

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

GABRIEL PEREIRA DA SILVA

**A percepção de contadores sobre extinção de micro e
pequenas empresas: um estudo exploratório em
Florianópolis - SC.**

Florianópolis, 2007.

GABRIEL PEREIRA DA SILVA

**A percepção de contadores sobre extinção de micro e
pequenas empresas: um estudo exploratório em
Florianópolis - SC.**

Monografia apresentada à
Universidade Federal de Santa Catarina
como um dos pré-requisitos para
obtenção do grau de bacharel em
Ciências Contábeis.

Orientadora: Prof^ª Valdirene Gasparetto, Dra.
Co-orientação: Prof^ª Fabrícia Silva da Rosa, Msc.

Florianópolis, 2007.

Dedico este trabalho a meus pais, Zenaide e Osmauri (vulgo, Zinho), pela educação recebida e por todo esforço realizado para que eu e minhas irmãs concluíssemos nossos estudos. Também pela compreensão pela minha falta em casa nos últimos meses devido à realização deste trabalho.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pela saúde e por me proporcionar tantos momentos maravilhosos que vivi.

À minha família pelo apoio para chegar até aqui e por me fazer descobrir que posso ir muito mais longe; pela compreensão nos momentos de mau humor e pela falta de nos encontrarmos nos últimos meses com a mesma intensidade anterior. As minhas irmãs, Maria Helena (Nena) pelo apoio e pela troca de idéias sobre as nossas monografias, e a Mariana pela compreensão de que precisava do computador mais do que ela. À Camila, que enquanto esteve entre nós, nos agraciou com seu convívio, com sua alegria contagiante e com seu carinho. Ao Valdir que, junto com outros membros da família, me proporcionaram ótimos momentos, me fazendo rir nas horas de descanso e lazer.

À minha turma da faculdade pela amizade sincera e pelos bons momentos que passamos dentro e fora da sala de aula. Em especial ao Elker, a Joana, a Karoline, ao Marcelo e ao Vinícius, pelas trocas de idéias; pelos momentos de descontração; pelas risadas, palhaçadas e bobagens; pelos momentos maravilhosos e pelo apoio nos tão bons assim; pela amizade, que será para toda a vida e que são se explica, apenas se sente e se vivi, na qual sou grato por Deus ter os colocado no meu caminho.

À “Turma dos Encontros” pela compreensão da minha falta nas últimas reuniões e pelo apoio e palavras, que sempre me fizeram sentir especial e também grato, em igual intensidade, por Deus ter colocado-os no meu caminho.

À Professora Valdirene e à Professora Fabricia por acreditarem na realização desse trabalho tanto quanto eu; por todas as orientações e por darem os rumos à essa pesquisa que sozinho não conseguiria realizar.

Um agradecimento especial também a Professora Elisete por toda a compreensão e apoio nesses meses que trabalhamos juntos no Departamento de Monografia, e a todos da Escola da Ilha, pela ajuda nos últimos anos e pelas tardes maravilhosas trabalhando dentro dessa empresa.

Enfim a todos que direta ou indiretamente ajudaram na realização dessa pesquisa deixo o meu muito obrigado e que eu consiga, um dia, retribuí-los por toda a ajuda que recebi.

“Quando fores para Ítaca, pede que o caminho seja longo, não apresses tua viagem, que ela dure muitos anos, e quando tu desembarcares na ilha, já velho e douto pela aprendizagem que tiveste no caminho, não esperes que Ítaca te enriqueça, Ítaca te deu a viagem e mesmo que nela tu chegues pobre, ela não terá te enganado, e assim, já sábio, tu saberás o que significam as Ítacas”.

Konstantino Kaváfis

RESUMO

SILVA, Gabriel Pereira da. **A percepção de contadores sobre extinção de micro e pequena empresa**: um estudo exploratório em Florianópolis - SC. 2007, 97 páginas. Ciências Contábeis. Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientadora: Valdirene Gasparetto, Dra.

Devido ao papel das micro e pequenas empresas na economia nacional, e a sua taxa de mortalidade, averiguada pelo SEBRAE em pesquisa publicada em 2007 (SEBRAE, 2007), esta pesquisa analisa o perfil dessas empresas na visão de contadores de escritórios contábeis de Florianópolis (SC). Procurando demonstrar a importância dessas empresas na economia nacional, seus fatores de sucesso e insucesso, a importância da qualidade no serviço prestado, além de fazer um levantamento de estudos sobre modelos de previsão de falência; bem como características das micro e pequenas empresas, e também de seus empreendedores, para que se possa observar fatores que podem influenciar na continuidade do empreendimento. Tendo como comparativo a pesquisa realizada pelo SEBRAE, este trabalho aplicou questionário em escritórios de contabilidade de Florianópolis (SC) para abordar as percepções dos contadores sobre características das micro e pequenas empresas e também de seu proprietário, como experiência do empreendedor antes de abrir a empresa, qual o motivo para abertura, o investimento fixo, a origem dos recursos, o porte da empresa; há também questões que tratam dos motivos para não ser dar baixa dos atos constitutivos, característica da prestação de serviços do próprio escritório e as principais áreas de conhecimento de uma empresa, verificando, assim, a adequação das respostas com as de nível nacional, abordadas pela referida pesquisa do SEBRAE. Obtendo como principais resultados, abertura de empresa por desejo de ter o próprio negócio, baixo nível de planejamento, pouco conhecimento de mercado e de viabilidade econômica; a saída de um emprego para a abertura da empresa, que esta intimamente ligado ao fator anterior devido ao sonho de se ter o próprio negócio, tão difundido no mercado brasileiro.

Palavras-chaves: Extinção. Micro e Pequenas Empresas. SEBRAE.

LISTA DE FIGURAS

Figura 01 – Taxa de mortalidade do SEBRAE como realidade das MPEs	41
Figura 02 – Fatores de redução da taxa de mortalidade de MPEs	42
Figura 03 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE coma realidade das MPEs no quesito perfil do empreendedores	43
Figura 04 – Fatores influentes no sucesso ou insucesso das MPEs	44
Figura 05 – Motivos para abertura de MPEs na percepção dos Contadores	45
Figura 06 – Experiência anterior dos empreendedores de MPEs	46
Figura 07 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE com a realidade das MPEs no quesito caracterização	47
Figura 08 – Faixa de investimento fixo (R\$) das MPEs	48
Figura 09 – Origem dos Recursos das MPEs	49
Figura 10 – Percentual de empresas que não deram baixa no atos constitutivos em 2005	50
Figura 11 –Motivos para os empreendedores não darem baixa no atos constitutivos	50
Figura 12 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE com a realidade de procura por auxílio na gestão da MPEs	51
Figura 13 – Possibilidade de Prestar Auxílio na Gestão das MPEs pelos escritórios	52
Figura 14 – Tipos de serviços procurados pelos empreendedores de MPEs nos escritórios	52
Figura 15 – Disponibilidade de proporcionar <i>feedback</i> pelos empreendedores	53
Figura 16 – Possibilidade de Prestação de Serviços Gerencias do escritório para as MPEs	53
Figura 17 – Disposição dos empresários em pagar honorários diferenciados pelo auxílio gerencial	54
Figura 18 – Medidas de políticas de apoio às MPEs na percepção dos contadores	55
Figura 19 – Fatores importantes para sucesso de uma empresa na percepção dos contadores	56
Figura 20 – Áreas de conhecimento importantes para sucesso de uma empresa na percepção dos contadores	58
Figura 21 – Razões para o fechamento de uma empresa na percepção dos contadores	59
Figura 22 – Comparativo dos Resultados da pesquisa SEBRAE e esta pesquisa.....	60

LISTA DE ABREVIATURAS

Art. – Artigo

CF – Constituição Federal

MPE(s) – Micro e Pequena(s) Empresa(s)

PIB – Produto Interno Bruto

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Imposto e Contribuições das Microempresas e
Empresas de Pequeno porte

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 TEMA E PROBLEMA	11
1.2 OBJETIVOS	12
1.3 JUSTIFICATIVA	13
1.4 METODOLOGIA	14
1.4.1 Quanto aos Objetivos	14
1.4.2 Quanto aos Procedimentos	15
1.4.3 Quanto à Abordagem do Problema	16
1.4.4 Procedimentos para coleta e análise de dados	16
1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA	17
1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO	17
1.7 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA	18
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 CARACTERIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	19
2.1.1 Importância e problemas enfrentados pelas MPEs	21
2.1.2 Fatores de sucesso e de insucesso nas empresas	23
2.2 IMPORTÂNCIA DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL	26
2.2.1 Relevância das informações prestadas	26
2.2.2 Qualidade dos serviços prestados pela contabilidade	27
2.3 DEFINIÇÃO DE FALÊNCIAS, INSOLVÊNCIA E RECUPERAÇÃO JUDICIAL E EXTRAJUDICIAL	29
2.3.1 Falência	29
2.3.2 Insolvência	31
2.3.3 Recuperação judicial e extrajudicial	33
2.3.4 Estudos de modelos de previsão de falência e/ou insolvência	34
2.4 SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS MPE: FATORES CONDICIONANTES NA VISÃO DO SEBRAE/2007	38

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS	40
3.1 RESULTADO DO QUESTIONÁRIO	40
3.2 DISCUSSÃO FINAL SOBRE OS RESULTADOS	60
4 CONCLUSÕES E SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	61
4.1 QUANTO A PROBLEMÁTICA	61
4.2 QUANTO AOS OBJETIVOS	61
4.3 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	63
REFERÊNCIAS	64
APÊNDICE	67
ANEXO	80

1 INTRODUÇÃO

O presente capítulo descreve o tema e o problema desta pesquisa, compreendendo também seus objetivos, tanto geral quanto os específicos, a justificativa e a metodologia utilizada, a limitação e a estrutura da pesquisa.

1.1 TEMA E PROBLEMA

No concorrido mercado em que estão inseridos os escritórios de contabilidade muitas vezes o cliente é mais sensível ao preço do que a um serviço diferenciado, devido à alta concorrência e à concepção de muitos empresários de que a contabilidade é uma obrigação e não uma ferramenta de apoio à tomada de decisão.

Por outro lado, percebe-se que as empresas necessitam de informações, algumas vezes até para não ter que encerrar suas atividades, informações estas que a contabilidade tem disponibilidade de gerar, desde que seja estabelecida parceria entre o escritório de contabilidade e a empresa, através de um *feedback* contínuo de informações.

Segundo Marion (2005, p. 24):

observamos com certa frequência que várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos, etc., fatores esses que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo fundo em nossas investigações, constatamos que, muitas vezes, a “célula cancerosa” não repousa nessas críticas, mas na má gerência, nas decisões tomadas sem respaldo, sem dados confiáveis. Por fim observamos nesses casos, uma contabilidade irreal, distorcida, em consequência de ter sido elaborada única e exclusivamente para atender às exigências fiscais.

Segundo Koteski (2004 p. 16):

em termos estatísticos, esse segmento empresarial representa 25% do Produto Interno Bruto (PIB), gera 14 milhões de empregos, ou seja, 60% do emprego formal no país, e constitui 99% dos 6 milhões de estabelecimentos formais existentes, respondendo ainda por 99,8% das empresas que são criadas a cada ano, segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

Neste contexto, observa-se que as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) constituem a grande fatia de mercado dos escritórios contábeis no Brasil. Porém a Lei 9.317, de 05 de dezembro de 1996, não obriga as MPEs a ter contabilidade completa, ou seja, registros em livro Diário Geral, que traz a movimentação completa do cotidiano dessas empresas; bem como as Demonstrações Contábeis, como o Balanço Patrimonial (BP), Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), entre outras.

Tal liberação causa, tanto ao empresário quanto ao contador, a não visualização geral da empresa, a não obtenção de dados que proporcionam uma melhor fundamentação na decisão, o que pode levar ambos - contador e empresário - a um entendimento errôneo da situação da empresa.

Constitui-se assim um risco de erro ou falhas no gerenciamento dessas empresas que deve ser previsto pelos contadores para que estas, que já possuem um grande índice de extinção, possam manter-se no mercado, devido a sua importância na economia, através da geração de renda, de empregos, do atendimento a setores que não são satisfeitos pelas grandes empresas, entre outros fatores.

Numa pesquisa realizada pelo SEBRAE em 2007 (SEBRAE, 2007) é evidenciado que há características comuns entre os empreendedores que encerraram MPEs. O perfil traçado a partir dessas características pode ser utilizado pelos escritórios de contabilidade para tomar medidas preventivas, como uma maior participação no gerenciamento dessas empresas, com o intuito de impedir sua extinção.

Além de conhecer este perfil dos empresários, os contadores devem observar também quais as principais causas de falência, para que possam combatê-la no início do processo. Sendo assim, surge a pergunta de pesquisa: **Qual o perfil das micro e pequenas empresas extintas em Florianópolis (SC), na percepção de contadores?**

1.2 OBJETIVOS

Este estudo tem por objetivo geral analisar o perfil das micro e pequenas empresas extintas em Florianópolis (SC), na visão de seus contadores.

A partir do objetivo geral, esta pesquisa tem como objetivos específicos os seguintes:

- ✓ Contextualizar no cenário nacional, o papel e a importância das micro e pequenas empresas para a economia;
- ✓ Pesquisar os principais fatores de sucesso e insucesso em pequenas e microempresas;
- ✓ Traçar o perfil das micro e pequenas empresas que encerraram as atividades na percepção de contadores.
- ✓ Comparar os resultados da pesquisa realizada no trabalho, com pesquisa sobre o mesmo tema, realizada pelo SEBRAE (SEBRAE, 2007).

1.3 JUSTIFICATIVA

Quando uma empresa encerra suas atividades, toda a sociedade é afetada. Quebra-se um elo da cadeia produtiva. Fornecedores perdem clientes, clientes perdem produtos e serviços e, principalmente, funcionários perdem seus empregos. Nesse contexto, sempre se analisa a extinção das empresas ligada ao Direito, às Leis, aos Regulamentos e Procedimentos de Falência, enfim, sempre após a ocorrência do fato e nunca ligada diretamente ao cotidiano contábil, ao papel que a contabilidade tem antes do fechamento de uma empresa.

O contador, na extinção das empresas, é como o fornecedor que perde um cliente, já que o contador está intimamente ligado à empresa, pois é dele que provêm as informações necessárias à continuidade do negócio. Se a empresa faliu, não é só um cliente que ele perdeu, mas houve alguma falha nessa gestão.

Tomando por base a pesquisa do SEBRAE (2007) sobre a sobrevivência e a mortalidade das micro e pequenas empresas, realizada em 2007, que será melhor delineada no tópico 2.4 da Fundamentação Teórica, percebe-se a existência de características comuns entre os empreendedores das empresas extintas, o que permite aos escritórios contábeis uma definição dos clientes de alto risco e, assim, traçar um plano de atendimento diferenciado, com o intuito de manter essas empresas no mercado.

Neste sentido, esta pesquisa visa dar uma contribuição ao tema e servir como incentivo a outros projetos, visando a continuidade desse estudo.

1.4 METODOLOGIA

Todo estudo de cunho acadêmico deve seguir uma metodologia científica. Kaplan (1999, p. 25, *apud* SALOMON 2004, p. 154) afirma:

... entenderei por *metodologia* o interesse por princípios e técnicas suficientemente gerais para se tomarem comuns a todas as ciências ou a uma significativa parte delas. Alternativamente, são princípios filosóficos ou lógicos suficientemente específicos a ponto de poderem estar particularmente relacionados com a ciência, distinguida de outros afazeres humanos. Assim, os métodos incluem procedimentos como os da formação de conceitos e de hipóteses, os da observação e da medida, da realização de experimentos, construção de modelos e de teorias, da elaboração de explicações e da predição.

