

UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE

DENILSON DA SILVA RAMOS

**FATORES DE SUCESSO E PRINCIPAIS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA OPERACIONALIZAÇÃO DE SUAS
ATIVIDADES NA CIDADE DE SÃO FRANCISCO-PB.**

SOUSA

2015

DENILSON DA SILVA RAMOS

Fatores de sucesso e principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas na operacionalização de suas atividades na cidade de São Francisco-PB.

Monografia apresentada ao curso de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. MSc. Flávio Lemenhe

SOUSA

2015

Dedico o presente trabalho primeiramente a Deus, por ter me concedido todo foco necessário. Aos meus pais, Maria dos Remédios Ramos e Francisco Casimiro Ramos, que sempre me apoiaram em todos os momentos difíceis da minha vida, a minha irmã, Denise da Silva Ramos, a minha namorada e aos meus amigos.

Agradecimentos

Durante esse período vivenciado na faculdade, aprendi muito coisa, mas, em relação ao universo do conhecimento, representa muito pouco. Contudo é um avanço de grande valia na minha vida de estudante. Agradeço primeiramente a Deus por ser minha fortaleza e meu combustível para enfrentar todos os obstáculos encontrados. Agradeço a meus pais, Maria dos Remédios Ramos e Francisco Casimiro Ramos, pelos ensinamentos, conselhos e pela formação da minha personalidade e acima de tudo, por terem me tornado uma pessoa determinada, que não desiste nunca e busca sempre alcançar os objetivos. Manifesto minha gratidão a minha irmã Denise da Silva Ramos e minha namorada Samielly Alexandre Marques pela contribuição dada para concluir este trabalho.

Demonstro minha gratidão ao meu orientador, Professor Flávio Lemenhe, que além dos ensinamentos e disposição demonstradas em todas as etapas da elaboração do presente trabalho, esteve sempre disposto a ajudar, como também se mostrou ser companheiro e amigo. Agradeço por ter me dado à honra de ter sido seu aluno, e assim contribuído para meu aprendizado, como também de tê-lo como professor orientador.

Agradeço também a todos os professores que contribuíram de forma significativa para minha formação, como também a UACC (Unidade Acadêmica de Ciências Contábeis) por estar sempre disposta a ajudar.

RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo analisar os fatores de sucesso e principais dificuldades enfrentadas pelas micro e pequenas empresas de São Francisco-PB na operacionalização de suas atividades. A partir da visita realizada as empresas na sede da cidade, foi possível constatar a existência de doze micros e pequenas empresas ativas. Para obter as informações junto aos responsáveis das empresas foi aplicado questionário, no qual foi possível obter dados a respeito dos fatores de sucesso e as principais dificuldades na operacionalização das atividades. Além do estudo realizado, foi feita uma pesquisa bibliográfica que dão sustentação teórica ao trabalho. De acordo com os resultados obtidos foi possível constatar que os fatores considerados como sendo de sucesso na ótica dos empresários são: Bom conhecimento do mercado onde atua, escolha de um bom administrador e boa estratégia de vendas. Em relação as áreas de conhecimento mais importantes, foram respondidas como sendo: planejamento, organização empresarial e relações humanas. Conclui-se que os fatores de dificuldades na visão dos empresários de São Francisco-PB são: Crise econômica do país, maus pagadores e Carga tributária elevada, já quando perguntado pelas dificuldades desde a abertura da empresa, foi respondido em maior número, à carga tributária elevada.

Palavras-chave: Fatores de sucesso, Dificuldades no gerenciamento, Micro e pequenas empresas.

ABSTRACT

This research aims to analyze the success factors and main difficulties faced by micro and small enterprises of São Francisco-PB in the operationalization of its activities. From the visit carried out at the headquarters of the city's companies, it was possible to observe the existence of twelve micros and small businesses. To get the information together with the leaders of companies was applied questionnaire, in which it was possible to obtain data about the success factors and the main difficulties in the implementation of the activities. In addition to the study, was made a bibliographical research that give theoretical support to work. According to the obtained results it was found that the factors considered to be successful entrepreneurs ' optics are: Good knowledge of the market where it operates, choosing a good administrator and a good sales strategy. About the most important knowledge areas, have been answered as: planning, business organization and human relations. It is concluded that the difficulties in the vision of entrepreneurs from São Francisco-PB are: The country's economic crisis, bad debtors and high tax burden, even when asked by the difficulties since the opening of the company, was answered in greater numbers, the high tax burden.

Word-key: success factors, Difficulties in managing, Micro and small enterprises.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Critério de classificação adotado pelo Sebrae para classificação das empresas...	21
Quadro 2 – Causa de mortalidade nas empresas	25
Quadro 3 – Perfil das amostras utilizadas nos estudos de mortalidade.....	29

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Comparação de taxas: estudos existentes vs estudo atual.....	31
--	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Setor de atividade das empresas	33
Tabela 2 - Porte das empresas, segundo o numero de pessoas ocupadas	34
Tabela 3 - Faturamento anual das empresas	35
Tabela 4 - Faturamento bruto anual	35
Tabela 5 - Total de pessoas ocupadas	36
Tabela 6 - Perfil dos clientes	37
Tabela 7 - Tributação pelo Simples Nacional	37
Tabela 8 - Consultorias utilizadas pelos empresários	38
Tabela 9 - Gênero dos empresários	41
Tabela 10 - Idade dos respondentes	41
Tabela 11 - Escolaridade dos respondentes	42
Tabela 12 - identificação do respondente	43
Tabela 13 - Motivo para constituir a empresa	44
Tabela 14 - Experiência no ramo de negócio	45
Tabela 15 - Remuneração no primeiro ano de funcionamento	46
Tabela 16 - Atividade exercida antes de constituir a empresa	47
Tabela 17 - Fatores de sucesso das empresas	48
Tabela 18 - Área de conhecimento mais importante	51
Tabela 19 - Atuais dificuldades vivenciadas pelas empresas	53
Tabela 20 - Principais dificuldades na condução das atividades	55

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

GEM - Global Entrepreneurship Monitor

IBQP – Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

MPE - Micro e Pequena Empresa

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas

Sumário

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 Tema e problema.....	13
1.2 Objetivos	14
<i>1.2.1 Objetivo geral</i>	<i>14</i>
<i>1.2.2 Objetivos específicos</i>	<i>14</i>
1.3 Justificativa.....	14
1.4 Metodologia da pesquisa	15
<i>1.4.1 Tipologias da pesquisa</i>	<i>15</i>
1.4.1.1 Tipologias quanto aos objetivos	16
1.4.1.2 Tipologias quanto aos procedimentos.....	16
1.4.1.3 Tipologias quanto à abordagem do problema.....	17
<i>1.4.2 Universo da pesquisa.....</i>	<i>18</i>
<i>1.4.3 Procedimentos de coleta de dados</i>	<i>18</i>
<i>1.4.4 Apresentação e interpretação de dados.....</i>	<i>19</i>
2 REFERENCIAL TEÓRICO	21
2.1 Caracterização das micro e pequenas empresas	21
<i>2.1.1 Forma jurídica.....</i>	<i>22</i>
<i>2.1.2 Simples Nacional.....</i>	<i>22</i>
2.2 Fatores causadores da mortalidade das micro e pequenas empresas	23
2.3 Fatores que tornam um negócio bem sucedido	26
2.4 10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidades de empresas Paulistas	29
3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE DADOS	32
3.1 Caracterização das empresas	32

3.1.1 Setor de atividade, ramo de atividade e porte.....	33
3.1.2 Forma jurídica.....	34
3.1.3 Faturamento anual	34
3.1.4 Pessoas ocupadas.....	35
3.1.5 Perfil dos clientes	36
3.1.6 Opção pelo simples nacional	37
3.1.7 Serviços de consultoria.....	38
3.2 Perfil dos respondentes	40
3.2.1 Gênero.....	40
3.2.2 Idade.....	41
3.2.3 Escolaridade.....	42
3.2.4 Cargo/função exercida na empresa.....	42
3.2.5 Motivos para constituição da empresa	43
3.2.6 Experiência no ramo de negócio	44
3.2.7 Remuneração no primeiro ano de funcionamento da empresa.....	45
3.2.8 Atividade exercida antes de constituir a empresa.....	46
3.3 Fatores de sucesso das empresas	48
3.3.1 Fatores mais importantes para o sucesso das empresas	48
3.3.2 Áreas de conhecimento mais importantes nos primeiros anos de atividade da empresa	51
3.4 Dificuldade no gerenciamento da empresa	52
3.4.1 Principais dificuldades encontradas atualmente	52
3.4.2 Principais dificuldades encontradas desde a constituição da empresa	53
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	56
REFERÊNCIAS.....	58
APÊNDICE A QUESTIONÁRIO APLICADO.....	60

APÊNDICE B - FATORES CONDICIONANTES E TAXAS DE SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL (2003–2005) (SEBRAE, 2007)	64
--	-----------

1. INTRODUÇÃO:

1.1 Tema e problema

Segundo o Relatório global entrepreneurship monitor (GEM) monitor global do empreendedorismo, organizado por duas renomadas escolas dos estados unidos, realizada em 67 países no ano de 2012, o Brasil apresenta 33,2% dos indivíduos adultos sendo empreendedores iniciais ou estabelecidos, representando cerca de 36 milhões de brasileiros de 18 a 64 anos envolvidos na criação ou administração de algum tipo de negócio. O Brasil é considerado como sendo ambiente propício à abertura de novos negócios, onde a pesquisa destaca como principais fatores motivadores: o clima econômico, as normas culturais e sociais e a infraestrutura comercial e profissional. Alinhados a isso e corroborando para o empreendedorismo, entre os três maiores sonhos dos brasileiros, se destaca o desejo de se ter sua própria empresa.

Diante do exposto e conforme o SEBRAE (2011), o Brasil já contava com cerca de 6,3 milhões de entidades, sendo que dessas 99% são micros e pequenas empresas. Esse enorme contingente de empresas são responsáveis pela oferta da maioria dos produtos e serviços que estão a nossa disposição, gerando também grande empregabilidade, visto que boa parte dos empregos de carteira assinada são ofertados por essas entidades, contribuindo de forma primordial para economia do país.

No entanto a pesquisa do SEBRAE (2011) aponta grande índice de mortalidade das MPEs, principalmente nos primeiros anos de abertura, tempo este considerado delicado para os recém empresários. Esse índice elevado é fator preocupante, tendo como principais fatores: a inexperiência dos gestores, capital de giro insuficiente, falta de clientes e elevada carga tributária.

Dessa forma, o presente estudo tem por objetivo investigar **quais os fatores de sucesso e as dificuldades enfrentadas na operacionalização das atividades nas micro e pequenas empresas instaladas no município de São Francisco-PB?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

Identificar os fatores de sucesso e as dificuldades enfrentadas na operacionalização das atividades nas micro e pequenas empresas instaladas no município de São Francisco-PB.

1.2.2 Objetivos específicos

- Caracterizar as empresas pesquisadas.
- Traçar o perfil dos respondentes.
- Verificar os fatores de sucesso das empresas na perspectiva dos respondentes.
- Descrever as dificuldades no gerenciamento das empresas na perspectiva dos respondentes.

1.3 Justificativa

A pesquisa justifica-se tendo em vista a importância das micro e pequenas empresas na economia mundial como também na economia brasileira, já que elas de acordo com estudos realizados pelo Sebrae (2011) são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada no Brasil e se somarmos a isso a ocupação que os empreendedores geram para si mesmos, pode-se dizer que os empreendimentos de micro e pequeno porte são responsáveis por, pelo menos, dois terços do total das ocupações existentes no setor privado

da economia.

De acordo com o Sebrae (2011) a cada ano no Brasil são criadas cerca de 1,2 milhão de novos empreendimentos formais, desse total, mais de 99% são micro e pequenas empresas e empreendedores individuais.

De posse desses fatos a sobrevivência desses empreendimentos torna-se condição necessária para o desenvolvimento do país.

Diante do exposto tendo em vista a importância dessas empresas e os problemas a elas inerentes, faz-se necessário a realização desse estudo, objetivando-se diagnosticar as dificuldades enfrentadas pelos empresários de São Francisco-PB na operacionalização de suas atividades, já que até então em visita realizada ao Sebrae de Sousa-PB (órgão que atende 13 municípios do sertão, dentre eles São Francisco) foi informado que não existia nenhum estudo envolvendo esse tema na cidade, sendo assim de grande valia a realização desse trabalho, para que dessa forma e de acordo com os resultados da pesquisa, contribua para a construção do conhecimento, oferecendo subsídios para os empreendedores em atividade, como também um embasamento teórico para os futuros empreendedores francisquenses.

1.4 Metodologia

Seguindo o estabelecido no Guia para Elaboração da Monografia do Curso de Ciências Contábeis, este tópico descreve as tipologias da pesquisa, o universo da pesquisa, os procedimentos de coleta de dados e, a apresentação e interpretação dos dados.

1.4.1 Tipologias da pesquisa

A presente pesquisa seguirá as tipologias de pesquisa aplicáveis à contabilidade descritas por Raupp e Beuren (2009, p. 79), a saber:

Pesquisa quanto aos objetivos, que contempla pesquisa exploratória, descritiva e explicativa; pesquisa quanto aos procedimentos, que aborda o estudo de caso, o levantamento, a pesquisa bibliográfica, documental, participante e experimental; e a pesquisa quanto à abordagem do problema, que compreende a pesquisa qualitativa e quantitativa.

1.4.1.1 Tipologias quanto aos objetivos

Quanto aos objetivos, esta pesquisa é classificada como exploratória e descritiva. Conforme Raupp e Beuren (2009, p. 80), a “pesquisa exploratória normalmente ocorre quando há pouco conhecimento sobre a temática a ser abordada”. Por meio dela “busca-se conhecer com maior profundidade o assunto, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa”.

Já a pesquisa descritiva, “tem como principal objetivo descrever características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis” (GIL, 1999 *apud* RAUPP; BEUREN, 2009, p. 81).

A presente pesquisa é exploratória, pois, os estudos que serviram de referência (realizados pelo SEBRAE) mencionam as capitais dos estados brasileiros, não fazendo referência aos municípios de menor porte, a exemplo de São Francisco/PB. É, também, descritiva, tendo em vista identificar os fatores de sucesso e as dificuldades enfrentadas no gerenciamento das micro e pequenas empresas pesquisadas.

1.4.1.2 Tipologias quanto aos procedimentos

Quanto aos procedimentos, a pesquisa é classificada como de levantamento e bibliográfica. As pesquisas de levantamento, conforme Gil (1999, p. 70 *apud* RAUPP; BEUREN, 2009, p. 85), “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”.

Raupp e Beuren (2009, p. 86) explicam que a pesquisa de levantamento coleta dados “que podem ser úteis para estudos futuros mais específicos ou mesmo mapear a realidade de determinada população ou amostra de empresas em relação a questões contábeis”.

Na presente pesquisa foram coletados dados relacionados aos fatores de sucesso e às dificuldades enfrentadas no gerenciamento das micro e pequenas empresas atuantes no município de São Francisco/PB, bem como dados relacionados ao perfil dos respondentes e à caracterização das empresas pesquisadas.

De acordo com Cervo e Bervian (1983, p. 55 apud RAUPP; BEUREN, 2009, p. 86), a pesquisa bibliográfica procura explicar “um problema a partir de referências teóricas publicados em documentos”, visando “conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema”.

Para a realização desta pesquisa foram utilizados estudos realizados pelo Sebrae (2007) na Paraíba, Nordeste e Brasil, sendo estas usadas de forma comparativa com a pesquisa realizada em São Francisco-PB.

Os dados das pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) tiveram como fonte: pesquisa no estado da Paraíba; pesquisas nos estados da Região Nordeste (média das nove pesquisas realizadas); e pesquisa consolidada no Brasil.

1.4.1.3 Tipologias quanto à abordagem do problema

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa pode ser classificada como quantitativa. Conforme Richardson (1999, p. 70 apud RAUPP; BEUREN, 2009, p. 92), a pesquisa 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 mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão etc.

Na presente pesquisa foram realizados cálculos de proporção das respostas dadas pelos empresários, tais como as relacionadas aos fatores de sucesso das empresas e às dificuldades no gerenciamento.

1.4.2 Universo da pesquisa

O universo da pesquisa é constituído de 12 ativas, instaladas na sede do município de São Francisco/PB. Para a determinação do universo da pesquisa, o pesquisador, que é natural e residente no município, utilizou-se do seu conhecimento prévio, bem como da ação de percorrer as ruas da sede do município em busca de empresas.

Foi, então, realizado um censo nas empresas instaladas na sede do município. São Francisco/PB, além da sede, possui áreas denominadas distritos e/ou sítios (Distrito de Ramada e Sítios de Dois Riachos, Santo Amaro, Cacimbinha, dentre outros). Essas áreas, por serem dispersas, não foram consideradas na composição do universo da pesquisa.

