

## CAUSAS DAS FALÊNCIAS DAS PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL.

Luciana Silva Moraes<sup>1</sup>

Leandro Martins de Souza<sup>2</sup>

### RESUMO

Este artigo científico de revisão, busca analisar e discutir as causas geradoras das falências das pequenas empresas no país, apresentando o contexto o qual estão inseridas, e sua estimativa no cenário econômico nacional a qual representa vinte por cento do produto interno bruto, através de comparativos de relatórios nacionais e internacionais demonstrando uma evolução do empreendedorismo no Brasil, sendo assim, faz a importância de apresentar os principais problemas encontrados no trajeto investidor dos nossos inovadores nacionais, enfatizando os que mais enfraquecem nossos empreendedores, para que os novos não sucumbam nos problemas abordados que apresentam cada vez mais conhecimentos acadêmicos e são mais numerosos.

Palavras chaves: Causas, Falência, empreendedorismo

### ABSTRACT

This scientific article revision, seeks to examine and discuss the causes that generate the bankruptcy of small businesses in the country, showing the context which are inserted, and your pets in national economic scenario which represents 20 percent of gross domestic product, through national and international comparative reports demonstrating an evolution of entrepreneurship in Brazil, thus lies the importance of presenting the main problems encountered on the path of our innovative investor, emphasizing that more national weaken our entrepreneurs, so

---

<sup>1</sup> Luciana Silva Moraes – Bacharel em Ciências Contábeis, Mestre em Gestão Ambiental, professora e pesquisadora da Faculdade São Francisco de Barreiras – FASB no Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis. [Luciana@fasb.edu.br](mailto:Luciana@fasb.edu.br)

<sup>2</sup> Graduando em Contabilidade - Faculdade São Francisco de Barreiras-BA.  
[Andro\\_souza@hotmail.com](mailto:Andro_souza@hotmail.com)

that new issues should be lost not addressed that have increasingly academic knowledge and are more numerous.

Keywords: causes, Bankruptcy, entrepreneurship

## **1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL.**

Neste artigo, abordaremos as causas que impõe a falência das empresas em nosso país. De uma forma superficial apresentaremos vários motivos causadores e de maneira específica apontaremos as principais causas com suas soluções para que o futuro empreendedor diante do conhecimento daqueles que não conseguiram lograr êxito venha através deste, seguir um novo caminho utilizando este trabalho científico como um tira dúvida cotidiano, para a sobrevivência de sua empresa independente de seu porte.

A metodologia aplicada neste artigo foi o indutivo que parte de casos particulares para o geral. E quanto ao tipo de abordagem, foi utilizada a qualitativa que estabelece uma classificação natural do objetivo proposto, pois identifica o nível de qualidade do elemento em estudo. Essa pesquisa é explicativa, pois identifica e ao mesmo tempo especifica o problema, buscando, contudo, possíveis soluções para a redução das falências causadas por problemas expostos em relatórios de pesquisa em níveis globais, GEM, e nacionais, SEBRAE .

Antes de quais quer notificação vamos caracterizar o perfil das empresas que faliram. Segundo o SEBRAE(2004) junto com a FUNBRA (Fundação Universitária de Brasília), confeccionaram um relatório sobre as causas da falência das empresas no Brasil. Quanto a sua situação na junta comercial, estas não deram baixas em seus altos com a esperança de retomar as atividades em momento mais oportuno. Quanto ao porte e a geração de emprego, as empresas com até nove empregados representam mais de 95% das empresas extintas criando em média de 3,2 empregos por empresa falida. Quanto ao setor de produção as empresas estão encaixadas no setor comercial e prestador de serviço. No quesito experiência, as maiorias dos derrubados estão numa faixa etária entre 30 e 40 anos, eram de empresas privadas e decidiu lograr para o ramo devido ao sucesso de outros exemplos lançando-se no mercado sem orientação e experiência alguma. Em

acordo com o relatório sobre os fatores condicionantes as falências das empresas no Brasil.

