

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS – UNISINOS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
NÍVEL MESTRADO

**ANTONIO LUIS ZENKNER ROGGIA**

**DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS  
DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO**

São Leopoldo

2008

**ANTÔNIO LUIS ZENKNER ROGGIA**

**DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS  
DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO**

Dissertação apresentada à Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Renato Soares Terra

Co-Orientador: Prof. Dr. Cláudio Damacena

São Leopoldo

2008

**ANTÔNIO LUIS ZENKNER ROGGIA**

**DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS  
DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO**

Dissertação apresentada à Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Aprovada em 24 de setembro de 2008.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Claudio Damacena - UNISINOS - Co-Orientador

---

André Luis Martinewski - UFRGS

---

Rodrigo Oliveira Soares - UNISINOS

Prof. Dr. Paulo Renato Soares Terra - UFRGS -(Orientador)

**Visto e permitida a impressão**  
São Leopoldo,

Prof. Dr. Ernani Ott  
Coordenador Executivo PPG em Ciências Contábeis - UNISINOS

## DEDICATÓRIA

Ao amigo **Fernando Moraes.**

*In Memoriam*

*Amigo é coisa pra se guardar  
do lado esquerdo do peito,  
mesmo que o tempo e a distância digam não,  
mesmo esquecendo a canção.  
O que importa é ouvir a voz que vem do coração,  
pois seja o que vier, venha o que vier.  
Qualquer dia, amigo, eu volto a te encontrar.  
Qualquer dia, amigo,  
a gente vai se encontrar!*

**Milton Nascimento**

## AGRADECIMENTOS

A **Deus**, por ter me concedido sabedoria para reconhecer as facilidades e força para vencer os obstáculos encontrados ao longo do caminho, proporcionando-me condições para ampliar meus horizontes.

À minha querida, amada e eterna esposa **Tânia Maria Rodrigues da Rosa**, pelo amor, compreensão, paciência, dedicação e apoio para a conclusão de mais esta jornada. Só você sabe o que passamos, por isso você é a verdadeira mestra deste grande feito.

Aos meus filhos **Rodrigo Zenkner Roggia** e **Renan Zenkner Roggia**, que muitas vezes se viram furtados dos inúmeros privilégios pertencentes à sua juventude em prol de uma causa única.

Ao meu querido **PAI**, que, mesmo com sua saúde extremamente debilitada, soube conviver com todas minhas dificuldades, com minha ira, com minhas mágoas e meus ressentimentos.

Ao professor **Paulo Renato Soares Terra**, por seus ensinamentos, seu empenho, suas cobranças e principalmente pela inestimável contribuição na definição da presente pesquisa.

Ao professor **Cláudio Damacena**, pelas importantes contribuições, além das orientações nas ferramentas e análises estatísticas deste trabalho.

Ao professor **Ernani Ott**, por seus ensinamentos, compreensão, paciência, sabedoria e orientação para as queixas, murmúrios e lamentações.

Ao professor **Fernando Caputo Zanella**, que, mesmo residindo no outro lado do mundo, fez-se presente ao retraduzir o principal instrumento da presente pesquisa.

Aos professores **Dr. Carlos Diehl**, **Dr. Rodrigo Soares**, **Dr. João Zani**, **Dr. Francisco Zanini**, **Dr. Auster Moreira do Nascimento**, **Dr. Marcos Antônio de Souza**, **Dr. Rodolfo Vanti** e **Dr. Luiz Paulo Bignetti**, por todos os ensinamentos transmitidos em sala de aula.

A todos os **colegas** do curso de mestrado, pelas agradáveis horas de convivência que me proporcionaram durante esta caminhada.

À **Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha**, na pessoa da Sra. **Giseli Boll**, no fornecimento do banco de dados das empresas associadas, indispensáveis para a realização do trabalho.

Aos **funcionários** da **Vara de Falências da Comarca de Novo Hamburgo**, pela atenção, atendimento e orientação para a obtenção das informações necessárias para a realização da pesquisa.

Ao casal de amigos **Ubirajara Leopoldino de Souza** e **Eliane Reichert**, que, em momento oportuno e imprescindível, souberam estender a mão, mostrando sua leal amizade.

Ao velho amigo e colega profissional **Prof. Walter Pereira**, que em momento de intranquilidade foi solidário ao proporcionar minha docência na Universidade de Caxias do Sul e Faculdade dos Imigrantes

Aos empresários **Eduardo Kley e Andréa Mara Heldt Kley**, pela confiança depositada para a superação dos obstáculos morais e econômico-financeiros.

Ao grande parceiro **Gerson Anhaia**, pela contribuição decisiva de ver um sonho plenamente realizado.

Ao amigo advogado **Dr. Adriano Kalfeltz Martins**, por sua sabedoria ao acreditar que um direito legítimo e verdadeiro muitas vezes pode ser resolvido através do tribunal do bom senso, da cordialidade e da sensibilidade muitas vezes ausentes no mundo acadêmico.

Às amigas **Rosane Góes, Kátia Santos** e amigo **Rafael Costa** pelas horas de apoio e dedicação.

A todas as **funcionárias** da **Secretaria do Programa de Pós Graduação do Mestrado em Ciências Contábeis**.

*Penso que só há um caminho  
para a ciência ou para a filosofia:  
encontrar um problema, ver a sua beleza  
e apaixonar-se por ele; casar e viver feliz com ele  
até que a morte vos separe – a não ser que encontrem  
um outro problema ainda mais fascinante,  
ou, evidentemente, a não ser que obtenham uma solução.  
Mas, mesmo que obtenham uma solução,  
poderão então descobrir, para vosso deleite,  
a existência de toda uma família de problemas-filhos,  
encantadores, ainda que talvez difíceis, para cujo bem-estar  
poderão trabalhar, com um sentido,  
até ao fim dos vossos dias.*

**Karl Popper**

## RESUMO

Este estudo tem como objetivo investigar as percepções dos empresários sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte, no Município de Novo Hamburgo – RS à falência, no período compreendido entre os anos de 2000 a 2006. A partir da réplica do questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa e Factors contributing to bankruptcy*”, elaborado por Carter e Van Auken (2006), procedeu-se a tradução, a validação e a aplicação do questionário de forma a se comparar os resultados obtidos na realidade brasileira com os resultados obtidos pelos autores americanos. Nesse contexto, o presente trabalho analisa as dificuldades financeiras das empresas desse porte, abordando os custos diretos e indiretos de falência, assim como o novo enfoque de reestruturação de empresas, trazido com o advento da Lei nº 11.101/2005, denominada Lei de Falências e de Recuperação de Empresas. Assume especial relevo, no momento, a investigação sob a luz de algumas evidências empíricas sobre falência, insolvência, causas sobre o fracasso e mortalidade, apontadas na literatura nacional e internacional para o entendimento da complexidade dos problemas e oportunidades com as quais se defrontam as pequenas e médias empresas. Os principais resultados obtidos nessa pesquisa, apontam três grandes grupos como os principais fatores determinantes da falência das empresas de Novo Hamburgo: Aspectos Econômicos e Financeiros, Disponibilidade de Crédito e Aspectos Estratégicos. Considerando ainda os dados levantados nesta pesquisa, os problemas percebidos pelos pequenos empresários de Novo Hamburgo são similares à realidade do estudo americano.

**Palavras-chave:** Determinantes de Falência. Custos Diretos de Falência. Custos Indiretos de Falência. Reestruturação de Empresas. Fracasso e Mortalidade de pequenas e médias empresas.

## ABSTRACT

This research aims to investigate the perceptions of business people about the reasons that led small and medium companies to bankruptcy from 2000 and 2006 in Novo Hamburgo-RS. Using a version of the questionnaire “ Financial conditions among small firms in Iowa and factors contributing to bankruptcy”, developed by Carter and Van Auken (2006), the translation , valuation and application took place in order to compare the results achieved concerning the Brazilian reality with the ones achieved by the American authors. In this context, this research examines the financial difficulties faced by the companies, analysing the direct and indirect bankruptcy costs as well as the restructuring of the companies that followed the law nº 11.101/2005, named “Lei de falência e de recuperação de Empresas”. The investigation of some empirical evidence related to the bankruptcy, failure cases and mortality pointed out in several national and international literature, assumes a crucial importance at the moment for the understanding of the complexity of the problems and opportunities with the small and medium sized companies are facing nowadays. The main results obtained by this research, present three specific groups as the top determining of bankruptcy of the companies in Novo Hamburgo: Financial and economic aspects, credit availability and strategic aspects. Also considering the data raised in this research the problems faced by the small entrepreneurs from Novo Hamburgo are similar to the American studies.

**Key words:** Determinants of bankruptcy. Direct and indirect costs of bankruptcy. Restructuring of companies. Failure and mortality of small and medium enterprises.

## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 - Variáveis do macroambiente e microambiente.....	22
FIGURA 2 - Exportações brasileiras de calçados em pares por Estado – 2006 .....	28
FIGURA 3 - Evolução da taxa de empreendedores iniciais no Brasil – 2001/2006..	29
FIGURA 4 – Insolvência associada a fluxos.....	38
FIGURA 5 – Insolvência associada a saldos.....	39
FIGURA 6 – Falta de recursos e equilíbrio financeiro .....	41
FIGURA 7 – <i>Trade-Off</i> entre benefícios tributários e os custos da dificuldade .....	51
FIGURA 8 – Etapas da Back-Translation .....	85
FIGURA 9 – Resultado do Pré-teste .....	87
FIGURA 10 – Tempo de vida das empresas de Novo Hamburgo .....	94
FIGURA 11 – Importações de calçados .....	150
FIGURA 12 – Taxas reais de crescimento por segmento .....	151

## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Hipóteses da pesquisa de Carter e Van Auken .....	24
QUADRO 2 - Critérios quantitativos e qualitativos das pequenas empresas. ....	35
QUADRO 3 – Características das micros e pequenas empresas .....	35
QUADRO 4 – Critérios qualitativos das pequenas e médias empresas .....	36
QUADRO 5 – Fatores internos e externos da falta de recursos na empresa .....	40
QUADRO 6 – Reestruturação financeira.....	48
QUADRO 7 - Alguns estudos sobre fracasso e mortalidade de pequenas empresas. ....	58
QUADRO 8 – Evidências empíricas sobre falências no Brasil.....	63
QUADRO 9 – Fatores contribuintes para falência – empresas falidas.....	65
QUADRO 10 – Outros fatores contribuintes para falência de empresas.....	66
QUADRO 11 - Fatores contribuintes para saúde financeira empresas não falidas..	66
QUADRO 12 - Determinantes de falência das empresas de Iowa - EUA .....	68
QUADRO 13 – Resultados da análise fatorial da falência de pequenos negócios...71	
QUADRO 14 – Fatores de insucessos de estudos no exterior .....	76
QUADRO 15 – População da pesquisa-determinantes de falência das empresas de Novo Hamburgo.....	79
QUADRO 16 – Alterações na versão original.....	82
QUADRO 17 - Discordância na equivalência semântica pelo comitê .....	86
QUADRO 18 - Discordância na equivalência semântica para público-alvo .....	86
QUADRO 19 – Questionário-Saúde financeira no Vale dos Sinos.....	88
QUADRO 20 – Comparativo das variáveis de impacto .....	109
QUADRO 21 – Análise das hipóteses testáveis.....	123

## LISTA DE TABELAS

TABELA 01 – Classificação do porte da empresa.....	34
TABELA 02 – Dificuldades de acesso ao crédito - Pesquisa de Moraes.....	44
TABELA 03 – Determinantes da mortalidade das empresas .....	57
TABELA 04 – Diagnóstico de problemas comportamentais.....	59
TABELA 05 – Características demográficas de empresas falidas e não falidas .....	64
TABELA 06 – Resultados da amostra demográfica .....	72
TABELA 07 – Cadastro das empresas na ACI.....	80
TABELA 08 – Retorno dos questionários das empresas não falidas .....	89
TABELA 09 – Retorno dos questionários das empresas falidas .....	91
TABELA 10 – Ramo de atividade principal da empresa.....	96
TABELA 11 – Forma jurídica de constituição da empresa .....	97
TABELA 12 – Número de empregados .....	97
TABELA 13 – Faturamento anual da empresa.....	98
TABELA 14 – Extensão do mercado em que a empresa atua .....	99
TABELA 15 – Utilização da internet nos negócios .....	100
TABELA 16 – Comparativo das características demográficas .....	101
TABELA 17 – Teste de U de Mann-Whitney .....	105
TABELA 18 – Análise fatorial de variáveis de impacto.....	110
TABELA 19 – Comparativo da análise fatorial – empresas falidas .....	115
TABELA 20 – Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância.....	118
TABELA 21 – Regressão logística – adequação ao modelo 1 .....	119
TABELA 22 – Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância.....	120
TABELA 23 – Exportação brasileira de calçados por estado produtor.....	149

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

**ABICALÇADOS** – Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

**ACI** – Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha

**BNDES** – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

**CNI** – Confederação Nacional das Indústrias

**FEBRABAN** – Federação Brasileira de Bancos

**GEM** – *Global Entrepreneurship Monitor*

**IBGE** – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

**IPEA** - Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada.

**MPEs** – Micros e Pequenas Empresas

**PIB** – Produto Interno Bruto

**PPG** – Programa de Pós Graduação

**REFIS** – Programa de Recuperação Fiscal

**SBDC** – *Small Business Development Center*

**SEBRAE** – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

**SECEX – MDIC** - Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

**SERASA** - Instituição reconhecida pelo Código de Defesa do Consumidor como uma entidade de caráter público (Lei 8.078, artigo 43, parágrafo 4º).

**SPSS** - *Statistical Package for the Social Sciences*

**VP** – Valor Presente

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	016
1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA.....	020
1.2 OBJETIVOS .....	025
<b>1.2.1 Objetivo Geral</b> .....	025
<b>1.2.2 Objetivos Específicos</b> .....	025
1.3 DELIMITAÇÕES DO TEMA .....	025
1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO.....	026
<b>1.4.1 Viabilidade</b> .....	026
<b>1.4.2 Oportunidade</b> .....	028
<b>1.4.3 Contributividade</b> .....	029
<b>1.4.4 Relevância</b> .....	030
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	032
2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS .....	032
2.2 DIFICULDADES FINANCEIRAS E INSOLVÊNCIA.....	037
<b>2.2.1 Custos e Dificuldades Financeiras</b> .....	043
<b>2.2.2 Custos Diretos de Falência</b> .....	046
<b>2.2.3 Custos Indiretos de Falência</b> .....	047
2.3 REESTRUTURAÇÃO DE EMPRESAS.....	047
<b>2.3.1 Lei de Recuperação Judicial</b> .....	049
<b>2.3.2 Lei de Recuperação Extrajudicial</b> .....	052
<b>2.3.3 Recuperação Judicial para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte</b> .....	052
<b>2.3.4 Falência de Empresas</b> .....	053
2.4 FRACASSO E MORTALIDADE DAS PEQUENAS EMPRESAS .....	056
<b>2.4.1 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Brasil</b> .....	058
<b>2.4.2 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Exterior</b> .....	063
<b>3 METODOLOGIA</b> .....	077
3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA .....	077
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	078

<b>3.2.1 Amostra das Empresas Falidas</b> .....	079
<b>3.2.2 Amostra das Empresas não Falidas</b> .....	080
3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS .....	080
3.4 PROCEDIMENTOS DE TRADUÇÃO E VALIDAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA.....	081
<b>3.4.1 Tradução do Instrumento</b> .....	081
<b>3.4.2 Retro-Tradução (<i>Back-Translation</i>)</b> .....	083
<b>3.4.3 Preparação da Versão Preliminar</b> .....	084
<b>3.4.4 Avaliação da Versão Preliminar por um Pré-Teste</b> .....	087
3.5 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS .....	088
<b>3.5.1 Envio dos Questionários para Empresas não Falidas</b> .....	089
<b>3.5.2 Envio dos Questionários para Empresas Falidas</b> .....	090
3.6 ANÁLISE DOS DADOS E PROCEDIMENTOS ESTATÍSTICOS .....	091
<b>3.6.1 Teste do Qui-quadrado</b> .....	092
<b>3.6.2 Testes T</b> .....	092
<b>3.6.3 Teste U de Mann-Whitney</b> .....	093
<b>3.6.4 Análise Fatorial</b> .....	093
<b>3.6.5 Regressão Binária Logística</b> .....	093
<b>4 ANÁLISE DOS RESULTADOS</b> .....	094
4.1 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS.....	094
<b>4.1.1 Resultado Comparativo das Características Demográficas</b> .....	101
4.2 VARIÁVEIS DE IMPACTO – ESTATÍSTICAS UNIVARIADAS.....	104
<b>4.2.1 Resultados Comparativos das Variáveis de Impacto</b> .....	108
4.3 ANÁLISE FATORIAL.....	110
<b>4.3.1 Aspectos Econômicos e Financeiros</b> .....	111
<b>4.3.2 Disponibilidade de Crédito</b> .....	111
<b>4.3.3 Aspectos Estratégicos</b> .....	113
<b>4.3.4 Análise Fatorial – Resultados Comparativos das Empresas Falidas</b> .	114
4.4 REGRESSÃO BINÁRIA LOGÍSTICA .....	116
4.5 RESULTADOS QUALITATIVOS – QUESTÃO ABERTA .....	121
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	123
5.1 RESUMO.....	123
5.2 DISCUSSÃO .....	124
5.3 LIMITAÇÕES DO ESTUDO .....	128

5.4 CONCLUSÃO.....	128
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	131
<b>APÊNDICE A</b> - Versão Brasileira do Questionário para Empresas não falidas ..	143
<b>APÊNDICE B</b> - Versão Brasileira do Questionário para Empresas falidas .....	145
<b>APÊNDICE C</b> - Carta de Apresentação .....	147
<b>APÊNDICE D</b> – Histórico do Vale dos Sinos.....	148
<b>ANEXO A</b> - Versão em inglês: Financial conditions among small firms in Iowa..	152

## 1 INTRODUÇÃO

No contexto brasileiro, pesquisas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) mostram que 96% dos empregos criados nos últimos cinco anos foram gerados por pequenas e médias empresas, o que demonstra sua representatividade e responsabilidade na geração de renda para a economia do país.

Relatório de pesquisa concluído em 2004 pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (SEBRAE), contendo os fatores condicionantes e taxas de mortalidade das empresas brasileiras, identifica que 49,4% das empresas encerram suas atividades com até dois anos de existência, 56,4% com até três anos de existência e 59,9% não sobrevivem além dos quatro anos.

As estatísticas do SEBRAE apontam que este segmento empresarial representa 25% do Produto Interno Bruto (PIB), gerando aproximadamente 14 milhões de empregos, ou seja 60% dos empregos formais no País, respondendo por 98% dos 6 milhões de estabelecimentos registrados.

Sabidamente, as pequenas empresas se constituem em um dos principais pilares de sustentação da economia brasileira, quer por sua enorme capacidade em gerar empregos, quer pelo grande número de estabelecimentos instalados no país.

Dentro deste cenário, o fechamento prematuro das empresas no País tem sido uma das preocupações da sociedade em geral, particularmente para as entidades que desenvolvem programas de apoio a esse segmento.

Nos Estados Unidos, a cada ano, aproximadamente cem mil empresas pedem falência. A maioria delas são empresas pequenas e privadas, mas aproximadamente 1% das empresas com ações em bolsa também sucumbe a cada ano (BREALEY; MYERS, 2005).

Segundo Rattner (1982), as pequenas e médias empresas, apesar de representarem parcela significativa do produto social, dos empregos, salários e impostos recolhidos, em virtude dos processos de concentração e centralização do capital, parecem anunciar o fim próximo desse segmento, superado, do ponto de vista tecnológico, financeiro e organizacional, pelo maior dinamismo das grandes unidades produtivas.

Para o autor, a questão central dessa contradição na vida econômica real é tentar explicar a alta rotatividade do segmento, o nascimento contínuo de novos empreendimentos industriais, comerciais e de serviços, e as chances de sobrevivência dessas empresas que concorrem, freqüentemente, em um mesmo mercado com fortes oligopólios.

Complementa ainda o autor, que essas e muitas outras indagações têm provocado uma larga série de estudos e pesquisas sobre pequenas e médias empresas, tanto nos países desenvolvidos quanto nos em desenvolvimento, procurando-se projetar alguma luz sobre os intrincados problemas que surgem na análise desse segmento.

Para Assaf Neto (2003), ao longo do tempo a administração financeira tem demonstrado notável evolução conceitual e prática. De uma posição inicial menos ambiciosa, em que se distinguia um posicionamento mais descritivo dos fenômenos financeiros, a área financeira tem apresentado, no mundo contemporâneo, uma postura mais questionadora e reveladora frente ao comportamento do mercado em geral e ao processo de tomada de decisões empresariais.

Esse novo posicionamento, segundo o mesmo autor, tem contribuído para o fornecimento de explicações mais lógicas e complexas dos vários fenômenos financeiros, tornando mais evidente sua compreensão e ampliando sua esfera de atuação e importância.

Apesar de se encontrar na literatura justificativas de ordem macro e microeconômicas sobre empresas que nascem, crescem e se mantêm saudáveis, e outras que nascem, crescem e morrem repentinamente, o tópico de previsão de insolvência tem se tornado uma importante área de estudos dentro das Finanças Corporativas.

Em contraponto, embora a importância das pequenas empresas para a economia seja notória, Câmara (2006, p.1) descreve: "existe uma grande diferença estrutural entre as grandes e as pequenas empresas, cujos estudos e discussões acadêmicas têm seu início a partir dos anos 1980".

A teoria financeira, no entanto, parece não ter acompanhado essa tendência, pois os conceitos e modelos desenvolvidos pelas finanças corporativas são em sua maioria, voltados às grandes empresas, principalmente aquelas que possuem ações negociadas em bolsa.

Além de se referir sobre as diferenças físicas estruturais, aborda ainda as estruturas de capital diversas entre ambas, cujos componentes, explicando a lacuna financeira existente nas pequenas e médias empresas, passam pela falta de:

- oferta e de conhecimento, ou seja, a disponibilidade de fundos é limitada para as pequenas empresas ou seu custo é maior;
- demanda, pois o uso restrito da dívida é consequência direta do desconhecimento, tanto da oferta de fundos e passivos financeiros disponíveis, como das vantagens e desvantagens da dívida.

Para Câmara (2006), a baixa diversificação das atividades das pequenas e médias empresas conduz a um elevado risco de exploração, inibindo a atração de investidores e dificultando o acesso dessas empresas ao mercado de capitais.

O autor complementa que esta constatação decorre de dois fatores: a imaturidade do mercado de capitais brasileiro e o receio dos empresários em perder o controle e a independência de suas firmas. Assim, as principais fontes internas de recursos para as pequenas e médias empresas são os aportes dos proprietários e o autofinanciamento.

No mesmo sentido, Rocha (2000) disserta que há cerca de uma década para cá, a teoria financeira passou a investigar as pequenas e médias empresas de uma forma mais consistente e sistemática, por se constituírem em uma realidade diversa, seja pelas suas características internas, seja por fatores decorrentes de seu meio envolvente.

O autor enumera como características internas: (i) as aplicações não diversificadas dos recursos do proprietário; (ii) a freqüente sobreposição entre propriedade e gestão; (iii) influências entre a esfera individual e a esfera empresarial; (iv) múltiplos objetivos, não coincidentes com a tradicional maximização do lucro; (v) limitações em quantidade e qualidade do capital humano, ao nível da estrutura de gestão.

Ao se referir aos fatores decorrentes da interação com o meio envolvente, destaca: (i) os custos de transação; (ii) os impostos; (iii) as assimetrias de informação entre a empresa e qualquer entidade externa que vem agravar alguns problemas e custos de agência.

No Brasil, o crescimento e a permanência de muitos empreendimentos no mercado estão baseados em um início penoso das atividades empresariais, pois, com escassos ou mesmo sem nenhum recurso financeiro, os negócios são puxados

pela força determinada do empreendedor para vencer e conquistar o seu espaço no universo empresarial.

Yonemotto (1998) descreve que o mercado também é um grande sistema em busca de equilíbrio, e a luta pela sobrevivência significa acompanhar as transformações e estar pronto para as dificuldades. Para isso, é preciso que o empreendedor entenda sua função dentro da empresa. Ele será o responsável pelo sucesso ou fracasso da mesma.

Assim, é incontestável a necessidade de criação de instrumentos capazes de diminuir os índices de mortalidade empresarial e de executar programas de promoção atualizados que incorporem conhecimentos teóricos e empíricos acumulados (YONEMOTTO, 1998; FELIPPE; ISHISAKI; KRON, 2004)

Para Bedê (2005) em geral, o insucesso empresarial resulta, quase sempre, da combinação de vários fatores diferentes; os chamados “fatores contribuintes”. A probabilidade de fechamento de um empreendimento é maior quanto maior o número de fatores negativos que acumula.

Uma das questões amplamente discutidas na literatura refere-se ao significado do termo fracasso. Parece não haver consenso e, na maioria dos estudos, as situações de mortalidade, fracasso, declínio e falências são analisadas como sinônimos.

Salazar (2006, p.2) descreve que,

[...] o fracasso (ou morte) de uma empresa pode resultar em um ou mais “modos” ou resultados – dissolução, liquidação, falência ou mesmo aquisição planejada. Qualquer um desses resultados é equiparado a fracasso de empresas.<sup>1</sup>

Para Machado e Espinha (2005, p.54), “[...] o fracasso pode ser compreendido como o resultado de uma situação que leva a empresa a encerrar suas atividades, deixando de operar no mercado, sendo que essa situação pode ter diferentes causas”.

Baseado no entendimento de Motta (1995, p.39), de que a falência consiste no estado de insolvência que impossibilita o empresário de adimplir suas obrigações no vencimento, caracterizando a ruína da situação financeira, este estudo focará sua

---

<sup>1</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** The failure (or death) of a business can result in one or more “modes” or outcomes dissolution, liquidation, bankruptcy, or even unplanned acquisition. Any one of these outcomes is equated to firm failure.

atenção àquelas empresas que efetivamente tiveram o arquivamento de falência na Justiça Federal.

Fato identificado como um ingrediente fundamental à saúde da economia dos países, as empresas de pequeno e médio porte continuam a despertar interesse entre estudiosos e pesquisadores.

Analisar as características específicas das pequenas empresas é essencial para obter maior compreensão da gestão destas empresas; em conseqüência, é possível propor medidas práticas mais eficazes para minimizar suas dificuldades, auxiliando na sua sobrevivência (MORAES; ESCRIVÃO FILHO, 2006).

## 1.1 DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

A contribuição inquestionável que as pequenas e médias empresas trazem para o bem-estar econômico da nação, como parte da comunidade empresarial, foi descrita por Longenecker, Moore e Petty (1997) como similar àquela das grandes empresas.

Sustentam os autores que, na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência oferecendo, desse modo, contribuições excepcionais.

Para Kassai e Casa Nova (2006, p.1), a difícil tarefa do cumprimento da missão desse grupo de empresas, atrelada à sua capacidade de sobrevivência é uma luta constante e, facilmente, observada no testemunho de seus empreendedores.

Nesse sentido, Felipe, Ishisaki e Kron (2004) corroboram, afirmando que apesar de toda representação econômica exercida por estes empreendimentos, eles encontram significativas dificuldades para sobreviverem no mercado.

A nova aldeia global da economia não mais perdoa decisões tardias e equivocadas, exigindo que pessoas e empresas desenvolvam altos níveis de eficiência e eficácia.

O processo de globalização vivido pode ser percebido como uma realidade irreversível, e a participação nesse mercado global exige, a cada dia, maior

competência por parte das empresas, principalmente sejam essas pequenas ou médias.

A nova concepção da economia, a partir da globalização de mercados, tornou difícil a tarefa de adequar às micro e pequenas empresas a essa nova realidade. Esse novo ambiente competitivo, modificado pela introdução de tecnologias avançadas e pelo processamento, em tempo real, das informações, criou a necessidade das empresas redirecionarem suas estratégias (WITMANN; DOTTO, 2004).

Amorim (2000, p.12) descreve que,

[...] nos últimos tempos, uma quantidade imensurável de “empresários” luta contra um inimigo comum, a falência. Esse fantasma, na verdade, já nasce com a empresa como se fosse uma sentença, pronta a condená-la ao fracasso. Sobreviver a toda sorte de dificuldades impostas pelo sistema vigente e identificar os males que afligem a empresa é talvez o grande desafio, para o qual bem poucos estão preparados.

Sob o enfoque do pensamento sistêmico das organizações, uma empresa pode ser caracterizada como um sistema dinâmico e aberto. Afinal, a multiplicidade de variáveis que interagem em seu ambiente deve motivar ações de forma que sua continuidade não seja alterada pela ocorrência de determinadas situações.

Nesse sentido, Nascimento e Reginato (2007, p.28) descrevem que,

[...] para as empresas manterem seu nível de competitividade, e até mesmo sua continuidade, é vital sua compreensão como sistemas abertos, suscetíveis a todas as variáveis ambientais. Essa visão busca do seu equilíbrio, diante das possíveis influências do meio ambiente.

Para melhor ilustrar as variáveis que exercem influência no ambiente das empresas, apresenta-se, a seguir, a Figura 1.

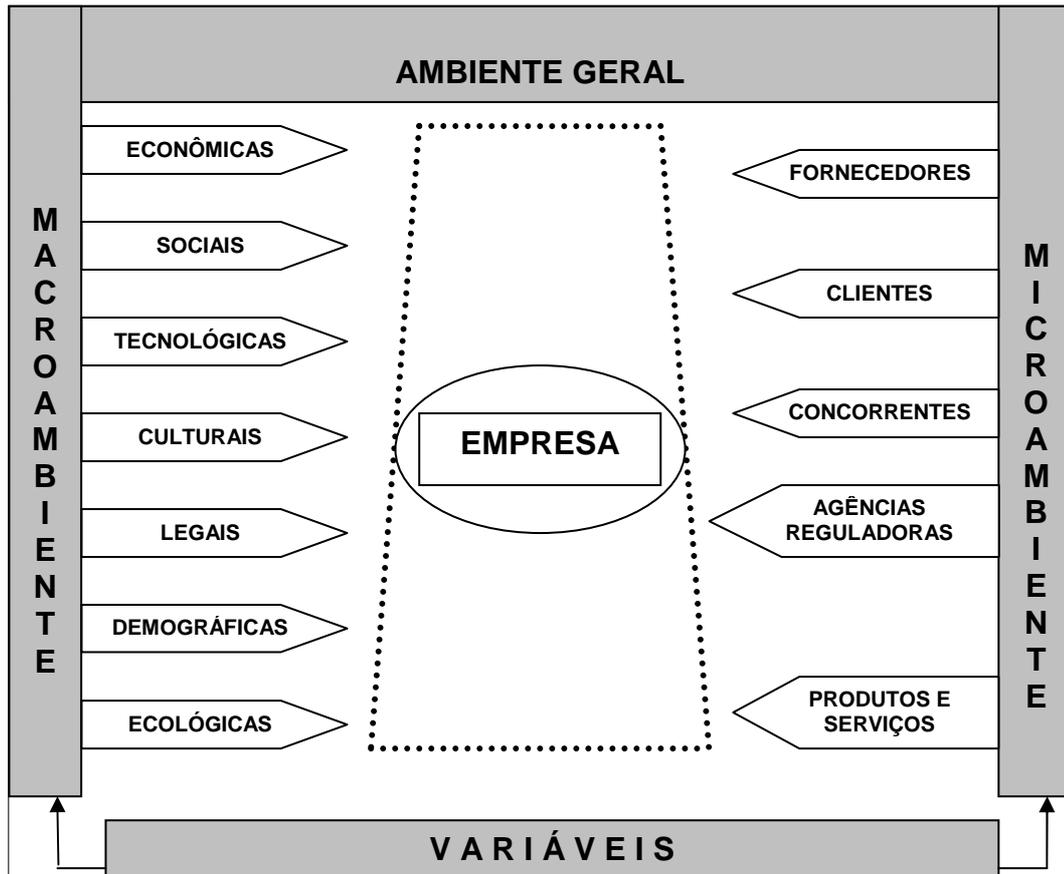


Figura 1: Variáveis do macroambiente e microambiente  
 Fonte: Adaptado de Nascimento e Reginato (2007, p.235).

Conforme revela a Figura 1, o enfoque sob o pensamento sistêmico permite o conhecimento das partes e amplia o conhecimento das potencialidades e limites do sistema como um todo, fornecendo indicativos sobre possíveis pontos onde mudanças podem ser necessárias, para alavancar ou alterar o desempenho da empresa.

Para Catelli (1999), a otimização das relações recursos–operações e produtos–serviços passam pela gestão a nível interno da empresa, considerando as variáveis dos ambientes externos e internos em seus aspectos operacionais, financeiros, econômicos e patrimoniais.

Apesar de diferentes técnicas possíveis de serem empregadas para avaliar o caso de previsão de insolvência em empresas, de estudos investigando as variáveis que interagem com o ambiente dos pequenos negócios, a solução parece estar distante da resposta para algumas questões.

Thornhill e Amit (2003) descrevem que “uma das questões fundamentais na gestão estratégica e na investigação do empreendedorismo é por que algumas empresas falham e outras não”.<sup>2</sup>

Richard Carter e Howard Van Auken, professores da Universidade Estadual de Iowa – Estados Unidos, no verão de 2003, desenvolveram e pré-testaram um questionário (ANEXO A), para tentar identificar as causas que levaram as empresas localizadas no Estado de Iowa à falência. Para tanto, basearam-se em trabalhos anteriores que indicavam como causas do fracasso: (i) características das empresas; (ii) acessibilidade para capital; (iii) características dos donos ou gerentes, (iv) mercados externos. O questionário foi dividido em duas seções. Na primeira seção, as perguntas foram direcionadas para as características das empresas como: idade do negócio, atividade, estrutura da propriedade, número de empregados, valor dos ativos totais, tamanho do mercado atendido e uso ou não da internet pela empresa. A segunda seção solicitou que os respondentes classificassem a importância de 25 potenciais problemas empresariais relativos ao impacto de bancarrota (para empresas falidas) ou em seus negócios (para as empresas não falidas).

As variáveis de impacto foram agrupadas em cinco categorias. Todos os grupos e categorias foram identificados em pesquisas prévias como contribuintes potenciais para fracasso empresarial. As categorias incluíram:

- **Aspectos financeiros:** falta de dinheiro, fluxo de caixa precário, vendas inadequadas, alto custo dos empréstimos, históricos financeiros precários, despesas operacionais elevadas e tributação elevada.

- **Aspectos operacionais:** problemas com pessoal, estratégia de promoção ineficaz, falta de conhecimento sobre precificação, problemas com fornecedores e dificuldades com estoques.

- **Aspectos estratégicos:** falta de um mercado-alvo específico, falta de um plano de negócios a longo prazo, crescimento rápido, falta de habilidades gerenciais, condições competitivas difíceis e economia precária.

- **Outros aspectos:** regulamentações federais, fraude ou desastre e problemas pessoais.

---

<sup>2</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** One of the fundamental questions in strategic management and entrepreneurship research is why some firms fail and others do not.

• **Disponibilidade de capital:** disponibilidade de empréstimos empresariais, disponibilidade de capital próprio para o negócio, disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio, garantias pessoais para empréstimos pessoais.

No outono do mesmo ano, 300 questionários foram enviados para empresas que tinham declarado falência conforme registros obtidos no arquivo do tribunal de falências daquele estado. O mesmo questionário também foi enviado, na primavera de 2004, para 400 empresas não falidas e registradas no *Small Business Development Center (SBDC)*<sup>3</sup>.

Um total de 57 questionários foram recebidos das empresas falidas (com percentual de resposta de 19%) e um total de 55 questionários de empresas não falidas (com percentual de resposta de 14%).

