

Causas gerenciais e ambientais da mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo com empresários de Vitória da Conquista, Bahia

*Marcelle Bittencourt Xavier*¹

*Francisco dos Santos Carvalho*²

*José Carlson Gusmão da Silva*³

*Adriano Alves de Rezende*⁴

*Marco Antônio Araújo Longuinhos*⁵

Resumo: Este artigo trata das causas gerenciais e ambientais da mortalidade dos micro e pequenos empreendimentos nos segmentos do comércio, indústria e serviços, buscando conhecer o perfil dos empresários no intuito de identificar possíveis causas do fechamento de empresas em Vitória da Conquista, Bahia. Foi realizado um estudo de natureza exploratório-descritivo, com abordagem quali-quantitativa. Diante dos resultados identificou-se que as principais causas do fechamento das empresas são decorrentes de deficiências no processo gerencial e de problemas externos à organização.

Palavras-chave: Gestores. Mercado. Micro e pequena empresa. Mortalidade.

¹ Especialista em Gestão Empresarial e Marketing pela Faculdade de Tecnologia e Ciências (FTC). Professora da Status – Núcleo de Desenvolvimento e Capacitação Profissional. E-mail: bittencourt.marcelle@gmail.com

² Doutorando em Planejamento Territorial e Gestão Ambiental pela Universidade de Barcelona. Professor da UESB e da FTC. E-mail: carvalho@uesb.br

³ Mestre em Agronomia pela UESB. Professor do Centro Federal de Educação Tecnológica (CEFET) e da UESB. E-mail: carlsongusmao@hotmail.com

⁴ Especialista em Gestão de Negócios e Empreendimentos pela Universidade Federal de Juiz de Fora. Professor da UESB e da FTC. E-mail: adriano.rezende01@gmail.com

⁵ Doutorando em Planejamento Territorial e Gestão Ambiental pela Universidade de Barcelona. Professor da UESB. E-mail: mlonguinhos@gmail.com

Managerial and environmental causes of micro and small companies mortality: a study with entrepreneurs of Vitória da Conquista, Bahia

Abstract: This paper studied the management and environmental causes of mortality of micro and small companies in commerce, industry and services sectors by knowing the executive profiles in order to find out possible causes of the companies closing in Vitória da Conquista, Bahia. An exploratory descriptive study with qualitative and quantitative questions was realized. The results showed that the main causes that lead to the companies closing are caused by deficiencies in the management process and by external problems of the organization.

Keywords: Managers. Market. Micro and small enterprises. Mortality.

Introdução

A idéia inicial de se abrir uma empresa até a sua viabilização em um empreendimento consolidado, exige tempo e conhecimento. Muitos empresários se preocupam em obter retornos imediatos, sem a prévia preparação para iniciar e gerir com efetividade os negócios.

Para uma escolha correta do negócio o empresário precisa considerar uma ampla gama de fatores. O processo de abertura de um empreendimento requer identificação de oportunidade, fixação de objetivos e metas, mensuração de riscos e custo, além de uma análise do potencial do mercado e dos recursos humanos previstos para trabalhar no empreendimento. Abrir um negócio não é algo fácil, pois envolve, às vezes, altos riscos. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) (2004b, p. 15) compara uma pessoa que decide abrir um micro ou pequeno negócio como um herói, o qual “vai entrar numa ‘guerra’ em que 31% dos combatentes ‘morrem’ com menos de um ano e em cinco anos são eliminados 60%”.

Tais estatísticas mostram que a maioria dos micro e pequenos empreendimentos desaparece após cinco anos de atuação. Um número expressivo de empresários vem lutando contra um inimigo comum, a falência. Sobrepajar os riscos impostos pelo sistema vigente e visualizar os males que afligem um empreendimento talvez seja o grande desafio para os micro e pequenos empresários.

É comum no Brasil uma cultura empresarial estruturada nas conveniências. Não é pequeno o número de pessoas que decide fundar uma organização pelo fato de ter algum dinheiro disponível e uma idéia que na sua convicção é a melhor.

Diante deste cenário, o presente estudo pautou em identificar as causas da mortalidade de micro e pequenas empresas em Vitória da Conquista, Bahia, com base na análise de fatores gerenciais e ambientais.