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)

Isto nos mostra que dos poucos que procuram uma orientação eles preferem a opinião daqueles que conhecem o ramo da atividade e não a realidade que o empreendedor esta inserido no contexto econômico e social, nos dias de hoje, existe uma política maior para que o inovador procure agencias como o SEBRAE para que seja apresentado as oportunidades de se empreender em cada região e quanto o auxilio de um profissional contábil faz-se necessário a presença desde o período de maturação do empreendedor.

muito mais do que os fatores relacionados às condições especificamente relacionadas a negócios - como políticas, infraestrutura, capital formal etc., os fatores relacionados à mentalidade empreendedora, ao ambiente social e cultural e ao mercado consumidor são os que principalmente levam o indivíduo brasileiro a empreender.(GEM, (*Global entrepreneurship Monitor*), 2010 p.141)

Mais um relatório, nos mostra a realidade brasileira onde o inovador não possui um apoio do macroeconômico, principalmente nos últimos anos devidos a seguidas recessões em todo o globo, sendo fatos estes externos que atinge diretamente aos novos empreendedores. O GEM (2010) afirma que Segundo a visão dos especialistas entrevistados, o Brasil, de uma forma geral, não apresenta condições que favorecem a criação de novos negócios e mesmo com estas variantes existem pouco mais de 17 empreendedores para cada 100 habitantes no Brasil, dados esses que eleva a nossa nação como o país que mais possuem investidores, na pesquisa que abrangeu 80 países, denominada GEM, que traduzido indica Monitoramento global de empreendedorismo. Confrontando o relatório global de empreendedorismo do ano de 2010 fica expresso que os maiores empecilhos dos empreendedores estão no apoio político, gerenciamento, principalmente financeiro e uma capacitação adequada para os novos investidores de mercado.

Não podemos esquecer que este crescimento e fruto do nível acadêmico dos novos empreendedores, que por sua vez refletem nas estatísticas com ressalvas

positivas no contexto econômico das pequenas empresas, nos mostrando que o nível escolar dos inovadores está aumentando.

A ação empreendedora e sua relação com o nível de escolaridade denotam que 78,6% dos empreendedores brasileiros têm acima de 5 anos de estudo. Portanto, considerando que a parcela da população brasileira com esse tempo de escolaridade é de 64,7%, pode-se afirmar que o empreendedor possui mais anos de estudo do que a média do cidadão brasileiro ( GEM, P.56 2010)

Designação	Aproximação para o Brasil
Nenhuma educação formal ou primária	Até a quarta série do ensino fundamental (quatro anos de estudo)
Alguma educação secundária	Da quinta à oitava série do ensino fundamental (até oito anos de estudo)
Secundário completo	Ensino médio (até onze anos de estudo)
Pós-secundário	Universidade (bacharelado, especializações/ mais de onze anos de estudo)
Pósgraduação	Mestrados e doutorado (mais de onze anos de estudo)

Quadro 01 Comparativo do sistema educacional GEM e o sistema Brasileiro.

Fonte: GEM, p. 54 2010.

Em acordo com os dados da pesquisa realizada em 2004 pelo SEBRAE, fica mais específico os problemas supracitados, pois o mesmo afirma que a causa da mortalidade das empresas brasileiras estão subdivididas em quatro: Falhas Gerenciais, causas econômicas conjunturais, logística operacional e políticas públicas e arcabouços legais.

Faremos uma comparação entre estes relatórios, um nacional e outro global em quadro abaixo, para que possamos verificar a igualdade dos mesmos, porem em tempos diferentes o que torna mais evidente que nos últimos seis anos as mudanças foram imperceptíveis.

SEBRAE (2004) Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil.		GEM (2010)	
Falhas Gerenciais	Falta de capital de giro Problemas financeiros Falta de conhecimentos gerenciais	Apoio político	Políticas Públicas e Arcabouço Legal
Causas Econômicas Conjunturais	Falta de clientes Maus pagadores Recessão econômica no país		Falhas Gerenciais
Logística Operacional	Ponto inadequado Instalações inadequadas mão-de-obra Qualificada	Gerenciamento	Logística Operacional
Políticas Públicas e arcabouço legal	Falta de crédito bancário Problemas com a fiscalização Carga tributária elevada	Capacitação adequada	Educação continuada do empreendedorismo

Quadro 02 Comparativo GEM (Mundial) VS. SEBRAE (Nacional)

Fonte: GRECO, S.M.S.S *et al.* Empreendedorismo no Brasil; SEBRAE, fatores condicionantes e taxa de mortalidade das empresas no Brasil.