Após exame da amostra das empresas falidas e das empresas não falidas, os autores centraram a análise em cinco hipóteses testáveis:

<b>Hipótese 1</b>	Empresas menores e mais jovens têm mais probabilidade de falir do que outras empresas.
<b>Hipótese 2</b>	Empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas.
<b>Hipótese 3</b>	Empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas.
<b>Hipótese 4</b>	Empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas.
<b>Hipótese 5</b>	Empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas.

Quadro 1: Hipóteses da pesquisa de Carter e Van Auken  
Fonte: Carter e Van Auken (2006).

Nesse sentido, e com o intuito de contribuir para o entendimento das causas específicas que identificam a falência das empresas, formulou-se o seguinte problema de pesquisa:

**Quais os principais fatores que, na opinião dos administradores, foram determinantes na falência de pequenas e médias empresas localizadas no Município de Novo Hamburgo?**

<sup>3</sup> O Small Business Development Centers – (SBDC) é uma entidade voltada ao desenvolvimento empresarial das pequenas empresas com esforços do setor privado, comunidade educativa, governo federal e estadual.

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo Geral

Investigar as percepções dos administradores sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte no Município de Novo Hamburgo à falência.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

- Traduzir e validar o questionário de Carter e Van Auken (2006), do inglês para o português.
- Discriminar os fatores que influenciam na falência das empresas de pequeno e médio porte, na percepção dos administradores das empresas de Novo Hamburgo.
- Comparar os resultados obtidos com os resultados de Carter e Van Auken (2006) nos Estados Unidos.

## 1.3 DELIMITAÇÕES DO TEMA

Muito embora a região do Vale do Rio dos Sinos seja composta por inúmeros municípios e existam milhares de empresas constituídas e registradas, foram objeto desta pesquisa:

- as empresas de pequeno e médio porte decretadas falidas pela Vara de Falências do Município de Novo Hamburgo, no período compreendido entre os anos de 2000 a 2006;

- as empresas de pequeno e médio porte não falidas e com atividades regulares, identificadas como empresas ativas e constantes no cadastro da Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo/Campo Bom/Estância Velha.

Não obstante a relevância e os inúmeros modelos de previsão de insolvência, objeto de estudo de vários pesquisadores quando procuram analisar as causas de fracasso empresarial, o presente estudo se restringiu aos determinantes de falência encontradas na presente pesquisa.

## 1.4 JUSTIFICATIVA DO ESTUDO

### 1.4.1 Viabilidade

Esta pesquisa justifica-se especialmente pelo seu caráter social e econômico, uma vez que a falência de empresas acaba gerando inúmeros prejuízos para a sociedade como um todo.

Segundo Motta (1995, p.21), “[...] indiscutível o abalo moral e creditício não só no nome comercial como dos de seus componentes, com expansão pejorativa a todos os rincões sociais, qual lesão insanável e duradoura”.

Sob o ângulo dos credores, segue o autor, faz gerar um clima de aflição como decorrência dos prejuízos que terão de ser suportados, acarretando como consequência os desequilíbrios financeiros de cada credor da empresa falida, colhida pelas malhas malélicas da insolvência.

Para Carter e Van Auken (2006), identificar e medir o insucesso empresarial pode ser difícil por vários motivos. Primeiro, empresas que falham ou deixam de existir são, muitas vezes, difíceis de localizar; segundo, uma vez identificados, a razão da falha pode ser difícil de se determinar.

No mesmo sentido, Machado e Espinha (2005) corroboram ao defender que um dos problemas nessa área de pequenos negócios é a mortalidade das empresas. O processo inicia-se com a identificação do fato porque, em geral, a mortalidade é difícil de ser detectada, mais do que o nascimento. Em complemento, prossegue o autor, a morte ou desaparecimento de uma empresa pode ser

considerado como a dissolução de uma combinação de fatores de produção com a condição de nenhuma outra empresa estar implicada no processo.

Uma das dificuldades para a realização de estudos dessa natureza é de que as informações sobre os encerramentos de negócios não estão organizadas em bancos de dados, com o detalhamento suficiente para subsidiar investigações nessa área (MACHADO; ESPINHA, 2005).

Bradley e Cowdery (2004) escrevem que pequenas empresas podem proporcionar à economia eficiência, inovação, competitividade e o crescimento do emprego. Segundo os autores, há uma forte correlação entre o crescimento econômico nacional e o nível de atividade empresarial.

Lima (2001, p.1) descreve:

[...] a crescente importância das empresas menores no contexto sócio-econômico, aliada ao grande número de problemas que as afetam gerando um elevado índice de fracasso dos novos negócios justifica a busca de soluções inovadoras para diagnosticar e planejar a intervenção nesse tipo de empresa.

Entretanto, se, por um lado, é possível encontrar um grande volume de pesquisas sobre características de seu comportamento, o mesmo não ocorre com evidências empíricas, que correlacionem tais características e empreendedores bem sucedidos ou fracassados no Brasil. O volume de estudos é pequeno ao considerar o potencial brasileiro (DUTRA, 2002).

À luz da bibliografia estudada, se percebe ainda, um número reduzido de réplicas comparando os resultados com os estudos originais.

Evanschitzky et al. (2007), ao compararem um total de 1.389 artigos empíricos replicados nos principais jornais de marketing, concluíram que 15% confirmaram os resultados iniciais, 25% apresentaram apoio parcial e 60% estavam em conflito com os resultados originais.

Com o objetivo de buscar respostas sobre as taxas obtidas nas réplicas e nas extensões publicadas sobre artigos de marketing, os autores definem a replicação como:

[...] uma duplicação de um estudo empírico publicado anteriormente que está preocupado em avaliar se resultados semelhantes podem ser obtidos mediante a repetição do estudo (EVANSCHITZKY et al., 2007, p.4).

Da mesma forma, uma replicação com extensão é uma duplicação de um projeto de investigação empírica, publicado anteriormente, que serve para investigar a possibilidade de generalizar investigações anteriores<sup>4</sup> (EVANSCHITZKY et al., 2007,p.4).

A partir de uma revisão bibliográfica e análise de estudos sobre fracasso, mortalidade e insolvência de pequenas e médias empresas, esta pesquisa aponta no sentido de averiguar as causas que conduzem à falência, das quais podem emergir colaborações diretas para a sobrevivência das empresas desse segmento.

#### 1.4.2 Oportunidade

Notadamente, a Região do Vale do Rio Sinos é conhecida como um dos principais pólos produtores do segmento calçadista e, segundo dados da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), destacou-se nos últimos anos por exportar cerca de 50% do montante de calçados exportados pelo país.

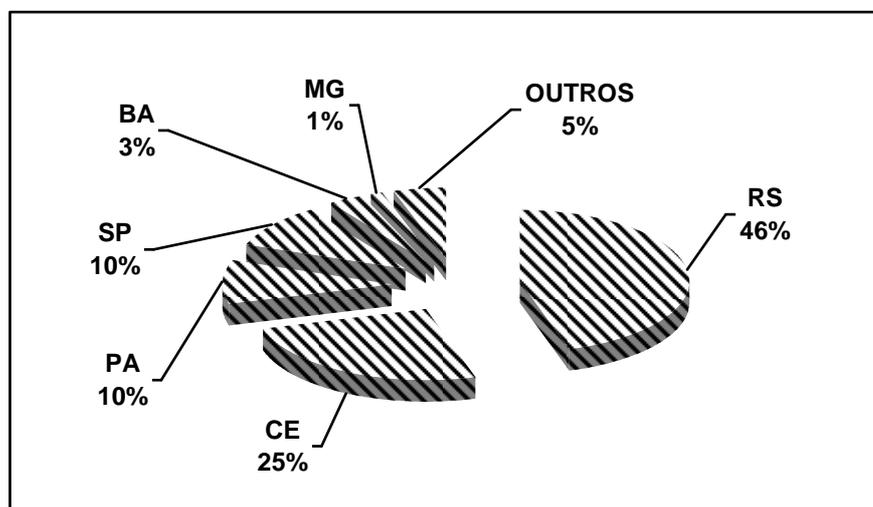


Figura 2: Exportações brasileiras de calçados em pares por Estado  
Fonte: SECEX/MDIC (2006, p.2).

<sup>4</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** replication is defined as “a duplication of a previously published empirical study that is concerned with assessing whether similar findings can be obtained upon repeating the study.” Likewise, a replication with extension is “a duplication of a previously published empirical research project that serves to investigate the ability to generalize earlier research findings.

Apesar de estar instalado em um moderno parque industrial, operado por mão de obra das mais qualificadas do mundo e possuir excelente nível tecnológico, abrigando milhares de empresas em toda sua cadeia produtiva, o setor vem registrando um grande número de falências nos últimos anos, o que torna relevantes as respostas às questões propostas.

A partir da escassez de pesquisas desenvolvidas no Brasil, com o foco voltado para os fatores determinantes que levam as empresas a falirem, o presente estudo investigou as implicações teórico-empíricas existentes na literatura de finanças.

Através da replicação de questionário elaborado pelos professores da Universidade Estadual de Iowa, Richard Carter e Howard Van Auken, a questão central da pesquisa baseia-se nas causas que levaram pequenas empresas à bancarrota.

### 1.4.3 Contributividade

O relatório executivo sobre empreendedorismo, elaborado pelo *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), pesquisa internacional liderada pela London Business School e o Babson College (EUA), revela que o Brasil, em 2006, continua entre os países que mais criam novos negócios entre as 40 nações participantes do GEM.

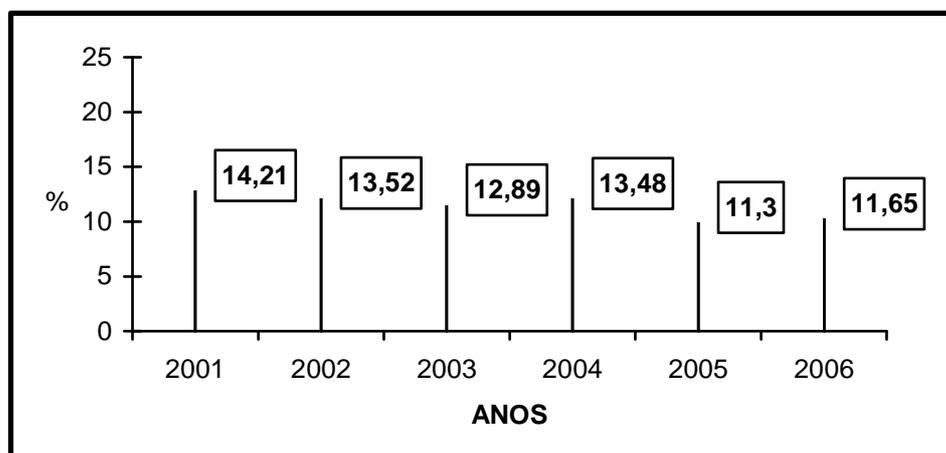


Figura 3: Evolução da taxa de empreendedores iniciais no Brasil – 2001/2006  
Fonte: Pesquisa de campo - GEM Brasil 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 e 2006

Ao se analisar isoladamente os dados apresentados na Figura 3, constata-se que apesar de se encontrar percentuais relevantes e de haver um quadro de estabilidade nas taxas anuais de empreendedores, não menos importantes e de extrema grandeza tornam-se a avaliação da mortalidade e os motivos do fracasso desses negócios.

Estudos do Serasa (2008) mostra que desde junho de 2005, quando entrou em vigor a nova lei de falências, conhecida como Lei de Recuperação de Empresas, o número de pedidos de falência que deram entrada na Justiça, (6.443), foi 48% menor que as 12.448 solicitações registradas nos 12 meses que antecederam a introdução da legislação.

Do total de pedidos ajuizados, 2.406 empresas tiveram a falência decretada, 25% a menos do que as 3.220 registradas no ano anterior às mudanças nas regras.

Ao se analisar os dados divulgados pelo Serasa, percebe-se que o cenário de hoje é bem melhor para as empresas do que aquele proporcionado pela legislação anterior, o Decreto-Lei nº 7.661, de 1945. Empresas que já poderiam ter fechado as portas estão hoje em plena recuperação. Outras ganharam, ao menos, uma sobrevida que não conseguiriam na norma antiga.

O fato de se tratar de uma lei ainda muito nova, representando avanços importantes na relação entre os direitos de credores e devedores, e preservando a existência das empresas, embora seja cedo para uma avaliação mais consistente dos efeitos da nova lei, a presente pesquisa deverá:

- construir uma base para futuras pesquisas sobre empresas falidas, de forma a se obter resultados comparativos entre as diversas regiões do país;
- beneficiar os programas de promoção de atividade empreendedora, diminuindo a execução de projetos inconsistentes.

#### **1.4.4 Relevância**

As pequenas e médias empresas, por sua estrutura organizacional e seu processo rudimentar de gestão, são mais vulneráveis a mudanças no ambiente. Em conseqüência, precisam desenvolver ferramentas gerenciais que possibilitem

agilizar e aperfeiçoar as tomadas de decisão para, assim, se manterem competitivas e poderem assegurar sua continuidade.

A relevância deste estudo confunde-se com a importância da pequena empresa, conforme Bortoli (1980, p.4) faz questão de destacar:

Todo trabalho embasado numa pesquisa que tenha como objetivo conhecer a realidade das pequenas e médias empresas, justifica-se por si só, pois a carência de informação nesta área é inversamente proporcional à sua importância na economia nacional e regional.

Com relação à relevância prática, Lantelme (1994) esclarece que uma das informações fundamentais para o desenvolvimento da qualidade e produtividade em um setor econômico, é a existência de indicadores que permitam a avaliação de seu desempenho e possam servir como parâmetros de comparação entre as diversas empresas que atuam no setor.

As empresas brasileiras, independentemente do tamanho ou estrutura, estão enfrentando desafios jamais vistos, tais como: a globalização da economia; os ambientes externo e interno cada vez mais dinâmicos; os clientes cada vez mais exigentes; rápidas mudanças nos produtos e processos em função de avanços tecnológicos. Todas essas mudanças contribuem para aumentar o risco e a incerteza, tornando o gerenciamento das empresas uma atividade bastante complexa e desafiante (OTTONI; PAMPLONA, 2001).

A afirmação de que “pequeno é belo”, para Davis (1999, p.109), não passa de um mito. Segundo o autor, seria mais adequado “pequeno é difícil”, ao justificar que para administrar sua própria empresa é necessário grande esforço e são muitos os momentos de ansiedade pelos quais passa o empreendedor.

O índice de mortalidade é elevado, particularmente em áreas de grande concorrência, segue o autor. Uma pequena empresa é muito mais vulnerável à recessão do que uma grande organização.

Apesar de a relação devedor-credor estar contida dentro de aspectos legais, o assunto torna-se relevante na medida em que conceitos teórico-empíricos de difícil observação acabam impactando no desempenho das organizações. Dessa forma, como a participação das pequenas e médias empresas no cenário econômico é crescente e proeminente, justifica-se a necessidade de conhecimentos mais aprofundados sobre as mesmas.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Este capítulo apresenta estudos sobre as causas de fracasso, mortalidade e insolvência das pequenas e médias empresas, cujos elementos serviram de base conceitual para o trabalho, essencialmente no desenvolvimento da pesquisa.

Apesar de os estudos apresentarem diferentes metodologias, as razões que justificam sua inclusão no referencial teórico devem-se ao fato de que, tanto nos estudos nacionais como nos estudos internacionais, o objetivo principal das pesquisas está direcionado para as evidências empíricas de determinantes da falência das empresas de pequeno porte.

Para contextualizar o assunto ora em estudo, dividiu-se a apresentação conforme segue:

A seção **2.1** aborda a caracterização das pequenas e médias empresas; as especificidades desse segmento, evidenciando seus principais aspectos.

A seção **2.2** apresenta as dificuldades financeiras e as causas de insolvência das empresas, evidenciando os custos diretos e os custos indiretos de falência.

A seção **2.3** procura evidenciar os mecanismos de reestruturação de empresas, oriundas da nova Lei de Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência de empresas.

Na seção **2.4** são apresentados os resultados de estudos realizados no Brasil e no Exterior sobre o fracasso, a mortalidade e determinantes de falência das empresas.

### 2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A definição de pequena e média empresa é, sem dúvida, ambígua e imprecisa e não existe consenso quanto à sua classificação. As formas de classificação como micro, pequena ou média variam entre autores, instituições e países.

Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição, tanto por parte da legislação específica como por parte de instituições financeiras oficiais

e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos (IBGE, 2003).

Os critérios utilizados podem ser apenas quantitativos, como o número de funcionários associado ao setor onde a empresa opera: indústria, comércio ou serviços; o faturamento anual bruto; lucro; capital social ou patrimônio líquido.

Os critérios podem, também, ser qualitativos, como o tamanho da fatia do mercado que a empresa possui; o fato de a empresa possuir uma administração profissional ou ser administrada pelo próprio proprietário e, ainda, a independência, isto é, não ser vinculada a nenhuma grande empresa, que é o caso das empresas incubadas as quais ainda não sofreram o *spin off* (nova empresa que nasce de um grupo de pesquisas).

Especificar qualquer padrão de tamanho para definir pequenas empresas é algo necessariamente arbitrário, porque as pessoas adotam padrões diferentes para propósitos diferentes (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997).

A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.) (IBGE, 2003).

Uma das aplicações para a definição do porte das empresas está relacionada à habilitação em políticas públicas para a obtenção de determinados incentivos ou benefícios. Os principais indicadores utilizados no país são: (i) número de pessoas ocupadas e (ii) receita bruta anual.

O primeiro critério é utilizado, principalmente, em censos econômicos e pesquisas anuais e mensais da indústria, comércio e serviços, com vistas ao conhecimento e análise dos resultados econômicos das empresas (valor da produção, número de empregos gerados, valor dos salários pagos, etc).

O segundo critério, a receita bruta anual, é utilizado, principalmente, com dois objetivos: na fixação das condições de enquadramento de micros e pequenas empresas (MPEs) em programas de tributação simplificada do Governo Federal e dos Estados; em linhas de crédito para micro, pequenas e médias empresas; em bancos privados e públicos; e em programas de crédito de fomento.

A classificação de porte de empresa adotada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES e aplicável à indústria, comércio e serviços, conforme a Carta Circular nº 64/02, de 14 de outubro de 2002, é a seguinte:

- **Microempresas:** receita operacional bruta anual ou anualizada até R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais).
- **Pequenas Empresas:** receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais).
- **Médias Empresas:** receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).
- **Grandes Empresas:** receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de reais).

No Brasil, além da classificação adotada pelo BNDES, há ainda as definições do Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e do SIMPLES (Lei nº 9.317/96), que usam o critério da receita bruta anual, além dos critérios utilizados pela RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais) e pelo SEBRAE, nos quais o tamanho é definido pelo número de empregados.

Tabela 1 - Classificação do porte de empresa

Sistema	Microempresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Estatuto MPE Receita bruta anual	R\$ 244.000,00	R\$ 1.200.000,00	-
Simplex Receita bruta anual	R\$ 120.000,00	R\$ 1.200.000,00	-
RAIS/TEM nº de empregados	0 – 19	20 – 99	100 - 499
SEBRAE Indústria	0 – 19	20 – 99	100 - 499
SEBRAE Comércio e serviços	0 – 9	10 – 49	50 - 99

Fonte: MDIC/SDP/DMPME (2002)

Em que pese não existir um padrão universal que classifique as empresas como micro, pequena ou média, e diante dos diversos argumentos existentes na literatura, para efeito deste trabalho o critério para definição de MPE's adotado aqui será o mesmo estabelecido pelo SEBRAE, ou seja, o número de pessoas ocupadas.

Embora os dados quantitativos sejam necessários para se dimensionar e comparar certos aspectos, funções e problemas das pequenas e médias empresas, existe uma necessidade premente de se obter informações complementares

qualitativas, a fim de se aprender a dinâmica e as tendências do processo de acumulação, bem como as funções diferenciadas que nele desempenham as pequenas e grandes unidades produtivas (RATTNER, 1982, p.7).

Para Leone (1991, p.54-57), a classificação de pequena e média empresa é uma necessidade não apenas formal, mas de caráter prático, relacionada não só à política de financiamento, mas também à possibilidade de se fazerem estudos estatísticos de caráter social e do comportamento gerencial.

Critérios Qualitativos	Critérios Quantitativos
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apresentam uma imagem mais fiel das empresas, uma vez que tocam, essencialmente, na sua estrutura interna, na sua organização e nos estilos de gestão.</li> <li>• São mais sincronizados com os estilos de direção, o perfil e as atitudes dos pequenos dirigentes e suas percepções do ambiente externo e assim podem oferecer mais subsídios para o estudo do comportamento de uma empresa, quando se parte do princípio de que esta é um espelho do comportamento de seu dirigente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• São critérios econômicos. Existe uma estreita correspondência entre os fenômenos econômicos e sociais. Os critérios econômicos, ao conceituarem as pequenas empresas, ajudam a explicar o seu comportamento social.</li> <li>• Os critérios econômicos determinam o porte das empresas e são fáceis de coletar.</li> <li>• Oferecem a oportunidade de, através deles, permitirem medidas de tendência no tempo e análises comparativas, porque são de uso corrente em todos os setores.</li> </ul>

Quadro 2: Critérios quantitativos e qualitativos das pequenas empresas

Fonte: Adaptado de Leone (1991, p. 54-57).

Para o autor os critérios quantitativos dão uma imagem estática à empresa, enquanto os critérios qualitativos parecem oferecer uma visão mais de movimento, mais de ação gerencial, por isso mesmo mostram a empresa em funcionamento.

As micros e pequenas empresas brasileiras também foram alvo de estudos por parte do IBGE no ano de 2003. O Quadro 3, a seguir, apresenta as principais características de gestão, apontadas nesse estudo.

<b>Características das Micros e Pequenas Empresas</b>	
1	baixa intensidade de capital;
2	altas taxas de natalidade e de mortalidade: demografia elevada;
3	forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios;
4	poder decisório centralizado;
5	estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica;
6	registros contábeis pouco adequados;
7	contratação direta de mão-de-obra;

<b>Características das Micros e Pequenas Empresas</b>	
<b>8</b>	utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada;
<b>9</b>	baixo investimento em inovação tecnológica;
<b>10</b>	maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro;
<b>11</b>	relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte.

Quadro 3: Características das micros e pequenas empresas  
 Fonte: Adaptado de IBGE (2003, p.18).

É indiscutível que a classificação dessas características é de extrema importância para auxiliar no entendimento de como se desenvolve o processo de gestão na pequena empresa. Corroboram com esse pensamento Moraes e Escrivão Filho (2006, p.126), ao apontarem que “analisar as características específicas das pequenas empresas é essencial para obter maior compreensão da gestão das empresas desse porte”.

Migliato e Escrivão Filho (2004, p.1) observam que,

[...] os pesquisadores que têm como objeto de pesquisa a pequena empresa necessitam apoiar-se em uma classificação de suas especificidades que os possibilite explorar de forma mais relevante esses aspectos. A probabilidade de se adequar eficientemente técnicas administrativas às pequenas empresas aumenta na medida em que se amplia o conhecimento sobre suas especificidades.

Diante do exposto, evidencia-se a relevância de estudos, abordando as especificidades capazes de caracterizar o ambiente das pequenas e médias empresas. Releva notar a abordagem amplamente referenciada na literatura, conforme Quadro 4, abrangendo as especificidades organizacionais, decisórias e individuais.

As especificidades das empresas de pequeno porte, expressas no Quadro 4, resumem as particularidades comportamentais, ou seja, aquelas relacionadas aos aspectos pessoais, refletindo os valores, ambições, ideologias, visão e outros, bem como particularidades estruturais decorrentes dos aspectos internos da organização.

<b>Crítérios qualitativos das pequenas e médias empresas</b>
• usam comumente o trabalho próprio ou de familiares;
• dificilmente contratam administração especializada, embora tenham nível de maturidade organizacional baixo;
• não apresentam produção em escala;
• representam um campo de treinamento de mão-de-obra especializada e da formação de empresários;

<b>Critérios qualitativos das pequenas e médias empresas</b>
• possuem estreita relação pessoal do proprietário tanto com empregados quanto com clientes e fornecedores;
• têm forte dependência dos mercados e de fontes de suprimentos próximas;
• os empresários procuram oportunidades em setores já conhecidos;
• a direção é pouco especializada e a administração é essencialmente pessoal, pois quanto menor o negócio, mais informal será, e seus recursos comerciais e pessoais se confundem;
• as pequenas empresas fazem investimentos a curto prazo, dependendo de rápidos retornos sobre seus investimentos;
• há grande heterogeneidade entre as pequenas empresas, dificultando os estudos e as pesquisas;
• as pequenas empresas possuem dirigentes com grande tenacidade econômica, caracterizada por muitas horas de trabalho, disposição para enfrentar tempos difíceis, grande energia pessoal e com forte capacidade de iniciativa.

Quadro 4: Critérios qualitativos das pequenas e médias empresas  
 Fonte: Adaptado de Leone (1991, p.58).

## 2.2 DIFICULDADES FINANCEIRAS E INSOLVÊNCIA

Grande parte dos estudos abordando as causas de fracasso das pequenas e médias empresas, apontam que um dos determinantes do fracasso está relacionado a problemas de ordem financeira.

Muito embora as pesquisas apontem “problemas de ordem financeira”, Bedê (2005, p.32) faz uma analogia entre causas e efeitos, destacando que “algumas das respostas constituem faces distintas de um mesmo problema [...]”.

A falta de capital, item mais citado entre os principais motivos que levam ao fechamento dos negócios, pode estar associada ou mesmo ser uma consequência da inadimplência dos clientes, do planejamento e gestão deficientes, da concorrência forte ou de impostos elevados.

Percebe-se, assim, que a identificação das dificuldades financeiras das empresas precisa ser feita a partir de uma perspectiva mais ampla. Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.683), “em virtude da variedade de eventos pelos quais passam as empresas, é difícil definir precisamente o que é dificuldade financeira”.

Diz-se que uma empresa enfrenta dificuldades financeiras, quando os fluxos de caixa gerados pelas suas operações não são suficientes para cobrir as obrigações correntes (tais como pagamentos devidos a fornecedores ou despesas

financeiras), e a empresa é forçada a tomar providências (ROSS; WESTERFIELD; JAFFE, 2002).

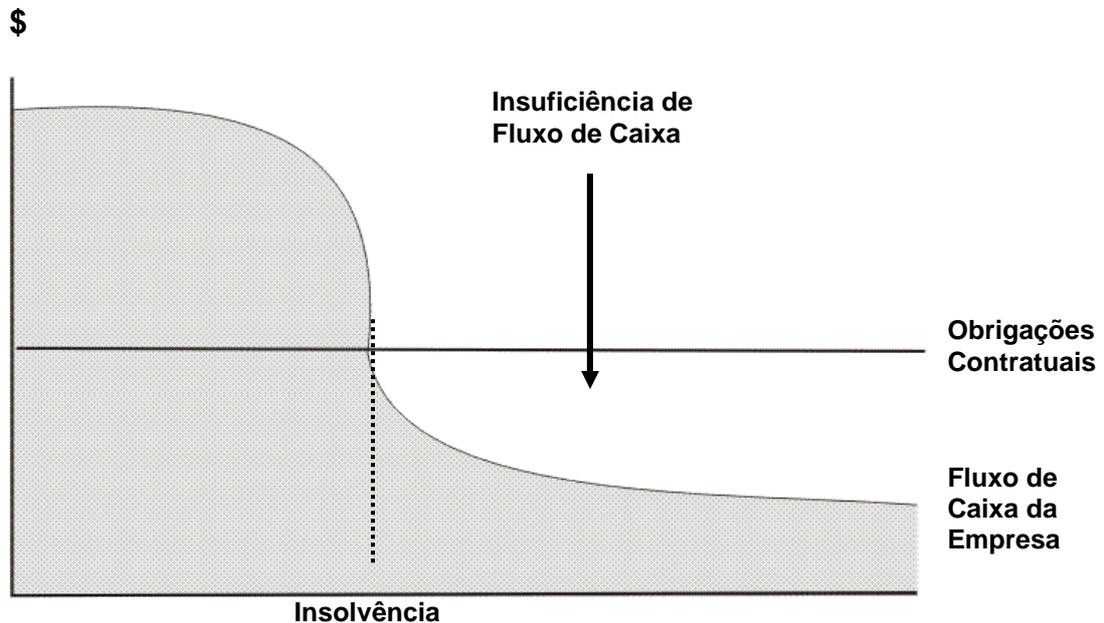


Figura 4: Insolvência associada a fluxos  
 Fonte: Adaptado de Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685).

A Figura 4 representa a insolvência associada a fluxos, relacionando a incapacidade de pagamento de dívidas. Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685), “[...] a insolvência associada a fluxos ocorre quando os fluxos de caixa da empresa são insuficientes para cobrir pagamentos exigidos por contratos”.

Segundo Brealey e Myers (2005, p.130), “a dificuldade financeira ocorre quando as promessas para os credores são quebradas ou honradas com dificuldade. Algumas vezes, a dificuldade financeira leva à falência”.

No mesmo sentido, Fama e Grava (2000, p.15) expõem que “intimamente ligada à liquidez das empresas, a insolvência tem no inadimplemento seu primeiro efeito, se não sintoma”. Para os autores, uma empresa está inadimplente quando possui recursos suficientes para saldar uma dívida e não consegue cumprir seus compromissos em dia; porém, se não possuir recursos suficientes, diz-se que ela está insolvente.

A insolvência associada a saldos para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685), ocorre “[...] quando o valor dos ativos de uma empresa é inferior ao valor de suas dívidas. Isso implica patrimônio líquido negativo”.

Para Altman (1983), a insolvência técnica diz respeito a uma falta de liquidez da firma que impossibilita o cumprimento de uma obrigação.

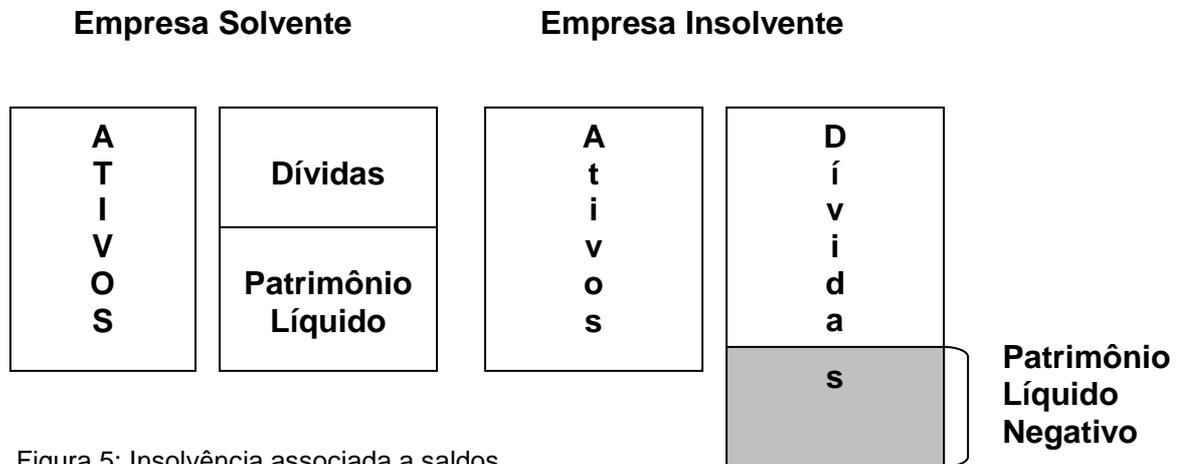


Figura 5: Insolvência associada a saldos  
Fonte: Adaptado de Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685).

Conforme se verifica na Figura 5, a insolvência associada a saldos ocorre quando uma empresa possui patrimônio líquido negativo, de modo que o valor dos ativos é inferior ao valor das dívidas.

Wruck (1990) entende que a insolvência baseada em saldos ocorre quando a firma tem valor econômico negativo, ou seja, o valor presente dos fluxos de caixa futuros é menor que o total de suas obrigações.

Para Van Horne (1979, p.503), dificilmente uma única decisão errada constitui a causa da dificuldade; em geral, a causa é composta por uma série de erros, e a dificuldade vai aumentando gradativamente. Entende o autor que “[...] problemas não financeiros levam a perdas que, por sua vez, conduzem a dificuldades financeiras e, eventualmente, à falência”.

No entendimento de Zdanowicz (1986, p.39), um dos fatores para as dificuldades financeiras enfrentadas especialmente pelas micros e pequenas empresas, “[...] parecem decorrer das ausências do planejamento e do controle de suas atividades operacionais”. Para o autor, muito embora não se possa afirmar que todos os fracassos possam ser evitados única e exclusivamente através do planejamento e de controle financeiros, entre as várias causas da falta de recursos na empresa, decorrem os fatores internos e externos.

O Quadro 5 mostra alguns dos fatores internos e externos que podem levar a empresa à dificuldades financeiras. Percebe-se que uma causa está diretamente

atrelada a outra, o que, por sua vez, acaba gerando outra causa e assim, sucessivamente, em forma de espiral.

Um dos fatores que determinam as possibilidades de êxito ou de fracasso de uma empresa é a liquidez, isto é, a capacidade que uma empresa tem de saldar seus compromissos na medida em que forem vencendo.

<b>Fatores Internos</b>	
Alteração na política de vendas	Alteração nos prazos de vencimento das duplicatas; Desembolsos imediatos de despesas de propaganda e publicidade; Pagamento das comissões dos vendedores; Políticas de descontos ou abatimentos reduzindo a margem de lucro.
Decisões na área de produção	Aquisição de máquinas e equipamentos e expansão da fábrica; Níveis de estoques; Custos com mão de obra direta e custos indiretos da fabricação.
Política de compras	Alterações no prazo médio de pagamentos; descompasso com os prazos médios de recebimento.
Política de pessoal	Desembolsos oriundos de demissões. Admissões e política salarial.
<b>Fatores Externos</b>	
Redução estacional ou cíclica da atividade econômica	Queda das vendas; política de crédito; prazo médio de recebimento; nível de estoques; nível de produção.
Pressão sobre capacidade produtiva	Maior volume de estoques; maior volume de capital de giro; maior grau de imobilizações; acréscimos de matéria prima; maiores custos operacionais.
Atraso dos clientes	Falta de recursos para o giro; inadimplência média dos clientes; rigoroso controle das duplicatas a receber.
Nível de preços	Influência do mercado; descompasso no ingresso de recursos.
Atraso na entrega do produto	Atraso no faturamento; maior prazo no retorno dos recursos aplicados;
Alterações nos impostos e tributos	Modificações no fluxo dos desembolsos; menores prazos no recolhimento dos impostos.

Quadro 5: Fatores internos e externos da falta de recursos na empresa  
 Fonte: Adaptado de Zdanowicz (1986, p.41-44).

Para Zdanowicz (1986), as tomadas de decisões, nos vários setores da empresa, provocarão um impacto sobre o fluxo de caixa e, conseqüentemente, na liquidez.



- (d) menor necessidade no volume do capital de giro;
- (e) aumento no índice de rotação de estoques;
- (f) estabilização nos prazos médios de recebimento e pagamento;
- (g) as imobilizações de capital são suficientes para atender a produção e comercialização;
- (h) estoque constante de mercadorias para atender a demanda.

Nem todas as empresas que têm problemas vão à falência. Enquanto conseguirem arranjar caixa para pagar os juros sobre suas dívidas, elas conseguirão adiar sua falência por muitos anos. Eventualmente, elas se recuperarão, pagarão suas dívidas e escaparão da falência (BREALEY; MYERS, 2005).

Segundo Fama e Grava (2000, p.16), a opção mais natural para identificar antecipadamente os casos de insolvência é buscar as informações nos indicadores publicados pelas empresas. Para os autores, “[...] essa mesma informação pode ser utilizada de maneira inversa, não para identificar a potencial insolvência, mas para evitá-la”. Talvez resida aqui um dos grandes problemas das pequenas e médias empresas, ou seja, a despreocupação e/ou a indiferença com as informações gerenciais. Não muito raro, apesar de toda sua relevância para a economia nacional, ainda se observam pesquisas apontando como principal motivo da falência a falta de conhecimentos gerenciais.