Este tipo de conhecimento preocupa-se em aplicar os procedimentos metodológicos para analisar fenômenos, ou seja, fatos da realidade a fim de comprovar e fazer novas descobertas científicas.

Segundo Salomon (2004, p. 156), o problema detectado é que dita o tipo de pesquisa científica a ser empreendida. [...] A natureza do problema, por sua vez, provoca o planejamento da pesquisa e a escolha do método e das técnicas adequados.

Na seqüência faz-se a classificação desta pesquisa, quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos, quanto à abordagem do problema e quanto aos procedimentos para coleta e análise dos dados.

1.4.1 Quanto aos Objetivos

Analisando a literatura existente, observa-se que há várias classificações que auxiliam no enquadramento das abordagens direcionadas a contribuir na resolução de problemas.

No desenvolvimento deste trabalho é utilizada a pesquisa exploratória.

Gil (1999 *apud* BEUREN, 2003, p. 80) destaca que:

a pesquisa exploratória é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Portanto, esse tipo de pesquisa é realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

Andrade (2002, *apud* BEUREN, 2003, p. 80) ressalta como finalidades primordiais da pesquisa exploratória, “proporcionar maiores informações sobre o assunto que se vai investigar; facilitar a delimitação do tema de pesquisa; orientar a fixação dos objetivos e a formulação das hipóteses; ou descobrir um novo tipo de enfoque sobre o assunto.”

Beuren (2003, p. 80) discorre que “por meio de um estudo exploratório, busca-se conhecer com maior profundidade o assunto, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa.”

Esse tipo de pesquisa preocupa-se em analisar fatos novos ou pouco explorados, buscando uma nova visão sobre a situação que deu origem ao questionamento, com a finalidade de proporcionar uma visão geral acerca dos fatos.

1.4.2 Quanto aos Procedimentos

Quanto aos procedimentos, este estudo se dá através de um levantamento, que “é utilizado, geralmente, quando a população é numerosa e, por conseguinte, há impossibilidade de estudar detalhadamente cada objeto ou fenômeno em específico” (BEUREN, 2003, p. 86).

Beuren (2003, p. 86) ressalta ainda que, “nem por isso, esse tipo de pesquisa deixa de ser relevante; ao contrário, muitas vezes ela é de fundamental importância para a proposição de mudanças ou até para saber se a direção das decisões está correta.”

Segundo Gil (1999, *apud* BEUREN, 2003, p. 85) as pesquisas de levantamento:

se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se a solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes aos dados coletados.

Neste contexto, foi aplicado questionário a contadores de escritórios contábeis de Florianópolis, verificando as principais características dos empresários de MPEs extintas e as possíveis causas dessa extinção.

1.4.3 Quanto à Abordagem do Problema

Quanto à abordagem do problema, este estudo é de cunho quantitativo, que “caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta quanto no tratamento dos dados” (BEUREN, 2003, p.92).

Richardson (1999, *apud* BEUREN, 2003, p. 92) afirma que a abordagem quantitativa “caracteriza-se pelo emprego de quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão, etc”.

1.4.4 Quanto aos procedimentos para coleta e análise dos dados

Este tópico pretende discorrer sobre os procedimentos no tocante à coleta e análise dos dados, bem como sua caracterização.

O instrumento utilizado para coleta de dados foi o questionário no Apêndice desta pesquisa, aplicado a contadores em escritórios de contabilidade de Florianópolis (SC), escolhidos aleatoriamente, sem restrição da amostra por quantidade de clientes, porte do escritório, localização ou nenhum outro fator de seleção.

Quanto aos questionários, são definidos por Gil (1999, *apud* BEUREN, 2003, p 130) como “uma técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões

apresentadas por escrito às pessoas, tendo como objetivos o conhecimento de suas opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas”.

Ao contrário do que acontece em alguns casos com os questionários, que são enviados pelo correio, neste estudo os 34 questionários foram aplicados pessoalmente nos escritórios selecionados, obtendo-se 26 respostas. O atendimento pessoal se deu para sanar quaisquer dúvidas de entendimento; salientando o cuidado de não interferir e/ou influenciar nas respostas dos entrevistados.

Depois de aplicados os questionários, foi necessário organizá-los para que fosse possível analisá-los. A análise dos dados, segundo Kerlinger (1980):

é a categorização, ordenação, manipulação e sumarização de dados. Seu objetivo é reduzir grandes quantidades de dados brutos passando-os para uma forma interpretável e manuseável de maneira que características de situações, acontecimentos e de pessoas possam ser descritas sucintamente e as relações entre as variáveis estudadas e interpretadas.

Em um segundo momento foi feita a interpretação dos dados obtidos através dos questionários, já organizados. Segundo Beuren (2003, p. 136), “essa análise deve ser feita para atender aos objetivos da pesquisa e para comparar e confrontar dados e provas, no intuito de confirmar ou rejeitar as hipóteses ou pressupostos da pesquisa monográfica.”

1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Este estudo limita-se a uma amostra de 26 escritórios contábeis de Florianópolis, portanto as conclusões obtidas com este estudo não devem ser generalizadas para todos os escritórios contábeis de Florianópolis.

Por ser este um tema de interesse de diferentes profissionais, como contadores, gestores de empresas, administradores, entre outros; este trabalho não tem a intenção de detalhar, nem de encerrar o assunto.

1.6 ESTRUTURA DO TRABALHO

A fim de se manter uma abordagem científica, do ponto de vista metodológico, o presente trabalho compõe-se de quatro capítulos.

Assim, o primeiro capítulo compreende a introdução, necessária para apresentar a contextualização do tema, os objetivos pretendidos, a justificativa, as limitações e a estrutura do trabalho.

O segundo capítulo destina-se à fundamentação teórica dessa pesquisa, discorrendo sobre as micro e pequenas empresas, sua importância na economia, seus problemas e fatores de sucesso e insucesso, a relevância da informação e a qualidade da informação prestada, definições de falência, insolvência, recuperação judicial e extrajudicial e a pesquisa realizada pelo SEBRAE, que dá base a este estudo.

O terceiro capítulo é destinado à descrição dos resultados da pesquisa e o comparativo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE (p.38).

No quarto capítulo aborda-se as conclusões desta pesquisa, com análise do atendimento dos objetivos gerais bem como os específicos e as recomendações para trabalhos futuros.

No capítulo seguinte apresentam-se as referências.

Como complemento há, ao final do trabalho o Apêndice e o Anexo desta pesquisa.

1.7 TRAJETÓRIA METODOLÓGICA

O trabalho é dividido em três fases.

A primeira fase é destinada a fundamentação teórica sobre o tema desta pesquisa, com o intuito de conceituar o assunto abordado. Nela estão conceituados: as características das MPEs, sua importância e problemas enfrentados, seus fatores de sucesso e insucesso; a importância da evidência contábil, a relevância das informações prestadas e a qualidade dos serviços prestados pela contabilidade; as definições de falência, insolvência, recuperação judicial e extrajudicial e os estudos de previsão de falência e/ou insolvência; e a pesquisa do SEBRAE.

A segunda fase apresenta a trajetória da pesquisa realizada, bem como demonstra as questões e os resultados obtidos com a aplicação do questionário, e a análise dos dados.

A terceira e última fase aborda as conclusões obtidas neste estudo e as sugestões para os futuros trabalhos elaborados nesta mesma linha de pesquisa.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo evidencia a revisão bibliográfica, que serve de apoio a este estudo. No primeiro momento, aborda-se a definição e o entendimento do que é a micro e pequena empresa bem como a sua importância; a relevância da informação, a qualidade dos serviços prestados; e após, é feita a conceituação de falência, de insolvência, da recuperação judicial e extrajudicial, os estudos acerca dos modelos de previsão de falência, e, por fim, a pesquisa realizada pelo SEBRAE, uma das bases desta pesquisa.

2.1 CARACTERIZAÇÃO DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Para que se possa traçar as características dos empreendedores das micro e pequenas empresas (MPEs) é necessário conhecer as definições destas, suas peculiaridades e a sua importância na economia brasileira.

Através da Lei 9.317 de 05 de dezembro de 1996, ficou instituído o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), cumprindo-se o inciso IX do art. 170 da Constituição Federal (CF), que estabelece tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte; e também o art. 179 da referida constituição, que estabelece tratamento diferenciado tanto às microempresas como às empresas de pequeno porte, visando o incentivo destas pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

A Lei do Simples foi revogada pela Lei Complementar nº123 de 14 de dezembro de 2006, chamada de Simples Nacional, conhecida popularmente como “Super Simples”, definindo em seu Capítulo II, art. 3º, inciso I, que, se enquadra como microempresa, o empresário, a pessoa jurídica ou a ela equiparada, que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais).

Neste mesmo capítulo e artigo, mas no inciso II, define-se que se enquadra como empresa de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, que aufera, em cada ano-

calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

Vale ressaltar que esta lei considera, nesse mesmo artigo, no § 1º, como receita bruta, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos. E também, no § 2º, salienta que, se a empresa constituir-se durante o ano-calendário, seu limite é proporcional ao número de meses que a empresa exercer atividade, desconsideradas as frações de mês.

O Simples Nacional, ou Super Simples, que passou a vigorar no dia 1º de julho de 2007, estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, empregando os mesmos parâmetros para enquadramento como micro ou pequena empresa.

Segundo Solomon (1986), é difícil, senão impossível, caracterizar a micro e pequena empresa em virtude da grande diversidade dessas organizações. Em termos gerais, essas empresas caracterizam-se pela tenacidade econômica, muitas horas de trabalho, disposição para enfrentar tempos difíceis, energia pessoal e capacidade de iniciativa. Normalmente as MPEs, operam em um só local; atuam em setores nos quais encontram menos entraves; dispõem de pouco capital; são essencialmente pessoais na administração e seus quadros de pessoal são, geralmente, formados pelos próprios membros da família. Quanto menor for o negócio, mais informal será a contabilidade, na qual os recursos comerciais e pessoais se confundem.

As características mais fortes encontradas em empresas familiares, segundo Semler (1988), são:

- ✓ Rapidez nas decisões, com baixo embasamento técnico;
- ✓ Criatividade facilitada e em tudo que vá ao encontro de idéias da família;
- ✓ Informalidade organizacional nas comunicações;
- ✓ Grande agilidade nas mudanças e adaptação de rumos;
- ✓ Aproveitamento rápido de oportunidades de curto prazo;
- ✓ Falta de visão crítica das imperfeições da própria empresa;

- ✓ Visão estratégica de longo prazo sofrível;
- ✓ Sentimento de unidade do grupo de funcionários;
- ✓ Paternalismo forte em relação aos funcionários;
- ✓ Falta de profissionalismo na organização;
- ✓ Compartilhamento informal de cultura entre família e empresa;
- ✓ Sentimento de insegurança organizacional periódica quando de sucessões, doença do fundador, entrada e saída de familiares;
- ✓ Favoritismo e critérios injustos de promoção, remuneração e distribuição de cargos;
- ✓ Filosofia moral e ética abertamente duvidosa;
- ✓ Pouco senso de responsabilidade para com a comunidade;
- ✓ Descrença no uso de técnicas avançadas de gestão e de consultoria externa;
- ✓ Sistemas de informação deficientes;
- ✓ Conhecimentos precários de sua estrutura de custos, mas visão suficiente da margem de lucro final da operação.

O mesmo autor ainda cita que é comum a vinculação afetiva e emocional da família com a empresa, nesse tipo de empreendimento, onde ela passa a ser vista como fonte de sustento, de tal forma o contexto no qual a empresa está inserida raramente é fonte de preocupação dos gestores (SEMLER, 1988).

2.1.1 Importância e Problemas enfrentados pelas MPEs

As micro e pequenas empresas têm contribuído para o desenvolvimento sócio-econômico do país através da geração de emprego e renda, pelo atendimento às necessidades da população que não são atendidas pelas grandes empresas, redução da informalidade, entre outros fatores. Sendo assim, é de suma importância conhecer a sua influência na economia e também as medidas de apoio dispensadas a esse segmento empresarial pelo governo.

Elas desempenham um papel fundamental no crescimento e maturação de uma economia saudável. No processo de desenvolvimento, é expressiva a contribuição que elas prestam ao

gerarem oportunidades para o aproveitamento de uma grande parcela da força de trabalho e ao estimularem o desenvolvimento empresarial (LEONARDOS, 1984).

Para Solomon (1986), os setores em que as micro e pequenas empresas têm alcançado êxito são os mais variados. Em especial, apresentam um bom desempenho nas atividades em que há inovação tecnológica; tendem a desenvolver atividades com baixa intensidade de capital e com alta intensidade de mão-de-obra; apresentam melhor desempenho nas atividades que requerem habilidades ou serviços especializados; e apresentam bom desempenho em mercados pequenos, isolados, despercebidos, ou imperfeitos.

De acordo com Adizes (1996), a natureza do crescimento e do envelhecimento nas organizações manifesta-se, primordialmente, na inter-relação entre dois fatores: Flexibilidade e Controlabilidade. As organizações, quando jovens, são bastante flexíveis, mas nem sempre controláveis; à medida que envelhecem, essa relação se inverte, ou seja, a controlabilidade aumenta, mas a flexibilidade diminui. E quando uma organização é ao mesmo tempo flexível e controlável, isto significa o estágio de plenitude. À medida que as empresas crescem e envelhecem, qualquer deficiência em relação à flexibilidade e ao autocontrole é rotulada como problema, por consequência, essas deficiências podem levar ao insucesso, mais precisamente, à morte.

Esse mesmo autor relaciona mortalidade à perda de funcionalidade, quando ninguém mais está comprometido com a sua existência, o que significa a morte da organização, que poderá ocorrer em algum momento do ciclo de vida. A definição de mortalidade leva, assim, a dois elementos: a falta de funcionalidade e o descomprometimento de todos com a existência da organização (ADIZES, 1996).

Solomon (1986) apresenta três pontos fracos como problemas básicos das micro e pequenas empresas, são eles: análise inadequada ou superficial quando da escolha do ramo de negócio, capitalização insuficiente e capacidade gerencial medíocre. Isso significa que a maioria dos empresários estabelecem seus negócios com base na facilidade de entrada em determinado ramo, não em estudos sobre a oportunidade de lucros máximos.

Cavalcanti et al. (1981) descrevem vários problemas encontrados nas micro e pequenas empresas, a saber:

- Problemas referentes à escassez do capital de giro e financiamento, de matéria-prima e ou sua baixa qualidade;
- Problemas derivados da instabilidade do mercado consumidor interno e externo; e da falta de garantia para financiamentos;
- A progressiva falta de mão-de-obra especializada;
- Excessiva centralização administrativa;
- Elevação em escala acelerada dos encargos trabalhistas;
- Dificuldades no acompanhamento das mudanças freqüentes da gestão da política fiscal na esfera federal e dos estados;
- Problemas derivados de desconhecimento total ou parcial dos diversos fundos oficiais de financiamento e sistematização de operações;
- Burocracia e complexidade de legislação fiscal;
- Dificuldades creditícias na obtenção de financiamentos;
- Falta de capacidade gerencial na administração e organização dos vários setores e suas atividades, com estrutura organizacional inadequada, não sendo capaz de garantir um melhor aproveitamento dos recursos da empresa e das oportunidades de mercado;
- A maioria das funções administrativas são concentradas na pessoa do dirigente máximo, existindo um significativo grau de delegação e de descentralização administrativa;
- Sérios problemas para colocar seus produtos em um mercado cada vez mais competitivo e exigente;
- Os equipamentos, as técnicas e os processos de produção são, na maioria, obsoletos e acarretam custos operacionais excessivos e baixa qualidade dos produtos.

