

**FAILURE PREDICTION:  
Analysis of Correlated Factors That Potentially Influence the Business Performance**

**PREVISÃO DE FALÊNCIA:  
Fatores Correlacionados Que Potencializam A Mortalidade Empresarial**

**Fábio Braun**

*Universidade Federal Fluminense – UFF*  
E-mail: [fabio.cra@gmail.com](mailto:fabio.cra@gmail.com)

**Fernando Filardi**

*IBMEC*  
E-mail: [fernandofilardi@gmail.com](mailto:fernandofilardi@gmail.com)

**Angilberto Sabino de Freitas**

*Universidade Prof. José de Souza Herdy – UNIGRANRIO*  
E-mail: [angilberto.freitas@gmail.com](mailto:angilberto.freitas@gmail.com)

**ABSTRACT**

This paper had as main objective to identify “not financial factors” that could indicate a tendency of bankruptcy in small business, on based on perception of bankrupted businessman. This way, searched to identify how factors founded can matches influencing or not on risk of bankruptcy on organizations. So, the factors were analyzed on three different perspectives, searching to understand each factor separately. Throughout this paper, were studied factors related to entrepreneur, company and about environment. This way, intended with searched results to propose a group of recommendations for entrepreneurs with the objective of decrease bankruptcy risks on organizations.

**Keyword:** *Bankruptcy, Predict, Failure, Risk, Entrepreneur*

**1. INTRODUÇÃO**

Nos tempos atuais as empresas ao redor do mundo têm atuado em um ambiente mercadológico altamente competitivo e dinâmico. Tal fato, conseqüência da expansão do processo de globalização, faz com que as organizações empenhem-se cada vez mais em antecipar-se aos problemas futuros, no intuito de evitá-los.

No entanto, um fato extremamente preocupante é que mais da metade das organizações criadas (56,4%) encerram as atividades nos três primeiros anos após sua criação. (SEBRAE 2005)

Apesar dos estudos já realizados sobre as competências do empreendedor e as práticas de gestão, o risco de falência enfrentado pelas organizações, sobretudo, as de pequeno porte é extremamente elevado. Levando-se em consideração essa tendência à mortalidade empresarial precoce, surge um novo enfoque nos estudos sobre falência empresarial, com a finalidade de confrontar as variáveis encontradas com a literatura existente sobre falência a partir da percepção do empresário.

Segundo Kaplan; Norton (1997), “... As medidas financeiras são inadequadas para orientar e avaliar a trajetória que as empresas (...) devem seguir na geração de valor futuro investindo em clientes, fornecedores, funcionários, processos, tecnologia e inovação”.

Sendo assim, no transcorrer dessa pesquisa foram expostos não somente os fatores relacionados ao risco de falência da micro e pequena empresa (MPE), mas também foram apresentadas as definições já estabelecidas sobre as mesmas, bem como sua importância e impacto no contexto econômico nacional e da região estudada.

Com isso, buscou-se uma nova abordagem, considerando os fatores correlacionados que pudessem indicar uma tendência falimentar, a partir da percepção do empreendedor.

**2. OBJETIVO**

Essa pesquisa teve como objetivo principal identificar os fatores não-financeiros que podem indicar uma tendência de falência nas micro e pequenas empresas, tendo como base a percepção dos empreendedores que faliram.

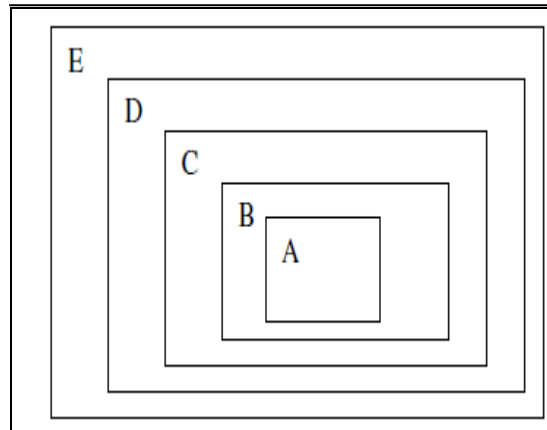
Por meio das pesquisas que foram realizadas pretendeu-se alcançar os seguintes objetivos específicos:

- A. Identificar como os fatores encontrados podem se combinar e / ou se potencializar influenciando ou não na tendência de falência da empresa.
- B. Propor um conjunto de recomendações para os novos empreendedores no intuito de reduzir as chances de falência de suas empresas.

### 3 DEFINIÇÃO DE FALÊNCIA

Para facilitar o entendimento do estudo aqui proposto, foi necessário definir de maneira clara o que se considera falência empresarial. Na verdade há formas diferentes de contextualizar a extinção de uma empresa. É possível encontrar pelo menos cinco conceitos distintos na definição de falência empresarial. (COCHRAN, 1981).

Ilustração I



Fonte: Cochran, 1981

- A. Falência Normal: Empresa que deu baixa formal junto aos órgãos oficiais
- B. Encerramento das atividades com dívidas aos credores sem baixa formal
- C. Encerramento das atividades para evitar perdas e dívidas sem baixa formal
- D. Empresas vendidas ou transformadas em outras atividades
- E. Descontinuidade da empresa por qualquer outra razão

Com a finalidade de delimitar o conceito mais apropriado, foi adotado o conceito de falência normal, tendo em vista a melhor disponibilidade das informações nos órgãos competentes e a maior confiabilidade na apuração dos resultados evitando possíveis discrepâncias por não conceituar adequadamente o objeto de estudo.

#### 3.1 Falência Na Perspectiva Brasileira

No Brasil o estudo sobre falência começou por intermédio das pesquisas de KANITZ (1976), que buscou identificar através dos balanços financeiros das organizações características que pudessem dar indícios da saúde financeira da empresa.

De acordo com Viapiana (2001, p. 524), "... o sucesso empresarial depende de vários fatores, tanto internos como externos, e o sucesso está relacionado no modo "como" os dirigentes e as empresas fazem as coisas".