Em ambos os estudos apresentados de forma sucinta, recai na falta do conhecimento acadêmico e prático da confecção de um plano de negócio. Para que se possa visualizar antes, toda uma problemática empresarial. Evitando problemas que venha reduzir a sobrevivência dos inovadores fica resumida na citação abaixo.

a principal razão para o fechamento da empresa está centrada no bloco de **falhas gerenciais**, destacando-se: ponto/local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado, seguida de causas econômicas. Fator crucial para as empresas é a dificuldade encontrada no **acesso ao mercado**, principalmente nos quesitos propaganda inadequada; formação inadequada dos preços dos produtos/serviços; informações de mercado e logística deficiente, **caracterizando a falta de planejamento dos empresários**. (SEBRAE, 2007, p.40).

Numa abordagem mais específica vamos conceituar termos acadêmicos que caracteriza as principais causas da morte prematura dos novos negócios, para que se possa conhecê-los e utilizá-los de maneira adequada, são eles: Plano de negócio, Fluxo de caixa e tributação. O conhecimento destes três conceitos, um

inovador terá sobre uma análise apurada nas tomadas de decisões grandes armas contra as variantes mercadológicas.

## **2 PRINCIPAIS CAUSAS DE FALÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL.**

### **2.1 Plano de Negócio**

Quando falamos em plano, pensamos em organizar as idéias que surgem e colocá-las em uma lista de prioridades, sendo assim um conjunto de métodos para a elaboração de uma opinião servindo como um projeto da empresa. Em acordo com Souza e Qualharini (2007) em seu artigo, O Planejamento Estratégico nas Micro e Pequenas Empresas. Em linhas gerais, Planejamento diz respeito à capacidade de organizar e prever os efeitos de uma série de eventos, atuando assim de forma preventiva às possíveis conseqüências indesejáveis, resultante dos mesmos.

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

Torna-se obvio que para a elaboração de um plano de negócios para qualquer empresa, necessita-se de uma gama acentuada de informação sobre o potencial do ramo, o qual vai ser investido o seu capital além de requerer um pouco de tempo e paciência para você, futuro empreendedor, para que não venha a padecer diante de simples problemas na sua empresa. É com um bom plano de negócios que obteremos a certeza de abrir e até ampliar um novo negócio.

Nele, devemos colocar qual o ramo a serem investidos, quais seus principais produtos ou serviços prestados, quem são nossos principais clientes, onde vai ser realizada a instalação da empresa, o ponto comercial, o quanto será necessário para abrir a empresa, o quanto aproximadamente iremos faturar por mês, qual será o lucro da empresa após serem retirados todos os seus custos e despesas, contas redutoras do lucro.

Caso a sua idéia de empreender resulte numa atração para novas pessoas interessadas verifique os objetivos e as idéias destes para que a ambição não provoque escolhas imaturas e resultem em discórdia futuras, caso tenha um perfil

semelhante e se julgue necessário um sócio na nova empreitada realiza uma divisão de tarefas na abertura da empresa, claro se quer resultados tem que trabalhar. Ressalta-se a importância da limitação da tomada de decisões dentro da empresa entre sócios e a devida função de cada um destes no contrato Social da empresa definindo a retiradas de dividendos, o aceite ou não da contratação de familiares para futuros cargos de confiança no contrato é bom esclarecer os possíveis pontos de atritos para que com diálogo e compreensão os sócios cheguem a uma conclusão comum que a Sociedade empresarial precisa de um decisão precisa e eficaz para dar continuidade no empreendimento.

Aqui também será escolhida a forma de tributação, falando-se em pequenas e micro empresas que possuem a parte de janeiro de 2012, faturamento anual de até R\$60.000,00 (sessenta mil reais) anual, que possuam um estabelecimento e que não sejam sócios ou administrador ou façam parte de qualquer outra empresa terá seus impostos e contribuições unificadas e cobradas através de taxas simples e mensais. São informações que fazem toda uma diferença entre os bens sucedidos e os falidos.