O fenômeno da mortalidade de empresas vem sendo motivo de análise por meio de diferentes dimensões e perspectivas teóricas. Na literatura encontram-se correntes teóricas que fazem uso de conceitos de ciclo de vida das organizações e análise dos sintomas de patologias organizacionais na tentativa de melhor compreensão do referido fenômeno. Adizes (2001) e Marques (1994) indicam o uso de metáforas biológicas por se tratar ainda de um fenômeno pouco estudado. Várias críticas são levantadas sobre essas perspectivas teóricas, principalmente aos modelos determinísticos que consideram apenas aspectos objetivos e tangíveis das organizações. Meyer apud Sá (1995) considera que esses modelos são restritos por não reconhecer que as organizações são construções sociais e produtos simbólicos, que sofrem influências não objetivas e não tangíveis no processo de sobrevivência.

Com base nos estudos de Lussier e Pfeifer (2001) Riquelme e Watson (2002), Dutra (2003), Greatti (2003) Viapiana (2001), Najberg et al. (2000) e Watson (2003), este artigo apresenta os resultados da análise de fatores gerenciais e ambientais que podem contribuir para um melhor entendimento das causas mais significativas para a mortalidade de empresas. Optou-se por divulgar em trabalhos futuros a correlação dos fatores gerenciais e ambientais com o fator empreendedor (a - Decisão voluntária: venda da empresa, mudança de cidade, problemas pessoais, mudança de ramo, opção por um emprego; b - Decisão Involuntária: características de personalidade e experiência).

Este artigo possui seis seções. Além desta seção inicial, a 2ª seção trata da revisão bibliográfica, dividida em duas subseções alusivas ao

ciclo de vida organizacional e as possíveis causas da mortalidade de empresas. A 3ª seção apresenta a metodologia utilizada no trabalho, descrevendo o tipo de pesquisa desenvolvida, a coleta e o tratamento de dados, além dos procedimentos de interpretação. Nas seções 4ª e 5ª são descritos o lócus e os resultados da pesquisa, respectivamente. Na 6ª seção são apresentadas as considerações finais e apontados trabalhos futuros que podem enriquecer o debate acadêmico sobre a problemática da mortalidade de Micro e Pequenas Empresas (MPE's).

Mortalidade organizacional: fim do ciclo de vida

O ciclo de vida das organizações passa pelo crescimento e consolidação. A mortalidade é o fim do ciclo de vida. Cobra e Zwarg (1986) entendem que para sobreviverem, as organizações devem passar pelas fases de crescimento, consolidação, diversificação e ação social.

A fase de crescimento é caracterizada pela conquista de mercados, ações de diferenciação, especialização e inovação. A fase de consolidação é apresentada pelas ações que assegurem sobrevivência e estabilidade, mediante estratégias de ação no mercado, visando melhor posicionar e atingir solidez organizacional. (SILVA, 1999)

A existência de um índice crescente de MPE's que fecham as suas portas pouco tempo depois da abertura é um fator preocupante. A mortalidade destas organizações gera uma série de consequências, afetando os trabalhadores, a renda da região, como também o próprio indivíduo ou grupo de pessoas que fundou e/ou está envolvido no negócio. Segundo declara Bedê (2004, p. 15) “um dos maiores problemas das empresas é a questão da sua sobrevivência”.

Bulgacov (1999, p. 56) descreve alguns meios de evitar o insucesso do novo negócio: “Conhecer seu negócio profundamente, preparar um plano de negócios, administrar adequadamente recursos financeiros [...], aprender a administrar pessoas [...]”.

A tabela 1 mostra o índice cada vez mais crescente da mortalidade de empresas, segundo dados pesquisados pelo Sebrae do Estado de São Paulo (BEDÊ, 2004).

Tabela 1 - Taxa de mortalidade de empresas em São Paulo (1999-2003)

Atividade	1 ano	2 ano	3 ano	4 ano	5 ano
Encerramento	29%	42%	47%	44%	44%
Empresas em atividade	71%	58%	54%	56%	56%

Fonte: Bedê (2004, p. 12).

