

As principais causas de falência das pequenas empresas no Brasil no período de 2012 a 2022

The main causes of bankruptcy for small businesses in Brazil between 2012 and 2022

Las principales causas de quiebra de pequeñas empresas en Brasil entre 2012 y 2022

DOI: 10.55905/rmuscv2n1-008

Recebido: 25/03/2024

Aceito: 30/04/2024

**Jonas André Godinho da Silva¹, Paula Izabela Nogueira Bartkiw Rodrigues²,
Denilson Cesar Sena³**

RESUMO

A pesquisa tem como principal objetivo trazer uma análise comparativa sobre as possíveis causas geradoras de falência de micro e pequenas empresas MEI (Micro Empreendedor Individual), no Brasil durante o período de 2012 á 2022, que representam um total de cerca de nove milhões de micro e pequenas empresas até o presente momento, atuando no setor comercial e de prestação de serviços, em que no cenário econômico nacional possuem grande representatividade gerando um volume de R\$420 bilhões de reais por ano, número próximo de vinte e sete por cento do PIB (Produto Interno Bruto do Brasil), mas em contrapartida (29%) vinte e nove por cento dessas empresas não chegam ou tem as suas atividades encerradas antes dos 5 anos de sua criação. Através de dados comparativos relatórios nacionais e internacionais demonstrando uma forte evolução e crescimento do empreendedorismo no Brasil. Sendo assim, a pesquisa apresenta as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas ao longo do seu desenvolvimento no mercado nacional. A metodologia aplicada foi com modelo de pesquisa de trabalhos e pesquisas anteriores referentes ao tema, no período em questão tendo assim uma média dos principais motivos causadores de falência nas pequenas empresas.

Palavras-chave: pequenas empresas, falência, empreendedorismo.

ABSTRACT

The main objective of this research is to provide a comparative analysis of the possible causes of bankruptcy of micro and small MEI (Micro Individual Entrepreneur) companies in Brazil between 2012 and 2022, which represent a total of around nine million micro and small companies to date, operating in the commercial and service sectors, in the national economic scenario, they are highly representative, generating a volume of R\$420

¹ Graduando em Administração pelo Centro Universitário Santa Cruz (UNISANTACRUZ), Curitiba - Paraná, Brasil. E-mail: jonassilvagodinho@gmail.com

² Mestre em Comunicação pela Universidade Tuiuti do Paraná, Especialista em Gestão Empresarial, Centro Universitário Santa Cruz (UNISANTACRUZ), Curitiba - Paraná, Brasil. E-mail: tutor2@unisantacruz.edu.br

³ Mestre em Administração e inovações tecnológicas, Centro Universitário Santa Cruz (UNISANTACRUZ), Curitiba - Paraná, Brasil. E-mail: drsenaadv@gmail.com

billion reais per year, a figure close to twenty-seven percent of the GDP (Gross Domestic Product of Brazil), but on the other hand (29%) twenty-nine percent of these companies do not arrive or have their activities closed down within five years of their creation. Comparative data from national and international reports show a strong evolution and growth of entrepreneurship in Brazil. The research therefore presents the main difficulties faced by companies as they develop in the domestic market. The methodology applied was based on a research model of previous works and research on the subject, during the period in question, thus providing an average of the main reasons for small companies going bankrupt.

Keywords: small businesses, bankruptcy, entrepreneurship.

RESUMEN

El objetivo principal de esta investigación es proporcionar un análisis comparativo de las posibles causas de quiebra de las micro y pequeñas empresas MEI (Micro Empresario Individual) en Brasil entre 2012 y 2022, que representan un total de alrededor de nueve millones de micro y pequeñas empresas hasta la fecha, que operan en los sectores comercial y de servicios, En el escenario económico nacional, son altamente representativas, generando un volumen de R\$420 mil millones al año, cifra cercana al veintisiete por ciento del PIB (Producto Interno Bruto de Brasil), pero por otro lado (29%) el veintinueve por ciento de estas empresas no logran prosperar o tienen sus actividades cerradas dentro de los cinco años de su creación. Datos comparativos de informes nacionales e internacionales muestran una fuerte evolución y crecimiento del espíritu empresarial en Brasil. La investigación presenta, por tanto, las principales dificultades a las que se enfrentan las empresas en su desarrollo en el mercado nacional. La metodología aplicada fue modelada a partir de trabajos e investigaciones anteriores sobre el tema en el período en cuestión, proporcionando así un promedio de las principales razones de quiebra de las pequeñas empresas.

Palabras clave: pequeñas empresas, quiebra, iniciativa empresarial.

1 INTRODUÇÃO

O advento do século XXI, especialmente após a consolidação do fenômeno da globalização e a intensificação do desenvolvimento tecnológico, os quais provocaram um acirramento ainda maior da competitividade empresarial, fez com que o empreendedorismo fosse visto como uma atividade vital nas atuais economias (JANSSEN, 2020; DOLABELA, 1999; DORNELAS, 2008).

A pesquisa abordará as principais causas das micro e pequenas empresas em nosso país no período de 2012 á 2022. Será identificado por meio da pesquisa as possíveis causas de falência e possíveis soluções, com objetivo de que novos e futuros empreendedores por meio desta pesquisa consigam verificar as dificuldades enfrentadas

por outras empresas do mesmo setor e venham através deste estudo, seguir um novo caminho e obter maior possibilidade de sobrevivência para a sua empresa. A pesquisa em questão tem como principal objetivo trazer as principais causas da falência das empresas ao longo dos anos.

A metodologia aplicada neste artigo foi o indutivo, ou seja, parte de casos particulares para um contexto geral, o modelo de abordagem foi utilizado a qualitativa, estabelecendo uma classificação natural do objetivo proposto. Pois identifica o nível de qualidade do elemento em estudo. Uma pesquisa explicativa, identificando e ao mesmo tempo especificando o problema, contudo buscando soluções viáveis para a redução das falências, causados por problemas expostos em relatórios de pesquisas de níveis globais, GEM e nacionais SEBRAE.

