



**INSTITUTO DE EDUCAÇÃO SUPERIOR DA PARAÍBA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
COORDENAÇÃO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

GUSTAVO HENRIQUE VIEIRA FREIRE

**EMPREENDEDORISMO E A MORTALIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA
CONTÁBIL DE JOÃO PESSOA – PB**

**CABEDELO - PB
2017**

GUSTAVO HENRIQUE VIEIRA FREIRE

**EMPREENDEDORISMO E A MORTALIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA
CONTÁBIL DE JOÃO PESSOA – PB**

.

Trabalho de Conclusão de Curso - Artigo Científico - apresentado a disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso - TCC, como pré-requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis pelo Instituto de Educação Superior da Paraíba. Orientadora: Profa.ºMa. Marcelle Afonso Chaves Sodré

**CABEDELO - PB
2017**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca Padre Joaquim Colaço Dourado

F866e

Freire, Gustavo Henrique Vieira

Empreendedorismo e a mortalidade empresarial na área contábil de João Pessoa - PB / Gustavo Henrique Vieira Freire. – Cabedelo, PB: [s.n], 2017.
34p.

Orientador: Prof^ª. Ms. Marcelle Afonso Chaves Sodré. Artigo (Graduação em Ciências Contábeis) – Instituto de Educação Superior da Paraíba - IESP.

1. Empreendedorismo. 2. Mortalidade empresarial. 3. Contabilidade empresarial. I. Título.

CDU 658.114.1

GUSTAVO HENRIQUE VIEIRA FREIRE

**EMPREENDEDORISMO E A MORTALIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA
CONTÁBIL DE JOÃO PESSOA – PB**

Trabalho de Conclusão de Curso - Artigo Científico - apresentado aos examinadores como exigência parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis, outorgado pelo Instituto de Educação Superior da Paraíba - IESP.

TCC avaliado em ___/___/___ com conceito/nota _____

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a Ma. Marcelle Afonso Chaves Sodré - CCC/IESP
Orientadora

Nota: _____

Prof.^a Ma. Carla Janaína Ferreira Nobre - CCC/IESP
Professora Avaliadora

Nota: _____

Prof.^a Ma. Maria Adelize da Silva Luz - CCC/IESP
Professora Avaliadora

Nota: _____

Aos meus pais João Elilson e Marisete Candida, aos meus irmãos
João Lucas e Ana Luisa
Dedico.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	8
2 DESENVOLVIMENTO.....	9
2.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	9
2.1.1 Tipo de Pesquisa	9
2.1.2 Universo e Amostra	10
2.1.3 Coleta e Análise dos Dados	11
2.2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	11
2.2.1 Empreendedorismo	11
2.2.1.1 Características Empreendedoras	14
2.2.1.2 Dados de Empreendedorismo no Brasil.....	16
2.2.1.3 Tendências na Profissão do Contador.....	18
2.2.2 Mortalidade Empresarial.....	19
2.2.2.1 Dados Estatísticos	21
2.2.2.2 Principais Fatores.....	22
2.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	24
3 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
REFERÊNCIAS.....	33

EMPREENDEDORISMO E A MORTALIDADE EMPRESARIAL NA ÁREA CONTÁBIL DE JOÃO PESSOA – PB

Gustavo Henrique Viera Freire¹
Marcelle Afonso Chaves Sodré²

RESUMO: Sabendo da importância do empreendedorismo para a economia e para sociedade, deve-se abordar que ser empreendedor é mais do que o ato de criação de uma nova empresa, pois necessitam de planejamento, tempo, recursos e energia concentrados naquele projeto de um novo negócio. No entanto, muitas vezes, os empreendedores não obtêm êxito em seus negócios, acabam fechando e não alcançando seu objetivo de formar uma empresa estabilizada no mercado. Sendo assim, o objetivo geral deste artigo é analisar o índice de mortalidade de escritórios contábeis na cidade de João Pessoa no período de 2014 a 2016 e compará-lo com outros dados do país sobre o tema em estudo. A metodologia adotada nesta pesquisa a define como exploratória e descritiva quanto a sua finalidade e quanto aos meios como pesquisa bibliográfica e documental. O resultado obtido aponta um índice de 23,68% de mortalidade de escritórios contábeis na cidade de João Pessoa, o que se caracteriza apenas 0,28% acima da média geral nacional e 2,68% acima do seu próprio estado, enquanto está abaixo da média geral de mortalidade de empresas nordestinas (24%), da própria média do setor de serviços no Brasil (25%) e das empresas do mesmo ramo de atividade no país (24%).

PALAVRAS-CHAVES: Empreendedorismo. Mortalidade empresarial. João Pessoa.

ABSTRACT: Knowing the importance of entrepreneurship for the economy and for society, it must be considered that being an entrepreneur is more than the act of creating a new company, since they need the planning, time, resources and energy concentrated in that project of a new business. However, often entrepreneurs do not succeed in their business, they end up closing and not their goal to form a company stabilized in the market. Thus, the general objective of this article is to analyze the mortality rate of accounting offices in the city of João Pessoa between 2014 and 2016 and compare it with other country data on the subject under study. The methodology adopted in the research to be defined as exploratory and descriptive as to its purpose and as to the means such as bibliographic and documentary research. The result obtained indicates a 23.68% index of mortality of accounting offices in the city of João Pessoa, which is characterized only 0.28% above the national average and 2.68% above its state, is related below (24%), from the service sector's own media in Brazil (25%) and from companies in the same branch of activities in the country (24%).

KEYWORDS: Entrepreneurship. Corporate Mortality. João Pessoa.

¹ Graduando concluinte do Curso de Ciências Contábeis na IESP. E-mail: gustavohvf@live.com

² Professora Orientadora. Graduada em Administração pela Faculdade IESP e em Jornalismo pela UEPB, com mestrado em Administração pela UFPB. E-mail: marcelleafonso8@yahoo.com.br

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, o Brasil vive momentos de instabilidade e desaceleração de sua economia como foram constatadas em estudos realizados pelo *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM 2015, onde se aponta que a partir de 2009, as taxas de crescimento do país foram sendo reduzidas até que em 2014 tornou-se nítida esta desaceleração, contando com fatores como a crise de mercados internacionais e a crise política nacional, com isso a necessidade de sempre se manter competitivo no mercado intensificou-se e tem feito com que os empresários estejam em contínua atualização.

Considerando sua importância, empreender é mais do que o ato de criar uma nova empresa, é estar sempre atento às variações constantes do mercado, ser criativo e se reinventar, pensando sempre a frente e prevendo possíveis crises que as empresas estão sujeitas, e então o empreendedor deve aperfeiçoar seu modelo de gestão constantemente. (CHIAVENATO, 2006). Porém, muitas vezes, os empreendedores não obtêm êxito em seus negócios, acabam fechando e não alcançando seu objetivo de formar uma empresa estabilizada no mercado. Isso pode acontecer por diversos fatores simultaneamente, como a falta de um plano de negócio inicial, o não conhecimento do ramo investido, falta de controle interno e externo, entre outros. No entanto, um dado importante que o Sebrae destaca em seu estudo feito no ano de 2016 é que entre as empresas abertas nos anos de 2011 e 2012, a maioria que se tornou inativa posteriormente foi de proprietários que estavam desempregados antes disso, onde se constata que empreenderam por necessidade e não utilizando de tempo suficiente para que houvesse um planejamento correto, causando escolhas precipitadas e provocando a falência dos empreendimentos.

Assim, este artigo aborda o empreendedorismo, com seus tipos e características, ligando-os ao setor contábil na cidade de João Pessoa, por meio da taxa de mortalidade destes no cenário econômico vivido atualmente. Então a problemática da pesquisa se dar em como se caracteriza a mortalidade de escritórios contábeis na cidade de João Pessoa?

A relevância do trabalho é notória quando contribui para o desenvolvimento mais consistente e competitivo dos negócios na área contábil, com intuito de apresentar mecanismos de gestão com embasamentos teóricos abordando uma temática de extrema importância tanto para área do conhecimento e pesquisa contábil quanto para os profissionais contabilistas que desejam manter-se no mercado de forma competitiva mesmo no cenário instável atual, tendo em vista que cada vez mais existe a necessidade do empresário contábil manter-se capacitado a compreender a importância das ferramentas de gestão.

Outra relevância desta pesquisa é auxiliar empresários no ramo contábil que já estão no mercado e que buscam informações para aplicação em seus negócios, direcionando também estudantes e concluintes que pretendem ingressar na área contábil e que desejam adquirir informações com intuito de minimizar o risco de mortalidade de suas futuras empresas.

Sendo assim, o objetivo geral deste artigo é verificar o índice de mortalidade de escritórios contábeis na cidade de João Pessoa e, por conseguinte, define-se como objetivos específicos: abordar a importância do empreendedorismo e suas características; verificar o índice de mortalidade empresarial nos escritórios contábeis no período de 2014 a 2016 e comparar o índice de mortalidade empresarial da pesquisa com demais dados do país sobre o tema em estudo.

A metodologia adotada nesta pesquisa é classificada em dois critérios: quanto aos fins e quanto aos meios, segundo a taxonomia de Vergara (1998, p. 41). Quanto aos fins, o tipo de pesquisa se caracteriza como exploratória e descritiva. Já em relação aos meios, a pesquisa se divide em pesquisa bibliográfica a princípio e depois o levantamento de dados sobre a mortalidade das empresas constituídas como escritórios contábeis se caracteriza como uma pesquisa documental.