2.1.2 Fatores de sucesso e de insucesso nas empresas

As principais qualidades do empreendimento de uma empresa de sucesso são caracterizadas por Pereira e Santos (1995), da seguinte forma:

- ✓ Estratégia de marketing bem-definida;
- ✓ Conquista de fidelidade de clientela;

- ✓ Comunicação eficaz com o mercado, melhorando a imagem da empresa;
- ✓ Tecnologia atual;
- ✓ Localização adequada;
- ✓ Relação de parceria estabelecida com fornecedores;
- ✓ Programa de qualidade total e produtividade em desenvolvimento;
- ✓ Operação com capital próprio ou com alavancagem positiva – uso eficiente de capital de terceiros;
- ✓ Reinvestimento dos lucros;
- ✓ Baixa imobilização de capital;
- ✓ Endividamento sob controle;
- ✓ Capitalização da empresa;
- ✓ Estrutura societária não conflitiva entre os sócios;
- ✓ Empreendedores, sócios e familiares dedicados;
- ✓ Gestão inovadora dos negócios;
- ✓ Estilo gerencial participativo;
- ✓ Missão e objetivos bem definidos e disseminados por toda a equipe;
- ✓ Estratégia competitiva clara para os clientes, fornecedores e a própria equipe.

Por outro lado, há variados fatores que levam a empresa ao insucesso e nem sempre é possível identificá-los. Pereira e Santos (1995) consideram os seguintes aspectos que podem levar uma empresa ao fracasso:

- Falta de experiência empresarial anterior;
- Falta de competência gerencial;
- Desconhecimento do mercado;
- Desconhecimento do produto e de seu ciclo de vida;
- Falta de qualidade nos produtos;
- Localização errada;
- Problemas na relação com os fornecedores;
- Imobilização excessiva do capital em ativos fixos;
- Política equivocada de crédito aos clientes;

- Falta de controles de custos e de gestão financeira;
- Estrutura organizacional concentrada;
- Falta de sistema de planejamento e de informações gerenciais;
- Ausência de inovações gerenciais.

Pesquisa feita por Vale (1998) identificou as principais variáveis associadas à mortalidade das micro e pequenas empresas nos dois primeiros anos de vida, destacando:

- ✓ Porte: quanto menor for o empreendimento, maior será seu risco de extinção;
- ✓ Idade: quanto mais novo for o empreendimento, maior será o risco de extinção, sobretudo no primeiro ano;
- ✓ Escolaridade: a escolaridade básica amplia as chances de sucesso do empreendedor no mundo dos negócios. Quanto maior for a escolaridade, melhor será a chance de sucesso;
- ✓ Experiência prévia;
- ✓ Natureza da experiência prévia: a natureza da experiência prévia no ramo de negócios pode ser um fator ainda mais importante que o anterior;
- ✓ Disponibilidades de capital na abertura da empresa:
- ✓ Boa identificação e avaliação de oportunidades com formatação adequada do negócio;
- ✓ Ajuda profissional: o recurso a um profissional na condução dos negócios parece ampliar as chances de sucesso do empreendedor;
- ✓ Foco no mercado; maior preocupação com o cliente e o mercado.

O mesmo autor descreve que uma variável pode exercer impacto sobre outras, determinando que o empreendimento tenha maiores ou menores chances de sucesso ou fracasso, concluindo que o sucesso do empreendimento está também associado a variáveis ambientais. Associado à natureza do mercado ou à conjuntura econômica, existe, sem sombra de dúvida, um espaço para o exercício de estilos e vocações individuais capazes de ampliar ou reduzir as chances de sucesso do empreendedor (VALE, 1998).

2.2 IMPORTÂNCIA DA EVIDENCIAÇÃO CONTÁBIL

A Contabilidade como fonte de informação que é, precisa ater-se às necessidades dos seus usuários, e também ficar atenta para que esta informação seja de qualidade, relevante e repassada em tempo hábil.

Neste contexto, este tópico fundamenta a importância da informação e a qualidade dos serviços prestados.

2.2.1 Relevância das Informações Prestadas

Beuren (1996) salienta que “a informação funciona como um recurso essencial na definição da estratégia empresarial. Desse modo, esta deve dar o suporte informativo adequado para que os gestores percebam a eficácia empresarial como uma necessidade contínua e sustentada.”

As informações, que são vitais para a empresa, devem ser buscadas em todas as fontes possíveis para que as decisões a serem tomadas possam trazer o benefício esperado. Entre essas fontes está a Contabilidade Gerencial, que, segundo Trevisan e Associados (1993), “é a melhor fonte de informações de uma empresa, superando, e muitas vezes até substituindo em nível de qualidade de informações, a Contabilidade Legal, tornando-se assim, mais do que nunca, um meio indispensável para os administradores analisarem seus negócios”.

Segundo Marion (2005, p. 23):

freqüentemente, os responsáveis pela administração estão tomando decisões, quase todas importantes, vitais para o sucesso do negócio. Por isso, há necessidade de dados, de informações corretas, de subsídios que contribuam para a boa tomada de decisão. [...] a contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões. Na verdade, ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os em forma de relatórios ou de comunicados, que contribuem sobremaneira para a tomada de decisões.

2.2.2 Qualidade dos serviços prestados pela contabilidade

Neste tópico serão tratados conceitos referentes à qualidade, pois, sendo a contabilidade uma fonte de informação para todos os tipos de empresa, é imprescindível a veracidade das informações que ela presta, a agilidade no processo de informação e, também, pela satisfação do cliente, que fazem parte dos objetivos de qualquer organização.

Dependendo da opinião ou do enfoque de quem utiliza o conceito de qualidade, a ele são atribuídos diferentes significados, e até mesmo a literatura técnica é bastante variada.

Para Deming (1990), qualidade é o atendimento às necessidades atuais e futuras do consumidor. Feigenbaum (1994) afirma que a qualidade quer dizer o melhor para certas condições do cliente. Essas condições são: o verdadeiro uso e o preço de venda do produto ou serviço prestado. Para Ishikawa (1993), qualidade significa busca contínua das necessidades do consumidor, através de: qualidade do produto, serviço, administração, pessoas, atendimento e prazo certo, e Campos (1994) salienta que um produto e serviço com qualidade é aquele que atende perfeitamente, de forma confiável, acessível, segura e no tempo certo às necessidades do cliente.

Em análise global, conclui-se que não é fácil conceituar qualidade em poucas palavras, mas o conjunto de elementos citados pelos autores pesquisados (DEMING, 1990; FEIGENBAUM, 1994; ISHIKAWA, 1993; e CAMPOS, 1994) faz com que “boa qualidade” seja atribuída à composição de diversos atributos sobre um produto ou serviço.

Avaliar de forma correta a qualidade é tão importante quanto produzi-la. Para o gerenciamento dinâmico de uma organização ou, no caso da contabilidade, de outras organizações; se faz necessária a avaliação da qualidade no intuito de desenvolver uma adequada gestão de qualidade e estratégias que possibilitem este processo de avaliação.

Referente a esta avaliação, Paladini (2002) expõe:

produzir qualidade é uma atividade que envolve sempre grande número de variáveis, o que por si só requer análise permanente do processo. Além disso, trata-se de uma ação essencialmente dinâmica – ou seja, há sempre elementos novos que surgem no ambiente interno ou externo. Por isso, tanto os objetivos quanto a preocupação com a melhoria de uma empresa são importantes e então se torna relevante saber como avaliar a qualidade.

Após produzir qualidade e realizar sua avaliação, as organizações precisam gerenciá-la e para isto a definição de gerenciamento deve estar clara na consciência dos gestores.

De acordo com Brocka e Brocka (1994):

o gerenciamento da qualidade visa desencadear um melhoramento continuado na produtividade em cada nível da operação e em cada área funcional de uma organização. Deve-se aqui combinar técnicas fundamentais de administração, esforços de melhoria existentes e inovadoras, e técnicas especiais aperfeiçoando progressivamente todos os processos. Isto demanda comprometimento disciplina e um esforço crescente.

Cabe ressaltar que a contabilidade serve como pilar de sustentação dessas áreas e de apoio e banco de informações para mudanças no processo organizacional.

Este processo de gerenciamento envolve completamente as pessoas, inclui a integração dos empregados, fornecedores e usuários dentro do ambiente da organização. E, além disso, seu sucesso vai depender da dedicação para incorporá-lo.

Para Shigunov (2004):

a qualidade serve como um instrumento de avaliação para as pessoas, bem como para a aprovação ou desaprovação dos produtos ou serviços, mas seu entendimento não se limita apenas a um conceito, mas uma visão global do processo como um todo. Com isso, seu conceito foi se modificando ao longo dos tempos, de acordo com as prioridades de cada época. O conceito de qualidade hoje resulta das próprias transformações econômicas, políticas e culturas das civilizações.

Cada vez mais a contabilidade vem se preocupando com a qualidade e amplitude das informações oferecidas, para que possa acompanhar o desenvolvimento das empresas e a abertura dos mercados.

Nos dias de hoje, a Contabilidade precisa estar, a todo momento, atualizando-se, preparando diferentes relatórios, trazendo informações oportunas, com conteúdo adequado, confiáveis e periódicos. Por isso, a qualidade deve ser uma das mais importantes características que o escritório de contabilidade deve respeitar, pois gerar informações de qualidade e proporcionar qualidade nas decisões é uma de suas principais funções, se não a principal.

Observa-se que as empresas contábeis, para competirem, devem adotar medidas que sobreponham as ameaças produzidas pelas atuais mudanças, e o profissional desta área deve

promover permanente atualização, pois a ampliação da competitividade produz a sobrevivência dos mais qualificados.

Conforme Shigunov (2004),

os donos de escritório de Contabilidade devem se ater, também, no enfoque gerencial de seu escritório, centrado na qualidade e baseado na participação de seus colaboradores, com o objetivo de alcançar e manter a lucratividade por meio da satisfação e dos benefícios para os clientes, colaboradores e para a sociedade.

No contexto atual, observa-se que micro e pequenos empresários despertam para a contabilidade no momento em que o profissional da área contábil passa a ser parceiro na tomada de decisão dos negócios. Para tanto, esses escritórios precisam investir em qualificação nos serviços para determinar a excelência organizacional.

2.3 DEFINIÇÃO DE FALÊNCIA, INSOLVÊNCIA E RECUPERAÇÃO JUDICIAL E EXTRAJUDICIAL

Normalmente se estuda a extinção de empresas na área jurídica, e não no contexto da Contabilidade. Sendo assim, este embasamento teórico está principalmente ligado a esse ramo.

Na seqüência são discutidos os conceitos de falência, insolvência e recuperação, tanto judicial quanto extrajudicial.

2.3.1 Falência

Segundo Marques (1985):

A falência constitui um dos mais graves problemas empresariais. Falência de acordo com o artigo 1º do Decreto Lei 7.661, de 21.06.45 (Lei das Falências), é definida como a situação em que o devedor “sem relevante razão de direito, não pagar no vencimento obrigação líquida, constante de título que legitime ação executiva”. Para que haja a falência é necessário que, protestado um título, o devedor não pague e nem ofereça bens à penhora.

Segundo a Lei de Falência (Decreto-lei 7661/45), considera-se falido o comerciante que, sem relevante razão de direito, não paga no vencimento obrigação líquida, constante de título que legitime a ação executiva.

O verbo falir, originou-se da palavra latina *fallere* – faltar, enganar. Significa falta do cumprimento de uma obrigação ou do que foi prometido. Da expressão comum ele passou ao meio jurídico, a expressar a impossibilidade do devedor pagar suas dívidas, em consequência da falta de meios decorrentes de escasso e insuficiente patrimônio (REQUIÃO,1995).

Segundo Gusmão (2001), no Brasil, a falência também é conhecida como “quebra”. O Código Comercial Brasileiro de 1850, utiliza o termo “Das quebras” para enunciar a redação da referida matéria. Mas no fim do século XIX, esse vocábulo foi deixado em segundo plano e prevaleceu o uso da palavra falência ou o verbo falir propriamente dito, no meio jurídico. Vale ressaltar o uso da expressão popular “estou quebrado” para tradução da falta de dinheiro.

Segundo Almeida (1983), até no próprio Direito, a falência é complexa, pois nela encontram-se preceitos do direito comercial, do civil, do administrativo, do processual e do penal.

O mesmo autor, Almeida (1983), salienta ainda que:

essa diversidade de elementos tem estabelecido controvérsia doutrinária acerca da sua natureza jurídica, situando-se alguns como um instituto de direito objetivo (assim considerado o conjunto de regras jurídicas que reagem as relações entre homens), outros no âmbito do direito processual, considerando-a, respeitável parcela, um procedimento administrativo.

Segundo Gusmão (2001), como para a falência competem diferentes regras dos ramos do direito, com nenhum deles ela se confunde, possuindo princípios e diretrizes próprios, formando um ramo que inquestionavelmente a distingue das outras disciplinas, razão pela qual é denominada como Direito Falimentar.

A falência é, basicamente um processo de execução coletiva, ocorrendo arrecadação e venda judicial forçada de todos os bens do falido para posterior rateio proporcional aos credores, segundo a classificação estabelecida pela legislação. Na falência, normalmente a empresa pára de funcionar e uma pessoa é designada pelo juiz para arrecadar o patrimônio disponível, verificar os créditos, liquidar os ativos e pagar o passivo em sistema de rateio (GUSMÃO, 2001).

Zanetti (2005) salienta que a nova lei de falência se preocupa com a função social da empresa dentro do meio de atuação. apesar de esta analisar apenas critérios formais e permitir a decretação de falência.

Comparando as leis, diferentemente à lei revogada (Decreto.- Lei nº 7.661/45), em que bastava o devedor ser impontual e ter sido protestado por um único credor, não importando o valor da dívida para que fosse decretado falido; a nova lei de falência (Lei nº 11.101/2005) exige, para decretação da falência, um crédito de, no mínimo, quarenta salários mínimos para as médias e grandes empresas, e de vinte para as micro e pequenas empresas, juntamente com um título, ou mais, devidamente protestado com noventa dias anteriores à data do pedido de falência.

Além da impontualidade como aspecto determinante de falência, na lei atual, outros aspectos também podem ser citados, como exemplo, o fato de liquidar desordenadamente seus ativos ou lançar meios ruinosos ou fraudulentos para realizar pagamentos.

Estão excluídas da incidência desta lei, as sociedades cooperativas, o agricultor que explore propriedade rural para subsistência familiar, o artesão, o que presta serviços ou o que exerce atividades profissionais organizadas, com trabalho próprio ou familiar para fim de subsistência, o profissional liberal e a sua sociedade civil de trabalho, a empresa pública e a sociedade de economia mista, sendo estes regidos por lei específicas.

Independentemente da causa, todavia, a falência não acontece de repente. Começa com discretos sinais de deterioração que, não identificados e combatidos a tempo, se avolumam lenta e gradativamente e culminam com a queda fragorosa da empresa (MARQUES, 1985).