Nesse sentido, é crucial caracterizarmos e contextualizarmos o perfil das empresas, como o MEI (Microempreendedor Individual), que se resume a negócios de empresário único, um funcionário, sem sócio, com faturamento anual limitado a R\$ 81 mil, enquadrando-se no Simples Nacional, um regime tributário simplificado. A pesquisa também aborda empresas de porte ME (Microempresas), que podem ter um ou mais sócios, com faturamento máximo de R\$ 360 mil por ano. Essas empresas podem contar com até 9 funcionários no comércio e serviços, e até 19 na indústria. As atividades em questão estão relacionadas à prestação de serviços e ao setor comercial em geral.

No Brasil, o empreendedorismo começou a ganhar força na década de 1990, durante a abertura da economia. A entrada de produtos importados no mercado interno ajudou a controlar os preços – condição importante para o país voltar a crescer e não tanto do conhecimento técnico de gestão como se imaginava até pouco tempo atrás. Quando falamos do empreendedorismo brevemente a pronúncia se demonstra simples, porém é de uma forma muito grandiosa com o poder de movimentar a economia de um bairro/cidade/estado ou a economia mundial.

Empreendedorismo é aprendizado pessoal que, impulsionado motivação, criatividade e iniciativa, busca a descoberta vocacional, a percepção de oportunidades e a construção de um projeto de vida ideal. Ser empreendedor é preparar-se emocionalmente para o cultivo de atitudes positivas no planejamento de vida. É buscar o equilíbrio nas realizações considerando as possibilidades de erros com processo de aprendizado e melhorando [...], é criar ambientes mentais criativos, transformando sonhos em riqueza. Menezes (apud DIAS, 2016, p. 73)

Uma das definições mais aceitas da atualidade é a de criar e dar valor a algo, além de dedicar-se e assumir risco, para obter recompensas tanto econômicas quanto

peçoais (HISRICH; PETERS, 2004). O conceito de “empreendedorismo” é concebido de diferentes formas conforme citam os autores (DOLABELA,1999).

2 PRINCIPAIS CAUSAS DE FALÊNCIA DAS PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

No Brasil, o fechamento de pequenas empresas é frequentemente atribuído a uma combinação complexa de desafios econômicos e estruturais. Muitas dessas empresas enfrentam dificuldades financeiras significativas, muitas vezes decorrentes de uma gestão inadequada dos recursos disponíveis. A alta carga tributária e a burocracia também exercem pressão adicional sobre esses empreendimentos, tornando difícil a manutenção de margens de lucro saudáveis. Além disso, a instabilidade econômica no país, marcada por variações no cenário político e crises financeiras, pode impactar negativamente as pequenas empresas, que, por vezes, carecem da robustez necessária para se adaptar rapidamente a essas mudanças. A competitividade acirrada em muitos setores, somada à dificuldade de acesso a crédito e financiamento, representa outro desafio significativo. Pequenos negócios, muitas vezes, encontram-se em uma posição vulnerável diante da concorrência e, ao mesmo tempo, têm dificuldades em obter recursos para investir em inovação e expansão. O ambiente regulatório complexo, somado à falta de planejamento estratégico em alguns casos, também contribui para o fechamento dessas empresas. Esses fatores, quando combinados, evidenciam a necessidade de medidas abrangentes para fortalecer o ecossistema empreendedor no Brasil e proporcionar um ambiente mais propício ao crescimento sustentável das pequenas empresas.

Atualmente, a escassez de pesquisas específicas sobre os desafios que conduzem empresas ao fechamento antes dos cinco anos de atividade representa uma lacuna significativa no entendimento do panorama empreendedor. A ausência de dados detalhados sobre esses obstáculos impede uma análise aprofundada e a formulação de estratégias eficazes para mitigar tais desafios. A compreensão desses fatores críticos é vital para fornecer orientação prática às empresas emergentes e contribuir para o desenvolvimento de políticas e práticas empresariais mais resilientes. Alguns motivos comuns incluem segundo o SEBRAE (2021) um estudo realizado a partir da base de dados da FRB (Receita Federal do Brasil) e de pesquisas de campo realizadas entre 2018/2021, Esses dados indicam que, entre os diferentes tipos de Pequenos Negócios, os Microempreendedores Individuais (MEIs) enfrentam a maior taxa de mortalidade, com

29% encerrando suas atividades após 5 anos. As Microempresas (MEs) apresentam uma taxa intermediária de 21,6%, enquanto as Empresas de Pequeno Porte (EPPs) têm a menor taxa, com 17% encerrando após o mesmo período. Essas estatísticas sugerem variações significativas na sustentabilidade e longevidade desses empreendimentos, destacando a importância de entender os fatores que influenciam o sucesso ou fracasso nos diferentes segmentos de negócios.

Falta de Planejamento Financeiro: Muitas pequenas empresas não têm um planejamento financeiro sólido, o que pode levar a problemas de fluxo de caixa e endividamento.

Gestão Ineficiente: A má gestão, incluindo decisões inadequadas, falta de experiência gerencial e incapacidade de se adaptar às mudanças, pode ser prejudicial.

Concorrência: A competição intensa pode ser difícil para pequenas empresas, especialmente se não conseguirem diferenciar seus produtos ou serviços de maneira eficaz.

Custo de Operação Elevado: Altos custos operacionais, como aluguel, salários e despesas fixas, podem ser insustentáveis para empresas em fase inicial.

Problemas Tributários: A complexidade tributária no Brasil pode sobrecarregar pequenos negócios, tornando-os suscetíveis a questões fiscais.