2 DESENVOLVIMENTO

Neste capítulo serão apresentadas as características metodológicas da pesquisa e sua base literária, como também os resultados obtidos com a análise dos dados levantados neste trabalho

2.1 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

2.1.1 Tipo de Pesquisa

A metodologia adotada nesta pesquisa, segundo a taxonomia de Vergara (1998, p. 41), é classificada em dois critérios: quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins, o tipo de pesquisa se caracteriza como exploratória e descritiva que será referente à análise da mortalidade das empresas contábeis na cidade de João Pessoa nos anos de 2014 e 2016, através de documento solicitado a Junta Comercial do Estado da Paraíba, trabalhados numa

área cujo tema não se tem tantos dados e pesquisas disponíveis. Assim, Vergara (1998, p. 45) esclarece que “a investigação exploratória é realizada; em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado, por sua natureza de sondagem não comporta hipóteses que, todavia, poderão surgir durante ou ao final da pesquisa”. Cervo, Berivan e Silva (2007, p. 65) reforçam que “esse tipo de pesquisa requer um planejamento bastante flexível para possibilitar a consideração dos mais diversos aspectos de um problema ou de uma situação. Recomenda-se [...] quando há pouco conhecimento sobre o problema a ser estudado”.

Já a pesquisa descritiva pode ser claramente compreendida por meio da definição a seguir:

A pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-lo. Procura descobrir, com a maior precisão possível, a frequência com um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e suas características. Busca conhecer as diversas situações e relações que ocorrem na vida social, política, econômica e demais aspectos do comportamento humano, tanto do indivíduo tomado isoladamente como de grupos e comunidades mais complexas (CERVO; BERIVAN; SILVA, 2007, p. 65).

Em relação aos meios, a pesquisa se divide em dois momentos, inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, definida como “a que se efetua tentando-se resolver um problema ou adquirir conhecimentos a partir do emprego predominante de informações advindas de material gráfico, sonoro e informatizado”, esclarece Barros e Lehfeld (2000, p. 70).

No segundo momento, o levantamento de dados sobre a mortalidade das empresas constituídas como escritórios contábeis se caracteriza como uma pesquisa documental, isto é, “são investigados documentos com o propósito de descrever e comparar usos e costumes, tendências, diferenças e outras características. As bases documentais permitem estudar tanto a realidade presente como o passado, com a pesquisa histórica” afirma Cervo, Bervian e Silva (2007, p.62).

2.1.2 Universo e Amostra

O universo dessa pesquisa corresponde as empresas constituídas em João Pessoa – Paraíba, na área contábil, de acordo com o código de Classificação Nacional de Atividades Econômicas com o registro do CNAE 69.20-6-01, no período de 2014 e que tiveram suas atividades encerradas até 2016. Utilizou-se banco de dados oficiais para identificar a situação das empresas quanto à sua atividade/inatividade neste registro, o que proporciona como

vantagens o baixo custo e a margem de erro zero, já que é foi checada a totalidade (100%) das empresas que compõem o cadastro das empresas constituídas nos anos em análise.

2.1.3 Coleta e Análise dos Dados

O levantamento dos dados pesquisados foi feito por meio de relatório oficial cedido pela Junta Comercial do Estado da Paraíba, emitido pelo Sistema Nacional de Registro de Empresas Mercantis, onde constava CNPJ, data de início, data de término e data da última atualização. Entretanto, um dos desafios dessa metodologia é a possibilidade de defasagem nos registros nas bases de dados oficiais, como por exemplo, os donos podem demorar a solicitar o registro de criação (e/ou encerramento) do negócio, contribui com a explicação o SEBRAE (2016).

Por fim, os dados foram estatisticamente tratados e a partir deles elaborados gráficos, através do Excel 2010, para facilitar a compreensão e comparação com outros estudos e índices apresentados.

2.2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.2.1 Empreendedorismo

Empreendedorismo é a capacidade de que as pessoas têm de assumir riscos, depositar energia, tempo e recursos em um projeto no qual se espera um retorno futuro. Para isso, o empreendedor deve pensar além de seu tempo e ser capaz de se reinventar em momentos de dificuldade, porém isto não é algo recente, desde os primórdios de nossa sociedade que existem práticas empreendedoras.

Grande exemplo histórico de empreendedor pode lembrar-nos de Marco Polo que tentou estabelecer uma rota comercial em direção ao oriente, no qual assinou contrato com um homem que possuía dinheiro para vender sua mercadoria. Marco Polo assumiu os maiores riscos, enquanto o homem assumiu os riscos de forma passiva (DORNELAS, 2015). E é isto que caracteriza um empreendedor, que não precisa ser dono de seu próprio negócio para ser caracterizado como tal.

Já na idade média, a relação que se tem de empreendedorismo era que os empreendedores não assumiam totalmente seus riscos, geralmente não utilizando recursos próprios e sim de terceiros, que na maioria das vezes era o próprio governo. Até que no século

XVII, o empreendedor começou a ter relação de risco de forma direta, estabelecendo contratos com o governo para fornecimento de mercadorias e serviços. Com o decorrer do tempo, a partir da década de 1990 e o grande avanço tecnológico que ocorreu na época, as pessoas tiveram a necessidade de se capacitar, então o empreendedorismo começou a ser foco de diversas políticas públicas e de instituições de ensino médio e superior (BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013).

Sendo assim, segundo Dornelas (2015, p. 28), “o termo empreendedorismo pode ser definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. A perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso. [...]”. Já o GEM (2016, p. 110) utiliza a definição de empreendedorismo que diz que “Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa ou a expansão de um empreendimento existente. Em qualquer das situações a iniciativa pode ser de um indivíduo, grupos de indivíduos ou empresas já estabelecidas”.

Para que uma pessoa entre no mundo do empreendedorismo sempre deve haver uma razão pela qual se busca tanto esse objetivo de obter sucesso, ou seja, uma motivação que dê sentido para todo o tempo, energia e recursos gastos não apenas em seus negócios, mas em projetos de vida em geral, motivação esta que pode vir de diversos fatores variando de cada pessoa, mas que sempre deverá existir, pois servirá de combustível em momentos difíceis e desanimadores.

Uma destas teorias é a Teoria da Hierarquia de Necessidade, de Abraham Maslow, em 1943, ela afirma que as pessoas seguem uma pirâmide hierárquica com níveis de necessidade e que as pessoas só subirão de nível hierárquico após satisfazer as necessidades dos níveis inferiores, necessidades estas que são Fisiológicas, Segurança, Sociais, Autoestima e de Auto-realização (MATSUOKA, 1999 *apud* RIBAS, p. 8). Como mostra a figura seguinte:

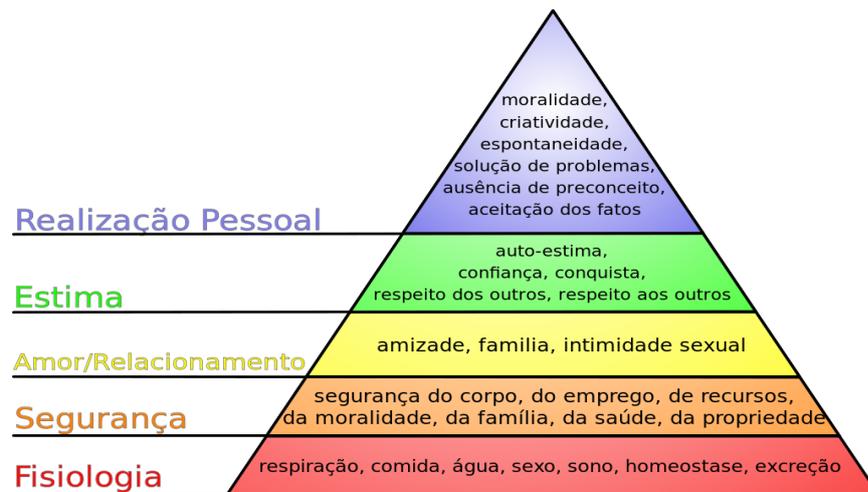


Figura 1: Pirâmide das Necessidades de Maslow

Fonte: Wikipédia.

Fatores como dinheiro, satisfação com o trabalho, realização e oportunidade fazem parte da motivação empreendedora, mas vem da vontade de ter independência e trabalhar para si mesmo que está a maior motivação dos empreendedores. Por em risco toda energia, muito tempo e recursos financeiros em algo arriscado é motivado pela realização de ser independente e cuidar de algo no qual se é o próprio patrão (HISRICH; PETERS, 2004, p. 82).

A motivação para empreender pode vir de diversos fatores, segundo o *Global Entrepreneurship Monitor - GEM 2015*, esta motivação pode ser classificada como por necessidade e por oportunidade. Para o empreendedorismo por necessidade, caracteriza-se como o indivíduo que inicia seu negócio por estar precisando, que não possuem um bom emprego ou simplesmente não possui, mas que precisa daquele valor financeiro para subsistência. Geralmente estas pessoas cometem erros que podem levar a falência de seus negócios precocemente, como por exemplo, a falta de tempo necessário para realização do planejamento ou negociação com fornecedores, esses são alguns dos fatores que ocorrem para os que empreendem por necessidade.

Já no empreendedorismo por oportunidade, as características são diferentes, estes empreendedores veem a oportunidade em determinado ramo econômico, mesmo o indivíduo tendo boas oportunidades de emprego e renda. Essas pessoas, diferentes dos exemplos anteriores, passam mais tempo para realizar seu planejamento, diminuindo as chances de erros que as levariam à falência.

Estudo mais recente do *Global Entrepreneurship Monitor*, realizado no ano de 2016, mostra que o Brasil continua a ser um país no qual tem como sua maioria empreendedora por

oportunidade, onde no ano de 2015, foi de 56,5% e em 2016 teve um leve aumento para 57,4%, tendo como proporção de que para cada 100 empreendedores, 57 empreendem por oportunidade, como mostra tabela a seguir:

Motivação	Taxas	Percentual da TEA	Número de Empreendedores
Oportunidade	11,2	57,4	15.022.742
Necessidade	8,3	42,4	11.113.080
Razão Oportunidade/Necessidade		1,4	

Tabela 1: Motivação dos empreendedores iniciais.