Diferentes razões podem interferir significativamente na falência das empresas. Dessa maneira é possível enumerar tais dificuldades em categorias distintas: Causas econômicas e conjunturais, políticas públicas, falhas de gestão e logística operacional (FILARDI, 2006).

Em outras palavras, as pesquisas supracitadas indicam que a empresa está sujeita a ação de diversos fatores que por muitas vezes independem da existência ou não de planejamento prévio ou capacidade gerencial, visto que durante o desenvolvimento dos negócios podem surgir contingências a serem resolvidas.

De fato, as pesquisas que têm como foco a micro e pequena empresa são imprescindíveis no desenvolvimento da economia local e conseqüentemente para a economia do país como um todo.

Segundo Filardi (2006), “Há um fato que compromete um maior crescimento no número de empresas e, por conseguinte na economia, que são os altos índices de mortalidade precoce de micro e pequenas empresas, gerados por diferentes elementos”...

De acordo com o GEM (2005, p. 14), “O Brasil continua, em 2005, entre as nações onde mais se criam negócios. O país registrou uma taxa de 11,3%, situando na sétima colocação entre os países participantes do GEM”.

Apesar do número de empresas fecharem ser altíssimo, há uma reposição de novos empreendimentos que naturalmente equilibram a economia.

Para entender melhor o que a mortalidade precoce das empresas representa para a economia brasileira, pode-se exemplificar que se as empresas que vieram à falência conseguissem sobreviver, num período de 12 anos o problema de desemprego no Brasil estaria praticamente solucionado. (SEBRAE, 2005).

As principais causas relacionadas à alta mortalidade empresarial no Brasil estão relacionadas a falhas gerenciais na condução dos negócios. Tais falhas podem ser associadas a outros fatores, como a falta de planejamento, ausência de estudo de mercado e não identificação da concorrência. (SEBRAE, 2004).

Contudo, falar sobre saúde financeira, mortalidade precoce, tendência de falência e outros fatores ligados ao assunto pressupõe não apenas entender as variáveis existentes no processo, mas também a forma como tais variáveis são conduzidas.

De acordo com Viapiana (2001, p. 513), “Os fatores que levam uma empresa ao fracasso são variados, nem sempre sendo possível identificá-los”.

Segundo Filardi (2006), “A mortalidade de pequenas empresas não acontece apenas como uma fase natural de seu ciclo de vida. As turbulências do ambiente empresarial têm aumentado, trazendo cada vez mais desafios para a sobrevivência das empresas”.

Para entender melhor essa relação, é possível fazer um paralelo com a medicina. Uma pessoa que tenha características acentuadas de obesidade, fumo e ausência de atividade física estará mais propensa a ter um risco elevado de morte. De igual modo as empresas que apresentarem aspectos semelhantes de má condução de seus negócios, muito provavelmente terão maior predisposição à falência.

Fatores como ausência de capital de giro e estratégias de marketing agressivas podem contribuir para o aumento das dificuldades do empreendedor que está iniciando um novo negócio e ainda não tem a visibilidade de seus clientes, carecendo de maiores recursos para realizar os investimentos necessários (FILARDI, 2006).

Muitas têm sido as perspectivas a respeito dos diversos fatores que podem contribuir para a previsão de falência de uma empresa.

Na verdade, para uma melhor compreensão das variáveis que podem influenciar na condução dos negócios, é imprescindível categorizar os fatores e relacioná-los aos seus respectivos impulsionadores.

Para efeito desse estudo foram divididas três categorias distintas em que os fatores podem estar relacionados.

Segundo Dutra (2005, p. 102), “Isoladamente os fatores sócio-econômicos são insuficientes para analisar o fracasso de determinado negócio, sendo necessário, portanto relacionar os mesmos ao perfil psicológico do empreendedor”.

No quadro I estão descritos exclusivamente fatores considerados como não-financeiros, e que nortearão o enfoque do estudo aqui proposto.

Obviamente, algumas dessas variáveis podem ter maior relevância que outras ou até mesmo se correlacionarem entre si, bem como outras variáveis podem surgir no decorrer das pesquisas.

Quadro I – Relação dos fatores encontrados que podem contribuir para a falência empresarial

Fatores encontrados que podem contribuir para a falência empresarial		
Empreendedor	Empresa	Ambiente
1. Falta de experiência no segmento	1. Mau atendimento ao cliente	1. Dificuldade com a carga tributária elevada
2. Baixo nível de escolaridade do gestor	2. Má localização da empresa	2. Dificuldade em atender os procedimentos burocráticos
3. Falta de experiência gerencial	3. Instalações inadequadas	3. Falta de clientes
4. Não buscar Aperfeiçoamento em Gestão	4. Falta de Credibilidade dos funcionários na empresa	4. Inadimplência dos clientes
5. Falta de profissionalismo entre sócios	5. Falta de consultoria jurídica e contábil	5. Ausência de parcerias para fortalecimento mútuo
6. Falta de planejamento prévio	6. Ausência de propaganda e ações para fortalecimento da marca	6. Problemas em enfrentar a concorrência
7. Falta de controles gerenciais	7. Falta de inovação e qualidade	7. Problemas com ambiente externo (política, economia)
8. Mau relacionamento com os funcionários	8. Gestão inadequada dos recursos	8. Problemas familiares
9. Recrutamento e seleção ineficazes	9. Manutenção dos clientes	9. Falta de mão-de-obra qualificada
10. Centralização das tarefas		

Fonte: Elaboração própria (Adaptado de Filardi 2006 e Viapiana 2001)

Segundo Greatti (2006, p. 1), “No atual contexto de desafios e incertezas, o desenvolvimento das organizações e até mesmo sua sobrevivência depende em grande parte, da capacitação, das habilidades e das características individuais dos seus empreendedores”.