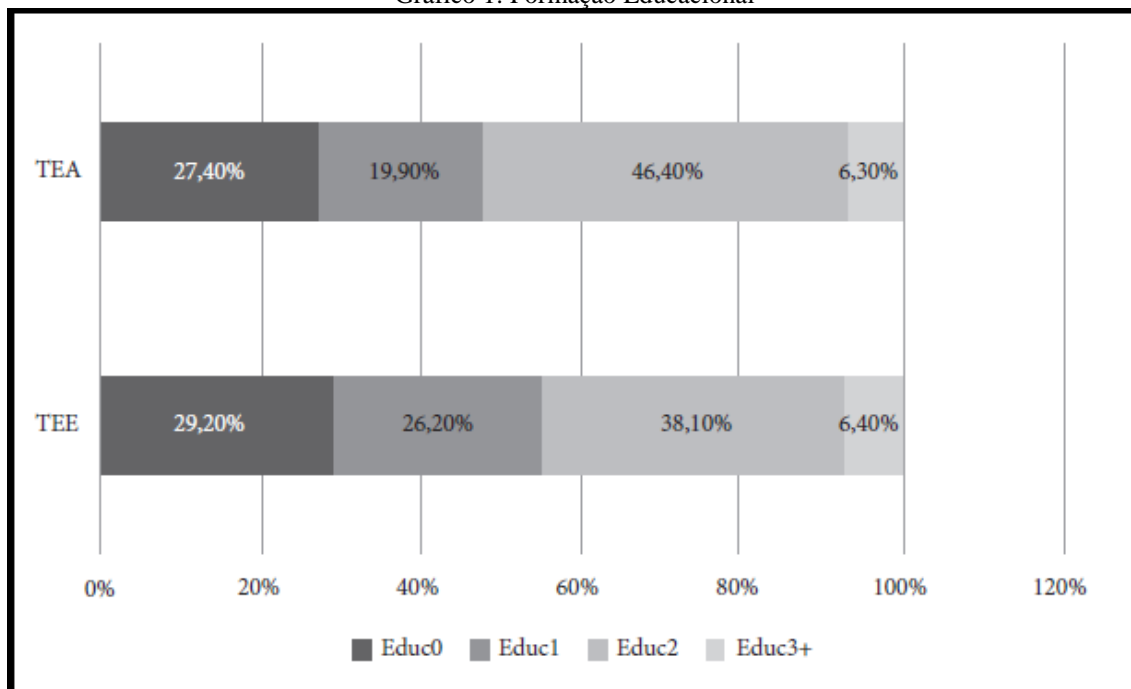
Falta de Capital: Acesso limitado a capital e crédito pode dificultar o crescimento e a sobrevivência a longo prazo.

Mudanças no Mercado: As mudanças rápidas no mercado, nas preferências do consumidor ou nas tecnologias podem impactar negativamente as pequenas empresas que não conseguem se adaptar a tempo.

Falta de Inovação: A falta de inovação e a incapacidade de acompanhar as tendências podem deixar as empresas obsoletas no mercado.

No Brasil, segundo o relatório emitido pela Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre o empreendedorismo no Brasil entre os anos de 2012 a 2016 somente 6,4% dos empreendedores individuais e 6,3% dos empreendedores estabelecidos possuem superior completo, como podemos ver no Gráfico 1 a seguir:

Gráfico 1: Formação Educacional



Fonte: (GEM, 2016,pg. 48)

O gráfico acima descreve o nível de formação educacional, desde a falta de educação formal até a conclusão do doutorado. Segue a legenda abaixo:

Educ0: nenhuma educação formal e Ensino Fundamental incompleto.

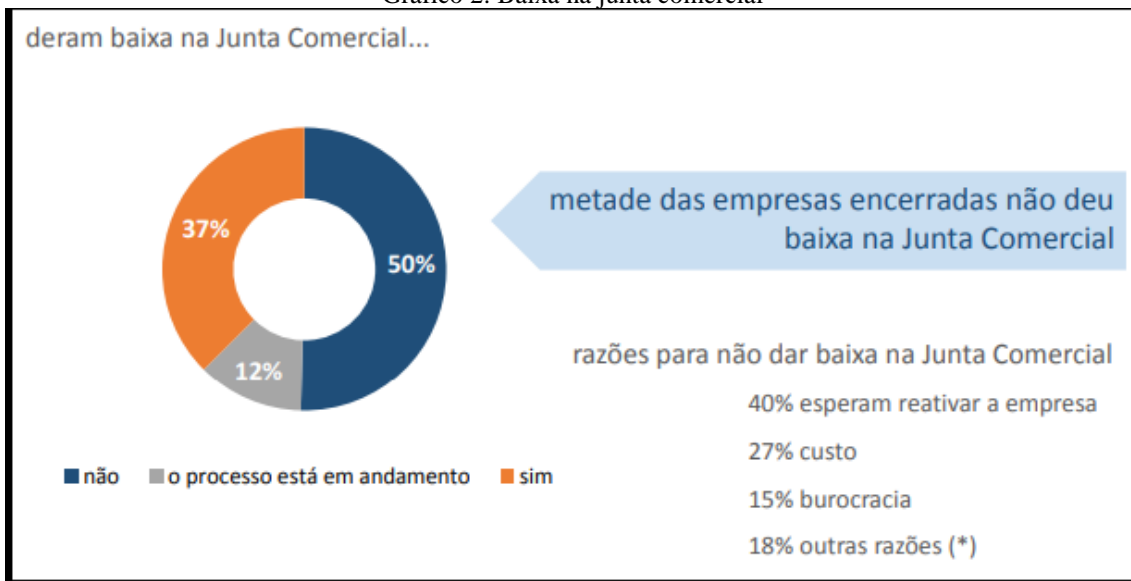
Educ1: Ensino Fundamental completo e Ensino Médio incompleto.

Educ2: Ensino Médio completo e superior incompleto.

Educ3+: ensino superior completo, especialização incompleta, mestrado e doutorado incompleto e completo, doutorado incompleto e doutorado completo.

Entre as empresas fechadas entre o período de 2010 e 2014 segundo o SEBRAE verificou-se quanto a situação na junta comercial, em torno de 40% destas não deram baixas em seus altos com a esperança de retomar suas atividades em um momento mais oportuno. Como podemos analisar no gráfico 2 a seguir:

Gráfico 2: Baixa na junta comercial



Fonte: (-SEBRAE-SP, 2014, pg. 46.)