Nota-se que as organizações no primeiro ano de implantação apresentam um índice de fechamento ainda relativamente moderado, de 29%, todavia a partir do segundo ano este valor tende a aumentar, alcançando 42%, pois a capacidade de sobrevivência diminui. É o que afirmam Fagundes e Gargur (2005, p. 28): “[...] a expectativa de fechamento de uma empresa no primeiro ano de vida é menor que no segundo ano, quando a geração de recursos pela empresa e a dificuldade de acesso a crédito tornam-se fundamentais para que ela consiga a própria sobrevivência”. Os autores ainda complementam que “[...] os dois primeiros anos são críticos e, assim, as empresas que conseguem atravessar esse período adquirem muito mais experiência em seu ramo de negócio e, também, já tiveram seus produtos testados pelo mercado, existindo menos incertezas sobre sua viabilidade econômica”.

Sendo assim, verifica-se que os dois primeiros anos são decisivos para uma empresa, já que a mesma terá que se adaptar ao mercado e ter capital suficiente para cobrir seus gastos, considerando que as vendas são relativamente baixas no primeiro momento, pois a empresa ainda está divulgando os produtos e serviços. (FAGUNDES; GARGUR, 2005).

Causas para mortalidade de empresas

É uma tarefa difícil identificar quais são realmente as causas da mortalidade de empresas. Uma empresa pode encerrar suas atividades em função de problemas relacionados aos aspectos gerenciais, econômicos conjunturais, logística operacional, políticas públicas e aspectos legais.

As causas podem ser internas ou externas à organização (ZACHARAKIS; MEYER; DE CASTRO, 1999). Analisando o assunto,

Machado e Espinha (2005), tomando como base pesquisas realizadas nos Estados Unidos, dizem que a metade dos fatores externos estão ligados à política de governo. Para estes autores “[...] estes fatores têm sido vistos como uma função chave no sucesso ou fracasso de MPE’s”. Todavia, complementam dizendo que em termos gerais, “[...] a maioria das ruínas é atribuída a falhas gerenciais internas”.

No aspecto gerencial alguns problemas são citados: a carência de experiência gerencial, problemas com capacitação dos colaboradores, falta de treinamento, visão restrita do negócio, recrutamento inadequado dos colaboradores e falta de profissionalização do negócio.

Para Silva (1999), é preciso “assegurar adequada assistência, objetivada para as necessidades realísticas de MPE’s. Afirma ainda que é preciso “apoiar organizações e instituições educacionais deve ser a meta para livrar as empresas dessa situação de fracasso”.

Verifica-se que o planejamento é uma função significativa da Administração e o período anterior à abertura de uma empresa constitui-se como o momento em que as necessidades são maiores em termos de obtenção de conhecimento sobre o ramo de negócio em que se pretende atuar.

O Plano de Negócio vem como um primoroso instrumento de planejamento, o qual deve ser escrito e, a cada passo elaborado, permitir uma noção prévia do funcionamento do negócio do ponto de vista financeiro, dos clientes, fornecedores, concorrentes e da organização necessária ao bom funcionamento do empreendimento (RODRIGUES, 2001).

Se ocorrer problemas, estes deverão ser eliminados o quanto antes. Rodrigues (2001, p. 61) destaca algumas ações que podem ser estabelecidas para a resolução de problemas nos negócios, afirmando que pode ser realizada “[...] uma radiografia da situação da empresa, considerando dados do mercado e os critérios de gestão utilizados [...]”. O autor ainda complementa que é preciso adotar “[...] o planejamento em rotina, mantendo um rígido controle sobre a gestão. Se for preciso, considerar a troca de sócios ou a entrada de novos parceiros”.

Longenecker et al. (1997 apud RIBAS, 2003, p. 284) afirmam que “[...] tanto as micro quanto as pequenas empresas exigem um processo gerencial para dirigir e coordenar as atividades de trabalho”. Se esse processo for de qualidade, contribuirá para a lucratividade e permanência das empresas no mercado, qualquer que seja o tamanho do negócio. Adizes (2001, p. 3) afirma que “o trabalho da gerência não é criar uma situação em que não haja problemas, mas sim levar a organização à plenitude [...]”.