Marques (1985) salienta ainda que o melhor preventivo contra o risco da falência é uma administração competente, constantemente preocupada com o desempenho econômico-financeiro da empresa, uma administração atenta na identificação de erros e desvios, para acionar medidas corretivas tempestivas, a fim de recolocar a empresa no curso normal.

2.3.2 Insolvência

Oriundo do latim *in solvere*, insolvência significa o estado em que se encontra a pessoa de não poder pagar suas dívidas, de não poder cumprir suas obrigações. Ou, o ato pelo qual a empresa não possui ativos suficientes para pagamento de suas obrigações perante terceiros. A

insolvência é definida como situação em que o ativo do devedor é insuficiente para fazer face ao passivo, isto é, quando há um excedente de passivo em relação ao ativo patrimonial. É o que estabelece a Lei de Falências nº 11.101/2005.

Altman (1983, p.6) comenta o conceito de *failure*, na qual a empresa se encontra em uma situação em que a taxa de retorno sobre o capital investido é expressivamente e consecutivamente menor que as taxas mais comuns existentes para outros investimentos similares. Essa situação não implica que a empresa venha a estar ou esteja descumprindo com suas obrigações legais. Por outro lado, a insolvência está diretamente relacionada ao fato dela estar sem meios para realizar o pagamento de suas dívidas.

Segundo Altman (1983), a insolvência pode ser separada em duas formas conceitualmente distintas:

- Insolvência baseada em fluxos ou insolvência técnica, e
- Insolvência baseada em saldos.

Segundo Altman (1983, p. 6), a insolvência técnica diz respeito a uma falta de liquidez da firma que impossibilita o cumprimento de uma obrigação. Sendo assim, a insolvência técnica pode ser condição temporária. Já a insolvência baseada em saldos, segundo Wruck (1990, p. 421), ocorre quando a firma tem valor econômico negativo, ou seja, o valor presente dos fluxos de caixa futuros é menor que o total de suas obrigações. Esse conceito de insolvência é mais grave, e segundo Altman, indica uma situação crônica e não temporária. A firma está em uma situação em que seus passivos totais excedem uma valorização financeira justa dos totais de seus ativos.

A insolvência associada a saldos ocorre quando o valor dos ativos de uma empresa é inferior ao valor de suas dívidas. Isso significa que o patrimônio líquido é negativo. A insolvência associada a fluxos se dá quando os fluxos de caixa da empresa são insuficientes para cobrir pagamentos determinados por contrato.

Para Kanitz (1978), o fator insolvência é o prenúncio de falência, ao que as micro e pequenas empresas estão mais expostas. Na área financeira, a terminologia falência é utilizada para designar o fracasso financeiro das empresas, o que representa a insolvência dessas, a

incapacidade de saldar suas obrigações com os recursos existentes. Segundo o autor, toda a falência é previsível e é apontada por gravíssimos problemas financeiros.

2.3.3 Recuperação judicial e extrajudicial

Com a aprovação da nova Lei de Falências, nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, ficou extinta a concordata, sendo substituída pela possibilidade de recuperação judicial e extrajudicial da empresa, vale ressaltar, que essas modalidades têm como fim a manutenção dos empregos e o pagamento dos credores.

Segundo Monteiro (2007), a recuperação judicial é tida, por alguns doutrinadores, como a principal alteração proposta pela nova lei em substituição à concordata, espécie de moratória solicitada pela empresa à Justiça até que seja regularizado o pagamento das dívidas. Isto porque, através deste processo seria possível evitar a quebra de empresas consideradas viáveis, por meio de acordo entre estas e uma comissão formada pelos credores.

A recuperação judicial não inicia com a tentativa direta de acordo entre devedor e credores. Neste caso, o devedor apresenta ao Judiciário o plano de recuperação, incluindo um diagnóstico da situação financeira da empresa e a sua proposta para a renegociação das dívidas, inclusive as de caráter trabalhista e as tributárias. A proposta será então submetida a uma Assembléia Geral de Credores, cabendo a esta aprová-la ou rejeitá-la (MONTEIRO, 2007).

Durante cento e oitenta dias após a decretação da recuperação judicial, ficam suspensas as execuções de créditos e apenas o Fisco tem esse direito. Havendo acordo, o juiz homologará o plano de recuperação elaborado pela empresa; caso contrário, terá início o processo de Falência. Durante esse período, a empresa não poderá aumentar gastos, despesas ou contratar empregados, exceto se houver concordância do juiz e sendo ouvidos também os credores (MONTEIRO, 2007).

Após ser dado início à recuperação judicial, a empresa permanece sob observação por dois anos. Após este período o processo é retirado da justiça e a decisão que deferir o plano de recuperação no âmbito do juízo constitui executivo judicial (ZANETTI, 2005).

Monteiro (2007) cita ainda que no processo de recuperação extrajudicial não existe nenhuma ordem legal de preferência para o recebimento dos créditos. O pagamento deverá ser feito conforme pactuado entre o devedor e seus credores.

Segundo a Nova Lei de Falência, diferentemente da recuperação judicial, no processo de recuperação extrajudicial são chamados a renegociar seus créditos apenas os credores mais relevantes, dessa forma é permitida à empresa uma reestruturação sem comprometimento das características, prazos e valores dos créditos pertencentes aos demais credores.

Segundo Monteiro (2007), o empresário em situação de insolvência deverá apresentar a seus credores, excluídos os trabalhadores e o Fisco, uma proposta de recuperação que, se aceita pela maioria dos credores em Assembléia Geral, será levada ao Judiciário apenas para homologação. Nesta ocasião, o juiz apreciará os eventuais pedidos de impugnação formulados por credores insatisfeitos com o acordo e caso não sejam acatados, o acordo será homologado, cabendo sua gestão às partes envolvidas.

Vale salientar que, segundo Monteiro (2007), o Poder Judiciário só voltará a se manifestar se houver descumprimento do acordo homologado. Neste caso, as relações entre o devedor e os credores retornarão aos termos anteriores, podendo ser requerida a instalação de um processo de recuperação judicial ou até mesmo a Falência. Esta possibilidade representa um grande avanço e benefício para os empresários, visto que, conforme o art. 2º, inciso III da Lei nº 7.661/1945, aquele que propusesse dilatar o prazo de pagamento de suas obrigações e pedisse remissão de seu débito poderia ter sua Falência declarada.

2.3.4 Estudos de modelos de previsão de falência e/ou insolvência

Desde os primeiros trabalhos sobre a previsão de falência em empresas realizado por Fitzpatrick em 1932, muito se progrediu nessa área. Apesar de hoje não haver ainda uma teoria definitiva sobre o assunto, vários estudos empíricos vêm sendo feitos com empresas de vários lugares do mundo sempre com a finalidade de buscar conhecer, antecipadamente, quais os aspectos que uma empresa apresenta antes de entrar em processo de insolvência ou mesmo simplesmente para se determinar se esta empresa corre, ou não, o risco de entrar neste processo. A motivação para que sejam realizados esses estudos provém da necessidade de se tomar atitudes

que busquem evitar uma possível extinção de empresas; ou ainda para proteger os interesses de qualquer que seja os envolvidos com elas, principalmente os investidores que não querem incorrer em prejuízos (CASTRO JUNIOR, 2003).

Segundo Castro Junior (2003), Fitzpatrick demonstrou que, pelo menos três anos antes da falência há uma diferença nos índices financeiros entre as empresas falidas e as não falidas, e concluiu que os melhores índices para esta previsão são:

- Lucro Líquido / Patrimônio líquido
- Patrimônio Líquido / Exigível Total
- Patrimônio Líquido / Ativo Imobilizado

Estes dados são facilmente conseguidos pelo escritório contábil, visto que é dele que provêm estas informações; além da simplicidade do cálculo a ser realizado pela equipe contábil do escritório. Percebe-se também a importância do Patrimônio Líquido na previsão da falência e insolvência de uma empresa.

Castro Junior (2003) salienta que foi apenas cerca de três décadas depois de Fitzpatrick, que as ferramentas estatísticas passaram a fazer parte dos estudos de previsão de insolvência de empresas. Esses modelos foram acentuadamente mais eficazes na previsão, com antecedência, da situação indesejável, permitindo que ações preventivas fossem tomadas e, assim, se evitar a insolvência.

Seguindo uma linha cronológica com base na literatura existente, o mesmo autor, Castro Junior (2003), ressalta que após os estudos de Fitzpatrick em 1932, tem-se, em 1966, os estudos de Beaver, que tinha como objetivo identificar quais os índices que melhor poderiam prever a insolvência de uma empresa. Ele utilizou uma amostra de pares de empresas (falidas/não falidas) para demonstrar a capacidade de índices financeiros na previsão de falência comparativa dos pares de empresas (CASTRO JUNIOR, 2003).

Com o seguinte princípio, é possível demonstrar que a empresa X tende mais à falência do que a empresa Y. Em estudo posterior, utilizando um teste de classificação dicotômica, ele demonstrou a capacidade de previsão de índices financeiros para falência de empresas individuais. Os cinco índices mais relevantes, segundo este estudo foram (CASTRO JUNIOR, 2003):

- Fluxo de Caixa Gerado / Exigível Total
- Lucro Líquido / Ativo Total
- Exigível Total / Ativo Total
- Capital de Giro Líquido / Ativo Total
- Ativo Circulante / Passivo Circulante

Iudícibus (2004) salienta que Altman em 1968, buscou, com um objetivo semelhante ao de Beaver, avaliar a qualidade da análise de índices de balanços com uma técnica analítica estatística mais avançada e estruturada. Suas premissas eram de que havia um potencial nos índices em predizer a falência. Ele utilizou uma amostra de 20 empresas ferroviárias falidas no período de 1939 a 1970. Verificando que havia diferença significativa entre os índices financeiros médios da amostra e os índices médios do setor, até dois anos antes da falência. Os índices mais significativos foram, de acordo com Castro Junior (2003):

- Ativo Circulante Líquido / Ativo total
- Lucro antes dos juros e impostos / Ativo Total
- Despesas Operacionais / Receita Operacional
- Lucro após impostos e custos fixos / Receita Operacional
- Lucros Retidos / Ativo Total
- Exigível Total / Ativo Total
- Fluxo de caixa gerado / Custos Fixos

Segundo Iudícibus (2004), com base nos estudos de Beaver e de Altman, Deakin, em 1972, percebeu que existia uma redução na capacidade de precisão do modelo de Altman, que utiliza a análise discriminante em função do aumento da distância entre as datas da previsão e a da falência, e do modelo de Beaver, que, com um único índice, teve melhores resultados do que o primeiro, com dados de cinco anos antes.

Castro Junior (2003) descreve que Kanitz, em 1976, desenvolveu um modelo baseado nas seguintes variáveis:

- Lucro Líquido / Patrimônio Líquido

- Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo / Exigível Total
- Ativo Circulante – Estoque / Passivo Circulante
- Exigível Total / Patrimônio Líquido (índice com sinal negativo)
- Ativo Circulante / Passivo Circulante (índice com sinal negativo)

Conclui que a utilização do modelo poderia prever a falência de empresas através de uma comparação entre o índice obtido e uma escala, que ele denominou “termômetro de insolvência”. Se o índice obtido fosse menor do que três negativo, a empresa era uma forte candidata à falência. Se maior que zero, a empresa não apresentava problemas. A escala que vai de três negativo a zero, foi denominada “Zona de Penumbra”, pois não era possível determinar a situação da empresa que se encontrava nessa faixa. Outro questionamento deste trabalho é a falta de testes estatísticos, comentários sobre a eficiência do modelo e a metodologia utilizada.

Iudícibus (2004) salienta que, com um estudo semelhante ao de 1968, Altman, agora junto com Haldeman e Narayanan, em 1977, buscou aperfeiçoar o antigo modelo com melhoria das técnicas, considerando os recentes desenvolvimentos da época em relação a falências. Para isso foram usadas amostras de empresas manufatureiras e varejistas, num horizonte de cinco anos antes da falência.

O mesmo autor, Iudícibus (2004), discorre que, Olson, em 1980, identificou em suas pesquisas quatro fatores básicos estatisticamente significantes e que afetam a probabilidade de falência dentro de um ano, que são:

- ✓ O tamanho da empresa;
- ✓ A medida da estrutura financeira;
- ✓ Uma medida de *performance*;
- ✓ Uma medida de liquidez corrente.

Identificou que a capacidade de previsão de falência de um modelo depende de quando a informação é assumida como disponível, destacando os problemas de exageros dos outros modelos, pois usavam dados das demonstrações após a decretação da falência. Seu estudo traça uma crítica sobre os estudos de previsão de insolvência, indicando que muito pouco foi acrescentado no estudo dos fenômenos da falência.

Os estudos realizados pelos pesquisadores supra citados dão uma idéia do interesse que esse assunto desperta através da previsão de falência, mostrando como a metodologia se apurou ao longo do tempo.

Vale salientar que, com o advento da informática e os avanços tecnológicos, os estudos nessa área são promissores; pois permitem uma análise mais aprofundada tanto dos modelos já existentes como da elaboração de um modelo para atendimento das necessidades atuais das empresas.

2.4 SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS MPE: FATORES CONDICIONANTES NA VISÃO DO SEBRAE/2007

Em 2007, o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), realizou uma pesquisa intitulada “Sobrevivência e Mortalidade das MPE: Fatores condicionantes”, que se encontra no anexo deste trabalho, que foi realizada com o objetivo de levantar e descrever os fatores condicionantes da sobrevivência e do fechamento das MPEs; aferir, dentre as MPEs pesquisadas, a proporção de empresas que obtiveram acesso a produtos/serviços SEBRAE; e de estimar a taxa de sobrevivência e mortalidade das MPEs formalmente constituídas nos anos de 2003, 2004 e 2005 com os seguintes níveis de representatividade (SEBRAE, 2007):

- ✓ 2003 e 2004 com representatividade regional e nacional;
- ✓ 2005 com amostras representativas nos níveis de País, Regiões Geográficas e Unidades da Federação.

Foi aplicado questionário com empreendedores de MPEs num total de (SEBRAE, 2007):

- a) 902 empreendedores de empresas ativas e 180 de inativas em 2003;
- b) 1052 empreendedores de empresas ativas e 127 de inativas para 2004;
- c) 6726 empreendedores de empresas ativas e 446 de inativas para 2005.

A pesquisa foi dividida em seis tópicos que são (SEBRAE, 2007):

I. Taxas de Sobrevivência e Mortalidade → Onde é feito um comparativo da média de sobrevivência e mortalidade das MPEs do Brasil, com a média por região geográfica e por estado;

II. Perfil dos Empresários → Apresentando os resultados dos questionamentos sobre gênero, idade, escolaridade, atividade exercida antes de empreender, motivos para a constituição da empresa, experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócio, remuneração do primeiro ano de atividade e a atividade exercida após o fechamento da empresa;

III. Caracterização das Empresas → Com resultado sobre os questionamentos de porte da empresa, média de pessoas ocupadas, média de investimento fixo, origem dos recursos, média de capital de giro, faturamento bruto anual, número de dias para encerrar legalmente a empresa e motivos para a empresa não dar baixa nos atos constitutivos.

IV. Serviços de Desenvolvimento Empresarial → Com os resultados dos quesitos, busca de assessoria/auxílio para a condução/gerenciamento da empresa e medidas de apoio às MPEs.

V. Fatores de Sucesso das Empresas → Com resultados dos questionamentos sobre os fatores de sucesso de uma empresa para as empresas que estavam ativas, os considerados importantes para as que já encerraram as atividades e as áreas de conhecimento importantes para a empresa.