Ao analisar os dados do gráfico, podemos compreender de forma mais clara a relevância que a esperança de retomar as atividades comerciais representa para os empreendedores. Conforme indicado no estudo, cerca de 40% manifestam a esperança de reativar seus negócios. Além disso, destaca-se que os custos, totalizando 27%, são um ponto crucial, ficando logo atrás das burocracias no processo de encerramento, que representam aproximadamente 15%, e outros motivos pessoais dos empreendedores, que correspondem a cerca de 18%.

O empreendedor normalmente reluta em desistir do sonho de empreender a pesquisa relata que aproximadamente 4 em cada 10 tem esperanças de conseguir reativar a empresa.

Na questão relativa a tipos de assessorias e auxílios considerados mais importantes na condução dos negócios, a maior parcela das empresas extintas, 34%, indicou que se deve procurar “pessoas que conheciam o ramo”; 32% indicaram o contador, e 20% indicaram o SEBRAE. (SEBRAE, 2004,p.14)

Isso nos mostra que os poucos que procuram algum tipo de orientação para se lançarem ao ramo de empreender preferem a orientação de quem já conhece ou está por dentro do ramo da atividade, e não a realidade que o empreendedor está inserido no contexto econômico e social. Atualmente existe incentivos maiores para que o inovador procure agencias como o SEBRAE para lhe ser apresentadas propostas para empreender em regiões diferentes, tendo em vista que isso interfere e muito e também em relação a um profissional de contabilidade que se faz necessário a presença desde o princípio.

Muito mais do que os fatores relacionados as condições especificamente relacionadas a negócios – como políticas, infraestrutura, capital formal etc., os fatores relacionados a mentalidade empreendedora ao ambiente social e cultural e ao mercado consumidor são os que principalmente levam indivíduo brasileiro a empreender. (GEM, 2017 pg.141)

Notamos que, para os indivíduos brasileiros, a decisão de empreender vai além dos fatores ligados diretamente às condições de negócios, como políticas, infraestrutura e capital formal. Elementos como mentalidade empreendedora, ambiente social e cultural, e as demandas do mercado desempenham um papel crucial. Isso sugere que características culturais, atitudes empreendedoras e dinâmicas de mercado exercem uma influência mais significativa no empreendedorismo no Brasil, transcendendo aspectos puramente econômicos ou estruturais. Essa abordagem destaca a importância de considerar nuances culturais e sociais ao analisar o cenário empreendedor no país.

3 A PANDEMIA COVID 2019

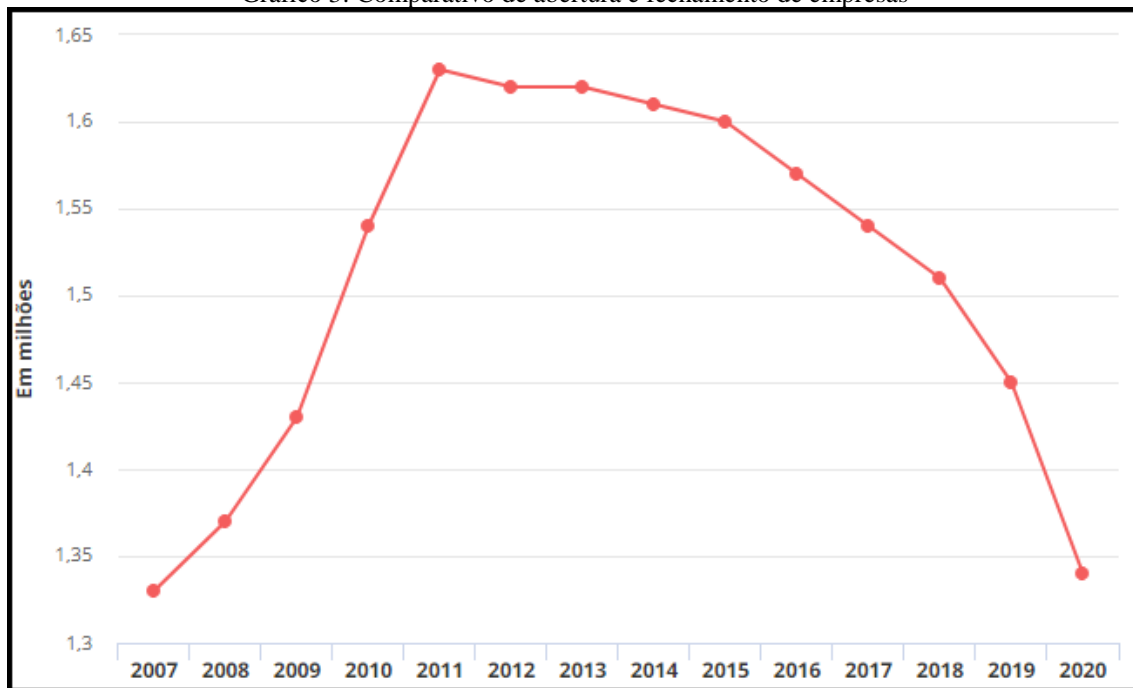
A pandemia de COVID-19 teve um impacto significativo no tecido empresarial brasileiro, contribuindo de maneira substancial para o fechamento de diversas pequenas empresas. Com as medidas de isolamento social e restrições impostas para conter a propagação do vírus, muitas empresas viram suas operações interrompidas ou drasticamente reduzidas. Setores como turismo, entretenimento e varejo físico foram particularmente afetados, levando a uma queda brusca na demanda e, conseqüentemente, a desafios financeiros insuperáveis para muitos empreendimentos.

O distanciamento social necessário para conter a disseminação do vírus impactou diretamente as pequenas empresas, muitas das quais operam com margens ajustadas. A impossibilidade de operar normalmente, somada à incerteza sobre a duração das restrições, levou muitos empresários a tomar a difícil decisão de encerrar suas atividades. Além disso, o acesso limitado a recursos financeiros, incluindo crédito e apoio governamental, agravou a situação para muitos empreendimentos que não tinham reservas significativas para enfrentar uma crise prolongada.