Continuando, devemos nos atentar aos valores inseridos na empresa, seja ele em capital ou em objetos, tipos de móveis ou imóveis, toda empresa necessita do recurso inicial para cobrir seus gastos e despesas denominadas de capital social, devido os sócios serem os que integralizam ou subscreve o capital almejado. Uma análise mercadológica é um ponto crucial, pois seu empreendimento depende mais dos clientes que do proprietário. Nesta análise, verifica-se o produto ou serviço oferecido vai ser aceito por qual cliente, caracterizando ao máximo como idade, sexo, se possui família, se trabalha, quanto ele ganha em média, estuda, qual a sua escolaridade, onde mora se seus clientes forem também empresários, verificaremos qual a atividade, quanto tempo ele esta na mesma, qual a capacidade de pagamento, saber se ela honra as suas dividas quantos empregados possuem. Quanto paga em média por produtos iguais ou similares as nossas horas oferecidas, Quanto em média cada cliente irá comprar de produto ou serviço e qual o tempo para que ele retorne para comprar novamente, viciando num ciclo de rotatividade benéfico para a empresa.

Sabendo-se das características do cliente devemos pensar o que faz o cliente a comprar um material numa determinada empresa. É a qualidade do produto? O

atendimento? O prazo para pagamento? A entrega a domicilio? Sabendo o que se atrai no cliente para este retorno verifica-se onde instalar a empresa em local próximo ao seu cliente, bem visível onde seus clientes percebam que você está pronto para atender. No início aconselha-se que exista um foco no mercado estabelecer um produto com características específicas de clientes a exemplo as franquias que atendem sempre um mesmo tipo de cliente e mantém o mesmo padrão de serviço.

De olho na concorrência também se aprende verifique aqueles que trabalham na mesma atividade quais os principais problemas compare preços, número de empregados forma de atendimento ponto comercial, para saber se sua empresa pode competir com a concorrência ou você terá que modificar sua atividade, nesta parte terá que ser colocado o diferencial entre a sua empresa e a concorrente os clientes devem verificar isto e migrarem de uma para outra.

Já sabemos o que vender, quem são nossos concorrentes, a quem iremos vender e onde iremos vender, agora vamos estudar a quem iremos comprar para que possamos vender, nossos fornecedores. Fazer uma pesquisa de preço não é nada mal, com no mínimo três concorrentes fornecedores escolhendo um que nos satisfaça e mantendo contato com os demais, sempre verificando a qualidade do produto e a forma de pagamento do mesmo.

Tendo fornecedores a preocupação será quanto à formação do preço deste, diluindo os custos fixos e variáveis acrescidas da margem de lucro almejadas. Além disto, devemos nos preocupar com a forma de divulgação de nossos produtos com propaganda difundida em rádio ou através de panfletagem ou demais meios de comunicação. Num plano operacional, atentam-se aos desperdícios, ociosidade e retrabalhos. Quantas pessoas iram ser necessárias para trabalhar no ambiente de trabalho de modo que proporcione um atendimento adequado aos clientes e que esteja dentro do orçamento do empreendedor.

Na parte do planejamento financeiro verifica-se o quanto a empresa necessita para sair da inércia, para alocar investimentos fixos e pré operacionais além de um bom capital de giro.

Calcular o prazo médio de vendas e recebimentos, isto implica em saber quanto tempo é necessário para que meus clientes comprem e venha me pagar e comprar novamente, ou seja, a média da renovação do estoque e a média do

pagamento dos clientes, isto é muito importante principalmente quanto ao caixa onde se o estoque renova muito rápido e os clientes não acompanharem a empresa pode ficar no vermelho e correr sérios riscos financeiros futuros onde os cliente podem deixar de cumprir com suas dividas tornando-se mis difícil ainda sustentar uma empresa desta forma por isso tanta preocupação em saber a quem estou vendo meus produtos. Onde estoque não é permitido, pois, é sinal de dinheiro parado, a maquina tem que girar: compra, vende, recebe e gira novamente, este é o ciclo dos investimentos.

Calcular os custos de cada produto, para saber o quanto ele está sendo comprado e adicionar mais custos para pagar as despesas da empresa, os impostos e principalmente uma margem de lucro, isto é necessário ajuda de um bom contabilista para que você futuramente tome decisões sábias. Uma promoção de um produto reduzindo a margem do lucro e ganhando pelo volume de produção, caso o produto detenha um prazo de validade e esteja próximo uma venda pelo preço de custo não seria nada mal e melhor recolher o que foi investido que perde todo o dinheiro hora destinados ao produto em questão.