VI. Dificuldades no Gerenciamento e Razões para o Fechamento da Empresa → Apresentando os resultados obtidos com o questionamento das dificuldades no gerenciamento das empresas para as que estavam ativas e as razões do fechamento para as extintas.

Os resultados dessa pesquisa, como já mencionado, estão no Anexo deste trabalho, e também serão apresentados ao longo da descrição dos resultados da pesquisa como base de comparação e exemplificação.

3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Este estudo se deu através de questionário, que se encontra no Apêndice deste trabalho, que foi aplicado em escritórios de contabilidade de Florianópolis-SC, nos dias 7, 8 e 9 de novembro do ano de 2007. Os escritórios de contabilidade a serem pesquisados foram escolhidos aleatoriamente, como já mencionado na limitação da pesquisa. Foram selecionados 34 escritórios para a pesquisa e, destes, obteve-se 26 respostas.

Nos escritórios de contabilidade pesquisados, buscou-se a percepção do contador, que respondia pelo escritório, ou um dos contadores, quando havia mais de um.

Junto ao questionário estava a pesquisa do SEBRAE, já fundamentada neste estudo, que embasava algumas das perguntas e auxiliava o entendimento, bem como já demonstrava ao entrevistado um parâmetro de comparação da realidade pesquisada pelo SEBRAE e a vivenciada por seu escritório.

Neste capítulo discorre-se sobre as respostas recebidas quando da aplicação do questionário supra citado e o comparativo com os resultados da pesquisa do SEBRAE (SEBRAE, 2007).

3.1 RESULTADO DO QUESTIONÁRIO

Por meio de pesquisa feita em 2007, o SEBRAE constatou que a taxa de mortalidade de MPEs vem se reduzindo nos últimos anos. Em 2000, no Brasil, essa taxa era de 59,9%, passando a 22% em 2005. O mesmo ocorre com Santa Catarina, onde em 2000 a taxa era de 58,9%, passando para 23,9% em 2005.

Após ser passada essa informação ao contador, foi questionado se essa era a realidade vivida pelas MPEs gerenciadas no seu escritório (Apêndice – Questão 1). Obteve-se como resposta o demonstrado na Figura 01.

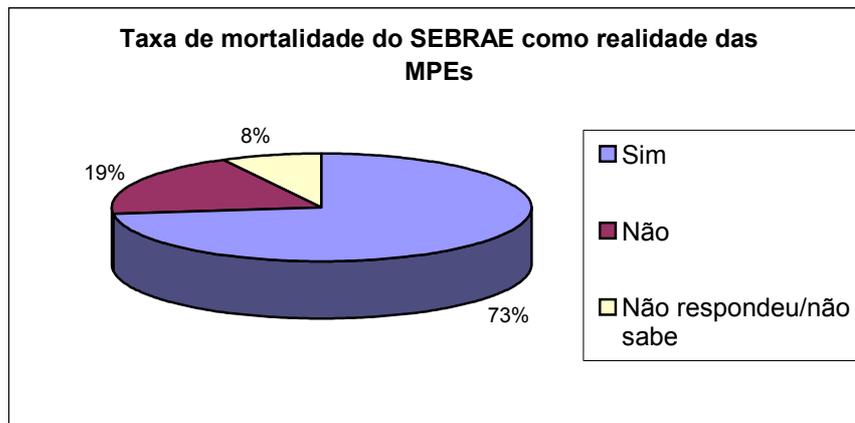
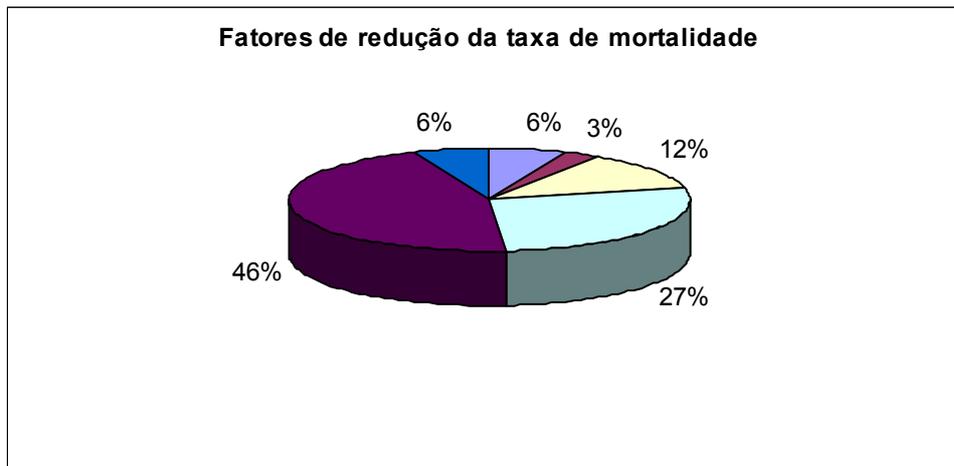


Figura 01 – Taxa de mortalidade do SEBRAE como realidade das MPEs
Fonte: Dados da Pesquisa

Com esse resultado percebe-se que dentre os contadores de escritórios contábeis, 73% concordam que a taxa de mortalidade das MPEs vem sendo reduzida, enquanto 19% não concordam, e 8% não responderam.

Após perguntou-se, se houve redução da taxa de mortalidade supra citada, a qual fator era atribuída essa redução (Apêndice – Questão 2). Obteve-se como resultado o demonstrado na Figura 02.

Vê-se com este questionamento que, segundo a percepção dos contadores pesquisados, os principais fatores para a redução da taxa de mortalidade foi a melhoria na comunicação entre os escritórios e os clientes (46%) e também pelos empreendedores estarem mais preparados para a gestão de negócios (27%). Vale salientar que: não foi atribuído nenhum outro fator na lista apresentada aos contadores, o que leva a crer que esta lista abrangeu todos os possíveis fatores. Esta pergunta não foi abordada pelo SEBRAE, sendo feita por esta pesquisa para uma visualização dos possíveis fatores dessa redução.



ITENS	%
Incentivos Fiscais	6,0
Redução de carga Tributária	3,0
Mais eficiência na Gestão Empresarial	12,0
Empreendedores mais preparados para a gestão de negócios	27,0
Melhor comunicação entre escritórios de contabilidade e clientes	46,0
Outros Fatores	0,0
Não soube/ não respondeu	6,0

Figura 02 – Fatores de redução da taxa de mortalidade de MPEs

Fonte: Dados da Pesquisa

Após este questionamento foi repassado ao contador o perfil do empresário de MPEs extintas entre 2000 e 2005 em nível nacional, levantados pelo SEBRAE, com informações do gênero, idade, escolaridade, seus motivos para a abertura da empresa, qual o tipo de experiências que tinha quanto ao ramo de negócio, bem como a remuneração do primeiro ano de atividade. Como resultado da pesquisa do SEBRAE, tem-se: o gênero masculino superior ao feminino; o nível superior incompleto como média de escolaridade; que a maioria dos empreendedores era funcionário de empresa privada antes de abrir a sua empresa e a abriu por desejo de ter o próprio negócio; e também que a empresa era a única forma de remuneração do empresário no primeiro ano de atividade. A partir desses quesitos, buscou-se a percepção dos contadores pesquisados, para avaliar se esta pesquisa refletia a realidade das MPEs do escritório (Apêndice – Questão 3). Como resultado tem-se o exposto na Figura 03.

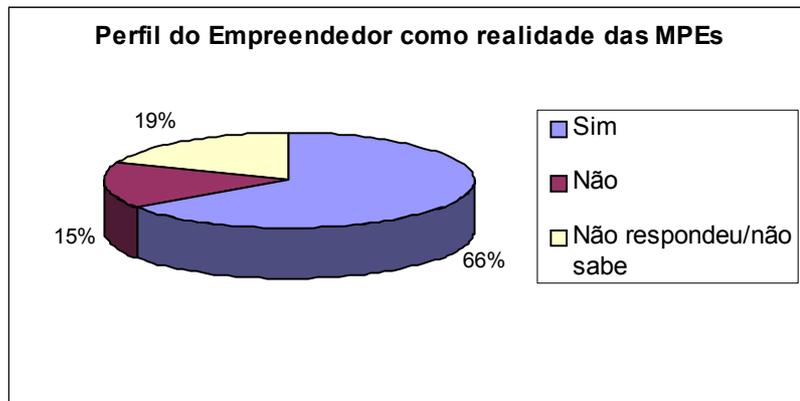


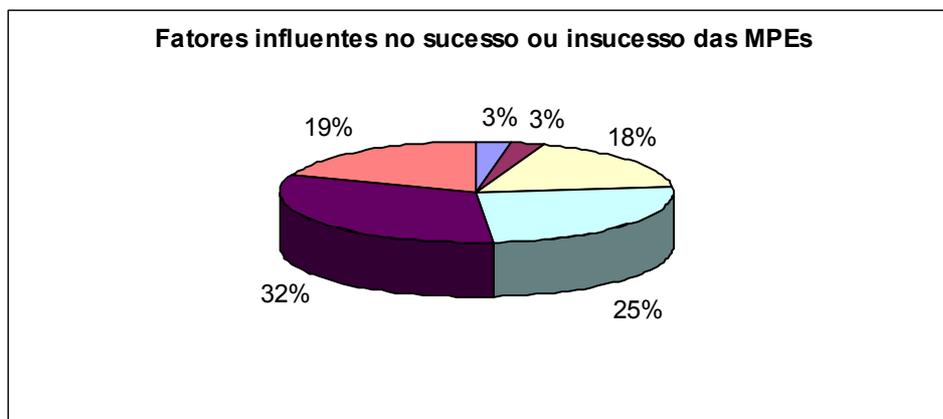
Figura 03 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE como realidade das MPEs no quesito perfil do empreendedores

Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se que dentre os contadores de escritórios contábeis, 66% concordam com o perfil dos empreendedores de empresas extintas levantado pelo SEBRAE, enquanto 15% não concordam, e 19% não responderam ou não sabem.

Em seguida, os contadores foram questionados sobre quais os itens mais influentes no sucesso ou insucesso de uma da empresa, na sua percepção (Apêndice – Questão 4), obtendo o resultado exposto na Figura 04.

Com esta questão, percebe-se a importância que o contador atribui à experiência prévia do empreendedor (32%), com destaque a outros três fatores com citação significativa na pesquisa, os motivos para a constituição da empresa (25%), a remuneração do primeiro ano de atividade (19%) e a escolaridade do empreendedor (18%). Esta era uma questão que permitia a escolha de até três itens mais relevantes e não foi abordada pelo SEBRAE



ITENS	%
Gênero	3,0
Idade	3,0
Escolaridade	18,0
Motivos para a Constituição da empresa	25,0
Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócio	32,0
Remuneração no primeiro ano de atividade da empresa	19,0
Não respondeu/não sabe	0,0

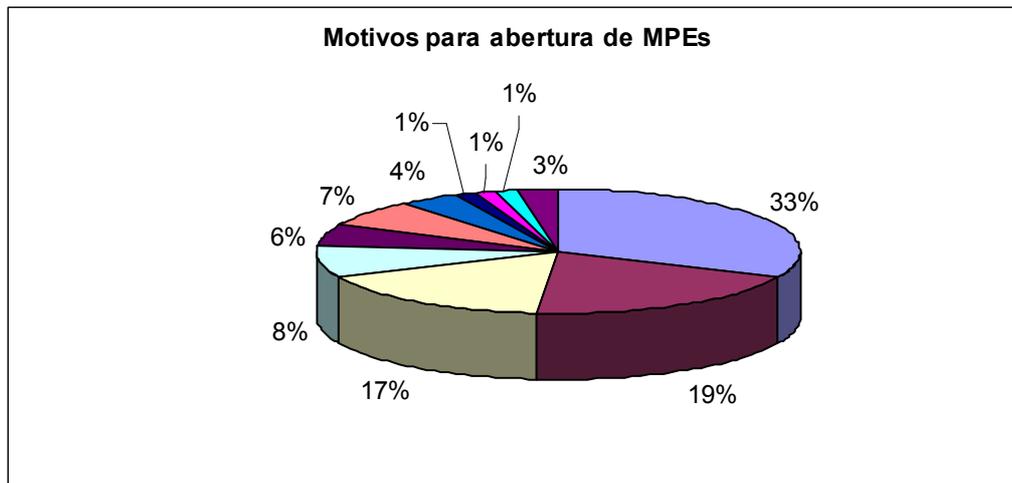
Figura 04 – Fatores influentes no sucesso ou insucesso das MPEs

Fonte: Dados da Pesquisa

Também foram questionados quais os principais motivos que levaram os seus clientes a abrir MPEs (Apêndice – Questão 5), após ser apresentado a eles o resultado da pesquisa do SEBRAE que, em 2005, apontava o desejo de ter o próprio negócio como principal motivo, seguido ao desejo de aumento de renda e/ou melhorar de vida.

O resultado obtido junto aos contadores está exposto na Figura 05.

O que se vê neste questionamento, que pedia para apontar até três fatores mais relevantes, é a predominância do desejo de ter o próprio negócio (33%), seguido da identificação de uma oportunidade de negócio (19%) e para aumentar a renda/melhorar de vida (17%). Neste quesito percebe-se a abertura de empresa mais como uma vontade, um desejo e não algo pensado e fundamentado.



ITENS	%
Desejo de ter o próprio negócio	33,0
Identificou uma oportunidade de negócio	19,0
Para aumentar renda/melhorar de vida	17,0
Tinha experiência anterior	8,0
Por Influência de outras pessoas	6,0
Tinha capital disponível	7,0
Tinha tempo disponível	4,0
Estava desempregado	0,0
Estava insatisfeito no seu emprego	1,0
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização	1,0
Aproveitou incentivos governamentais	0,0
Aproveitou algum programa de demissão voluntária	1,0
Outros motivos	3,0
Não sabe/não respondeu	0,0

Figura 05 – Motivos para abertura de MPEs na percepção dos Contadores

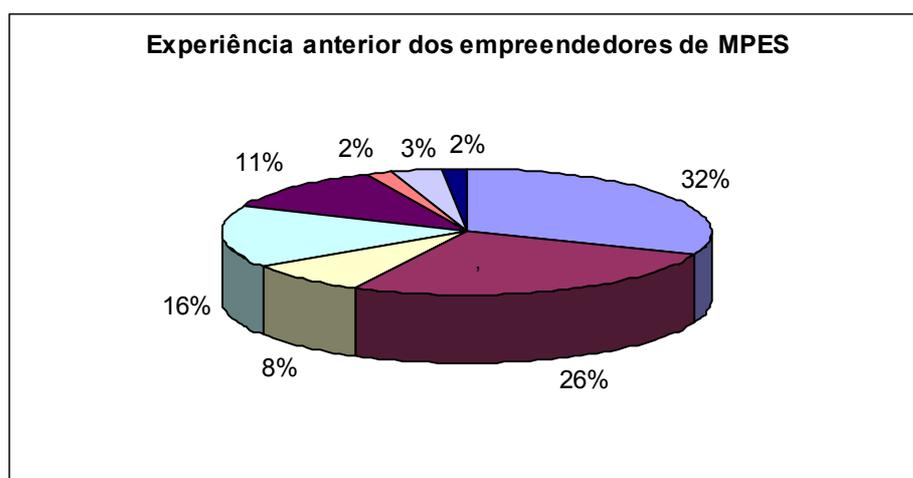
Fonte: Dados da Pesquisa

Como outros motivos apontados pelos contadores, apareceram: a redução da carga tributária e a exigência dos clientes dessas MPEs, principalmente no ramo de prestação de serviços.