Indubitavelmente cabe à contabilidade, enquanto instrumento capaz de fornecer informações a uma larga ordem de *stakeholders*, auxiliar as empresas em seu processo de gestão. Nesse sentido, a contabilidade, para Hendriksen e Van Breda (1999, p.135), é a responsável por “[...] fornecer informações quantitativas, principalmente de natureza financeira, sobre entidades econômicas, de utilidade para a tomada de decisões econômicas”. Modelos de previsão de dificuldades financeiras de empresas já foram amplamente discutidos no mundo inteiro, indicando o interesse do meio acadêmico em tal assunto, já que este possui grande importância para as empresas em geral.

Um dos pioneiros no Brasil, Kanitz (1976), desenvolveu o que ele chamou de termômetro de insolvência, escala cujos indicadores econômicos e financeiros determinam o nível de solvência, insolvência e nível de penumbra das empresas.

Em seu estudo, Kanitz (1976) utilizou 516 indicadores com o objetivo de provar que por meio da análise do Balanço Patrimonial, é possível obter importantes informações sobre a saúde financeira das empresas.

A existência de uma grande quantidade de variáveis ou índices que sejam significativos para identificar empresas que estejam em boa ou má situação financeira é encontrada facilmente na literatura. Para Famá e Grava (2000, p.17), “[...] a questão mais relevante é descobrir quais desses índices contêm melhor informação sobre a potencial insolvência”.

Segundo Gitman (2004, p.129), o mais importante na análise de índices é a interpretação do valor do índice: “[...] a análise de índices não é meramente a aplicação de uma fórmula sobre dados financeiros para calcular um dado índice”. Na mesma linha, Brigham e Houston (p.1999, p.101) corroboram: “[...] a análise por índices efetuada de maneira mecânica, descuidada, é perigosa; porém, se for utilizada criteriosamente e com bom senso, ela pode proporcionar percepções úteis quanto à operação de uma empresa”.

Minussi, Damacena e Ness Jr (2002), afirmam que,

[...] ao aplicar um modelo de previsão de solvência trabalha-se com a hipótese de que os problemas de uma empresa podem ser identificados antecipadamente, pois sua situação financeira tende a sofrer um processo de deterioração progressiva, até atingir o estágio de concordata ou falência. A eficácia de um modelo de previsão pode representar a própria reversão da insolvência, à medida que é admitida uma intervenção e são tomadas as decisões necessárias visando à correção do problema.

Dessa forma, o importante é saber quais apresentam correlação mais forte com os eventos de insolvência e com antecipação, pois de nada adianta verificar quando ocorre a insolvência legal se o patrimônio líquido tornou-se negativo (FAMÁ; GRAVA, 2000, p.17).

### **2.2.1 Custos e Dificuldades Financeiras**

Para Brealey e Myers (2005, p.130), “os custos da dificuldade financeira dependem da probabilidade das dificuldades e da magnitude dos custos encontrados se a dificuldade acontecer”.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.344), “[...] o uso de capitais de terceiros exerce pressão sobre a empresa, pois os pagamentos de juros e principal

representam obrigações” e, caso ocorra inadimplência, “[...] a empresa poderá correr o risco de alguma espécie de dificuldade financeira”.

Pesquisas realizadas junto a pequenas e médias empresas apontam que um dos principais fatores que justificam as dificuldades enfrentadas por esse segmento são as limitadas fontes de financiamento disponíveis.

Gorgulho Pinto (1996, p.14) complementa, expondo que,

[...] as grandes empresas, por exemplo, possuem recursos próprios e possibilidade de acesso ao mercado financeiro, mas as pequenas e médias, ao contrário, encontram na indisponibilidade de recursos uma das principais dificuldades para seu desenvolvimento.

Nesse sentido, aproveita-se a pesquisa elaborada por Morais (2005, p.29) no período de 1994 – 2003, cujos resultados sobre as dificuldades de acesso ao crédito bancário, na visão dos pequenos empresários, apontam: (1) as elevadas taxas de juros; (2) as exigências e a burocracia dos bancos; (3) a aversão a tomar empréstimos por parte dos empresários; (4) a insegurança quanto às flutuações da política econômica. A pesquisa aponta ainda outros resultados, conforme Tabela 2:

Tabela 2 - Dificuldades de acesso ao crédito

<b>Formas de Financiamento</b>	<b>1999</b>	<b>2003</b>
1. Empresas com empréstimos em bancos	10%	22%
2. Créditos com fornecedores	64%	66%
3. Pagamentos com cheques pré-datados	47%	45%
4. Uso de cheque especial e cartão de crédito	27%	29%
5. Amigos e parentes	10%	-
6. Empréstimos no mercado informal	3%	-

Fonte: Adaptado de Morais (2005, p.29-30).

Como respostas às perguntas sobre medidas para facilitar o maior acesso ao crédito, a principal demanda das empresas concentrou-se na redução dos juros, respondido por 53% das empresas. Em segundo lugar, as empresas demandam a “redução da burocracia nos bancos”, com 29% das respostas.

O sistema financeiro formal, quando abre suas portas, o faz impondo uma série de barreiras que elevam o custo do dinheiro. Por um lado, as taxas de juros àqueles que não têm acesso a programas especiais de financiamento estão entre as mais elevadas do mundo. Por outro lado, a isso, somam-se as exigências de

garantias reais e excessos burocráticos para aprovação dos empréstimos (GEM, 2006).

Para Carter e Van Auken (2006), acesso ao capital, especialmente dívida, também é um fator que contribui para a hipótese de que as empresas que enfrentam falência estariam enfrentando mais problemas de liquidez do que empresas que não estariam enfrentando problemas de falência.

O custo de falência é proporcionalmente maior para empresas menores. As maiores tendem a ser mais diversificadas e menos inclinadas à falência e, assim, têm maior propensão a serem substancialmente mais alavancadas do que as menores. Diante do exposto, parece que quanto maior o uso de dívida, maior será o pagamento de juros e maior a probabilidade de que custos de insolvência sejam incorridos.

Os empréstimos feitos a novas empresas quando ocorrem, geralmente, têm taxas de juros elevadas e prazos curtos. As saídas de caixa destinadas ao pagamento de juros, resgates e amortizações, são encargos onerosos para empresas jovens que requerem substanciais influxos de capital durante os estágios iniciais de crescimento (GORGULHO PINTO, 1996).

À luz da teoria financeira, uma das evidências para justificar as dificuldades de acesso ao crédito pelas pequenas e médias empresas junto ao sistema financeiro está relacionada ao problema de informações assimétricas.

Corroborando, Morais (2005, p.32) afirma que a assimetria de informação,

[...] surge da desigualdade de conhecimento sobre o uso do crédito entre o banco e o cliente, levando a que o banco não conheça as características do projeto da empresa e não detenha o controle sobre uso dos recursos pelo cliente.

No mesmo sentido, Rocha (2000, p.22) complementa que “as pequenas e médias empresas são um campo privilegiado para o aparecimento de problemas de assimetria de informação”. Segundo o autor, “[...] as pessoas que conhecem por dentro a empresa terão, em princípio, mais e melhor informação do que as demais entidades”.

Para Castro Junior (2003), enquanto a empresa procura mostrar aos credores que está passando por dificuldades momentâneas e possui condições de se

reerguer, os credores temem pelo agravamento da situação, pois não sabem o que realmente está acontecendo com a empresa no âmbito interno.

Para Brealey e Myers (1998, p.498), a informação assimétrica é “[...] um termo pomposo que indica que os gestores sabem mais acerca das perspectivas, riscos e valores das respectivas empresas do que os investidores externos”.

Ainda que a quantidade de informações venha a satisfazer as exigências dos bancos e de outras entidades, para Rocha (2000, p.33) “[...] é freqüente, ainda, a dificuldade das pequenas empresas de fornecerem as informações solicitadas pelos bancos”.

### **2.2.2 Custos Diretos de Falência**

Os custos diretos de falência, mencionados na literatura financeira, correspondem aos gastos efetivamente realizados em um processo de falência ou recuperação judicial, tais como: gastos judiciais, advogados, peritos, etc.

Segundo Ross, Westerfield e Jaffe (2002), embora elevados em termos totais, estudos de White, Altman e Weiss registram que, aproximadamente, 3% do valor de mercado da empresa refere-se a custos diretos. Citam, ainda, os estudos de Warner em 20 falências de transporte ferroviário, cujos custos diretos líquidos de dificuldades financeiras eram, em média, iguais a 1% do valor de mercado da empresa sete anos antes da falência, crescendo à medida que a falência se aproximava.

Com dados de empresas com ações negociadas na Bolsa de Valores de São Paulo, Sanvicente (1991, p.15) concluiu que o custo de falência resulta em um acréscimo médio de custo de 1% ao mês, em termos reais, e que a falta de instrumentos de financiamento a longo prazo não implica em custos significativos.

Bradbury e Lloyd (1994, p.103), ao analisarem os custos diretos de falência de 27 empresas na Nova Zelândia durante o período de 1980 – 1987, confirmaram evidências de que os custos diretos de falência exercem importante decréscimo no valor das empresas. A análise dos indicadores aponta que os custos, em média, representam 8% do valor das empresas.

### 2.2.3 Custos Indiretos de Falência

Ao tratar dos custos indiretos de falência, constata-se, na literatura, que não são apenas os custos diretos de falência que são importantes. A própria ameaça de falência pode trazer efeitos maléficos: funcionários fundamentais podem deixar a empresa, fornecedores recusam-se a conceder crédito, clientes procuram fornecedores mais estáveis e fornecedores de empréstimos exigem taxas de juro mais altas e impõem condições mais restritivas na concessão de empréstimos (BRIGHAM; HOUSTON, 1999).

Na mesma linha, para Brealey e Myers (2005, p.135), “[...] alguns dos custos indiretos surgem da relutância em fazer negócios com uma empresa que tem pouco tempo de vida”, afinal, tais custos decorrem do enfraquecimento operacional da empresa que entra em processo falimentar ou mesmo em recuperação judicial.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.347), “[...] embora esses custos realmente existam, é muito difícil estimá-los”. No mesmo sentido, apesar de quase impossíveis de medir, Brealey e Myers (2005, p.135) corroboram ao afirmarem “[...] porém, temos evidências circunstanciais que indicam sua importância”.

Devido às suas características peculiares (tais como: menor diversificação; menor acesso ao mercado de dívidas de longo prazo; custos financeiros elevados; falta de garantias reais; insuficiência de documentação; falta de informações gerenciais; assimetria de informações; entre outras), os custos indiretos de falência para as pequenas e médias empresas parecem tomar proporções maiores se comparados às grandes organizações.

## 2.3 REESTRUTURAÇÃO DE EMPRESAS

O impacto da falência em pequenas e médias empresas estende-se a uma ordem larga de *stakeholders*, inclusive o dono, família, amigos, fornecedores e clientes, o que sugere uma melhor compreensão das causas e das informações que poderiam contribuir para melhorar a probabilidade de sobrevivência das empresas (CARTER; VAN AUKEN, 2006).

A dificuldade extrema, para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.344), é a falência “[...] na qual a propriedade dos ativos da empresa é legalmente transferida dos acionistas para os credores”. A falência é simplesmente um mecanismo legal para permitir que os credores assumam o poder quando o declínio no valor dos ativos iniciarem uma inadimplência (BREALEY; MYERS, 2005, p.132).

A reestruturação financeira é resolvida em um ambiente de informações imperfeitas e conflitos de interesses, afirma Wruck (1990), e os meios para se chegar à solução desse tipo de problema diferem muito de país para país.

Pela Lei Americana, por exemplo, a reestruturação financeira pode ocorrer de maneira fechada, ou seja, fora do ambiente jurídico, através de mecanismos voluntários de reestruturação, ou podem ser feitos com base no Capítulo 11 da Lei Federal de Reforma de Falências e Concordatas de 1978.

Segundo Brealey e Myers (2005, p.157), o foco principal do sistema de falência dos Estados Unidos está em resgatar as empresas em dificuldades, sendo geralmente descrito como um sistema voltado para o devedor, muito embora isso tenha um custo. Para os autores, “[...] existem momentos em que os ativos da empresa teriam um uso melhor em outro lugar”.

Para resolver as situações de dificuldades financeiras, Ross, Westerfield e Jaffe (2002), citam que a reestruturação financeira pode envolver tanto os ativos da empresa quanto seus passivos.

<b>Reestruturação dos Ativos</b>	<b>Reestruturação dos Passivos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Venda de ativos importantes</li> <li>• Fusão com outra empresa</li> <li>• Redução de investimentos e gastos com pesquisas e desenvolvimento</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Emissão de novos títulos</li> <li>• Negociação com bancos e outros credores</li> <li>• Troca de dívidas por ações</li> <li>• Entrada de pedido de concordata</li> </ul>

Quadro 6: Reestruturação financeira

Fonte: Adaptado de Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685).

O Quadro 6 mostra que a reestruturação financeira, por meio de ativos, poderá ser feita mediante a venda de seus ativos, alianças via fusões de forma a tornarem-se mais fortes e por meio da redução de investimentos, ao passo que a reestruturação dos passivos poderá ser feita por meio de negociações fechadas ou pedido formal de concordata.

No Brasil, a Lei n. 11.101/2005, denominada Lei de Falência e de Recuperação de Empresas, foi promulgada no dia 09 de fevereiro de 2005, e entrou em vigor cento e vinte dias após. Substituiu o Decreto-Lei n. 7.661/45, conhecido como Lei de Falência e Concordata, e atinge os empresários individuais e as sociedades empresárias.

Zanoti e Zanoti (2005, p.4) descrevem:

Ela tem em vista empresas-pacientes cujos fluxos de caixa apresentem resultados negativos, caracterizados por insuficiência de capital de giro, de maneira que não conseguem adimplir os seus compromissos financeiros pontualmente, ainda que possuam patrimônio considerável. É interessante frisar que essas anomalias de ordem econômico-financeira se instalam inclusive no âmbito de empresas lucrativas, mas que ostentam estruturas de dimensões tão grandiosas que as tornam incapazes de mantê-las.

Nesse sentido, assevera Miranda (2005, p.8) assevera que a nova Lei vai analisar a empresa econômica e financeiramente viável como organismo social-econômico e não exclusivamente o seu caráter jurídico-processual, podendo participar da recuperação todos os credores.

A experiência brasileira em aprovar a Lei 11.101/05, após 60 anos, traz profundas alterações na recuperação judicial e extrajudicial, falência do empresário e da sociedade empresária.

Nesse sentido, Roque (2005, p.19) descreve: “[...] é o sentido dela, apontando os três institutos básicos do DIREITO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL, que são a RECUPERAÇÃO JUDICIAL, a RECUPERAÇÃO EXTRAJUDICIAL e a FALÊNCIA”.

Complementando, descreve o autor: “o termo recuperação judicial veio a substituir o termo concordata”. Adicionalmente, disserta Miranda (2005, p.8), “[...] tendo como escopo, recuperar economicamente a empresa, considerando sua função social”.

### **2.3.1 Lei de Recuperação Judicial**

A instituição da recuperação judicial e da extrajudicial implicará forçosamente numa nova e desafiadora mentalidade de gestão empresarial no Brasil, com vistas a

permitir uma maior transparência e responsabilidade das ações de gerência da atividade empresarial perante todos os credores da empresa (FALCÃO, 2003).

A Lei nº 11.101/05 conceitua a recuperação judicial nos seguintes termos:

Art. 47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica (BRASIL, 2005, art. 47).

Ao conceituar a recuperação judicial, Roque (2005, p.23) define: “é o processo de reorganização da empresa que se vê em estado de ‘crise econômica’, procurando livrá-la desse estado e evitar sua quebra”.

A recuperação judicial é uma das mais importantes inovações da nova lei, visto que não é de interesse da sociedade, do governo, de credores e empregados a falência da entidade empresarial.

Está aí evidenciado uma das alternativas corporativas do novo sistema de reestruturação, para que empresas em dificuldades financeiras se reorganizem e prossigam, gerando riquezas para o país de acordo com os ditames da justiça social. No entanto, a acessibilidade ao referido dispositivo leva a refletir: “Vale ou não a pena manter uma empresa insolvente viva por meio de uma reorganização?”.

Para Weston e Brigham (2004, p.822), “em grande medida, essa decisão depende da determinação do valor da empresa se ela for reabilitada versus o valor de seus ativos se estes forem vendidos um a um. O procedimento que promover retornos maiores aos credores e proprietários será adotado [...]”

Ao tratar sobre os custos da dificuldade financeira, Brealey e Myers (2005), entendem que a preocupação dos investidores em relação às dificuldades financeiras que poderão ocorrer nas empresas alavancadas acabam se refletindo no valor de mercado das mesmas. Para os autores, “a dificuldade financeira é custosa”.

O valor da empresa alavancada pode ser demonstrado pela seguinte equação:

$$\text{Valor da Empresa} = \left( \text{Valor se totalmente financiada pelo patrimônio} \right) - \left( \text{VP Benefício Fiscal} \right) + \left( \text{Custos da dificuldade financeira} \right)$$

onde: VP = Valor presente

Em tal modelo, os autores mostram como o *trade-off* entre os benefícios tributários e os custos da dificuldade determinam a estrutura de capital ótima. Releva notar que, embora a teoria do *trade-off* possua uma lógica financeira aceita quase que universalmente, ela não tem um caráter prático, no sentido de permitir que as empresas consigam, por meio dela, determinar seu nível ótimo de endividamento.

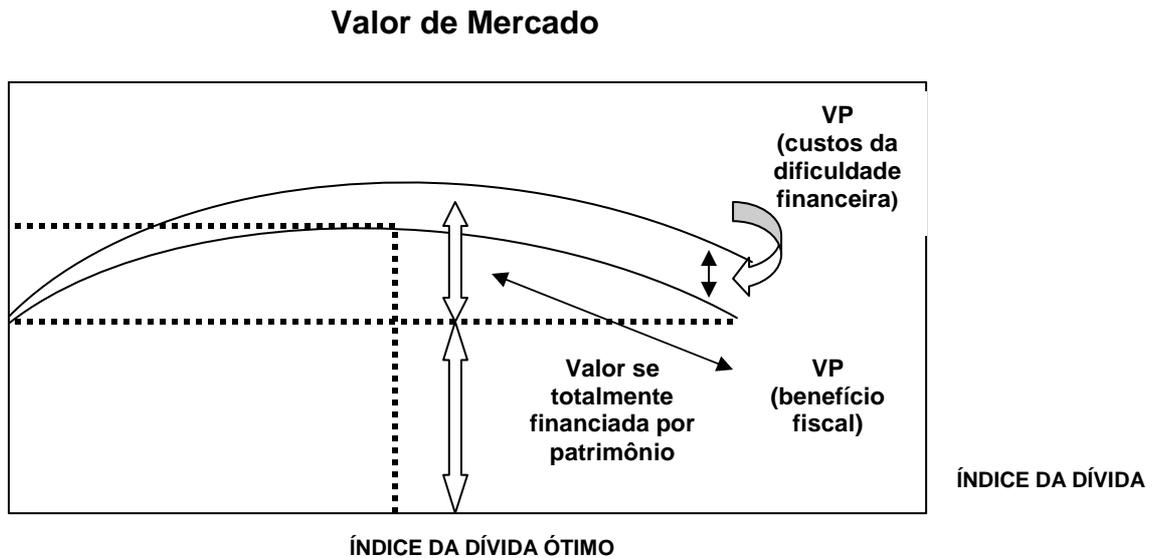


Figura 7: *Trade-Off* entre benefícios tributários e os custos da dificuldade  
 Fonte: Adaptado de Brealey e Myers (2005, p.131).

Conforme se observa na Figura 7, inicialmente na medida em que a empresa toma mais empréstimos, o VP (benefício fiscal) aumenta também. A probabilidade de dificuldades financeiras é baixa nos níveis moderados de dívida, portanto o VP (custo da dificuldade financeira) é pequeno e as vantagens tributárias predominam.

Na medida em que a probabilidade de dificuldades financeiras aumenta com o empréstimo adicional, os custos da dificuldade começam a comprometer parte do valor da empresa. Caso a empresa não tenha certeza de obter lucro para conseguir o benefício fiscal dos juros, a vantagem tributária da dívida diminuirá e eventualmente desaparecerá.

Os autores defendem que o ótimo teórico ocorre quando o valor presente das economias fiscais, devido ao empréstimo adicional, é compensado pelos aumentos no valor presente dos custos da dificuldade.

Em contraponto, apesar das diferentes abordagens que surgiram ao longo dos anos, utilizando-se de aspectos da teoria econômica e da teoria financeira moderna, relacionadas com a escolha ótima de estrutura de capital, Wruck (1990),

entende que Brealey e Myers (2005), ao ignorarem a possibilidade de algum benefício da dificuldade financeira, subestimam a quantidade de endividamento da empresa, tornando-se a equação simples e incompleta.

### **2.3.2 Lei de Recuperação Extrajudicial**

O instituto da recuperação extrajudicial consiste num acordo celebrado entre empresário e seus credores, realizado fora do âmbito judicial, no qual o empresário expõe as condições econômicas da empresa aos seus credores, propondo um acordo entre as partes, sendo levado à presença do judiciário para sua homologação posteriormente.

Para Zanoti e Zanoti (2007, p.6), a recuperação extrajudicial permite que a empresa convoque seus credores para uma assembléia extraordinária, revelando a sua condição de insolvência através de suas informações contábeis e financeiras.

Ainda para o autor, a recuperação judicial permite que a empresa apresente “[...] um plano de recuperação que tenha por objeto a restauração de sua capacidade econômico-financeira de continuar produzindo ou vendendo bens e serviços”.

### **2.3.3 Recuperação Judicial para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte**

No intuito de facilitar a recuperação das microempresas, bem como as empresas de pequeno porte que se encontram em crise, a Nova Lei de Falências destinou uma Seção específica (Seção V) dentro do Capítulo, referente à recuperação judicial, para tratar sobre o "plano de recuperação judicial para microempresas e empresas de pequeno porte".

A Seção V da Nova Lei de Falência, que trata do Plano de Recuperação Judicial para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, estabelece:

Art. 70. As pessoas de que trata o art. 1º desta Lei e que se incluam nos conceitos de microempresa ou empresa de pequeno porte, nos termos da legislação vigente, sujeitam-se às normas deste Capítulo.

§ 1º As microempresas e as empresas de pequeno porte, conforme definidas em lei, poderão apresentar plano especial de recuperação judicial, desde que afirmem sua intenção de fazê-lo na petição inicial de que trata o art. 51 desta Lei.

§ 2º Os credores não atingidos pelo plano especial não terão seus créditos habilitados na recuperação judicial.

Segundo Miranda (2005, p.64), as microempresas e empresas de pequeno porte poderão apresentar plano especial de recuperação judicial, desde que estejam incluídas nesses conceitos e na legislação vigente. Não terão seus créditos habilitados na recuperação judicial aqueles credores não atingidos pelo plano especial.

A Lei de Falência e de Recuperação de Empresas, em seu artigo 71 concede às micros, pequenas e médias empresas prorrogação de seus débitos quirografários pelo prazo de 36 meses, em parcelas iguais e sucessivas, com carência de 180 dias, incidindo sobre elas juros de 12% ao ano, mais correção monetária.

Zanoti e Zanoti (2007, p.8) complementam que,

[...] esse tratamento diferenciado se constitui num dos princípios constitucionais da ordem econômica, que está fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, e que tem por fim assegurar existência digna a todos, conforme os ditames da justiça social (Art. 170, inciso IX e Art. 179).

### **2.3.4 Falência de Empresas**

Brealey e Myers (2005, p.131) destacam:

Você raramente escuta algo bom que tenha sido dito sobre falência corporativa. Porém, há sempre algo de bom em tudo. As falências corporativas ocorrem quando os acionistas exercem seu direito de inadimplência.

Nesse sentido, a chamada nova lei de falências, em seu capítulo V, Seção I, Art.75 estabelece: “A falência, ao promover o afastamento do devedor de suas atividades, visa a preservar e otimizar a utilização produtiva dos bens, ativos e recursos produtivos, inclusive os intangíveis, da empresa”.

Miranda (2005, p.68) disserta:

Com a decretação da falência, o devedor é afastado de suas atividades, pois desaparece imediatamente a confiança, que é a base do crédito. O mecanismo da circulação das riquezas tem no crédito um dos elementos principais da propulsão. Sem o crédito, as organizações empresariais modernas não podem desenvolver com amplitude os seus negócios e nem atuar com eficácia no campo da concorrência. Portanto, o afastamento do devedor tem por finalidade preservar e otimizar a utilização produtiva dos bens, ativos e recursos produtivos, inclusive os intangíveis, da empresa.

A Lei 11.101/05 estabelece

Art. 94. Será decretada a falência do devedor que:

I – sem relevante razão de direito, não paga, no vencimento, obrigação líquida materializada em título ou títulos executivos protestados cuja soma ultrapasse o equivalente a 40 (quarenta) salários-mínimos na data do pedido de falência;

II – executado por qualquer quantia líquida, não paga, não deposita e não nomeia à penhora bens suficientes dentro do prazo legal;

III – pratica qualquer dos seguintes atos, exceto se fizer parte de plano de recuperação judicial:

a) procede à liquidação precipitada de seus ativos ou lança mão de meio ruinoso ou fraudulento para realizar pagamentos;

b) realiza ou, por atos inequívocos, tenta realizar, com o objetivo de retardar pagamentos ou fraudar credores, negócio simulado ou alienação de parte ou da totalidade de seu ativo a terceiro, credor ou não;

c) transfere estabelecimento a terceiro, credor ou não, sem o consentimento de todos os credores e sem ficar com bens suficientes para solver seu passivo;

d) simula a transferência de seu principal estabelecimento com o objetivo de burlar a legislação ou a fiscalização ou para prejudicar credor;

e) dá ou reforça garantia a credor por dívida contraída anteriormente sem ficar com bens livres e desembaraçados suficientes para saldar seu passivo;

f) ausenta-se sem deixar representante habilitado e com recursos suficientes para pagar os credores, abandona estabelecimento ou tenta ocultar-se de seu domicílio, do local de sua sede ou de seu principal estabelecimento;

g) deixa de cumprir, no prazo estabelecido, obrigação assumida no plano de recuperação judicial.

A novidade neste artigo é o patamar mínimo exigido para o pedido de falência de 40 (quarenta) salários-mínimos, visto que no Decreto-Lei nº 7.661/45 qualquer valor habilitava um pedido de falência:

[...] desmoralizando o instituto e abarrotando o Judiciário em casos claros que deveriam ser cobrados via ação de execução singular ou cobrança. Ou seja, a antiga legislação falimentar se transformou, em um simples meio de cobrança coercitiva (MIRANDA, 2005, p.79).

O fechamento de qualquer empresa prejudica toda a sociedade. Sua falência afeta um sem-número de pessoas além dos donos, seja de forma direta, através do desemprego e conseqüente empobrecimento da qualidade de vida familiar de seus ex-funcionários, seja de forma indireta, afetando fornecedores e clientes, ou de maneira mais sutil, através da redução de valores obtidos pela cobrança de impostos.

Com muita propriedade, Roque (2005, p.25) menciona que:

Há, contudo, outro tipo de pessoa jurídica atingido pela falência e pela recuperação judicial: é a sociedade. É sociedade a pessoa jurídica constituída por várias pessoas. Não é o indivíduo que se registra na Junta Comercial como empresa; é o grupo de indivíduos formando sociedade com personalidade própria e patrimônio próprio, distinto da personalidade e do patrimônio das pessoas físicas que o compõem. A sociedade, ou seja, a empresa coletiva é o alvo principal da Lei de Recuperação de Empresas.

É possível dizer, portanto, que os objetivos da Lei de Falências e de Recuperação de Empresas, ao abrir a possibilidade de reestruturação das empresas economicamente viáveis, estão voltados para a empresa garantindo, dessa forma a sua manutenção bem como os seus recursos produtivos.

No mesmo sentido, Zanoti e Zanoti (2007, p.5) corroboram ao afirmar que ao convocar os inúmeros *stakeholders* para encontrarem meios legais e exeqüíveis para restaurar a condição econômico-financeira da corporação, "[...] a nova lei se constitui num instrumento de recuperação da atividade empresarial, ao contrário da lei anterior que primava pela liquidação da corporação".

Segundo Altman (1968), os dispositivos do capítulo 11 da lei americana, ao oferecerem proteção máxima aos ativos das empresas em dificuldades, se comparados a outros países, resultam numa maior probabilidade de reorganização bem sucedida. Para o autor, a proporção de empresas que saem com êxito do processo de reestruturação indica que cerca de 70% das empresas de grande porte e menos de 20% de empresas menores emergem com sucesso.

No caso brasileiro, como a maioria dos processos iniciados, após o advento da Lei está em curso, muito poucos estudos foram realizados para se avaliar os resultados desse novo sistema de reestruturação.

De acordo com estudo divulgado pela Delloite & Touche (2006) em sua segunda edição da pesquisa "Recuperação de Empresas", abrangendo os anos de 2005 e 2006, as principais conclusões geradas pelo trabalho foram:

**a) Fatores mais importantes para que ocorra uma reestruturação empresarial bem-sucedida:** reestruturação financeira e exercício do planejamento estratégico.

**b) Elementos indicativos da necessidade de se reestruturar uma organização:** gestão inadequada e alto endividamento da empresa.

**c) Principais entraves à aplicação da Lei:** dificuldade de negociação entre a empresa e os credores sobre o plano de recuperação.

**d) Pontos relevantes para o sucesso de um plano de recuperação (empresas que já vivenciaram):** mecanismos de financiamento previstos para a empresa em recuperação; capacidade de cumprir os compromissos previstos no plano de recuperação.

Vale acrescentar que a Lei de Falência e de Recuperação de Empresas aproxima o Brasil das melhores legislações em vigor, como a americana e algumas européias, com destaque para os institutos da recuperação judicial e extrajudicial.

Dessa forma, através do delineamento teórico apresentado, evidencia-se claramente que com o advento da Lei de Falência e de Recuperação de Empresas em nosso país, abre-se uma enorme lacuna para a realização de pesquisas científicas, objetivando os meios mais eficazes quanto ao restabelecimento financeiro e econômico das empresas de pequeno porte.

## 2.4 FRACASSO E MORTALIDADE DAS PEQUENAS EMPRESAS

Nos levantamentos realizados pelo SEBRAE (2004) sobre os fatores determinantes da mortalidade das empresas de pequeno porte, no período de 2000 a 2002, as principais causas apontadas para o fracasso dos negócios foram identificadas conforme mostra a tabela 3 a seguir:

O SEBRAE cita as falhas gerenciais como a principal causa dos fracassos nos negócios. Nessa categoria, ele inclui determinantes da mortalidade como “falta de capital de giro”, “problemas financeiros”, “ponto e local inadequado” e “falta de conhecimentos gerenciais”.

Tabela 3 - Determinantes da mortalidade das empresas

<b>Categorias</b>	<b>Ranking</b>	<b>Dificuldades/Razões</b>	<b>Empresários que responderam</b>
<b>Falhas Gerenciais</b>	1º	falta de capital de giro	42%
	3º	problemas financeiros	21%
	8º	ponto/local inadequado	8%
<b>Causas Econômicas Conjunturais</b>	9º	Falta de conhecimentos gerenciais	7%
	2º	falta de clientes	25%
	4º	maus pagadores	16%
	6º	recessão econômica no país	14%
<b>Logística Operacional</b>	12º	instalações inadequadas	3%
	11º	falta de mão-de-obra qualificada	5%
<b>Políticas públicas e arcabouço legal</b>	5º	falta de crédito bancário	14%
	10º	problemas com a fiscalização	6%
	13º	carga tributária elevada	1%
	7º	outra razão	14%

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2004).

Para Drucker (1999), um empreendimento, seja uma empresa ou qualquer outra instituição que não inova nem se empenha em espírito empreendedor, não irá sobreviver por muito tempo.

O autor defende que gerenciamento e espírito empreendedor são apenas duas dimensões diferentes da mesma tarefa. Um empreendedor que não aprende a gerenciar não durará muito, assim como uma gerência que não aprende a inovar.

Na mesma linha, Drucker (1999, p.40) descreve que

A gerência precisa focalizar os resultados e o desempenho da organização. De fato, a primeira tarefa da gerência é definir o que são resultados e desempenho em determinada organização – e esta é, como pode atestar qualquer pessoa que tenha trabalhado no assunto, uma das mais importantes. Portanto, é função específica da gerência organizar os recursos da organização pra resultados fora da mesma.

A qualidade do gerenciamento desempenha um papel importante na maioria dos fracassos das pequenas empresas. Para os autores Longenecker, Moore e Prety (1997, p. 42), atribuir a causa do fracasso à “falta de conhecimento sobre negócios”, “falta de experiência no ramo” e a “falta de experiência gerencial”, equivale a dizer que o fracasso resulta do gerenciamento de baixo padrão.

Se é verdade que ser pequeno é difícil, por que tantas pessoas ainda tentam a sorte? Para Davis (1999, p.113), a satisfação pessoal, o senso de realização e a possibilidade de belas recompensas financeiras explicam o desejo da independência. Segundo o autor, em muitos casos, as ambições não vão muito além de ter o seu negócio, elas não se preocupam com a dificuldade envolvida no gerenciamento de algo maior.

#### 2.4.1 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Brasil

Estudos sobre falência e insolvência, causas sobre o fracasso dos pequenos negócios e mortalidade das empresas são alguns dos estudos realizados no Brasil e relacionados no quadro a seguir:

Ano	Autores	Amostra	Objetivos	Metodologia
1988	Yonemoto	600	Fatores Internos e Externos	Pesquisa de Campo
2001	Lima	04	Problemas de Comportamento	Pesquisa Documentada
2002	Dutra	9.754	Fatores de Mortalidade	Pesquisa de Campo
2002	Najberg	335.000	Taxas de sobrevivência	Análise de microdados
2003	Felippe	656	Fatores Internos e Externos	Pesquisa de Campo
2006	Cruz Junior	87	Fatores Internos	Pesquisa de Campo
2006	Neves, Araújo Pessoa	10	Causas da mortalidade	Pesquisa Exploratória

Quadro 7: Alguns estudos sobre fracasso e mortalidade de pequenas empresas

Yonemoto (1998), ao estudar os fatores de êxito e fracasso de 600 empresas de pequena dimensão do setor têxtil e moveleiro do Estado de Santa Catarina, medianate uma pesquisa de campo e com a utilização do teste U de Mann-Whitney, que identifica diferenças significativas entre dois grupos, resume os fatores internos e externos como sendo:

- os fatores onde se deu maior importância durante a implantação do negócio pelos empreendedores que fracassaram foram os que menos contribuíram para o fracasso (público-alvo, administração de recursos humanos, administração da produção). De maneira oposta, os fatores onde se deu menor importância, durante a implantação, foram os mais significativos para o fechamento do empreendimento

(processo de produção, legislação e normas, projeto do produto, administração financeira e mercado).

- os empreendedores, de forma geral, não sabem por que fracassaram; não têm a noção exata do que aconteceu;
- os empreendedores bem sucedidos têm maior consciência e dão maior atenção às dificuldades do mercado.

Lima (2001) desenvolveu um Meta-Modelo de diagnóstico que possibilita a identificação e análise de problemas comportamentais do empreendedor que podem afetar a capacidade da empresa em cumprir seus objetivos.

Utilizando-se de base conceitual dos modelos de Ciclo de Vida das Organizações e da Consultoria de Processos, aplicou o modelo em 4 empresas com os seguintes resultados:

Tabela 4 – Diagnóstico de problemas comportamentais

<b>Empresas</b>	<b>Problemas não Admitidos</b>	<b>Problemas Admitidos</b>	<b>Número de Problemas</b>
<b>Empresa 1</b>	83%	17%	6
<b>Empresa 1</b>	66%	34%	12
<b>Empresa 1</b>	23%	77%	22
<b>Empresa 1</b>	57%	43%	15

Fonte: Adaptado de Lima (2001)

O Meta-Modelo foi desenvolvido a partir de uma perspectiva de intervenção não prescritiva cujo objetivo é a realização de um diagnóstico a partir do conhecimento que o empreendedor possui da cultura e da realidade da empresa.