Segundo o IBGE (2015) São Francisco-PB possui cerca de 3.382 habitantes e área de 95,05 km², possuindo várias comunidades na zona rural, dentre elas, o distrito de Ramada que é o segundo mais populoso da cidade, ficando atrás apenas da sede do município.

1.4.3 Procedimentos de coleta de dados

A pesquisa foi realizada na sede do município de São Francisco-PB, em abril de 2015. Os dados foram coletados, pelo pesquisador, por meio da aplicação de questionário (vide Apêndice).

Quando da coleta de dados, o pesquisador lia cada pergunta e solicitava que o respondente indicasse a(s) opção(ões).

Após elaborar relação das empresas instaladas na sede do município, o pesquisador percorreu as ruas do município com o objetivo coletar os dados, bem como identificar empresas não consideradas na lista inicialmente elaborada. Após essas duas ações, foram identificadas 12 empresas instaladas na sede do município de São Francisco-PB.

O questionário, composto por 20 questões (18 fechadas e 2 abertas) e elaborado a partir de pesquisa realizada pelo Sebrae (2007), está segmentado em quatro partes: Caracterização das empresas (Parte 1); Perfil dos respondentes (Parte 2); Fatores de sucesso das empresas (Parte 3); e Dificuldades no gerenciamento das empresas (Parte 4).

- Caracterização das empresas: coleta de dados relacionados (1) ao setor de atividade, (2) à forma jurídica, (3) ao ramo de atividade, (4) ao faturamento anual, (5) ao total de pessoas ocupadas, (6) ao perfil dos clientes, (7) à opção pelo Simples Nacional e (8) à procura por serviço de consultoria.
- Perfil dos respondentes: coleta de dados relacionados (9) ao gênero, (10) à idade, (11) à escolaridade, (12) ao cargo/função exercida, (13) aos motivos para a constituição da empresa, (14) à experiência no ramo de negócio, (15) à remuneração no primeiro ano de atividade e (16) à atividade exercida antes de constituir a empresa.
- Fatores de sucesso das empresas: coleta de dados relacionados (17) aos fatores mais importantes para o sucesso da empresa e (18) às áreas de conhecimento mais importantes nos primeiros anos de atividade.
- Dificuldades no gerenciamento das empresas: coleta de dados relacionados (19) às principais dificuldades encontradas, atualmente, no gerenciamento da empresa e (20) às principais dificuldades encontradas no gerenciamento, desde a constituição da empresa.

1.4.4 Apresentação e interpretação de dados

Após a realização da pesquisa de campo, os dados coletados foram tabulados utilizando o *software Excel*, com a anotação das quantidades de respostas em cada item/questão e

respectivo cálculo das porcentagens. O texto e as tabelas foram produzidos utilizando-se o *software Word*.

Com a realização da pesquisa foram coletados dados relacionados à caracterização das empresas, ao perfil dos respondentes; aos fatores de sucesso das empresas e às dificuldades no gerenciamento das empresas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Caracterização das micro e pequenas empresas

A Lei geral das micro e pequenas empresas (lei complementar 123 de 2006) e o simples nacional consideram como microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), que em cada ano no caso da microempresa, aufera, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), e no caso da empresa de pequeno porte que aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais). CARTILHA SIMPLES NACIONAL, (2008 p. 7); LEI GERAL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA, (2006). Além das classificações adotadas pelo Simples Nacional e a Lei Complementar 123, o SEBRAE também classifica o porte de tais empresas diferenciando em relação ao critério de classificação, já que este leva em consideração o número de funcionários combinando-se com o setor de atuação das empresas. O quadro 01 abaixo mostra o critério de classificação adotado pelo SEBRAE para classificação das empresas:

Quadro 1: Critério de classificação adotado pelo SEBRAE para classificação das empresas

Classificação quanto ao porte da empresa			
Micro Empresa		Pequena Empresa	
Indústria e Construção Civil	Até 19 Empregados	Indústria e Construção Civil	De 20 a 99 empregados
Comercio e Serviço	Até 9 empregados	Comercio e Serviço	De 10 a 49 empregados

Fonte: SEBRAE (2012)

Como foi visto há diferenças na classificação das MPEs, visto que o SEBRAE usa o número de

funcionários como base de classificação, já o simples nacional e a lei complementar 123, usa do critério do faturamento. Essas divergências podem ser explicadas pelas finalidades que cada instituição busca atingir. O SEBRAE como órgão de apoio as micro e pequenas empresas, auxilia desde o início das atividades dos empresários, efetuando capacitações e contribuindo para manutenção e continuidade desses negócios. Já o Simples nacional e a Lei Complementar 123/2006 estabelecem o critério do faturamento para legalização e tributação dessas empresas.

2.1.1 Forma jurídica

De acordo com a definição do Sebrae (2011) as empresas podem ser constituídas na forma de empresários individuais ou sociedades empresárias,

Empresário individual é aquele profissional que exerce atividade econômica organizada para produção ou circulação de bens ou serviços (indústria, comércio ou serviços não especializados, atuação individual, sem sócios). Ou seja a exploração de uma atividade comercial, industrial ou de prestadores de serviço que não dependa de profissional legalmente habilitado, por uma única pessoa (sem Sócio) caracteriza o empresário (art. 966 do código civil).

A sociedade empresária é a união de duas ou mais pessoas que exercem juntas, atividade própria de empresário (indústria, comércio, serviços não especializado, com dois ou mais sócios. A sociedade empresária tem por objetivo o exercício de atividade própria de empresário, sujeito a registro, inclusive sociedades por ações, independentemente de seu objeto, devendo inscrever-se na junta comercial do respectivo estado (art. 982 do código civil).

2.1.2 Simples Nacional

O simples nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável as microempresas e empresas de pequeno porte, previsto na lei complementar nº 123/06.

O ingresso no Simples exige o atendimento de algumas condições:

- Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- Cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- Formalizar a opção pelo simples nacional.

O simples apresenta como principais características:

- Ser facultativo
- Abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a contribuição para seguridade social destinada a previdência social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
- Recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação – DAS;

Apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais. (portal do Simples nacional, acesso em 14/10/2015).

Além do Simples existem outros tipos de tributações possíveis, tais como o Lucro Real e o Lucro Presumido que apresentam características distintas das apresentadas anteriormente, ficando a critério do empresário escolher a melhor forma de tributação para sua empresa obedecendo as regras e critérios exigidos pela legislação.

2.2 Fatores causadores da mortalidade das micro e pequenas empresas

Nas sociedades primitivas, a produção era individual e artesanal, o homem produzia para sua própria sobrevivência, e não para venda. Esse era o chamado sistema familiar; depois a produção passou a ser realizada por mestres artesãos, porém para um mercado pequeno e instável era o chamado sistema de corporações. Logo surgiu o sistema doméstico em que a produção era realizada em casa para um mercado em crescimento que inicia a decadência com o advento da Revolução Industrial. Com a descoberta da máquina a vapor em 1764 por James

Watt, tem início o processo de produção para um mercado cada vez maior e oscilante, e inicia-se a substituição do trabalho braçal pelo trabalho das máquinas. Os artesãos, que até então trabalhavam individualmente, começam a se agrupar nas primeiras fábricas, que mais tarde vão se tornar as nossas organizações (HUBERMAN, 1936).

Nas sociedades modernas, as empresas produzem e oferecem praticamente a totalidade dos bens e serviços, somente elas têm a capacidade de organizar os complexos processos de produção para obter as vantagens da produção em massa e distribuir tudo que é exigido pela sociedade moderna (TROSTER, 1999).

As MPEs representam 98% das empresas brasileiras e são responsáveis por mais da metade dos empregos com carteira assinada. Se somarmos a isso a ocupação que os empreendedores geram para si mesmos, pode-se dizer que os empreendimentos de micro e pequeno porte são responsáveis por, pelo menos, dois terços do total das ocupações existentes no setor privado da economia (SEBRAE, 2011).

Essa realidade não está presente apenas no Brasil. Nos estados Unidos a participação da pequena empresa no total de empregados é de 35%, com base no critério de cem empregados, e perfazendo um total de 50,1% quando se analisa o critério de até quinhentos empregados, Noventa por cento da economia Americana está concentrada nas pequenas e médias empresas, com perspectiva de crescimento para os próximos anos (LOGENECKER et. al., 1997 *apud* FELIPPE; ISHISAKI; KROM, p. 5-6).

Sobretudo o que vale destacar em virtude da grande importância dessas empresas no cenário econômico mundial e que os estudos mostram que o índice de falência das micro e pequenas empresas é bastante elevado, principalmente nos anos iniciais de abertura do negócio.

Segundo dados da pesquisa realizada pelo Sebrae, no primeiro trimestre do ano de 2004, em relação a taxa de mortalidade das empresas brasileiras, constatou-se que 49,4% das empresas falem com até 2 anos de existência; 56,4% para as empresas com até 3 anos de existência; e 59,9% para as empresas com até 4 anos de existência.

Conforme Chiavenato (2008, p. 15), “nos novos negócios, a mortalidade prematura é elevadíssima, pois os riscos são inúmeros e os perigos não faltam.” Diante disso ele aponta algumas das possíveis causas de mortalidade nas empresas. Apresentadas abaixo no quadro 2:

Quadro 2- causa da mortalidade nas empresas

Inexperiência- 72 %	Incompetência do empreendedor Falta de Experiência de campo Falta de experiência profissional Experiência desequilibrada
Fatores econômicos - 20 %	Lucros insuficientes Juros elevados Perda de mercado Mercado consumidor restrito Nenhuma viabilidade futura
Vendas Insuficientes - 11 %	Fraca competitividade Recessão econômica Vendas Insuficientes Dificuldade de estoques
Despesas excessivas - 8 %	Dividas e cargas demasiadas Despesas operacionais
Outras causas - 3 %	Negligencia Capital insuficiente Clientes insatisfeitos Fraudes Ativos insuficientes

Fonte: Chiavenato, 2008

Maximiano (2006) destaca que dentre as principais razões de mortalidade das MPE's nos primeiros anos de existência estão: a falta de políticas públicas que viabilizem a consolidação de novos empreendimentos; a falta de financiamento; as elevadas cargas tributárias; e por ultimo a demora e a burocracia para se abrir e legalizar uma empresa.

O Management Center do Brasil (1964) também aborda como um dos principais problemas enfrentados pelas pequenas empresas a falta de financiamento e capital humano adequados para gerenciá-las; as altas taxas tributárias; a falta de pesquisas de mercado; a sensibilidade às alterações dos ciclos econômicos e a tomada de decisões apressadas e mal planejadas.

Dornelas (2005) aponta como as principais causas para o insucesso de pequenas empresas a falta de planejamento, deficiência na gestão, políticas de apoio insuficientes, conjuntura econômica e fatores pessoais.

Um elemento considerado importante para abertura de uma atividade é o estudo prévio do setor. O tempo que o empreendedor passa estudando para abrir seu novo negócio deve ser fundamental para que o mesmo consiga elaborar um bom plano de negócios antecipadamente, assim como para que ele utilize este tempo para testar hipóteses e aperfeiçoar suas habilidades de administrar empresas (COSTA, 2006, p.13-14).

Nesse contexto, cabe ressaltar a importância do adequado gerenciamento dos tributos, praticado dentro dos padrões prescritos pelas normas tributárias e contábeis. A carga tributária representa um custo muito alto para pequenas e médias empresas, muitas vezes inviabilizando os projetos iniciais. O desenvolvimento de um planejamento eficaz antes de abrir o próprio negócio é importante para se ter o devido conhecimento desses tributos.

Apesar de várias mudanças na legislação tributária após a criação do SIMPLES NACIONAL, as pequenas e médias empresas ainda estão sujeitas a pesadas cargas tributárias. Necessitam de um adequado planejamento tributário, pois as grandes empresas exercem suas pressões e influências sobre o poder e são sempre mais beneficiadas.

Dessa forma torna-se necessária a presença de profissional qualificado na área do direito e da contabilidade tributária para ajudar o administrador do empreendimento no planejamento dos tributos. Antes de instalar o negócio, o administrador deverá conhecer a que impostos e contribuições seu negócio estará sujeito para que o mesmo possa realizar um bom planejamento tributário dos impostos, a fim de que os mesmos não se tornem causas de fracasso do empreendimento.

2.3 Fatores que tornam um negócio bem sucedido

A todo momento, empreendedores abrem novas empresas, o desejo de ter o seu próprio negócio é anseio de muitos, é o que destaca uma pesquisa realizada pelo SEBRAE no estado da Paraíba no ano de 2005, onde os cinco fatores que mais influenciam a abertura das micro e pequenas empresas são: o sonho de ter o próprio negócio, como forma de obter independência financeira, o segundo fator está ligado a identificação de oportunidade de negócio, o aumento da renda e melhoria do estilo de vida estão na terceira posição, seguida da experiência anterior

em determinado tipo de negócio e por último a disponibilidade de capital para abertura de um negócio.

Essa mesma pesquisa realizada em 2005 pelo SEBRAE/PB destaca os fatores relacionados ao sucesso das empresas relacionando abaixo as que apresentaram maior percentual em relação aos itens pesquisados, sendo descritas de forma decrescente:

- Logística Operacional:
 - Escolha de um bom administrador;
 - Uso de capital próprio;
 - Reinvestimento dos lucros na empresa;
 - Terceirização das atividades meio da empresa.

- Habilidades Gerenciais:
 - Boa estratégia de vendas;
 - Bom conhecimento do mercado onde atua.

- Capacidade Empreendedora:
 - Aproveitamento das oportunidades de negócio;
 - Criatividade do empresário;
 - Empresário com persistência, perseverança;
 - Capacidade de liderança do empresário;
 - Capacidade do empresário para assumir riscos.

Como visto a logística empresarial encontra-se no topo dos fatores mostrando-se imprescindível para o sucesso de qualquer negócio, sendo a escolha do administrador um dos aspectos mais relevantes já que este é a pessoa que melhor conhece os objetivos, os valores e a identidade da empresa, tendo a responsabilidade de saber tirar o máximo do mínimo de recursos disponíveis, sem causar prejuízos ao plano financeiro dessa empresa, pois é o gestor quem estipula as prioridades e decide como os recursos devem ser alocados para maior impacto. Em uma pequena empresa, o gestor é o gerente em que ser gerente não é apenas planejar no papel para que alguém faça ou cumpra o que está escrito, mas gerir a empresa ativamente.

Outro fator considerado importante é que o empreendedor precise ter liderança para abrir o negócio. Cabe a ele tomar decisões sobre qual produto/serviço será ofertado ao mercado,

assumir responsabilidades com fornecedores e clientes, buscar crédito junto a bancos, procurar apoio do SEBRAE. Fillion e Dolabela apud Cimadon, Ruppenthal e Manfrói (2007, p. 6) definem liderança “como resultado do conceito de si, da visão de mundo, da energia, da compreensão do setor e das relações. Mas, reciprocamente, exerce influência nesses fatores” (29). Liderança é imprescindível para se abrir um negócio e é influenciadora e influenciável, dependendo do meio e das circunstâncias.

O planejamento é fator crucial para o bom desempenho em qualquer empresa, pois os empresários não tem o hábito de planejar e estabelecer metas para serem atingidas e não dedicam tempo para levantamento de dados referentes aos aspectos constituintes da empresa. Na pesquisa 10 ANOS DE MONITORAMENTO E MORTALIDADE DAS EMPRESAS, 2008, SEBRAE, São Paulo se compara dois casos: um de fracasso e outro de sucesso. No caso de sucesso, evidencia-se uma visão empreendedora, pois, o empreendedor identificou uma demanda em uma determinada área geográfica, vontade de aumentar a renda, fez curso de planejamento e gestão empresarial, buscou racionalizar impostos (cadastro no SIMPLES federal e estadual), manteve-se atualizado através de palestras e cursos, fez bom uso da propaganda e almeja expandir o negócio.

Com relação as empresas que encerraram as atividades, há um reconhecimento de que a falta de planejamento prévio contribuiu para a falência. Por conta disto, há duas sugestões que se apresentam na pesquisa 10 ANOS DE MONITORAMENTO E MORTALIDADE DAS EMPRESAS, 2008, SEBRAE, São Paulo. Sugere-se, assim, que se aumente o prazo da elaboração do planejamento de sete meses para doze meses e que no levantamento de informações, chamado de espinha dorsal do plano de negócios, contenha os seguintes itens:

- a) condições dos fornecedores;
- b) número de clientes e hábitos de consumo;
- c) qualificação da mão – de –obra;
- d) aspectos legais do negócio;
- e) localização;
- f) valor do investimento;

g) número de concorrentes.

2.4 10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidades de empresas Paulistas.

Informar as pesquisas do Sebrae sobre o tema, informar que há a descrição de uma no apêndice e informar que apresenta pontos da pesquisa realizada em São Paulo.

No estado de São Paulo o Sebrae realizou cinco pesquisas sobre mortalidade de micro e pequenas empresas, tendo início em 1995 e término em 2005, no qual o trabalho em campo foi realizado a cada dois anos sendo possível comparar os resultados dos diversos rastreamentos já realizados. O quadro 3 mostra uma apresentação esquemática dos cinco rastreamentos concluídos, discriminando os anos de constituições das empresas de cada amostra utilizada.