Num comparativo aos dados levantados pela pesquisa do SEBRAE, constata-se a adequação dos motivos levantados por este com os apontados pelos contadores.

Os contadores ainda foram questionados sobre qual dos fatores citados pelo SEBRAE melhor refletia a realidade de seus clientes quanto à experiência no ramo de atividade antes da

abertura da empresa (Apêndice – Questão 6). Na pesquisa do SEBRAE aparece como principal motivo a experiência no ramo de negócio pelo empreendedor ser ex-funcionário de outra empresa privada, salientando que em 2005, a pesquisa do SEBRAE aponta que 46% dos empreendedores de empresas extintas não possuem experiência no ramo de negócio. Quanto aos resultados obtidos junto aos contadores, estão visualizados na Figura 06.



ITENS	%
Sim possuía, era funcionário de outra empresa.	32,0
Sim possuía, trabalhava como autônomo no ramo.	26,0
Sim possuía, alguém da família tinha negócio similar.	8,0
Sim possuía, era sócio/proprietário de outra empresa.	16,0
Sim possuía, era diretor/gerente de outra empresa	11,0
Sim possuía, trabalhava como autônomo em outra atividade	2,0
Sim possuía, outro motivo	0,0
Não possuía experiência	3,0
Não respondeu/não sabe	2,0

Figura 06 – Experiência anterior dos empreendedores de MPEs

Fonte: Dados da Pesquisa

Quanto à experiência, observa-se o grande número de empreendedores que eram funcionários de outras empresas (32%), o índice considerável de autônomos regularizando o negócio (26%), o percentual de sócios/proprietários (16%) e diretores/gerentes (11%) de outras empresas abrindo seu próprio negócio no mesmo ramo de atuação que trabalhava anteriormente. Vale ressaltar o baixo índice dos que não possuíam experiência (3%). Salientando, também, que esta questão permitia a escolha de até três fatores mais relevantes.

Comparando-se aos dados da pesquisa do SEBRAE, constata-se a adequação das repostas dos contadores com as características nacionais apontadas pelo SEBRAE, pois as mesmas características apontadas nesta pesquisa como as mais relevantes, também estão nas mais importantes do SEBRAE.

A pesquisa do SEBRAE constatou que, em relação ao porte das empresas, 96,5% das micro e pequenas empresas abertas em 2005, eram micro empresas e 3,5% de pequenas empresas; que a média de investimentos fixos das MPEs, no mesmo ano, ficou em torno de R\$ 43.000,00 (quarenta e três mil reais); e que a origem dos recursos era basicamente de recursos próprios. Esses dados foram apresentados aos contadores, questionando se essa pesquisa refletia a realidade das MPEs clientes do escritório (Apêndice – Questão 7), como resultado obtido tem-se o exposto nas Figura 07.

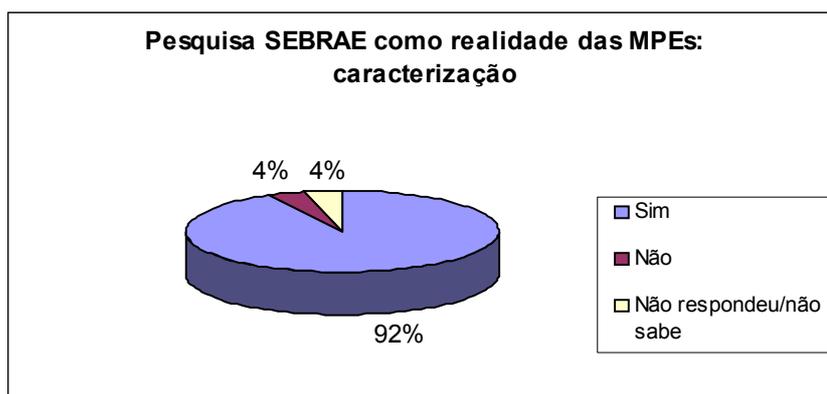


Figura 07 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE com a realidade das MPEs no quesito caracterização
Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se a adequação dos dados levantados pelo SEBRAE e a realidade vivida pelas MPEs dos escritórios pesquisados, pois 92% dos entrevistados apontaram ser essa a realidade de seus clientes.

Questionou-se também qual a faixa de investimento fixo dessas empresas, na percepção dos contadores (Apêndice – Questão 8), obtendo como resposta o exposto na Figura 08.



Figura 08 – Faixa de investimento fixo (R\$) das MPEs
 Fonte: Dados da Pesquisa

Obtém-se que o investimento fixo das MPEs gira entre R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) e R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais). Comparativamente aos dados do SEBRAE, percebe-se a adequação da resposta dos contadores; pois na pesquisa SEBRAE, em 2005, a faixa de investimento ficou na média de R\$ 43.000,00 (quarenta e três mil reais), sendo este o dado mais atual da pesquisa e, portanto, o mais adequado para comparação.

Para finalização deste quesito, perguntou-se quais as origens dos recursos das MPEs do escritório (Apêndice – Questão 9), sendo que o apontamento do SEBRAE era os recursos próprios como a principal origem. Obtendo com resposta o disposto na Figura 09.

Percebe-se três grandes fontes de recursos, a utilização de recursos próprios (46%) que é a dominante, e a aquisição de empréstimo, seja com bancos (30%) ou amigos/parentes (20%). A apreensividade deste resultado é que, como a taxa de mortalidade de MPEs está na casa dos 23% em Santa Catarina, de acordo com a pesquisa do SEBRAE, há empreendedores arriscando não só seus recursos, mas os de amigos e/ou parentes que não possuem os recursos que um banco dispõe para avaliar o risco desse empréstimo. Vale ressaltar que este questionamento permitia a escolha de duas alternativas que fossem mais significativas no contexto do escritório.

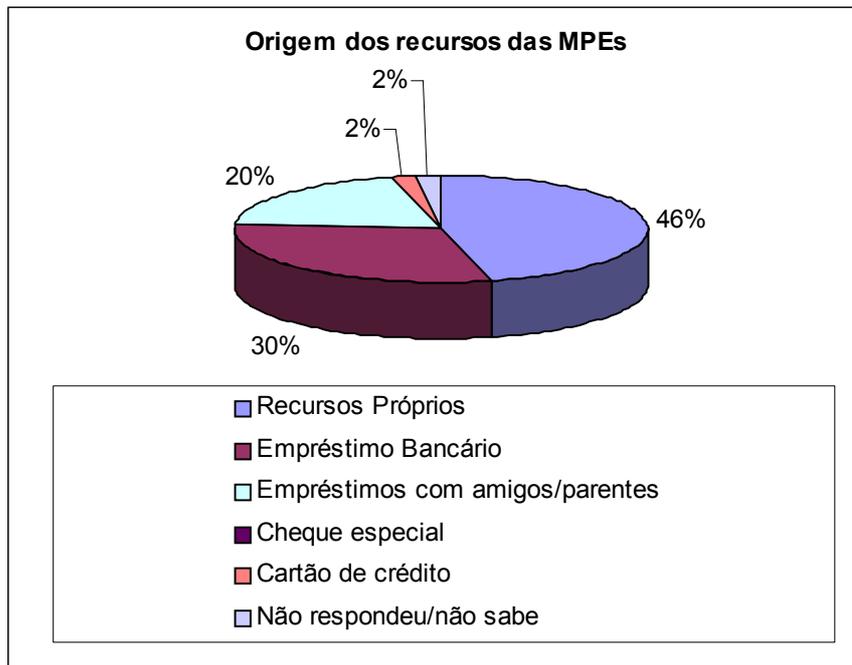


Figura 09 – Origem dos Recursos das MPEs
 Fonte: Dados da Pesquisa

Comparando-se com os dados levantados pelo SEBRAE percebe-se a adequação das respostas dos contadores com uma única ressalva: o item cheque pré-datado, que ficou na terceira colocação na pesquisa do SEBRAE, não foi mencionado por nenhum dos entrevistados.

Após esta etapa do questionário, demonstrou-se aos contadores a pesquisa do SEBRAE no quesito número de dias para encerramento legal da empresa e os motivos levantados, para não ter sido dado baixa nos atos constitutivos pelas empresas no ano de 2005, que acabou por constatar que se levava em média 84,5 dias para se encerrar a empresa em 2005, e que 39% dos empreendedores não davam baixa por esperança de reativar a empresa, sendo este o principal motivo apontado pela pesquisa do SEBRAE. Questionou-se aos contadores, o percentual de empresas de seu escritório que encerraram as atividades e não deram baixa nos atos constitutivos no ano de 2005 (Apêndice – Questão 10). Como resultado alcançado tem-se os demonstrado nas Figuras 10.

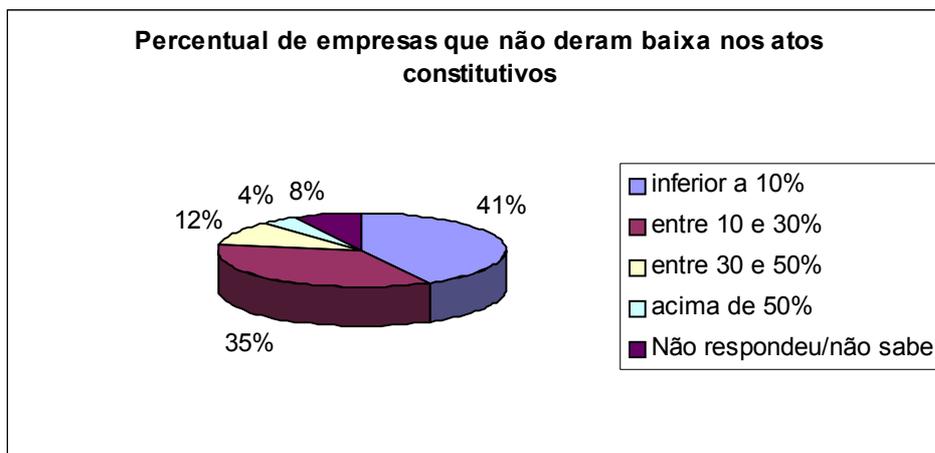


Figura 10 – Percentual de empresas que não deram baixa no atos constitutivos em 2005.

Fonte: Dados da Pesquisa

Obtêm-se dois dados importantes com este questionamento; primeiro que até 30% das empresas que encerram suas atividades não deram baixa nos atos constitutivos; e segundo, que uma parcela considerável dos contadores (8%) desconhecem o percentual de clientes do seu escritório que encerraram as atividades e não deram baixa nos atos constitutivos. Essa ocorrência pode ter se dado em função do questionamento fazer referência ao ano de 2005 para fins de comparação com os dados levantados pelo SEBRAE, tornando-a específica.

Questionou-se também aos contadores, segundo a sua percepção, quais os motivos que levaram esses empreendedores a não darem baixa dos atos constitutivos (Apêndice – Questão 11), após ser demonstrado os motivos levantados pelo SEBRAE, tendo como o principal a esperança de reativação da empresa por parte do empreendedor. Como resultado se obteve o disposto na Figura 11.



Figura 11 – Motivos para os empreendedores não darem baixa no atos constitutivos.

Fonte: Dados da Pesquisa

Como principal motivo há a burocracia (33%), o que, em conjunto com o custo elevado deste processo (23%), corresponde a mais de 50% dos motivos apontados. O que chama a atenção é o percentual de empreendedores com esperança de reativar a empresa (26%), que acabam deixando a empresa desativada por anos, e em muitos casos, segundo os entrevistados, não conseguindo esta reativação.

Os apontamentos de outros motivos (9%) foram: a existência de débitos a pagar, o descaso e a perda de contato entre o cliente e o escritório, impedindo assim o processo de baixa. Ressalta-se ser este um questionamento que permitia a escolha de até dois motivos.

Diferentemente da pesquisa do SEBRAE, que apontou como a principal causa a esperança de reativar a empresa, os contadores apontaram a burocracia como principal causa, ficando a esperança de reativação em segundo lugar.

Após estes levantamentos foi exposto aos contadores a parte da pesquisa do SEBRAE que discorre sobre os serviços de desenvolvimento empresarial, sobre a busca de assessoria e/ou auxílio para a condução e/ou gerenciamento da MPes. Foi averiguado pelo SEBRAE que 56% dos empreendedores procuram esses serviços, e como o mais procurado está o contador com 43%, seguido do próprio SEBRAE com 19%. Questionou-se aos contadores se os dados da pesquisa demonstravam a realidade de seus clientes perante a procura de auxílio gerencial (Apêndice – Questão 12). O resultado obtido é visualizado nas Figura 12.

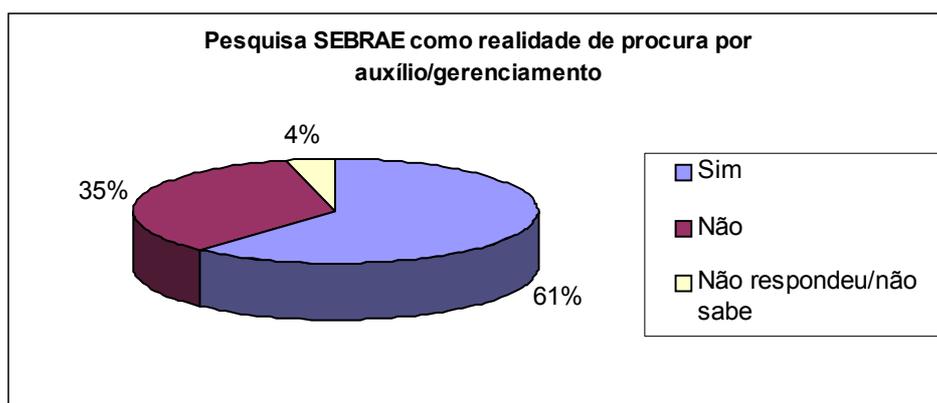


Figura 12 – Adequação da Pesquisa do SEBRAE com a realidade de procura por auxílio na gestão da MPes

Fonte: Dados da Pesquisa

Estes dados mostram, juntamente com os dados obtidos pelo SEBRAE, que, apesar da baixa procura pelos contadores para o auxílio na gestão, menos de 50%, este ainda é o mais

requisitado para prestar este serviço, pois 61% dos entrevistados concordam com este levantamento do SEBRAE.

Foi questionado também aos contadores sobre a possibilidade de os escritórios contábeis prestarem auxílio à gestão empresarial (Apêndice – Questão 13). Como respostas tem-se o exposto na Figura 13.

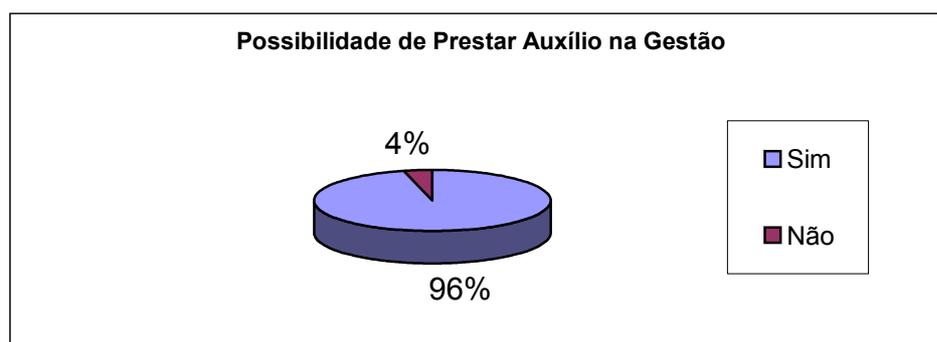


Figura 13 – Possibilidade de Prestar Auxílio na Gestão das MPEs pelos escritórios
Fonte: Dados da Pesquisa

Percebe-se que a quase totalidade dos escritórios entrevistados tem a capacidade de prestar serviços de auxílio na gestão, mas, segundo os entrevistados, devido à baixa procura ou o custo deste serviço, que não é repassado ao honorário, este passa a segundo plano no escritório, deixando assim de se cumprir um papel que poderia impedir o encerramento de muitas empresas. Cabe ressaltar que este questionamento não foi abordado pelo SEBRAE, sendo abordado nesta para melhor delineamento da pesquisa.