Fonte: (*GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR*, 2016, p. 30).

Dessa maneira, o Brasil se destaca no cenário mundial como um dos países mais empreendedores do mundo (GEM, 2015; 2016). Dornelas (2015) difunde isso ao destacar que “em um ano de crise econômica severa, uma notícia positiva pode entusiasmar os brasileiros a empreender seus sonhos e colocar em prática suas ideias [...] o resultado da pesquisa mundial do GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) com o Brasil na primeira posição”. Tal fato, no mínimo ratifica a importância do empreendedorismo para a economia brasileira e, conseqüentemente, o quanto é essencial aprimorar estudos, pesquisas e conhecimentos aprofundados nesta área.

2.2.1.1 Características Empreendedoras

Uma pessoa que decide empreender deve ter ciência de que estará prestes a mudar seu modo de vida normal e começar a viver novas experiências que muitas vezes podem ser boas ou em outro momento ruins, momentos desanimadores virão e erros serão cometidos, porém algo muito difícil é a decisão de iniciar.

Para a pessoa que realmente inicia seu próprio negócio, a experiência reveste-se de entusiasmo, frustração, ansiedade e trabalho duro. Há um alto índice de fracasso devido a situações como baixa venda, concorrência intensa, falta de capital ou de capacidade administrativa. Os riscos financeiros e econômicos também podem ser muito altos. O que, então, faz com que alguém tome essa difícil decisão? A questão pode ser mais bem explorada verificando-se o processo de decisão envolvido em se tornar empreendedor (HISRICH; PETERS, 2004, p. 30).

As pessoas muitas vezes decidem empreender por impulso e vontade momentânea, sem realmente saber se suas escolhas estão sendo feitas de maneira pensada e correta. Será que estas pessoas se encontram capacitadas para isto? Muito já se falou que o instinto empreendedor já nasce com a pessoa, mas este pensamento tem sido extinto e substituído pelo que diz que o empreendedorismo pode sim ser aprendido e ensinado.

Até alguns anos atrás, acreditava-se que o empreendedorismo era inato, que o empreendedor nascia com um diferencial e era predestinado ao sucesso nos negócios. Pessoas sem essas características eram desencorajadas a empreender. Como já se viu, isso é um mito. Hoje em dia, esse discurso mudou e, cada vez mais, acredita-se que o processo empreendedor possa ser ensinado e entendido por qualquer pessoa e que o sucesso seja decorrente de uma gama de fatores internos e externos ao negócio, do perfil empreendedor e de como ele administra as adversidades que encontra no dia a dia de seu empreendimento (DORNELAS, 2015, p. 29)

Difícilmente se tem uma resposta exata de como ocorreu o processo empreendedor, ele pode ocorrer por diversas razões como fatores externos, ambientais e sócias, ou a junção de todas elas (Dornelas, 2015). Segundo afirma Chiavenato (2016, p. 20), o processo empreendedor ocorre nos seguintes passos:

1. Identificação e desenvolvimento de uma oportunidade na forma de visão;
2. Validação e criação de um conceito de negócio e estratégico que ajudem a alcançar essa visão por meio de criação, aquisição, franquia etc;
3. Captação dos recursos necessários para implementar o conceito, ou seja, talentos, tecnologias, capital e crédito, equipamentos e etc;
4. Implementação do conceito empresarial ou do empreendimento para fazê-lo começar a trabalhar;
5. Captura da oportunidade por meio do início e crescimento do negócio;
6. Extensão do crescimento do negócio por meio da atividade empreendedora sustentada.

Estes processos demandarão tempo, esforço, planejamento e perseverança para o empreendedor, que poderá levar certo tempo até conseguir realizar cada etapa do processo empreendedor.

Empreendedores de sucesso além de realizar todos os processos, são dotados de características e qualidades, características estas indispensáveis para o sucesso de seu empreendimento. Segundo Dornelas (2015, p. 23), as características dos empreendedores de sucesso são: visionários; sabem tomar decisões; são indivíduos que fazem a diferença, sabem explorar ao máximo as oportunidades; são determinados e dinâmicos; são dedicados; são otimistas e apaixonados pelo que fazem; são independentes e constroem o próprio destino; ficam ricos; são líderes e formadores de equipes; são bem relacionados (networking); são organizados; planejam; possuem conhecimento; assumem riscos calculados e criam valor para sociedade.

Para Chiavenato (2006, p. 6), o empreendedor deverá deter três características básicas, que são:

- A necessidade de realização: alguns mais outros menos, mas estas pessoas que tem grande necessidade de realização fazem um tipo de competição pela excelência.
- A disposição para assumir riscos: com o início do próprio negócio, os empreendedores muitas vezes investem dinheiro próprio, abandonam seus empregos e carreiras, colocam estabilidade familiar em risco e estão sujeitos ao risco de fracassar com negócios arriscados.
- A autoconfiança: empreendedores que tenham esta característica básica saberão ter domínio sobre os problemas que irão enfrentar.

Além das características básicas, os empreendedores deverão ter habilidade para poder realizar e manter seus negócios funcionando de maneira correta, não basta apenas ter determinadas características se não estão capacitados para manter seus negócios funcionando de maneira estável. Para tanto, Hisrich e Peters (2009 *apud*. BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013, p. 42) classificam as qualidades empreendedoras em três tipos:

- Técnicas: relacionadas à redação, atenção, oralidade, organização, treinamento, trabalho em equipe e *know-how* técnico.
- Administrativas: referem-se à criação, ao desenvolvimento e à administração de empresas.
- Pessoais: diz respeito ao controle interno (disciplina), risco, capacidade de inovar, persistência, liderança visionária e orientação para mudanças.

Todas estas habilidades serão indispensáveis para determinados momentos de uma rotina empresarial, pois empreendedor não pode ser apenas técnico ou apenas bom com situações pessoais, o conjunto destas qualidades que farão a diferença nos seus negócios.

2.2.1.2 Dados de Empreendedorismo no Brasil

No Brasil, um dos países mais empreendedores do mundo (GEM, 2016), o impacto social do empreendedorismo nas pessoas é muito grande, não apenas para os proprietários de negócios, como também para as pessoas que dependem dos empregos suscitados por estas

empresas, gerando renda e movimentando a economia do país. Segundo o IBGE, em estudo realizado referente ao ano de 2014, existira cerca de 4,6 milhões de empresas ativas no país, responsáveis por ocupar 41,8 milhões de pessoas, sendo 35,2 milhões (84,2%) como assalariados e 6,6 milhões (15,8%) na condição de sócios ou proprietários. Ainda mais relevante é perceber que 54,4% destas empresas, ou seja, cerca de 2,5 milhões de empresas possuíam pelo menos uma pessoa ou mais assalariada, gerando assim algum vínculo empregatício (IBGE, 2016, p. 27).

Entretanto, mesmo com esta grande quantidade de empresas que geram empregos à população, nos últimos anos tem ocorrido uma queda no número de novas contratações nas empresas. Tanto as MPE (Micro e Pequenas Empresas), entre 2015 e 2016, como as MGE (Médias e Grande Empresas), no período de 2013 a 2016, apresentaram saldo negativo com relação ao aumento de emprego (SEBRAE, 2017), o que conseqüentemente aumenta o índice de desemprego, logo favorece o empreendedorismo por necessidade,

A instabilidade política e econômica vivida pelo país nos últimos anos tem feito com que o número de empreendedores tenha diminuído significativamente. Segundo estudo mais recentes do GEM (2016), a porcentagem de pessoas brasileiras que dizem conhecer alguém que iniciou um negócio nos últimos dois anos diminuiu de 51,7% para 41,3%. Mesmo assim, se comparado aos países do BRICS, o Brasil fica atrás apenas da China, com índice de 50,5%.

Mesmo com dificuldades, a mentalidade geral da população do país tem se mantido confiante com o empreendedorismo do país. A tabela a seguir mostra como está a mentalidade da população em relação ao momento vivido:

Mentalidade	% de não empreendedores	% de empreendedores
Afirmam conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos	35,7	51,0
Afirmam perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem	35,7	47,8
Afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio	40,6	75,9
Afirmam que o medo de fracassar não impediria que comessem um novo negócio	52,9	66,0

Tabela 2: Mentalidade sobre o momento empreendedor
Fonte: (GEM, 2016, p.85)

As informações no quadro anterior mostra-nos a porcentagem da população brasileira dividida nas que se consideram empreendedoras e as que não se consideram empreendedoras, além de como está sua mentalidade. Portanto, percebe-se que mesmo com as dificuldades e

instabilidade na rotina de nosso país, continua-se a ter boas expectativas e confiança em empreender.

2.2.1.3 Tendências na Profissão do Contador

O mundo vem passando por muitas mudanças, tanto no cotidiano das pessoas em seu dia-a-dia como em meio a suas profissões. Para o contador moderno não é diferente, a globalização transformou em pouco tempo o modo de se trabalhar nos escritórios, que em seu princípio tinha-se a imagem do contador introspectivo, realizando seus serviços de maneira mais técnica e menos dinâmica. No entanto, o mercado e a globalização obrigaram os contadores a pensar de maneira diferente, deixando as tradicionais rotinas de uma empresa contábil, para um meio externo onde informações são trocadas a cada segundo e que sempre haverá concorrentes capacitando-se de maneira intensa para atender a esta nova realidade. Este pensamento é relatado por Edvinsson (1998, p.116 *apud.* CORDEIRO; DUARTE, 2006 p. 3)

Essa corporação nova, virtual, não possui contornos, não apenas em relação aos seus parceiros estratégicos, mas também em relação aos seus empregados. Nesta era de telefones celulares, da Internet e do co-destino corporativo, o conjunto de empregados tradicionais, antigamente centralizado em edifícios-sede em poucos locais e partilhando uma filosofia, um estilo de vida e uma comunidade encontram-se agora diluído no ambiente externo.