Os resultados encontrados, conforme Tabela 4, apontam que dos 6 problemas identificados na empresa 1, somente 17% deles foram reconhecidos como existentes. A empresa 2, por sua vez, reconhece que, dos 12 problemas levantados, 34% são admitidos como existentes.

O bom índice de reconhecimento da existência dos problemas (77%) por parte da empresa 3 parece autorizar a conclusão de que o detalhamento do diagnóstico e o estabelecimento de ações que ensejam a mudança de comportamento têm uma boa perspectiva de sucesso. Por fim, na empresa 4, dos 15 problemas identificados, somente 4 são reconhecidos como existentes.

Dutra (2002), ao identificar e analisar o perfil sócio-econômico de 262 micros e pequenas empresas do Município de Londrina que não sobreviveram e os prováveis fatores condicionantes desta mortalidade, concluiu:

- a maior frequência para abertura das empresas está relacionada às causas de primeira necessidade e não de auto-realização. O motivo mais freqüente, a “falta de oportunidade de trabalho”, obteve 29,01% das respostas;
- observa-se que o grau de instrução dos dirigentes é muito baixo, visto que 1/3 não chegaram ao ensino médio e a maioria não o concluiu;
- os dirigentes possuíam pouca ou nenhuma experiência anterior em condução de negócios. Nos casos em que eram experientes, as mulheres mostraram ter mais experiência;
- a contratação de pessoal existiu em 72% dos negócios;
- as empresas que permaneceram mais tempo em atividade possuíam um maior número de sócios;
- o capital inicial das empresas tem sua origem no próprio dirigente. Na correlação estatística entre capital de terceiros e o tempo de atividade, a análise fatorial aponta capital de terceiros com maior ocorrência em empresas com mais tempo de atividade;
- com aplicação de análise multivariada, observou que empresas em que o dirigente recebeu apoio familiar conseguiram alcançar até 3 anos de vida;
- aproximadamente 3/5 dos dirigentes não realizaram um planejamento para a abertura da empresa ou plano de negócios;
- verifica-se um alto índice (40%) de motivos pessoais ou razões particulares para o encerramento das atividades das empresas. Ressalta-se que os fatores sócio-econômicos não são conclusivos para explicar sucesso ou fracasso empresarial.

Najberg (2002), ao estudar o ciclo de vida das firmas e seu impacto no emprego, no período de 1995 a 2000, relata que, muito embora exista rotatividade até nas grandes empresas, esse fenômeno é mais comum nas empresas de pequeno porte.

As taxas de sobrevivência são menores e ficam mais vulneráveis a oscilações da economia, principalmente por carregarem inexperiência, falta de planejamento

por parte do empresário, incertezas quanto à demanda de produto e baixa capitalização.

Os resultados da pesquisa apontam que, entre as 2,2 milhões de firmas existentes ao final de 2000, um total de 1,2 milhões não existia ao término de 1995. Salienta a autora que as firmas de menor porte foram as responsáveis por essa dinâmica.

O estudo acompanhou as 335 mil empresas nascidas em 1996 durante os quatro anos seguintes. A sua criação e a análise apontam para três grupos de taxas após quatro anos de atividade: (i) 50% de sobrevivência para as microfirms (até 4 trabalhadores); (ii) 62% para pequenas e médias empresas (de 5 até 19 trabalhadores); (iii) 83% para as grandes unidades.

O setor de atuação também teve uma importante influência sobre as taxas de sobrevivência das unidades produtivas. Independentemente do porte, foi observada uma taxa de sobrevivência de 56,2% no setor de serviços, 51,2% na indústria, 49% no comércio e apenas 26,1% na construção civil. Apesar de sua baixa sobrevivência, as firmas de menor porte têm sido relevantes na criação de postos de trabalho.

Felippe (2003), ao identificar e analisar as causas internas e externas de sucesso e fracasso das pequenas e médias empresas, conclui que não se pode atribuir a um único fator a causa de fechamento das empresas pesquisadas, mas sim a um conjunto de fatores, sendo os quatro principais: (1) falta de clientes; (2) falta de capital de giro; (3) carga tributária elevada; (4) localização inadequada.

Os principais fatores apontados pelos empresários como razões para o fracasso foram problemas de ordem mercadológica e financeira, incluindo a falta de capital de giro, falta de crédito, problemas financeiros, conjuntura econômica e concorrência muito forte.

Ao realizar pesquisa com 87 micros ou pequenas empresas com mais de 3 anos de existência e, com o objetivo de identificar o grau de importância que os empresários dão ao plano de negócio para a abertura de uma empresa, bem como identificar o nível de educação dos empresários, nas regiões de Santa Catarina (74 empresas), Rio Grande do Sul (4 empresas), São Paulo (8 empresas) e Mato Grosso do Sul (1 empresa), Cruz Junior et al. (2006) obtiveram os seguintes resultados:

- **Nível de instrução dos entrevistados:** 62% possuíam curso superior completo, 16% curso médio completo, 6% curso técnico e 8% formação em cursos livres;

- **Importância da educação formal:** 72% acreditam que a educação formal foi importante para o negócio, 15% acreditam que não é importante e 13% não responderam;

- **Adoção de um plano de negócios:** 31% adotou um plano de negócios, 66% não adotou um plano de negócios e 3% não responderam;

- **Plano de Negócios versus Curso Superior:** 39% dos empresários com curso superior adotaram plano de negócios, 59% não adotaram e 2% não responderam;

- **Plano de Negócios versus Ensino Médio:** daqueles que possuem apenas o ensino médio, 72% não adotou um plano de negócios, enquanto 21% adotou e 7% não responderam.

Ao investigarem as principais causas do fechamento precoce das lojas de um Shopping Center no nordeste brasileiro, Neves e Pessoa (2006, p.192) concluíram que os principais motivos foram: (1) estagnação da economia; (2) concorrência acirrada; (3) falta de planejamento de marketing; (4) despreparo dos lojistas para enfrentar desafios; (5) insuficiência de capital de giro.

Ao se referirem ao despreparo dos lojistas, os autores descrevem:

[...] como o plano de negócios elaborado antes da instalação de uma empresa é essencialmente necessário para estabelecer a viabilidade do empreendimento e o conhecimento do mercado que se deseja atuar [...] muitos dos entrevistados não sabiam o que era plano de negócio (NEVES;PESSOA,2006, p.192).

O Quadro 8 a seguir, apresenta os principais fatores de falência obtidos em alguns dos estudos empíricos sobre as empresas de pequeno e médio porte no Brasil. Na sua análise, evidencia-se que alguns dos fatores de falência listados aparecem em mais de um estudo de forma repetida, como é o caso dos fatores da administração da produção, falta de conhecimento do negócio, oscilações da economia carga tributária elevada, localização inadequada e legislação e normas. Os fatores que mostraram maior evidência como as principais causas de falência foram: Falta de um plano de negócios; Falta de capital de giro; Carga tributária elevada e Concorrência acirrada.

<b>Fatores de Falência</b>	<b>Autores/Estudos</b>
1. Público Alvo	Yonemoto (1998)
2. Administração de Recursos Humanos	Yonemoto (1998)
3. Administração da Produção	Yonemoto (1998); Dutra (2002)
4. Problemas comportamentais dos dirigentes	Lima (2001)
5. Baixo grau de instrução dos dirigentes	Dutra (2002)
6. Falta de conhecimento do negócio	Dutra (2002); Najberg (2002)
7. Falta de um plano de negócios	Najberg (2002); Dutra (2002); Felipe (2003) Cruz Junior; Araújo; Wolf e Ribeiro(2006)
8. Oscilações da economia	Najberg (2002); Felipe (2003)
9. Falta de capital de giro	Yonemoto (1998); Felipe (2003); Neves e Araújo Pessoa (2006)
10. Falta de clientes	Felippe (2003)
11. Carga tributária elevada	Fellippe (2003); Neves e Araújo Pessoa (2006)
12. Localização inadequada	Yonemoto (1998); Felipe (2003)
13. Concorrência acirrada	Najberg (2002); Felipe (2003); Neves e Araújo Pessoa (2006)
14. Legislação e normas	Yonemoto (1988); Neves e Araújo Pessoa (2006)
15. Projeto do produto	Yonemoto (1988)

Quadro 8: Evidências empíricas sobre falências no Brasil

#### 2.4.2 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Exterior

Na tentativa de identificar as causas que levaram as empresas do Estado de Iowa à falência, Carter e Van Auken (2006), após tabularem as respostas de um questionário dividido em duas seções, abrangendo: (1) características demográficas; (2) variáveis de impacto envolvendo uma amostra de 57 empresas falidas e 55 não falidas, obtiveram os seguintes dados em relação às características demográficas, apresentados na Tabela 5, a seguir.

Apesar da aparente incoerência encontrada no primeiro item (tempo de vida), onde empresas mais velhas (11,93 anos) têm mais chances de falirem do que empresas mais jovens (4,29 anos), os autores argumentam que os resultados obtidos podem estar relacionados ao modelo conservador empresarial e ao modo de funcionamento dessas empresas, ou seja, empresas mais velhas possuem maiores dificuldades de adaptação em mercados competitivos do que empresas mais jovens.

Segundo ainda os autores, empresas mais velhas também podem apresentar gastos gerais mais elevados do que empresas mais jovens.

Tabela 5 - Características demográficas de empresas falidas e não falidas

<b>Características</b>	<b>Falidas</b>	<b>Não Falidas</b>
1. Tempo de Vida	11,93 anos	4,29 anos
2. Nº de Empregados	4,7	5,30
3. Totais de Ativos	U\$ 428.950	U\$ 345.460
4. Mercado Regional	84,21%	89,29%
5. Mercado Internacional	15,79%	10,71%
6. Atividade – Varejo	45,61%	25,00%
7. Atividade – Serviço	35,09%	50,00%
8. Atividade – Indústria	5,26%	5,36%
9. Atividade – Agricultura	8,77%	5,36%
10. Empresas Individuais	61,40%	39,3%
11. Responsabilidade Ltda	38,60%	66,07%
12. Uso da Internet	43,86%	67,86%

Fonte: Adaptado de Carter e Van Auken (2006, p.501).

O número de empregados apresentou bastante semelhança, sendo (4,7 empregados) para as empresas falidas e (5,3 empregados) para as não falidas.

As características em relação aos ativos totais demonstram que as empresas falidas possuem ativos maiores que as empresas não falidas. Para Carter e Van Auken (2006), um maior tempo de vida das empresas falidas justifica um maior crescimento ao longo do tempo, se comparadas com as empresas não falidas.

A análise ao redor da primeira hipótese testável de que empresas menores e mais jovens têm mais probabilidade de falir do que outras empresas não são apoiadas pelos dados apresentados.

A Tabela 5 mostra ainda que o tamanho do mercado com maior atuação tanto pelas empresas falidas (84,21 %) como pelas não falidas (89,29 %) concentra-se no mercado regional, se comparadas com o mercado internacional.

No que se refere à atividade principal do negócio, os maiores percentuais obtidos foram Varejo (45,61 %) para as falidas contra (25,0 %) para as não falidas e Serviço (35,09 %) para as empresas falidas contra (50,0 %) para as não falidas.

As significativas diferenças apresentadas entre empresas falidas e não falidas cuja atividade principal era o varejo, segundo os autores, são justificadas pela

recessão apresentada no início do verão de 2000 cuja vulnerabilidade recaiu sobre empresas voltadas àquela atividade.

Quanto à forma de constituição, as empresas individuais ou com apenas um proprietário mostram um percentual de (61,40 %) para as empresas falidas contra (39,3 %) das não falidas. De forma inversa, as empresas constituídas sob a forma de sociedade anônima mostram (38,6 %) para as empresas falidas contra (66,07%) das empresas não falidas.

Por fim, conforme se verifica na Tabela 5, o uso da Internet nos negócios comprova não existir suporte para a hipótese de que empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas, uma vez que 67,86% das empresas não falidas estavam mais propensas à utilização dessa ferramenta, enquanto 43,86% das empresas falidas não a utilizavam.

A segunda seção da pesquisa solicitou aos inquiridos que respondessem através de uma escala Likert (1=problema não significativa e 5=problema significativa) e, por ordem de importância, os 25 potenciais problemas que contribuem para a falência das empresas.

Utilizando o teste U de Mann-Whitney, foram identificados os nove problemas, em ordem de importância, significativamente maiores que a média global para as empresas falidas conforme Quadro 9.

Das variáveis de impacto apresentadas no Quadro 9, evidencia-se que cinco relacionam-se a aspectos financeiros (1-2-7-8 e 9), enquanto os demais relacionam-se à disponibilidade de capital (3-4-5 e 6).

<b>Fatores Contribuintes para Falência – Empresas Falidas</b>
1. Falta de dinheiro
2. Fluxo de caixa precário
3. Disponibilidade de empréstimos empresariais
4. Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio
5. Garantias pessoais para empréstimos empresariais
6. Disponibilidade de capital próprio para o negócio
7. Vendas inadequadas
8. Alto custo dos empréstimos
9. Despesas operacionais elevadas

Quadro 9: Fatores contribuintes para falência - Empresas falidas  
 Fonte: Adaptado de Carter e Van Auken (2006, p.503).

A pesquisa aponta ainda, conforme Quadro 10, outros problemas potenciais considerados significativamente baixos em relação à média.

<b>Aspectos</b>	<b>Fatores</b>
<b>Aspectos Financeiros</b>	Histórico financeiro precário Tributação elevada
<b>Aspectos Operacionais</b>	Problemas com pessoal Estratégia de promoção ineficaz
<b>Aspectos Estratégicos</b>	Falta de habilidades gerenciais Condições competitivas difíceis Economia precária
<b>Outros aspectos</b>	Regulamentações federais Fraude ou desastre Problemas pessoais

Quadro 10: Outros fatores contribuintes para falência de empresas  
Fonte: Adaptado de Carter e Van Auken (2006, p.503).

Os estudos mostram ainda que os problemas com menores evidências são: (i) dificuldades com estoque; (ii) falta de um mercado-alvo específico; (iii) falta de conhecimento sobre precificação; (iv) crescimento rápido.

Ao analisar as empresas não falidas, as variáveis de impacto onde as respostas apresentaram-se significativamente maior (em importância) que a média das respostas foram:

<b>Fatores contribuintes para saúde financeira – Empresas não falidas</b>	
<b>Aspectos financeiros</b>	Falta de dinheiro Fluxo de caixa precário Vendas inadequadas Tributação elevada
<b>Aspectos Operacionais</b>	Estratégia de promoções ineficaz
<b>Disponibilidade de Capital</b>	Disponibilidade de empréstimos empresariais

Quadro 11: Fatores contribuintes para saúde financeira  
Fonte: Adaptado de Carter e Van Auken (2006, p.503).

Conforme demonstra o Quadro 11, apenas a variável estratégia de promoções ineficaz não está relacionada com assuntos financeiros, enquanto os demais fatores contribuintes para a falência estão diretamente relacionados a aspectos financeiros e disponibilidade de capital.

Em contraste, a pesquisa apresenta como as menos importantes: (1) fraude ou desastre; (2) problemas pessoais; (3) dificuldades com estoques; (4) problemas com fornecedores; (5) regulamentações federais; (6) condições competitivas difíceis.

Ao comparar as variáveis de impacto das empresas falidas contra as empresas não falidas, observa-se que 9 dessas situações apresentam-se significativamente diferentes, sendo que, em todos os casos, as respostas das empresas não falidas classificaram os problemas como sendo mais significantes que as empresas falidas.

Carter e Van Auken (2006, p.502) acreditam que

[...] pelo menos seis dessas situações problemáticas (1) estratégia de promoções ineficaz; (2) falta de um plano de negócios a longo prazo; (3) falta de um mercado-alvo específico; (4) falta de conhecimento sobre precificação; (5) falta de habilidades gerenciais; e, (6) histórico financeiro precário; podem ser melhorados com a qualificação da administração.<sup>5</sup>

Para os autores, a qualificação dos proprietários e dos gerentes através de treinamento e conhecimento são evidências encorajadoras para a terceira hipótese - empresas com proprietários ou gerentes menos sofisticados são mais prováveis de falir do que outras empresas.

A análise das correlações entre as características das empresas e as variáveis de impacto, segundo os autores, apresentaram, em sua grande maioria, coeficientes de correlação positivos ou com poucas correlações significantes, prejudicando o apoio à primeira hipótese - empresas menores e mais jovens têm mais possibilidade de falir do que outras empresas e para a segunda hipótese - empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas.

As correlações negativas mais significantes referem-se à utilidade do uso da Internet no ambiente empresarial, significando um sinal de sofisticação do proprietário e ou gerente.

Usando Análise Fatorial com rotação de Varimax, o estudo agrupou as 25 variáveis de impacto para as empresas falidas com o objetivo de reduzir as respostas das variáveis de impacto em um número pequeno de agrupamentos significantes, assim procedeu-se a análise:

- **Fator 1 - Variáveis associadas à Dívida:** disponibilidade de empréstimos empresariais; garantias pessoais para empréstimos empresariais; disponibilidade de

---

<sup>5</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** We believe that at least six of these problem situations (ineffective promotional problems, lack of a long term business plan, lack of a specific target market, lack of knowledge about pricing, lack of management skills, and poor financial records) can be improved with better management preparation.

capital próprio para o negócio; disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio.

- **Fator 2 - Variáveis de Conhecimento:** falta de habilidades gerenciais; histórico financeiro precário; rápido crescimento; falta de um plano de negócios a longo prazo; falta de conhecimento sobre precificação e fraude ou desastre.

- **Fator 3 - Variáveis de Clima:** vendas inadequadas; economia precária; condições competitivas difíceis e falta de um mercado-alvo específico.

A partir da análise das respostas das empresas falidas, de que as causas de falência podem ser condensadas em três problemas fundamentais: (1) inacessibilidade para a dívida; (2) a falta de conhecimento do dono; (3) o clima empresarial, Carter e Van Auken (2006, p.506) acreditam que há apoio para a terceira, quarta e quinta hipóteses: (i) empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas; (ii) empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas; (iii) empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas.

Em complemento, ao utilizarem uma Regressão Logit com o objetivo de analisarem a importância das relações entre falência e características demográficas das empresas com os três fatores identificados na análise anterior, os pesquisadores concluíram que a idade da empresa, o uso da Internet, e a venda a varejo estão relacionados significativamente à falência ao nível de 5%.

Das cinco hipóteses testáveis e desenvolvidas que sugerem razões para a falência, os resultados mostram que:

<b>Determinantes de Falência das Empresas de Iowa - EUA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empresas falidas são significativamente mais velhas e mais prováveis de atuarem no varejo como empresas individuais ou sociedades em nome coletivo.</li> <li>• Empresas falidas são menos prováveis de usar a Internet em suas operações empresariais.</li> <li>• Empresas falidas enfrentam como principais obstáculos para sua viabilidade fluxo monetário e financiamento</li> </ul>

Quadro 12: Determinantes de falência das empresas de Iowa - EUA

Fonte: Adaptado de Carter e Van Auken (2006, p. 500).

De forma conclusiva, dissertam os autores que o entendimento das origens das causas de falência pode prover informações úteis em melhorar a probabilidade de sobrevivência de pequenas empresas.

Carter e Van Auken (2006) sugerem ainda que estudos longitudinais por região no mundo poderiam ser usados para desenvolver uma compreensão do relacionamento entre condições econômicas, políticas de desenvolvimento econômico e sobrevivência das empresas.

Thornhill e Amit (2003), ao analisarem 339 falências de empresas canadenses, concluem que as causas das empresas mais jovens falirem justifica-se pela insuficiência do conhecimento administrativo e de habilidades de administração financeira, enquanto empresas mais velhas são prováveis de falir em razão de uma inabilidade para se adaptarem a mudanças ambientais.

Os autores, ao justificarem o objetivo de seus estudos, complementam:(Thornhill e Amit, 2003,p.14):

Finalmente, este estudo acrescenta credibilidade à opinião de que há valor a ser adquirida a partir do estudo das organizações falidas. Assim como a ciência médica, seria improvável que os progressos por estudar apenas indivíduos saudáveis, a ciência da organização pode ser limitada no conhecimento obtido a partir do estudo de empresas bem sucedidas<sup>6</sup>.

Sheldon (1994) conclui que os fatores internos, aqueles que requerem ações administrativas, são um fator importante no fracasso dos negócios. Schiffmann (1998) nota que 80% dos negócios novos falharam no primeiro ano de existência.

Birley e Niktari (1996) revelam que 80% de todos os fracassos empresariais podem ser atribuídos a assuntos administrativos. Hayward (2001) revela que a metade de todas as falências no Reino Unido indica uma administração pobre.

Dada a situação de escassez de recursos próprios e os constrangimentos do acesso ao crédito tradicional junto ao mercado financeiro, Baptista (2003, p.72), ao concluir os fatores determinantes e necessidades de investimento inicial para as microempresas de Cabo Verde, disserta que “a principal estratégia de financiamento inicial dos negócios é oriunda de apoio familiar e posteriormente em menor percentual o crédito bancário”.

---

<sup>6</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** Finally, this study adds credence to the view that there is value to be gained from the study of failed organizations. Just as medical science would be unlikely to progress by studying only healthy individuals, organization science may be limited in the knowledge attainable from the study of successful firms.

O receio do banco e as taxas de juros consideradas elevadas são apontados como os principais obstáculos que dificultam o acesso ou a obtenção de financiamento. Perto de 90% dos microempresários preferem recorrer aos fundos próprios em vez do endividamento externo, para financiar os seus negócios.

A síntese de grande parte da investigação sobre o fracasso das pequenas empresas é relatado por Gaskill, Van Auken e Manning (1993), cujo principal objetivo de sua pesquisa é identificar os fatores que contribuem para a percepção do fracasso das pequenas empresas varejistas do vestuário e acessórios de Iowa nos Estados Unidos entre os anos de 1987 e 1991.

A partir de uma revisão da literatura e mediante consultas com outros investigadores do setor têxtil e do vestuário, marketing, economia e gestão, os autores desenvolveram um questionário como instrumento de investigação, dividido em dois segmentos.

O primeiro segmento continha 35 itens citados na literatura como relacionados ao insucesso empresarial e ordenados aleatoriamente, cujos respondentes deveriam classificar por ordem de importância sua percepção sobre a descontinuidade do seu negócio.

Cada item do questionário foi acompanhado por uma escala Likert que permitisse identificar uma contribuição de medida para o insucesso empresarial. A escala variou de 1 (uma medida muito pouco importante) a 5 (de grande importância). De forma exploratória e com o objetivo de analisar e resumir as inter-relações entre as 35 variáveis originais do insucesso empresarial foi utilizada uma Análise Fatorial. As respostas para o insucesso empresarial foram analisadas por quatro fatores conforme Quadro 13 a seguir.

Muito embora a literatura reconheça que o insucesso é atribuído a vários fatores internos e externos no ambiente em que as empresas de pequeno porte estão inseridas, para os autores os resultados apresentados devem ser vistos como fatores interligados.

À guisa de exemplo, os autores entendem que a má gestão pode induzir os gestores a uma tomada de decisão precipitada, comprometendo os ativos financeiros que, por sua vez, acabarão em dificuldades financeiras e conseqüente fracasso nos negócios.

Fatores	Causas do Insucesso Empresarial
<p align="center"><b>Fator 1</b> <b>Funções de Gestão e Planejamento</b></p>	<p>Insuficiente conhecimento das estratégias de preços; incapacidade para gerar um plano de negócios em longo prazo; publicidade ineficaz/estratégia promocional; falta de experiência de gestão - competência e formação; incapacidade para gerar um plano pessoal; incapacidade de gerar um plano de mercadorias sortidas; falta de experiência na linha de produtos; inflexibilidade na tomada de decisões; falta de conhecimento dos negócios; má utilização de consultores externos; e ineficaz esquema padrão de lojas.</p>
<p align="center"><b>Fator 2</b> <b>Relações do Vendedor</b></p>	<p align="center"><b>Causas do Insucesso Empresarial</b></p> <p>Pobres relações com fornecedores; dificuldades em receber mercadoria; e contabilidade financeira inadequada.</p>
<p align="center"><b>Fator 3</b> <b>Ambiente Competitivo</b></p>	<p>Concorrência nos descontos das lojas; incapacidade de competir na área comercial; e incapacidade de oferecer mercadorias sortidas para venda.</p>
<p align="center"><b>Fator 4</b> <b>Crescimento e Expansão</b></p>	<p>Crescimento prematuro e expansão empresarial; e dificuldades no financiamento dos estoques.</p>

Quadro 13: Resultados da análise fatorial da falência de pequenos negócios  
Fonte: Adaptado de Gaskill, Van Auken e Manning (1993).

Embora os resultados do estudo mostrem que o fracasso das pequenas empresas do vestuário e acessórios do Estado de Iowa concentre-se no mau desempenho e nas ineficiências das quatro grandes áreas, nem os fatores nem as variáveis dentro de cada fator deve ser encarada como independente.

Gaskill, Van Auken e Manning (1993, p.29) complementam afirmando que: “a pequena empresa opera em um ambiente dinâmico, onde os efeitos da má gestão e desempenho acabam mudando as características ambientais permeando toda a organização.<sup>7</sup>”

No segundo segmento do questionário foram recolhidos dados demográficos sobre sexo, idade, estado civil, emprego, escolaridade, renda familiar total atual, o tipo de empresas e duração das empresas antes da descontinuidade.

Da amostra de 182 empresas, os resultados apontam que 71,4%, o que equivale a 130 empresas, foram interrompidas por problemas de dificuldades financeiras (venda ou liquidação para evitar perdas maiores, venda ou liquidação para pagar dívidas, ou falta de lucro) e 52 empresas, o que corresponde a 28,6%,

<sup>7</sup> **TRADUÇÃO LIVRE:** The small business firm operates in a dynamic environment where the effects of poor managerial performance and changing environmental characteristics permeate throughout the organization.

tiveram suas atividades interrompidas por motivos pessoais (saúde, aposentadoria, conflitos de personalidade).

Chama a atenção, conforme Tabela 6, os baixos índices de escolaridade obtidos, ou seja, apenas 36,4% possuíam ensino superior ou nível técnico, 34,1% possuíam nível médio e 20,2% possuíam apenas o colegial.

Os resultados da amostra demográfica apresentaram os seguintes dados conforme Tabela 6.

Tabela 6 - Resultados da amostra demográfica

<b>Resultados da Amostra Demográfica</b>	
<b>Dados</b>	<b>%</b>
Sexo Feminino	64,6%
Sexo Masculino	35,4%
Idade entre 41 e 50 anos (maior grupo)	28,3%
Casados	88,4%
Ensino superior e Nível Técnico	36,4%
Ensino Médio	34,1%
Colegial	20,2%
Tempo integral em outro trabalho	56,6%
Tempo Parcial em outro trabalho	15,5%
Possuem dois rendimentos	56,6%
Renda familiar U\$ 15.000 a U\$ 30.000 ano	37,4%
Únicos proprietários em seus negócios	59,4%
Proprietários que iniciaram seus negócios	54,3%
Adquiriram empresa já em funcionamento	43,4%
Falta de experiência anterior em negócios	60,0%
Perda no negócio acima de U\$ 20.000	47,2%
Não revelaram o montante da perda	45,0%
Não estão mais operando em negócios	76,4%
Não tem interesse em novos negócios	90,0%

Fonte: Adaptado de Gaskill, Van Auken e Manning (1993, p.23).

Outro dado significativo apresentado nos resultados da amostra demográfica refere-se ao elevado índice de entrevistados (60%) que não possuíam experiência anterior em negócios.

Pequenas e médias empresas vêm sendo estudadas a partir de várias perspectivas, por isso, a importância em reconhecer a relação entre os vários fatores deste universo. Nesse sentido, Gaskil, Van Auken e Manning (1993, p.18) corroboram, afirmando que: “[...] estudos em diferentes segmentos para determinar resultados semelhantes também precisam ser feitos”.

Muito embora os estudos de Pullig e Chawla (1998) procurem identificar os fatores críticos de sucesso segundo a percepção dos pequenos empresários do norte do México e não as causas do fracasso ou seus problemas, os autores entendem que é importante reconhecer a relação entre esses fatores inclusive para as empresas de sucesso.

Após identificar os fatores críticos de sucesso das pequenas e médias empresas mexicanas, o estudo avalia sua importância relativa e similaridade a estudos anteriormente realizados nos Estados Unidos, bem como procura identificar se existem diferenças entre as fases do ciclo de vida das empresas dos dois países.

Com uma amostragem de 101 pequenas e médias empresas com menos de 250 funcionários, foi utilizada análise fatorial de forma exploratória para analisar as inter-relações entre 41 itens de fator de sucesso. Os resultados extraídos da análise sugeriram seis fatores com valores em excesso de 1,0, o que corresponde a 67,6% da variância dos dados.

Os fatores extraídos correspondem, respectivamente a: (1) Esforço de marketing; (2) Força competitiva; (3) Experiência e conhecimento do proprietário; (4) Problemas da indústria; (5) Motivação; (6) Necessidades financeiras.

Uma das implicações do estudo é que os fatores de sucesso são alterados em função dos distintos ambientes produzidos, tais como variações no plano cultural, político e econômico. Entendendo que existam diferenças significativas entre os fatores críticos de sucesso conforme entendimento dos empresários localizados em ambientes distintos, para os autores é importante lidar com as pequenas empresas conforme sua realidade individual.

Uma diferença significativa encontrada entre os fatores críticos de sucesso refere-se às necessidades financeiras ou à disponibilidade e acessibilidade de capitais das empresas mexicanas em relação às empresas americanas.

Lussier e Corman (1995), utilizando análise discriminante desenvolveram e testaram um modelo genérico não financeiro para as indústrias de manufatura, cujos resultados explicam 84% da variação dos fatores que contribuem para o sucesso e o insucesso empresarial. Para Lussier e Corman (1995, p.3), o estudo também responde à pergunta: "*Será que, bem ou mal sucedidas, as empresas iniciam com igualdade de recursos?*".

Ao listar dezessete estudos os quais apontavam três ou mais variáveis como fatores que contribuem para o sucesso e o fracasso, quinze razões para o insucesso foram consideradas, conforme segue:

**1) Capital:** empresas que iniciam o negócio descapitalizadas possuem maiores chances de insucesso do que aquelas que iniciam com capital adequado.

**2) Controles financeiros:** empresas que não utilizam registros precisos e atualizados possuem maior chance de insucesso do que aquelas que utilizam.

**3) Experiência na Indústria:** empresas geridas por pessoas sem experiência anterior na indústria possuem maiores chances de insucesso do que aquelas geridas por pessoas com experiência.

**4) Experiência de gestão:** existem maiores chances de insucesso para organizações que são geridas por pessoas sem experiência em gestão de empresas do que organizações geridas por pessoas com experiência em gestão.

**5) Planejamento:** existem maiores chances de insucesso para empresas que não desenvolvem planos de negócio do que organizações que desenvolvem planos de negócio.

**6) Consultores e Profissionais:** organizações que não utilizam consultores e profissionais têm maiores chances de insucesso do que as empresas que utilizam.

**7) Educação:** pessoas que iniciam um negócio e não possuem nível universitário possuem mais chances de insucesso do que as pessoas com um ou mais anos de educação universitária.

**8) Pessoal:** empresas que não contratam empregados qualificados têm maiores chances de insucesso do que empresas que mantêm um quadro qualificado.

**9) Produtos e Serviços:** empresas com produtos e serviços demasiadamente novos ou demasiadamente velhos têm mais chances de insucesso do que empresas com produtos em fase de crescimento.

**10) Período Econômico:** existem maiores chances de insucesso para empresas que dão seu início em períodos de recessão do que aquelas que iniciam em períodos de expansão econômica.

**11) Idade:** pessoas mais jovens que iniciam um negócio possuem mais chances de fracasso do que pessoas mais velhas.

**12) Parceiros:** empresas que começam o negócio com apenas uma pessoa têm mais chances de fracasso do que empresas que iniciam por mais de uma pessoa.

**13) Pais:** proprietários de empresas cujos pais não tiveram algum tipo de negócio possuem mais chances de insucesso do que proprietários cujos pais tiveram um negócio.

**14) Minorias:** minorias possuem maiores chances de insucesso do que não minorias.

**15) Marketing:** proprietários que iniciam um negócio sem marketing possuem maiores chances de insucesso do que proprietários que utilizam o marketing. A amostra selecionada para o estudo foi limitada para seis estados da New England (Connecticut, Maine, Massachusetts, New Hampshire, Rhode Island e Vermont), onde 216 questionários foram devolvidos e utilizados no estudo. Para testar o modelo, uma análise de regressão logística foi executada, considerando as 15 variáveis em uma única etapa.

Segundo ainda Lussier e Corman (1995), existem pelo menos sete grupos que podem se beneficiar na utilização do modelo proposto: empresários, investidores, credores, fornecedores, educadores, consultores e políticos. Segundo Lussier e Corman (1995, p.6) “[...] o usuário deve olhar para a lista de variáveis no modelo e subjetivamente avaliar os pontos fortes da empresa para cada variável”.

O modelo proposto é:  $S/F = f$  (capital, registro e controle financeiro, experiência na indústria, experiência de gestão e planejamento, consultores profissionais, educação, pessoal, tempo do produto/serviço, período econômico, idade do proprietário, parceiros, pais proprietários de empresa, minoria, marketing).

Para Lussier e Corman (1995), não existe uma lista de variáveis geralmente aceita para a utilização da previsão de sucesso ou fracasso nos negócios, podendo ser utilizada uma avaliação global segundo atribuições de *rating* como forte, moderado ou fraco para cada variável.

Os resultados da pesquisa apontaram que empresas de sucesso possuem recursos mais favoráveis para 5 das quinze variáveis estudadas. As variáveis obtidas foram: (1) maior capital; (2) mais experiência industrial; (3) maior experiência de gestão; (4) menos dificuldade de pessoal; (5) iniciaram em período econômico mais favorável.

Em contrapartida, as empresas com insucesso empresarial apresentaram maiores recursos nas seguintes variáveis: (1) planejamento; (2) consultores e profissionais; (3) nível de educação; (4) melhor produto; (5) mais velhas; (6) mais parceiros; (7) maior habilidade de comercialização.

Conforme se observa no Quadro 14, os principais fatores de insucesso empresarial, apontados por estudos realizados no exterior são:

<b>Fatores de insucesso empresarial</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>
1. Falta de dinheiro	X		X		X			
2. Fluxo de caixa precário	X							
3. Disponibilidade de empréstimos empresariais	X				X			
4. Garantias pessoais para empréstimos empresariais	X							
5. Disponibilidade de capital próprio para o negócio	X							
6. Vendas inadequadas	X							
7. Alto Custo dos empréstimos	X							
8. Despesas operacionais elevadas	X							
9. Insuficiência de conhecimento administrativo		X		X		X	X	X
10. Gestão e Planejamento								X
11. Relações comerciais								X
12. Ambiente competitivo								X
13. Crescimento prematuro e expansão empresarial								X
<b>1. Carter e Van Auken (2006)</b>								
<b>2. Tornhil e Amit (2003)</b>								
<b>3. Baptista (2003)</b>								
<b>4. Hayward (2001)</b>								
<b>5. Pullig e Chawla (1998)</b>								
<b>6. Birley e Nikitary (1996)</b>								
<b>7. Sheldon (1994)</b>								
<b>8. Gaskil, Van Auken e Mannig (1993)</b>								

Quadro 14: Fatores de insucessos de estudos no exterior

À luz dos estudos acima e apesar da disponibilidade de vasta literatura sobre as organizações, com o objetivo de incorporar novos conhecimentos sobre técnicas e métodos modernos de funcionamento, constata-se enorme distância entre o perfeito entendimento das causas de fracasso e mortalidade das empresas e a complexidade dos problemas e oportunidades com as quais se defrontam.