Sabendo de todos os gastos incorridos e de quanto se vende podemos calcular se a empresa está provocando prejuízos ou lucros. Caso a empresa tenha uma receita maior que seus gastos parabéns você está tendo sucesso em seu empreendimento caso contrário verifique onde foi seus erros e corrija-os.

Além de calcular a quantidade mínima para que não se tenha prejuízo ou lucro algum é o chamado de ponto de equilíbrio, informação muito importante para qualquer empresário independente de porte de empresa. Podemos dividir os custos fixos totais pela margem de contribuição que é o faturamento total subtraído os custos variáveis divididos pela receita total. Mais uma vez faz necessário o auxílio do profissional contábil.

Como ainda estamos falando de planos de negócios é bom criar situações desfavoráveis para que o empreendedor torne-se versátil e com respostas rápidas a possíveis contratemplos em seu empreendimento. Tudo isto torna-se viável uma boa elaboração de um plano de contas se possível com a participação de um contador para melhor auxiliar nos planejamentos das metas auferidas.

## **2.2 Fluxo de Caixa**

Em termo sucinto, a definição de Fluxo de caixa nada mais é que o controle da entra e saída de recursos financeiros em um determinado período. Sendo definido para o SEBRAE como:

um instrumento gerencial que controla e informa todas as movimentações financeiras (entradas e saídas de valores) de um dado período, pode ser diário, semanal, mensal, etc., é composto dos dados obtidos dos controles de contas a pagar, contas a receber, de vendas, de despesas, de saldos de aplicações, e de todos os demais elementos que representem as movimentações de recursos financeiros da empresa. (SEBRAE- GO, 2011)

Já elaboramos todo um planejamento, e verificamos que devemos saber o quanto estamos gastando e com o que se esta gastando para verificar se não estamos acometidos de excessos e desperdícios, através desta ferramenta financeira podemos verificar se houve sobras, lucros, ou faltas, prejuízos, o famoso caixa vermelho existe, não é lenda, principalmente aqueles que estão em falência sabem muito bem disso.

Sabendo-se que houve falta no caixa, o empreendedor deve averiguar seus possíveis excessos para que no mês seguinte possa equilibrar o seu caixa cumprindo com suas obrigações, isto implica num ciclo vicioso para o micro empreendedor, o qual deve ser solucionado o mas breve possível.

De uma forma ou de outra, um controle de fluxo de caixa bem feito é uma grande ferramenta para lidar com situações de alto custo de crédito, taxas de juros elevadas, redução do faturamento e outros fantasmas que rondam os empreendimentos.(SEBRAE – GO, 2011)

Esta ferramenta enumera vantagens em sua utilização para o empreendedor saber o que se tem é uma informação para poder pagar as dividas futuras, saber se poderá comprar mais ou não com determinador fornecedor, qual o momento certo de realizar uma promoção ou liquidação, a exemplo próximo de um pagamento de um fornecedor e ainda não se tem a quantia pra honrar com a divida.

---

#### VANTAGENS DO FLUXO DE CAIXA

---

Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.

Planejar e controlar as entradas e saídas de caixa num período de tempo determinado.

Avaliar se as vendas presentes serão suficientes para cobrir os desembolsos futuros já identificados.

Auxiliar o empresário a tomar decisões antecipadas sobre a falta ou sobra de dinheiro na empresa.

---

Verificar se a empresa está trabalhando com

Verificar a necessidade de realizar promoções e

---

aperto ou folga financeira no período avaliado.	liquidações, reduzir ou aumentar preços.
Verificar se os recursos financeiros próprios são suficientes para tocar o negócio em determinado período ou se há necessidade de recursos com terceiros.	Avaliar se o recebimento das vendas é suficiente para cobrir os gastos assumidos e previstos no período.
Verificar a necessidade de realizar promoções e liquidações, reduzir ou aumentar preços objetivando o ingresso de recursos na empresa.	Avaliar a capacidade de pagamentos antes de assumir compromissos
Antecipar as decisões sobre como lidar com sobras ou faltas de caixa.	

Quadro 03 Vantagens da Ferramenta Gerencial. Fluxo de caixa.