Os estudos anteriores sobre falência nas organizações estão pautados tão somente em indicadores financeiros e dessa forma limita o papel do agente principal no empreendimento, o dono do negócio e ao ressaltar essa condição busca-se propor uma nova forma de estudar a falência de uma organização.

Identificar as características do empreendedor de sucesso já não é mais um grande desafio para os estudiosos do assunto. Talvez, a maior dificuldade seja mensurar até que ponto determinado perfil contribui de maneira determinante para o fracasso de uma organização.

Dessa forma, durante essa pesquisa delinear-se as características e fatores que permitiram entender melhor as variáveis que podem contribuir de maneira expressiva para a falência de uma organização.

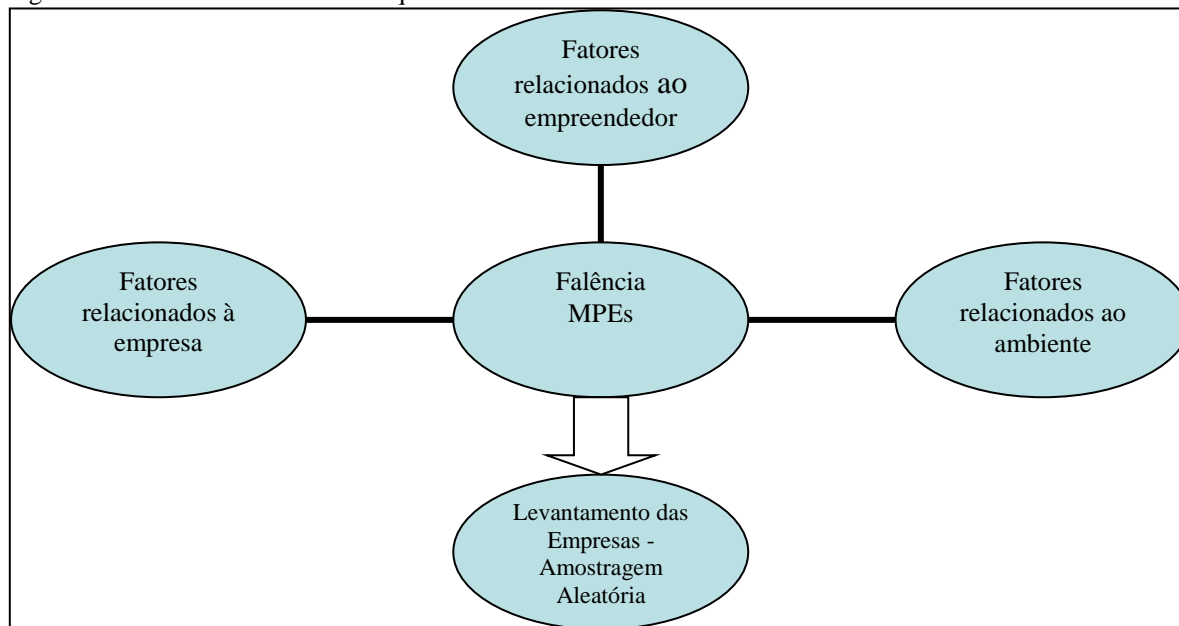
#### 4 METODOLOGIA

Para efeito desse estudo utilizou-se a pesquisa descritiva e explicativa, visto que ambas se complementam no que se refere à explicação de fenômenos ou variáveis ainda pouco observáveis ou analisadas sob outro enfoque.

Traçando um paralelo com a previsão de falência, percebe-se que esses dois tipos se encaixam melhor na proposta da pesquisa, visto que o tema ainda necessita de estudos mais aprofundados e os fatores que determinam sua ocorrência são ainda pouco conhecidos. Como complemento da mesma foi realizado o levantamento e a pesquisa de campo para mensurar com maior exatidão o fenômeno estudado.

A figura I demonstra o modelo conceitual de pesquisa que representa a correlação entre as diferentes categorias que foram analisadas junto ao empresário sobre o fenômeno da falência nas empresas.

Figura I – Modelo Conceitual de Pesquisa



Fonte: Elaboração Própria

Dessa forma é possível perceber que além da identificação dos fatores que podem contribuir para a falência de uma empresa, é imprescindível entender a maneira com que os mesmos podem se potencializar.

Para tanto, verificou-se a percepção do microempresário em relação aos diversos fatores não-financeiros impulsionadores de uma possível tendência de falência. Para realização das pesquisas constatou-se que a melhor ferramenta metodológica seria a análise de conteúdo.

Esse método pode ser utilizado para pesquisas quantitativas e qualitativas, encaixando-se perfeitamente no estudo aqui proposto, que visou analisar a perspectiva do empresário que faliu em relação ao aporte teórico existente sobre o tema.

Sendo assim, através da análise dos resultados encontrados foi possível mapear as características que foram decisivas para a previsão de falência na MPE.

Levantamento da JUCERJA (2010) indica que há no município de Duque de Caxias 1.733 MPEs que encerraram suas atividades consolidando o que se denomina falência normal. Esse número representa o universo da pesquisa.

Tendo em vista a homogeneidade da fonte das informações, considerou-se como amostra relevante a quantidade de 60 entrevistas.

A escolha desse quantitativo para representar a amostra estudada justifica-se em função de que o modelo torna-se validado e consistente a partir da escolha de uma quantidade amostral relativamente equilibrada, de modo a evitar distorções nos resultados, permitindo assim a generalização dos resultados.

#### 4.1 Coleta De Dados

A obtenção dos dados foi realizada através de entrevistas gravadas com roteiro semi-estruturado. A escolha desse instrumento tem por finalidade complementar o método de análise de conteúdo. Com isso, foi possível identificar diferentes perspectivas a respeito de um mesmo problema.

O roteiro utilizado teve perguntas abertas e fechadas, de maneira a propiciar a melhor adaptação à linguagem do entrevistado. A partir daí, as perguntas elaboradas objetivaram levantar os fatores relacionados às variáveis encontradas em estudos similares, com a finalidade de agrupar os mesmos e estabelecer uma correlação a respeito do risco de falência empresarial numa MPE.