Quadro 3- perfil das amostras utilizadas nos estudos de mortalidade

Estudo	1998/99	2000/01	2002/03	2004/05	2006/07	
Ano de constituição das empresas	1995	Empresas c/3anos	Empresas c/5anos			
	1996	Empresas c/2anos	Empresas c/4anos			
	1997	Empresas c/1anos	Empresas c/3anos	Empresas c/5anos		
	1998		Empresas c/2anos	Empresas c/4anos		
	1999		Empresas c/1anos	Empresas c/3anos	Empresas c/5anos	
	2000			Empresas c/2anos	Empresas c/4anos	Empresas c/6anos
	2001			Empresas c/1anos	Empresas c/3anos	Empresas c/5anos
	2002				Empresas c/2anos	Empresas c/4anos
	2003				Empresas c/1anos	Empresas c/3anos
	2004					Empresas c/2anos
	2005					Empresas c/1anos

Fonte: observatório das MPE's do SEBRAE-SP, 2008

Fica evidenciado tendência a queda das taxas de mortalidade, ao longo do tempo, para empresas com um, dois, três e quatro anos de atividade. Sendo que para empresas com até um ano de atividade, a taxa de mortalidade cai de 35% no primeiro estudo (1998/99) para 27% no último estudo (2006/07). Embora seja visível a tendência de queda da taxa de mortalidade, no conjunto dos estudos especificamente para empresas de até cinco anos, essa tendência parece ter sido revertida no último rastreamento. A taxa de mortalidade de empresas de até cinco anos caiu de 71% no estudo de 2000/01 para 56% no estudo de 2004/05 e voltou a crescer para 62% no estudo de 2006/07, conforme mostra no gráfico 01 abaixo:

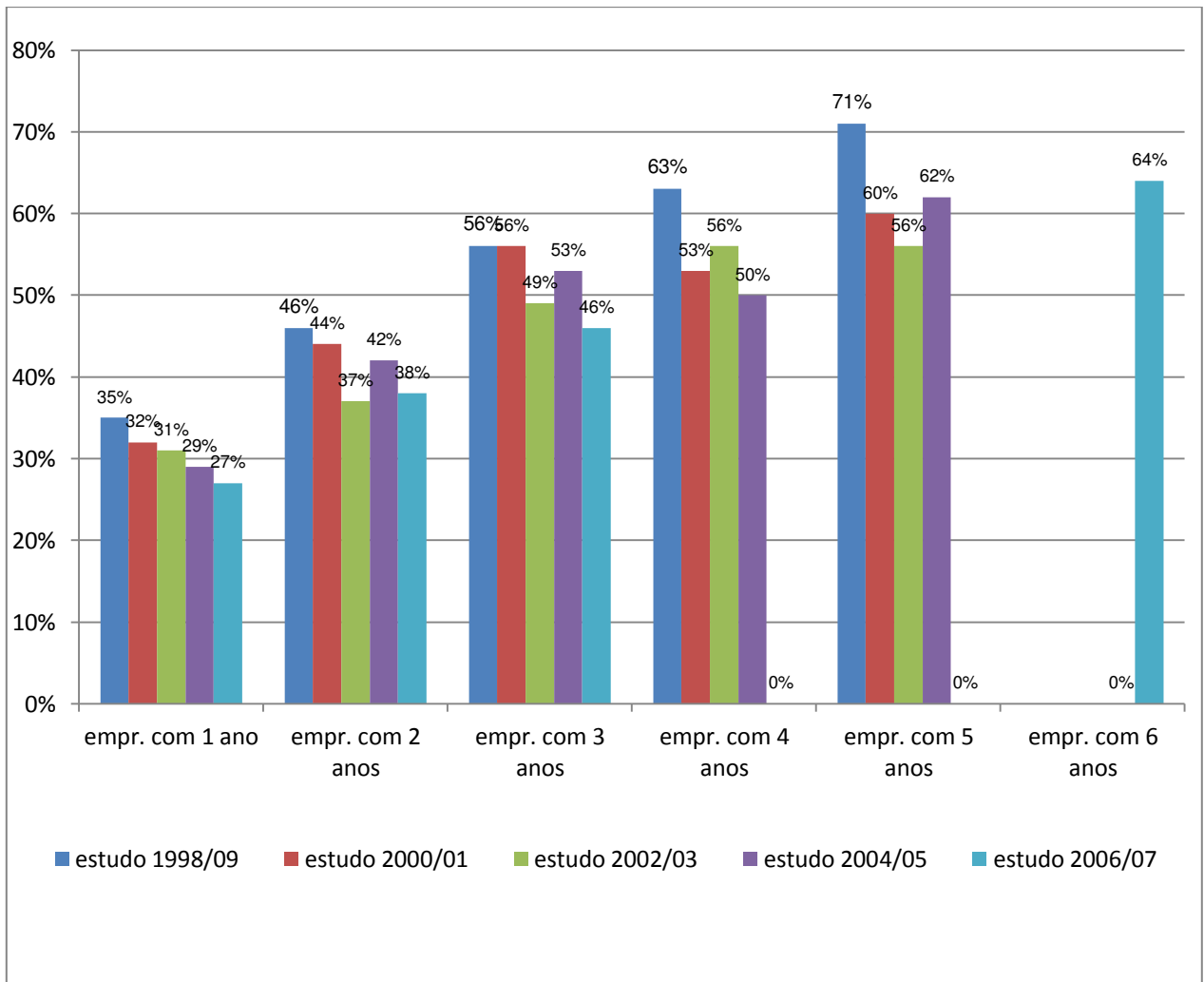


GRÁFICO 01 – Comparação de taxas: estudos anteriores vs estudo atual

Fonte: Observatório da MPEs do SEBRAE-SP

De forma resumida e de acordo com esse estudo do Sebrae realizado no estado de São Paulo, ficou constatado, comparando com anos anteriores, que nos últimos tempos um conjunto de fatores contribuíram para melhora da em termos de sobrevivência de empresas. Dentre eles destacam-se:

- Melhora no ambiente de negócios:

A redução das taxas de juros, a ampliação da oferta de crédito para o consumo, a manutenção da inflação sob controle, a recuperação recente do rendimento real dos trabalhadores, assim como a adoção de novas leis que vêm permitindo aperfeiçoar o tratamento diferenciado e favorável aos pequenos negócios, conforme prevê a constituição Brasileira, como por exemplo: a lei geral das micro e pequenas empresas e a forma de tributação simplificada agora denominada Simples Nacional.

- Melhora no perfil dos empresários:

Houve aumento da escolaridade; aumentou a proporção de empreendedores por oportunidade; aumentou a procura por auxílio nas entidades de apoio às empresas; aumentou a procura dos empresários por cursos; e aumentou a participação dos empresários em reuniões de entidades e em ações em conjunto com outras empresas.

- Melhora no perfil das empresas

Diminui a proporção de novas empresas no setor comércio, onde tradicionalmente é maior a mortalidade de empresas devido à elevada concorrência no setor; ampliou-se a proporção de empresas do tipo “sociedade” com relação as “individuais” no primeiro tipo há tradicionalmente uma divisão de tarefas, o que reduz a sobrecarga de cada dono; aumentou a proporção de empresas que vendem aos governos federal, estadual e municipal.

- Melhora no planejamento prévio

Identificou-se no último levantamento um aumento no tempo médio de planejamento das empresas, antes da sua abertura, assim como a qualidade do planejamento. Com uma maior proporção de empresários realizando levantamento maior de informações sobre os principais itens do seu “plano de negócios”. Destacam-se ainda a despeito da melhora identificada na etapa de planejamento, os itens de gestão empresarial analisados, como por exemplo: controle do fluxo de caixa e desenvolvimento de produtos.

3. DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

A descrição e análise de dados está segmentada, com base nos objetivos específicos e na estrutura do questionário, nos seguintes tópicos: caracterização da empresa; perfil dos respondentes; fatores de sucesso das empresas; e dificuldades no gerenciamento das empresas.

A coleta de dados foi feita por meio de questionário (vide Apêndice) aplicado em 12 empresas ativas instaladas no município de São Francisco/PB. A pesquisa de campo foi realizada no mês de abril de 2015.

3.1 Caracterização das empresas

Com relação à caracterização das empresas, foram coletados dados relacionados ao setor de atividade, à forma jurídica, ao ramo de atividade, ao faturamento anual, ao total de pessoas ocupadas, ao perfil dos clientes, à opção pelo Simples Nacional e à procura por serviço de consultoria.

A descrição dos resultados, considerando os maiores percentuais em cada questão, gera a seguinte caracterização das empresas: têm o comércio como principal setor de atividade (83,3%); estão constituídas sob a forma jurídica Empresário Individual (100%); exploram o ramo de atividade mercadinho (41,7%); possuem faturamento anual abaixo de R\$ 360.000 (83,3%); possuem até 2 pessoas ocupadas (50,0%), sendo 25,0% (1 pessoa) e 25,0% (2 pessoas); possuem clientes de balcão (clientes varejistas) (83,3%); optam pelo Simples Nacional (91,7%); buscam serviços de consultoria (66,7%), tendo como consultores o Contador (75,0% dos que afirmaram buscar serviços de consultoria) e o Sebrae (75,0% dos que afirmaram buscar serviços de consultoria).

3.1.1 Setor de atividade, ramo de atividade e porte.

O setor de atividade predominante das empresas ativas que atuam no município de São Francisco/PB é o comércio (83,3%) (Tab. 1), sendo o ramo de atividade mercadinho o mais explorado (41,7%) correspondendo a (5) estabelecimentos. Os demais ramos de atividade estão distribuídos em farmácia (1), oficina (1), restaurante (1), loja de material de construção (2), comercio de confecções (1) e fábrica de roupas(1).

Uma possível razão para o setor de atividade comércio ser predominante é o fato de São Francisco-PB ser uma cidade pequena, onde os setores de indústria e de serviços são pouco desenvolvidos.

Tabela 1 Setor de atividade das empresas

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Comércio	10	83,3%	47,2%	50,1%	49,3%
Serviço	1	8,3%	40,4%	37,2%	37,8%
Indústria	1	8,3%	12,4%	12,7%	12,9%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Na pesquisa realizada pelo Sebrae (2007), confrontando-se os resultados obtidos na Paraíba Nordeste e Brasil, é visto também que o setor predominante é o comércio, de forma que apresentaram maior equilíbrio com relação aos setores de atividades explorados, esboçando valores aproximados nos ramos de comércio e serviço, levando-se em consideração que as empresas pesquisadas estão localizadas em sua maioria em capitais e regiões metropolitanas (Tab. 1).

Levando-se em consideração o critério utilizado pelo Sebrae para Classificação do porte das empresas, descrito no início desse trabalho, São Francisco apresenta em sua maioria micro empresas, representando 91,7% do total (Tab. 2).

Tabela 2 – Porte das empresas, segundo o numero de pessoas ocupadas

Porte	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Micro	11	91,7%	94,8%	93,8%	92,8%
Pequena	1	8,3	5,2%	6,2%	7,2%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

As pesquisas realizadas pelo Sebrae na Paraíba, Nordeste e Brasil apresentaram predominância as micro empresas, mostrando-se percentuais semelhantes entre estas e a realizada na cidade de São Francisco-PB (Tab. 2).

3.1.2 Forma jurídica

Em relação à forma jurídica na qual as empresas foram constituídas na cidade, todos os 12 respondentes de São Francisco-PB afirmaram ser Empresário Individual.

De acordo com a definição do Sebrae (2011) as empresas podem ser constituídas na forma de empresários individuais ou sociedades empresárias, sendo empresário individual é aquele profissional que exerce atividade econômica organizada para produção ou circulação de bens ou serviços (indústria, comércio ou serviços não especializados, atuação individual, sem sócios) .

3.1.3 Faturamento anual

A maioria das empresas pesquisadas possui faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360.000 (83,3%), sendo que as demais (16,7%) possuem faturamento anual superior a R\$ 360.000 e igual ou inferior R\$ 3.600.000 (Tab. 3).

Tabela 3 Faturamento anual das empresas

	SF (2015)	
	Qtde	%
Abaixo de 360.000	10	83,3%
Entre 360.000 e 3.600.000	2	16,7%
Acima de 3.600.000	0	0%
Total	12	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

A pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) na Paraíba, Nordeste e Brasil, foi realizadas com faixas de faturamento diferentes da pesquisa feita em São Francisco, por esse motivo, torna-se mais objetivo a análise destas de forma separada.

Tabela 4 – Faturamento bruto anual

Faturamento anual	PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
Até R\$ 60 mil	34%	40,4%	40,3%
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 120 mil	22%	21,4%	21,7%
Acima de R\$ 120 mil até R\$ 360 mil	15%	15,6%	17,7%
Acima de R\$ 360 mil até R\$ 600 mil	8%	4,6%	6,0%
Acima de R\$ 600 mil até R\$ 840 mil	3%	1,8%	2,0%
Acima de R\$ 840 mil até R\$ 1.080 mil	1%	1,3%	1,0%
Acima de R\$ 1.080 mil até R\$ 1.200 mil	1%	0,6%	1,0%
Acima de R\$ 1.200 mil	1%	1,5%	1,7%
Não informou	15%	13,3%	8,3%
Total	100%	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Analisando os dados de forma agrupada é visto a superioridade das empresas que possuem faturamento abaixo de 360.000. Para Paraíba, Nordeste e Brasil foram apresentados percentuais de 71%, 77,4% e 79,4% respectivamente.

3.1.4 Pessoas ocupadas

Com relação ao total de pessoas ocupadas, é visto que as empresas Francisquenses possuem poucos empregados tendo em sua maioria uma ou duas pessoas ocupadas e no máximo até 19

pessoas. A média de funcionários por empresa é 4,24 em São Francisco-PB (Tab 5). São em sua maioria pequenos empreendimentos que oferecem poucas oportunidades de trabalho, devido à baixa demanda.

Tabela 5 Total de pessoas ocupadas

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
1 pessoa	3	25,0%	13%	15,1%	SI
2 pessoas	3	25,0%	17%	19,0%	SI
3 pessoas	2	16,7%	14%	16,8%	SI
4 a 9 pessoas	2	16,7%	44%	36,6%	SI
10 a 19 pessoas	2	16,7%	8%	8,4%	SI
20 ou mais pessoas	-	-	5%	3,8%	SI
Total	12	100%	100%	100%	SI
Média (pessoas)	4,24	-	5,78	5,33	4,96

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Na pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) percebe-se, que a maior parte das empresas apresenta de 4 a 9 pessoas ocupadas tanto na Paraíba quanto no Nordeste, não havendo informações para o Brasil. A média de pessoas ocupadas na Paraíba é superior aos valores de São Francisco-PB, Nordeste e Brasil (Tab. 5).

3.1.5 Perfil dos clientes

O perfil dos clientes das empresas pesquisadas em São Francisco-PB é composto por apenas dois tipos de clientes, varejistas (clientes de balcão), com 83,3%, havendo ainda a clientela composta por Órgãos Públicos (16,7%) (Tab. 6).

Tabela 6 - Perfil dos clientes

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Clientes de balcão (varejo)	10	83,3%	78%	75,1%	67,3%
Central de compras	-	-	-	0,9%	1,0%
Lojas de departamentos	-	-	3%	1,2%	1,3%
Órgãos públicos	2	16,7%	2%	3,3%	2,0%
Empresas privadas	-	-	17%	18,7%	28,0%
Outro	-	-	-	0%	0,0%
Não informou	-	-	SI	0,8%	0,0%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

Os estudos feitos pelo Sebrae (2007) mostram maior diversidade quanto aos tipos de clientes tanto na Paraíba, como Nordeste e Brasil, sendo os varejistas os seus maiores clientes, seguido das empresas privadas, que apresentaram o segundo maior percentual, divergindo um pouco da pesquisa feita em São Francisco, por esta não apresentar este tipo de clientes (Tab 6). Há maior incidência de clientes varejistas (78%). Entretanto, as empresas privadas representam a segunda maior clientela (17%) (Tab. 6).

3.1.6 Opção pelo Simples Nacional

Quase todas as empresas pesquisadas de São Francisco-PB são optantes pelo Simples Nacional (91,7%). Somente um respondente afirmou não ser optante pelo Simples (8,3%) (Tab. 7).

Tabela 7 Tributação pelo Simples Nacional

	SF 2015		PB (n=239)	NE	BRA
	Qtde	%	%	%	%
Optante	11	91,7%	83%	87,2%	91,7%
Não Optante	1	8,3%	5%	5,6%	3,0%
Não Pode Optar	-	-	1%	3,1%	2,7%
Não Sabe	-	-	10%	3,7%	2,3%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborado pelo autor (2015).

As pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) mostram que a grande maioria dos micro e pequenos empreendimentos fazem parte do regime de arrecadação simplificado e apresentam percentuais parecidos com a pesquisa realizada em São Francisco.