O legado da pandemia como um catalisador para o fechamento de pequenas empresas destaca a necessidade contínua de estratégias de resiliência e adaptação no cenário empresarial brasileiro. O episódio ressalta a importância de políticas de apoio e instrumentos financeiros ágeis para sustentar essas empresas em tempos de crise, garantindo a continuidade de empreendimentos vitais para a economia local.

No primeiro ano da pandemia, o setor comercial no Brasil enfrentou a maior queda no número de empregos e empresas desde 2007, marcando um declínio significativo conforme revelado pela Pesquisa Anual de Comércio (PAC) divulgada pelo IBGE. Houve uma redução de 106,6 mil empresas (7,8%) em 2020 em comparação com 2019, totalizando 1,34 milhão de empresas em 2020. Este valor representa um retorno ao cenário de treze anos atrás (2007), quando o setor contava com 1,33 milhão de empresas, como podemos observar no gráfico 3 a seguir:

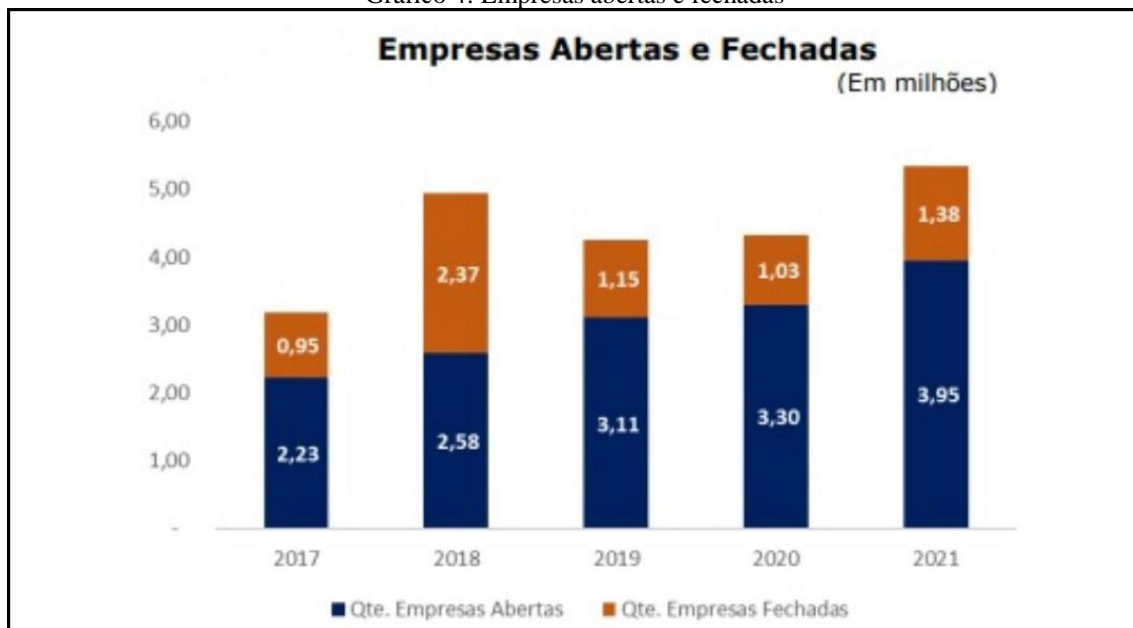
Gráfico 3: Comparativo de abertura e fechamento de empresas



Fonte: IBGE- Pesquisa anual de comercio 2021

Ao analisar o gráfico acima para fins de comparação, em 2015, durante a recessão econômica, houve uma queda de 16 mil empresas. No ano seguinte, ainda no biênio da crise, registrou-se uma retração adicional de 25 mil. O primeiro ano da pandemia, por sua vez, testemunhou uma queda com um impacto quatro vezes maior. A redução no número de empresas no setor comercial já estava em curso devido às estratégias de algumas delas, mas a crise econômica intensificou esse padrão, como podemos observar no gráfico 4 a seguir:

Gráfico 4: Empresas abertas e fechadas



Fonte: ME – Painel Mapa de Empresas. Elaboração: Área de Estudos Técnicos/CNM 2022

O gráfico apresenta os anos entre 2017 e 2021, no qual mostra a demonstração entre empresas abertas e fechadas. Em azul as empresas que abertas e em laranja as que fechadas, conseguimos observar um volume muito alto de empresas que cessam as atividades.

4 ESTRATÉGIAS PARA PREVINIR A FALÊNCIA

A prevenção da falência de pequenas empresas no Brasil exige uma abordagem abrangente que aborde vários aspectos-chave. Em primeiro lugar, é crucial estabelecer e manter um sólido planejamento financeiro. Isso envolve a elaboração de orçamentos realistas, a monitorização constante do fluxo de caixa e a criação de reservas financeiras para enfrentar períodos de desafios econômicos. Além disso, a gestão eficiente desempenha um papel fundamental. Empreendedores devem investir em suas habilidades gerenciais, tomar decisões informadas e implementar práticas que promovam a eficiência operacional, garantindo que a empresa esteja preparada para enfrentar a dinâmica do mercado. Outro ponto crucial na prevenção da falência é a inovação constante.

As pequenas empresas precisam acompanhar as mudanças no mercado, adotar novas tecnologias e encontrar maneiras criativas de diferenciar seus produtos ou serviços. A diversificação de clientes e produtos também é essencial para reduzir a dependência de um único segmento de mercado. Além disso, o empreendedor deve buscar parcerias estratégicas, explorar oportunidades de crescimento e estar atento às tendências que

possam impactar seu setor. A capacidade de adaptação é, portanto, uma ferramenta valiosa na prevenção da falência, permitindo que as pequenas empresas prosperem em ambientes comerciais em constante evolução.

Para prevenir a falência de uma empresa, é essencial adotar práticas sólidas de gestão e estratégias financeiras. Algumas dicas incluem:

Planejamento Financeiro: Mantenha registros financeiros precisos. Elabore um orçamento realista e acompanhe-o regularmente.

Gestão Eficiente: Invista em uma boa equipe de gestão. Esteja atento à eficiência operacional e elimine desperdícios.