A obtenção dos dados que levaram aos entrevistados ocorreu através de solicitação na Junta Comercial do Estado das respectivas informações para fins de pesquisa acadêmica. A partir daí, foram realizadas tentativas de

agendamento das entrevistas com os empresários que encerraram formalmente suas atividades até que se obtivesse o número representativo da amostra correspondente.

O processo de sorteio sistemático foi feito pelo método tradicional indicado nos livros de estatística, tomando por base a técnica citada pelos autores BUSSAB (2004), SILVA (1998) e TRIOLA (1999), que consiste em tomar o tamanho da população e dividi-la pelo tamanho da amostra ( $N/n = a$ , aproximando-se para o inteiro mais próximo).

Após dividir o quantitativo da população pela amostra estudada, formou-se a seqüência dos elementos correspondentes aos números  $x$ ;  $x + a$ ;  $x + 2^a$ ; e assim sucessivamente até completar o quantitativo amostral total.

Para tanto, foi executado um rastreamento exaustivo junto às empresas e aos empresários selecionados, por meio de várias tentativas, tais como: telefone residencial, comercial e correio eletrônico dos sócios das empresas estudadas, sendo desconsideradas as empresas cujos sócios não foram localizados, não quiseram responder ou que o empreendimento não chegou a funcionar, sendo substituídas nesses casos por novas empresas preservando a seqüência estabelecida até alcançar o número de empresas da amostra calculada acima.

Para analisar as respostas obtidas através das entrevistas gravadas foi utilizado o método de análise de conteúdo.

De acordo com Vergara (2008, p. 15), “A análise de conteúdo é considerada uma técnica para o tratamento de dados que visa identificar o que está sendo dito a respeito de determinado tema”.

Dessa forma a análise de conteúdo é capaz de identificar por meio das informações descritas, indicadores que possibilitem a inferência de conhecimentos relacionados ao assunto abordado.

Como ferramenta de apoio e análise estatística foi utilizado o programa SPSS, muito eficaz para realizar cruzamento de variáveis e estabelecer possíveis correlações entre as mesmas.

Para identificar se havia correlação entre os fatores, foi realizada por intermédio do SPSS a análise de correlação denominada “Coeficiente de Ró de Spearman”, que tem como finalidade mensurar a intensidade da relação das variáveis observadas.

O coeficiente Ró de Spearman varia entre -1 e 1. Quanto mais próximo estiver desses extremos, maior será a associação linear entre as variáveis. O sinal negativo da correlação significa que as variáveis variam em sentido contrário, isto é, as categorias mais elevadas de uma variável estão associadas a categorias mais baixas da outra variável. (PESTANA; GAGEIRO, 2005).

## **5 RESULTADOS CORRELACIONADOS AO EMPREENDEDOR, EMPRESA E AMBIENTE**

Cada empreendedor entrevistado respondeu perguntas que foram divididas em três blocos distintos com enfoques diferentes. O primeiro bloco direcionou questionamentos que tinham por finalidade confrontar fatores ligados ao empreendedor em si. Já o segundo bloco de perguntas visou entender os fatores relacionados à empresa que poderiam contribuir no processo de falência da organização. O terceiro e último bloco verificou os fatores ambientais que tiveram relação com o encerramento da empresa.

Na apuração dos resultados da pesquisa foi realizado cruzamento entre os diferentes blocos para identificar uma possível correlação entre os fatores e mensurar sua potencialidade. Para realizar o cruzamento das variáveis foi utilizado o software SPSS.

Além dos fatores contribuírem isoladamente para a falência organizacional, eles também podem se potencializar quando combinados, ou seja, a existência de mais de um fator que caracteriza a tendência de falência pode aumentar a probabilidade de encerramento prematuro do negócio iniciado. Nesse tópico serão explicitados os casos em que se verificou a correlação entre as variáveis e sua possível potencialização.

### **I. Tempo De Experiência X Grau De Instrução**

Através da comparação entre as variáveis “tempo de experiência” no segmento e “grau de instrução”, constatou-se que essas variáveis são diretamente proporcionais, ou seja, há uma tendência de que os empreendedores com maior grau de instrução tenham mais experiência no segmento em que escolheram para atuar.

É Imprescindível mencionar que a intensidade de correlação entre as variáveis é significativamente alta. Logo esses dois fatores combinados potencializam-se e podem configurar uma tendência de falência conforme demonstrado na tabela I.

Tabela I: Correlação - Tempo de Experiência x Grau de Instrução

EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO X INSTRUÇÃO			EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	GRAU DE INSTRUÇÃO
Spearman's rho	EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	Correlation Coefficient	1,000	,891
		Sig. (2-tailed)		,144
	INSTRUÇÃO	Correlation Coefficient	,891	1,000
		Sig. (2-tailed)	,144	.