O simples nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável as microempresas e empresas de pequeno porte, previsto na lei complementar nº 123/06.

3.1.7 Serviços de consultoria

A maior parte das empresas pesquisadas busca algum tipo de consultoria (8 respondentes dentre 12, representando 66,7%). Os respondentes que afirmaram procurar serviços de consultoria, optam pelo contador (6 respondentes dentre 8, representando 75,0%) e/ou pelo Sebrae (6 respondentes dentre 8, representando 75,0%) (Tab. 8).

Tabela 8 Consultorias utilizadas pelos empresários

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Procurou Consultoria?	8	66,7%	56%	63,7%	54,3%
Contador	6	75,0%	44%	45,2%	42,0%
Pessoas que conheçam o ramo de atividade	1	12,5%	7%	12,2%	7,3%
Sebrae	6	75,0%	18%	22,2%	18,0%
Associação de empresas do ramo de atividade	-	-	1%	3,7%	2,0%
Entidades de classe	-	-	2%	1,6%	2,0%
Senai	1	12,5%	1%	2,4%	1,7%
Outra experiência (especificar)	-	-	-	0,5%	0,0%
Total	8		-		

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Tanto na pesquisa realizada em São Francisco-PB, quanto na realizadas pelo Sebrae (2007) é visto que a maioria dos empresários busca por algum tipo de consultoria para atender suas

necessidades. Os contadores foram apontados como os mais procurados pelos empresários e em segundo lugar o Sebrae.

As organizações utilizam o processo de consultoria como uma atividade que auxilia os gestores nas tomadas de decisões, esse auxílio acaba se caracterizando como um serviço de aconselhamento de pessoas que atuam nestas funções, esta ajuda muitas vezes pode ser considerada como uma vantagem competitiva para a organização (LOMBARDI 2010). Corroborando, Zanata et al (2010) referem que esse processo oportuniza a empresa ter uma orientação de um especialista familiarizado com diversas experiências e com uma perspectiva independente.

Quando ocorre esta relação de colaboração entre a organização e consultores é possível perceber as mudanças na organização, com isso ocorre o crescimento do espaço da consultoria dentro da organização e isso faz com que abra-se espaço para iniciar o processo de mudança organizacional pelos quais as empresas acabam passando no decorrer do processo de consultoria (CARVALHO et al, 2009 e DONADONE, 2010).

Em pesquisa realizada pelo Sebrae (2005) com o tema “Os 10 anos de monitoramento das empresas paulistas” foi feito um comparativo entre as empresas que eram clientes do Sebrae, ou seja, aquelas empresas que tem cadastro no Sebrae e que tenha participado de algum produto ou serviço (ex: treinamentos, cursos, consultorias e bolsas de negócio) e as que estavam inscritas na JUCESP (Junta Comercial de São Paulo).

A pesquisa investigou as empresas de 2000 a 2005, ou seja, empresas com até seis anos de atividade, resultando na constatação de que as empresas ligadas ao Sebrae apresentavam taxa de mortalidade muito inferior quando comparada com as empresas inscritas na JUCESP, cerca de 10% a menos no primeiro ano de atividade, 11% no segundo, 6% no terceiro, 12% no quarto, 20% no quinto e 26% no sexto.

A pesquisa Sebrae (2005) destaca dois pontos responsáveis pelas taxas mais baixas de mortalidade das empresas clientes do Sebrae-SP, associando em parte ao perfil diferenciado desse grupo de empresas em relação a média do mercado, e em parte devido ao fato de que ao se dirigirem ao Sebrae-SP, conseguem aprimorar ainda mais o seu perfil empreendedor, por meio de cursos, consultorias ou até mesmo outros serviços oferecidos por essa instituição.

Na pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) sobre a assessoria mais importante na visão dos empresários, o contador foi o profissional que apareceu como tendo o auxílio mais relevante para os empresários, sendo essa visão obtida pela maioria dos entrevistados, ou seja, na Paraíba (69%), Nordeste (62,3%) e Brasil (64,7%).

3.2 Perfil dos respondentes

No que se refere ao perfil dos respondentes, foram coletados dados relacionados ao gênero, à idade, à escolaridade, ao cargo/função exercido, aos motivos para a constituição da empresa, à experiência no ramo de negócio, à remuneração no primeiro ano de funcionamento da empresa e à atividade exercida antes de constituir a empresa.

Levando-se em consideração os maiores percentuais em cada questão, os respondentes possuem o seguinte perfil: pertencem ao gênero masculino (91,7%); com idade entre 40 e 49 anos (33,3%); possuem ensino médio completo (66,7%); atuam como gerente (58,3%); constituíram a empresa com o desejo de ter um negócio próprio (100%); possuem experiência anterior no ramo de negócio (50,0%), sendo que metade como funcionário de outra empresa; tiveram, no primeiro ano de funcionamento da empresa, a atividade empresarial como única fonte de remuneração (66,7%); e exerciam atividade de funcionário de empresa privada antes de constituir a empresa (58,3%).

3.2.1 Gênero

Quase todos os respondentes de São Francisco/PB pertencem ao gênero masculino (91,7%) (Tab. 9).

Tabela 9 Gênero dos empresários

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Masculino	11	91,7%	67%	61,7%	64,3%
Feminino	1	8,3%	33%	38,3%	35,7%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

As pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) mostraram que a maior parte dos empresários é do gênero masculino e representa mais de 60% do total. São Francisco-PB segue essa tendência, com percentual superior aos estudos realizados (Tab. 9).

3.2.2 Faixa etária

Dentre os 12 respondentes, a maior parte pertence à faixa etária de 40 a 49 anos (33,3%). Considerando-se faixas etárias agrupadas, tem-se que 75% dos respondentes têm 30 anos ou mais (Tab. 10). Isso pode sinalizar a existência de profissionais mais experientes gerenciando as empresas, tendo em vista que 100% dos respondentes são proprietários ou gerentes (Tab. 10).

Tabela 10 – Faixa etária dos respondentes

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
18 a 24 anos	1	8,3%	12%	8,0%	SI
25 a 29 anos	2	16,7%	15%	14,8%	SI
30 a 39 anos	3	25,0%	38%	36,8%	SI
40 a 49 anos	4	33,3%	23%	27,6%	SI
50 anos ou mais	2	16,7%	12%	12,6%	SI
Recusa	-	-	-	0,3%	SI
Total	12	100%	100%	100%	SI
Média (em anos)			36,38	37,55	38,83

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Analisando a realidade paraibana (SEBRAE, 2007), há maior incidência de respondentes na faixa etária de 30 a 39 anos (38%). Os respondentes com idade igual ou superior a 30 anos representam 73% do total. O Nordeste apresenta valores parecidos com os constatados na Paraíba, tendo a maior parte de seus empresários idade entre 30 a 39 anos (Tab. 10).

3.2.3 Escolaridade

Os empresários de São Francisco-PB, em sua maioria, possui ensino médio completo (66,7%). Há, também, os que possuem ensino superior completo (16,7%) (Tab. 11). Enquanto a faixa etária sinaliza a existência de pessoas experientes gerenciando as empresas, a escolaridade indica a necessidade de capacitação dos gestores.

Tabela 11 Escolaridade dos respondentes

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Até a 4º do ensino fundamental incompleto	-	-	1%	2,7%	2,3%
Até a 8º do ensino fundamental incompleto	-	-	9%	7,8%	9,0%
Ensino médio incompleto	2	16,7%	-	11,7%	11,0%
Ensino médio completo	8	66,7%	8%	SI	SI
Superior incompleto	-	-	51%	50,0%	49,7%
Superior completo	2	16,7%	30%	27,0%	27,7%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

A pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) na Paraíba, aponta maior incidência de respondentes com ensino superior incompleto (51%) seguido de respondentes com ensino superior completo (30%) (Tab. 11) esses percentuais esboçam valores parecidos tanto no Nordeste como no Brasil. No caso do Brasil, não há informações relativas ao ensino médio completo. Estes dados sinalizam existência de profissionais com experiência no mercado e que buscam capacitação.

3.2.4 Cargo/função exercido na empresa

Os respondentes identificaram-se como sócio-proprietário (41,7%) ou gerente (58,3%) na pesquisa realizada em São Francisco-PB (Tab. 12).

Tabela 12 identificação do respondente

	SF	
	Qtde	%
Sócio-Proprietário	5	41,7
Gerente	7	58,3
Outro. Especificar	-	-
Total	12	100%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Todos os respondentes foram identificados como gerentes ou sócio-proprietário garantindo assim a qualidade das informações prestadas.

3.2.5 Motivos para a constituição da empresa

O desejo de ter o próprio negócio na pesquisa realizada em São Francisco é o motivo principal apontado pelos respondentes para constituir a empresa (100%), seguido dos motivos identificou uma oportunidade de negócio (58,3%) e para melhorar renda/melhorar de vida (58,3%) (Tab. 13).

Tabela 13 Motivo para constituir a empresa

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Desejo de ter o próprio negócio	12	100%	71%	63,1%	62,7%
Identificou uma oportunidade de negócio	7	58,3%	48%	33,1%	38,7%
Para melhorar renda/melhorar de vida	7	58,3%	45%	36,8%	36,3%
Tinha experiência anterior	3	25,0%	39%	32,8%	30,0%
Tinha capital disponível	1	8,3%	26%	15,9%	11,3%
Por influencia de outras pessoas	-	-	13%	12,9%	12,3%
Tinha tempo disponível	2	16,7%	20%	18,0%	10,3%
Estava insatisfeito no seu emprego	1	8,3%	8%	6,8%	4,7%
Estava desempregado	1	8,3%	3%	6,7%	6,7%
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização	-	-	3%	5,2%	3,0%
Aproveitou Incentivos Governamentais	-	-	1%	1,7%	0,7%
Outro(s). Especificar:	-	-	-	0,8%	1,0%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

A pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) também apontou os mesmos motivos da presente pesquisa: desejo de ter o próprio negócio (71%), identificou uma oportunidade de negócio (48%) e para melhorar renda/melhorar de vida (45%) como principais motivos para constituir uma empresa (Tab. 13).

A GEM (Global Entrepreneurship Monitor), pesquisa realizada pelo IBQP (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade) com o apoio do Sebrae, pesquisa realizada nas cinco regiões do país sobre empreendedorismo no ano de 2012, entrevistou a população entre 18 e 64 anos, na busca de compreender o papel do empreendedorismo no desenvolvimento do país.

O brasileiro, segundo a pesquisa, possui espírito empreendedor, explicada pelo aumento nas taxas de empreendedorismo no decorrer dos anos, no ano de 2014 no Brasil o percentual de empreendedores foi de 34,5% da população, e encontra-se em trajetória crescente desde 2011 onde o percentual era de 26,9%, sendo superado em 2013 com 32,3% (IBPQ, 2012).

Com relação aos desejos e expectativas da população adulta brasileira a pesquisa mostrou que ter o próprio negócio (31,4%) apareceu em terceiro lugar no conjunto dos desejos brasileiros, depois da compra da casa própria (41,9%) e de viajar pelo Brasil (32,0%) (IBPQ, 2012).

3.2.6 Experiência no ramo de negócio

A metade dos respondentes francisquenses tem experiência/conhecimento no ramo de negócio em que atua (6 respondentes, representando 50% dentre 12). As origens desta experiência são as seguintes: funcionário de outra empresa (3 respondentes, dentre 12), alguém da família tinha algo similar (2 respondentes, dentre 12) e trabalhava com o autônomo no ramo (1 respondente, dentre 12) (Tab. 14).

Tabela 14 Experiência no ramo de negócio

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Tinha Experiência?	6	50,0%	64%	61,8%	60,0%
Funcionário de outra empresa	3	25,0%	21%	24,3%	27,3%
Alguém da família tinha algo similar	2	16,7%	17%	11,8%	8,7%
Sócio ou proprietário de outra empresa	-	-	10%	6,8%	6,7%
Trabalhava como autônomo no ramo	1	8,3%	9%	9,4%	10,3%
Diretor ou gerente de outra empresa	-	-	5%	7,2%	5,0%
Trabalhava com autônomo em outra atividade	-	-	0%	1,4%	1,3%
Outra experiência. Especificar	-	-	1%	1,1%	1,0%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Com relação à realidade paraibana (SEBRAE, 2007), tem-se que 64% dos respondentes afirmaram ter experiência anterior no ramo, tendo 21% destes afirmado que a experiência teve origem na atividade realizada como funcionário de outra empresa (do ramo) (Tab. 14).

Machado e Silva (2005, p. 11), ao realizarem pesquisa sobre administração financeira de curto prazo, em uma microempresa instalada em João Pessoa/PB, identificaram que o proprietário da empresa não possuía experiência anterior (no ramo de confecções) “antes de abrir a empresa, há dois anos. Seu conhecimento do setor foi adquirido basicamente com informações de seus irmãos, que estão no setor há mais de 10 anos”.

3.2.7 Remuneração no primeiro ano de funcionamento da empresa

No primeiro ano de atividade das empresas, a maioria dos respondentes de São Francisco-PB afirmou ser esta a única fonte de remuneração (66,7%) (Tab. 15).

Tabela 15 Remuneração no primeiro ano de funcionamento

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Única fonte de remuneração	8	66,7%	58%	62,2%	67,0%
Outra fonte de remuneração	4	33,3%	41%	36,4%	32,0%
Não informou	-	-	1%	1,4%	0,7%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Em pesquisa realizada pelo Sebrae (2007) a maioria dos respondentes afirmaram que no primeiro ano de funcionamento, a atividade empresarial era a única fonte de remuneração, é o que é visto na pesquisa realizada na Paraíba, Nordeste e Brasil onde apresentou-se em ambas percentuais aproximados, inclusive quando feita a comparação com a realizada em São Francisco (Tab. 15).

3.2.8 Atividade exercida antes de constituir a empresa

Com relação à atividade exercida antes de constituir a empresa, os respondentes de São Francisco-PB atuavam como funcionário de empresa privada (58,3%), seguido da ocupação estudante (25,0%) e da ocupação autônomo (16,7%) (Tab. 16). Esse resultado pode indicar que os respondentes deliberadamente optaram por deixar seus empregos e abrir o próprio negócio.

Tabela 16 Atividade exercida antes de constituir a empresa

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Funcionário de empresa privada	7	58,3%	37%	43,9%	52,7%
Autônomo	2	16,7%	25%	22,2%	19,7%
Empresário	-	-	15%	11,8%	11,7%
Estudante	3	25,0%	10%	7,9%	5,0%
Funcionário público	-	-	5%	7,2%	5,3%
Dona de casa	-	-	3%	2,8%	3,0%
Atuava no mercado informal	-	-	3%	2,7%	2,3%
Nenhuma atividade	-	-	1%	2,3%	0,0%
Vivia de rendas	-	-	0%	1,0%	0,0%
Outra.	-	-	-	0,5%	0,3%
Total	12	100%	100%	100%	100%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

As pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) também apresentam a ocupação funcionário de empresa privada como a mais frequente. Os resultados, entretanto, são mais dispersos: houve ocorrência em todas as opções listadas (Tab. 16).

3.3 Fatores de sucesso das empresas

Com relação aos fatores de sucesso, foram coletados dados relacionados aos fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa e, às áreas de conhecimento mais importantes nos primeiros anos de atividade da empresa. O respondente poderia indicar um ou mais fatores, de acordo com sua percepção.

O fator mais importante para o sucesso das empresas mais indicado pelos respondentes foi o bom conhecimento do mercado onde atua (66,7%). Já no caso da área de conhecimento mais importante nos primeiros anos de atividade da empresa, três áreas foram as mais indicadas: planejamento, organização empresarial e relações humanas (cada área com 66,7%).

3.3.1 Fatores mais importantes para o sucesso das empresas

Dentre os 11 fatores de sucesso listados no questionário, os mais indicados pelos respondentes de São Francisco/PB foram: bom conhecimento do mercado onde atua (66,7%), escolha de um bom administrador (58,3%) e boa estratégia de vendas (50,0%) (Tab. 17).

Tabela 17 Fatores de sucesso das empresas segundo as categorias

		SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
		Qtde	%	%	%	%
Logística Operacional	Escolha de um bom administrador	7	58,3%	56%	47,2%	47,7%
	Uso de capital próprio da empresa	3	25,0%	46%	35,1%	35,7%
	Reinvestimento dos lucros da empresa	2	16,7%	42%	30,0%	31,0%
	Acesso a novas tecnologias	2	16,7%	22%	25,7%	28,3%
	Terceirização das atividades início da empresa	-	-	3%	5,7%	5,3%
Habilidades Gerenciais	Boa estratégia de vendas	6	50,0%	67%	55,6%	50,7%
	Bom conhecimento do mercado onde atua	8	66,7%	53%	49,9%	52,3%
Capacidade Empreendedora	Empresário com persistência/perseverança	-	-	35%	36,6%	44,0%
	Aproveitamento das oportunidades de negócio	2	16,7%	49%	32,3%	35,0%
	Criatividade do empresário	3	25,0%	39%	42,3%	43,7%
	Capacidade de liderança do empresário	3	25,0%	31%	25,0%	23,3%
	Capacidade do empresário assumir riscos	1	8,3%	22%	22,6%	23,0%
Outro(s). Especificar		-	-	-	0,2%	1,0%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

a) Logística operacional

Os 5 primeiros fatores listados na Tabela 15 compõem o grupo **Logística Operacional** (escolha de um bom administrador, uso de capital próprio da empresa, reinvestimento dos lucros da empresa, acesso à novas tecnologias, terceirização das atividades início da empresa).