Como continuidade às questões anteriores, foi questionado aos contadores para que tipo de prestação de serviços o escritório era procurado, se fiscal ou gerencial (Apêndice – Questão 14). Como resultado obteve-se o exposto na Figura 14.

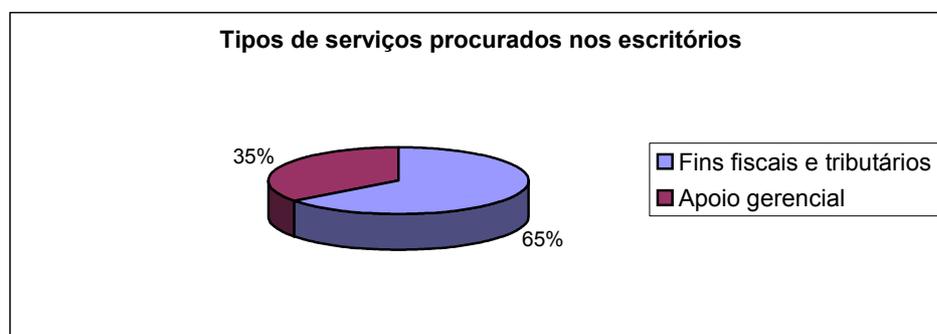


Figura 14 – Tipos de serviços procurados pelos empreendedores de MPEs nos escritórios
Fonte: Dados da Pesquisa

Esse índice mostra que a maioria dos escritórios são procurados apenas para atender a fins fiscais e tributários (65%), deixando a contabilidade de exercer uma das suas funções e perdendo o empreendedor a chance de obter uma importante ajuda na gestão. Esse questionamento também não foi abordado pelo SEBRAE.

Após, foi questionado se aqueles que procuram os serviços gerenciais do escritório estão dispostos a proporcionar um *feedback* contínuo (Apêndice – Questão 15). O resultado encontra-se na Figura 15.

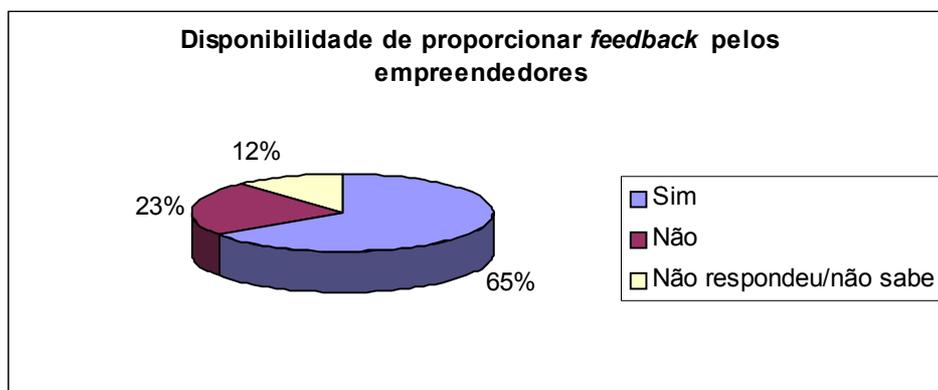


Figura 15 – Disponibilidade de proporcionar *feedback* pelos empreendedores
Fonte: Dados da Pesquisa

A maioria dos empreendedores, na concepção dos contadores, estão dispostos a aprimorar o gerenciamento (65%) através de *feedback* contínuos entre a empresa e o escritório. Ressaltando que esta questão não foi abordada pelo SEBRAE.

Perguntou-se ainda, aos contadores se o escritório estaria apto a prestar serviços gerenciais (Apêndice – Questão 16). Como resultados obtidos tem-se o exposto na Figura 16.

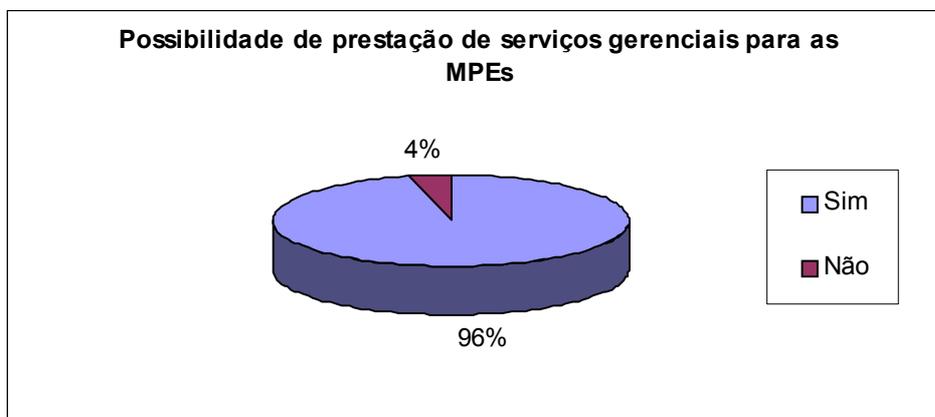


Figura 16 – Possibilidade de Prestação de Serviços Gerenciais do escritório para as MPEs
Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se que a maioria dos escritórios pesquisados possuem recursos e estão aptos a prestar serviços gerenciais (96%), alguns até os prestam, mas a poucos clientes. E este também não foi um questionamento abordado pelo SEBRAE.

Questionando-se os contadores sobre a disponibilidade dos empreendedores em pagar honorários diferenciados pela utilização dos serviços gerenciais (Apêndice – Questão 17), obteve-se os resultados demonstrados na Figura 17.

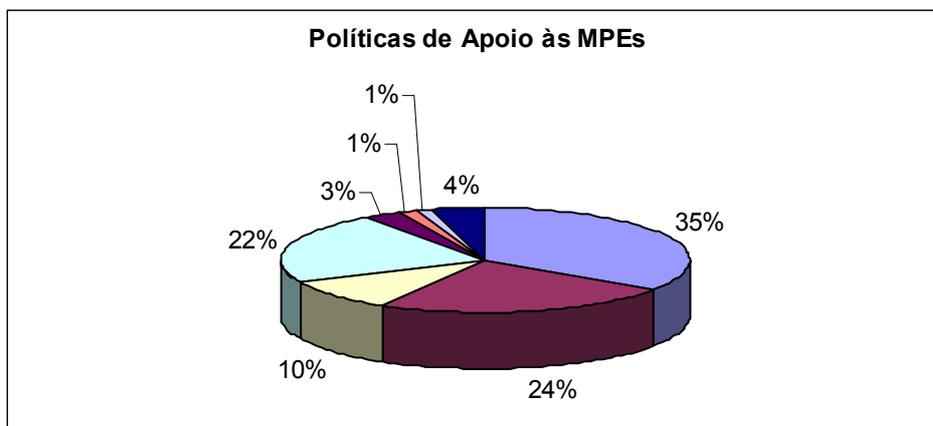


Figura 17 – Disposição dos empresários em pagar honorários diferenciados pelo auxílio gerencial

Fonte: Dados da Pesquisa

Em complementação às questões anteriores, este questionamento vem demonstrar que um empecilho à realização do auxílio gerencial pode ser o custo desse serviço, pois apenas 8% dos contadores entrevistados acreditam ser possível os clientes pagarem mais caro para obter também esse serviços. Incluídos neste índice estão os que já pagam por este serviço. Salientando que o SEBRAE não abordou este aspecto.

Mostrou-se aos contadores, em uma nova subdivisão do questionário, os dados obtidos pelo SEBRAE no tocante a medidas de políticas de apoio às MPEs, buscando identificar, na opinião dos contadores pesquisados, qual delas, sendo possível escolher até três, é a melhor para as MPEs (Apêndice – Questão 18). O SEBRAE constatou que a melhor medida é o tratamento tributário diferenciado, seguido do crédito preferencial (juros e prazos) e a desburocratização do registro/baixa de empresa. Como resultado desta pesquisa tem-se o exposto na Figura 18.



ITENS	%
Tratamento tributário diferenciado	35,0
Crédito preferencial (juros e prazos)	24,0
Programa de treinamento pessoal	10,0
Desburocratização do registro/baixa da empresa	22,0
Disponibilidade de informações de mercado	3,0
Programa de cooperativismo	1,0
Acesso às compras governamentais	0,0
Programa para facilitar as exportações	1,0
Outras Medidas	4,0
Nenhuma	0,0
Não respondeu/não sabe	0,0

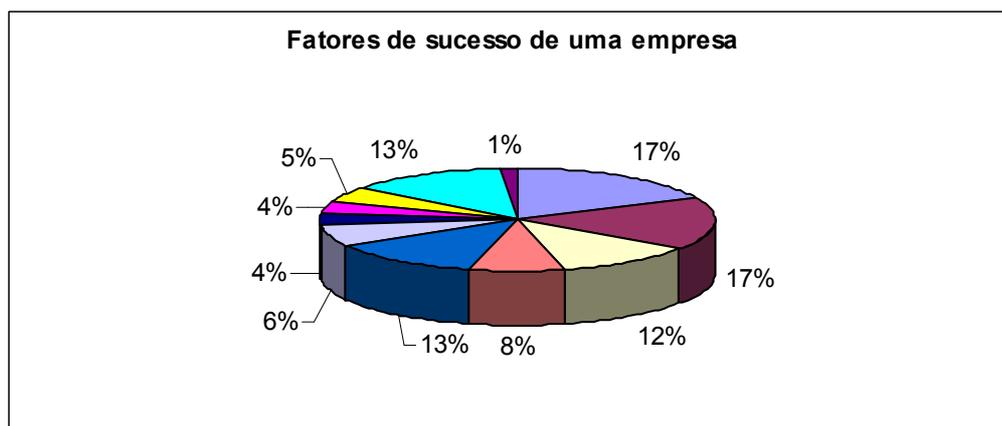
Figura 18 – Medidas de políticas de apoio às MPEs na percepção dos contadores
 Fonte: Dados da Pesquisa

Como resultado deste questionamento, vê-se que as principais políticas de apoio são o tratamento tributário diferenciado (35%), os créditos preferenciais (24%) e a desburocratização do processo de abertura e extinção da empresa (22%). Como outras medidas apontadas tem-se: outros benefícios determinados pela legislação da MPE; o apoio gerencial, como os serviços prestados pelo SEBRAE e outros órgãos; e os incentivos fiscais no início das atividades.

Comparando-se aos dados obtidos pelo SEBRAE, percebe-se a adequação da reposta dos contadores à realidade brasileira.

Questionou-se os contadores, também após a descrição dos dados levantados pelo SEBRAE, sobre quais os fatores importantes para o sucesso de uma empresa (Apêndice – Questão 19), salientando que era possível a escolha de até três alternativas. Os resultados

levantados pelo SEBRAE apontam, o bom conhecimento do mercado onde atua; a escolha de um bom administrador; e uma boa estratégia de vendas, como os principais fatores para o sucesso, obtendo estes mais de 50% de indicação. Os resultados alcançados estão descritos na Figura 19.



ITENS	%
Escolha de um bom administrador	17,0
Uso de capital próprio	17,0
Reinvestimento de lucros na empresa	12,0
Acesso a novas tecnologias	0,0
Terceirização das atividades-meio das empresas	0,0
Empresário com persistência/perseverança	8,0
Criatividade do empresário	13,0
Aproveitamento das oportunidades de negócio	6,0
Capacidade do empresário para assumir riscos	4,0
Capacidade de liderança do empresário	4,0
Boa estratégia de vendas	5,0
Bom conhecimento do mercado onde atua	13,0
Outros Fatores	1,0

Figura 19 – Fatores importantes para sucesso de uma empresa na percepção dos contadores
 Fonte: Dados da Pesquisa

Observa-se uma gama de importantes fatores para o sucesso apontados pelos contadores, mas vale ressaltar os mais citados na pesquisa, que são: a escolha de um bom administrador (17%); o uso de capital próprio (17%), fugindo-se assim dos juros dos empréstimos; a criatividade do empresário (13%), para poder lidar com as diferentes situações impostas pelo mercado; o bom conhecimento do mercado onde atua (13%), importante fator na tomada de

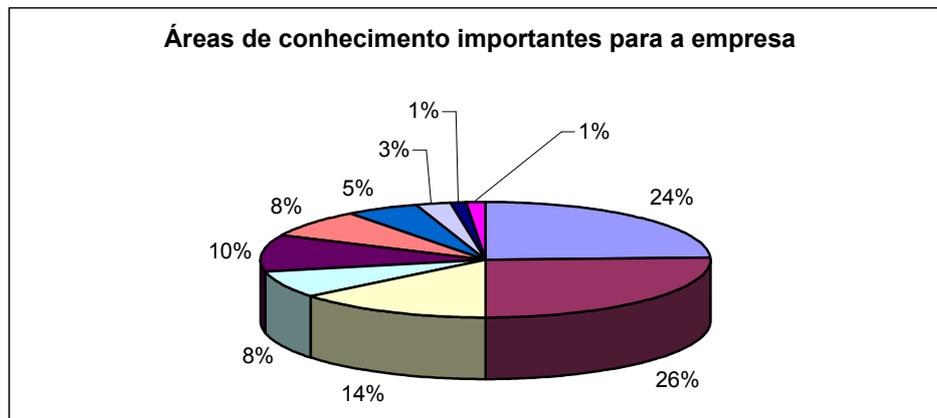
decisão; e o reinvestimento de lucro na empresa (12%), o que permite o equilíbrio se suas contas, e o crescimento desta.

Percebe-se uma regularidade entre os itens mais citados pelo SEBRAE e os mais citados pelos contadores ressalvados os não citados pelos contadores, o que pode ser explicado pela diferenciação da amostra entre o primeiro e o segundo.

Além dos fatores importantes para o sucesso, mostrou-se os dados da pesquisa do SEBRAE sobre o quesito áreas de conhecimento importantes para as empresas, que mostra o Planejamento como a mais importante, seguido da Organização Empresarial e após o Marketing/Propaganda; questionou-se, então, aos contadores, quais as áreas de conhecimento mais importantes para o sucesso de uma empresa (Apêndice – Questão 20). Como resultado, tem-se o exposto na Figura 20.

Vê-se uma gama de fatores apontados pelos contadores, cabendo um destaque maior para a Organização Empresarial (26%) e o Planejamento (24%), seguido do Marketing/Propaganda (14%). Como outros fatores, se obteve apenas uma citação ressaltando que todos os itens são importantes. Salientando que este questionamento permitia a escolha de até três alternativas.

Percebe-se uma regularidade entre os principais fatores apontados pelas pesquisas, salientando a diferença no apontamento do principal fator, que na pesquisa do SEBRAE foi o Planejamento, e nesta pesquisa foi a Organização Empresarial.