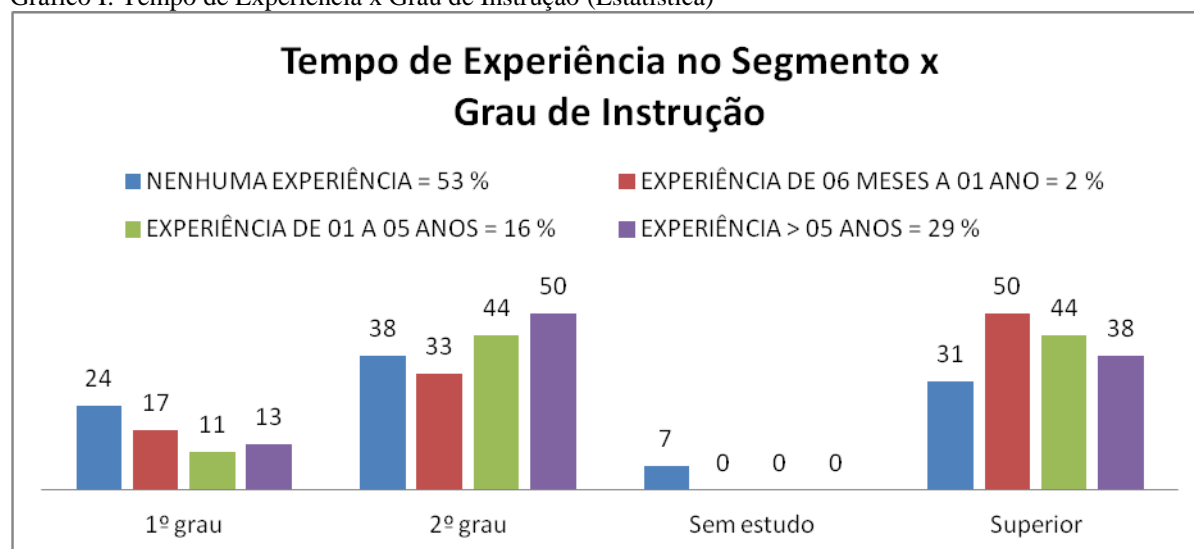
Fonte: Elaboração Própria (SPSS)

Pouco mais da metade dos empresários que encerram suas empresas não possuíam experiência alguma no segmento de atuação.

Um fato que chamou bastante a atenção é que desse percentual de empreendedores inexperientes, cerca de 30% deles possuíam nível superior e quase 40% possuíam o ensino médio.

Contrariando o senso comum que provavelmente induziria a vincular falta de experiência no segmento com baixo grau de instrução, o que foi identificado é que os empresários com nível superior acreditavam que a faculdade concluída era capaz de substituir a falta de experiência no segmento de atuação.

Gráfico I: Tempo de Experiência x Grau de Instrução (Estatística)



Fonte: Elaboração Própria

Entre os empreendedores que possuíam tempo de experiência oscilando entre 06 meses a 01 ano no mínimo, houve um percentual maior de empresários com nível superior. Nessa faixa de experiência não foram identificados empresários sem estudo algum e o percentual de empreendedores com grau de instrução médio e fundamental foi relativamente equilibrado.

Para os entrevistados que possuíam um tempo de experiência compreendido na faixa entre 01 a 05 anos, foi encontrado um percentual bastante equilibrado entre os empresários que tinham um grau de instrução considerado médio e os que possuíam nível superior.

Em ambos os casos o percentual foi de 44%. Vale ressaltar que o percentual de empresários com nível fundamental de instrução foi relativamente menor e não houve incidência de empreendedores sem estudo nessa faixa conforme pode ser observado no gráfico anterior, que mensura os percentuais correlacionados entre as variáveis “Tempo de Experiência” e “Grau de Instrução”.



Assim, apesar do percentual de empresários com baixo grau de instrução não representar inicialmente um número tão significativo, notou-se que há uma percepção equivocada de que a educação formal pode de alguma forma compensar pela ausência de conhecimento do setor onde se pretendeu atuar.

## II. Experiência No Segmento X Experiência Gerencial

É imprescindível destacar nesse tópico que não se deve confundir experiência no segmento de atuação da empresa com a experiência em gestão propriamente dita.

É extremamente normal um empreendedor ter trabalhado com gerenciamento de recursos e pessoas por um tempo significativo e inserir-se em um segmento de mercado até então desconhecido por ele.

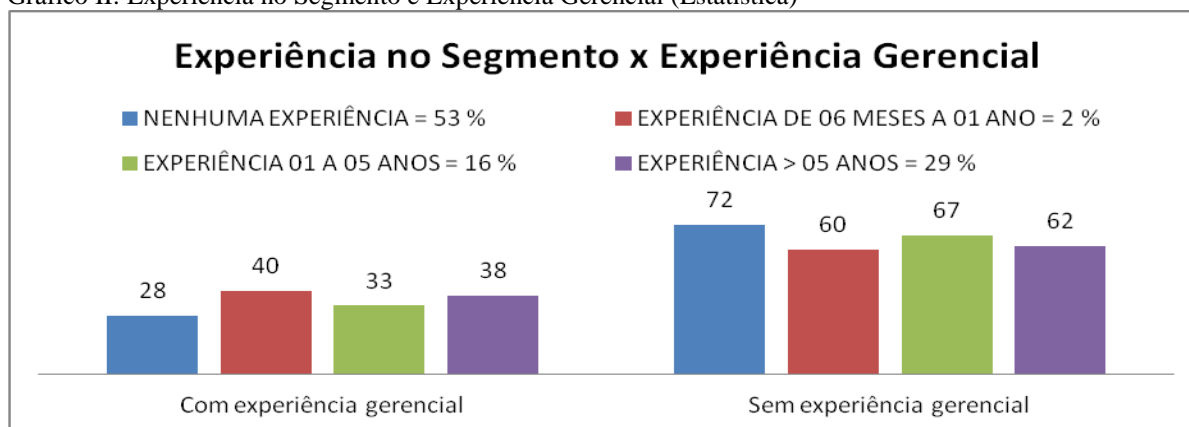
Dessa forma, apesar dos seus conhecimentos em gestão, o mesmo deverá inteirar-se de informações específicas daquele nicho de mercado.

De igual modo, uma pessoa pode atuar em determinado segmento durante boa parte de sua vida profissional e por essa razão acreditar que detêm o conhecimento apropriado e as informações necessárias para conduzir um empreendimento eficazmente.

Na verdade, o ideal seria que ambas as experiências delimitadas neste tópico “caminhassem” juntas, de maneira a se aperfeiçoarem simultaneamente.

Contudo, os resultados encontrados demonstram que na prática essas duas variáveis trazem impacto direto na falência da organização quando desconhecidas pelo empresário. Entre os empreendedores sem experiência no segmento, identificou-se um percentual de mais de dois terços dos empresários sem experiência alguma em gestão.