Os fatores pertencentes a este grupo de acordo com o Sebrae (2004) representam a

capacidade dos empresários em utilizar de forma eficiente alguns dos mais importantes fatores de produção utilizados na atividade empresarial, ou seja, o capital, o trabalho especializado e recursos tecnológicos disponíveis, reunindo-os na atividade produtiva ou comercial da empresa para obtenção dos melhores resultados.

O percentual dos empresários de São Francisco-PB que consideram os fatores relacionados a logística Operacional como fator de sucesso foi bem elevado, tendo como principais fatores dentro da logística operacional a escolha de um bom administrador e o uso de capital próprio da empresa com 58,3% e 25% respectivamente (Tab. 17).

As pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) esboçaram valores parecidos com a realizada em São Francisco-PB, apresentando também valores mais elevados para os fatores: escolha de um bom administrador e uso de capital próprio da empresa, principalmente na Paraíba onde os percentuais apresentaram-se maiores (Tab 17).

b) Habilidades gerenciais

Os fatores de sucesso boa estratégia de vendas e bom conhecimento do mercado onde atua, compõem o grupo das **Habilidades Gerenciais** da empresa.

De acordo com o Sebrae (2004) as habilidade gerenciais indicam que, para se obter o sucesso nas vendas, o empresário deve ter bom conhecimento do mercado, que pode ser traduzido em alguns aspectos fundamentais da condução dos negócios, como, por exemplo, conhecer a clientela potencial e quais produtos eles procuram, avaliar e procurar as melhores fontes para a aquisição dos bens para a formação do estoque da empresa, entre outros. Ademais, como indica o segundo fator, o empresário deve ter conhecimento sobre a melhor forma de colocar os produtos à venda, envolvendo diversos quesitos, como a definição de preços de comercialização compatíveis com o perfil do mercado, estratégias de promoções das mercadorias e serviços, marketing etc.

Considerando-se os respondentes de São Francisco-PB, os fatores que compõem este grupo foram os que apresentaram um dos maiores percentuais, conseqüentemente pode-se deduzir que são os principais fatores para o sucesso de um empreendimento na visão destes,

corroborando com as pesquisas realizadas na Paraíba, Nordeste e Brasil, onde estas apresentaram mesmo grau de importância para esses atributos.

Na pesquisa realizada pelo Sebrae (2007), é visto que os empresários reconhecem as habilidades gerenciais como principal fator de sucesso, por terem assim apresentado os maiores percentuais para esses itens. Os empresários da Paraíba foram o que mais valorizaram as habilidades gerenciais principalmente a boa estratégia de vendas para o sucesso de seus negócios.

c) Capacidade empreendedora

Os 5 últimos fatores de sucesso compõem o grupo **Capacidade Empreendedora** (empresário com persistência/perseverança, aproveitamento das oportunidades de negócio, criatividade do empresário, capacidade de liderança do empresário e capacidade do empresário assumir riscos).

Segundo o Sebrae (2004) os fatores de sucesso nessa categoria refletem a disposição e a capacidade empresarial para comandar o empreendimento, permitindo, por meio de habilidades naturais, descobrir as melhores oportunidades de negócios, assumir os riscos envolvidos no investimento de recursos financeiros e humanos em uma nova empresa e conduzir os negócios em meio a adversidades e dificuldades que surgem no dia-a-dia empresarial.

As habilidades relativas à capacidade empreendedora não podem ser adquiridas, sendo possível, contudo, seu aprimoramento com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão.

Os fatores relativos à capacidade empreendedora como sendo importantes para o sucesso dos negócios apresentaram-se mais tímidos em relação aos que respondem a respeito da importância da logística operacional na pesquisa realizada em São Francisco-PB e mostram que esses empresários dão menos importâncias a capacidade empreendedora, quando comparada a logística operacional.

As pesquisas realizadas pelo Sebrae (2007) apresentaram valores mais elevados para

capacidade empreendedora em relação a realizada em São Francisco-PB. Os resultados na Paraíba, nordeste e Brasil apresentaram resultados semelhantes aos vistos na logística operacional, significando que acreditam um pouco mais nas habilidades naturais de seus gestores para o sucesso de seus negócios do que os empresários franciscenses.

3.3.2 Áreas de conhecimento mais importantes nos primeiros anos de atividade da empresa

Já no segundo quesito, quando se investiga as áreas de conhecimento mais importante, foi respondido como principais áreas: Planejamento, organização empresarial, relações humanas, marketing/propaganda e situação econômica do país.

Tabela 18 Área de conhecimento mais importante

		SF (2015)	PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
	Qtde	%	%	%	%
Planejamento	8	66,7%	71%	65,3%	71,3%
Organização Empresarial	8	66,7%	62%	52,4%	55,3%
Marketing/Propaganda	6	50%	48%	45,4%	47,3%
Vendas	4	33,3%	38%	42,8%	43,3%
Relações humanas	8	66,7%	41%	36,8%	36,3%
Análise Financeira	1	8,3%	44%	33,1%	34,3%
Situação econômica do país	3	25%	7%	13,6%	15,7%
Informática	2	16,7%	10%	13,2%	12,0%
Outras. Especificar	-	-	SI	0,0%	0,0%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Como pode ser visto as áreas de conhecimento mais importante na visão dos empresários franciscenses foram o planejamento (66,7%), organização empresarial (66,7%) e relações humanas (66,7%), já a pesquisa feita pelo Sebrae (2007) na Paraíba apresentou resultados semelhantes, divergindo apenas na terceira área escolhida, ou seja, o marketing/propaganda.

O planejamento como fator de sucesso, é o processo no qual é estabelecido os cursos de ações da empresa e os objetivos que devem alcançar, onde há nesse processo diversos

componentes, tais como: missão, o desempenho da organização, os desafios e oportunidades do ambiente, pontos fortes e fracos dos sistemas internos da organização e competência dos planejadores em termos de conhecimento.

Para se implementar o planejamento deve-se passar por três etapas básicas, sendo o orçamento a etapa inicial onde se planeja ações a serem realizadas no futuro, a execução é a segunda etapa onde se põe em prática as ações previstas no orçamento, A última etapa do processo decisório, de acordo com Mosimann e Fish (1999), denominada controle, na realidade não ocorre por último. Por que esta está associada a todas as fases do processo. Ocorre no planejamento, na execução e em si própria.

Não há como dissociá-la das fases do processo decisório, razão pela qual se pode considerar as demais fases, juntamente com o controle, como um grande modelo de controle.

3.4 Dificuldade no gerenciamento da empresa

Com relação às dificuldades no gerenciamento das empresas, foram coletados dados referentes às principais dificuldades encontradas, atualmente, no gerenciamento da empresa, bem como relacionados às principais dificuldades encontradas no gerenciamento, desde a constituição da empresa.

A principal dificuldade vivenciada atualmente no gerenciamento da empresa foi a crise econômica do país (75%). Já as principais dificuldades encontradas no gerenciamento da empresa, desde sua constituição, foram a inadimplência/maus pagadores e a carga tributária muito alta (66,7% cada).

3.4.1 Principais dificuldades encontradas atualmente

Atualmente as empresas francisquenses vivenciam as principais dificuldades: crise econômica no país (75,0%), maus pagadores/inadimplência (66,7%), carga tributária/encargos (50,0%) e

concorrência (33,3%). Já no caso das empresas paraibanas, as principais dificuldades vivenciadas atualmente foram: falta de capital de giro (23%), falta de profissionais/mão de obra qualificada (14%), concorrência (13%) e carga tributária/encargos (12%) (Tab. 19).

Tabela 19 Atuais dificuldades vivenciadas pelas empresas

	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)
	Qtde	%	%	%
Falta de capital de giro	3	25%	23%	18,9%
Falta de profissionais/mão de obra qualificada	3	25%	14%	13,4%
Concorrência	4	33,3%	13%	14,0%
Carga tributária/encargos	6	50%	12%	20,9%
Dificuldade financeira	2	16,7%	9%	6,9%
Falta de crédito	1	8,3%	6%	6,7%
Falta de conhecimento na área de gestão	1	8,3%	4%	3,3%
Desconhecimento do mercado	-	-	4%	2,6%
Maus pagadores/inadimplência	8	66,7%	3%	7,6%
Crise econômica do país	9	75%	3%	2,3%
Má localização da empresa	1	8,3%	3%	2,4%
Burocracia	1	8,3%	3%	2,0%
Baixo lucro	1	8,3%	0%	1,1%
Outro(s).	-	-	2%	1,1%
Nenhuma	-	-	17%	16,1%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

Percebe-se divergência entre os resultados obtidos em São Francisco-PB e na Paraíba. Talvez pelo momento vivenciado no Brasil (crise econômica), que tem ocasionado desaceleração nas vendas e desemprego em diversos setores em atividade no país, impactando de forma crucial o mercado.

Segundo pesquisa da PNAD-C (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios-Continua) realizada pelo IBGE (de forma contínua e divulgada em Junho/2015) referente ao segundo trimestre do corrente ano, havia 8,0 milhões de pessoas desocupadas, superando assim a estimativa realizada no início do ano, que era de 6,8 milhões. Confrontando-se o resultado com o mesmo período do ano anterior, tem-se uma alta de 14% do total de desocupados.

3.4.2 Principais dificuldades encontradas desde a constituição da empresa

Desde sua constituição, as empresas francisquenses enfrentam as seguintes dificuldades: inadimplência/maus pagadores (66,7%), carga tributária muito alta (66,7%), recessão econômica do país (33,3%), concorrência muito forte, qualidade do produto/serviço e falta de mão de obra qualificada (25% cada) (Tab. 20).

A inadimplência foi um dos problemas bastante citados pelos respondentes de São Francisco-PB. Os empresários aliaram o alto índice de mau pagadores à situação vivenciada pelos brasileiros hoje, onde, oportunidades de emprego e giro de dinheiro no mercado, cada vez estão mais difíceis.

Tabela 20 Principais dificuldades na condução das atividades

Categorias	Dificuldades no Gerenciamento	SF (2015)		PB (2007)	NE (2007)	BRA (2007)
		Qtde	%	%	%	%
Causas Econômicas Conjunturais	Concorrência muito forte	3	25%	36%	33,4%	35,0%
	Inadimplência/maus pagadores	8	66,7%	26%	26,0%	27,7%
	Falta de clientes	2	16,7%	23%	22,4%	21,7%
	Recessão econômica do país	4	33,3%	13%	17,9%	25,3%
Falhas Gerenciais	Falta de capital de giro	1	8,3%	41%	41,1%	41,3%
	Problemas financeiros	1	8,3%	21%	18,7%	19,7%
	Desconhecimento de mercado	-	-	10%	7,7%	4,7%
	Falta de conhecimentos gerenciais	-	-	9%	8,4%	10,7%
	Ponto/local inadequado	2	16,7%	5%	6,9%	6,7%
	Qualidade do produto/serviço	3	25%	4%	2,7%	2,3%
Políticas Públicas e Arcabouço Legal	Carga tributária muito alta	8	66,7%	45%	53,7%	62,7%
	Falta de crédito bancário	1	8,3%	23%	23,8%	23,0%
	Problemas com a fiscalização	-	-	8%	7,8%	8,3%
Logística Operacional	Falta de mão de obra qualificada	3	25%	28%	24,8%	29,7%
	Instalações inadequadas	-	-	7%	6,8%	5,3%
	Outra(s) Especificar:	-	-	-	0,0%	0,0%
	Não enfrentava nenhuma dificuldade	-	-	8%	4,4%	4,0%

Fonte: Elaborada pelo autor (2015).

A pesquisa realizada na Paraíba (SEBRAE, 2007) indicou diferentes dificuldades no gerenciamento das empresas desde sua constituição: carga tributária muito alta (45%), falta de capital de giro (41%), concorrência muito forte (36%), falta de mão de obra qualificada (28%) e inadimplência/maus pagadores (26%) (Tab. 20).

Comparando o resultado das duas pesquisas, a dificuldade carga tributária continua entre as

mais indicadas. Entretanto, a inadimplência passou da mais indicada para a quinta mais indicada. A recessão econômica do país passou da terceira para a nona mais indicada (Tab. 21).

Campos (2007, p. 9) ressalta que a alta carga tributária brasileira gera a necessidade de se realizar planejamento tributário, visando à eliminação/redução de tributos.

O resultado mostra cada vez mais a importância do planejamento tributário nas empresas, pois muitas, na tentativa de diminuir a carga tributária, fazem uso da sonegação fiscal, complicando dessa forma ainda mais a continuidade da empresa. Quando descoberta, a sonegação implica em processo criminal, gerando aumento do valor a ser pago, em decorrência de multas e juros de mora aplicados.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa é de grande relevância, pela importância que as MPE's representam na economia Brasileira, sendo responsável por mais da metade dos empregos de carteira assinada e representando 99% do total das empresas Brasileiras, Sebrae (2011). Dessa forma, torna-se de grande valia conhecer as dificuldades enfrentadas no dia-a-dia dessas empresas, bem como os fatores de sucesso indicados pelos empresários.

Esse trabalho teve como objetivo investigar os fatores de sucesso e as principais dificuldades enfrentadas na operacionalização das empresas situadas na sede da cidade de São Francisco-PB.

Com relação à caracterização das empresas pesquisadas, destaca-se que as empresas pesquisadas buscam por serviços de consultoria, tendo como consultores mais procurados o Contador e o SEBRAE. Em pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007), os respondentes paraibanos afirmaram que a assessoria mais importante é prestada pelo Contador. Esses resultados indicam boas perspectivas para o profissional contábil.

Complementando os resultados relacionados à caracterização das empresas, em termos de maiores proporções as empresas são: comerciais, optantes pelo Simples Nacional, constituídas sob a forma jurídica Empresário Individual e que atuam no ramo de atividade mercadinho, possuem faturamento anual abaixo de R\$ 360.000 e contam com até 2 pessoas ocupadas.

Considerando os maiores percentuais nas respostas, os profissionais pesquisados são do gênero masculino, com idade entre 40 e 49 anos e com ensino médio completo. Constituíram a empresa com o desejo de ter um negócio próprio, possuem experiência anterior no ramo de negócio e, antes de constituir a empresa, exerciam atividade de funcionário de empresa privada.

De posse desse perfil, os consultores mais procurados (Contadores e SEBRAE) podem direcionar serviços adequados ao público-alvo, tais como relacionados às principais dificuldades encontradas (maus pagadores/inadimplência e carga tributária/encargos), bem como relacionados às áreas de conhecimento mais importantes (planejamento, organização empresarial e relações humanas).

Os fatores de sucesso, na ótica dos empresários de São Francisco-PB são: o bom

conhecimento no mercado onde atua (66,7%), escolha de um bom administrador (58,3%) e boa estratégia de vendas (50%). Com relação à área de conhecimento mais importante, as áreas planejamento, organização empresarial e relações humanas, são indicadas (66,7% cada). Estes fatores de sucesso podem ser transmitidos aos empresários e futuros empreendedores por meio de capacitações realizadas pelo Sebrae, por exemplo.

Quanto às dificuldades no gerenciamento das empresas, atualmente vivenciadas pelos empresários francisquenses, as principais são: a crise econômica do país (75%), maus pagadores/inadimplência (66,7%) e carga tributária/encargos (50%). Já quando indagados sobre as principais dificuldades enfrentadas desde a abertura da empresa, os empresários indicaram as mesmas dificuldades, divergindo em dois itens apenas nos percentuais: maus pagadores (66,7%), carga tributária muito alta (66,7%) e recessão econômica do país (33,3%).

A crise econômica do país, principal fator de dificuldade vivenciado atualmente, ocasionou, segundo os empresários, diminuição significativa nas vendas, como também aumento no percentual de inadimplência. Os Contadores podem orientar os empresários sobre provisões para devedores duvidosos, bem como sobre políticas de crédito e cobrança, para minimizar a dificuldade 'maus pagadores/inadimplência'.

Recomenda-se, para a realização de pesquisas futuras, a realização desta pesquisa em outros municípios paraibanos (Sousa, Cajazeiras, Pombal etc), com a realização de pesquisa contínua, a exemplo da realizada no Estado de São Paulo de 1995 a 2005.

Podem ser feitas parcerias UFCG/CCJS/UACC com organizações ligadas às empresa (SEBRAE, CDL, Associações Comerciais) e com outras Instituições de Ensino que ofertem cursos de Ciências Contábeis, Administração, Economia, dentre outros.