Contudo, sendo cada organização única e mesmo não existindo um quadro de soluções universais, o enfoque do pensamento sistêmico talvez permita um melhor entendimento sobre como as variáveis interagem, alterando a trajetória organizacional das empresas.

### 3 METODOLOGIA

A ciência é uma forma de conhecimento, cujo principal objetivo é encontrar a veracidade dos fatos.

Bisquerra, Sarriera e Martínez (2002, p.13) relata que:

O conhecimento científico é o resultado obtido da aplicação do método científico, que é um processo baseado na observação e na experimentação que segue uma série de passos e reúne alguns requisitos.

Para atingir, adequadamente, os objetivos de pesquisa, apresentam-se neste capítulo os métodos e instrumentos a serem utilizados.

#### 3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa é um procedimento formal, com método de pensamento reflexivo, que requer um tratamento científico e se constitui no caminho para se conhecer a realidade ou para descobrir verdades parciais (MARCONI, LAKATOS, 1999).

Para Gil (1999, p.42), a pesquisa tem um caráter pragmático: “[...] é um processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos”.

O autor menciona que o método de pesquisa descritivo tem como características observar, registrar, analisar, descrever e correlacionar fatos ou fenômenos sem manipulá-los, procurando descobrir com precisão a frequência em que um fenômeno ocorre e sua relação com outros fatores. Pode assumir algumas formas relacionadas com o enfoque que o pesquisador deseja dar para seu estudo.

Cervo e Bervian (2002, p.32) classificam essas formas da seguinte maneira:

**Estudos descritivos:** descrevem as características, propriedades ou relações existentes no grupo ou da realidade em que foi realizada a pesquisa.

**Pesquisa *survey*:** identifica falhas ou erros, descreve procedimentos, descobre tendências e reconhecem interesses e outros comportamentos

utilizando principalmente o questionário, entrevista ou *survey* normativo como instrumento de coleta de dados. Procura determinar práticas existentes ou opiniões de uma determinada população.

Como o objetivo deste estudo é identificar os fatores determinantes da falência de empresas do Município de Novo Hamburgo, comparando os resultados obtidos com os de outro país, esse método de pesquisa permite realizar inferências a toda uma população a partir do estudo de uma amostra representativa desse universo.

Nesse sentido, Benetti (2005, p.42) disserta que:

[...] as pesquisas em finanças no Brasil com esse método de obtenção de informações são raras, e alguns dos motivos podem ser: a falta da cultura da “*survey*” em finanças, baixa relação custo-benefício, alto custo para o envio dos questionários, o baixo retorno para a generalização das respostas e a confiabilidade desconhecida dos instrumentos.

Segundo Vergara (2000), esta pesquisa se classifica quanto aos meios como *ex post facto*, pois a investigação refere-se a um fato já ocorrido.

Aplica-se quando o pesquisador não pode controlar ou manipular variáveis, seja porque suas manifestações já ocorreram ou porque as variáveis não são controláveis.

### 3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

Em relação à população da pesquisa, foi adotada estratégia semelhante à de Carter e Van Auken (2006), que enviaram seus questionários para 400 empresas não falidas e cadastradas no SBDC do Estado de Iowa e 300 questionários para as empresas falidas conforme registros do tribunal de falência daquele estado. Nesse estudo, a população pesquisada é composta pelas empresas falidas e empresas não falidas do Município de Novo Hamburgo, como consta no quadro 15.

Empresas Falidas	Empresas não falidas
229 pequenas e médias empresas decretadas falidas pela Vara de Falências do Município de Novo Hamburgo entre os anos de 2000 a 2006.	911 pequenas e médias empresas associadas e em plena atividade com cadastro junto à Associação Comercial e Industrial de NH/Campo Bom/Estância Velha – (ACI)

Quadro 15: População da pesquisa-determinantes de falência das empresas de Novo Hamburgo

### 3.2.1 Amostra das Empresas Falidas

Após a exclusão de 14 empresas cujo processo ainda não havia sido encerrado, ou por falta de caracterização de empresa falida, a identificação da amostra das 215 empresas decretadas falidas pela Vara Federal de Falências do Município de Novo Hamburgo entre os anos de 2000 - 2006 obedeceu aos seguintes procedimentos:

a) obtenção de autorização do Escrivão Judicial para a realização da pesquisa nas dependências da Vara de Falências e acesso aos processos individuais das empresas falidas;

b) entrevista pessoal do pesquisador com o Escrivão Judicial para o perfeito entendimento do fluxo e tramitação dos processos registrados naquela comarca e o estabelecimento das regras para a realização da pesquisa, de forma a não prejudicar as atividades diárias do setor;

c) elaboração de lista das empresas decretadas falidas e obtidas através do Registro de Entradas (Protocolo), constando a razão social da massa falida e o respectivo número do processo;

d) pesquisa individual, processo a processo, para a identificação do nome, endereço residencial e telefone dos responsáveis legais da massa falida perante a Justiça Federal;

e) identificação do síndico da massa falida nomeado pelo juiz, para se obter informações adicionais em caso de necessidade;

f) compilação dos dados em planilha, contendo razão social, nome dos sócios, endereço, telefone e nome do síndico.

### 3.2.2 Amostra das Empresas não Falidas

Em virtude do cadastro da ACI ser composto por 911 empresas com sede nos municípios de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha, a amostra das 592 empresas não falidas e sediadas em Novo Hamburgo foi obtida após a exclusão daquelas sediadas nos outros municípios. Conforme apresentado na Tabela 7, das 911 empresas cadastradas, 319 empresas não fizeram parte da amostra estudada, pois são de Campo Bom e Estância Velha.

Tabela 7 – Cadastro das empresas na ACI

<b>Ramo Industrial</b>	<b>Empresas Cadastradas</b>	<b>Empresas de Novo Hamburgo</b>
Indústria de calçados	476	128
Indústria de curtimento	93	36
Empresas de máquinas	146	93
Indústria de componentes para calçados	85	249
Indústrias de artefatos de couro	111	36
<b>TOTAL</b>	<b>911</b>	<b>592</b>

Fonte: Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo/Campo Bom/Estância Velha(2008).

### 3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

Os dados foram coletados por meio de questionários enviados por e-mail para as empresas não falidas, constantes na amostra desta pesquisa. Criou-se um e-mail específico para o envio e recebimento do instrumento ([unisinos.pesquisa@ibest.com.br](mailto:unisinos.pesquisa@ibest.com.br)), sendo anexada, além do questionário, uma carta de apresentação assinada pelo Coordenador Executivo do PPG em Ciências Contábeis da Universidade.(Apêndice C)

Os e-mails utilizados foram os constantes na relação da ACI, e endereçados ao diretor ou representante legal da empresa.

Para as empresas falidas, optou-se pelo envio do questionário em uma única folha, constando, na frente, questões demográficas e, no verso, as variáveis de impacto, carta de apresentação, bem como envelope de resposta com porte pago.

As correspondências foram endereçadas em nome de um dos responsáveis legais da empresa, conforme dados extraídos dos processos junto à Vara de Falências do Município de Novo Hamburgo.

Além dessa opção, alguns respondentes, após contato telefônico prévio, preferiram receber o questionário por e-mail, cujo procedimento foi o mesmo utilizado para os respondentes não falidos.

### 3.4 PROCEDIMENTOS DE TRADUÇÃO E VALIDAÇÃO DO INSTRUMENTO DE PESQUISA

A utilização de uma metodologia adequada para o processo de tradução, adaptação e equivalência semântica de um instrumento de pesquisa, torna-se indispensável para se evitar traduções tendenciosas ou diferentes da versão original.

De acordo com as proposições de Vallerand (1989), os estudos de validação devem seguir várias etapas, a saber: (i) preparação de uma versão preliminar da tradução; (ii) avaliação da versão preliminar; (iii) pré-teste; (iv) validade de face e de conteúdo; (v) análise de fidelidade; (vi) avaliação de validade de construto.

Para o autor, a metodologia proposta fundamenta-se no fato de que o instrumento é aplicado em uma nova realidade, levando-se em consideração que, além da diferença do idioma, pode haver diferenças de valores e culturas.

#### 3.4.1 Tradução do Instrumento

Para a tradução do questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa e Factors contributing to bankruptcy*” elaborado por Richard Carter e Howard Van Auken (2006), após autorização formal obtida junto aos autores americanos, o processo consistiu na tradução da versão original do instrumento (neste caso, em

inglês) para a língua alvo (Português, do Brasil) pelo orientador da presente pesquisa, proficiente em ambos os idiomas e com a titulação de Doutor em Administração de Empresas.

Segundo Bigheti (2003, p.61), a tradução de um instrumento pode levar a resultados duvidosos, se feita de maneira inadequada do ponto de vista lingüístico e, também, em relação às expressões comuns, ou não, a vários idiomas e culturas.

De forma a garantir uma melhor adequação à realidade brasileira e com o objetivo de se elaborar uma versão mais próxima da versão original, o questionário sofreu as seguintes alterações preliminares conforme Quadro 16.

<b>Variáveis Demográficas</b>
<p><b>Versão Original</b></p> <p><b>Questão 3 – How was your business organized?</b>            Sole Proprietorship            Partnership            S – Corporation            Corporation Limited Liability</p> <p><b>Tradução</b></p> <p><b>Questão 3 – Como a sua empresa está constituída?</b>            Empresa Individual            Sociedade em nome coletivo            Sociedade em Comandita Simples            Sociedade em Comandita por Ações            Sociedades Anônimas            Sociedade por Quotas de Responsabilidade Limitada</p>
<p><b>Versão Original</b></p> <p><b>Questão 5 – Approximately is the size of your firm’s total assets?</b>            \$ 100.000            \$ 100.001 - \$ 500.000            \$ 500.001 - \$ 1.000.000            \$ 1.000.001 - \$ 5.000.000            &gt; \$ 5.000.000</p> <p><b>Tradução</b></p> <p><b>Questão 5 - Qual é o montante aproximado do faturamento anual da empresa?</b>            Menor que R\$ 244.000            Entre R\$ 244.000 e R\$ 1.200.000            Entre R\$ 1.200.000 e R\$ 10.500.000            Entre R\$ 10.500.000 e R\$ 60.000.000            Maior que R\$ 60.000.000</p>

Quadro 16: Alterações na versão original

As razões para a alteração da questão 3 - tipos de sociedade, da versão original para a versão traduzida, deve-se pela necessidade de adaptação dos tipos de sociedades previstas na legislação brasileira e aquelas previstas na legislação dos EUA<sup>8</sup>.

Em relação à identificação do tamanho da empresa, optou-se em considerar o montante do faturamento anual das empresas conforme classificação do BNDES e do Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte<sup>9</sup>, critério amplamente utilizado nas pesquisas brasileiras, ao invés do montante dos ativos conforme versão original.

### 3.4.2 Retro-Tradução (*Back-Translation*)

A Retro-Tradução ou *back-translation* foi realizada da língua alvo (Português, do Brasil) para a língua original (inglês) por um brasileiro residente nos Emirados Árabes e professor da *United Arab Emirates University*, com titulação de Doutor e proficiente em ambos os idiomas.

Mesmo tendo como prerrogativa a afirmação de Vallerand (1989) que o instrumento permite a possibilidade de criar, alterar e reordenar as questões por ele sugeridas, buscou-se uma nova tradução da versão original do instrumento, elaborada por dois profissionais proficientes nos dois idiomas, da Escola de Idiomas Yázigi, sendo que nenhum deles conhecia o material a ser traduzido.

Os profissionais selecionados possuem mais de 15 anos de prática educacional nesses idiomas e não tiveram contato entre si durante a realização da

---

<sup>8</sup> Há três formas principais de organizações de negócios nos Estados Unidos: (1) empresas individuais; (2) sociedades de pessoas; e, (3) sociedades anônimas (ou sociedades de capitais). Brigham e Houston (1999,p.8) Fundamentos da Moderna Administração Financeira.

<sup>9</sup> Lei Nº 9.841, de 5 de Outubro de 1999, institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: (...); Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

tradução do instrumento. Somente tiveram conhecimento da participação da outra pessoa após a tradução completa do instrumento.

### 3.4.3 Preparação da Versão Preliminar

Nesta etapa, após as traduções e retraduições e com o objetivo de se evitar os vieses lingüísticos, assegurar maior objetividade e precisão na compreensão do questionário para as versões preliminares, constituiu-se um comitê com membros da academia, assim composto:

- Um Doutor em Administração pela McGill University (Montreal, Canadá), pesquisador, professor e orientador da pesquisa.
- Um Doutor em Ciências Econômicas e Empresariais pela Universidad de Deusto, DEUSTO, Espanha, pesquisador, professor e coordenador do PPG em Ciências Contábeis.
- Um Doutor em Ciências Econômicas e Empresariais pela Universidade de Córdoba (Espanha), pesquisador, professor e co-orientador da pesquisa.
- Um Mestre em Ciências Contábeis, doutorando pela Universidad Autónoma de Madrid (Espanha), pesquisador e professor do PPG.
- O autor deste trabalho, pesquisador e Especialista Financeiro pela Pontifícia Universitária Católica do RS.

Guilheminn, Beaton e Bombardier (1993) sugerem que os aspectos a serem considerados quanto à verificação das equivalências transculturais entre a versão original e a versão traduzida passam pela:

- **Equivalência Semântica:** adequação do significado das palavras de acordo com o vocabulário e a gramática. Muitas palavras de um determinado idioma, quando traduzidas, não possuem o mesmo sentido.
- **Equivalência idiomática:** adequação das expressões coloquiais e idiomáticas.
- **Equivalência cultural ou experimental:** retratação de situações equivocadas que não são coerentes com o contexto cultural.
- **Equivalência conceitual:** referente à validade do conceito explorado.

Para a análise das traduções, buscaram-se subsídios nas recomendações de Brislin (1970), para procedimentos de tradução: (i) significados diferentes em cada uma das versões; (ii) quase o mesmo significado em cada uma das versões; (iii) exatamente o mesmo significado.

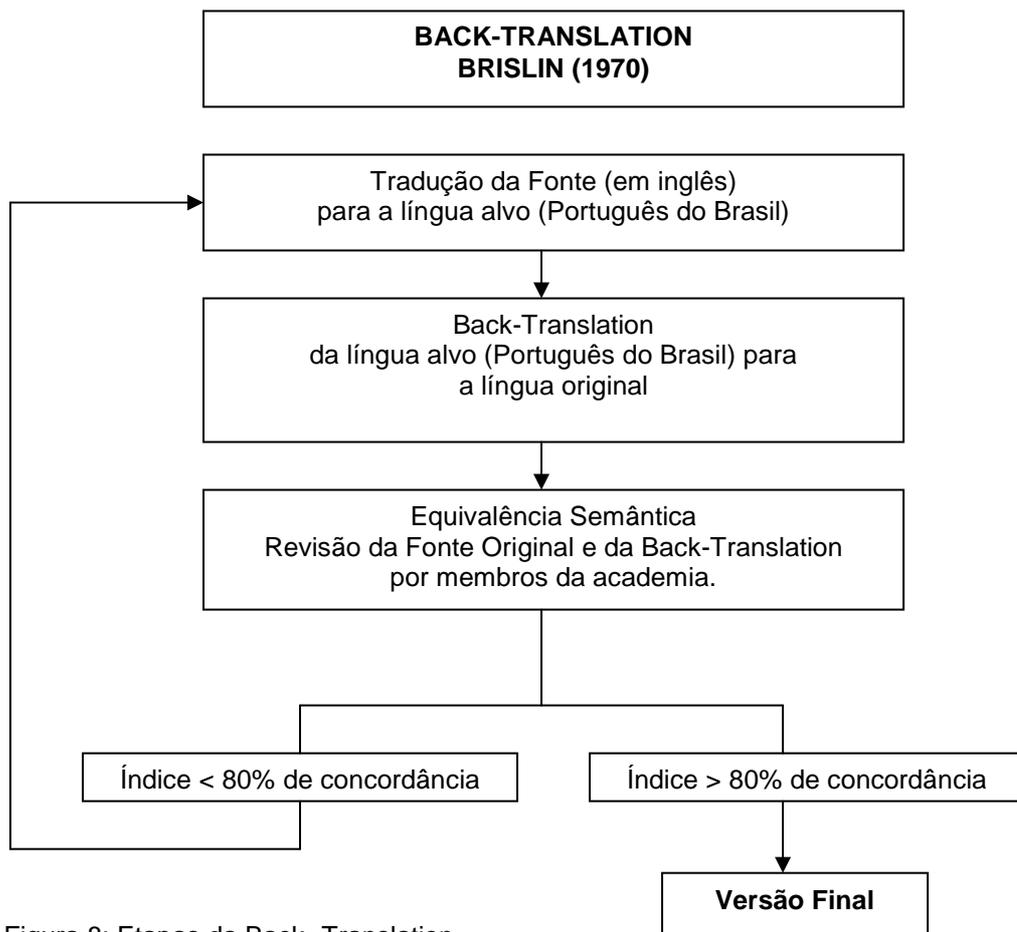


Figura 8: Etapas da Back -Translation  
Fonte: Adaptado de Brislin (1970).

A versão preliminar do questionário foi entregue individualmente a cada um dos membros do comitê e solicitado para que cada um avaliasse as equivalências semânticas, idiomáticas, culturais e conceituais, visando à identificação de erros que levassem a uma diferença de significados.

Na maioria das 32 questões, segundo cada avaliador, obteve-se um índice de concordância de “exatamente o mesmo significado” superior a 80% e as questões que registraram “quase o mesmo significado em cada uma das versões” e que exigiram uma nova retradução foram:

<b>Variáveis de Impacto</b>
<b>Tradução preliminar</b>
Questão 9 – Estratégia de promoções ineficaz Questão 12 – Dificuldades com estoques
<b>Retradução</b>
Questão 9 – Estratégia promocional ineficaz Questão 12 – Problemas com estoques (excesso ou falta)

Quadro 17:- Discordância na equivalência semântica pelo comitê

Outra questão levantada por um dos membros do comitê refere-se às instruções para a escolha do grau de importância (Escala Likert) a ser utilizado nas variáveis de impacto e constantes na parte 2 do instrumento.

- **Versão Preliminar:** Por favor, classifique a importância de cada um dos seguintes aspectos em termos da sua contribuição para a saúde financeira da sua firma. (1 = fator sem importância e 5 = fator muito importante). (Por favor, marque um X).

- **Retradução:** Indique a importância de cada um dos seguintes aspectos listados abaixo para a saúde financeira da sua empresa. (1=fator sem importância e 5= fator muito importante). (Por favor, marque um X).

Para observar se os itens estavam sendo compreendidos pelas pessoas às quais o instrumento seria aplicado, participou desta etapa um empresário do público-alvo do instrumento. O Quadro 18 revela as principais dúvidas suscitadas nesta etapa e as respectivas alterações realizadas.

<b>Variáveis Demográficas</b>
<b>Tradução Preliminar</b>
Questão 2 – Qual é a atividade principal do seu negócio? Questão 3 – Como a sua empresa está constituída? Aproximadamente qual é o tamanho dos ativos totais da sua empresa atualmente?
<b>Retradução</b>
Questão 2 – Qual é o ramo de atividade principal da empresa? Questão 3 – Qual a forma jurídica de constituição da empresa? Questão 5 – Qual é o montante aproximado do faturamento anual da empresa?
<b>Variáveis de Impacto</b>
<b>Tradução Preliminar</b>
Questão 3 – Vendas Inadequadas Questão 5 – Histórico financeiro precário Questão 15 – Crescimento Rápido
<b>Retradução</b>
Questão 3 – Vendas Inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento) Questão 5 – Histórico financeiro precário (cadastro) Questão 15 – Crescimento Rápido (desequilíbrio)

Quadro 18: Discordância na equivalência semântica pelo público-alvo

Assim sendo, com as informações dos membros do comitê e do empresário do público-alvo, a versão final do instrumento foi submetida a um pré-teste para a análise de compreensibilidade.

#### 3.4.4 Avaliação da Versão Preliminar por um Pré-Teste

Após os ajustes necessários, a versão final do instrumento foi submetida a um pré-teste para análise da compreensibilidade dos itens.

A técnica da prova, segundo Guillemín, Bombardier e Beaton (1993), consiste na determinação da compreensibilidade do instrumento a ser aplicado a uma amostra da população-alvo com o objetivo de avaliar a validade aparente (validade de conteúdo) do instrumento adaptado.

Participaram do pré-teste 22 alunos do Programa de Pós-Graduação do MBA em Finanças da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, sendo solicitado aos respondentes que, além de responderem o questionário, assinalassem as questões ambíguas ou de difícil compreensão.

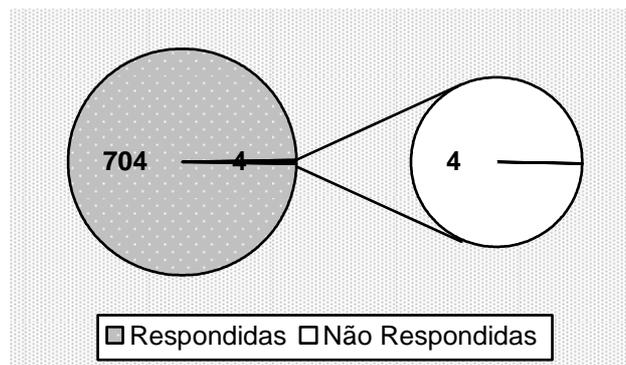


Figura 9: Resultado do Pré-Teste

A Figura 9 apresenta os resultados obtidos no pré-teste, onde os entrevistados não verbalizaram dificuldades nem dúvidas a respeito dos itens abordados no questionário. Os resultados apontaram que apenas 4 das 708 questões não foram respondidas, o que é interpretado como um erro casual.

Assim sendo, depois da realização de todos esses procedimentos, a versão final foi traduzida do “*Financial conditions among small firms in Iowa and Factors*

*contributing to bankruptcy*” (ANEXO A) para o português que foi a versão utilizada nesta pesquisa.

### 3.5 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O instrumento utilizado na coleta de dados, foi o questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa and Factors contributing to bankruptcy*” versão traduzida, dividido em duas seções a saber: (1) variáveis demográficas; (2) variáveis de impacto.

Assim como os grupos, as categorias definidas por Carter e Van Auken (2006) foram identificadas mediante pesquisas prévias como potenciais componentes para o fracasso empresarial, conforme Quadro 19.

<b>Seção 1 – Informações Cadastrais</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ano de constituição da empresa</li> <li>• Ramo de atividade da empresa</li> <li>• Forma jurídica de constituição</li> <li>• Número de empregados</li> <li>• Total de faturamento anual</li> <li>• Extensão do mercado de atuação da empresa</li> <li>• Utilização da Internet nos negócios</li> </ul>
<b>Seção 2 – Fatores contributivos para a saúde financeira</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Aspectos financeiros:</b> (falta de dinheiro; fluxo de caixa precário; vendas inadequadas; alto custo dos empréstimos; histórico financeiro precário; despesas operacionais elevadas; tributação elevada).</li> <li>• <b>Aspectos operacionais:</b> (problemas com pessoal, estratégia promocional ineficaz; falta de conhecimento sobre precificação; problemas com fornecedores; problemas com estoques).</li> <li>• <b>Aspectos Estratégicos:</b> (falta de um mercado-alvo específico, falta de um plano de negócios a longo prazo, crescimento rápido, falta de habilidades gerenciais, condições competitivas difíceis, economia pobre).</li> <li>• <b>Outros aspectos</b> (regulamentações federais, fraude ou desastre, problemas pessoais).</li> <li>• <b>Disponibilidade de Capital:</b> (disponibilidade de empréstimos empresariais, disponibilidade de capital próprio para o negócio, disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio, garantias pessoais para empréstimos empresariais).</li> </ul>

Quadro 19: Questionário-saúde financeira no Vale dos Sinos

O questionário foi desenvolvido em formato.doc para os respondentes que preferiram recebê-lo e retorná-lo por e-mail, composto por 7 perguntas relacionadas às características demográficas e 25 perguntas relacionadas às variáveis de impacto, incluindo ainda uma questão aberta sobre a experiência da empresa em levantar capital no Vale dos Sinos.

### 3.5.1 Envio de Questionários para Empresas não Falidas

O primeiro envio do questionário foi feito no dia 25 de abril de 2008 e não apresentou dados satisfatórios em relação ao seu retorno. Muitos e-mails retornaram por falhas de endereço.

Com a intenção de aumentar a taxa de retorno, após excluir os endereços daqueles que haviam respondido e após excluir os e-mails que retornaram com problemas de endereço, enviou-se novamente o questionário para a população no dia 30 de abril de 2008. No corpo do e-mail incluiu-se um texto ressaltando a importância da participação dos respondentes na pesquisa.

Após o reenvio do questionário e ainda apresentando resultados insatisfatórios, o pesquisador fez inúmeros contatos telefônicos com empresas, solicitando encarecidamente que enviassem os questionários devidamente respondidos. A Tabela 8, a seguir mostra os resultados dos retornos obtidos no envio dos questionários para a população das empresas não falidas.

Tabela 8 - Retorno dos questionários das empresas não falidas

Eventos	Quantidade	%
Total de questionários enviados	592	100,0
Questionários não entregues (falhas de endereço)	106	17,9
Questionários não respondidos	469	79,2
Retorno dos questionários respondidos – 1º envio	17	2,87
Retorno dos questionários respondidos – 2º envio	18	3,04
Retorno dos questionários após contato do pesquisador	26	4,4
<b>Total de questionários respondidos</b>	<b>61</b>	<b>10,3</b>

Fonte: o autor (2008)

É importante salientar que todos os questionários apresentaram 100% de aproveitamento quanto ao seu correto preenchimento. Outro dado positivo diz respeito à questão aberta respondida pelos empresários: “Você gostaria de fazer quaisquer comentários sobre a experiência da sua empresa ao levantar capital no Vale dos Sinos?”

Embora o número de respondentes tenha sido pequeno, percebe-se que a opinião de muitos empresários reflete a atual dificuldade enfrentada pelas empresas de pequeno e médio do município de Novo Hamburgo.

### **3.5.2 Envio de Questionários para Empresas Falidas**

O envio dos 215 questionários da população das empresas falidas foi postado no correio no mesmo dia em que foram enviados os questionários por e-mail para as empresas não falidas, dia 25 de abril de 2008.

Sabendo-se antecipadamente das dificuldades em se obter resultados satisfatórios no retorno dessa população e levando-se em consideração o prazo limitador para a conclusão da presente pesquisa, inicia-se, paralelamente, antes mesmo de se estabelecer qualquer prazo limite para o recebimento dos questionários preenchidos, contato telefônico com os respondentes.

Com o auxílio do serviço On-Line da Brasil Telecom – site: <http://www.brasiltelecom.com.br/site/frame.jsp?frame=http://www.brasiltelecom.com.br/site/>? e serviço Auxílio à Lista da GVT site - <http://www.gvt.com.br/portal/auxilioalista/index.jsp>, realizou-se uma pesquisa de confirmação dos números telefônicos, identificação de novos números, bem como o endereço atual dos sócios das empresas falidas.

Em virtude do pesquisador possuir uma rede de relações profissionais há mais de 10 anos no Vale dos Sinos, foi realizada análise de identificação das empresas falidas com o intuito de se localizar algum sócio de sua relação para posterior contato. Nesta fase foram identificadas três empresas cujos sócios são de sua relação.

O retorno dos questionários recebidos dessa população são apresentados conforme Tabela 9 a seguir:

Tabela 9 – Retorno dos questionários das empresas falidas

Eventos	Quantidade	%
1. Total de questionários postados no correio	215	100,0,
2. Respondentes não localizados	93	43,2
3. Não responderam	114	53,0
4. Retorno pelo correio – 1º envio	8	3,7
5. Retorno pelo correio – 2º envio	32	14,8
6. Retorno por e-mail	8	3,7
7. Retorno por entrevista	3	1,4
<b>8. Total de questionários respondidos (4+5+6+7)</b>	<b>51</b>	<b>23,7</b>

Fonte: o autor (2008)

O baixo retorno, 8 questionários dos 215 enviados inicialmente pelo correio, conforme se observa na Tabela 9, deve-se principalmente pela desatualização de endereços dos respondentes. O retorno de 32 questionários, no segundo envio, talvez se justifique pela ocorrência de contato telefônico aos respondentes, explicando os motivos da pesquisa.

Durante as ligações telefônicas, percebeu-se que muitos respondentes preferiram não participar da pesquisa com receio de que pudesse haver algum tipo de comprometimento futuro, em virtude de muitos processos ainda tramitarem na Vara de Falências ou por desconfiarem do tipo de pesquisa.

Dos 44 respondentes localizados por meio do serviço de auxílio à lista, 32 solicitaram que fosse enviado o questionário pelo correio, 8 solicitaram o envio do questionário por e-mail e 3 foram entrevistados pessoalmente pelo pesquisador por serem de sua rede de relações.

### 3.6 ANÁLISE DOS DADOS E PROCEDIMENTOS ESTATÍSTICOS

O propósito fundamental da análise de dados é organizá-los de tal forma que permitam responder ao problema colocado e decidir se as hipóteses foram confirmadas ou rejeitadas (BISQUERRA; SARRIERA; MARTÍNEZ, 2004).

Quando se analisam dados associados, espera-se explicar variações de acordo com um ou mais dos seguintes pontos de vista:

- Determinação da natureza e do grau de associação entre um conjunto de variáveis dependentes e um conjunto de variáveis independentes.
- Achar uma função ou fórmula pela qual se possam estimar valores das variáveis dependentes a partir das variáveis independentes, o chamado problema de regressão.
- Estabelecer a significância estatística associada aos itens anteriores.

Para Bisquerra, Sarriera e Martínez (2004), os pacotes de programas estatísticos (*statistical packages*) têm a função de ajudar os pesquisadores na fase de análise de dados.

Após a tabulação dos dados necessários para a consecução dos objetivos propostos neste estudo, utilizou-se o *software Statistical Package for the Social Science (SPSS)* versão 15.0, cujos procedimentos estatísticos utilizados descrevem-se a seguir:

### 3.6.1 Teste do Qui-quadrado

Este teste objetiva verificar se a frequência absoluta observada de uma variável é significativamente diferente da distribuição de frequência absoluta esperada. (Bisquerra, Sarriera e Martinez, 2004). No presente estudo, utilizou-se o teste **Qui-quadrado** para grupos independentes (empresas falidas e empresas não falidas), de forma a se examinar as diferenças existentes.

### 3.6.2 Testes T

Para as variáveis de impacto adotou-se o Teste **T** como primeiro teste de diferenças das amostras. O teste **T** assume que os desvios padrões (ou a variância) dos dois grupos são iguais. As diferenças estatisticamente significativas com  $p \geq 0,05$  foram calculadas para empresas falidas e não falidas. (BISQUERRA; SARRIERA; MARTÍNEZ, 2004).

### 3.6.3 Teste – U de Mann-Whitney

O teste **U** ou teste de Mann-Whitney é um teste não paramétrico utilizado para testar se duas amostras (empresas falidas e não empresas não falidas) provêm de populações com médias iguais, sem ter necessidade de as variâncias serem iguais (STEVENSON, 2001).

Nesse estudo foi solicitado que os respondentes escolhessem pelo grau de importância se as questões de impacto eram menos importante (1) ou muito importante (5). O teste **U** foi utilizado para determinar se essas questões eram significativamente maiores ou menores que a média de resposta para todas as questões.

### 3.6.4 Análise Fatorial

A Análise Fatorial parte da estrutura de dependência existente entre as variáveis de interesse (em geral representada pelas correlações ou covariâncias entre essas variáveis), permitindo a criação de um conjunto menor de variáveis (variáveis latentes ou fatores), obtidas como função das variáveis originais. Além disso, é possível saber o quanto cada fator está associado a cada variável e o quanto o conjunto de fatores explica a variabilidade geral dos dados originais. (STEVENSON, 2001).

### 3.6.5 Regressão Binária Logística

O modelo de regressão logística pode ser definido como uma equação matemática em que se expressa o relacionamento de variáveis. Nestes modelos, define-se uma variável dependente (**Y**) ou variável de saída e procura-se verificar a influência de uma ou mais variáveis ditas variáveis independentes, causais ou explicativas (**X's**) sobre esta variável dependente (HAIR, 2005).

## 4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

De forma a cumprir com os objetivos da pesquisa; investigar as percepções sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte no Município de Novo Hamburgo à falência, após tabular as respostas dos questionários envolvendo 51 empresas falidas e 61 empresas não falidas, obteve-se os resultados reportados a seguir. Para contextualizar os resultados à conjuntura econômica do Vale dos Sinos no período abrangido pela pesquisa, elaborou-se um pequeno panorama recente que se encarta no Apêndice D.

### 4.1 CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS

As características demográficas (informações cadastrais), a seguir analisadas, foram obtidas a partir das respostas da parte 1 do questionário, cujas questões foram projetadas para perguntas relacionadas às hipóteses a serem testadas pelos autores originais da pesquisa.

Para a comparação de dados expressos em frequências, empregou-se o Qui-quadrado para examinar as diferenças entre empresas falidas e empresas não falidas.

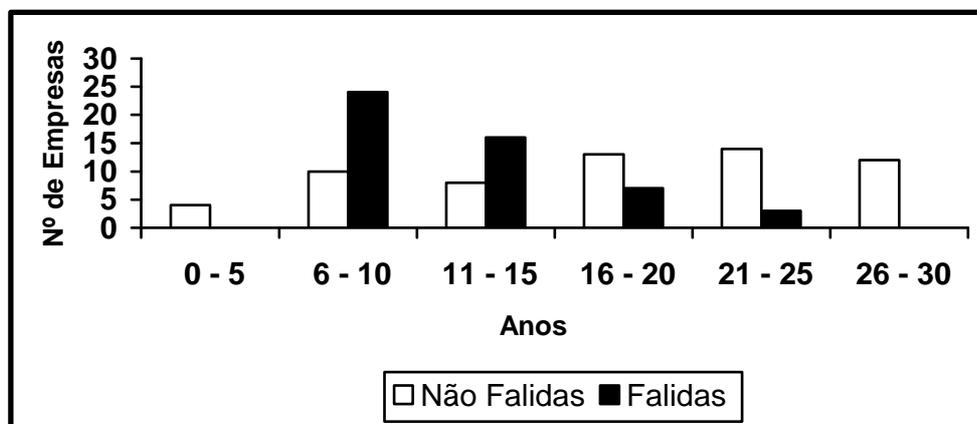


Figura 10: Tempo de vida das empresas de Novo Hamburgo

Observa-se, na Figura 10, que a grande maioria das empresas falidas estão situadas entre 6 a 10 anos e 11 a 15 anos de vida. Ainda em relação às empresas falidas, embora em número menor, observa-se que algumas registram entre 16 a 20 e 21 a 25 anos de vida. Paralelamente, as empresas não falidas concentram-se em maior número entre 16 a 20 anos, 21 a 25 anos e 26 a 30 anos de existência, caracterizando que as empresas falidas são mais novas que as empresas não falidas.

Enquanto as empresas falidas registram 12,55 anos de idade, as empresas não falidas atingem 17,97 anos. A consistência aparente dos dados obtidos reforça a percepção de pesquisas realizadas pelo IBGE (2003), BNDES (2003) e SEBRAE-SP (2004, 2005) em que as taxas de mortalidade são elevadas nos primeiros anos de atividade e tendem a crescer de forma mais lenta a partir do terceiro ano de atividade.

Assim, uma empresa que tenha conseguido sobreviver até o terceiro ano apresenta maiores chances de sobrevivência nos anos seguintes, *vis-à-vis* àquelas que acabaram de ser criadas.

Para Najberg, Puga e Pereira (2002, p.8), as taxas de mortalidade dos micros e pequenos estabelecimentos têm se reduzido significativamente nos últimos anos, o que sugere que essas firmas vêm desenvolvendo capacidade para responder à globalização da economia e a uma demanda que prioriza sua agilidade.