Procedimentos metodológicos

A pesquisa utilizada foi descritiva e exploratória, realizada através das seguintes etapas: a) levantamento teórico quanto à descrição das empresas de pequeno e micro portes no Brasil, bem como do município de Vitória Conquista; b) coleta de dados através de questionários; c) processamento dos dados; d) análise dos resultados obtidos. A pesquisa descritiva tem por objetivo “[...] descrever as características de determinada população ou fenômeno, ou o estabelecimento entre variáveis. Envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados: questionário e observação sistemática [...]” (UFSC, 2006, p. 19).

Do ponto de vista dos procedimentos técnicos foi utilizada a pesquisa bibliográfica através da consulta de livros, artigos publicados e materiais disponíveis na Internet.

Quanto à abordagem de pesquisas optou-se pela quali-quantitativa. Foram coletadas as informações através da aplicação de questionários com questões abertas, fechadas e de múltiplas escolhas, revelando através de números as opiniões dos micro e pequenos empresários, traduzidos em percentagens para melhor análise dos dados.

O universo da pesquisa foi composto por 1.328 empresas ativas, sendo 1.303 de micro porte e 25 de pequeno porte. A amostra foi do tipo não-probabilístico, por conveniência – comumente utilizada na área de ciências sociais – sendo composta por 63 empresas, nos segmentos do comércio, dos serviços e da indústria.

Vale ressaltar que os dados cadastrais das empresas (razão social, endereço, data de constituição, principais atividades e situação) foram cedidos pela Junta Comercial do Estado da Bahia (Juceb), sendo que o critério de classificação do porte de empresa foi baseado no faturamento, através do enquadramento realizado pela própria organização ou por seu contador. (JUCEB, 2006)

A aplicação dos questionários com os gestores das empresas foi realizada no período de setembro a dezembro de 2006. Após o levantamento, os dados foram tabulados em planilhas elaboradas no Microsoft Excel 2003, seguido da sua avaliação.

Locus da pesquisa sobre mortalidade de MPE's

A cidade de Vitória da Conquista, localizada no Sudoeste da Bahia, tem uma base territorial de 3.204 km², abrangendo uma população estimada de 285.927 habitantes, em 2005. (IBGE, 2006). O município também atua como um pólo de desenvolvimento sócio-econômico da região, tendo em vista a capacidade de agregar pessoas de cidades circunvizinhas nas áreas de saúde, emprego e educação. Cabe à população empreender em busca do desenvolvimento sócio-econômico, pois como descreve Dolabela (2006, p. 10) “[...], o empreendedorismo que nos interessa é aquele capaz de gerar e distribuir renda, conhecimento, poder e riqueza”.

A população flutuante de Vitória da Conquista é composta em sua maioria de habitantes das cidades circunvizinhas, que possuem nesta cidade sua base de compra, além de serem atendidas na prestação de serviços das mais diversas áreas, tais como saúde, educação, entre tantas outras.

Micro e pequena empresa em Vitória da Conquista

Tabela 2 – Quantidade de micro e pequenas empresas constituídas no município de Vitória da Conquista – BA, nos segmentos de indústria, comércio e serviços, no período de 24/07/1950 até 14/09/2006.

Classificação	Microempresas	Empresa de pequeno porte	Total
Ativas	9.104	201	9.305
Extintas	1.634	08	1.642
Falidas	10	-	10
Canceladas	07	01	08
Canceladas art. 60 lei 8934/94	2.912	-	2.912
Convertida soc. Civil/simples	01	-	01
Transferida para outra UF	02	-	02
Total Geral	13.670	210	13.880
Percentual de Mortalidade			32,94%

Fonte: Juceb, 2006.

Conforme exposto na Tabela 2, o município de Vitória da Conquista – BA constituiu 13.880 empreendimentos de pequeno e micro porte, nos ramos de comércio, serviços e indústria, no período de 24 de julho de 1950 até 14 de setembro de 2006. Houve uma mortalidade de 32,94% neste período. (JUCEB, 2006).

Resultados da pesquisa

Perfil dos pesquisados

A aplicação dos questionários aos gestores MPE's de Vitória da Conquista – BA, dos segmentos de comércio, indústria e serviços, permitiu uma análise de alguns itens que são relevantes para identificação das causas de mortalidade de empresas.