Docente e discentes da UACC/CCJS/UFCG podem realizar pesquisa em seus municípios de origem (Sousa, Cajazeiras, Pombal, Paulista, Catolé do Rocha, São João do Rio de Peixe). Empresas Juniores podem ter dentre suas atividades fazer o levantamento dos fatores de sucesso e das dificuldades no gerenciamento das empresas. Projetos de Extensão podem ser criados, com a mesma finalidade.

Como limitação da pesquisa, houve dificuldade em obter a relação de micro e pequenas empresas existentes na sede do município de São Francisco-PB, com respectivos endereços. Tanto o SEBRAE quanto a Prefeitura do município, alegaram não dispor dessas informações.

REFERÊNCIAS

- BERTI, Anélio. **Manual prático de consultoria: Diagnóstico e Análise Empresarial**, 1ª reimpr. Curitiba: Juruá, 2011. p.15-18.
- BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- BRASIL. Lei Complementar 123/2006. **Estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte**. Brasília: Congresso nacional, 2006.
- BRASIL. Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. **Código civil Brasileiro**. Brasília: Congresso nacional, 2002.
- CARVALHO, R. B; JAMIL, G. L; GIULI, A. C; SOUZA, C. A. & CARVALHO, R. B. **Fatores-chaves na implantação de ERPs**: estudo de um caso problemático em uma média indústria. Revista eletrônica de sistema de informação, v. 8, n. 2. 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: **Dando asas ao espírito empreendedor**. 2. ed. São Paulo : Saraiva, 2008.
- CIMADON, José Eduardo; RUPPENTHAL, Janis Elisa; MANFRÓI, Armando S. A aplicação da Teoria Visionária de Fillion no desenvolvimento de MPes. **Criadas por necessidade**.
- COSTA, E. A. da. **Gestão Estratégica**. São Paulo: Saraiva, 2006.
- DONADONE, J. C. **Consultoria internacional em expansão e formas emergentes de globalização das trocas e contenciosos gerenciais**. Revista de Sociologia da USP. v. 22, n. 1, p. 101-125, 2010.
- DORNELAS, Jose Carlos Assis. Empreendedorismo: **Transformando idéias em Negócios**. 2. ed. Rio de janeiro : Elsevier , 2005.
- GEM, RELATÓRIO GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Relatório sobre Empreendedorismo no Brasil**. Disponível em:
<[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9696c98c23d137fd0d8af1300d9742b0/\\$File/4226.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/9696c98c23d137fd0d8af1300d9742b0/$File/4226.pdf)> Acesso em 14 de setembro de 2014.
- LOMBARDI, M. F. S. & BRITO, E. P. Z. **Incerteza subjetiva no processo de decisão estratégica**: uma proposta de mensuração. RAC, v. 14, n. 6, 990-1010, p. nov/dez, 2010.
- MACHADO, Márcio Andre Veras; SILVA, Hellen Nunes da. **Análise das políticas de administração financeira de curto prazo: o caso da Guida Confecções**. Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. 2005. Disponível em:
www.congressosp.fipecafi.org/web/artigos22005/438.pdf> Acesso em 30 de agosto de

2015.

MANEAGEMENT CENTER BRASIL. **Administrando a Pequena e Média Empresa**. Rio de Janeiro : Centro de Publicações Técnicas de Aliança, 1964.

MAXIMIANO, Antonio Cezar Amaru. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios**. São Paulo : Pearson Prentice Hall, 2006.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. **Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais**. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SÁ, Antonio Lopes de. **Consultoria e análise contábil**. 1ª reimpr. Curitiba: Juruá, 2011.

SEBRAE. **Empresas pela forma jurídica**. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/Caracter%C3%ADsticas-da-empresa-pela-forma-Jur%C3%ADdica>> Acesso em 13/10/2015.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxas de mortalidade das MPE**. Arquivo de cada estado: Vox Populi, 2007.

SEBRAE. **Taxa de sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasil: Núcleo de estudos e pesquisas, 2011.

SEBRAE-SP. **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas**. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/234-ncategorised/institucional/pesquisas-sobre-micro-e-pequenas-empresas-paulistas/micro-e-pequenas-empresas-em-numeros/10138-onde-estao-as-micro-e-pequenas-empresas-no-brasil>> Acesso em 19 de agosto de 2014.

SEBRAE-PB. **Fatores condicionantes e taxas de mortalidade das MPE**. Paraíba: Vox Populi, 2007.

SEBRAE NACIONAL. **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasil: Núcleo de estudos e pesquisas, 2013.

SIMPLES NACIONAL. **Características principais do regime do simples nacional**.

Disponível em:

<<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>> acesso em 14/10/2015.

ZANATA, E. L.; RIVILLAS, C. I. S. & CARDONA, H, A. A. **La consultoria de gestions humana em empresas medianas**. Estud. Gerenc. v. 26, n.114, p. 149-168, 2010.

APÊNDICE A - Questionário aplicado

Parte 1 – Caracterização das empresas

1. Qual o setor de atividade de sua empresa?		
<input type="checkbox"/> Indústria	<input type="checkbox"/> Comércio	<input type="checkbox"/> Serviços

2. Forma jurídica na qual é constituída?		

3. Qual o ramo de atividade explorado pela empresa?

4. Qual o faturamento anual da empresa (em R\$)?		
<input type="checkbox"/> Abaixo de 360.000	<input type="checkbox"/> Entre 360.000 e 3.600.000	<input type="checkbox"/> Acima de 3.600.000

5. Total de pessoas ocupadas		
<input type="checkbox"/> 1 pessoa	<input type="checkbox"/> 2 pessoas	<input type="checkbox"/> 3 pessoas
<input type="checkbox"/> 4 a 9 pessoas	<input type="checkbox"/> 10 a 19 pessoas	<input type="checkbox"/> 20 ou mais

6. Perfil dos clientes		
<input type="checkbox"/> Clientes de balcão	<input type="checkbox"/> Lojas de departamentos	<input type="checkbox"/> Empresas privadas
<input type="checkbox"/> Central de compras	<input type="checkbox"/> Órgão públicos	<input type="checkbox"/> Outro. Especificar:

7. Optante pelo Simples Nacional?			
<input type="checkbox"/> Optante	<input type="checkbox"/> Não optante	<input type="checkbox"/> Não pode optar	<input type="checkbox"/> Não sabe

8. Já procurou consultoria?	
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Caso tenha respondido Sim, indicar qual(is)	
<input type="checkbox"/> Contador	<input type="checkbox"/> Sebrae
<input type="checkbox"/> Pessoas que conhecem o ramo de atividade	<input type="checkbox"/> Entidades de classe
<input type="checkbox"/> Associação de empresas do ramo	<input type="checkbox"/> Senai
<input type="checkbox"/> Outra experiência. Especificar:	

Parte 2 – Perfil dos respondentes

9. Gênero	<input type="checkbox"/> Masculino	<input type="checkbox"/> Feminino
------------------	------------------------------------	-----------------------------------

10. Idade	anos
------------------	------

11. Escolaridade	
<input type="checkbox"/> Até a 4° série do ensino fundamental incompleto	<input type="checkbox"/> Até a 8° série do ensino fundamental incompleto
<input type="checkbox"/> Ensino médio completo	<input type="checkbox"/> Ensino médio incompleto
<input type="checkbox"/> Superior completo	<input type="checkbox"/> Superior incompleto
<input type="checkbox"/> Outra. Especificar:	

12. Identificação do respondente		
<input type="checkbox"/> Sócio-proprietário	<input type="checkbox"/> Gerente	<input type="checkbox"/> Outro. Especificar:

13. Qual foi o principal motivo o Sr(a) constituir ou participar da sociedade desta empresa? E em segundo lugar? e em terceiro? mais algum?
<input type="checkbox"/> Desejo de ter o próprio negócio
<input type="checkbox"/> Identificou uma oportunidade de negócio
<input type="checkbox"/> Para melhorar renda/melhorar de vida
<input type="checkbox"/> Tinha experiência anterior
<input type="checkbox"/> Tinha capital disponível
<input type="checkbox"/> Por influencia de outras pessoas
<input type="checkbox"/> Tinha tempo disponível
<input type="checkbox"/> Estava insatisfeito no seu emprego
<input type="checkbox"/> Estava desempregado
<input type="checkbox"/> Foi demitido e recebeu FGTS/Indenização
<input type="checkbox"/> Aproveitou incentivos governamentais
<input type="checkbox"/> Outro(s). Especificar:

14. Tinha experiência ou conhecimento no ramo de negocio que o Sr(a) atua?	
<input type="checkbox"/> Sim	<input type="checkbox"/> Não
Caso tenha respondido Sim, qual a origem dessa experiência?	
<input type="checkbox"/> Funcionário de outra empresa	
<input type="checkbox"/> Alguém da família tinha algo similar	
<input type="checkbox"/> Sócio ou proprietário de outra empresa	
<input type="checkbox"/> Trabalhava como autônomo no ramo	
<input type="checkbox"/> Diretor ou gerente de outra empresa	
<input type="checkbox"/> Trabalhava com autônomo em outra atividade	
<input type="checkbox"/> Outra experiência. Especificar:	

15. No primeiro ano de funcionamento desta sua empresa, ela era a única atividade remunerada?
<input type="checkbox"/> Única fonte de remuneração
<input type="checkbox"/> Outra fonte de remuneração

<input type="checkbox"/> Não informou

16. Qual atividade o Sr(a) exercia antes de constituir essa empresa?	
<input type="checkbox"/> Funcionário de empresa privada	<input type="checkbox"/> Dona de casa
<input type="checkbox"/> Autônomo	<input type="checkbox"/> Atuava no mercado informal
<input type="checkbox"/> Empresário	<input type="checkbox"/> Nenhuma atividade
<input type="checkbox"/> Estudante	<input type="checkbox"/> Vivia de rendas
<input type="checkbox"/> Funcionário Público	<input type="checkbox"/> Outra. Especificar:

Parte 3 - Fatores de sucesso das empresas

17. Na sua opinião qual é o fator mais importante para o sucesso de uma empresa e em segundo lugar e em terceiro, mais algum? Mais algum?
<input type="checkbox"/> Escolha de um bom administrador
<input type="checkbox"/> Uso de capital próprio do mercado
<input type="checkbox"/> Reinvestimento dos lucros da empresa
<input type="checkbox"/> Acesso a novas tecnologias
<input type="checkbox"/> Terceirização das atividades início da empresa
<input type="checkbox"/> Boa estratégia de vendas
<input type="checkbox"/> Bom conhecimento do mercado onde atua
<input type="checkbox"/> Aproveitamento das oportunidades de negocio
<input type="checkbox"/> Criatividade do empresário
<input type="checkbox"/> Capacidade de liderança do empresário
<input type="checkbox"/> Capacidade do empresário assumir riscos
<input type="checkbox"/> Outro(s). Especificar:

18. Na sua opinião qual foi a área de conhecimento mas importante nos primeiros anos de atividade da sua empresa? e em segundo lugar? E em terceiro? Mas algum? Mais algum?
<input type="checkbox"/> Planejamento
<input type="checkbox"/> Organização empresarial
<input type="checkbox"/> Marketing/propaganda
<input type="checkbox"/> Vendas
<input type="checkbox"/> Relações humanas
<input type="checkbox"/> Analise financeira
<input type="checkbox"/> Situação econômica do país
<input type="checkbox"/> Informática
<input type="checkbox"/> Outras. Especificar:

Parte 4 – Dificuldades no gerenciamento da empresas

19. Atualmente quais são as principais dificuldades encontradas na condução das atividades de sua empresa? Mais alguma? Mais alguma?

<input type="checkbox"/> Falta de capital de giro
<input type="checkbox"/> Falta de profissionais/mão de obra qualificada
<input type="checkbox"/> Concorrência
<input type="checkbox"/> Carga tributária/encargos
<input type="checkbox"/> Dificuldade financeira
<input type="checkbox"/> Falta de crédito
<input type="checkbox"/> Falta de conhecimento na área de gestão
<input type="checkbox"/> Desconhecimento do mercado
<input type="checkbox"/> Maus pagadores/inadimplência
<input type="checkbox"/> Crise econômica do país
<input type="checkbox"/> Má localização da empresa
<input type="checkbox"/> Burocracia
<input type="checkbox"/> Baixo lucro
<input type="checkbox"/> Outra(s). Especificar:
<input type="checkbox"/> Nenhuma

20. Qual a principal dificuldade encontrada na condução das atividades de sua empresa? E em segundo lugar? E em terceiro? Mais alguma? Mais alguma?
<input type="checkbox"/> Concorrência muito forte
<input type="checkbox"/> Inadimplência/maus pagadores
<input type="checkbox"/> Falta de clientes
<input type="checkbox"/> Recessão econômica no país
<input type="checkbox"/> Falhas gerenciais
<input type="checkbox"/> Falta de capital de giro
<input type="checkbox"/> Problemas financeiros
<input type="checkbox"/> Desconhecimento de mercado
<input type="checkbox"/> Falta de conhecimentos gerenciais
<input type="checkbox"/> Ponto/local inadequado
<input type="checkbox"/> Qualidade do produto/ serviço
<input type="checkbox"/> Carga tributaria muito alta
<input type="checkbox"/> Falta de crédito bancário
<input type="checkbox"/> Problemas com a fiscalização
<input type="checkbox"/> Falta de mão de obra qualificada
<input type="checkbox"/> Instalações inadequadas
<input type="checkbox"/> Outra(s). Especificar:
<input type="checkbox"/> Não enfrenta nenhuma dificuldade

APÊNDICE B - Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil (2003–2005) (SEBRAE, 2007).

1. Considerações iniciais

No estudo realizado pelo SEBRAE (agosto de 2007), em parceria com a Vox Populi, foi feita pesquisa “de campo nas 26 Unidades da Federação e no Distrito Federal” (SEBRAE, 2007, p. 11).

Na pesquisa “foram rastreadas, no primeiro semestre de 2007, 14.181 empresas, criadas entre 2003 e 2005, das quais 13.428 ativas e 753 extintas” (SEBRAE, 2007, p. 3), sendo identificados “os fatores condicionantes do fracasso e do sucesso das micro e pequenas empresas” (SEBRAE, 2007, p. 11).

Trata-se da segunda edição de uma pesquisa (a primeira compreendeu o triênio 2000-2002), realizada com o:

objetivo de obter informações que propiciem identificar os fatores condicionantes de mortalidade das empresas, visando à atuação coordenada e efetiva dos órgãos públicos e privados em prol da sustentabilidade e do fortalecimento das micro e pequenas empresas em atividade, evitando, assim seu encerramento precoce (SEBRAE, 2007, p. 11).

O público-alvo da pesquisa foi as “MPE (micro e pequenas empresas formalmente estabelecidas) criadas em 2003, 2004 e 2005, considerando como MPE criada aquela que efetuou sua inscrição no CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda)” (SEBRAE, 2007, p. 43).

O tamanho amostral foi de 14.181 empresas (SEBRAE, 2007, p. 43). Considerando somente as empresas ativas, após as tentativas de localização das mesmas, a amostra contemplou 902 empresas (2003), 1.052 empresas (2004) e 6.726 empresas (2005) (SEBRAE, 2007, p. 56).

Com relação à determinação das empresas a serem consideradas na amostra, tem-se que:

houve um sorteio aleatório de empresas a serem rastreadas em cada nível. Foram selecionados, em cada estado, os municípios de maior peso populacional. (...). O número mínimo de entrevistas em cada município foi 10. Em todos os estados, o município da capital teve inclusão obrigatória (SEBRAE, 2007, p. 45).

A pesquisa realizada pelo SEBRAE (2007) foi segmentada em: (i) Apresentação; (ii) Sumário executivo; (iii) Perfil dos empresários; (iv) Caracterização das empresas; (v) Serviços de desenvolvimento empresarial; (vi) Fatores de sucesso das empresas; (vii) Dificuldades no gerenciamento e razões para o fechamento da empresa; (viii) Comparativo entre as empresas ativa e extintas; (ix) Aspectos metodológicos da pesquisa.

A descrição aqui apresentada seguirá o estabelecido na pesquisa realizada em São Francisco/PB, considerando: (2) Caracterização das empresas. (3) Perfil dos respondentes; (4) Fatores de sucesso das empresas; (5) Dificuldades no gerenciamento das empresas.

2. Caracterização da empresa

Considerando-se o valor médio anual para o triênio 2003-2005, a caracterização das empresas ativas foi a seguinte: tiveram como setor de atividade o **comércio** (49,3%); foram classificadas como **microempresa** (92,8%); obtiveram faturamento bruto de **até R\$ 60 mil** (40,3%); possuíam aproximadamente 5 **pessoas ocupadas**; tiveram os **clientes de balcão (varejo)** com o principais (67,3%); assumiram **optar pelo Simples Federal** (91,7%); admitiram **procurar por assessoria/auxílio** (54,3%), sendo o **Contador** o mais procurado (64,7%); indicaram que a assessoria na **área financeira** é a mais útil para enfrentar as dificuldades (15,7%).