Segundo pesquisas do SEBRAE-SP (2003), observa-se que na última década o país passou por diversas mudanças que têm proporcionado um ambiente mais favorável. Nesse período, as taxas de inflação caíram e a economia passou por um processo de abertura comercial. Além disso, diversos mecanismos de apoio às empresas foram instituídos, o que pode ter contribuído para a redução das taxas de mortalidade das empresas. Entre esses mecanismos, destacam-se:

- a) A implantação do Simples Federal: menor carga tributária e redução da burocracia.
- b) A implantação de regimes fiscais semelhantes no âmbito dos governos estaduais e municipais.
- c) A criação do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte.
- d) A implantação do Programa de Recuperação Fiscal – REFIS, com o objetivo de regularizar os débitos em atraso das empresas referentes aos tributos.
- e) O crescimento dos programas de microcrédito em todo o país.

f) A ampliação da capacitação de empreendedores e candidatos a empreendedores por meio de programas específicos do Sistema SEBRAE.

Observa-se que algumas medidas citadas de apoio às micros e pequenas empresas foram implantadas apenas no período mais recente, sendo que seus resultados não puderam ser ainda totalmente mensurados.

Tabela 10 - Ramo de atividade principal da empresa

Ramo	Situação da Empresa					
	Falida		Não Falida		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
<b>Indústria</b>	24	47,06	33	54,10	57	50,89
<b>Comércio</b>	16	31,37	9	14,75	25	22,32
<b>Serviços</b>	11	21,57	19	31,15	30	26,79
<b>Agricultura</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Outros</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	51	100,00	61	100,00	112	100,00

Output SPSS  $\chi^2=4,659$  sig=0,097

Fonte: O autor (2008)

Em termos setoriais, verifica-se uma maior proporção de negócios em ambas as categorias de empresas voltadas para a indústria (falidas 47,06% e não falidas 54,10%), o que talvez se explique por ser o setor coureiro-calçadista um pólo predominantemente industrial.

Verifica-se que a segunda atividade principal onde se concentra o maior número de empresas falidas é o ramo do comércio com 31,7% contra 14,75% das empresas não falidas. Vale observar que no comércio varejista, em média, as empresas tendem a apresentar menor porte relativo e um maior número de concorrentes no mercado, inclusive, de empresas de porte semelhante (SEBRAE; 2005).

A Tabela 10 mostra também que 21,57% das empresas falidas e 31,15% das empresas não falidas participavam na prestação de serviços. Aparentemente, uma das explicações para o elevado número de empresas concentradas neste setor, talvez se justifique pelas inúmeras atividades que compõem a cadeia produtiva do calçado, como oficinas e serviços de “atelier”.

Ao se analisar as diferenças entre os dois grupos (falidas e não falidas), utilizando-se o Teste Qui-quadrado que não há diferenças estatisticamente significativas ( $\chi^2=4,659$ ; sig=0,097) para o ramo de atividade das empresas.

Com relação à forma jurídica de constituição das empresas, pode ser observado na Tabela 11 que ambas as categorias de empresas possuem alta concentração nas sociedades por quotas de responsabilidade limitada; falidas 92,16% e não falidas 98,36%.

Tabela 11 - Forma jurídica de constituição da empresa

Forma jurídica	Situação da Empresa					
	Falida		Não Falida		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Firma individual	2	3,92	0	0	2	1,79
Sociedade em nome coletivo	0	0	0	0	0	0
Sociedade em comandita simples	0	0	0	0	0	0
Sociedade em comandita por ações	0	0	0	0	0	0
Sociedade Anônima	2	3,92	1	1,64	3	2,68
Sociedades por quotas de responsabilidade Ltda	47	92,16	60	98,36	107	95,54
<b>Total</b>	<b>51</b>	<b>100,00</b>	<b>61</b>	<b>100,00</b>	<b>112</b>	<b>100,00</b>

Output SPSS  $\chi^2=3,044$  sig=0,218

Fonte: o autor (2008)

O Teste Qui-Quadrado, revela que não há diferenças estatisticamente significativas (para um nível de significância de 0,05) quanto à forma jurídica de constituição das empresas.

O elevado número de empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, talvez se justifique por apresentarem algumas vantagens, tais como: facilidade para a sua formação ao se comparar com as sociedades por ações; a responsabilidade até o montante do capital social; liberdade de utilização da razão social ou denominação; isenção de ônus de publicações de balanços, atas, convocações de assembleias e outras exigências legais exigidas para as sociedades por ações.

Tabela 12 - Número de empregados

Qual o número de empregados da empresa?	Situação da Empresa		
	Falida Média	Não Falida Média	Total Média
<b>Turno Integral</b>	9,43	22,03	16,29
<b>Turno Parcial</b>	0,02	1,79	0,98

Fonte: o autor (2008)

Conforme se observa na Tabela 12, o número médio de empregados nas empresas falidas é de 9,43 funcionários, enquanto nas empresas não falidas este número sobe para 22,03 funcionários.

Percebe-se que o número de empregados em turno parcial em ambas as categorias, falidas e não falidas, é muito reduzido.

Tabela 13 – Faturamento anual da empresa

Faturamento anual	Situação da Empresa					
	Falida		Não Falida		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
Menor que R\$ 244.000,00 anuais	18	35,29	9	14,75	27	24,11
Entre R\$ 244.000 anuais e R\$ 1.200.000,00 anuais	27	52,94	21	34,43	48	42,86
Entre R\$ 1.200.000,00 anuais e R\$ 10.500.000,00 anuais	6	11,76	28	45,90	34	30,36
Entre R\$ 10.500.000,00 e R\$ 60.000.000,00 anuais	0	0	3	4,92	3	2,68
Maior que R\$ 60.000.000 anuais	0	0	0	0	0	0
Total	51	100,00	61	100,00	112	100,00
Média Ponderada (Mid Points)	R\$ 2.981.176,47		R\$ 5.669.016,39			

Output SPSS  $\chi^2=20,254$  sig=0,000  
 Fonte: o autor (2008)

A Tabela 13 apresenta um *output* no qual se observa um Qui-Quadrado de 20,254, com uma  $p=0,000$ , indicando que existe diferença estatística significativa no faturamento anual da empresa.

A Tabela 13 mostra que empresas falidas possuem menor faturamento anual em relação às não falidas conforme média ponderada. Enquanto as falidas apresentam maiores percentuais nas faixas de faturamento (menor que R\$ 244.000,00 = 35,29%) e (entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00 = 52,94%) anuais, as não falidas além de apresentarem 34,43% na faixa entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00 anuais, apresentam significativo percentual de 45,90% em uma faixa superior que varia entre R\$ 1.200.000,00 e R\$ 10.500.000,00 anuais. Adicionalmente, vale lembrar que apenas as empresas não falidas (4,92%) apresentam faturamento entre R\$ 10.500.000,00 e R\$ 60.000.000,00 anuais.

Argumento invocado a favor das empresas não falidas apresentarem maior faturamento do que as empresas falidas pode estar relacionado com o maior número de anos de existência e conseqüente evolução desde seu nascimento.

Tabela 14 – Extensão do mercado em que a empresa atua

Extensão do mercado de atuação	Situação da Empresa					
	Falida		Não Falida		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
<b>Local</b>	21	41,2	9	14,8	30	26,8
<b>Regional</b>	23	45,1	13	21,3	36	32,1
<b>Nacional</b>	6	11,8	29	47,5	35	31,3
<b>Internacional</b>	1	2,0	10	16,4	11	9,8
<b>Total</b>	51	100,0	61	100,0	112	100,0

Output SPSS  $\chi^2=29,621$  sig=0,000

Fonte: o autor (2008)

O Qui-quadrado de 29,621, com uma  $p=0,000$ , conforme se observa na Tabela 14, permite concluir que existe diferença significativa quanto à extensão do mercado em que as empresas atuam.

Com relação à extensão do mercado em que a empresa atua, a Tabela 14 mostra que as empresas falidas atendiam a um mercado predominantemente local (41,2%) e regional (45,1%), participando, de forma mais tímida, no mercado nacional (11,8%) e pequena participação (2,0%) no mercado internacional.

De forma oposta, as empresas não falidas apresentam-se de forma pulverizada nos vários mercados, participando com 14,8% do mercado local, 21,3% do mercado regional e elevada concentração de 47,5 pontos percentuais junto ao mercado nacional. Paralelamente, observa-se uma participação de 16,4% das empresas não falidas (8 vezes mais do que as empresas falidas), voltadas ao mercado internacional.

As diferenças percentuais de empresas não falidas voltadas ao mercado nacional e internacional se comparadas às falidas, podem indicar que as primeiras estariam melhor estruturadas para enfrentar a primeira grande crise do setor coureiro-calçadista desencadeada na década de 1990.

Nessa década mudaram as condições de produção e concorrência na cadeia produtiva de calçados. As empresas calçadistas do Sul e do Sudeste foram se deslocando para o Nordeste à procura de mão-de-obra mais barata, incentivos dos

governos estaduais e, em alguns casos, buscando adequar-se à produção voltada para o mercado externo, pois a pressão da concorrência obrigou o calçadista brasileiro, além de outras providências, a reduzir custos de produção e transporte (CORREA, 2001).

Tabela 15 – Utilização da Internet nos negócios

Situação da Empresa						
Utilização da Internet	Falida		Não Falida		Total	
	Fr	%	Fr	%	Fr	%
<b>Sim</b>	4	7,84	53	86,89	57	50,89
<b>Não</b>	47	92,16	8	13,11	55	49,11
<b>Total</b>	51	100,00	61	100,00	112	100,00

Output SPSS:  $\chi^2=69,438$  sig=0,000

Fonte: o autor (2008)

Como demonstrado na Tabela 15, existem diferenças estatisticamente significativas quanto à utilização dos recursos da internet pelas empresas. O Qui-Quadrado de 29,621, com uma  $p=0,000$  comprova as diferenças entre as médias observadas nos dois grupos independentes (falidas e não falidas).

A Tabela 15 mostra que os recursos da Internet nos negócios da empresa em seu dia-a-dia, tais como: compras, vendas, publicidade, etc, é feita por grande parte das empresas não falidas (86,89%), ao passo que as empresas falidas em sua esmagadora maioria (92,16%) não utilizavam a Internet em seus negócios.

Muito embora seja difícil extrair conclusões definitivas desse resultado, as evidências apontam para uma maior sofisticação por parte das empresas não falidas que utilizam a Internet em seus negócios. A busca da vantagem competitiva, por meio do uso estratégico da tecnologia, tornou-se imperativa para a sobrevivência das empresas. De forma a se compreender a influência da Internet em negócios empresariais, aproveita-se a pesquisa de Janissek (2000, p.121):

“[...] a Internet sim, vem influenciando a maneira das empresas pensarem e agirem, o que mostra que, muito embora não estejam explorando ao máximo as possibilidades e oportunidades oferecidas pela Internet, elas buscam aprender novas tecnologias, introduzindo-as aos poucos em seus ambientes e buscando soluções adequadas ao seu contexto”.

#### 4.1.1 Resultados Comparativos das Características Demográficas

As diferenças entre as características demográficas das empresas falidas e empresas não falidas dos estudos de Carter e Van Auken (2006) e a presente pesquisa podem ser observadas na Tabela 16, a seguir:

Tabela 16 – Comparativos das características demográficas

Variáveis	Situação da Empresa			
	Empresas falidas		Empresas não falidas	
	Iowa	N.H	Iowa	N.H
Idade das empresas – anos	11,93	12,55	4,29	17,97
Nº de empregados	4,7	9,43	5,30	22,03
Totais de ativos	US 428.950	*	US 345.460	*
Faturamento Médio Ponderado	*	R\$ 2.981.176	*	R\$ 5.669.016
Mercado local / regional	84,21 %	86,20 %	89,29 %	36,10 %
Mercado nacional / internacional	15,79 %	13,80 %	10,71 %	63,90 %
Atividade – varejo	45,61 %	31,37 %	25,00 %	14,75 %
Atividade – serviços	35,09 %	21,57 %	50,00 %	31,15 %
Atividade – indústria	5,26 %	47,06 %	5,36 %	54,10 %
Atividade – agricultura	8,77 %	0%	5,36 %	0%
Firma Individual	61,40 %	3,92 %	39,3 %	0%
Sociedade em nome coletivo	0%	0%	0%	0%
Sociedade em comandita simples	0%	0%	0%	0%
Sociedade por quotas de responsabilidade limitada	38,6 %	92,16 %	66,07 %	98,36 %
Utilização da Internet	43,86 %	7,84 %	67,86 %	86,89 %

Fonte: Carter e Van Auken (2006) e pesquisa.

Na Tabela 16, observa-se que a diferença de idade entre as empresas americanas falidas (11,93 anos) e a idade das empresas brasileiras (12,55 anos) é praticamente nula. Um dado surpreendente é a idade das empresas não falidas, enquanto as empresas americanas apontam para 4,29 anos de idade, as empresas brasileiras são significativamente mais velhas com 17,97 anos. A divergência nos resultados talvez se justifique em razão da heterogeneidade das áreas de atuação das amostras pesquisadas.

De um lado, a cadeia coureiro-calçadista concentrando um dos maiores *clusters* de calçados do mundo, e de outro lado um setor predominantemente do

comércio varejista com pouca inovação e tecnologia. Adicionalmente, empresas mais velhas, com o decorrer do tempo, podem ter solidificado suas estruturas organizacionais beneficiadas pela dinâmica do segmento.

O número de empregados em turno integral nas empresas falidas no Município de Novo Hamburgo é de 9,43 funcionários, praticamente o dobro dos 4,7 funcionários registrados no Município de Iowa. Para a amostra das não falidas, observa-se uma diferença bastante acentuada, 5,30 funcionários no caso americano e 22,03 funcionários no caso brasileiro.

Enquanto a pesquisa americana aponta para o mesmo número de empregados, tanto para empresas mais jovens como para empresas mais velhas, no caso brasileiro, empresas mais velhas possuem um número maior de funcionários do que empresas mais jovens, indicando serem empresas maiores.

A Tabela 16 mostra também que empresas americanas falidas tinham ativos ligeiramente maiores (U\$ 428.950) que empresas não falidas (U\$ 345.460). No caso brasileiro, a variável medida é o faturamento anual das empresas.

Com o intuito de se visualizar uma maior objetividade e uma melhor precisão quanto ao faturamento anual das empresas de Novo Hamburgo, o cálculo realizado da média ponderada mostra que o faturamento médio anual das empresas falidas é de R\$ 2.981.176, enquanto a média das empresas não falidas é de R\$ 5.669.016, quase o dobro das falidas.

Assim como as empresas americanas com mais ativos e mais velhas podem ser relacionadas com seu crescimento no decorrer do tempo, os resultados apresentados pelas empresas de Novo Hamburgo indicam mais idade, mais funcionários e mais faturamento.

Quanto ao mercado de atuação das empresas americanas, observa-se que quase todas as empresas, falidas 84,21% e não falidas 89,29%, atendiam a um mercado local e/ou regional. O restante das empresas, falidas 15,79% e não falidas 10,71%, serviam a um mercado nacional e/ou internacional.

No caso brasileiro, 86,20% das empresas falidas atendiam a um mercado local e/ou regional e 13,80% serviam a um mercado nacional e/ou internacional. Das empresas não falidas, ao contrário das falidas, somente 36,10% atendiam a um mercado local e/ou regional e 63,90% atendiam a um mercado nacional e/ou internacional, o que pode ser explicado pelo perfil exportador da região.

Uma diferença importante a ser mencionada relaciona-se ao principal ramo de atividade das empresas em ambas as pesquisas. Enquanto o perfil das empresas de Iowa concentra-se no varejo e nos serviços, as empresas de Novo Hamburgo apresentam-se distribuídas de forma mais homogênea no varejo, nos serviços e com predominância acentuada no setor da indústria.

Vale observar que o pólo industrial em Novo Hamburgo é composto por curtumes; empresas de calçados; fabricantes de máquinas e equipamentos; componentes para calçados; fabricantes de artefatos de couro e fabricantes de acessórios em geral.

Em ambas as pesquisas nota-se que a diferença percentual de empresas falidas segmentadas no varejo (americanas = 20,61% e brasileiras = 16,62%) é maior que as porcentagens das empresas não falidas.

Enquanto a pesquisa de Carter e Van Auken (2006) sugere que empresas do varejo apresentavam-se mais vulneráveis para a falência durante a recessão, no verão de 2000, naquele país, em meados dos anos 1990, período de abertura do mercado e de valorização cambial, o setor coureiro-calçadista registra intensa reestruturação com o fechamento de inúmeras empresas, redução de inúmeros postos de trabalhos e queda expressiva de sua produção, o que pode sugerir a mesma vulnerabilidade.

A Tabela 16 mostra que no caso americano a percentagem de empresas que se constituíram sob a forma jurídica de sociedades individuais (falidas = 61,40% e não falidas = 39,3%) contra empresas constituídas sob a forma de sociedades por responsabilidade limitada (falidas = 38,6% e não falidas 66,07%) apresenta-se de forma invertida. No caso brasileiro, a quase totalidade das empresas é constituída sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada (falidas= 92,16% e não falidas = 98,36%).

Ao se comparar os estudos, observa-se que, do lado americano, empresas constituídas sob a forma jurídica de sociedades individuais são mais prováveis de falir do que empresas constituídas sob a forma de sociedades por responsabilidade limitada, enquanto, no lado brasileiro, o número de empresas constituídas sob a forma de empresas individuais representa apenas 3,92%.

A partir da análise dos dados demográficos obtidos das empresas de Novo Hamburgo, os resultados podem sugerir evidências de apoio para a primeira hipótese da pesquisa original, ou seja, empresas menores e mais jovens são mais

prováveis de falir do que outros negócios, contrário aos resultados obtidos na pesquisa original.

Adicionalmente, pode-se inferir que empresas mais jovens possuíam faturamento menor do que empresas não falidas e eram constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada.

Assim como no estudo original, empresas falidas podem ter sido menos sofisticadas do que as empresas não falidas, apoio este sustentado pelo expressivo número de empresas falidas que não utilizaram internet em seus negócios.

#### 4.2 VARIÁVEIS DE IMPACTO – ESTATÍSTICAS UNIVARIADAS

O teste de Mann-Whitney foi realizado para comparar a amostra de distribuição (respostas de 1 a 5) e a distribuição teórica das 25 questões constantes no questionário. Para Stevenson (1981, p.317), a técnica estatística conhecida como Teste Não Paramétrico de Médias de Mann-Whitney, é um teste “[...] usado para testar se duas amostras independentes provêm de populações com médias iguais.”

A realização de um teste **T** também foi calculado para confirmar se as prováveis diferenças encontradas no teste de Mann-Whitney é mesmo devido à média ou a outro parâmetro da distribuição (ou até mesmo devido a diferentes funções de distribuição). Além disso, o teste Mann-Whitney assume que as duas amostras são independentes.

A partir da tabulação dos dados obtidos elaborou-se a Tabela 17, onde se evidenciam as médias dos 25 problemas contributivos à falência respondidos pelas empresas falidas e empresas não falidas e suas respectivas diferenças.

As seis áreas de problemas para as empresas falidas que são significativamente maiores (em importância) que a resposta global média de 2,75 são: (1) falta de dinheiro = 4,14; (2) fluxo de caixa precário = 3,67; (3) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio = 3,25; (4) falta de um mercado-alvo específico = 3,00; (5) garantias pessoais para empréstimos pessoais = 3,00; (6) vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento) = 2,94.

Observa-se que, para as empresas não falidas, há sete variáveis de impacto em que a média das respostas é significativamente maior (em importância) que a

resposta média global de 3,06: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) tributação elevada; (4) vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento); (5) condições competitivas difíceis; (6) regulamentações federais; (7) histórico financeiro precário (cadastro).

Tabela 17 – Teste U de Mann-Whitney

<b>Variáveis</b>	<b>Falida</b>	<b>Não Falida</b>
Falta de dinheiro	4,14*	4,51*
Fluxo de caixa precário	3,67*	4,38*
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	3,25*	2,33**
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	3,00*	2,30**
Falta de um mercado-alvo específico	3,00*	2,44**
Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	2,94*	3,69*
Tributação elevada	2,69**	4,00*
Histórico financeiro precário (cadastro)	2,67**	3,10*
Condições competitivas difíceis	2,55**	3,67*
Despesas operacionais elevadas	2,37**	3,00**
Alto custo dos empréstimos	2,18**	3,03**
Crescimento rápido (desequilíbrio)	1,92**	2,38**
Regulamentações federais	1,78**	3,61*
Fraude ou desastre	1,63**	2,21**
Problemas com pessoal	2,59	3,05
Estratégia promocional ineficaz	2,69	2,39
Falta de conhecimento sobre precificação	2,31	2,64
Problemas com fornecedores	2,59	2,66
Problemas com estoques (excesso ou falta)	2,82	2,87
Falta de um plano de negócios a longo prazo	3,39	3,36
Falta de habilidades gerenciais	2,57	2,95
Economia pobre	2,96	3,23
Problemas pessoais	2,06	2,15
Disponibilidade de empréstimos empresariais	3,37	3,10
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	3,71	3,57
<b>Ranking Médio</b>	<b>2,75</b>	<b>3,06</b>

**Obs:** Um (\*) asterisco indica que o valor estatístico de  $z$  é significante e que a média das respostas está acima (com um nível de significância 5% ou melhor) do ranking médio de todas as questões. Dois asteriscos (\*\*) indicam que a média é estatisticamente significativa abaixo do ranking médio de todas as respostas.

Ao se traçar um comparativo dos principais problemas apontados pelas empresas falidas e não falidas, observa-se conforme a Tabela 17, que além dos problemas em comum como: falta de dinheiro, fluxo de caixa precário e vendas inadequadas, outros fatores tais como: disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; garantias pessoais para empréstimos pessoais; tributação elevada; e histórico financeiro precário, estão diretamente ligados à insolvência associada a fluxos monetários das empresas.

O conjunto dos problemas potenciais relacionados pelas empresas de Novo Hamburgo, sugerem um perfeito entendimento e compreensão dessas variáveis relacionadas com o sistema legal, grau de alavancagem, estrutura de capital, política interna de crédito, setor de atuação e crédito bancário, já que podem tornar-se elementos essenciais para mudanças saudáveis no desempenho financeiro das empresas.

A tributação elevada, segundo problema classificado como mais significativo pelas empresas não falidas, talvez se justifique pelos inúmeros tributos formados por impostos, taxas, contribuições de melhoria, empréstimos compulsórios e contribuições sociais atualmente abrigados sob o manto do Sistema Tributário Nacional.

Segundo estatísticas do IPEA e IBGE, a carga tributária brasileira é uma das mais elevadas em relação a outros países. Para o Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, a carga tributária no ano de 2007 registrou 36,08% do PIB.

Estudos do SEBRAE-SP (2005), apontam menos encargos e impostos como auxílios que teriam sido mais úteis para evitar o fechamento de empresas, ou seja, permitiria uma melhora imediata na disponibilidade de recursos, muito embora não garanta a evolução sustentada do negócio.

Além de apontar a carga tributária elevada, pesquisas de Dutra (2002, p.101) dão apoio às evidências do presente estudo onde condições competitivas = (concorrência muito forte) e vendas inadequadas = (maus pagadores) estão relacionadas como itens de maior freqüência em ordem de importância para o fechamento de empresas.

A variável “alto custo dos empréstimos”, apontada como mais significativa pelas empresas não falidas em relação às falidas, é consistente com os estudos sobre as condições de acesso e participação ao crédito bancário das pequenas empresas, realizado por Moraes (2005, p.69) que observa: “[...] as taxas se elevam

em função do tamanho da empresa, sendo maiores quanto menor é a empresa. Esse comportamento reflete o fato básico do maior risco percebido pelos bancos nas operações com empresas de menor porte”.

Contrariamente às grandes empresas que se valem de sua capacidade de movimentação de altos recursos, para obter melhores condições de empréstimos e operam ao mesmo tempo com vários bancos, as empresas de pequeno porte não dispõem de capacidade de negociação das taxas de juros, aceitando pagar taxas mais elevadas, especialmente nas necessidades urgentes de recursos para a cobertura de despesas e deficiências de caixa.

As diversas análises e interpretações sobre as causas que determinam o alto custo do dinheiro no Brasil apontam um amplo conjunto de fatores, associados a falhas no arcabouço jurídico, instabilidade macroeconômica, riscos elevados de inadimplência nos empréstimos, altas taxas de recolhimentos compulsórios sobre os depósitos nos bancos, altas taxas básicas de juros na rolagem da dívida pública e a incidência de vários tributos sobre a intermediação financeira, entre as causas principais (MORAIS, 2006 p.28).

Convém observar que das sete áreas de problemas apontadas pelas empresas não falidas do município de Novo Hamburgo como significantes, somente duas, condições competitivas difíceis e regulamentações federais, não estão associadas a problemas financeiros, o que reforça a relevância dos aspectos relacionados à insolvência das empresas.

O setor coureiro, que foi protegido durante muito tempo, vem se defrontando desde o início do Plano Real com um novo concorrente: o produto importado, principalmente oriundo dos países asiáticos. Paralelamente, a competitividade externa dos produtos nacionais também sofreu grande deterioração devido ao câmbio.

Aliado a isto, a moderna estrutura de produção industrial do município de Novo Hamburgo, conhecida por sua capacidade de confeccionar produtos de qualidade, começa a ficar ameaçada pelas dificuldades de investimentos em inovação tecnológica.

A crise no setor teve início em 2004 e, desde então, acumula reflexos negativos na economia gaúcha. O impacto da importação de produtos chineses na cadeia produtiva, em consonância com juros altos, são apontados como principais responsáveis pelas dificuldades pelas quais passam as empresas.

Provavelmente regulamentações federais estejam relacionadas com a extensa burocracia exigida para as pequenas e médias empresas diante da complexidade de leis que regem o assunto. Vale lembrar, que a própria autoridade legal instituiu pela Lei Complementar nº 123 de 14 de dezembro de 2006, normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte, o que reforça a preocupação manifestada pelos respondentes.

Em contraste, os problemas menos importantes classificados pelas empresas não falidas tais como: fraude ou desastre; garantias pessoais para empréstimos pessoais; disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; crescimento rápido (desequilíbrio), falta de um mercado-alvo específico, despesas operacionais elevadas, e alto custo dos empréstimos, podem sugerir a falta de melhores práticas gerenciais e a ausência de um plano de negócios a longo prazo para as empresas falidas.

Portanto, para uma boa gestão, as evidências apresentadas sugerem que as causas para o fechamento das empresas não estão vinculadas a um ou dois fatores principais, havendo a necessidade de uma interligação entre as variáveis internas e externas.

#### **4.2.1 Resultados Comparativos das Variáveis de Impacto**

Ao se comparar as variáveis de impacto das empresas falidas de ambas as pesquisas, observa-se, conforme Quadro 20, que cinco estão presentes nos dois estudos e estão relacionadas à solvência da empresa: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) vendas inadequadas; (4) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (5) garantias pessoais para empréstimos pessoais.

Para as empresas falidas de Iowa, outros quatro problemas potenciais associados a assuntos financeiros foram relacionados como significativos e não relacionados pelas empresas de Novo Hamburgo: (1) alto custo dos empréstimos; (2) despesas operacionais elevadas; (3) disponibilidade de empréstimos empresariais; (4) disponibilidade de capital próprio para o negócio.

Variáveis de Impacto	Falidas		Não Falidas	
	Iowa	N.H	Iowa	N.H
Falta de dinheiro	✓	✓	✓	✓
Fluxo de caixa precário	✓	✓	✓	✓
Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	✓	✓	✓	✓
Alto custo dos empréstimos	✓			
Histórico financeiro precário (cadastro)				✓
Despesas operacionais elevadas	✓			
Tributação elevada				✓
Estratégia promocional ineficaz			✓	
Falta de um mercado-alvo específico		✓		
Condições competitivas difíceis				✓
Regulamentações federais				✓
Disponibilidade de empréstimos empresariais	✓		✓	
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	✓			
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	✓	✓		
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	✓	✓		

Quadro 20: Comparativo das variáveis de impacto

Em contrapartida, a falta de um mercado-alvo específico foi considerada significativa pelas empresas falidas de Novo Hamburgo e não relacionada pelas empresas americanas, o que pode estar vinculado à queda das exportações do calçado e conseqüente perda de mercado para outros países.

Para as empresas não falidas nas duas pesquisas, os 4 potenciais problemas associados a assuntos financeiros são: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) vendas inadequadas; (4) tributação elevada.

Enquanto estratégia promocional ineficaz e disponibilidade de empréstimos empresariais aparecem relacionadas como potenciais problemas para as empresas não falidas no estudo americano, as empresas de Novo Hamburgo apontam para histórico financeiro precário (cadastro), condições competitivas difíceis e regulamentações federais, como elementos importantes para a saúde financeira das empresas.

### 4.3 ANÁLISE FATORIAL

A Análise Fatorial indicou a existência de variáveis relevantes correlacionadas com um quadrangular de rotação varimax maior que 0,5000 para as 25 variáveis de impacto da amostra de 51 empresas falidas, e estão representadas na Tabela 18 por três fatores identificados em cinza: (1) Aspectos Econômicos e Financeiros; (2) Disponibilidade de Crédito; (3) Aspectos Estratégicos.

Tabela 18 - Análise fatorial de variáveis de impacto

Questões	Fatores		
	Aspectos Econômicos Financeiros (AEF)	Disponibilidade de Crédito (DC)	Aspectos Estratégicos (AE)
Fluxo de caixa precário	0,821	0,139	-0,018
Falta de dinheiro	0,698	0,289	-0,080
Tributação elevada	0,683	-0,142	0,055
Alto custo dos empréstimos	0,559	0,151	0,293
Regulamentações federais	0,556	-0,265	0,193
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	-0,136	0,747	0,014
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	-0,098	0,720	0,178
Disponibilidade de empréstimos empresariais	0,089	0,657	0,121
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	0,184	0,603	-0,094
Falta de conhecimento sobre precificação	0,145	0,069	0,637
Crescimento rápido (desequilíbrio)	0,183	0,086	0,561
Falta de um plano de negócios a longo prazo	-0,129	-0,094	0,544
Condições competitivas difíceis	0,488	-0,339	0,289
Despesas operacionais elevadas	0,456	0,201	0,405
Histórico financeiro precário (cadastro)	0,409	0,340	0,018
Economia pobre	0,342	-0,251	0,081
Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	0,330	-0,115	0,191
Problemas com fornecedores	0,252	0,161	-0,149
Problemas com pessoal	0,269	-0,011	0,442
Problemas pessoais	0,081	0,234	0,439
Falta de um mercado-alvo específico	-0,135	-0,059	0,378
Estratégia promocional ineficaz	-0,126	0,335	0,367
Problemas com estoques (excesso ou falta)	0,123	-0,094	0,342
Fraude ou desastre	0,280	0,281	0,322
Falta de habilidades gerenciais	0,158	0,129	0,297

Fonte: Output SPSS - Método de Rotação: Varimax

O objetivo da referida análise é analisar o inter-relacionamento entre as variáveis que possam ser descritas convenientemente por um grupo de categorias básicas, em número menor que as variáveis originais. Após análise das variâncias (correlações) de cada variável explicada pelos fatores, verificou-se que a variância total explicada situou-se em 0,7106.

#### **4.3.1 Aspectos Econômicos e Financeiros**

Muito embora das cinco variáveis constantes no Fator Aspectos Econômicos e Financeiros (fluxo de caixa precário, falta de dinheiro, tributação elevada, alto custo dos empréstimos e regulamentações federais), sendo esta última a única não associada a problemas de fluxo de caixa e conseqüentes problemas relacionados a dívidas, todas as variáveis foram tema comum em pesquisas anteriores (YONEMOTO, 1998; FELIPPE, 2003; NEVES; PESSOA, 2006).

Embora o uso da dívida seja favorável às empresas, o uso inadequado do crédito pode trazer diversas conseqüências para uma empresa, inclusive a insolvência financeira (CÂMARA, 2006).

Em seu estudo sobre a estrutura de capital das pequenas e médias empresas, o autor defende que empresas desse segmento, por vivenciarem a restrição de crédito e por possuírem maior risco operacional (devido à baixa diversificação), maior variabilidade na lucratividade e problemas de liquidez, são menos propensas ao endividamento. Não há um registro convincente demonstrando que as pequenas e médias empresas optam por um nível ótimo de endividamento.

#### **4.3.2 Disponibilidade de Crédito**

As variáveis constantes no Fator Disponibilidade de Crédito (garantias pessoais para empréstimos pessoais, disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio, disponibilidade de empréstimos empresariais e disponibilidade de capital próprio para o negócio) são variáveis associadas à falta de crédito e também foram

relacionadas em outros estudos (DUTRA, 2002; NAJBERG, 2002; YONEMOTO, 1988; FELIPE, 2003; NEVES; PESSOA, 2003).

A literatura financeira aponta como preocupações principais a disponibilidade e o custo de capital que implicam na dificuldade de aumentar o capital da empresa e, também, dificuldades na obtenção de financiamento.

Segundo pesquisas do GEM (2005), o sistema financeiro formal, quando abre suas portas, o faz impondo uma série de barreiras que elevam o custo do dinheiro. Por um lado, as taxas de juros àqueles que não têm acesso a programas especiais de financiamento estão entre as mais elevadas do mundo. Por outro lado, a isso, somam-se as exigências de garantias reais e excessos burocráticos para aprovação dos empréstimos.

Outro fator que dificulta o maior acesso a empréstimos e a financiamentos decorre da assimetria de informações entre ofertante e demandante de crédito, situação em que a falta de dados, especialmente quanto à situação operacional e econômico-financeira da empresa para a análise da viabilidade do empreendimento no mercado, impede que o intermediário financeiro possa avaliar sua capacidade de arcar com os compromissos a serem assumidos (EUROPEAN COMMISSION, 2005).

Os resultados da pesquisa de Moraes (2005) apontam que os principais impeditivos na concessão de crédito para as empresas de pequeno porte são:

- procedimentos e critérios próprios de avaliação e normas de classificação de risco do Banco Central;
- baixa transparência dos registros contábeis;
- dificuldades para entregar os documentos exigidos nas contratações de crédito, incluindo as referentes à atualização da situação jurídica da empresa (contratos sociais), demonstrativos contábeis e financeiros, comprovações de regularidade fiscal, comprovação da propriedade de bens imóveis ou de bens de capital utilizados no processo produtivo, as declarações de renda e de bens dos sócios;
- altas taxas de mortalidade de pequenas empresas que interfere na predisposição em emprestar ao segmento;
- deficiências do sistema judiciário no Brasil - caracterizado por lentidão nas decisões referentes à execução judicial das garantias e alto custo das cobranças

judiciais - apresentam peso considerável na elevação dos riscos e dos *spreads* nos empréstimos bancários;

- inadequadas práticas contábeis e de insuficiência de informações sobre a condução dos negócios da empresa. Baixa importância dada pelo pequeno empresário a aspectos essenciais da gestão empresarial, como a falta de acompanhamento e de controle das finanças do empreendimento, o desconhecimento das margens de lucro, dos custos e da rentabilidade dos produtos vendidos, deficiências que poderiam ser sanadas com cursos de capacitação gerencial.

A percepção que se extrai ao analisar as variáveis agrupadas no Fator Disponibilidade de Crédito talvez esteja relacionada à alta dependência financeira de curto prazo que caracteriza uma parcela das empresas, levando-as a tomar crédito de curto prazo, a qualquer custo, para cobrir fluxos negativos de caixa.

Nessa frágil situação, observa-se ainda que o maior acesso ao crédito seja também dificultado pelas exigências burocráticas e excessivas nos procedimentos cadastrais e de análise de crédito. O problema é mais acentuado ainda nas solicitações de crédito de fontes governamentais, em que o extenso número de documentos e de certidões negativas exigidas acabam induzindo as empresas desse porte a buscarem recursos no mercado informal, com taxas de juros ainda mais elevadas.