Foi percebido que há um equilíbrio entre o sexo dos gestores destas empresas analisadas (50%). Os índices permitem visualizar que cada vez mais as mulheres vêm conquistando seu espaço no mercado de trabalho, tornando-se empreendedoras, muitas delas motivadas pela necessidade de complementar a renda familiar, encarando as relações trabalho/família (GOMES, 2006).

Dos empresários, 37% estão distribuídos na faixa etária de 25 a 34 anos e 34% possuem entre 35 a 44, 9% entre 18 a 24, 16% entre 45 a 54 e 4% entre 55 a 64 anos.

Parte significativa (46%) dos entrevistados concluiu o 2º grau, 23% estão estudando o curso superior, 11% dos pesquisados possuem 2ª grau incompleto, 6% têm ou ainda cursam 1º grau e apenas 2% não possuem educação formal. No geral, os empresários são relativamente instruídos, mas ainda carecem de conhecimentos para gerir seus negócios. A implantação de três faculdades privadas e cursos de educação a distância, como também a expansão da Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia, pode ter contribuído fortemente para redução da taxa de mortalidade de empresas no município, notadamente em anos mais recentes.

Quase metade dos gestores pesquisados (48%), exerce a função gerencial há 2 anos, 30% entre 3 a 5, 9% entre 6 a 8, 9% entre 12 a 15 e 2%, acima de 15 anos. Antes da abertura do negócio 35% dos atuais empresários eram funcionários de empresa privada e 32% autônomos. Apenas 11% eram empregadores em outra organização, e 11% donas de casa, além de 7% que eram estudantes, 2% funcionário público e 2% estavam desempregados, nenhum era aposentado.

Segmento de atuação e quantitativo do quadro funcional

Foi identificado que 64% das empresas são do segmento de comércio, enquanto que 23% são da área de serviços e apenas 13% da indústria.

A maioria, (93%) das empresas analisadas tem seu quadro funcional constituído de 2 a 9 pessoas, com somente 7% de firma individual.

Principais dificuldades encontradas para funcionamento do negócio

A tabela 3 mostra as principais dificuldades encontradas pelos empresários durante o funcionamento do negócio. Foram considerados apenas para fins de análise os valores das indicações dos gestores para o grau

de alta dificuldade enfrentada. Assim, quanto aos problemas relacionados à categoria aspectos gerenciais, os seguintes percentuais foram observados: 20% dos pesquisados avaliaram-se com alto grau de dificuldade, e a razão acentuada da mortalidade foi atribuída à problemas financeiros (20%), 16% para ausência de conhecimentos gerenciais, 13% para escolha do ponto comercial e 21% capital de giro insuficiente. De acordo com pesquisas do Sebrae (2004a), a maioria dos empresários alega problemas com gerenciamento do negócio e de gestão financeira. Outros elementos da tabela 3 analisados nesta pesquisa confirmam em parte tais pesquisas.

Na categoria aspectos econômicos conjunturais, os percentuais foram: 11% para recessão econômica, 9% para poucos clientes e 11% para maus pagadores. Sendo identificado que, 14% e 13% para problemas relativos à mão-de-obra pouco qualificada e instalações inadequadas, respectivamente.

Para a categoria logística operacional, os valores encontrados foram: 79% para tributos elevados, 38% para problemas com fiscalização e 45% para falta de créditos junto aos bancos. No aspecto logístico operacional a maioria dos empresários respondeu que é crucial para o sucesso organizacional a escolha de um bom administrador (71%). Assim sendo, a necessidade de ter um profissional à frente de um empreendimento se mostrou favorável, na percepção dos gestores.

O que mais chamou a atenção no resultado da pesquisa foi o percentual de dificuldade (alta) para a categoria políticas públicas e aspectos legais. Identificou-se: 79% para tributos elevados, 38% problemas com a fiscalização e 45% para falta de crédito junto aos bancos. Tais resultados comprovam pesquisas realizadas nos EUA que afirmam que metade dos problemas externos estão ligados à política de governo (MOREIRA, 1997). Para os empresários de Vitória da Conquista, as maiores dificuldades são oriundas de fatores externos e não gerenciais.