O tamanho amostral mais frequente foi 902 (2003), 1.052 (2004) e 6.726 (2005). Quando houver diferença, esta será indicada.

2.1 Setor de atividade

No triênio 2003-2005, 49,3% das empresas (em média) pertenciam ao setor **comércio**. O setor **serviço** representou 37,8%, em média.

Tabela 1 – Setor de atividade

Setor de atividade	2003	2004	2005	Média
Comércio	49,4%	47,9%	50,5%	49,3%
Serviço	37,3%	38,8%	37,2%	37,8%
Indústria	13,2%	13,3%	12,3%	12,9%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 22).

Neste caso, a amostra possuiu tamanho 1.224 (2003), 1.310 (2004) e 8.080 (2005).

2.2 Porte da empresa

As empresas ativas pesquisadas foram classificadas como **microempresas** (92,8%, em média). Uma pequena parcela foi classificada como **pequena empresa** (7,2%, em média).

Tabela 2 – Porte da empresa

Porte	2003	2004	2005	Média
Micro	92,2%	92,4%	93,8%	92,8%
Pequena	7,8%	7,6%	6,2%	7,2%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 22).

Também neste caso, a amostra possuiu tamanho 1.224 (2003), 1.310 (2004) e 8.080 (2005).

2.3 Faturamento bruto anual

Com relação ao faturamento bruto anual das empresas ativas no triênio 2003-2005, a maior frequência foi **até R\$ 60 mil** (40,3%, em média), seguido dos faturamentos **acima de R\$ 60 mil**

até R\$ 120 mil (21,7%, em média) e **acima de R\$ 120 mil até R\$ 360 mil** (17,7%, em média). Agrupando as classes tem-se que, em média, 62,0% das empresas obtiveram faturamento **até R\$ 120 mil** e 79,7% das empresas ativas obtiveram faturamento **até R\$ 360 mil**.

Tabela 3 – Faturamento bruto anual

Faturamento anual	2003	2004	2005	Média
Até R\$ 60 mil	43%	42%	36%	40,3%
Acima de R\$ 60 mil até R\$ 120 mil	21%	21%	23%	21,7%
Acima de R\$ 120 mil até R\$ 360 mil	17%	17%	19%	17,7%
Acima de R\$ 360 mil até R\$ 600 mil	6%	6%	6%	6,0%
Acima de R\$ 600 mil até R\$ 840 mil	1%	2%	3%	2,0%
Acima de R\$ 840 mil até R\$ 1.080 mil	1%	1%	1%	1,0%
Acima de R\$ 1.080 mil até R\$ 1.200 mil	1%	1%	1%	1,0%
Acima de R\$ 1.200 mil	1%	3%	1%	1,7%
Não informou	8%	8%	9%	8,3%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptado de SEBRAE (2007, p. 27).

2.4 Pessoas ocupadas

No triênio 2003-2005, as empresas ativas pesquisadas possuíam, em média, 4,96 **pessoas ocupadas**.

Tabela 4 – Pessoas ocupadas, em média

Pessoas ocupadas	2003	2004	2005	Média
Média	4,51	5,08	5,30	4,96

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 23).

2.5 Perfil dos clientes

O perfil dos clientes das empresas ativas, no triênio 2003-2005, foi composto por **clientes de balcão (varejo)**, com 67,3% (em média), seguido de **empresas privadas** (28,0%, em média).

Tabela 5 – Perfil dos clientes

Perfil dos clientes	2003	2004	2005	Média
Clientes de balcão (varejo)	67%	63%	72%	67,3%
Empresas privadas	28%	33%	23%	28,0%
Órgãos públicos	2%	2%	2%	2,0%
Lojas de departamentos	2%	1%	1%	1,3%
Central de compras	1%	1%	1%	1,0%
Outros tipos de clientes	0%	SI	0%	0,0%
Não informou	0%	0%	0%	0,0%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 24).

2.6 Opção pelo Simples Federal

Ao serem questionados sobre a opção pelo Simples Federal, os respondentes das empresas ativas afirmaram que as empresas eram **optantes** pelo Simples Federal (91,7%, em média).

Tabela 6 – Opção pelo Simples Federal

Simples Federal	2003	2004	2005	Média
Optante	92%	91%	92%	91,7%
Não optante	3%	3%	3%	3,0%
Não pode optar	3%	3%	2%	2,7%
Não sabe	2%	2%	3%	2,3%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 25).

2.7 Procura por assessoria/auxílio (Procura por consultoria)

Considerando-se o triênio 2003-2005, 54,3% das empresas ativas, em média, afirmaram **procurar por consultoria**. Destas empresas ativas que procuraram consultoria, a maior frequência foi por consultoria prestada pelo **Contador** (42,0%, em média), seguida por consultoria prestada pelo **SEBRAE** (18%, em média). Em média, 45,7% dos respondentes **não procuraram consultoria**.

Tabela 7 – Tipos de assessoria/auxílio

Tipo de assessoria/auxílio	2003	2004	2005	Média
PROCUROU CONSULTORIA	53%	55%	55%	54,3%
Contador	42%	42%	42%	42,0%
Sebrae	18%	19%	17%	18,0%
Pessoas que conhecem o ramo de atividade	6%	8%	8%	7,3%
Empresas de consultoria/consultores	2%	4%	4%	3,3%
Associação de empresas do ramo	2%	2%	2%	2,0%
Senai	2%	2%	1%	1,7%
Entidades de classe	2%	2%	2%	2,0%
Sesi	0%	1%	0%	0,3%
Senar	0%	0%	0%	0,0%
Senac	SI	SI	SI	SI
Outras	0%	0%	0%	0,0%
NÃO PROCUROU	47%	45%	45%	45,7%
Não saber/Não respondeu	1%	1%	1%	1,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 31).

2.7.1 Tipo de assessoria/auxílio mais importantes

Embora este questionamento não tenha sido objeto de estudo da pesquisa realizada em São Francisco/PB, será aqui apresentado, tendo em vista que “os contadores continuam sendo procurados por significativa parcela desses empresários, ou seja, cerca de 40%” (SEBRAE, 2007, p. 30).

Dentre as empresas ativas que afirmaram procurar assessoria (triênio 2003-2005), a tida como mais importante foi a prestada pelo **Contador** (64,7%, em média), seguida da prestada pelo **SEBRAE** (20,33%, em média).

Tabela 8 – Tipos de assessoria/auxílio mais importantes

Assessoria mais importante	2003	2004	2005	Média
Contador	68%	61%	65%	64,7%
Sebrae	19%	23%	19%	20,3%
Pessoas que conhecem o ramo de atividade	5%	8%	7%	6,7%
Empresas de consultoria/consultores	3%	5%	4%	4,0%
Entidades de classe	1%	2%	1%	1,3%
Associação de empresas do ramo	1%	0%	1%	0,7%
Senai	2%	0%	1%	1,0%
Sesi	0%	0%	0%	0,0%
Senar	SI	SI	0%	0,0%
Senac	SI	SI	SI	SI
Outras	SI	0%	0%	0,0%
Nenhuma delas	1%	1%	1%	1,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 31).

O tamanho amostral neste caso foi de 475 (2003), 577 (2004) e 3.680 (2005).

2.7.2 Tipo de assessoria/auxílio útil para enfrentar as dificuldades da empresa

Este questionamento também não foi objeto de estudo da pesquisa realizada em São Francisco/PB.

Por meio de pergunta espontânea, os respondentes foram questionados sobre os tipos de assessoria úteis para enfrentar as dificuldades. Os tipos mais indicados, em média foram: **área financeira** (15,7%); **área de organização empresarial** (12,7%); **conhecimento na área** (9,3%); **incentivo financeiro (capital de giro)** (9,3%). Entretanto, em média, a resposta mais indicada foi **não sabe/não respondeu**, com 20,0%. Mais de um tipo de assessoria poderia ser indicado.

Tabela 9 – Assessoria/auxílio útil para enfrentar as dificuldades da empresa

Assessoria útil para enfrentar dificuldades	2003	2004	2005	Média
Área financeira	17%	15%	15%	15,7%
Área de organização empresarial	12%	13%	13%	12,7%
Conhecimento na área	7%	10%	11%	9,3%
Incentivo financeiro (capital de giro)	9%	11%	8%	9,3%
Treinamento profissionalizante/capacitação de mão de obra	8%	9%	9%	8,7%
Área de marketing	7%	6%	7%	6,7%
Empréstimos/linha de crédito a juros baixos	6%	7%	5%	6,0%
Área administrativa	5%	7%	7%	6,3%
Área contábil	5%	4%	6%	5,0%
Área de vendas	5%	5%	5%	5,0%
Orientação empresarial do Sebrae	5%	5%	3%	4,3%
Baixar impostos	3%	2%	3%	2,7%
Incentivos governamentais	1%	2%	1%	1,3%
Outras respostas	1%	0%	0%	0,3%
Nenhuma	11%	9%	10%	10,0%
Não sabe/Não respondeu	21%	18%	21%	20,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 32).

3. Perfil dos respondentes

O perfil dos respondentes, em termos de valores médios para o triênio (2003-2005) é o seguinte: pertencem ao gênero **masculino** (64,3%); possuíam **idade média** de 38,83 anos, portanto, entre 30 e 39 anos; possuíam nível de escolaridade **superior incompleto** (49,7%); apresentaram como motivo para a constituição da empresa o **desejo de ter o próprio negócio** (62,7%); tinham **experiência anterior** (60,0%), como **funcionário de outra empresa** (27,3%); tinham a atividade empresarial como **única fonte de remuneração** no primeiro ano de funcionamento da empresa (67%); exerciam, antes de constituir a empresa, a atividade de **funcionário de empresa privada** (34%).

3.1 Gênero, Idade e Escolaridade

No caso do triênio 2003-2005, aproximadamente 64% dos respondentes pertenciam ao gênero **masculino**.

Tabela 10 – Gênero

Gênero	2003	2004	2005	Média
Masculino	65%	64%	64%	64,3%
Feminino	35%	36%	36%	35,7%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 18).

A idade média dos respondentes variou entre 37,97 anos e 39,67 anos, no triênio 2003-2005, média de **38,83 anos**.

Tabela 11 – Idade

Idade	2003	2004	2005	Média
Média de idade	39,67 anos	38,84 anos	37,97 anos	38,83 anos

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 18).

No triênio 2003-2005, aproximadamente metade dos respondentes (49,7%, em média) afirmou possuir nível **superior incompleto**. Agrupando o nível superior (incompleto e completo), o percentual médio foi de 77,4% dos respondentes.

Tabela 12 – Escolaridade

Escolaridade	2003	2004	2005	Média
Até a 4ª série do ensino fundamental incompleto	3%	2%	2%	2,3%
Até a 8ª série do ensino fundamental incompleto	10%	9%	8%	9,0%
Ensino médio incompleto	13%	10%	10%	11,0%
Superior incompleto	50%	50%	49%	49,7%
Superior completo	24%	29%	30%	27,7%
Total	100%	100%	100%	100%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 18)

3.2 Motivos para a constituição da empresa

No triênio 2003-2005 os motivos mais frequentes, apresentados para a constituição da empresa, foram: **desejo de ter o próprio negócio** (62,7%, em média); **identificou uma**

oportunidade de negócio (38,7%, em média); **para aumentar renda/melhorar de vida** (36,3%, em média); **tinha experiência anterior** (30,0%, em média). A questão admitia a indicação de mais de um motivo.

Em 2005, 60% “dos empresários constituíram suas empresas motivados pelo desejo de ter o próprio negócio e, o número de empresários que identificou uma oportunidade de negócio cresceu de 15% no triênio passado [2000/2002] para expressivos 43% em 2005” (SEBRAE, 2007, p. 17).

Tabela 13 – Motivos para constituição da empresa

Motivos para constituição	2003	2004	2005	Média
Desejo de ter o próprio negócio	63%	65%	60%	62,7%
Identificou uma oportunidade de negócio	36%	37%	43%	38,7%
Para aumentar renda/melhorar de vida	35%	37%	37%	36,3%
Tinha experiência anterior	28%	32%	30%	30,0%
Tinha capital disponível	11%	11%	12%	11,3%
Por influência de outras pessoas	13%	11%	13%	12,3%
Tinha tempo disponível	10%	11%	10%	10,3%
Estava insatisfeito no seu emprego	4%	5%	5%	4,7%
Estava desempregado	7%	7%	6%	6,7%
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização				3,0%
Aproveitou incentivos governamentais	1%	0%	1%	0,7%
Aproveitou algum programa de demissão voluntária	0%	1%	1%	0,7%
Outro motivo	1%	1%	1%	1,0%
Não respondeu	1%	SI	0%	0,5%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 19).

3.3 Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócio

Quando questionados sobre possuir experiência anterior no ramo de negócio, a maioria dos respondentes (triênio 2003-2005) afirmou **ter experiência anterior** (60%, em média). A experiência anterior mais indicada foi: **funcionário de outra empresa** (27,3%, em média), seguida de **trabalhava como autônomo no ramo** (10,3%, em média).

Tabela 14 – Experiência anterior no ramo de negócio

Experiência anterior	2003	2004	2005	Média
Tinha experiência anterior	58%	63%	59%	60,0%
Funcionário de outra empresa	25%	31%	26%	27,3%
Alguém na família tinha um negócio similar	9%	8%	9%	8,7%
Sócio/proprietário de outra empresa	5%	7%	8%	6,7%
Trabalhava como autônomo no ramo	11%	11%	9%	10,3%
Diretor/gerente de outra empresa	5%	4%	6%	5,0%
Trabalhava como autônomo em outra atividade	2%	1%	1%	1,3%
Outra experiência	1%	1%	1%	1,0%
Não tinha experiência anterior	42%	37%	41%	40,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 19).

No estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 17), há sinalização de que os respondentes “estão mais bem preparados para enfrentar os desafios do mercado”, tendo em vista que, como resultados obtidos: “os empresários, de ambos os sexos, apresentam idade média de 38 anos, 79% deles com curso superior completo ou incompleto, 51% com experiência anterior em empresa privada, 60% com algum conhecimento do ramo de negócio”.

3.4 Remuneração no primeiro ano de atividade da empresa

Ao serem questionados quanto à remuneração no primeiro ano de atividade da empresa, os respondentes indicaram, no triênio 2003-2005, ser a atividade empresarial a **única fonte de remuneração** (67,0%, em média).

Tabela 15 – Fonte de remuneração no primeiro ano de atividade da empresa (empresas ativas)

Fonte de remuneração	2003	2004	2005	Média
Única fonte de remuneração	70%	66%	65%	67,0%
Outra fonte de remuneração	29%	33%	34%	32,0%
Não informou	1%	0%	1%	0,7%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 20).

O estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 17) enfatiza a importância da dedicação ao negócio:

Dedicar-se integralmente ao negócio é fator importante para sua boa gestão e seu andamento, por exemplo, para 70% dos empresários das empresas ativas [em 2003] a remuneração no primeiro ano de atividade da empresa foi a única fonte de remuneração obtida, enquanto 42% em média dos empresários das empresas extintas possuíam outra fonte de remuneração, ou seja, não se dedicaram exclusivamente à empresa.

3.5 Atividades exercidas antes constituir a empresa

Ao serem questionados sobre as atividades exercidas antes de empreender, os respondentes das empresas ativas (triênio 2003-2005) indicaram, em sua maioria, ser **funcionário de empresa privada** (52,7%, em média), seguido de **autônomo** (19,7%, em média).

Tabela 16 – Atividades exercidas antes de empreender

Atividades exercidas	2003	2004	2005	Média
Funcionário de empresa privada	54%	53%	51%	52,7%
Autônomo	18%	22%	19%	19,7%
Empresário	10%	10%	15%	11,7%
Estudante	6%	5%	4%	5,0%
Funcionário público	5%	6%	5%	5,3%
Dona de casa	4%	2%	3%	3,0%
Atuava no mercado informal	3%	2%	2%	2,3%
Nenhuma atividade	0%	0%	0%	0,0%
Vivia de rendas	0%	0%	0%	0,0%
Aposentado	1%	0%	0%	0,3%
Outra atividade	1%	0%	0%	0,3%
Total	100%	100%	100%	

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 18).

4. Fatores de sucesso das empresas

No tocante aos fatores de sucesso das empresas, foi solicitado aos respondentes que indicassem (1) os fatores condicionantes do sucesso empresarial e (2) as áreas de conhecimento importantes para as empresas.

4.1 Fatores condicionantes do sucesso empresarial

Para a identificação dos fatores de sucesso das empresas, foi apresentada aos respondentes, lista com possíveis fatores de sucesso. Estes fatores foram divididos nas seguintes categorias: (1) Habilidade Gerenciais; (2) Capacidade Empreendedora; (3) Logística Operacional (SEBRAE, 2007, p. 33).