#### **4.3.3 Aspectos Estratégicos**

As variáveis agrupadas no Fator Aspectos Estratégicos (falta de conhecimento sobre precificação, crescimento rápido (desequilíbrio) e falta de um plano de negócios a longo prazo) também foram classificadas em outros estudos como sendo de origem gerencial (CRUZ JUNIOR, et al., 2006; NAJBERG, 2002; DUTRA, 2002; FELIPPE, 2003; SEBRAE, 2004).

Carter e Van Auken (2006, p.11) relatam que “[...] a disponibilidade de informação é criticamente importante para boas decisões em todos os aspectos de operações empresariais”.

Nota-se que os resultados extraídos mostram-se coerentes com o referencial teórico da análise da pesquisa, apontando como uma das principais causas para o fechamento prematuro das empresas a falta de planejamento.

Reconhecendo a importância desse problema, Cruz Junior et.al.,(2006) dissertam que 66% dos entrevistados afirmaram não ter adotado qualquer tipo de plano formal para iniciar e manter seus negócios. No mesmo sentido, estudos realizados pelo SEBRAE-SP (2005, p.24) relatam que “a falta de planejamento antes da abertura também foi constatada em uma expressiva parte dos indivíduos que abrem seu negócio, sendo, sem dúvida, um dos aspectos que contribui para o baixo grau de sobrevivência dos pequenos negócios”.

Se, por um lado, é reduzido o número de empreendedores que realiza algum planejamento antes da abertura, entre os que realizam algum tipo de planejamento, a qualidade deste nem sempre é muito boa (SEBRAE-SP, 2005).

Isso parece evidenciar que a baixa capacitação gerencial faz com que seus proprietários e ou administradores tenham um horizonte de planejamento de curto prazo, ficando presos num círculo vicioso onde a resolução de problemas diários impede a definição de estratégias de longo prazo.

#### **4.3.4 Análise Fatorial - Resultados Comparativos das Empresas Falidas**

A seguir, na Tabela 19, elabora-se um comparativo dos resultados apresentados pela Análise Fatorial do estudo original e as empresas de Novo Hamburgo.

Pode-se verificar que para as empresas de Novo Hamburgo todas as variáveis constantes no Fator Disponibilidade de Crédito também foram manifestadas pelas empresas americanas por meio de seu Fator Dívida, permitindo, assim, apoio para a quarta hipótese testável em ambos os estudos (empresas com menos acesso para capital são mais prováveis de falir que outras empresas).

Observa-se ainda que para as empresas de Iowa, das seis variáveis relacionadas ao Fator Conhecimento, três delas também foram confirmadas no estudo das empresas de Novo Hamburgo, agrupadas no Fator Aspectos Estratégicos, cuja análise permite apoio para a terceira hipótese testável (empresas

com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas).

Tabela 19 – Comparativo da análise fatorial – empresas falidas

<b>Empresas de Novo Hamburgo</b>		<b>Empresas de Iowa</b>	
<b>Fator 2 Disponibilidade de Crédito</b>		<b>Fator 1 Dívida</b>	
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	0,747	Disponibilidade de empréstimos empresariais	0,909
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	0,720	Garantias pessoais para empréstimos pessoais	0,888
Disponibilidade de empréstimos empresariais	0,657	Disponibilidade de capital próprio para o negócio	0,882
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	0,603	Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	0,878
<b>Fator 3 Aspectos Estratégicos</b>		<b>Fator 2 Conhecimento</b>	
Falta de conhecimento sobre precificação	0,637	Falta de habilidades gerenciais	0,875
Crescimento rápido (desequilíbrio)	0,561	Histórico financeiro precário (cadastro)	0,817
Falta de um plano de negócios a longo prazo	0,544	Crescimento rápido (desequilíbrio)	0,735
		Falta de um plano de negócios a longo prazo	0,712
		Falta de conhecimento sobre precificação	0,526
		Fraude ou desastre	0,508
<b>Fator 1 Aspectos Econômicos e Financeiros</b>		<b>Fator 3 Clima</b>	
Fluxo de caixa precário	0,821	Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	0,823
Falta de dinheiro	0,698	Economia pobre	0,803
Tributação elevada	0,683	Condições competitivas difíceis	0,719
Alto custo dos empréstimos	0,559	Falta de um mercado-alvo específico	0,516
Regulamentações federais	0,556		

Fonte: Carter e Van Auken (2006) e pesquisa.

Apesar de não haver semelhança entre as variáveis que compõem o Fator Clima no lado americano e as variáveis que compõem o Fator Aspectos Econômicos e Financeiros no lado brasileiro, entende-se que todas as variáveis envolvidas permitem apoio para a quinta hipótese testável (empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas).

#### 4.4 REGRESSÃO BINÁRIA LOGÍSTICA

A partir do estudo original, utilizou-se a técnica de regressão logística, com o objetivo de examinar, em dois modelos (1 e 2), a importância das relações entre falência e características demográficas das empresas com os três fatores anteriormente identificados na Análise Fatorial.

O modelo logístico permite ajustar os dados do problema a um modelo a partir da seguinte equação logística:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_i X_i + \epsilon_i$$

Onde: **Y<sub>i</sub>**: representa a variável dependente;  
**β<sub>i</sub>**: são os coeficientes de regressão;  
**X<sub>i</sub>**: são as variáveis independentes;  
**ε<sub>i</sub>**: erro aleatório

A variável dependente neste procedimento garante que a resposta seja expressa como uma probabilidade, pois esta função trabalha em um intervalo entre 0 e 1. De acordo com Hair (2005), a *logit* é útil para situações nas quais se deseja prever a presença ou ausência de uma característica ou resultado, baseado em valores das variáveis independentes.

Para Minussi, Damacena e Ness Jr. (2002), esse formato dá à regressão logística alto grau de generalidade, aliada a aspectos muito desejáveis:

- a) Quando  $g(x) \rightarrow +\infty$ , então  $P(Y = 1) \rightarrow 1$ ;
- b) Quando  $g(x) \rightarrow -\infty$ , então  $P(Y = 1) \rightarrow 0$

Essa análise de correlação permite identificar as variáveis independentes que apresentam uma grande correlação com a variável dependente, pois quanto maior a correlação entre a variável dependente e a independente, maior o poder discriminante entre os grupos, resultando em uma melhor explicação do modelo.

Por essa razão, ao interpretar os coeficientes da regressão logística, opta-se pela interpretação de  $e^{\beta}$  e não diretamente de  $\beta$ . Para utilizar o modelo de regressão logística para discriminação de dois grupos, a regra de classificação é a seguinte: Se  $P(Y=1) > 0,5$  então classifica-se  $Y=1$ ; em caso contrário, classifica-se  $Y=0$ .

Desse modo, a partir da transformação da variável dependente em variável de base logarítmica, o modelo de regressão logística pode ser escrito da seguinte forma:

$$\text{Falência} = f(x) = \frac{1}{1 + e^{-x}}$$

onde:

$$\begin{aligned} x = 1 &> \text{falida} \\ x = 0 &> \text{não falida} \end{aligned}$$

#### Modelo 1

$$\text{Falência} = \alpha + \beta_1 \text{LNEMPREGADOS} + \beta_2 \text{LOCALDUM} + \beta_3 \text{ORGDUM} + \beta_4 \text{LNSIZE} + \beta_5 \text{INTERNET} + \beta_6 \text{COMERCIO} + \beta_7 \text{IDADE} + \varepsilon,$$

onde:

- LNEMPREGADOS = logaritmo natural do número de empregados em regime de turno integral;
- LOCALDUM = variável indicativa se a empresa serve um mercado local;
- ORGDUM = variável indicativa se a forma jurídica é uma empresa ltda;
- LN FATURAMENTO = é o logaritmo natural do faturamento anual da empresa;
- INTERNET = variável binária indicativa da utilização da Internet para efetuar negócios;
- COMERCIO = variável binária indicativa ao ramo de negócio comércio;
- LNIDADE = logaritmo natural da idade da empresa;
- $\varepsilon$  = erro aleatório.

A Tabela 20, a seguir, mostra que significância da estatística de Hosmer e Lemeshow (1989) de adequação do modelo é menor que 0,05, portanto não se pode inferir que os dados estejam adequados a este modelo.

Neste teste, se a significância for menor ou igual a 0,05, se rejeitam a hipótese nula que não existe diferença entre os valores observados e previstos da variável dependente. Caso apresente valor maior, não se rejeita a hipótese nula de que não existe diferença, inferindo que os valores estimados pelo modelo são adequados aos dados num nível aceitável.

Alguns fatores para a não adequação ao modelo original podem estar relacionados às características da população estudada, especialmente cultura e segmento.

Tabela 20 - Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância

<b>Sumário do Modelo 1</b>					
Cox & Snell R <sup>2</sup>			Nagelkerke R <sup>2</sup>		
0,603			0,805		
<b>Teste Hosmer and Lemeshow – Adequação do Modelo</b>					
$\chi^2$		gl		Sig.	
28,491		8		0,000*	
*p<=0,05					
<b>Valores das Variáveis no Modelo 1</b>					
	$\beta$	S.E.	Wald	Sig.	Razão
LnEmpregados	-0,977	0,512	3,647	0,056	0,376
Localdum(1)	1,504	0,969	2,407	0,121	4,499
Internetdum(1)	5,609	1,105	25,747	0,000	272,929
Lnidade	-1,832	0,835	4,821	0,028	0,160
comérciodum(1)	-2,211	1,113	3,951	0,047	0,110
orgdum(1)	-0,879	1,869	0,221	0,638	0,415
Lnfaturamento(1)	-0,064	1,098	0,003	0,954	0,938
Constant	5,356	3,601	2,212	0,137	211,841

Fonte: *output* do SPSS

Nesse estudo ajustou-se o modelo com outras variáveis independentes, adotando a seguinte equação:

### Modelo Ajustado

$$\text{Falência} = \alpha + \beta_1 \text{LNEmpregados} + \beta_2 \text{Internet} + \beta_3 \text{Comércio} + \beta_4 \text{LNidade} + \varepsilon$$

Variáveis do Modelo Ajustado:

LNEMPREGADOS = Logaritmo Natural do número de empregados em regime de turno integral;

INTERNET = Variável Binária indicativa a utilização da Internet para efetuar negócios;

COMÉRCIO = Variável Binária indicativa ao ramo de negócio Comércio

LNIDADE = Logaritmo Natural da Idade da Empresa;

$\varepsilon$  = erro aleatório.

Tabela 21 – Regressão Logística - adequação ao modelo 1

Sumário do Modelo Ajustado					
Cox & Snell R <sup>2</sup>			Nagelkerke R <sup>2</sup>		
0,593			0,792		
Teste Hosmer and Lemeshow – Adequação do Modelo					
$\chi^2$	gl		Sig.		
4,185	8		0,840		
Valores das Variáveis no Modelo Ajustado					
	$\beta$	S.E.	Wald	Sig.	Razão
LNEmpregados	-0,777	-0,777	4,204	0,040	0,460
Internet	5,020	5,020	31,183	0,000	151,411
Comércio	-1,701	-1,701	2,522	0,112	0,183
LNIdade	-1,429	-1,429	3,629	0,057	0,240
Constante	4,033	4,033	2,954	0,086	56,412

Fonte: *output* do SPSS

A análise de significância das variáveis conforme Tabela 21 foi realizada por meio do teste *Wald*, onde  $\chi^2$  com 8 graus de liberdade testa a hipótese nula de que pelo menos dois parâmetros de duas variáveis são significativamente iguais.

O teste de *Wald* é usado em regressão logística para obter a significância de cada coeficiente logístico ( $\beta$ ). A estatística *Wald* é obtida por: (Coeficiente  $\beta$ /Erro Padrão)<sup>2</sup> e identifica o quanto a variável independente participa individualmente da explicação da variável dependente.

Observa-se, na Tabela 21, que no modelo gerado obteve-se como valor de *Cox & Snell* 0,593 e de *Nagelkerke* 0,792. As medidas *Cox & Snell*, *Nagelkerke* e “pseudo” R<sup>2</sup> têm como finalidade apresentar o ajuste geral do modelo, quando o máximo possível de ser atingido é +1.

Segundo Hair (2005), essas medidas de adequação de ajuste comparam as probabilidades estimadas com as probabilidades observadas, sendo que valores mais altos significam um melhor ajuste do modelo.

A análise do resultado quanto à significância permite afirmar que empresas que declararam falência tinham menos empregados e utilizavam menos internet em seus negócios, em relação às empresas que não declararam falência. Ainda, há evidências menos significativas de que as empresas mais jovens são mais propensas à falência.

Na segunda regressão a seguir demonstrada, foram incorporados os três fatores identificados e anteriormente comentados na Análise Fatorial.

## Modelo 2

$$\text{Falência} = \alpha + \beta_1 \text{INTERNET} + \beta_2 \text{LNIDADE} + \beta_3 \text{AF} + \beta_4 \text{DC} + \beta_5 \text{AE} + \varepsilon,$$

onde: INTERNETDUM = variável binária indicativa à utilização da Internet para efetuar negócios;

LNIDADE = logaritmo natural da idade da empresa;

AF = variável que representa o Fator Aspectos Financeiros;

DC = variável que representa o Fator Disponibilidade de Crédito;

AE = variável que representa o Fator Aspectos Estratégicos;

$\varepsilon$  = erro aleatório.

Tabela 22 - Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância

<b>Sumário do Modelo 2</b>					
Cox & Snell R <sup>2</sup>			Nagelkerke R <sup>2</sup>		
0,648			0,865		
<b>Teste Hosmer and Lemeshow – Adequação do Modelo</b>					
$\chi^2$	gl		Sig.		
5,322	8		0,723		
<b>Valores das Variáveis no Modelo Ajustado</b>					
	<b>B</b>	<b>S.E.</b>	<b>Wald</b>	<b>Sig.</b>	<b>Razão</b>
Internetdum(1)	4,909	1,054	21,686	0,000	135,510
Lnidade	-1,228	0,940	1,707	0,191	0,293
Af	-7,194	2,423	8,817	0,003	0,001
Dc	3,374	1,505	5,026	0,025	29,202
Ae	-1,672	1,466	1,302	0,254	0,188
Retaildum(1)	-1,887	1,312	2,068	0,150	0,151
Constant	8,508	3,624	5,513	0,019	4954,699

Fonte: *output* do SPSS

A análise do resultado de significância conforme Tabela 22 demonstra que as variáveis internet, aspectos financeiros e disponibilidade de crédito influenciam positivamente no modelo.

Empresas que declararam falência utilizavam menos internet, não percebiam os aspectos financeiros como fatores mais importantes, diferentemente das empresas que não declararam falência. Também as empresas que declararam

falência percebem a disponibilidade de crédito como mais importante que as empresas não falidas.

#### 4.5 RESULTADOS QUALITATIVOS – QUESTÃO ABERTA

Aproveitam-se, a seguir, algumas considerações extraídas da questão aberta, respondida pelos empresários de Novo Hamburgo: “Você gostaria de fazer quaisquer comentários sobre a experiência de sua empresa ao levantar capital no Vale dos Sinos?” (grifo e asteriscos do autor).

- “Em função da retração dos negócios, de forma geral, no segmento da exportação, gerados pela **paridade cambial e concorrência de outros mercados emergentes com mão-de-obra mais barata e subsidiada\*\*\*** (China e Nordeste do Brasil), aliada à aceleração do mercado doméstico, ainda com altas taxas de juros (maiores a nível internacional), certamente as instituições financeiras adotaram uma postura radical e conservadora para se protegerem da **crise vivida pelo Vale dos Sinos\*\*\***, evitando, assim, potenciais riscos de inadimplência.”

- “O maior problema que as empresas do Vale dos Sinos encontram é que **os empréstimos para capital de giro estão restritos, quase que exclusivamente, na contrapartida de recebíveis\*\***. O ideal seria levantar recursos em função de um plano de negócios.”

- “É sempre a mesma coisa, quando a gente não precisa, eles aparecem todo o dia (referindo-se aos bancos); **quando a gente mais precisa, eles pedem um monte de coisas\*\***.”

- “**Acho que uma empresa saudável cresce proporcionalmente à riqueza que ela mesma gera\***. Os empréstimos são bem-vindos, desde que a empresa tenha lastro de caixa suficiente para garanti-los. Estou falando aqui da pequena e média empresa que é o nosso caso, e, diga-se de passagem, é a grande maioria no nosso Vale, embora as grandes sejam as que mais apareçam.”

- “Deus me livre, não quero nem ouvir falar! **Empresa que deve para banco corre o risco de ter que entregar tudo para pagar os juros\***.”

Percebe-se que aspectos econômicos\*, disponibilidade de crédito\*\* e aspectos estratégicos\*\*\* transparecem nesses depoimentos, da mesma forma como foram identificados na análise quantitativa dos resultados.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

### 5.1 RESUMO

A seguir, são revelados os resultados obtidos no exame das cinco hipóteses testáveis, propostas pelo estudo original que cercam as determinantes de falência, traçando um comparativo entre as empresas de Iowa e as empresas de Novo Hamburgo.

H	Hipóteses Testáveis	Iowa	N.H.
1	Empresas menores e mais jovens têm mais probabilidade de falir do que outras empresas.	Não há apoio	Há apoio
2	Empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas.	Não há apoio	Não há apoio
3	Empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há Apoio (Fator 2 Conhecimento)	Há apoio (Fator 3 Aspectos Estratégicos)
4	Empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há apoio (Fator 1 Dívida)	Há apoio (Fator 2 Disponibilidade de Crédito)
5	Empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há apoio (Fator 3 Clima)	Apoio Parcial (Fator 1 Aspectos Econômicos e Financeiros)

Quadro 21: Análise das hipóteses testáveis

A análise dos dados contidos no Quadro 21, indica que das cinco hipóteses testáveis e desenvolvidas no questionário original, se comparadas à realidade brasileira, quatro delas encontram apoio.

## 5.2 DISCUSSÃO

Enquanto a pesquisa original não encontra apoio para as duas primeiras hipóteses, os resultados apresentados, nesse estudo evidenciam que empresas falidas são significativamente mais jovens, atuam predominantemente na indústria, são constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, possuem menos empregados e apresentam faturamento menor que as empresas não falidas.

Os resultados obtidos também sugerem evidências que empresas falidas, na sua maioria, atuam em um mercado local e regional e utilizam menos a internet em seus negócios, o que pode estar relacionado a uma maior sofisticação por parte das empresas não falidas.

Quando perguntadas sobre os principais fatores que contribuem para a saúde financeira das empresas (não falidas) e fatores que contribuíram para o fechamento de seus negócios (falidas), os resultados apontam, em ambos os casos, para assuntos relacionados a aspectos econômicos e financeiros como um dos mais importantes.

Comparando-se ambas as pesquisas (Iowa e N.H), os resultados apresentam problemas importantes em comum para as empresas falidas e não falidas: (a) falta de dinheiro; (b) fluxo de caixa precário; (c) vendas inadequadas; (d) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (e) garantias pessoais para empréstimos pessoais.

No caso brasileiro, empresas não falidas registraram ainda tributação elevada e histórico financeiro precário como problemas importantes relacionados a aspectos financeiros, o que pode sugerir que as empresas estejam enfrentando maiores desembolsos e conseqüente desequilíbrio no fluxo de caixa.

Problemas de ordem financeira também foram evidenciados nas pesquisas do SEBRAE (2004), em que a falta de capital de giro, a falta de clientes, problemas financeiros, maus pagadores e falta de crédito bancário aparecem como os mais relevantes fatores em grau de importância, para o fechamento prematuro das empresas.

Os resultados apresentados também são consistentes com estudos realizados por diversos autores, apontando a falta de dinheiro e a disponibilidade de

empréstimos como determinantes de falência (YONEMOTO, 1998; FELIPPE, 2003; NEVES; PESSOA, 2006; BAPTISTA, 2003; PULLIG; CHAWLA, 1998).

Para as empresas falidas de Novo Hamburgo, as questões de disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio e garantias pessoais para empréstimos pessoais aparecem como problemas mais significativos em relação às não falidas. O resultado é consistente com estudos de Moraes (2006), onde alguns dos fatores que diferenciam as condições de acesso ao crédito desse segmento decorrem da baixa transparência dos registros contábeis, altas taxas de mortalidade do segmento, endividamento a curto prazo, despreparo do empresário na abertura do negócio, entre outros.

Além de apontarem questões de ordem financeira, os gastos de empresas não falidas de Novo Hamburgo apontam ainda para condições competitivas difíceis e regulamentações federais como questões importantes para a saúde financeira de seus negócios.

Historicamente, o Estado do Rio Grande do Sul, em especial o Vale do Rio dos Sinos, sempre participou, de forma expressiva, na pauta das exportações nacionais. No mercado externo, a competição acirrada, especialmente do calçado fabricado na China, talvez se justifique por si só, como um dos principais problemas enfrentados pelas empresas não falidas: condições competitivas difíceis.

A queda do volume das exportações, a descentralização regional, caracterizada pela transferência de unidades industriais para o Nordeste do país em busca de benefícios fiscais oferecidos e menores custos de mão-de-obra, a interiorização da produção com a descentralização da produção e a criação de unidades fabris menores, aliados à valorização cambial, são fatores consistentes para apoio à quinta hipótese, onde “empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas”.

Estudos anteriores sobre falência e insolvência, causas do fracasso dos pequenos negócios e mortalidade das empresas, incluem as regulamentações federais como uma das evidências empíricas para o insucesso empresarial (YONEMOTO, 1998; SEBRAE, 2004; NEVES; PESSOA, 2006).

Nesse estudo, a Análise Fatorial agrupou as principais áreas de problemas em três categorias, de acordo com seu grau de importância: (1) Aspectos Financeiros e Econômicos (fluxo de caixa precário; falta de dinheiro; tributação elevada; alto custo dos empréstimos, e regulamentações federais); (2)

Disponibilidade de Crédito (garantias pessoais para empréstimos pessoais; disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; disponibilidade de empréstimos empresariais e disponibilidade de capital próprio para o negócio), (3) Aspectos Estratégicos (falta de conhecimento sobre precificação; crescimento rápido e falta de um plano de negócios a longo prazo).

Enquanto Carter e Van Auken (2006) encontram apoio para a terceira hipótese testável “empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas”, analisando as variáveis que compõem o fator conhecimento (falta de habilidades gerenciais; histórico financeiro precário; crescimento rápido; falta de um plano de negócios a longo prazo; falta de conhecimento sobre precificação e fraude ou desastre), esse estudo encontra apoio para a mesma hipótese, analisando as variáveis que compõem o fator aspectos estratégicos (falta de conhecimento sobre precificação, crescimento rápido e falta de um plano de negócios a longo prazo).

As variáveis relacionadas ao conhecimento e às habilidades gerenciais, itens relacionados ao fator aspectos estratégicos, são reconhecidas pela literatura em finanças (LONGENECKER; MOORE; PRETY, 1997) e são consistentes com estudos anteriormente desenvolvidos (GASKILL; VAN AUKEN; MANNING, 1993; SHELDON, 1994; BIRLEY; NIKITARI, 1996; NAJBERG, 2002; DUTRA, 2002; THORNHILL e AMIT, 2003; SEBRAE, 2003; FELIPPE, 2003; CRUZ JUNIOR, 2006).

As variáveis associadas à dívida nas empresas americanas e agrupadas no fator dívida (disponibilidade de empréstimos empresariais; garantias pessoais para empréstimos empresariais; disponibilidade de capital próprio para o negócio e disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio) foram consideradas como problemas importantes para as suas falências.

Para Carter e Van Auken (2006), assuntos relacionados à dívida podem afetar a estrutura de capital e sua liquidez em virtude da inabilidade em medir os níveis adequados de endividamento. Sem contar com o apoio financeiro das instituições financeiras, as pequenas empresas de Iowa que enfrentaram falência estariam com maiores problemas de liquidez do que empresas não falidas.

Em sua pesquisa, os autores entendem que, diante de um clima econômico desfavorável, os bancos podem não estar dispostos a financiar empresas com fraca posição financeira, encontrando, assim, apoio para a quarta hipótese, “empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas”.

No caso das empresas de Novo Hamburgo, o fator disponibilidade de crédito também foi considerado relevante pelas empresas falidas. Ao se analisar a média das respostas obtidas entre empresas falidas e não falidas, de problemas relacionados à disponibilidade de capital, observa-se que a média alcançada nas empresas falidas é superior em relação às não falidas.

Essa constatação pode evidenciar que as empresas falidas de Novo Hamburgo estavam enfrentando maiores dificuldades na captação de recursos e arcando com custos financeiros mais elevados em função da fragilidade apresentada pelo setor, o que, de certa forma, acaba dando apoio para a quarta hipótese do estudo original.

Para Carter e Van Auken (2006), o clima econômico afeta aspectos múltiplos nas empresas. Segundo os autores, as empresas acabam entrando em um ciclo de difícil solução quando enfrentam períodos de fraqueza econômica.

As potenciais áreas de problemas (fluxo de caixa precário; falta de dinheiro; tributação elevada e o alto custo dos empréstimos), manifestadas pelas empresas de Novo Hamburgo e listadas no fator Aspectos Econômicos e Financeiros, parecem consistentes com os estudos de Morais (2006) e encontram apoio para a quinta hipótese testável do estudo original, onde "empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas".

De acordo com Morais (2006), de um lado a Confederação Nacional das Indústrias considera que o setor financeiro impõe constrangimentos ao crescimento das empresas em geral e especialmente às de pequeno porte, em razão de empréstimos bancários caros, insuficientes e prazos curtos, limitando o crescimento das empresas à sua própria capacidade de autofinanciamento.

Apesar de reconhecer que os juros e os prazos curtos decorrem de causas conjunturais e estruturais, a instituição chama a atenção para a melhoria das condições macroeconômicas como condição básica para a queda da taxa básica e do *spread* bancário.

Ainda, segundo o autor, em contraponto, a Federação Brasileira dos Bancos – FEBRABAN associa os baixos níveis de crédito e os altos *spreads* às altas taxas de recolhimento compulsório sobre os depósitos à vista e a prazo e à elevada tributação da intermediação financeira.

Em seu estudo, Morais (2006) salienta que para a Febraban a instabilidade macroeconômica do país, ao provocar alta volatilidade na produção e na demanda

global e aumento do desemprego, tem levado ao aumento das taxas de inadimplência entre as empresas, encarecendo o custo do dinheiro. A alta dívida pública provoca o deslocamento da poupança nacional para o financiamento do déficit, diminuindo os recursos para empréstimos.

Dentro desse contexto, aliado à grave crise pela qual passa o setor calçadista, a busca constante pela informação e o entendimento dos problemas potenciais, listados no presente estudo e agrupados nos Fatores Disponibilidade de Crédito, Aspectos Econômicos e Financeiros e Aspectos Estratégicos, podem contribuir para melhores resultados na gestão das pequenas e médias empresas.

### 5.3 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

As limitações do presente estudo sugerem oportunidade para pesquisas futuras com a utilização de uma maior amostra de empresas, sejam falidas ou não falidas.

No decorrer da pesquisa, constatou-se um certo constrangimento ou apreensão dos respondentes das empresas falidas em falar sobre questões relativas ao fracasso empresarial. Tal fato, talvez se justifique em função de litígios existentes envolvendo terceiros e por alguns processos ainda tramitarem na Vara de Falências.

Por outro lado, uma grande parcela dos respondentes das empresas não falidas demonstraram total desinteresse, falta de colaboração, despreparo e talvez até a falta de cultura para a participação em pesquisas acadêmicas.

Estudos futuros, em outras regiões do país, podem prover novas evidências para determinar as causas de falência das empresas de médio e pequeno porte.

### 5.4 CONCLUSÃO

Devido ao seu grau de importância e muito embora as taxas de mortalidade registrem um certo declínio, as pequenas e médias empresas continuam a despertar a curiosidade de governos, pesquisadores e entidades públicas e privadas.

As contribuições para o bem-estar da nação por parte da comunidade empresarial são inquestionáveis, afinal, empregos são gerados, impostos são arrecadados, inovações são implementadas, bens e serviços são produzidos para a promoção do desenvolvimento econômico.

Este estudo teve como base a tradução e validação do questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa e Factors contributing to bankruptcy*” de Carter e Van Auken (2006) para a realidade brasileira, cumprindo plenamente com o objetivo geral proposto.

Ao se trazer estudos nacionais e internacionais anteriormente desenvolvidos para o referencial teórico, procurou-se relacionar essa base conceitual com as principais evidências empíricas encontradas no estudo das empresas localizadas no Município de Novo Hamburgo.

Após aplicar o questionário à realidade brasileira, discriminaram-se os principais fatores que influenciaram na falência das empresas hamburguesas, comparando os resultados obtidos com as empresas de Iowa.

Com base nos resultados apresentados, conclui-se que o perfil das empresas falidas situadas no Município de Novo Hamburgo, quando comparadas as não falidas, apresentam menor tempo de vida, possuem menor número de empregados, registram faturamento menor, são constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, atuam predominantemente na indústria e não utilizam a internet em seus negócios.

Os principais fatores determinantes da falência das empresas foram divididos em três grandes grupos: (1) Aspectos Econômicos e Financeiros; (2) Disponibilidade de Crédito; (3) Aspectos Estratégicos.

Ao reconhecer a importância das variáveis que compõem os grupos anteriormente mencionados como indícios de problemas que levam as empresas à falência, governos, instituições públicas e privadas, pesquisadores, administradores e gerentes de empresas, podem desenvolver planos para evitar o fracasso empresarial das pequenas e médias empresas.

Considerando os dados levantados nesta pesquisa, acredita-se que o aprofundamento de ações de apoio para os pequenos negócios, seja através de uma maior disponibilidade de financiamentos com menores custos financeiros, estímulo para uma melhor qualificação dos empresários e administradores, ampliação de instrumentos e políticas voltadas para a redução de impostos e uma

melhor análise das políticas econômicas, possam proporcionar um quadro mais estável para as empresas de pequeno porte.

Finalmente, cabe destacar que, apesar das óbvias diferenças econômicas, sociais, políticas, legais e culturais entre Brasil e Estados Unidos, os problemas percebidos pelos pequenos empresários são bastante similares em ambas as realidades.

Este resultado sugere que as mazelas financeiras das pequenas e médias empresas são comuns apesar das diversidades ambientais em que elas operam. Apesar dessa pesquisa ter sido conduzida em uma limitada área geográfica de um país emergente, suas lições adquirem, um caráter mais universal do que o inicialmente esperado.

## REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASIL. Entenda a crise porque passa o setor calçadista no Rio Grande do Sul. Disponível em: <http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2006/09/15materia.2006-09-15.6995359825/view> > Acesso em: 20 jan. 2007.

AGÊNCIA SEBRAE DE NOTÍCIAS. Informes Setoriais: Couro e Calçados: disponível em: <<http://www.global21.com.bbr/informessetoriais/setor.asp?cod=3>> Acesso em: 20 jan. 2007.

ALTMAN, E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. **Journal of Finance**, 23, September, 1968.

ALTMAN, E. I; AVERY, R. B.; EISENBIS, R. A.; SINKEY, J. F. **Application of Classification techniques in business, banking and finance**. Greenwich, CT: JAI Press, 1981.

\_\_\_\_\_, E.I. **Corporate Financial Distress**: a complete guide to predicting, avoiding, and dealing with bankruptcy. New York: John Wiley and Sons, 1983.

AMORIM, Luiz. **Por que as empresas quebram?** Salvador: Casa da Qualidade, 2000.

ASSAF NETO, A. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DO CALÇADOS – ABICALÇADOS, Exportações Brasileiras de Calçados – Estatísticas. Disponível em: <http://www.abicalcados.com.br/estatisticas.html> > Acesso em : 15 Jan. 2007.

BAPTISTA, José André Galvão. **As micro-empresas em Cabo-Verde e as suas necessidades de financiamento inicial - factores determinantes**. Dissertação (Mestrado em Gestão de Empresas), Universidade de Évora, Portugal, 2003.

BEAVER, W.H., Financial Ratios and Predictions of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies, Suplemento do **Journal of Accounting Research**, 1966, 77-111.

BEDÊ, Marco Aurélio. **Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos**. São Paulo: SEBRAE, 2005.

BENETTI, Cristiane. **Políticas Financeiras: Estudo de Propriedades Métrica do Duke Special Survey On Corporate Policy no Brasil Survey**. 2005. 210 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis). Universidade do Vale do rio dos Sinos, UNISINOS, São Leopoldo, 2005.

\_\_\_\_\_, Cristiane; TERRA, Paulo Renato Soares; BALBINOTTI, M. A. A. **Tradução e Validação de Conteúdo do Duke Special Survey on Corporate Policy para o Brasil**. In: Cladea, 2005, Chile. CLADEA, 2005.

BIGHETI, F. **Tradução e validação do Eating Attitudes Test (EAR-26) em adolescentes do sexo feminino na cidade de Ribeirão Preto – SP, 2003**, Dissertação Mestrado Enfermagem) – Universidade de São Paulo – Ribeirão Preto.

BIRLEY, Sue; NIKTARI, Niki, Reasons for Business Failure. **Leadership and Organization Development Journal**, v.17, n.2, p. 52, 1996.

BISQUERRA, Rafael; SARRIERA, Jorge Castellá; MARTÍNEZ, Francesc. **Introdução à estatística: enfoque informático com o pacote estatístico SPSS**: Porto Alegre: Artmed, 2004.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/clientes/porte/porte.asp> > Acesso em 22 jul. 2007.

BORBA, Paulo da R. Ferreira. **Uma análise da interdependência entre estrutura de capital e liquidez e suas implicações para o valor, dificuldades e reestruturações financeiras de uma empresa**. VII SEMEAD. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo – FEA-USP, 2004.

BORTOLI NETO, A. **Tipologia de problemas das pequenas e médias empresas**. 1980. 116 f. Dissertação (Mestrado em Administração)-Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1980.

BRADBURY, Michael E; LLOYD, Suzanne. An Estimate of the direct costs of Bankruptcy in New Zeland. **Asia Pacific Journal Management**. v.1, n.1, p. 103-111, 1994.

BRADLEY, Don B; COWDERY, Chris. **Small business**: causes of bankruptcy. Disponível em [www.sbaer.uca.edu/research/asbe/2004\\_fall/16.pdf](http://www.sbaer.uca.edu/research/asbe/2004_fall/16.pdf) > Acesso em 22 ago. 2007.

BRASIL. Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005. Disponível em [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2004-2006/2005/Lei/L11.101.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2004-2006/2005/Lei/L11.101.htm)>. Acesso em 12 ago. 2006.

BREALEY, Richard A, MYERS, Stewart. **Finanças Corporativas**: Financiamento e Gestão de Risco. Bookman, 1998.

\_\_\_\_\_, Richard A, MYERS, Stewart. **Finanças Corporativas**: Financiamento e Gestão de Risco. Bookman, 2005.

BRIGHAM, Eugene F; HOUSTON, Joel F. **Fundamentos da Moderna Administração Financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BRISLIN, R. N. Back-Translation for Cross-Cultural Research. **Journal of Cross-Cultural Psychology**, v. 1, n. 3, p. 185-216, sep. 1970.

CAMARA, Samuel Façanha. Capital Próprio ou de Terceiros: o dilema das decisões financeiras nos investimentos das empresas brasileiras. **Revista de Administração e Contabilidade**, v.3, n. 1, 2006.

CARTER, N. M., M. Williams, REYNOLDS P. D. Discontinuance among New Firms in Retail: The Influence of Initial Resources, Strategy, and Gender. **Journal of Business Venturing**. v.12, p.125-145, 1997.

CARTER, Richard; VAN AUKEN, Howard. Small Firm Bankruptcy. **Journal of Small Business Management**, v.44, n.4, p. 493–512, 2006.

CASTRO JUNIOR, Francisco Henrique Figueiredo. **Previsão de Insolvência de empresas brasileiras usando análise discriminante, regressão logística e redes neurais**. Universidade de São Paulo. São Paulo: 2003.