Zacharakis, Meyer e De Castro (1999) realizaram um estudo comparativo com empreendedores e com investidores. Ambos apontaram os fatores internos como às principais causas do fracasso. Os dados obtidos no presente trabalho não confirmaram o consenso geral de que a maioria das ruínas é atribuída a falhas gerenciais internas (MOREIRA, 1997; ZACHARAKIS; MEYER; DECASTRO, 1999).

Tabela 3 – Principais dificuldades encontradas no período de funcionamento do negócio

Categoria	Descrição	Dificuldade			Não responderam %
		Baixa	Média	Alta	
		% de pessoas que afirmaram			
Aspectos Gerenciais	Problemas financeiros	20	54	20	06
	Ausência de conhecimentos gerenciais	36	38	16	10
	Ponto impróprio	43	39	13	05
	Capital de giro insuficiente	25	48	21	06
Aspectos Econômicos Conjunturais	Recessão econômica (últimos anos)	43	36	11	10
	Poucos clientes	39	43	09	09
	Maus pagadores	41	38	11	10
Logística Operacional	Mão-de-obra pouco qualificada	43	34	14	09
	Instalações inadequadas	46	32	13	09
Políticas Públicas e Aspectos Legais	Tributos elevados	11	04	79	06
	Problemas com a fiscalização	25	27	38	10
	Falta de crédito junto aos Bancos	23	23	45	09
	Outra razão: _____				100

Fonte: Adaptado do Sebrae (2004a).

Itens verificados antes de abrir a empresa

Como apresentado na tabela 3, a grande maioria dos pesquisados observou aspectos legais, localização e instalações da empresa, volume de capital de giro necessário, linhas de crédito disponíveis, volume de vendas necessário para obter lucro, estrutura de custos, clientela, fornecedores e concorrência.

Todavia, somente 32% disseram ter elaborado um plano de negócios, 41% analisaram investimentos necessários para os cinco primeiros anos, 48% produtos/serviços oferecidos pela concorrência, 50% mão-de-obra a

empregar e 34% meios de divulgação dos seus produtos/serviços (Tabela 4). Para Hisrich e Peters (2004), problemas relacionados à falta ou falhas no planejamento financeiro podem levar ao fechamento de muitas empresas. O percentual de apenas 41% dos pesquisados que disseram ter verificado os investimentos necessários para os cinco primeiros anos revela outra causa significativa para mortalidade das empresas.

Tabela 4 – Itens verificados antes de abrir a empresa

Antes de abrir a empresa verificou-se...	% pessoas que afirmaram	
	SIM	NÃO
A elaboração de um plano de negócios?	32	68
Investimento necessário para os cinco primeiros anos?	41	59
Aspectos legais?	87	13
Sua localização e instalações?	96	4
Qual o volume de capital de giro necessário?	82	18
Linhas de crédito disponíveis?	73	27
O volume de vendas necessário para obter lucro?	91	9
Estrutura de custos?	84	16
Clientela?	88	12
Quem seriam os fornecedores?	77	23
Número de concorrentes?	71	29
Produtos/serviços oferecidos pela concorrência?	48	52
Mão-de-obra a empregar?	50	50
Meio de divulgação dos seus produtos/serviços?	34	66

A tabela 4 mostra que apenas 48% dos pesquisados afirmaram ter feito estudo dos produtos/serviços dos concorrentes. A análise de mercado é muito significativa para o sucesso dos negócios. As questões relacionadas ao ambiente – tais como problemas com fornecedores, com taxas de juros e comportamento dos competidores – podem impactar negativamente no ciclo de vida das organizações (RIQUELME; WATSON, 2002; DUTRA, 2003; VIAPIANA, 2001).

Outra possível causa para a mortalidade de empresas em Vitória da Conquista é pertinente ao baixo índice na análise da mão-de-obra a empregar. Pesquisadores da gestão de competências são unânimes em afirmar que é preciso saber recrutar, selecionar e capacitar os colaboradores da empresa. Erros no processo de recrutamento de pessoal podem levar à problemas sérios na empresa (FLEURY, A. C. C.;

FLEURY, M. T., 2000). Verificou-se, conforme Tabela 4, que somente 50% dos gestores fizeram estudo prévio do perfil dos funcionários que seriam necessários às atividades da empresa.