Diversificação de Receitas: Evite depender excessivamente de um único cliente ou fonte de receita.

Controle de Custos: Monitore e controle os custos de maneira eficaz. Negocie com fornecedores para obter melhores condições.

Inovação e Adaptação: Esteja atento às tendências do mercado e inove quando necessário. Adapte-se rapidamente a mudanças no ambiente de negócios.

Endividamento Consciente: Gerencie o endividamento com cuidado e evite excessos. Negocie condições favoráveis com instituições financeiras.

Conhecimento Legal e Tributário: Esteja ciente das obrigações legais e tributárias. Busque orientação profissional para lidar com questões fiscais.

Reserva de Emergência: Mantenha uma reserva financeira para lidar com imprevistos.

Relacionamento com Clientes: Construa relacionamentos sólidos com os clientes. Esteja atento ao feedback e faça ajustes conforme necessário.

Capacitação e Desenvolvimento: Invista no desenvolvimento contínuo da equipe. Mantenha-se atualizado sobre as melhores práticas do setor.

Ao implementar essas práticas, as empresas podem aumentar suas chances de sucesso e resistir a desafios financeiros.

Plano de negócio: Quando pensamos ou falamos em plano, rapidamente o que nos vem como base é organizar ideias e colocá-las em uma lista de prioridades, da mesma forma um conjunto de métodos para a elaboração de um plano de negócio, servindo como base para o projeto de uma empresa. Segundo Souza e Qualharini (2007) em seu artigo, O Planejamento Estratégico nas Micro e Pequenas Empresas. Em linhas gerais planejamento diz respeito a capacidade de organizar a prever os defeitos de uma série de

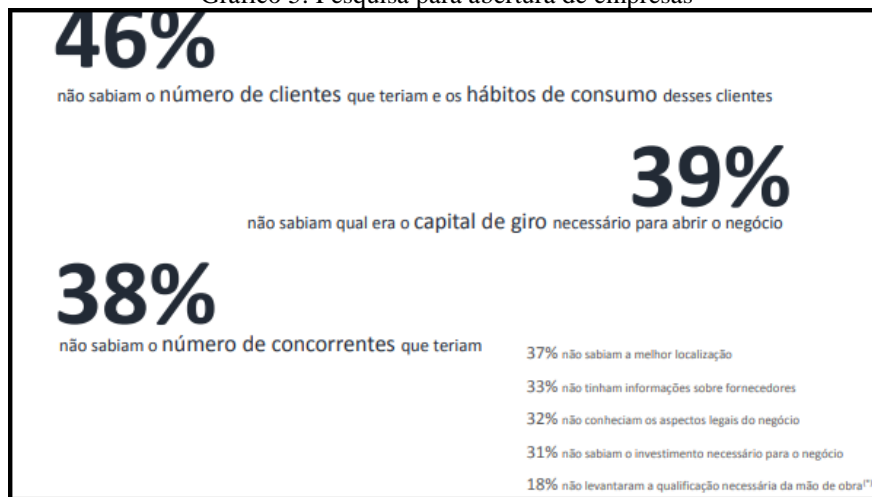
eventos, atuando assim de forma preventiva as possíveis consequências indesejáveis resultantes dos mesmos.

Um plano de negócio é um documento que descreve por escritos objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo o risco e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado. (SEBRAE, 2009 pg.9)

A etapa subsequente no processo empreendedor é a elaboração do Plano de Negócios, podendo ser uma das fases mais desafiadoras para novos empreendedores. De acordo com Dornelas (2008), essa etapa envolve uma série de passos que precisam ser compreendidos e apresentados de maneira resumida em um documento que engloba a essência da empresa, estratégia de negócios, mercado, competidores, métodos de geração de receitas, crescimento, e outros aspectos.

Planejamento prévio: Durante o período de estabelecimento de um empreendimento, muitos empreendedores negligenciam informações cruciais de mercado, e mais da metade falha em realizar um planejamento básico antes do início das atividades. O planejamento adequado é essencial para o desempenho inicial da empresa, aumentando as chances de sucesso. No entanto, ao iniciar as atividades comerciais, uma grande parcela dos empreendedores não busca informações vitais sobre o mercado. Cerca de 46% desconheciam o número de clientes, aproximadamente 39% não possuíam dados sobre o capital de giro necessário, e quase 38% não estavam informados sobre a quantidade de concorrentes. Essa falta de preparo aumenta consideravelmente as probabilidades de fechamento do negócio nos primeiros anos de atividade. Podemos analisar essas informações no gráfico 5 a seguir:

Gráfico 5: Pesquisa para abertura de empresas



Fonte: (SEBRAE-SP-2014 pg.6.)

A pesquisa acima foi realizada com base de 1829 entrevistas com empreendedores no ano de 2014. Com base nesses dados temos uma forte base de que um bom planejamento prévio, um bom plano de negócio é essencial para o início de um empreendimento, pois ele tem um fator determinante sobre as probabilidades de sucesso da empresa. E também traz para o empreendedor uma boa ideia das dificuldades que ele terá que enfrentar no percurso, boa nação do mercado que está próximo de empreender sendo assim ele tem mais chances de se preparar para enfrentar fatores determinantes, pois teve um bom planejamento prévio no início do negócio.

Antes de existir fisicamente, um negócio deve existir no papel, ou seja, deve ser planejado cuidadosamente. Por isso, o plano de negócio visa organizar e demonstrar todas as ideias do empreendedor, desde como o negócio irá se comportar, passando pela descrição de produtos, serviços, sócios, mercado, concorrentes, visão e missão, além de toda a parte financeira, por exemplo o quanto de dinheiro o negócio irá gerar, quanto de capital e como ele será usado (REIS, E. P. D.; CARDOSO, A. A.; OLIVEIRA, T. S., 2018 pg.15.)