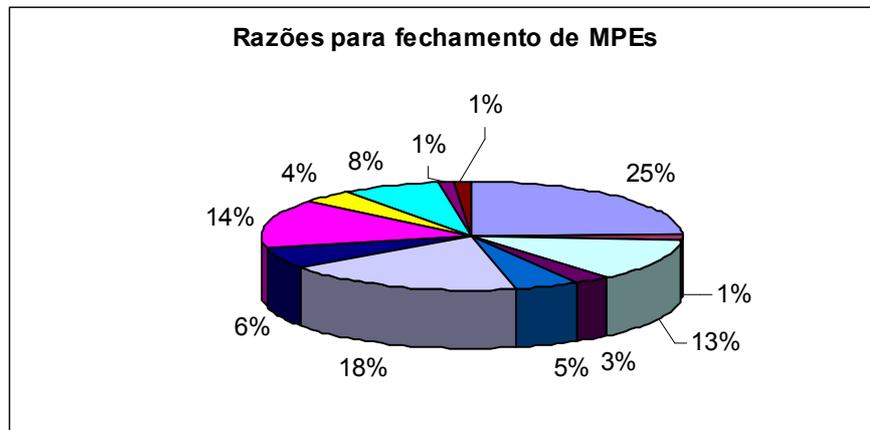


ITENS	%
Planejamento	24,0
Organização Empresarial	26,0
Marketing/Propaganda	14,0
Vendas	8,0
Relações Humanas	10,0
Análise Financeira	8,0
Conjuntura econômica/situação econômica do país	5,0
Informática	3,0
Processo Decisório	1,0
Outras	1,0

Figura 20 – Áreas de conhecimento importantes para sucesso de uma empresa na percepção dos contadores

Fonte: Dados da Pesquisa

Para encerramento da pesquisa foi questionado quais os principais fatores, na percepção do contador, para o fechamento de MPEs clientes de seu escritório (Apêndice – Questão 21). Sendo mostrado a eles os resultados obtidos pelo SEBRAE, onde os principais fatores foram: a carga tributária elevada, a falta de capital de giro, concorrência muito forte e problemas financeiros. Como resultado obteve-se o exposto na Figura 21.



ITENS	%
Carga Tributária Elevada	25,0
Falta de crédito Bancário	1,0
Problemas com a Fiscalização	0,0
Concorrência Muito forte	13,0
Inadimplência/Maus pagadores	3,0
Recessão Econômica do País	0,0
Falta de Clientes	5,0
Falta de Capital de giro	18,0
Problemas Financeiros	6,0
Falta de conhecimentos gerenciais	14,0
Ponto/Local Inadequado	4,0
Desconhecimento do Mercado	8,0
Qualidade do produto/serviço	1,0
Falta de mão de obra qualificada	1,0
Instalações Inadequadas	0,0
Outros Motivos	0,0

Figura 21 – Razões para o fechamento de uma empresa na percepção dos contadores

Fonte: Dados da Pesquisa

No tocante às possíveis razões para o fechamento da empresa tem-se a predominância da elevada carga tributária (25%), mas outros fatores merecem destaque, como: a falta de capital de giro (18%); a falta de conhecimentos gerenciais (14%) e a concorrência muito forte (13%). Fatores estes que podem ser amenizados pelo uso gerencial da contabilidade, através de um planejamento tributário, a própria ajuda gerencial e os estudos de mercado, concorrência e

clientes, etc. Salientado-se que este questionamento permitia a escolha de até três alternativas relevantes.

Vê-se uma adequação dos principais fatores apontados por ambas as pesquisas, mas devido à restrita amostra desta pesquisa alguns fatores não foram apontados devido à sobreposição dos comumente encontrados no meio contábil.

3.2 DISCUSSÃO FINAL SOBRE OS RESULTADOS

A realização da aplicação do questionário foi fundamental para a pesquisa, pois demonstrou na prática não apenas a adequação do perfil estudado pelo SEBRAE, mas sim as percepções que os contadores pesquisados de Florianópolis (SC) tem sobre seus clientes, e o conhecimento ou não do contexto em que estão inseridos.

O trabalho permitiu ainda, de forma empírica, obter a visão que alguns empreendedores têm da contabilidade, como algo que serve apenas ao Fisco.

Percebe-se, através da Figura 22, que o perfil traçado pelo SEBRAE e o traçado pelos contadores é compatível praticamente em todos os quesitos, não se verificando grandes discrepâncias entre os mais apontados principalmente nos quesitos de múltipla escolha.

Verificando a adequação aos fatores supra citados, os contadores podem planejar um atendimento diferenciado, utilizar-se de algum modelo de previsão de falência, analisar, planejar e auxiliar a tomada de decisão pelo gestor, tornando-se assim, um parceiro no negócio e deixando de lado a idéia de funcionário do fisco que alguns empreendedores ainda possuem.

Quesito	SEBRAE	Pesquisa
Motivo para abertura da Empresa	Desejo de ter o próprio negócio	Desejo de ter o próprio negócio
Experiência anterior	Funcionário de empresa privada	Funcionário de empresa privada
Investimento Fixo	R\$ 43.913,26 (2005)	De R\$ 25.000,00 a R\$ 50.000,00
Origem dos Recursos	Recursos Próprios	Recursos Próprios
Motivos para não darem baixa nos atos constitutivos	Esperança de reativar a empresa	Burocracia
Política de Apoio as MPes	Tratamento Tributário Diferenciado	Tratamento Tributário Diferenciado
Fatores de Sucesso	Bom conhecimento do Mercado onde atua	Escolha de um bom administrador; Uso do capital próprio.
Áreas de conhecimento importante ao sucesso	Planejamento	Organização Empresarial
Razões para o fechamento	Carga Tributária Elevada	Carga Tributária Elevada

Figura 22 – Comparativo dos Resultados da pesquisa SEBRAE e esta pesquisa.

4 CONCLUSÕES E SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Após realizadas as considerações sobre o questionário aplicado e sua devida comparação com a pesquisa do SEBRAE, neste capítulo aborda-se as conclusões sobre o estudo realizado, quanto ao problema, aos objetivos, bem como as sugestões para trabalhos futuros.

4.1 QUANTO A PROBLEMÁTICA

A problemática da pesquisa, resumida na questão problema deste trabalho “qual o perfil das micro e pequenas extintas em Florianópolis, na percepção dos contadores?”, passa a ser assim respondida:

Como perfil das micro e pequenas empresas extintas em Florianópolis tem-se: a abertura de empresa por desejo de ter o próprio negócio, baixo nível de planejamento, pouco conhecimento de mercado e de viabilidade econômica; a saída de um emprego para a abertura da empresa, que esta intimamente ligado ao fator anterior devido ao sonho de se ter o próprio negócio, tão difundido no mercado brasileiro; a utilização de recursos próprios do empreendedor; a procura pelo contador, principalmente para serviços fiscais e tributários; onde o empreendedor está disposto a proporcionar um feedback com o escritório para um auxílio gerencial, mas não a pagar mais caro por este tipo de serviço.

Com este perfil e com os dados obtidos pelo SEBRAE, é possível fazer o levantamento de características apresentadas pelas empresas falidas que podem ser usados como delimitadores para se saber quais as empresas que estão mais suscetíveis ao processo de falência. Buscando assim manter as micro e pequenas empresas atuantes no mercado.

4.2 QUANTO AOS OBJETIVOS

Como já mencionado, as micro e pequenas empresas possuem um papel fundamental na economia, pois através da geração de renda, de empregos, da sustentabilidade familiar, do atendimento a diversos setores da economia, a estimulação de desenvolvimento entre outros fatores, contribuem para uma economia saudável.

Sendo a maioria das empresas abertas no Brasil do porte de micro ou pequena empresa, o apoio governamental é um fator importante para essa parcela, por isso a importância do tratamento tributário diferenciado (SIMPLES), os projetos desenvolvidos pelo SEBRAE, e outros que visam incentivar a criação e a manutenção dessas empresas no mercado. Vale ressaltar a observação respondida no questionário, sobre a exigibilidade de algumas empresas de regulamentação dessas micro e pequenas empresas, principalmente no setor de prestação de serviços, para a sua contratação, tirando da ilegalidade uma parcela destas, e aumentando a circulação da renda do mercado formal, além da diminuição do índice de desemprego do país.

Unindo estes fatores à falta de conhecimento do ramo de negócio, a uma localização equivocada, ao desconhecimento do produto, à falta de conhecimento de seus custos, a um mau gerenciamento de caixa, ao endividamento descontrolado, entre outros, obtêm-se uma gama de fatores que podem levar o empreendimento ao insucesso.

Mesmo com a redução da taxa de mortalidade destas empresas, apontada por ambas as pesquisas, é preciso buscar formas de manter essas empresas no mercado, dado sua importância à economia nacional, e como parceiro dessas empresas está o contador, uma fonte de informação ainda pouco explorada por muitas dessas empresas, que pode auxiliar desde o planejamento e abertura da empresa, construindo assim um empreendimento com bases estáveis e conscientes da sua importância.

4.3 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Aos trabalhos que futuramente serão desenvolvidos nesta mesma linha de atuação recomenda-se:

- (a) ampliar a amostra, para todos os escritórios da grande Florianópolis;
- (b) ampliar o questionário para obter outros tipos de informações, como o modelo de gestão utilizado, como é feita a tomada de decisão, entre outras;
- (c) estudar o perfil da comunicação entre o contador e o cliente.
- (d) Como o contador pode colaborar com os empreendedores com o intuito de minimizar o resultado negativo.

- (e) Verificar o perfil analisado, quanto a escolaridade do contador, graduados ou técnicos.

Sugere-se, ainda, fazer a mesma abordagem com empreendedores de MPes extintas, verificando, assim, se os resultados do SEBRAE são condizentes com o regional, e/ou buscar junto a esses empreendedores qual a relação que tinham com o escritório contábil.

REFERÊNCIAS

ADIZES, Ichak. **Gerenciando os ciclos de vida das organizações**. São Paulo: Prentice Hall, 1996.

ALMEIDA, Amador Paes de. **Curso de falência e concordata**. 4a ed. São Paulo: Saraiva, 1983.

ALTMAN, E.I. financial Ratios, **Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy**. Journal of Finance, v. 29, 1983.

BEUREN, Ilse Maria. **O gerenciamento da informação no processo de gestão empresarial: um enfoque de sistema de informações de gestão econômica**. Santa Catarina: UFSC, 1996.

BEUREN, Ilse Maria et al. **Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2003.

BRASIL. **Constituição Federal**, de 5 de dezembro 1988. Disponível em <http://www010.dataprev.gov.br/sislex/paginas/22/Consti.htm>. Acesso em 28 de outubro de 2007.

_____. **Decreto-Lei nº7661/45**, Lei de falência e concordatas. Disponível em <http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=leifalenciaind>. Acesso em 28 de outubro de 2007.

_____. **Lei 9.317**, de 5 de dezembro de 1996. Regulamentação do SIMPLES. Disponível em <http://www.planalto.gov.br>. Acesso em 27 de outubro de 2007.

_____. **Lei nº 11101**, de 9 de fevereiro de 2005. Disponível em <http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=lei11101falencia>. Acesso em 28 de outubro de 2007.

_____. **Lei Complementar nº 123**, de 14 de dezembro de 2006. Regulamentação do SIMPLES NACIONAL. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/Leis Complementares/2006/leicp123.htm>. Acesso em 28 de outubro de 2007.

BROCKA, Bruce; BROCKA M. Suzanne. **Gerenciamento da Qualidade**. Tradução e Revisão Técnica: Valdenio Ortiz de Souza. São Paulo: Makros, 1994.

CAMPOS, V. F. **Gerenciamento da rotina do trabalho do dia-a-dia**. Belo Horizonte, UFMG/FCO, 1994.

CASTRO JUNIOR, Francisco H. Figueiredo de. **Previsão de insolvência de empresas brasileiras usando análise discriminante, regressão logística e redes neurais**. São Paulo: FEA/USP, 2003.

CAVALCANTI, Marly; FARAH, Osvaldo Elias; MELLO, Álvaro Augusto Araújo. **Diagnóstico organizacional: uma metodologia para pequenas e medias empresas**. São Paulo: Loyola, 1981.

DEMING, William Edwards. **Qualidade – A revolução da administração**. Rio de Janeiro: Marques Saraiva, 1990.

DEMO, Pedro. **Introdução a metodologia da ciência**. 2a ed. São Paulo: Atlas, 1985.

FEIGENBAUM, A. V. **Controle da Qualidade Total**, Tradução: Regina Claudia Loverri. São Paulo: Makron Books, 1994.

GUSMÃO, Mônica. **Lei de Falências**. Rio de Janeiro: DP&A, 2001.

ISHIKAWA, K. **Controle da Qualidade Total à Maneira Japonesa**. Rio de Janeiro, Ed Campus, 1993.

IUDÍCIBUS, Sergio de; LOPES, Alexsandro Broedel, **Teoria Avançada da Contabilidade**. São Paulo, Atlas, 2004.

KANITZ, Stephen Charles. **Como prever falências**. São Paulo: MCGraw-Hill do Brasil, 1978.

KERLINGER, Fred N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual**. São Paulo, 1980.

KOTESKI, Marco Antonio, **As Micro e Pequenas Empresas no Contexto Econômico Brasileiro**. Revista FAE BUSINESS – numero 8 – março 2004, p. 16 à 18.

LEONARDOS, Ricardo B. **Sociedade de capital de risco: capitalização da pequena e média empresa**. São Paulo: Codimec, 1984.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 11ª ed. São Paulo: Atlas, 2005.

MARQUES, Jadir Neves. **Falência**. Revista Brasileira de Contabilidade, Rio de Janeiro, ano 15, n. 52, p. 37-38, jan. / mar. 1985.

MONTEIRO, Fernanda Estela. **Nova Lei de Falência: Considerações Gerais**. Disponível em <<http://201.14.12.66/artsocleifal260105.htm>>. Acesso em 28 de outubro de 2007.

PALADINI, Edson Pacheco. **Avaliação Estratégica da Qualidade**. São Paulo: Atlas, 2002.

PEREIRA, Heitor Jose Pereira; SANTOS, Silvio Aparecido dos. **Criando seu próprio negocio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: SEBRAE, 1995.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 22. ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

SALOMON, Délcio Vieira. **Como fazer uma monografia**. 11ª Ed. São Paulo: Editora Martins Fontes, 2004.

SEBRAE. **Sobrevivência e mortalidade das MPEs: fatores condicionantes**. Disponível em <<http://www.sebraego.com.br/site/site.do?idArtigo=2844>>. Acesso em 15 de agosto de 2007.

SEMLER, Ricardo. **Virando a própria mesa**. 25.ed. São Paulo: Best Seller, 1988.

SHIGUNOV, Tânia Regina Zunino. **A qualidade dos serviços contábeis como ferramenta de gestão para os escritórios de contabilidade**. Revista Brasileira de Contabilidade. Brasília, v. 23, n. 149, set/out. 2004.

SOLOMON, Gray, Denis O; Trudy; HETZNER, William. **Technological innovation: strategies for a new partnership**. Amsterdam: North-Holland, 1986.

TREVISAN & ASSOCIADOS. **Introdução à contabilidade de custos**. In: Conselho Regional de Contabilidade de São Paulo. São Paulo: Atlas, 1993.

VALE, Gláucia M. Vasconcelos. **Fatores condicionantes da mortalidade de empresas: pesquisa piloto realizada em Minas Gerais**. Brasília: SEBRAE, 1998.

ZANETTI, Robson. **A nova lei de recuperação de empresas e falências: tramitação atual do projeto de lei**. Disponível em: <http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=6382>. Acesso em 14 setembro de 2007.