Gráfico II: Experiência no Segmento e Experiência Gerencial (Estatística)



Fonte: Elaboração Própria

Já entre os empresários com experiência no segmento entre 06 meses e 01 ano, o percentual de empreendedores sem experiência gerencial também foi muito alto, representando 60% do total de entrevistados com essas características.

Em ambos os casos há desconhecimento das técnicas de gestão, ou seja, há empreendedores com pouca ou nenhuma experiência no segmento que são desprovidos em sua grande maioria de conhecimentos de gerenciamento e administração.

Para exemplificar melhor o que foi constatado, pode-se perceber que entre os entrevistados que possuíam experiência no segmento compreendida entre 01 a 05 anos o percentual de empresários sem experiência gerencial foi de 67%, um número significativamente alto.

Além disso, entre os empreendedores com experiência no segmento superior a 05 anos, identificou-se que mais de 60% não possuíam experiência em gestão de pessoas e recursos.

Reforçando os resultados descritos, o teste de intensidade de correlação apontou que o grau de aplicabilidade entre essas duas variáveis é altíssimo (0,970) e por isso esses dois fatores quando ocorrem em conjunto podem contribuir diretamente para uma possível tendência de falência.



Havendo a incidência de ambos os fatores, haverá maiores riscos do empresário não obter o sucesso desejado, tendo em vista que os mesmos potencializam-se negativamente.

O gráfico a seguir demonstra a correlação existente entre o fator “experiência no segmento” e “experiência gerencial”:

Tabela II: Correlação - Experiência no Segmento x Experiência Gerencial

EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO X EXPERIÊNCIA GERENCIAL			EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	EXPERIÊNCIA GERENCIAL
Spearman's rho	EXPERIÊNCIA SEGMENTO	Correlation Coefficient	1,000	-,970
		Sig. (2-tailed)	.	,595
	EXPERIÊNCIA GERENCIAL	Correlation Coefficient	-,970	1,000
		Sig. (2-tailed)	,595	.

Fonte: Elaboração Própria

Cabe mencionar que a tabela de análise demonstra as variáveis como inversamente proporcionais, o que só reforça o exposto até o momento. Logo, quanto maior a experiência no segmento, menor a incidência de empreendedores com experiência gerencial, visto que é comum os empresários acreditarem que uma substitua a outra.

A partir dos resultados supracitados, identificou-se que, em princípio os empreendedores não somente desconheciam as técnicas de administração de uma empresa, como também não sabiam da amplitude que a utilização das mesmas poderia trazer para a sobrevivência da organização.

Em resumo, o empresário que faliu em sua quase totalidade não imaginava que precisava de tanto preparo quanto lhe foi exigido no decorrer de seu empreendimento.

### III. Experiência No Segmento X Busca Por Aperfeiçoamento

Levando em consideração que nos resultados encontrados houve um baixo índice de empresários com experiência no segmento em que atuavam, pressupõe-se que em tese a busca por aperfeiçoamento deveria ser bastante acentuada.

Numa primeira análise constatou-se que entre os empreendedores que não possuíam experiência alguma no segmento, grande maioria não se preocupou em fazer cursos de aperfeiçoamento na área de gestão.

Gráfico III – Experiência no Segmento e Experiência Gerencial (Estatística)



Fonte: Elaboração Própria

Vale ressaltar que dos empresários que buscaram fazer cursos de aperfeiçoamento, a maior parte deles relatou que fez um ou dois cursos isoladamente de maneira bastante superficial. Obviamente, esses cursos realizados não foram suficientes para preencher as lacunas técnicas necessárias.

O gráfico abaixo demonstra a correlação dessas variáveis:

Tabela III: Correlação - Experiência no Segmento x Busca por Aperfeiçoamento

EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO X BUSCA POR APERFEIÇOAMENTO			EXPERIÊNCIA SEGMENTO	BUSCAR APERFEIÇOAMENTO
Spearman's rho	EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	Correlation	1,000	-,946
		Coefficient		
		Sig. (2-tailed)		
	BUSCA POR APERFEIÇOAMENTO	Correlation	-,946	1,000
		Coefficient		
		Sig. (2-tailed)		

Fonte: Elaboração Própria (SPSS)

Ao analisar a intensidade dessas duas variáveis e se a ação conjunta de ambas poderia potencializar a tendência de falência, constatou-se que há uma correlação muito forte entre essas duas variáveis de ordem inversa, ou seja, há uma tendência de que quanto maior a experiência no segmento, menor será a busca por aperfeiçoamento.

Observando os resultados, constatou-se que não houve busca por aperfeiçoamento gerencial tanto por empreendedores com experiência no segmento, como por aqueles que não tinham nenhuma vivência na área.

Os resultados demonstraram claramente que o empreendedor não consegue perceber suas limitações quanto à falta de experiência e a necessidade de aperfeiçoamento.

#### IV. Grau De Instrução X Busca Por Aperfeiçoamento

Analisando a correlação entre o grau de instrução e a busca por aperfeiçoamento, constatou-se que há uma intensidade alta (0,879) entre esses dois fatores conforme demonstrado no gráfico seguinte.