Para aumentar as probabilidades de sucesso, as pequenas empresas devem priorizar o planejamento estratégico, a gestão eficiente, a inovação e a adaptação às condições do mercado. A falência de uma empresa geralmente resulta da combinação de vários fatores, incluindo o ambiente regulatório, que diz respeito aos regulamentos técnicos compulsórios impostos pelo Estado para regular as atividades econômicas, resumidamente, a intervenção estatal. Segundo a pesquisa do autor Chambers e Munemo (2017), em nações com barreiras institucionais elevadas ou deficiências nas instituições governamentais, observa-se naturalmente uma menor taxa de criação de novos empreendimentos.

A burocracia e tributação que na perspectiva weberiana, a burocracia desempenhou um papel fundamental na organização tanto de entidades públicas quanto privadas. Em um contexto marcado pelo caos, a criação da burocracia e a atuação dos burocratas foram essenciais para aprimorar a eficiência do capitalismo. Como resultado, a dependência do Estado em relação à burocracia é inegável, conforme destacado por Soares et al. (2015, p. 48), especialmente quando se trata de Estados de grande potência.

Apesar dos avanços no país, a burocracia, conforme apontado por Soares et al. (2015), pode prejudicar o desenvolvimento e a implementação de diversas pequenas empresas no Brasil. De acordo com um estudo da Endeavor (2021), a burocracia no ambiente regulatório gera diversos efeitos ao longo do ciclo de vida de um empreendimento, desde a abertura e liberação de funcionamento até o pagamento de impostos e o eventual encerramento.

É crucial examinar a acessibilidade ao crédito bancário, que diz respeito à capacidade das empresas de obterem financiamentos para sustentar seus investimentos. Segundo Burkowski, Perobelli e Zanini (2009), o "custo" de acessar esses recursos é visto como um obstáculo significativo na abertura de novos negócios. A participação das Micro e Pequenas Empresas (MPE) nesse contexto é mais desafiadora em comparação com as grandes empresas, devido a medidas restritivas, burocracia e taxas de juros mais elevadas impostas pelos bancos, atribuídas à instabilidade do mercado e à assimetria de informações. Em outras palavras, os bancos se veem obrigados a aumentar os spreads devido à falta de conhecimento "[...] sobre os objetivos do cliente, os registros contábeis da empresa, se o cliente cumprirá todas as exigências do empréstimo do banco, etc." (JENSSEN, 2020, p. 57). Por sua vez, os pequenos empreendimentos também demonstram desconfiança em relação aos bancos, o que os leva a não fornecer informações detalhadas sobre sua real situação. Diante desse cenário, observa-se uma restrição por parte dos bancos ao acesso ao crédito para os novos e pequenos empreendimentos, impactando diretamente o empreendedorismo no Brasil. gerenciar e se adaptar a esses desafios é crucial para a sustentabilidade a longo prazo.

4 O IMPACTO NO CENÁRIO ECONÔMICO

O empreendedorismo exerce um impacto profundamente positivo no setor econômico do Brasil, desempenhando um papel vital no crescimento e na transformação da economia. Em 2022, mais de 1,3 milhão de empresas foram inauguradas no país,

resultando em um saldo positivo de 808.243 estabelecimentos após descontar as 541.884 que encerraram atividades nos primeiros quatro meses do ano. Esses dados, provenientes do boletim do Mapa das Empresas do primeiro quadrimestre de 2022, foram divulgados pela Secretaria Especial de Produtividade e Competitividade do Ministério da Economia (Sepec/ME), elevando o total de empresas ativas no país para 19.373.257.

O tempo médio para a abertura de empresas no país é de um dia e 16 horas. O Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração (Drei) da Sepec estima que até o final de 2022, esse processo poderá ser concluído em apenas um dia. A sétima edição do boletim, lançado em janeiro de 2020, destaca a digitalização de serviços como um dos fatores responsáveis pela redução do tempo de abertura de empresas no Brasil. Segundo o documento, as micro e pequenas empresas (MPEs) representam 99% do total de empresas brasileiras, gerando 62% dos empregos e contribuindo com 27% do Produto Interno Bruto (PIB). Além disso, mais de 40% dos microempreendedores individuais (MEI) são mulheres empreendedoras.

A promoção do empreendedorismo contribui significativamente para a diversificação econômica no Brasil. Ao incentivar a criação de empresas em setores variados, o país reduz sua dependência de indústrias específicas, tornando-se mais resistente a flutuações econômicas. Além disso, o empreendedorismo funciona como um catalisador para a inclusão social, proporcionando oportunidades de emprego e ascensão econômica para grupos diversos. O ecossistema empreendedor contribui para a construção de uma classe empresarial mais representativa e inclusiva, abrindo portas para empreendedores de diferentes origens e promovendo a equidade no ambiente de negócios.

No cenário econômico brasileiro, as startups e pequenas empresas frequentemente se destacam como impulsionadoras da inovação. Essas empresas ágeis têm a flexibilidade para adotar tecnologias emergentes, responder rapidamente às mudanças no mercado e desenvolver soluções criativas para os desafios locais. Essa dinâmica contribui para elevar o padrão de competitividade do país em escala global, colocando-o na vanguarda de setores inovadores. O empreendedorismo, assim, não apenas fortalece a economia doméstica, mas também projeta a imagem do Brasil como um centro de inovação e oportunidades de negócios.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em resumo, esta pesquisa se propôs a investigar as principais causas de falência de micro e pequenas empresas no Brasil entre 2012 e 2022, buscando identificar não apenas os desafios enfrentados, mas também apresentar possíveis soluções. O foco reside em fornecer insights valiosos para novos empreendedores, permitindo que eles compreendam as dificuldades enfrentadas por empresas do mesmo setor e traçar estratégias mais sólidas para a sobrevivência de seus negócios.