Considerando-se o resultado geral dos fatores de sucesso, para os respondentes “o alcance de bons resultados está alicerçado em ter bom conhecimento do mercado em que atua; boa estratégia de vendas; persistência, perseverança e criatividade; bom administrador e buscar o uso de capital próprio” (SEBRAE, 2007, p. 35).

Os resultados são apresentados abaixo. A seguir são descritos os resultados relacionados a cada categoria.

Tabela 17 – Fatores de sucesso das empresas

Categorias	Fatores de sucesso	2003	2004	2005	Média
Habilidades Gerenciais	Bom conhecimento do mercado onde atua	52%	52%	53%	52,3%
	Boa estratégia de vendas	46%	53%	53%	50,7%
Capacidade Empreendedora	Empresário com persistência/perseverança	42%	44%	46%	44,0%
	Criatividade do empresário	42%	45%	44%	43,7%
	Aproveitamento das oportunidades de negócio	34%	37%	34%	35,0%
	Capacidade de liderança do empresário	21%	26%	23%	23,3%
	Capacidade do empresário para assumir riscos	22%	23%	24%	23,0%
Logística Operacional	Escolha de um bom administrador	48%	49%	46%	47,7%
	Uso de capital próprio	33%	37%	37%	35,7%
	Reinvestimento dos lucros na empresa	28%	32%	33%	31,0%
	Acesso a novas tecnologias	29%	29%	27%	28,3%
	Terceirização das atividades-meio das empresas	5%	6%	5%	5,3%
	Outros	1%	1%	1%	1,0%
	Não sabe/Não respondeu	0%	0%	0%	0,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 36).

4.1.1 Fatores condicionantes do sucesso empresarial segundo as Habilidades Gerenciais

A categoria Habilidades Gerenciais é composta pelos fatores de sucesso: (a) **Bom conhecimento do mercado onde atua**; e (b) **Boa estratégia de vendas**. Estes dois fatores “refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a competência para bem conduzir seu negócio” (SEBRAE, 2007, p. 33).

Os fatores de sucesso pertencentes à categoria Habilidades Gerenciais foram os que apresentaram maior valor médio, no triênio 2003-2005: 52,3% (**Bom conhecimento do mercado onde atua**) e 50,7% (**Boa estratégia de vendas**). Cada respondente podia indicar uma opção ou mais.

Tabela 18 – Fatores de sucesso das empresas – Habilidades Gerenciais

Categorias	Fatores de Sucesso	2003	2004	2005	Média	Posição
Habilidades Gerenciais	Bom conhecimento do mercado onde atua	52%	52%	53%	52,3%	1 ^a
	Boa estratégia de vendas	46%	53%	53%	50,7%	2 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 33 e 36).

Os fatores de sucesso relacionados às Habilidades Gerenciais “foram considerados os mais importantes entre todas as indicações dos empresários como condicionantes para o sucesso nos negócios” (SEBRAE, 2007, p. 33).

O fator de sucesso **Bom conhecimento do mercado** onde atua “pode ser traduzido como, por exemplo, conhecer sua clientela potencial, seus hábitos e costumes, a fim de identificar os produtos que ela deseja adquirir, bem como as melhores fontes para a aquisição de produtos e/ou insumos para a manutenção de seu estoque, dentre outros” (SEBRAE, 2007, p. 33).

Conforme o estudo do SEBRAE (2007, p. 34), o fator de sucesso **Boa estratégia de vendas** está relacionado a

ter conhecimento sobre a melhor forma de disponibilizar os produtos e serviços à venda, envolvendo questões como: definição de preço de comercialização compatível com o perfil do mercado em que atua, estratégias de promoções das mercadorias e serviços, marketing, etc.

4.1.2 Fatores condicionantes do sucesso empresarial segundo a Capacidade Empreendedora.

Já a categoria Capacidade Empreendedora é composta pelos fatores de sucesso: (a) **Criatividade do empresário**; (b) **Empresário com persistência/perseverança**; (c) **Aproveitamento das oportunidades de negócio**; (d) **Capacidade de liderança do empresário**; (e) **Capacidade do empresário para assumir riscos**.

Dentre estes 5 fatores de sucesso, os mais indicados, em média, pelos respondentes foram: **Empresário com persistência/perseverança** (44,0%) e **Criatividade do empresário** (43,7%), ocupando as posições 4^º e 5^º fatores, respectivamente. Cada respondente podia indicar uma opção ou mais.

Conforme o estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 34),

no grupo de atributos que destacam a criatividade, a perseverança e a coragem de assumir riscos no negócio, que integram a capacidade empreendedora, temos as habilidades que são natas ao indivíduo, porém podem ser aprimoradas com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão.

Os fatores de sucesso pertencentes à categoria Capacidade Empreendedora:

refletem a disposição e a capacidade empresarial para comandar o empreendimento, permitindo, por meio de habilidades naturais, descobrir melhores oportunidades de negócios, assumir os riscos envolvidos no investimento de recursos financeiros e humanos na empresa e conduzir os negócios, mesmo diante de adversidades e dificuldades impostas no dia-a-dia empresarial (SEBRAE, 2007, p. 34).

Tabela 19 – Fatores de sucesso das empresas – Capacidade Empreendedora

Categorias	Fatores de Sucesso	2003	2004	2005	Média	Posição
Capacidade Empreendedora	Empresário com persistência/perseverança	42%	44%	46%	44,0%	4 ^a
	Criatividade do empresário	42%	45%	44%	43,7%	5 ^a
	Aproveitamento das oportunidades de negócio	34%	37%	34%	35,0%	7 ^a
	Capacidade de liderança do empresário	21%	26%	23%	23,3%	10 ^a
	Capacidade do empresário para assumir riscos	22%	23%	24%	23,0%	11 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 34 e 36).

4.1.3 Fatores condicionantes do sucesso empresarial segundo a Logística Operacional

Por fim, a categoria Logística Operacional é composta pelos fatores de sucesso: (a) **Escolha de um bom administrador**; (b) **Uso de capital próprio**; (c) **Reinvestimento dos lucros na empresa**; (d) **Acesso a novas tecnologias**; (e) **Terceirização das atividades por meio das empresas**.

Dos 5 fatores de sucesso que compõem a Logística Operacional, os mais indicados, em média, pelos respondentes foram: **Escolha de um bom administrador** (47,7%) e **Uso de capital próprio** (35,7%), ocupando as posições 3^o e 6^o fatores, respectivamente. Cada respondente podia indicar uma opção ou mais.

Conforme o estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 34), “o conjunto de fatores da logística operacional fornece as bases para a criação, a sustentação e o crescimento da atividade empresarial e representa a capacidade do empresário de utilizar de forma eficiente os fatores de produção, tais como: o capital, o trabalho especializado, recursos tecnológicos disponíveis, reunindo-os na atividade produtiva ou comercial da empresa para a obtenção dos melhores resultados”.

Tabela 20 – Fatores de sucesso das empresas (empresas ativas) – Logística Operacional

Categorias	Fatores de sucesso	2003	2004	2005	Média	Posição
Logística Operacional	Escolha de um bom administrador	48%	49%	46%	47,7%	3 ^a
	Uso de capital próprio	33%	37%	37%	35,7%	6 ^a
	Reinvestimento dos lucros na empresa	28%	32%	33%	31,0%	8 ^a
	Acesso a novas tecnologias	29%	29%	27%	28,3%	9 ^a
	Terceirização das atividades por meio das empresas	5%	6%	5%	5,3%	12 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 34 e 36).

4.2 Áreas de conhecimento importantes para as empresas

Com relação às áreas de conhecimento, foram coletados dados relacionados às áreas consideradas mais importantes para os respondentes. Não está claro, no estudo realizado pelo SEBRAE (2007) se os dados foram obtidos de forma espontânea ou estimulada.

No triênio 2003-2005, as áreas de conhecimento consideradas mais importantes pelos respondentes foram, em média: **Planejamento** (71,3%); **Organização empresarial** (55,3%); **Marketing/propaganda** (47,3%); **Vendas** (43,3%); **Relações humanas** (36,3%); **Análise financeira** (34,3%).

Conforme o estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 35) “é imperioso, para a boa condução do negócio, deter conhecimento das áreas de planejamento, organização empresarial, vendas e recursos humanos”.

Tabela 21 – Áreas de conhecimento importantes para as empresas

Áreas de conhecimento	2003	2004	2005	Média
Planejamento	70%	73%	71%	71,3%
Organização empresarial	55%	57%	54%	55,3%
Marketing/propaganda	46%	49%	47%	47,3%
Vendas	40%	45%	45%	43,3%
Relações humanas	35%	36%	38%	36,3%
Análise financeira	31%	36%	36%	34,3%
Conjuntura econômica/situação econômica do país	15%	16%	16%	15,7%
Informática	12%	12%	12%	12,0%
Processo decisório	6%	8%	8%	7,3%
Outras	0%	0%	0%	0,0%
Não sabe/Não respondeu	0%	1%	1%	0,7%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 37).

5. Dificuldades no gerenciamento das empresas

Com relação às dificuldades no gerenciamento das empresas (SEBRAE, 2007, p. 38-39), foram coletados dados relacionados às (1) Dificuldades no gerenciamento da empresa e às (2) Principal dificuldade no acesso ao mercado.

5.1 Dificuldades no gerenciamento da empresa

Para a coleta de dados, feita por pesquisa estimulada, foram listadas possíveis dificuldades no gerenciamento das empresas. Dificuldades estas agrupadas em 4 categorias, a saber: (i) Políticas Públicas e Arcabouço Legal; (ii) Causas Econômicas Conjunturais; (iii) Falhas Gerenciais; (iv) Logística Operacional (SEBRAE, 2007, p. 38-39).

Considerando-se os resultados de cada categoria, as dificuldades no gerenciamento das empresas estão relacionadas à carga tributária elevada, à falta de capital de giro, à concorrência muito forte, à falta de mão de obra qualificada, à inadimplência/maus pagadores e à recessão econômica no país.

Tabela 22 – Dificuldades no gerenciamento da empresa

Categorias	Dificuldades no gerenciamento	2003	2004	2005	Média
Políticas Públicas e Arcabouço Legal	Carga tributária elevada	61%	62%	65%	62,7%
	Falta de crédito bancário	21%	26%	22%	23,0%
	Problemas com a fiscalização	8%	10%	7%	8,3%
Causas Econômicas Conjunturais	Concorrência muito forte	35%	35%	35%	35,0%
	Inadimplência/maus pagadores	26%	29%	28%	27,7%
	Recessão econômica no país	24%	26%	26%	25,3%
	Falta de clientes	21%	22%	22%	21,7%
Falhas Gerenciais	Falta de capital de giro	40%	45%	39%	41,3%
	Problemas financeiros	20%	21%	18%	19,7%
	Falta de conhecimentos gerenciais	11%	11%	10%	10,7%
	Ponto/local inadequado	7%	7%	6%	6,7%
	Desconhecimento do mercado	5%	5%	4%	4,7%
	Qualidade do produto/serviço	2%	2%	3%	2,3%
Logística Operacional	Falta de mão de obra qualificada	27%	29%	33%	29,7%
	Instalações inadequadas	5%	5%	6%	5,3%
	Outras	0%	0%	0%	0,0%
	Não enfrenta nenhuma dificuldade	5%	3%	4%	4,0%
	Não sabe/Não respondeu	0%	0%	0%	0,0%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).

5.1.1 Dificuldades no gerenciamento da empresa segundo as Políticas Públicas e Arcabouço Legal

Com relação à categoria Políticas Públicas e Arcabouço Legal, a dificuldade no gerenciamento **Carga tributária elevada** foi a mais indicada pelos respondentes (62,7%, em média). Foi também, a mais indicada dentre todas as opções listadas. A **Falta de crédito bancário** (23,0%, em média) foi a 2ª dificuldade na categoria e a 7ª dentre todas as opções. O respondente poderia indicar uma opção ou mais.

Tabela 23 – Dificuldades no gerenciamento da empresa – Políticas Públicas e Arcabouço Legal

Categorias	Dificuldades no gerenciamento	2003	2004	2005	Média	Posição
Políticas	Carga tributária elevada	61%	62%	65%	62,7%	1 ^a
Públicas e	Falta de crédito bancário	21%	26%	22%	23,0%	7 ^a
Arcabouço Legal	Problemas com a fiscalização	8%	10%	7%	8,3%	11 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).

5.1.2 Dificuldades no gerenciamento da empresa segundo as Causas Econômicas Conjunturais

No que se refere à categoria Causas Econômicas Conjunturais, a dificuldade no gerenciamento **Concorrência muito forte** foi a mais indicada pelos respondentes (35,0%, em média), sendo a 3^a dificuldade entre todas listadas. As demais dificuldades ficaram na faixa de 20%: **Inadimplência/maus pagadores** (27,7%, em média); **Recessão econômica do país** (25,3%, em média); e **Falta de clientes** (21,7%, em média). As posições destas dificuldades foram: 5^a, 6^a e 8^a, dentre todas listadas. O respondente poderia indicar uma opção ou mais.

Tabela 24 – Dificuldades no gerenciamento da empresa – Causas Econômicas Conjunturais

Categorias	Dificuldades no gerenciamento	2003	2004	2005	Média	Posição
Causas Econômicas Conjunturais	Concorrência muito forte	35%	35%	35%	35,0%	3 ^a
	Inadimplência/maus pagadores	26%	29%	28%	27,7%	5 ^a
	Recessão econômica no país	24%	26%	26%	25,3%	6 ^a
	Falta de clientes	21%	22%	22%	21,7%	8 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).

5.1.3 Dificuldades no gerenciamento da empresa segundo as Falhas Gerenciais

No tocante à categoria Falhas Gerenciais, as dificuldades no gerenciamento mais indicadas foram (em média): **Falta de capital de giro** (41,3%); **Problemas financeiros** (19,7%); e **Falta de conhecimentos gerenciais** (10,7%). As posições destas dificuldades foram, respectivamente, 2^a, 9^a e 10^a, dentre todas listadas. O respondente poderia indicar uma opção ou mais.

Tabela 25 – Dificuldades no gerenciamento da empresa (empresas ativas) – Falhas Gerenciais

Categorias	Dificuldades no gerenciamento	2003	2004	2005	Média	Posição
Falhas Gerenciais	Falta de capital de giro	40%	45%	39%	41,3%	2 ^a
	Problemas financeiros	20%	21%	18%	19,7%	9 ^a
	Falta de conhecimentos gerenciais	11%	11%	10%	10,7%	10 ^a
	Ponto/local inadequado	7%	7%	6%	6,7%	12 ^a
	Desconhecimento do mercado	5%	5%	4%	4,7%	14 ^a
	Qualidade do produto/serviço	2%	2%	3%	2,3%	16 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).

5.1.4 Dificuldades no gerenciamento da empresa segundo Logística Operacional

Por fim, com relação à categoria Logística Operacional, a dificuldade no gerenciamento mais indicada foi (em média): **Falta de mão de obra qualificada** (29,7%), ocupando a 4^a posição, dentre todas as opções listadas. O respondente poderia indicar uma opção ou mais.

Tabela 26 – Dificuldades no gerenciamento da empresa – Logística Operacional

Categorias	Dificuldades no gerenciamento	2003	2004	2005	Média	Posição
Logística Operacional	Falta de mão de obra qualificada	27%	29%	33%	29,7%	4 ^a
	Instalações inadequadas	5%	5%	6%	5,3%	13 ^a

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).

5.2 Principal dificuldade no acesso ao mercado

Aos respondentes das empresas ativas pesquisadas foi solicitado que indicassem dificuldades no acesso ao mercado. Não está claro, no estudo realizado pelo SEBRAE (2007) se os dados foram obtidos de forma espontânea ou estimulada.

No triênio 2003-2005, as principais dificuldades no acesso ao mercado indicadas foram, em média: **Propaganda inadequada** (27,7%); **Formação inadequada dos preços dos**

produtos/serviços (20,7%); Dificuldade de acesso a informações de mercado (18,0%); Logística deficiente (15,7%).

Conforme o estudo realizado pelo SEBRAE (2007, p. 38)

Fator crucial para as empresas é a dificuldade encontrada no acesso ao mercado, principalmente nos quesitos propaganda inadequada; formação inadequada dos preços dos produtos/serviços; informações de mercado e logística deficiente, caracterizando a falta de planejamento dos empresários.

Tabela 27 – Principal dificuldade no acesso ao mercado

Dificuldades no acesso ao mercado	2003	2004	2005	Média
Propaganda inadequada	25%	29%	29%	27,7%
Formação inadequada dos preços dos produtos/serviços	21%	20%	21%	20,7%
Dificuldade de acesso a informações de mercado	18%	18%	18%	18,0%
Logística deficiente	13%	19%	15%	15,7%
Desconhecimento do mercado	11%	10%	13%	11,3%
Inadequação de produtos/serviços às necessidades do mercado	10%	12%	11%	11,0%
Nenhum	15%	14%	12%	13,7%
Não sabe/Não respondeu	19%	17%	19%	18,3%

Fonte: adaptada de SEBRAE (2007, p. 39).