Tabela IV: Correlação - Grau de Instrução x Busca por Aperfeiçoamento

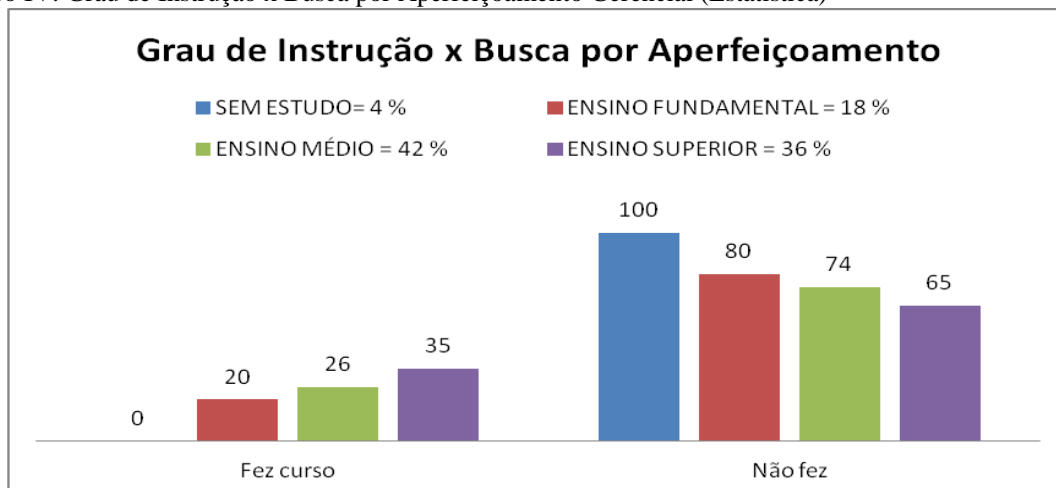
Grau de Instrução x Busca por Aperfeiçoamento			INSTRUÇÃO	APERFEIÇOAMENTO
Spearman's rho	INSTRUÇÃO	Correlation	1,000	-,879
		Coefficient		
		Sig. (2-tailed)		
	APERFEIÇOAMENTO	Correlation	-,879	1,000
		Coefficient		
		Sig. (2-tailed)		

Fonte: Elaboração Própria

Pode-se perceber que a correlação é inversamente proporcional e dessa forma quanto maior for o grau de instrução, menor a tendência por buscar o aperfeiçoamento. Em tese, pressupõe-se que o indivíduo com maior grau de instrução acredite não necessitar tanto de aperfeiçoamento quanto deveria.

Na prática, a busca por aperfeiçoamento foi baixa em todos os níveis de escolaridade, porém, na medida em que o grau de instrução aumentou; a busca por treinamento em gestão foi mais acentuada, mesmo que em pequena proporção, conforme demonstra o gráfico a seguir.

Gráfico IV: Grau de Instrução x Busca por Aperfeiçoamento Gerencial (Estatística)



Fonte: Elaboração Própria

Conforme pode ser observado, os empresários sem estudo algum não fizeram nenhum curso para se aperfeiçoar. Dos que possuíam apenas o nível fundamental, o percentual de busca por aperfeiçoamento também foi extremamente baixo.

Apesar da constatação de que, quanto maior o grau de instrução, maior a conscientização por parte dos empresários da necessidade de aperfeiçoamento, mesmo os empreendedores com o nível superior representam um percentual muito baixo na estatística dos que fizeram cursos de técnicas de gestão e práticas relacionadas à boa administração do empreendimento.

Apenas 1/3 dos gestores fez algum tipo de curso visando o aprimoramento de seus conhecimentos e a melhoria de suas práticas de gerenciamento organizacional:

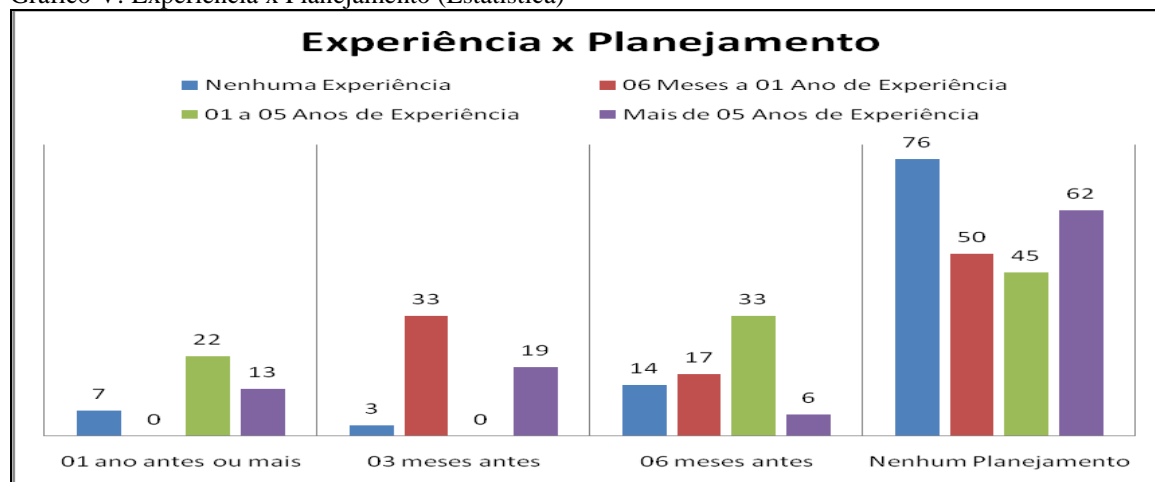
#### V. Tempo De Experiência X Planejamento

Fazendo uma análise das variáveis: “Tempo de experiência no segmento e Planejamento prévio do negócio”, constatou-se um quadro bastante interessante. Os empreendedores que possuíam uma experiência mediana, em geral preocuparam-se em realizar algum planejamento antes de iniciar o negócio.

No entanto, os que possuíam larga experiência no segmento e os que não possuíam nenhuma foram os que não se preocuparam em realizar nenhum planejamento antecipado.

Logo, há uma tendência de que por ausência de conhecimento ou excesso dele, subestime-se a importância de um planejamento prévio bem delineado.

Gráfico V: Experiência x Planejamento (Estatística)



Fonte: Elaboração Própria

Ao realizar a análise de intensidade entre as variáveis, identificou-se um alto grau de correlação entre as mesmas. Dessa forma, quando as duas são consideradas em conjunto os fatores se potencializam e podem refletir numa tendência de falência da empresa. O gráfico abaixo demonstra a correlação entre as variáveis:

Tabela V: Correlação - Experiência no Segmento x Planejamento

EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO X PLANEJAMENTO			EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	PLANEJAMENTO
Spearman's rho	EXPERIÊNCIA NO SEGMENTO	Correlation	1,000	,969
		Coefficient		
	Sig. (2-tailed)	.	,198	
	PLANEJAMENTO	Correlation	,969	1,000
Coefficient				
Sig. (2-tailed)	,198	.		