O marketing, ferramenta utilizada para captação de novos clientes, tem importância fundamental para os empresários, pois é através dela que o contador, sendo ele iniciante ou já experiente no mercado, mostra de maneira eficiente seu produto e trabalho, como Kotler (2000 *apud.* SILVA, 2014 p.11) define “marketing é o processo social, por meio do qual pessoas e grupos obtêm aquilo que necessitam e desejam com a criação, ofertas e livres negociação de produtos e serviços de valor com outros”. Ainda assim, uma parte dos escritórios contábeis tem utilizado pouco esta ferramenta em suas empresas, não todos, mas grande parte destas empresas tem como seu maior meio de publicidade a indicação de clientes do próprio escritório para uma pessoa próxima, utilizando a boa prestação de serviço e ética como estratégia principal para captação de novos clientes. (PELEIAS; LOURENÇO; PETERS; LAVARDA, 2015). Isto pode abrir os olhos para os contadores da nova geração, que além do serviço de boa qualidade e ético, a utilização do marketing transforma-se em um aliada para os que desejam auxiliar o crescimento de seus negócios.

O compartilhamento e a movimentação acelerada da informação é um fator que está mudando os rumos do novo profissional contábil, aos que pretendem exercer sua profissão apenas com conhecimento na área da ciência contábil, terão de se adaptar de maneira radical ao fato de que o contador agora tem por obrigação ter conhecimento em outras áreas, pois em diversos momentos serão necessários o uso de sistema que fará com que o contador conheça a área de computação, por exemplo, ou o conhecimento para uso das leis no intuito de auxiliar seus clientes em situações que seja necessário uma assessoria. Isso é alguns exemplos de vários outros conhecimentos necessários para o profissional contábil, como descrito por Taveira e Maciel (2007, p.2)

É imperativo frisar, também, que as fronteiras do mercado de trabalho deixam de existir. Isso torna a competição profissional ainda mais acirrada, levando tanto o profissional da Contabilidade, como a própria ciência contábil, a alcançar um grande avanço. A partir de agora, não mais se admite um profissional detentor apenas dos conhecimentos de sua área específica, pois o papel do Contabilista passa a transcender esse prisma e a assumir novas características, tornando-se quase obrigatório que ele passe também a dominar técnicas e conhecimentos de áreas como administração, economia, informática, telecomunicações, direito etc.

Todas estas mudanças e atribuições que o contador deverá ter vêm para agregar valor ao profissional, trazendo mais responsabilidades que darão maior reconhecimento de sua importância para as organizações, fazendo com que o a imagem do antigo contador fechado e técnico seja substituída pelo contador empreendedor, que além de técnico terá uma visão dinâmica de gestor de seu negócio.

2.2.2 Mortalidade Empresarial

Machado e Espinha (2005, p.4) diz que para definição de mortalidade empresarial é importante entender o fracasso

Entender o significado do fracasso é uma condição preliminar para qualquer investigação no assunto. Do mesmo modo que a noção de sucesso pode ir além do lucro e ser sinônimo de auto realização (KING, 2002), o conceito de fracasso não se restringe necessariamente a uma situação de perda financeira. Em geral, o que ocorre é que o fracasso é interpretado como sinônimo de descontinuidade dos negócios (RIQUELME; WATSON, 2002), mesmo que as causas que levaram a essa condição sejam consideradas “positivas”. Assim, por exemplo, situações nas quais o empreendedor negocia a marca de seu produto a um concorrente por um montante que seja lucrativo e o deixe satisfeito na negociação, mas que implica no encerramento de sua empresa, são muitas vezes consideradas como fracasso (MACHADO; ESPINHA, 2005, p.4)

Os empreendedores quando se arriscam no projeto de um novo negócio previamente tem conhecimento das dificuldades que irá enfrentar principalmente aqueles que nunca tiveram uma experiência anterior e estão abrindo seu primeiro negócio, porém mesmo com planejamento, fatores externos ou internos e até ambos podem acarretar o fracasso do novo negócio, levando-o a falência. Falando mais especificamente sobre pequenos negócios e usando informações da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico Machado e Espinha (2005, p.3 apud OCDE, 2002) diz que

Um dos problemas nessa área de pequenos negócios é a mortalidade de empresas. O processo se inicia com a identificação do fato, porque, em geral, a mortalidade é difícil de ser detectada, mais do que o nascimento. 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.

A mortalidade empresarial tem um efeito na economia muito maior do que se imagina, pois quando os números de falência aumentam, existe prejuízo financeiro não apenas para os proprietários do empreendimento, como para famílias que tinham sua renda mensal através destes estabelecimentos. A dificuldade de detectar os principais fatores de mortalidade empresarial é o que tem motivado estudos sobre o que ocorre para que uma empresa venha a decretar falência como diz o SEBRAE (2004, p.5 apud NUNES; MIRANDA; FERREIRA. 2010 p.6) falando que

O fechamento prematuro de empresas no país tem sido uma das preocupações da sociedade, particularmente para as entidades que desenvolvem programas de apoio ao segmento de pequeno porte, como é o caso do SEBRAE. Por isso, é de fundamental importância obter informações que propiciem identificar as causas das elevadas taxas de mortalidade das empresas, visando à atuação coordenada e efetiva dos órgãos públicos e privados em prol da permanência das micro e pequenas empresas em atividade, evitando o seu encerramento precoce.

A falência de uma empresa é um momento difícil para as pessoas que investem tempo e recursos sendo eles financeiros ou não, e isto vem decorrente de erros cometidos muitas vezes por inexperiência do empresário que ainda está começando nesta vida, mas erros cometidos podem levar a bons ensinamentos para negócios futuros, com isso Hisrich e Peters (2006, p.524) relata um pouco sobre lições aprendidas com as pessoas que passaram pela experiência de falência:

- Muitos empreendedores gastam muito tempo e esforço tentando diversificar em mercados que não conhecem. Eles deveriam se concentrar somente nos mercados conhecidos.

- A falência protege os empreendedores apenas dos credores, não dos concorrentes.
- É difícil separar o empreendedor de sua empresa. Os empreendedores colocam tudo na empresa, inclusive a preocupação com o futuro de seus funcionários.
- Muitos empreendedores acham que sua empresa não vai fechar as portas, até ser tarde demais. Eles deveriam abrir logo falência.
- A falência é emocionalmente penosa. Mas esconder-se depois dela é um grande erro. A falência precisa ser compartilhada com os funcionários e todos os outros envolvidos.

2.2.2.1 Dados Estatísticos

Dos estudos realizados sobre mortalidade e sobrevivência das empresas, o período de 2008 a 2014 é bem expoente, pois viveu-se um momento em que o PIB teve um crescimento constante, com exceção da pequena retração de 2009, mas que em 2010, a taxa de crescimento já alcançava o maior índice dos últimos 25 anos em 7,5% a.a (SEBRAE, 2016).

Para as empresas com no mínimo dois anos de existência, pode-se relatar um considerável aumento nas taxas de sobrevivência entre o período de 2008 a 2012, podendo ser reflexo do aumento do PIB relatado anteriormente, ocasião em que muitas empresas se beneficiaram do bom momento econômico vivido. Para detalhar melhor, segue o gráfico que informa a taxa de sobrevivência das empresas com no mínimo 2 anos de existência, no período entre 2008 e 2012, divulgado pelo SEBRAE com base nos dados da Receita Federal do Brasil.

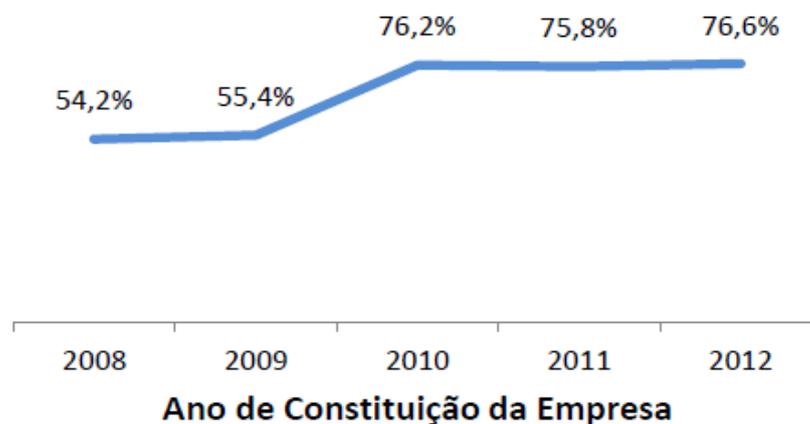


Gráfico 1: Taxa de sobrevivência de empresas de 2 anos, evolução no Brasil
Fonte: (SEBRAE, 2016, p.8):

Através da mesma pesquisa realizada pelo SEBRAE, onde a taxa de mortalidade empresarial é complemento ao de sobrevivência, percebe-se uma diminuição da mortalidade de 45,8% das empresas formalizadas em 2008 para 23,4% das empresas formalizadas em 2014, como fica detalhado no gráfico a seguir

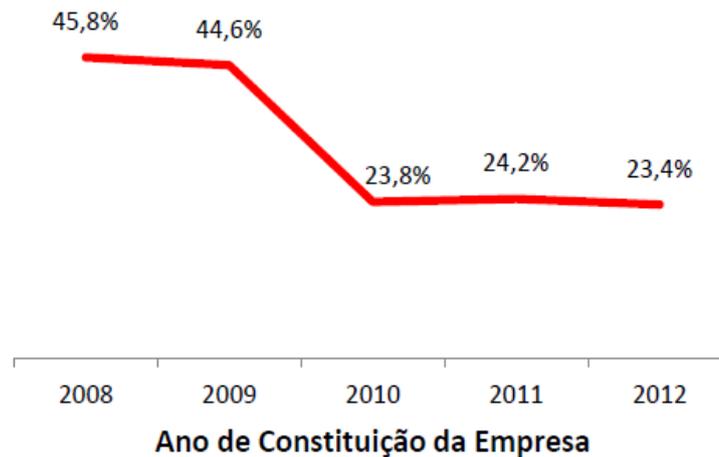


Gráfico 2: Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos, evolução no Brasil
Fonte: (SEBRAE, 2016, p.8)