O fato de apenas 34% dos gestores terem feito análise prévia dos meios para divulgar os seus produtos/serviços, também representa uma causa relevante para o problema da mortalidade dos empreendimentos (Tabela 4). Uma pesquisa realizada pelo Sebrae em 1994 mostrou que 65% a 90% das pequenas empresas ativas estudadas, apresentavam deficiências na área de marketing, treinamento e informática (SEBRAE, 2004a). Foi identificado que das empresas pesquisadas em Vitória da Conquista, 87% possuíam recursos computacionais, e destas, 59% possuíam acesso à Internet. Embora a maioria dos empresários tenha disponível o computador, este ainda não é percebido como instrumento estratégico, pois 62% das empresas não utilizam banco de dados.

Merece destaque na tabela 4 que somente 32% dos pesquisados elaboraram plano de negócio. Isto pode ser uma das principais causas para mortalidade de empresas em Vitória da Conquista. Bulgacov (1999, p. 56) acredita que conhecer seu negócio profundamente e preparar um plano de negócios contribui para reduzir a mortalidade de empresas.

Outros dados complementares constantes dos questionários aplicados aos gestores mostraram que, no que se refere a aspectos gerenciais: 84% dos pesquisados afirmaram ser determinante para o sucesso de um empreendimento ter uma boa estratégia de vendas e 77% ter um bom conhecimento do mercado de atuação, o que representa uma certa maturidade profissional no que tange à Administração em geral.

Na pesquisa também foi constatado que nos aspectos relacionados ao *marketing*, 71% dos pesquisados afirmaram que a empresa não possui um planejamento estratégico. Além disso, 86% dos entrevistados acreditam que seus produtos estão adequados às necessidades e aos desejos do cliente, mas 52% não realizaram pesquisas junto ao consumidor para conhecer o grau de satisfação do mesmo. Também 86% disseram que os produtos têm atendido a demanda do cliente, porém somente 45% comercializam os produtos por um preço

adequado ao praticado pela concorrência. E ainda 64% dos empresários não desenvolvem bom processo de comunicação de seus produtos e serviços, carecendo de propaganda em internet, jornais/revistas, anúncios, eventos, folhetos, filmes, palestras educativas ou através de outros meios. Tais resultados refletem o desconhecimento por parte dos entrevistados, das principais práticas da boa gestão de empresas, o que em parte pode estar contribuindo para alta taxa de mortalidade encontrada no município.

Conclusão

A problemática da mortalidade de empresas não é uma análise de fácil compreensão. Requer pesquisas continuadas, interdisciplinares, utilizando as mais diversas metodologias científicas. Fatores sócio-culturais exercem forte influência sobre o modo de pensar e agir dos empresários. Portanto, não sendo possível adotar soluções para o problema da mortalidade de empresas sem uma prévia análise do contexto no qual estão inseridas. Tal entendimento reforça a necessidade da realização de mais pesquisas sobre o tema tratado neste artigo.

A presente pesquisa identificou que os aspectos gerenciais e ambientais impactam fortemente no problema do fechamento de micro e pequenas empresas no município de Vitória da Conquista, Bahia. As principais causas identificadas estão relacionadas com a ausência de planejamento antes de iniciar as atividades (baixa utilização do plano de negócio e do planejamento empresarial, deficiências na análise do ambiente), como também dificuldades em operacionalizar as atividades gerenciais (problemas no recrutamento de pessoal, deficiências na qualificação e formação dos gestores, pouco uso das ferramentas do marketing, pouco conhecimento do negócio e das funções gerenciais), além da ausência de políticas públicas e a altíssima carga tributária. Porém, acredita-se que estas dificuldades podem ser minoradas por meio da maior capacitação dos seus dirigentes e da implementação de políticas públicas requeridas pelos micro e pequenos empresários da região.

Recomenda-se para continuidade desta pesquisa a realização dos seguintes trabalhos futuros: a) Analisar o problema da gestão familiar e o impacto na sobrevivência dos negócios; b) Correlacionar os resultados apresentados neste artigo com os fatores vinculados à ação empreendedora praticada pelos empresários locais.

Referências

ADIZES, I. **Os ciclos de vida das organizações**: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.