Fonte: Elaboração Própria

Um ponto importante observado na análise de correlação é que os fatores estão correlacionados de maneira diretamente proporcionais. Logo, a lógica é que, na medida em que se aumenta o tempo de experiência, de igual modo a tendência a existir um planejamento prévio é muito maior.

## 6 CONCLUSÕES E CONSIDERAÇÕES FINAIS

No que se refere aos fatores correlacionados expostos nessa pesquisa, foi possível identificar que influenciaram de maneira decisiva diretamente na falência da empresa a ausência de experiência no segmento, a falta de planejamento, o desconhecimento de técnicas e controles gerenciais, bem como a ausência de busca por aperfeiçoamento. Esses fatores isoladamente já se constituem variáveis relevantes para determinar uma tendência de falência e quando combinados praticamente são capazes de traçar o “mapa” de óbito da organização.

Um ponto importante é que muitos empresários durante as entrevistas apontaram a carga tributária como grande retentora dos recursos da empresa. Realmente não é novidade que no Brasil tem-se uma carga de impostos absurda. Porém, é preciso reforçar que todos os fatores relacionados aos gastos são consequenciais e não configuram as causas dos problemas.

Dessa forma, o empreendedor não percebe que determinadas ações relacionadas às variáveis que antecedem os fatores financeiros especificamente, caso tivessem sido realizadas provavelmente trariam equilíbrio para os negócios da empresa. Em resumo, as dificuldades financeiras das organizações são em sua quase totalidade oriundas de práticas equivocadas de gerenciamento e falta de experiência na condução dos negócios, visto que, são diretamente influenciadas pela ação efetiva do empreendedor.

Cabe mencionar que todos os fatores descritos acima e outros indicados com maior riqueza de detalhes na pesquisa completa que originou nesse artigo, quando correlacionados entre si aumentaram significativamente as chances de falência da empresa. Uma conclusão facilmente observada e alarmante é que os empresários em sua grande maioria são totalmente desprovidos dos conhecimentos essenciais de gestão e das habilidades inerentes à condução de um empreendimento.

A respeito das ações para evitar o fechamento, não há dúvidas que a maior parte dos relatos mencionados não se configurou em ação e sim intenção, ou seja, não se tratava de nenhum plano eficaz e direcionado para evitar a falência, mas apenas tentativas isoladas de identificação do problema sem sucesso. Vale mencionar que a maior parte dos empresários não sabia que rumo tomar diante das dificuldades enfrentadas, o que remete a situação de se “velejar em um barco a deriva”.

Por fim, vale destacar que foi possível prever a falência de uma organização a partir de indicadores não-financeiros extraídos da percepção do empreendedor, mensurando com eficiência a antecedência desse fenômeno. Com isso, foi possível não somente identificar os fatores não-financeiros que contribuem diretamente para o processo de falência organizacional, mas correlacionar os mesmos de modo a indicar como a combinação de tais variáveis pôde potencializar a falência das organizações.

Sendo assim, essa pesquisa representou um avanço nos estudos da falência organizacional, visto que até então as pesquisas direcionadas a esse tema preocuparam-se apenas em levantar os fatores diversos ou mensurar a falência a partir de aspectos contábeis. Dessa forma, o estudo aqui realizado fez a junção entre duas abordagens distintas a respeito do tema, sendo capaz de traçar um importante conjunto informacional que, sem dúvida, auxiliará aos empreendedores em sua jornada empresarial.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BUSSAB, Wilton O. MORETTIN, Pedro A. **Estatística Básica** - SP, Editora Saraiva, 2004.
- COCHRAN, A. B. **Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature**. Journal of Small Business Management, Oct. 1981, V.19, p 50 (10).
- DUTRA, Ivan de Souza. **Ambiente empreendedor e a mortalidade empresarial**. Estudo do perfil do empreendedor da micro e pequena empresa do norte do Paraná. Dissertação de Mestrado, Universidade Estadual de Londrina. 2005.
- FILARDI, Luís Fernando. **Estudo dos fatores contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo**. Tese de Doutorado, FEA/USP. 2006.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Executive Report**, Babson College Press, 2005.
- GREATTI, Ligia. **O uso do plano de negócios como instrumento de análise comparativa das trajetórias de sucesso e de fracasso empresarial**. 2006.
- JUCERJA. Relatório eletrônico de baixas formais nos municípios. Rio de Janeiro, 2010.
- KANITZ, S. C. **Indicadores Contábeis e Financeiros de Previsão de Insolvência**: a experiência na pequena e média empresa brasileira. Tese (livre docência), Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1976.
- KAPLAN, Robert, S; NORTON David, P. **A estratégia em ação**. Balanced Scorecard. 24 ed. Campus / Elsevier. Rio de Janeiro, 1997.
- PESTANA, Maria Helena; GAGEIRO, João Nunes. **Análise de Dados para Ciências Sociais**. A complementaridade do SPSS. 4 ed. Lisboa. Edições Sílabo, 2005.
- SEBRAE. **Como elaborar uma pesquisa de mercado**. 2005
- SEBRAE. **Sobrevivência e mortalidade nas empresas paulistas de 01 a 05 anos**. 2005.
- SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Relatório de pesquisa. Brasília, agosto. 2004
- SEBRAE. **Boletim Estatístico de micro e pequenas empresas**. Observatório Sebrae, primeiro semestre. 2005.
- VERGARA, Sylvia Constant. **Métodos de pesquisa em administração**. 3 ed. São Paulo, Atlas, 2008.
- VIAPIANA, Cláudio; ERDMANN, Rolf Hermann. **Fatores de sucesso e fracasso da micro e pequena empresa**. Dissertação de Mestrado, UFSC. 2001