2.2.2.2 Principais Fatores

Os motivos que levam o negócio a falência podem ser atribuídos a diversos fatores, não podendo se definir apenas um, mas sim um conjunto de erros ocorridos durante o tempo de vida da empresa, muitas vezes a falta de controle dos indicadores de desempenho da empresa e preocupação apenas com as vendas pode fazer com que o empreendedor cometa erros que o levarão a falência. Para Chiavenato (2006), os indicadores de desempenho são: qualidade; produtividade; eficácia; eficiência; lucratividade; inovação; qualidade de vida e responsabilidade social. Com estes indicadores, o empreendedor poderá medir o crescimento de sua empresa e a decadência de algum desses pode indicar erros cometidos a tempo de corrigi-los.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE com 2.006 empresas ativas e inativas teve como objetivo identificar os principais fatores que levaram a sobrevivência/mortalidade das empresas entre 2014 e 2016, sendo eles:

- Situação antes da abertura
 - Tipo de ocupação do empresário

- Experiência no ramo
- Motivação para abrir o negócio
- Planejamento do negócio
- Gestão do negócio
- Capacitação dos donos em gestão empresarial

Marcus Marques, diretor executivo do Instituto Brasileiro de Coaching (IBC), afirma que todo empreendedor, ao começar um negócio próprio, sonha em ver a sua empresa se tornando cada vez mais próspera e competitiva, porém, ao faltar elementos como esforço, comprometimento, uma comunicação assertiva, entre outros fatores fundamentais para o bom andamento de uma empresa, “as chances de que ela comece a enfrentar certos problemas no futuro aumentam consideravelmente, o que torna a sua recuperação um pouco mais complicada, podendo levá-la até à falência”. O autor também faz questão de listar os dez fatores que levam um empreendimento a falência e o conjunto desses fatores resultam no insucesso empresarial, citados a seguir:

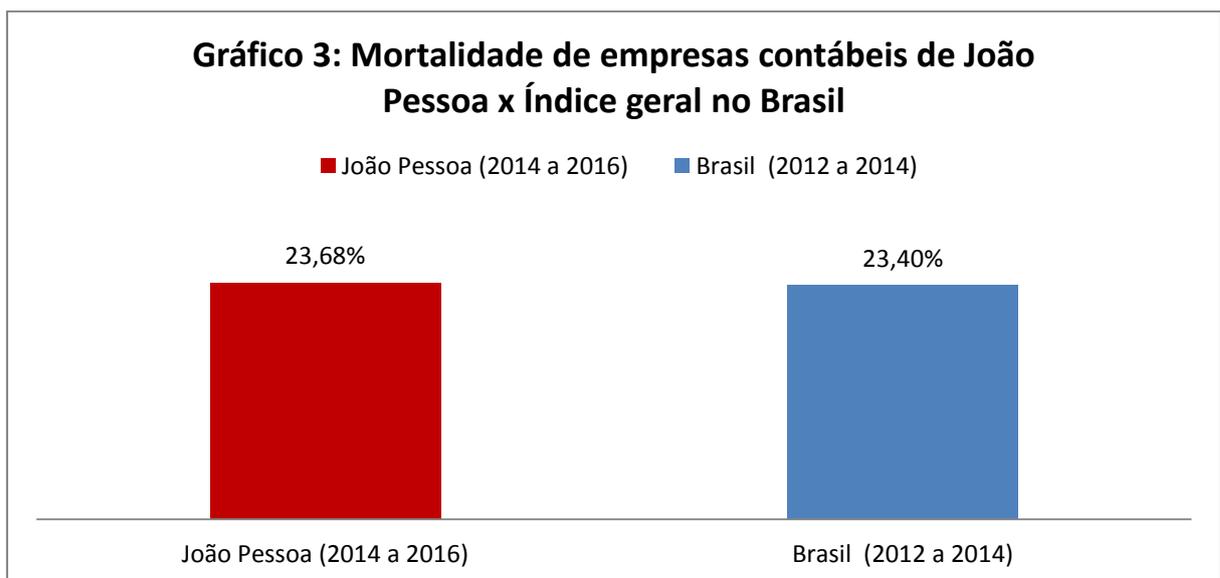
1. Não analisar o mercado antes de abrir um negócio.
2. Ficar sem recursos.
3. Não contar com profissionais capacitados.
4. Ignorar o mercado.
5. Não ouvir o que o cliente quer.
6. Deixar de investir em marketing.
7. Falta de comunicação assertiva.
8. Não investir em inovação e criatividade.
9. Não se preparar para as mudanças.
10. Falta de resiliência.

Com relação aos erros cometidos por empreendedores em seus negócios, a falta de planejamento inicial é um dos mais apontados e a não realização de um plano de negócio é outro fator que pode acarretar a falência de uma empresa no futuro. Para complementar, Dornelas (2015, p. 91) ratifica que a falta de planejamento aparece nos primeiros lugares, como a principal causa para o insucesso, seguida de deficiências de gestão (gerenciamento do fluxo de caixa, vendas/comercialização, desenvolvimento de produto, etc.), políticas de apoio insuficientes, conjuntura econômica e fatores pessoais (problemas de saúde, criminalidade e sucessão).

2.3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os dados da presente pesquisa foram coletados e analisados por meio de relatório fornecido pela Junta Comercial do Estado da Paraíba. Solicitou-se a listagem das empresas constituídas em 2014 e extintas até 2016, cujos empreendimentos correspondiam a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), com numeração 6920-6/01, referente a “atividades de Contabilidade”. Sendo assim, constatou-se 76 novas formalizações de empresas com esta atividade no ano de 2014 e destas 11 tiveram baixa no mesmo ano, seguida de 5 em 2015 e de 2 em 2016, totalizando o encerramento de 18 empresas formalizadas em 2014 e fechadas até 2016.

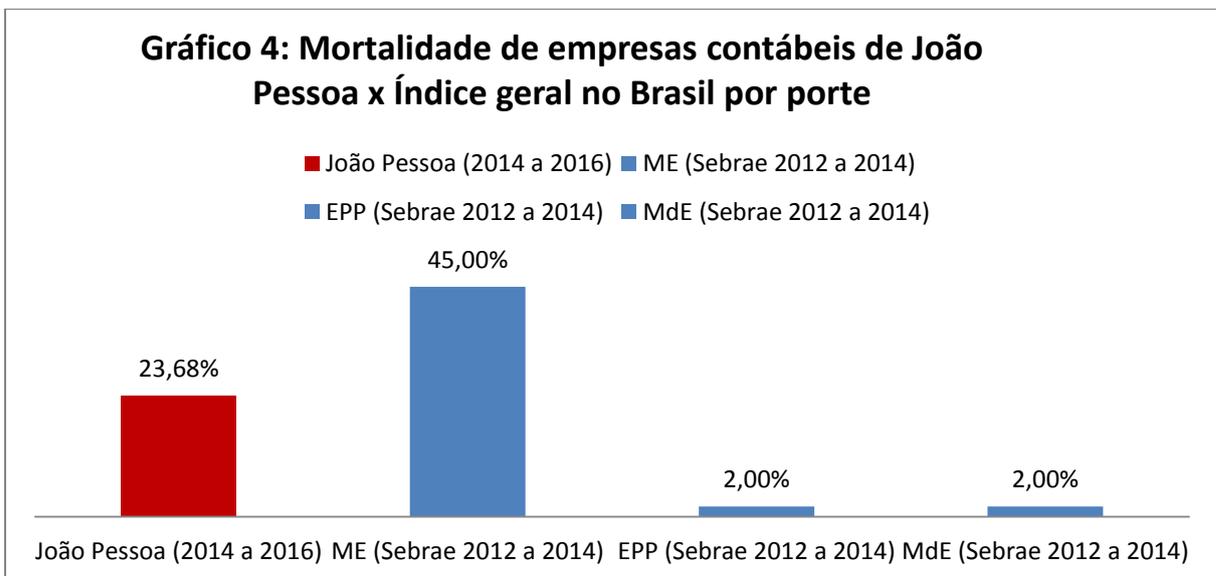
Os índices encontrados nesta pesquisa foram feitos baseados na mesma metodologia adotada pelo Sebrae na elaboração do seu relatório sobre a taxa de sobrevivência/mortalidade das empresas com até 2 anos de atividade, no Brasil, o qual foi publicado em outubro de 2016 (SEBRAE, 2016). Além disso, as taxas desse relatório serviram para várias e relevantes comparações com os índices encontrados na presente pesquisa, possibilitando inclusive uma comparação quanto a performance dos estabelecimentos contábeis em João Pessoa e a média brasileira de forma geral e em suas especificidades (por região, por estado, por capital, por setor, etc.).



Fonte: própria do autor. João Pessoa, 2017.

Diante dos dados da pesquisa realizada, o índice de mortalidade das empresas contábeis em João Pessoa de 23,68% equipara-se com o índice geral das empresas no Brasil, que foi de 23,40%, divulgado pelo Sebrae (2016). No mais, as empresas contábeis constituídas em 2014 apresentaram seu maior índice de mortalidade no mesmo ano de constituição, sendo de 14,47%, enquanto que nos anos seguintes estas empresas conseguiram uma maior permanência no mercado, tendo apenas 6,57% delas encerradas em 2015 e 2,63% em 2016.