Diante das limitações advindas dos entraves institucionais, podem ser apontadas algumas soluções – o que, aliás, constituía um dos objetivos específicos deste estudo, qual seja, identificar possíveis experiências e soluções de problemas no cenário empreendedor brasileiro. Neste ínterim, tendo em vista o ambiente regulador e a burocracia existentes no Brasil, uma importante medida para minimizar seus impactos no empreendedorismo é a desburocratização, especialmente a eliminação das barreiras burocráticas que impactam diretamente no empreendedorismo. No que diz respeito à carga tributária, uma abordagem favorável ao empreendedorismo envolveria a redução e simplificação dos impostos. No cenário do crédito, os empreendedores clamam por uma diminuição nas taxas de juros, simplificação dos processos bancários e a diminuição do peso do risco de crédito. Quanto à inovação, uma mudança de postura por parte dos envolvidos, desde o governo até pesquisadores, seria benéfica para criar um ambiente empreendedor propício à inovação no país, com menos regulação, aumento da oferta de crédito, simplificação tributária, melhorias na educação e investimentos em inovação, poderíamos vislumbrar um país onde o empreendedorismo não seja apenas um anseio, mas sim uma forma de desenvolvimento econômico mais encorajada, incentivada e simplificada.

Além disso, o objetivo específico deste estudo foi analisar as principais falhas e êxitos por parte das pequenas empresas, também destacando a importância da ação empreendedora para o crescimento econômico. O empreendedorismo, entendido como um processo, mantém sua relevância, revelando-se essencial para as atuais economias, especialmente quando se considera sua relação intrínseca com o crescimento econômico. As noções de empreendedorismo e crescimento econômico estão intrinsecamente ligadas, ressaltando sua importância. Vários autores destacam essa conexão, sublinhando que o empreendedorismo favorece a introdução da inovação. Além disso, é evidente que o empreendedorismo impacta o crescimento econômico por meio da criação de empregos, aumento da competitividade, progresso tecnológico e avanço na produtividade.

O empreendedorismo contribui para o crescimento econômico brasileiro. Ao explorar a representatividade significativa desses negócios no cenário econômico nacional, a pesquisa destaca tanto a contribuição expressiva para o crescimento do PIB que segundo o (SEBRAE 2012) partindo do ano de 2013, a representatividade no PIB estava em 23,2%, já em 2018, elevou-se para 27%. Em números concretos, a produção proveniente das micro e pequenas empresas quadruplicou em uma década, passando de R\$ 144 bilhões em 2013 para R\$ 599 bilhões em 2018, em contrapartida a preocupante taxa de encerramento segundo o (IBGE 2023) de atividades juntas somadas cerca de 60% das pequenas empresas tendem a ir a falência em até cinco anos após a criação.

REFERÊNCIAS

- BRASIL, **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas**. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/> Acesso em: 22 outubro de 2023.
- BURKOWSKI, Érika; PEROBELLI, Fernanda Finotti; ZANINI, Alexandre. **A identificação de preferências e atributos relacionados à estrutura de capital em pequenas empresas**. RAE - eletrônica, v. 8, n. 1, 2009.
- DEGEN, R. J. **O empreendedor. Empreender como opção de carreira**. São Paulo: Ed Pearson Pratices Hall, 2009.
- DOLABELA, Fernando. **O ensino de empreendedorismo: panorama brasileiro**. Instituto Euvaldo Lodi. Empreendedorismo: ciência, técnica e arte, v. 2, p. 83-97, 1999.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 3. ed. 5. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- DORNELAS, J.C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- ENDEAVOR. **Índice de Cidades Empreendedoras - Brasil 2020**. Relatório de pesquisa Endeavor e Enap - 2020/02. 2020. Disponível em: https://repositorio.enap.gov.br/bitstream/1/6097/1/relatorio_ICE_2020.pdf. Acesso em: 19/12/23
- FIALHO, F. A. P. **Empreendedorismo na Era do Conhecimento**. Florianópolis: Ed. Visual Books, 2006.
- GEM – **Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2017. Disponível em <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>>. Acesso em: 13 nov. 2023.
- HISRICH; R. D.; PETERS, M. P. **Entrepreneurship**. 4a. Ed. Boston: Irwin McGraw-Hill, 1998
- IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Desemprego**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/explica/desemprego.php>. Acesso em: 15/12/2023.
- JANSSEN, Nina. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**. 74f. 2020. Trabalho de Conclusão (Graduação em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020.
- MATTOS, T. **Vai lá e faz: Como empreender na era digital e tirar ideias do papel**. São Paulo: Belas-lettras Editora, 2017.

Pequenos negócios geram renda de R\$420 bi por ano, aponta levantamento do Sebrae. **CNN Brasil**, São Paulo, 18 de jan. de 2023. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/pequenos-negocios-geram-renda-de-r-420-bi-por-ano-aponta-levantamento-do-sebrae/> Acesso em : 04/12/2023

PIMENTEL, L.; SABINA, A.; SOARES, R. R. **O livro do empreendedor: Guia teórico-prático para criar um negócio de sucesso**. 1. ed. São Paulo: Actual Editora, 2020.

REIS, E. P. D.; CARDOSO, A. A.; OLIVEIRA, T. S. **O empreendedorismo**. 1.ed.- Curitiba: Iesde Brasil, 2018

SEBRAE. **O empreendedor e suas características. Manual do Empresário**. Disponível em [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BECA25B60A8F51D8032570F8006539AF/\\$File/fasciculo_1.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/BECA25B60A8F51D8032570F8006539AF/$File/fasciculo_1.pdf) Acesso em: 18 de outubro de 2023.

SEBRAE. **CAUSA MORTIS**. SebraeSP, 2014. Disponível em SebraeSP.com.br. Disponível em: https://sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf Acesso em: 15 de novembro de 2023.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

SOARES, Diego Garcia et al. **Entraves burocráticos na política de abertura de empresas: o impacto da burocracia nos modelos de empreendedorismo das micro e pequenas empresas**. Estudos, Goiânia, v. 42, n. 1, p. 43-55, jan./fev. 2015.

SOUZA, L. M. **A importância da contabilidade gerencial na criação e manutenção das micro e pequenas empresas do Brasil**. Disponível em <http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/a-contabilidade-gerencial-nacriacao-e-manutencao-das-pequenas-e-miicro-empresas/58975/> Acesso em: 24 de outubro de 2023.

TELLES, A.; MATOS, C. **O empreendedor viável**. 1. ed. São Paulo: Editora Leya, 2013.