CATELLI, Armando. **Controladoria** – uma abordagem da gestão econômica. GECON. São Paulo: Atlas, 1999.

CERVO, Amado L.; BERVIAN, Pedro A. **Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Prencite Hall, 2002.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Lei de recuperação diminui pedidos de falência em 56%**. Disponível em <<http://www.cfc.org.br/conteudo.aspx?codMenu=67&cod.conteudo=1980>> Acesso em: 18 jan. 2007.

CORRÊA, Abidack Raposo. BNDES Setorial, **O complexo coureiro calçadista brasileiro**. Rio de Janeiro, n. 14, p. 65-92, set. 2001.

CRUZ JUNIOR, João Benjamin da, ARAÚJO, Pedro da Costa; WOLF, Sérgio Machado; RIBEIRO, Tatiana V. A. Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e a prática. **Revista de Ciências da Administração**, Florianópolis, v. 8, n. 15, Jan./Jul., 2006.

DAVIS, William. **Mitos da Administração**: o que você pensa que sabe pode estar errado. São Paulo: Negócio, 1999.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor Fundamentos da Iniciativa Empresarial**. São Paulo: Makron Books do Brasil, 1989.

DRUCKER, Peter. **Desafios Gerenciais para o Século XXI**. São Paulo: Pioneira, 1999.

DUTRA, Ivan de Souza. **O Perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses**. Dissertação. Londrina, 2002. 125 p. Mestrado. Curso de Pós-Graduação em Administração. Universidade Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina, 2002.

ESCRIVÃO FILHO, Edmundo; MORAES, Giseli Diniz de Almeida. **A gestão da informação diante das especificidades das pequenas empresas**. Ci. Inf., Brasília, v.35, n.3, p.124-132.set/dez.2006.

EUROPEAN COMMISSION. How to deal with the new rating culture. July 2005. Disponível em: <[http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel\\_2.htm](http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm)> acesso em 15 jul. 2008.

EVANSCHITZKY, H; BAUMGARTH, C; HUBBARD, R; ARMSTRONG; SCOTT J; Replication research's disturbing trend. **Journal of Business Research**. v.60, Issue 4, April 2007.

FAMÁ, Rubens; GRAVA, J.W. Liquidez e a teoria dos elementos causadores da falência. **Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo, v.1, n.12, 2000.

FALCÃO, Guilherme Jurema. A recuperação judicial das microempresas e empresas de pequeno porte: a nova lei aprovada na Câmara dos Deputados. **Jus Navigandi**, Teresina, n. 211, 2 fev. 2004. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=4786>>. Acesso em 30 out. 2007.

FELIPPE, Mário Celso de. **Sobrevivência e Mortalidade das pequenas e médias empresas da cidade de São José dos Campos**. Taubaté: 2003, 141p. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) Universidade de Taubaté. 2003.

\_\_\_\_\_, Mário Celso; ISHISAKI, Norio; KROM, Valdevino. **Fatores Condicionantes da Mortalidade das Pequenas e Médias Empresas na Cidade de São José dos Campos**. In: VII SEMEAD – SEMINÁRIO EM ADMINISTRAÇÃO FEA/USP, São Paulo, Anais, 2004.

FORUM DE COMPETITIVIDADE DA CADEIA PRODUTIVA DE COURO, CALÇADOS E ARTEFATOS. **Planejamento Estratégico 2005 – 2006**. Brasília – DF. 2005. MDIC. Disponível <<http://www.mdic.gov.br/progacoes/MPMe/Dados.htm>>. Acesso em 20 ago 2008.

FRANZIN, Narciso Américo. **Construção de um modelo de Previsão de Insolvência de Micro e Pequenas Empresas através de Planilha Eletrônica**. Florianópolis: 2002. 131p. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) Universidade Federal de Santa Catarina, 2002.

GASKILL, Luann Ricketts; VAN AUKEN, Howard E; MANNING, Ronald A; A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. **Journal of Small Business Management**; Oct 1993; 31, 4; ABI/INFORM Global; pg. 18.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Laurence J. **Princípios de Administração Financeira**. 2. ed. Bookmann. Porto Alegre. 2004.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Relatório Executivo Empreendedorismo no Brasil 2005**. Curitiba, 2006.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Relatório Executivo Empreendedorismo no Brasil 2006**. Curitiba, 2007.

GRINBLATT, Mark, TITMAN, Sheridan. **Mercados Financeiros & Estratégia Corporativa**. 2. ed. São Paulo: Bookmann, 2005.

GUILLEMIN, F; BOMBARDIER, C; BEATON, D. **Cross-cultural adaptation of health-related quality of life measures**: Literature review and proposed guidelines. *J Clin Epidemiol*, 1993; 46(12):1417-32.

HAIR, J. F. et al. **Multivariate data analysis**. 5. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 2005.

HAYWARD, Cathy. Going for Broke. **Financial Management**, April, 2001.

HENDRIKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

HOSMER, D.; LEMESHOW, S. **Applied logistic regression**. New York: John Wiley & Sons, 1989.

HUBBARD, R; ARMSTRONG, J.S. Replications and extensions in marketing: Rarely published but quite contrary. **Journal of Research in Marketing**, v.2, Issue 3, June 1994.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. **As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001**. Estudos e Pesquisas Informação Econômica Número 1. Coordenação de Serviços e Comércio. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO  
<[http://www.ibpt.com.br/img/\\_publicacao/10046/143.pdf](http://www.ibpt.com.br/img/_publicacao/10046/143.pdf)> acesso em 14 Jul. 2008.

JANISSEK, Raquel. **A influência da Internet em negócios empresariais: Identificação e caracterização de elementos para análise de sites**. Dissertação (Porto Alegre, 2000, Mestrado) Curso de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. UFRGS.

KANITZ, Stephen Charles. **Indicadores Contábeis e Financeiros de Previsão de Insolvência a Experiência da Pequena e Média Empresa Brasileira**. Tese

apresentada à Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Livre Docente. São Paulo, 1976.

\_\_\_\_\_, Stephen Charles. **Como prever falências**. São Paulo: 1981.

KASSAI, José Roberto; CASA NOVA, Sílvia Pereira de Castro. **Pequenas Empresas** – Como é difícil levantar dinheiro. ConTexto, Porto Alegre, 2006, v. 6, n. 9

LANTELME, Elvira Maria Vieira. **Proposta de um sistema de indicadores de qualidade e produtividade para a construção civil**. Dissertação (Porto Alegre, 1994. Mestrado). Curso de Pós-Graduação em Engenharia Civil. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

LEI COMPLEMENTAR nº 123 de 14 de dezembro de 2006  
<<http://www.planalto.gov.br/ccivil/LEIS/LCP/Lcp123.htm>> acesso em 14 jul. 2008.

LEONE, Nilda Maria de Clodoaldo Pinto Guerra. A dimensão física das pequenas e médias empresas à procura de um critério homogeneizador. **Revista de Administração de empresas**. São Paulo, v.31, n.2, p. 53-59. 1991.

LIMA, Afonso A. T. F. de Carvalho. **Meta-Modelo de Diagnóstico para pequenas Empresas**. Dissertação (Santa Catarina, 2001. Doutorado) Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. **Administração de Pequenas Empresas**. São Paulo: Makron Books, 1997.

LUSSIER, Robert N; CORMAN, Joel. **A success vs. failure prediction model of the manufacturing industry**. Disponível em <<http://www.sbaer.uca.edu/research/sbida/1995/pdf/48.pdf>> Acesso em 22 out. 2007.

MACHADO, Hilka P.V; ESPINHA, Pedro Guena, Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade. **Revista Capital Científico**. Guarapuava/PR, v. 3, n. 1, p. 51-64 jan/dez. 2005.

MARCONI, Marina de A.; LAKATOS, Eva M. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostragens e técnicas de pesquisas, elaboração, análise e interpretação de dados**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MARION, José Carlos. A crise na pequena e média empresa e a contabilidade. **Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul**, Porto Alegre: n.42/85.

MIGLIATO, Antonio Luiz Tonissi; ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. **A pequena empresa e suas especificidades**: uma proposta de classificação fundamentada em um modelo de concepção organizacional. In: VII SEMEAD. São Paulo: 2004.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. MIDC. A Micro e Pequena Empresa no Brasil. Brasil, 2003. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/progacoes/MPMe/Dados.htm>>. Acesso em 19 out. 2007.

MINUSSI, João Alberto; DAMACENA, Cláudio; NESS JR., Walter Lee. Um modelo de previsão de solvência utilizando regressão logística. **Revista de Administração Contemporânea - RAC**, Curitiba, v. 6, n. 3, p. 109-128, 2002.

MIRANDA, Maria Bernardete. **Nova Lei de Falências**. São Paulo: Rieddel, 2005.

MORAIS, José Mauro de. **Crédito Bancário no Brasil**: Participação das pequenas empresas e condições de acesso. Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos, CEPAL-Gobierno de Italia (ITA/02/047), de la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL Nações Unidas. Brasília, 2005.

\_\_\_\_\_, José Mauro de. **Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito**: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos texto para discussão. Brasília, Governo Federal, Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, jun. 2006, n. 1189.

MORAES, Giseli Diniz de Almeida; ESCRIVÃO FILHO, Edmundo. **A gestão da informação diante das especificidades das pequenas empresas**. Ci. Inf., Brasília, v. 35, n. 3, p. 124-132, set./dez. 2006.

MOTTA, Walter Ramos. **Falência, Concordata e Insolvência Sucesso na Prática Forense**. São Paulo: Ícone, 1995.

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel. O ciclo de vida das firmas e seu impacto no emprego: o caso brasileiro 1995/2000. **Revista do BNDES**. Rio de Janeiro, v. 9, n. 18, p. 149-162, Dez 2002.

NASCIMENTO, Auster Moreira; REGINATO, Luciane. **Controladoria: Um enfoque na eficácia organizacional.** São Paulo: (s.e.), 2007.

NEVES, João Adamor Dias; PESSOA, Raimundo Wellington Araújo. Causas da Mortalidade de micros e pequenas empresas: o caso das lojas de um shopping center. **Organizações em Contexto.** Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade Metodista de São Paulo. v.1, n.1, 2006.

OTTOBONI, Célia; PAMPLONA, Edson de Oliveira. **Proposta de pesquisa para avaliar a necessidade de se medir o desempenho financeiro das micro e pequenas empresas.** In: XXI ENEGEP, outubro de 2001. Salvador, Bahia. Disponível em <<http://www.iem.efei.br/edson/download/Artceliaeenegep01.doc>> Acesso em 12 out. 2007.

PEREIRA, Orlando Mansur; JR.NESS, Walter Lee. O Modelo Escore de Previsão de Falências para empresas de Internet. **Revista de Administração Contemporânea.** v. 8, n.3. Jul./Set., 2004.

PINTO, Luciane Fernandes Gorgulho. **O capital de risco como alternativa de financiamento às pequenas e médias empresas de base tecnológica. O Caso Contec/BNDES.** Dissertação (Rio de Janeiro, 1996) Curso de Pós-Graduação em Economia. Universidade Federal do Rio de Janeiro.

PULLIG, Chris; CHAWLA, Sudhir K. **A multinational comparison of critical success factors and perceptions of small business owners over the organizational life cycle.** Disponível em <<http://www.sbaer.uca.edu/research/sribr/1998/pdf/15.pdf> > Acesso em 22 nov. 2007.

RATTNER, Henrique. Algumas hipóteses sobre as perspectivas de sobrevivência das pequenas empresas e médias empresas. **Revista Administração de Empresas,** Rio de Janeiro. v. 22, n.4, p.72-75. 1982.

\_\_\_\_\_, Henrique. Nota Introdutória. **Revista de Administração de Empresas,** Rio de Janeiro. v.22, n.4, p.5-8, 1982.

ROCHA, Luis Miguel Rodrigues Miranda. **A teoria financeira no contexto das pequenas e médias empresas: o caso do sector têxtil e de vestuário em Portugal.** Dissertação. Ciências Empresariais – Faculdade de Economia – Universidade do Porto, Portugal, 2000.

ROQUE, Sebastião José. **Pedido de falência por execução frustrada na antiga e na nova lei falimentar**. Disponível em <<http://www.mundojuridico.adv.br>>. Acesso 22 de maio de 2008.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira Corporate Finance**. Trad. Antonio Zoratto Sanviventente. São Paulo: Atlas, 2002.

SALAZAR, Andres C. **Failure of High Technology firms: A study from near-death experiences**. Disponível em <[https://repository.unm.edu/dspace/bitstream/1928/1626/2/usasbe\\_2006.pdf](https://repository.unm.edu/dspace/bitstream/1928/1626/2/usasbe_2006.pdf)>

SANTOS, Carla Inês Costa dos; BRASIL, Eliete Mari Doncato. **Elaboração de trabalhos técnico-científicos**. Disponível em: <[http://www.unisinos.br/biblioteca/images/stories/downloads/normas\\_abnt\\_2007.pdf](http://www.unisinos.br/biblioteca/images/stories/downloads/normas_abnt_2007.pdf)>

SANVICENTE, Antonio Zoratto. O custo de Imperfeições do mercado Brasileiro de Capitais: Uma aplicação da moderna teoria financeira. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v.31, n.1, p. 15-20, 1991.

SCMITT JUNIOR, Dalton. **Financiamento das pequenas e médias empresas: aspectos do processo de decisão empresarial e o instrumento de capital de risco**. Porto Alegre: 2002, Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas), 2002, 141p.

SCHIFFMAN, Stephan. Venture Capital is Flowing to Small Businesses and Still So Many Fail, **The American Salesman**, v.43, p.3, Dec. 1998.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Fatores determinantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil 2004**. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf.9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/\\$file/NT0008E4CA.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf.9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/$file/NT0008E4CA.pdf)>

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas. Observatório SEBRAE. 2005.

SHELDON, Dan. Recognizing Failure Factors Helps Small-business Turnarounds, **National Productivity Review**, v.13, p. 533, Autumn, 1994.

SILVA, José Pereira da. **Administração de Crédito e Previsão de Insolvência**. São Paulo: Atlas, 1983.

STEVENSON, William J. **Estatística aplicada à administração**. São Paulo: Harper & Row, 1981.

THORNHILL, Stewart; AMIT, Raphael. Learning from failure: Organizational mortality and the resource –based view. Analytical Studies Branch, research paper series, v. **Statistics Canada** n. 11F0019 n. 202. 2003.

VALLERAND, Robert J. (1989), Vers une méthodologie de validation trans-culturelle de questionnaires psychologiques: implications pour la recherche en langue française. **Psychologie Canadienne**, v. 30, pp. 662-680.

VAN AUKEN, H. Financing Small Technology-Based Companies: The Relationship between Familiarity with Capital and Ability to Price and Negotiate Investment. **Journal of Small Business Management**, v.39, n.3, p.240–258, 2001.

VAN HORNE, James C. **Política e administração financeira**. Rio de Janeiro: Livros Técnicos, 1979.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2000.

WESTON, J. F.; & BRIGHAM, E. F. **Fundamentos da Administração Financeira**. São Paulo: Makron Books, 2004.

WITTMANN, Milton Luiz; DOTTO, Dalva Maria Righi. **A problemática em relação às características competitivas de interdependência da pequena e micro empresa do setor do vestuário de Santa Cruz do Sul**. II Seminário Internacional sobre Desenvolvimento Regional. Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Regional Mestrado e Doutorado. UNISC. Santa Cruz do Sul, RS, 2004.

WRUCK, K.H. Financial Distress, reorganization, and organizational efficiency. **Journal of Financial and Economics** 27, 1990, pp. 419-444.

YONEMOTO, Hiroshi Wilson. **Os Fatores Externos e Internos e a sua relação com o sucesso ou fracasso das empresas de pequena dimensão**. Dissertação

(Santa Catarina, 1998. Mestrado) Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina.

ZANOTI, Luiz Antonio Ramalho; ZANOTI, André Luiz D. **A Preservação da Empresa sob o Enfoque da Nova Lei de Falência e de Recuperação de Empresas.** Disponível em <[www.mundojuridico.adv.br](http://www.mundojuridico.adv.br)> acesso em 22 jul. 2008.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de Caixa uma decisão de planejamento e controles financeiros.** Porto Alegre: D. C. Luzatto Ed., 1986.

**APÊNDICE A: Versão Brasileira do Questionário – Empresas não falidas**  
**QUESTIONÁRIO**

**Saúde Financeira no Vale dos Sinos**  
**Informações Cadastrais**

1.	Em que ano a sua empresa foi constituída?
2.	<p>Qual é o ramo de atividade principal da empresa? ( Por favor, marque um X )</p> <p> <input type="checkbox"/> Indústria    <input type="checkbox"/> Comércio    <input type="checkbox"/> Serviços    <input type="checkbox"/> Agricultura    <input type="checkbox"/> Outros         </p>
3.	<p>Qual a forma jurídica de constituição da empresa? (Por favor, marque um X)</p> <p> <input type="checkbox"/> Firma individual  <input type="checkbox"/> Sociedade em nome coletivo  <input type="checkbox"/> Sociedade em Comandita Simples  <input type="checkbox"/> Sociedade em Comandita por ações  <input type="checkbox"/> Sociedade Anônima  <input type="checkbox"/> Sociedade por quotas de responsabilidade Ltda.         </p>
4.	<p>Qual o número de empregados da empresa?</p> <p align="center">_____ Em turno integral                  _____ Em turno parcial</p>
5.	<p>Qual é o montante aproximado do faturamento anual da empresa? (Por favor, marque um X)</p> <p> <input type="checkbox"/> Menor que R\$ 244.000,00 anuais.  <input type="checkbox"/> Entre R\$ 244.000 anuais e R\$ 1.200.000,00 anuais.  <input type="checkbox"/> Entre R\$ 1.200.000,00 anuais e R\$ 10.500.000,00 anuais.  <input type="checkbox"/> Entre R\$ 10.500.000,00 e R\$ 60.000.000,00 anuais.  <input type="checkbox"/> Maior que R\$ 60.000.000,00 anuais.         </p>
6.	<p>Qual é a extensão do mercado em que a empresa atua? (Por favor, marque um X)</p> <p> <input type="checkbox"/> Local                  <input type="checkbox"/> Regional                  <input type="checkbox"/> Nacional                  <input type="checkbox"/> Internacional         </p>
7.	<p>A empresa utiliza a Internet para efetuar negócios? (vendas, compras, publicidade, etc...)</p> <p align="center"> <input type="checkbox"/> Sim                  <input type="checkbox"/> Não         </p>

### Fatores contributivos para a saúde financeira

Indique a importância de cada um dos seguintes aspectos listados abaixo para a saúde financeira da sua empresa. (1= fator sem importância e 5 = fator muito importante). (Por favor, marque um X).

	<b>Aspectos Financeiros</b>	1	2	3	4	5
1	Falta de dinheiro					
2	Fluxo de caixa precário					
3	Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)					
4	Alto custo dos empréstimos					
5	Histórico financeiro precário (cadastro)					
6	Despesas operacionais elevadas					
7	Tributação elevada					

	<b>Aspectos Operacionais</b>	1	2	3	4	5
8	Problemas com pessoal					
9	Estratégia promocional ineficaz					
10	Falta de conhecimento sobre precificação					
11	Problemas com fornecedores					
12	Problemas com estoques ( excesso ou falta)					

	<b>Aspectos Estratégicos</b>	1	2	3	4	5
13	Falta de um mercado-alvo específico					
14	Falta de um plano de negócios a longo prazo					
15	Crescimento rápido (desequilíbrio)					
16	Falta de habilidades gerenciais					
17	Condições competitivas difíceis					
18	Economia pobre					

	<b>Outros Aspectos</b>	1	2	3	4	5
19	Regulamentações federais					
20	Fraude ou desastre					
21	Problemas pessoais					

	<b>Disponibilidade de capital</b>	1	2	3	4	5
22	Disponibilidade de empréstimos empresariais					
23	Disponibilidade de capital próprio para o negócio					
24	Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio					
25	Garantias pessoais para empréstimos empresariais					

Você gostaria de fazer quaisquer comentários sobre a experiência da sua empresa ao levantar capital no Vale dos Sinos?

---



---



---



---



### Fatores que contribuíram para a falência

Indique a importância de cada um dos seguintes aspectos listados abaixo que contribuíram para a falência da empresa. (1 = fator sem importância e 5 = fator muito importante). (Por favor, marque um X).

	<b>Aspectos Financeiros</b>	1	2	3	4	5
1	Falta de dinheiro					
2	Fluxo de caixa precário					
3	Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)					
4	Alto custo dos empréstimos					
5	Histórico financeiro precário (cadastro)					
6	Despesas operacionais elevadas					
7	Tributação elevada					

	<b>Aspectos Operacionais</b>	1	2	3	4	5
8	Problemas com pessoal					
9	Estratégia promocional ineficaz					
10	Falta de conhecimento sobre precificação					
11	Problemas com fornecedores					
12	Problemas com estoques ( excesso ou falta)					

	<b>Aspectos Estratégicos</b>	1	2	3	4	5
13	Falta de um mercado-alvo específico					
14	Falta de um plano de negócios a longo prazo					
15	Crescimento rápido (desequilíbrio)					
16	Falta de habilidades gerenciais					
17	Condições competitivas difíceis					
18	Economia pobre					

	<b>Outros Aspectos</b>	1	2	3	4	5
19	Regulamentações federais					
20	Fraude ou desastre					
21	Problemas pessoais					

	<b>Disponibilidade de capital</b>	1	2	3	4	5
22	Disponibilidade de empréstimos empresariais					
23	Disponibilidade de capital próprio para o negócio					
24	Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio					
25	Garantias pessoais para empréstimos empresariais					

Você gostaria de fazer quaisquer comentários sobre a experiência da sua empresa ao levantar capital no Vale dos Sinos?

---



---



---

## APÊNDICE C: Carta de Apresentação

São Leopoldo, 22 de Abril de 2008.

**Sr. Empresário (a):**

### REFERÊNCIA: PESQUISA ACADÊMICA

O Programa de Pós-Graduação Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – UNISINOS, através de seu mestrando Sr. Antonio Luis Zenkner Roggia está realizando uma pesquisa denominada “**Determinantes da Falência de Empresas do Município de Novo Hamburgo**”. Essa pesquisa replica a pesquisa original realizada pela Universidade do Estado de Iowa nos Estados Unidos, motivo pelo qual sua participação é de extrema importância.

Solicitamos sua colaboração respondendo o questionário em anexo, informando que por tratar-se de dados com cunho meramente acadêmico, todas as informações serão preservadas em conformidade com o código de ética de pesquisas.

Informamos ainda que os resultados da presente pesquisa estarão sendo divulgadas no final do mês de agosto do corrente, oportunidade em que será entregue cópia completa do estudo para a **Associação Comercial e Industrial de Novo Hamburgo / Campo Bom / Estância Velha – ACI**.

Certos de contarmos com sua prestigiosa e inestimável colaboração, antecipamos agradecimentos.

Atenciosamente,

**Ernani Ott**  
Coordenador Executivo PPG em Ciências Contábeis  
Universidade do Vale do Rio dos Sinos - UNISINOS

## APÊNDICE D: HISTÓRICO DO VALE DOS SINOS

### PANORAMA DO SETOR COUREIRO-CALÇADISTA DO VALE DO RIO DOS SINOS

Considerado o maior cluster calçadista do mundo, o Estado do Rio Grande do Sul foi o pioneiro na produção de calçados no Brasil. Com um dos maiores pólos produtores de calçados, o Estado abrigava em 2005, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Calçados – ABICALÇADOS, mais de três mil empresas, constituídas por curtumes, fábricas de calçados, fabricantes de máquinas e equipamentos, produtores de componentes para calçados, indústrias químicas e empresas fabricantes de artefatos de couro, gerando aproximadamente 126 mil empregos diretos.

Dentre as áreas que se destacam na produção de calçados, os municípios que abrangem o Vale do Rio dos Sinos, segundo classificação do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, são: Nova Hartz, Sapiranga, Araricá, Campo Bom, Nova Santa Rita, Sapucaia, Esteio, Novo Hamburgo, Dois Irmãos, Ivoti, Estância Velha, Portão, Canoas e São Leopoldo, tendo destacado-se nos últimos anos por exportar 60% dos sapatos que o país vende para o exterior.

Devido a sua vocação calçadista, o Vale dos Sinos desenvolveu uma das mais completas infra-estruturas para produção, comercialização e exportação de calçados e apesar de exportar para mais de 130 países, segundo a ABICALÇADOS, ano após ano os negócios vem sofrendo uma forte retração.

A produção brasileira de calçados vem gradativamente sendo distribuída em outros pólos, localizados nas regiões Sudeste e Nordeste do país e estados emergentes como Ceará e Bahia. Neste sentido, Corrêa (2006, p.74), relata que: “[...] de fato, ao longo da década mudaram as condições de produção e concorrência na cadeia produtiva de calçados. Segue ainda o autor, “[...] o Nordeste possui uma vantagem quanto a esse aspecto, devido à sua localização privilegiada em relação aos Estados Unidos, nosso principal importador.

Para uma análise da exportação brasileira de calçados por Estado produtor, elabora-se a Tabela 23.

Tabela 23 - Exportação brasileira de calçados por estado produtor

ESTADOS	2004			2006		
	US\$ MILHÕES	%	PARES MILHÕES	US\$ MILHÕES	%	PARES MILHÕES
RIO GRANDE DO SUL	1.274	70	120	1.257	67	82
SÃO PAULO	222	12	24	214	11	18
CEARÁ	186	10	40	238	13	45
BAHIA	51	3	8	62	6	6
PARAÍBA	38	2	11	42	18	18
MINAS GERAIS	17	1	3	16	1	2
SANTA CATARINA	10	1	2	9	-	1
PARANÁ	6	-	1	5	-	1
PERNAMBUCO	4	-	3	8	-	6
ESPÍRITO SANTO	2	-	-	2	-	-
SERGIPE	2	-	-	8	-	1
GOIÁS	1	-	-	1	-	-
RIO DE JANEIRO	1	-	-	1	-	-
PARÁ	-	-	-	0	-	-
RIO GRANDE DO NORTE	-	-	-	-	-	-
OUTROS	1	-	-	2	-	-
<b>TOTAIS</b>	<b>1.814</b>	<b>100</b>	<b>212</b>	<b>1.863</b>	<b>100</b>	<b>180</b>

Fonte: Abicalçados

Na Tabela 23, observa-se que no ano de 2004 o Estado do Rio Grande do Sul participava com U\$ 1.274 milhões das exportações nacionais, o equivalente a 70% do total exportado com uma produção de 120 milhões de pares. Verifica-se ainda, que no ano de 2006 o total exportado cai para U\$ 1.257 milhões, o equivalente a 67% das exportações representado por 82 milhões de pares produzidos.

Paralelamente, observa-se ainda, que enquanto há uma queda na participação do Estado do Rio Grande do Sul nas exportações nacionais, outros Estados como o Ceará, Bahia e Paraíba registram aumento em suas participações nas exportações totais.

Para a ABICALÇADOS, outro ponto importante para a desaceleração do setor, pode ser creditado a valorização da moeda nacional frente ao dólar, e como co-responsáveis pela crise vivida pelo Vale dos Sinos, acresce-se ainda os altos lucros dos bancos e a elevada carga tributária.

Além disso, no mercado interno, o setor calçadista ainda enfrenta problemas com a sonegação de impostos, a pirataria e o contrabando, práticas que fazem com que o produto ilegal tenha um preço final falsamente competitivo, afirma a entidade.

Não obstante as dificuldades pelo qual passa o setor, outra variável impactante e não menos importante para grande parte das indústrias do Vale dos Sinos, está relacionada ao expressivo e crescente aumento das importações de calçados da China e de outros países do mercado internacional, ocupando ou deslocando os produtos brasileiros.

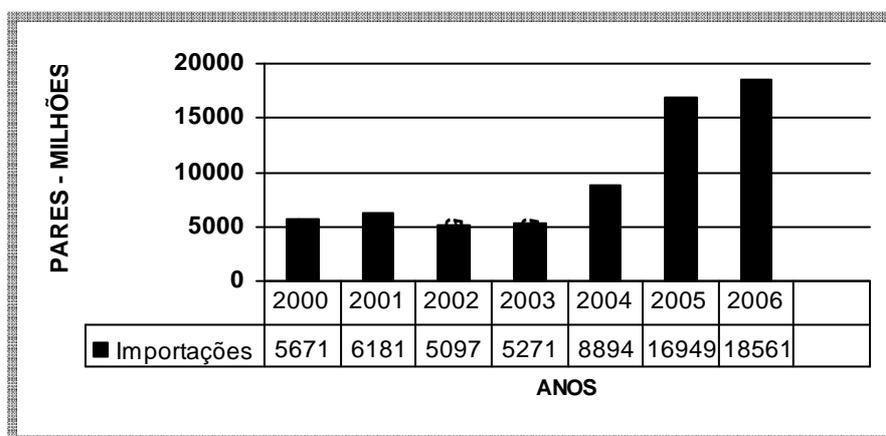


Figura 11: Importações de Calçados  
Fonte: Abicalçados

Conforme se observa na Figura 11, enquanto no ano de 2000 o país importava 5.671 milhões de pares, no ano de 2006 este número cresce para 18.561 milhões de pares, o que representa um crescimento de três vezes e meia nos anos analisados.

Apesar de o setor calçadista brasileiro estar atualmente investindo para aumentar as exportações, a retomada do mercado internacional não se dá da noite para o dia. Para isso, o empresário brasileiro deve ter uma visão de médio e longo prazo, o que não acontece atualmente. (CORREA, 2001, p.87).

O Fórum da Competitividade da Cadeia Produtiva de Couro, Calçados e Artefatos realizado em março de 2005, em Brasília, e articulado pelo setor privado, trabalhadores e Governo, traduziu na ocasião, a premente necessidade de se implementar uma visão sistêmica com a incorporação de uma nova filosofia de gestão para a cadeia produtiva.

De forma a se visualizar a profunda crise pela qual passa cadeia produtiva de couro, calçados e artefatos no país nos últimos anos, a seguir elabora-se a Figura 12 com suas respectivas taxas reais de crescimento.

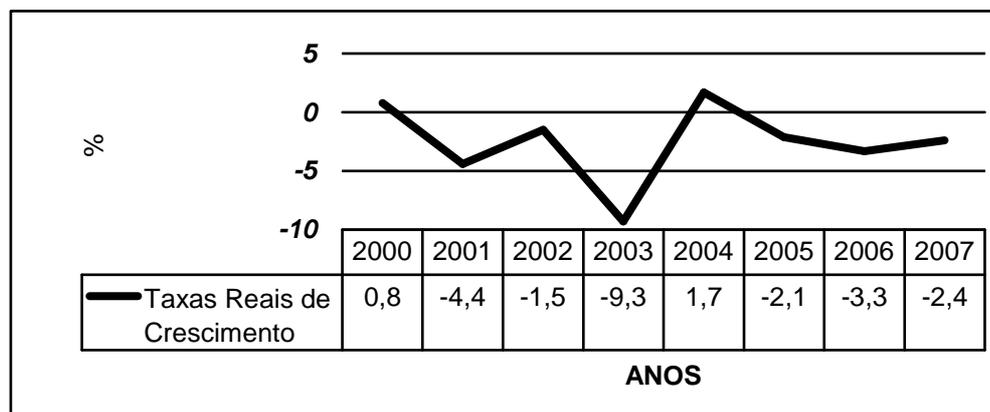


Figura 12: Taxas reais de crescimento por segmento  
Fonte: Adaptado do MDIC/SECEX

Diante deste cenário conforme se observa na Figura 12, dos últimos sete anos analisados, somente os anos de 2000 e 2004, registraram taxas positivas de crescimento no setor, enquanto nos demais anos as taxas apresentaram-se negativas, o que nos leva a pensar, que somente com o comprometimento e manifestações de todos os elos envolvidos desta cadeia será possível torná-la novamente mais competitiva.

**ANEXO A: QUESTIONÁRIO ORIGINAL**  
**FINANCIAL CONDITIONS AMONG SMALL FIRMS IN IOWA**  
**BACKGROUND INFORMATION**

1. \_\_\_\_\_ In what year was your firm first organized as a legal entity?
  
2. What was the primary activity of your business? (please check one)
 

_____ Retail	_____ Agricultural
_____ Services	_____ Other
_____ Manufacturing	
  
3. How was your business organized? (please check one)
 

_____ Sole Proprietorship	_____ Corporation
_____ Partnership	_____ Limited Liability Corporation
_____ S-Corporation	
  
4. How many people did your firm employ when you filed for bankruptcy?
 

_____ Full Time	_____ Part Time
-----------------	-----------------
  
5. Approximately is the size of your firm's total assets? (please check one)
 

_____ < \$100,000	_____ \$1,000,001 - \$5,000,000
_____ \$100,001 - \$500,000	_____ > \$5,000,000
_____ \$500,001 - \$1,000,000	
  
6. What was the size of the current market for the products/services sold by your firm? (please check one)
 

_____ Local	_____ National
_____ Regional	_____ International
  
7. Did you use the internet in your business during your last year in business?
 

_____ Yes	_____ No
-----------	----------

## FACTORS CONTRIBUTING TO BANKRUPTCY

Please rank the importance of each of the following in terms of their impact on your company's financial health (1 = not an important factor and 5 = very important factor)

### Financial Issues

1.	Lack of money	1	2	3	4	5
2.	Poor cashflow	1	2	3	4	5
3.	Inadequate sales	1	2	3	4	5
4.	High cost of borrowing	1	2	3	4	5
5.	Poor financing records	1	2	3	4	5
6.	High operating expenses	1	2	3	4	5
7.	High taxes	1	2	3	4	5

### Operational Issues

8.	Personnel problems	1	2	3	4	5
9.	Ineffective promotional strategy	1	2	3	4	5
10.	Lack of knowledge about pricing	1	2	3	4	5
11.	Problems with suppliers	1	2	3	4	5
12.	Inventory difficulties	1	2	3	4	5

### Strategic Issues

13.	Lack of a specific target market	1	2	3	4	5
14.	Lack of a long term business plan	1	2	3	4	5
15.	Rapid growth	1	2	3	4	5
16.	Lack of management skills	1	2	3	4	5
17.	Difficult competitive conditions	1	2	3	4	5
18.	Poor economy	1	2	3	4	5

**Other Issues**

19.	Federal regulations	1	2	3	4	5
20.	Fraud /disaster	1	2	3	4	5
21.	Personal problems	1	2	3	4	5

**Capital Availability**

21.	Availability of business loans	1	2	3	4	5
22.	Availability of equity capital for business	1	2	3	4	5
23.	Availability of personal loans for business	1	2	3	4	5
23.	Personal guarantees for business loans	1	2	3	4	5

**Would you like to make any comments about your company's experience acquiring capital in Iowa?**

UNIVERSIDADE DO VALE DO RIO DOS SINOS  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
NÍVEL MESTRADO

**AUTORIZAÇÃO**

Eu, **Antonio Luis Zenkner Roggia**, CPF 315.952.780-87 autorizo o Programa de Mestrado em Ciências Contábeis da UNISINOS, a disponibilizar a Dissertação de minha autoria sob o título **DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO**, orientada pelo Prof. Dr. Paulo Renato Soares Terra, para:

• Consulta       Sim       Não

• Empréstimo    Sim       Não

• Reprodução:

    Parcial       Sim       Não

    Total         Sim       Não

• Divulgar e disponibilizar na Internet gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, o texto integral da minha Dissertação citada acima, no *site* do Programa, para fins de leitura e/ou impressão pela Internet

    Parcial       Sim       Não

    Total         Sim       Não

• Em caso afirmativo, especifique:

    Sumário:     Sim       Não

    Resumo:      Sim       Não

    Capítulos:  Sim       Não Quais \_\_\_\_\_

    Bibliografia:  Sim       Não

    Anexos:      Sim       Não

São Leopoldo, 24 / 09 /2009.

---

Assinatura do(a) Autor(a)

Visto do(a) Orientador(a)