Essa redução dos índices ao passar dos anos, muito se justifica na literatura (GEM, 2016; DORNELAS, 2015) a partir das afirmações que os desafios de permanecer no mercado vão sendo melhor controlados com o maior tempo de atuação dessas empresas e na consequente forma de remuneração que ela começa a ser capaz de gerar para seus sócios e funcionários. Inclusive é baseado nesses critérios que se classifica os empreendedores em iniciais/nascentes (aqueles que estão envolvidos na estruturação de um negócio do qual são proprietários, mas que ainda não pagou qualquer forma de remuneração aos proprietários por mais de 3 meses), os iniciais/novos (administram e são proprietários de um novo negócio que já pagou qualquer forma de remuneração aos proprietários por mais de 3 e menos de 42 meses) e os considerados já estabelecidos (possui um negócio tido como consolidado, que pagou qualquer forma de remuneração aos proprietários por mais de 42 meses), critérios estabelecidos pelo GEM (2016).

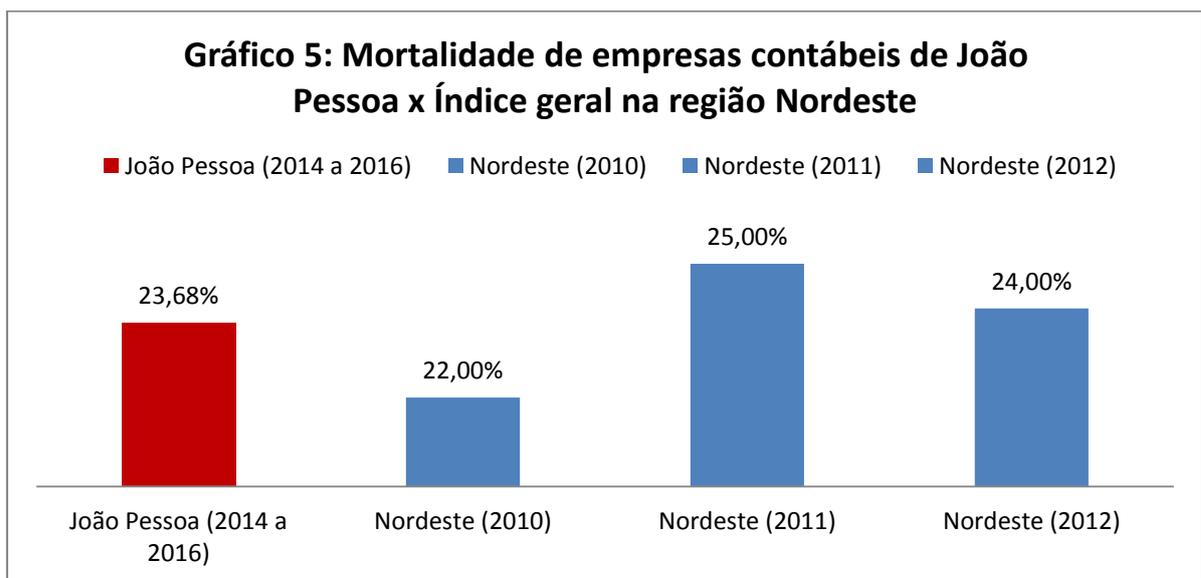


Obs.: ME – Microempresa; EPP – Empresa de Pequeno Porte; MdE – Médias Empresas

Fonte: própria do autor, João pessoa, 2017.

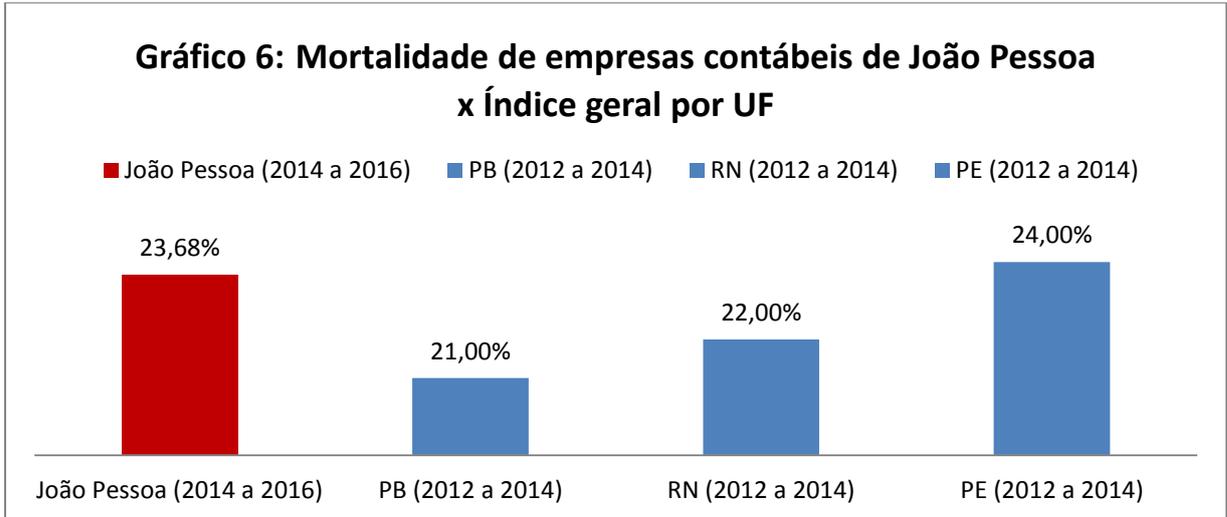
Tomando como base de que a maioria das empresas contábeis são de micro, pequeno e médio porte, para o gráfico 4 foi visto que a diferença entre o índice de mortalidade de microempresas é grande, chegando a 21,32% de diferença comparado com o índice local das empresas contábeis, já as EPP e MdE ficam com índices abaixo do resultado, sendo de 2% para ambas.

Um dos fatores relevantes nas altas taxas de mortalidade das microempresas é explicado por Azevedo (1992 apud FERNANDES, 2016), ele diz que um dos erros muito comum em micro e pequenas empresas é a confusão patrimonial, capaz de gerar grande dificuldade na compreensão da real situação financeira, já que grande parte delas não apresenta bem delimitado o que é patrimônio pessoal e empresarial, causando grande confusão e, conseqüentemente, fazendo com que as dívidas pessoais sejam pagas com recursos da empresa.



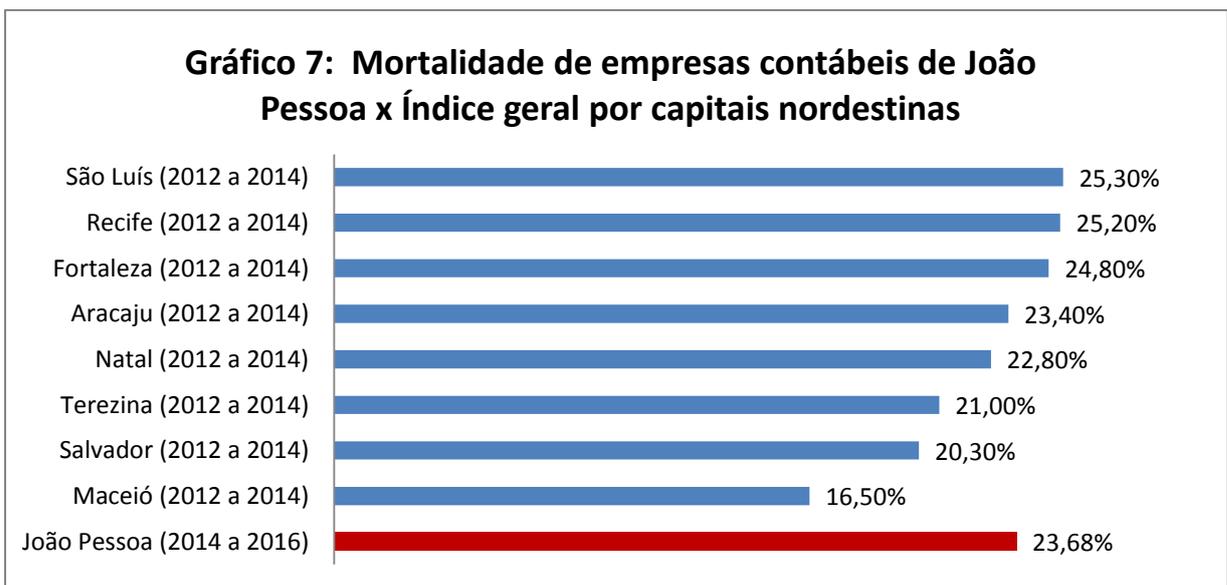
Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

O índice de 23,68% apresentado em João Pessoa assemelha-se a média de 23,66% encontrada no período de 2010 a 2012 na região Nordeste. Entretanto a cidade de João Pessoa possui menor índice se comparado aos anos de 2011 (25%) e 2012 (24%), superando apenas os 22% alcançados em 2010 pelo Nordeste. Vale salientar que o estado do nordeste que apresenta o menor índice de mortalidade de empresas é Alagoas com 19% e o maior é o Ceará com 25% (SEBRAE, 2016).