BEDÊ, M. A. **Sobrevivência e mortalidade de empresas paulistas de 1 a 5 anos**. São Paulo: Sebrae, 2004.

BULGACOV, S. **Manual de gestão empresarial**. São Paulo: Atlas, 1999.

COBRA, M.; ZWARG, F. A. **Marketing de serviços: conceitos e estratégias**. São Paulo, Mc Graw Hill, 1986.

DOLABELA, F. **Ensino de empreendedorismo na educação básica como instrumento do desenvolvimento local sustentável: a metodologia pedagogia empreendedora**. Disponível em: <<http://www.dolabela.com.br/>>. Acesso em: 17 jun. 2006.

DUTRA, I. de S. **O perfil empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses**. 2002. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2002.

FAGUNDES, R; GARGUR, E. **Empreendedorismo e gestão mercadológica**. São Paulo: Câmara Brasileira do Livro, 2005.

FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. **Estratégias empresariais e formação de competências**. São Paulo: Atlas 2000.

GOMES, A. F. **Mulheres empreendedoras**. Vitória da Conquista, Bahia: Edições UESB, 2006.

GREATTI, L. **Perfis empreendedores: análise comparativa das trajetórias de sucesso e do fracasso empresarial no município de Maringá**. 2003. Dissertação (Mestrado em Administração) – UEM, Maringá, 2003.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. **Empreendedorismo**. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **IBGE Cidades@**. Disponível em: <<http://www.ibge.com.br>>. Acesso em: 17 ago. 2006.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DA BAHIA. Salvador, maio, 2006.

LUSSIER, R. N.; PFEIFER, S. A crossnational prediction model for **Journal of Small Business Management**, v. 39, n. 3, p. 228-239, 2001.

MACHADO, H. P. V.; ESPINHA, P. G. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. **Revista Capital Científico**, v. 3, n. 1, p. 51-64, jan./dez. 2005.

MARQUES, Antônio Carlos F. **Deterioração organizacional: como detectar e resolver problemas de deterioração e obsolescência organizacional**. São Paulo: Makron Books, 1994.

NAJBERG, S.; PUGA, F. P.; OLIVEIRA, P. A. de S. Sobrevivência das firmas no Brasil. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 7, n. 13, p. 33-48, jan./jun. 2000.

RIBAS, M. H. N. **Uma ferramenta para avaliação do treinamento como suporte para a gestão de qualidade**. 2003. Dissertação (Mestrado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

RIQUELME, H.; WATSON, J. Do venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? **International Small Business Journal**, v. 20, n. 4, p. 395-420, 2002.

RODRIGUES, S. L. Depois da tempestade. **Pequenas Empresas Grandes Negócios**, São Paulo, n. 153, p. 60-61, out. 2001.

SÁ, Raquel Cristina Radamés de. **Universidades federais brasileiras: uma contribuição à discussão sobre crise e declínio nas organizações**. 1995. 223f. Tese (Doutorado em Administração) – Escola de Administração de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 1995.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Relatório de Pesquisa. Brasília: Sebrae, 2004a.

_____. **Guia do candidato empreendedor**: a confiança que você deposita na pequena empresa, o eleitor deposita nas urnas. São Paulo: Unidade de Políticas Públicas do Sebrae Nacional, 2004b.

SILVA, J. S. **Fatores determinantes da mortalidade da micro e pequena empresa industrial de criação e abate de aves, na grande Natal/RN**. 1999. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 1999.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA. **Metodologia científica**. Florianópolis, 2006. Disponível em: <<http://www.ieb.ufsc.br/AVE/metodologia.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2006.

VIAPIANA, C. Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa. In: EGEPE, 2., 2001, Londrina. **Anais...** Londrina: EGEPE, nov. 2001. p. 505-525.

WATSON, J. Failure rates for female-controlled businesses: are they different? **Journal of Small Business Management**, v. 41, n. 3, p. 262-277, 2003.

ZACHARAKIS, L.; MEYER, D.; DeCASTRO, J. Differing perceptions of new venture failure: a matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. **Journal of Small Business Management**, v. 37, n. 3, p. 1-14, 1999.

Recebido em: agosto de 2008

Aprovado em: abril de 2009