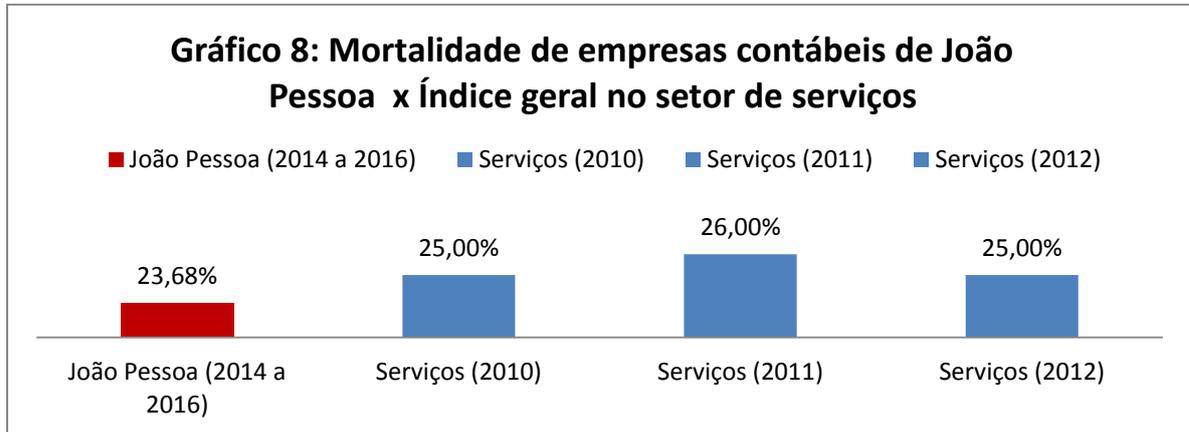
Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

As empresas contábeis na cidade de João Pessoa ficam com o índice (23,68%) acima do seu estado, afinal a Paraíba tem 21% como índice geral da mortalidade das empresas, ficando abaixo de estados próximos e maiores economicamente como Pernambuco com 24% e Rio Grande do Norte com 22%. Além disso, vale a pena considerar a disparidade econômica entre estes estados, onde Pernambuco apresentou um PIB de R\$156,966 bilhões, já o Rio Grande do Norte com R\$57,250 bilhões e então Paraíba com R\$56,140 bilhões em 2015 (IBGE, 2015), isso demonstra que mesmo estados tão próximos geograficamente, possuem grande diferença econômica, chegando a quase o triplo do PIB de estados vizinhos, porém tal força econômica não reflete no índice de mortalidade das empresas.



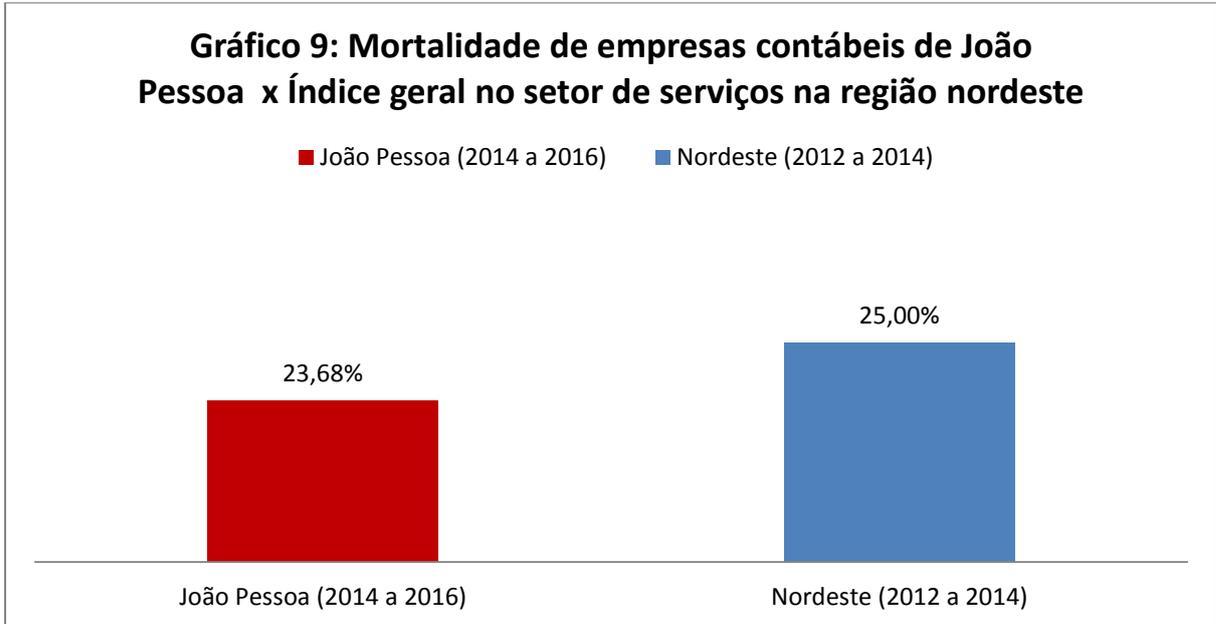
Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

João Pessoa apresenta seu índice de mortalidade das empresas contábeis abaixo de 4 das 9 capitais nordestinas, isto é, ficando abaixo apenas de São Luís com o maior índice (25,30%), Recife (25,20%) e Fortaleza (24,80%), tendo uma diferença considerável quanto ao menor que é Maceió com apenas 16,50% de mortalidade empresarial.



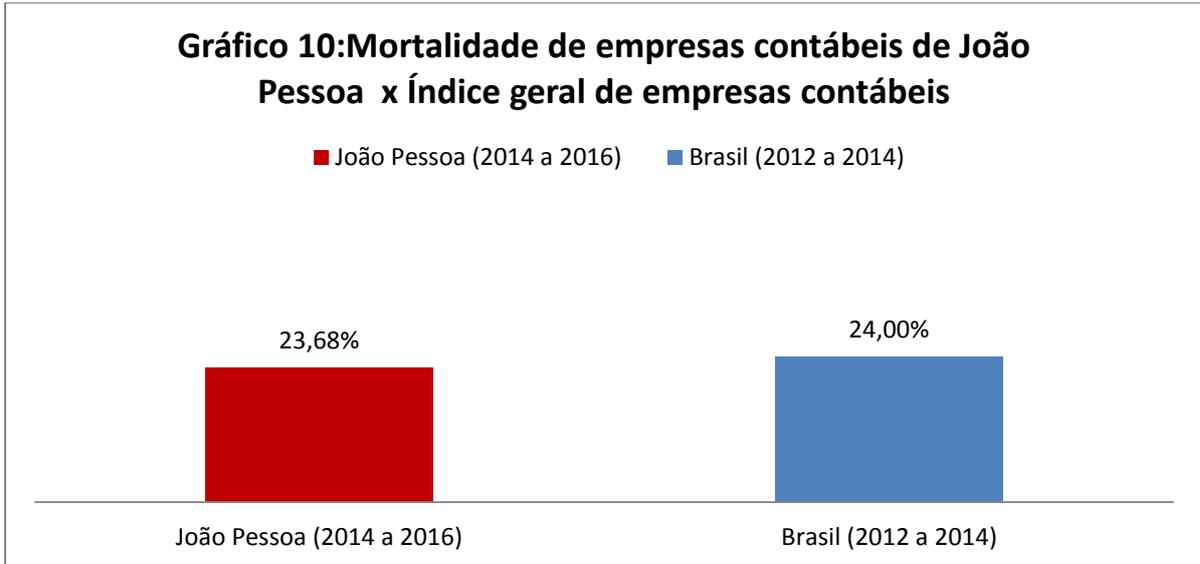
Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

Com relação ao índice das empresas prestadoras de serviços, o ramo contábil em João Pessoa tem uma porcentagem aproximada (23,68%) ao índice geral do setor no Brasil, seja em 2010 (25%), em 2011 (26%) ou em 2012 (25%). Ao considerar que a recessão econômica em ocorrência no país nos últimos anos e que, em 2016, houve retração de 4,5% da economia, segundo dados do Banco Central (UOL, 2017), o índice apresentado por João Pessoa no período da pesquisa de 2014 a 2016 é desafiador, já que as demandas de serviços em escritórios contábeis estão diretamente ligadas ao crescimento e movimentação das empresas em geral.



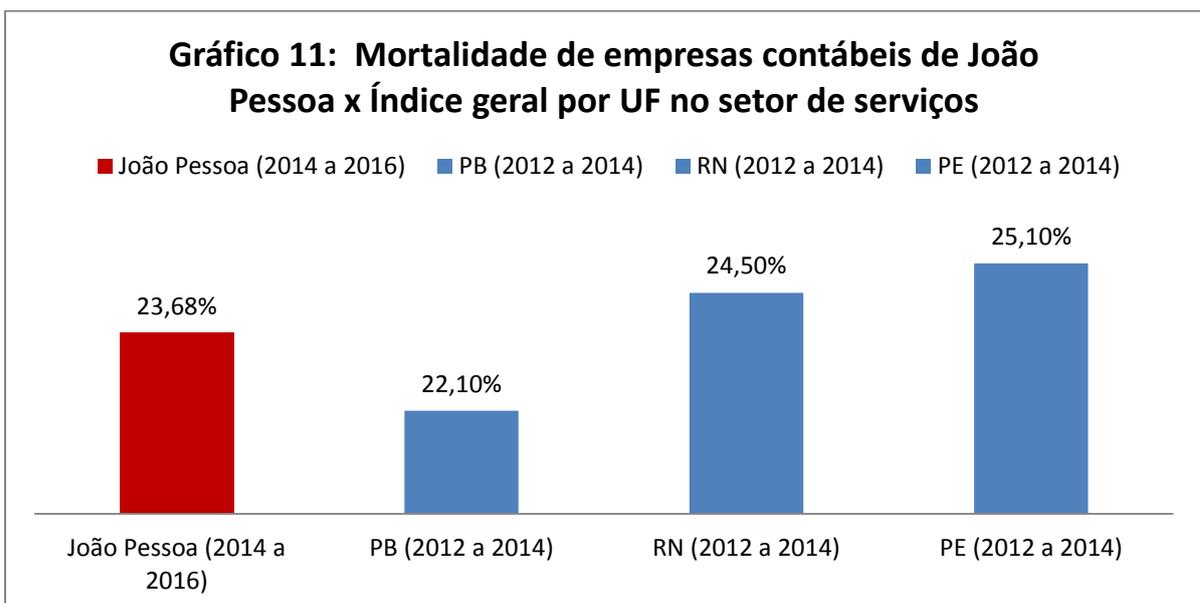
Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

A cidade de João Pessoa que apresentou índice de 23,68% de mortalidade das empresas contábeis ficou abaixo da média das empresas no setor de serviços da região com Nordeste, que obteve o resultado de 25%. Vale salientar, que a Paraíba atualmente apresenta índices positivos em relação ao setor de serviços, pois segundo dados da Pesquisa Mensal de Serviços (PMS) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a Paraíba apresentou alta de 1,5% entre os meses de janeiro para fevereiro de 2017, média bem acima registrada pelo indicador no país (0,7%). A pesquisa apontou também que o estado teve o quinto maior crescimento, onde apenas onze das 27 unidades da federação registraram resultado positivo no volume de vendas no setor de serviços entre os meses analisados (PORTAL CORREIO, 2017).



Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

Para uma análise mais específica do estudo, colocam-se em comparação duas taxas do mesmo ramo de atividade, isto é, as empresas contábeis da cidade de João Pessoa que apresentaram um índice de mortalidade empresarial de 23,68%, enquanto as empresas do mesmo ramo de serviços em âmbito nacional apresentaram índice de 24%. Sendo assim, João Pessoa possui um índice menor do que o verificado na mortalidade de empresas de atividade contábil do Brasil, como também apresentam uma crescente de empresas constituídas ao longo dos anos em análise, sendo 63 (2013), 76 (2014), 98 (2015) e 98 (2016), de acordo com dados da Junta Comercial do Estado da Paraíba (2017).



Fonte própria do autor, João pessoa, 2017.

No setor de serviços por UF, João Pessoa, que apresentou resultado de 23,68% como índice de mortalidade empresarial nas empresas do ramo contábil, ficou acima do índice geral de seu próprio estado. A Paraíba com 22,10% obteve o resultado abaixo de estados de maior poder econômico que é o caso de Pernambuco com 25,10%. É importante levantar que o setor de serviços no estado da Paraíba tem sido destaque entre os estados brasileiros, em 2013 a Paraíba teve um crescimento de 13,9% no mês de novembro, crescimento este que foi acima da média nacional de 8,6%, ficando atrás apenas dos estados do Distrito Federal com 19,7% e Santa Catarina com 14,5% (CUNHA, 2013).

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante dos resultados obtidos e das análises feitas, essa pesquisa propôs verificar o índice de mortalidade das empresas contábeis na cidade de João Pessoa e confrontá-los com os índices gerais das empresas no Brasil de acordo com estudos realizados nessa temática. Além do embasamento teórico e gráficos apresentados, algumas considerações a seguir sobre a temática são importantes de serem pontuadas para conclusão do objetivo proposto na presente pesquisa.

Durante o estudo foi analisado o total de empresas formalizadas em 2014 e a quantidade destas empresas que realizaram a baixa de suas inscrições até o ano de 2016, definindo-se então que o índice de mortalidade das empresas contábeis em João Pessoa é de 23,68%, e que este índice representa a quantidade de 18 empresas baixadas do total de 76 que foram constituídas no ano de 2014.

O índice de mortalidade das empresas contábeis na cidade de João Pessoa que foi de 23,68% está acima do índice das empresas em geral no Brasil que apresentou 23,40%, vale ressaltar que esta diferença é de apenas 0,28%, o que nos mostra que mesmo acima, João Pessoa seguiu a média nacional das empresas no Brasil. Além disso, o índice de mortalidade das empresas contábeis em João Pessoa também fica acima do resultado geral das empresas na Paraíba com 21%, como também mais especificamente do setor de serviços na Paraíba que obteve resultado de 22,10%. Contudo, deve-se ressaltar que outras capitais próximas também obtiveram índices de mortalidade de empresas maiores que o seu próprio estado, é o caso de Recife (25,20%) e Natal (22,80) que apresentaram taxas maiores que seus respectivos estados de Pernambuco (24%) e Rio Grande do Norte (22%).

O resultado encontrado de 23,68% para a mortalidade das empresas contábeis pessoenses é menor do que a média geral das empresas no Nordeste, que foi de 24%. Além disso, esse índice também foi mais baixo ao ser comparado com o setor de serviços do Brasil e do Nordeste, ambos com 25%, estabelecendo assim uma diferença de 1,32%. Com relação aos estados vizinhos, João Pessoa apresentou um resultado relativamente positivo obtendo um índice de 23,68%, menor do que o Rio Grande do Norte com 22% e Pernambuco com 24%, estados cujo ambiente econômico é mais favorável e nem por isso obtiveram taxas acentuadamente diferentes. No mais, a cidade de João apresentou para o mesmo ramo de atividades de contabilidade, um índice menor do que o resultado nacional que foi de 24%.

Embora o índice esteja em percentuais aceitáveis se comparados às médias analisadas, é importante ressaltar a importância de um planejamento prévio para a minimização dos riscos, podendo ser utilizados alguns mecanismos, como a montagem de um plano de negócio e estudo de mercado. Afinal um dos principais motivos de muitas empresas não obterem êxito em seus negócios e projetos é a falta de um bom planejamento, como relatado no referencial teórico desta pesquisa.

Outro ponto importante a se considerar é o impacto negativo que a mortalidade de empresas causa na economia, tanto na extinção de postos de trabalho de pessoas que dependem daquela renda para sobrevivência, como também na geração de receita para governo. Por isso, destaca-se a importância da capacitação dos empreendedores e da realização do planejamento prévio, como também da relevância de estudos como esse que proporcionam tanto ao atual empresário no setor como ao futuro pretendente conhecer melhor e mais detalhadamente a realidade mercadológica de seu ramo de atividade

Assim, sugere-se como continuidade dos estudos a realização de pesquisas aplicadas para conhecer o perfil de empreendedores bem sucedidos na área contábil e as características do modelo de gestão por eles adotado, como também é relevante caracterizar as principais causas intrínsecas aos empreendimentos contábeis que encerraram suas atividades precocemente.

REFERÊNCIAS

BRITO, A. M; PEREIRA, P. S; LINARD, A. P. *Empreendedorismo*. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará – IFCE, 2013.

BARROS, A. J. S; LEHFELD, N. A. S. *Fundamentos de Metodologia Científica – Um guia para iniciação científica*. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

CHIAVENATO, I. *Empreendedorismo: Dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2006.

CERVO, A. L; BERVIAN P. A; DA SILVA; R. *Metodologia Científica*. São Paulo: Person Prentice Hall, 2007.

CORDEIRO, J. S; DUARTE, A. M. P. O profissional contábil diante da nova realidade. Campina Grande: Qualit@s, 2006.

CUNHA, D. *Paraíba registra 3º maior crescimento no setor de serviços do país*. Disponível em: <http://fecomercio-pb.com.br/index.php?option=com_content&view=article&id=714:paraiba-registra-3o-maior-crescimento-no-setor-de-servicos-do-pais&catid=1:latest-news&Itemid=62> Acessado: 30 nov. 2017.

DORNELAS, J. *Empreendedorismo – Transformando ideias em negócios*. Rio de Janeiro: LTC, 2015.

FERNANDES, R. de L M. S. Mortalidade de micro e pequenas empresas: Fatores que levam á falência precoce. Disponível em < <http://www.contabeis.com.br/artigos/3097/mortalidade-de-micro-e-pequenas-empresas-fatores-que-levam-a-falencia-precoce/>>. Acessado em 01 dez. 2017.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil: 2015*. Curitiba: IBQP, 2015. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/46>

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil: 2016*. Curitiba: IBQP, 2015. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/country-profile/46>

HISRICH, R. D; MICHAEL, P. P. *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2004.

IBGE. *Estatísticas de Empreendedorismo*. Rio de Janeiro: IBGE, 2016.

IBGE. Disponível em <em <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rn/natal/panorama>>. Acessado em 1 dez. 2017.

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

MARQUES, M; *10 principais motivos que levam uma empresa à falência*. Disponível em: <http://marcusmarques.com.br/pequenas-e-medias-empresas/motivos-que-levam-uma-empresa-falencia/>. Acessado em 26 nov. 2017.

NUNES, K. P.; MIRANDA, L. C.; FERREIRA, K. A. S. Dura lição: aprendendo com os pequenos empresários que fecharam seus negócios. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, v. 4, n. 2, p. 48-63, 2010.

PORTAL CORREIO. *IBGE aponta crescimento de 1,5% do setor de serviços na Paraíba em fevereiro*. Disponível em <<http://portalcorreio.com.br/ibge-aponta-crescimento-de-15-do-setor-de-servicos-na-paraiba-em-fevereiro/>>. Acessado: 01 dez. 2017.

PELEIAS, I. C; LOURENÇO, R. A; PETERS, M. R. S; LAVARDA, C. E. F. *Atributos do Desempenho Profissional na Visão de Empresários Contábeis da Grande São Paulo*. REPEC, 2015.

RIBAS, R.L. *A motivação empreendedora e as teorias clássicas da motivação*. *Caderno de Administração – PUC*. Vol.1, .n.1, 2011.

SEBRAE. *Sobrevivência das Empresas no Braisl*. Brasília: SEBRAE, 2016.

SEBRAE. *O empreendedorismo e o mercado de trabalho*. Brasília: SEBRAE, 2017. Disponível em : https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/estudos_pesquisas/relatorio-especial-o-empreendedorismo-e-o-mercado-de-trabalhodetalhe52,5cdfda0e84ebe510VgnVCM1000004c00210aRCRD. Acessado em 26 nov. 2017.

TAVEIRA, E. M; MACIEL, L. E. S. *O perfil do contador do século XXI*. São Paulo: UNIVAP, 2007.

UOL. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/02/1859515-indicadores-mostram-desaceleracao-da-economia-brasileira-veja-infograficos.shtml>> Acessado: 30 nov. 2017.

VERGARA, S. C. *Projetos e Relatórios de Pesquisa em Administração*. São Paulo: Atlas, 1998.

WIKIPÉDIA. Disponível em: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Hierarquia_de_necessidades_de_Maslow> Acessado: 16 set. 2017.