FONTE: SEBRAE. **Controles Gerenciais: Fluxo de Caixa.**

Mas para isto os dados informativos do fluxo de caixa devem ser precisos e instantâneos para que o empreendedor não tome decisões precipitadas com informes errôneos em caso de dúvidas como elaborar um fluxo de caixa o micro empreendedor deve procurar profissionais habilitados para prestarem as informações que se necessita ou uma agência do SEBRAE em sua região.

### 2.3 Tributação

Segundo o Código Tributário Nacional (CTN), em seu artigo 3º define tributo como: Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada. Entenda compulsória como obrigatório, e pecuniário, em dinheiro.

Sabemos agora que para que seja cobrado algum tributo, primeiro será instituída uma lei que poderá ser da União, Estados, Distrito Federal e Municipais, onde deva esta discriminar um fato gerador e o seu momento que se caracterize o fato incidente do tributo, como será calculado, ou seja, qual o valor o qual será adicionado uma alíquota para a mensuração do total do tributo incidente do fato gerador, podendo ser específica, com valor expresso, ou *ad valorem*, em forma de percentual sobre um determinado produto ou serviço.

Os tributos, em acordo com Rezende (2010, p. 47-48), são classificados em impostos, taxas (para interesse público e a utilização de seus serviços prestados a sociedade), Contribuição de melhoria, (saneamento que passa na sua rua), contribuições sociais, (destinado a financiar a própria atividade. Exemplo OAB, CRC CREA,) e empréstimos compulsórios (atender despesas extraordinárias).

De fato o que mais nos preocupa e que estes reduzem a riqueza das pessoas sejam elas físicas ou jurídicas, agora abordaremos a incidência dos tributos diretamente na renda das empresas, que são eles:

- ✓ Imposto de renda da pessoa jurídica (IRPJ);
- ✓ Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL);
- ✓ Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS);
- ✓ Programa de integração Social (PIS);
- ✓ Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PASEP);
- ✓ Contribuição Patronal Previdenciária (CPP);
- ✓ Imposto sobre circulação de mercadoria e serviços (ICMS).

Lembrando como já mencionado anteriormente, as empresas enquadradas no SIMPLES NACIONAL têm o recolhimento mensal, através de documento único de arrecadação onde são cobrados os seguintes impostos: IRPJ, IPI, CSLL, COFINS, PIS/PASEP, ISS e ICMS.

Quanto aos regimes de tributação sobre o CSLL e IRPJ existem três: Lucro Real, Lucro Presumido e Lucro Arbitrado.

Segundo Rezende (2010, p.131), Lucro real é o lucro líquido do período de apuração em acordo com a legislação societária ajustada as adições, exclusões e compensações da lei do IR.

A Receita Federal em seu sitio descreve Lucro Presumido, (obrigado para as pessoas jurídicas que no ano tenha receita bruta menor igual que 48 milhões) como uma forma de tributação simplificada para determinação da base de cálculo do imposto de renda e da CSLL das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas, no ano-calendário, à apuração do lucro real. O imposto de renda é devido trimestralmente.

---

Atividades	%
------------	---

---

Comercial, industrial, transporte de carga e serviços hospitalares	8
Revendas, para consumo combustíveis derivados de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural	1,6
Prestação de serviços:	
A) Exclusivamente prestação de serviços: Faturamento anual até R\$120.000,00	16
B) Exclusivamente prestação de serviços: Faturamento anual superior R\$120.000,00 e demais serviços não exclusivamente	32
B) Transporte (exceto carga)	16

Quadro 04 Percentuais de Presunção do IRPJ

Fonte: REZENDE, A.J. **Contabilidade Tributaria**. p.142.

Atividade	%
Pessoas jurídicas em geral	12
Prestação de serviços, exceto hospitalares; intermediação de negócios; administração, locação ou cessação de bens e imóveis e direitos de qualquer natureza; e <i>factoring</i>	32

Quadro 05 Percentuais de presunção do CSLL

Fonte: REZENDE, A.J. **Contabilidade Tributaria**. p.143.

Mais uma vez Rezende (2010, p.131), conceitua Lucro Arbitrado como a aplicação de percentual sobre a receita bruta, por iniciativa da autoridade fiscal, diante de enquadramentos indevidos sendo acrescidos em 20% em cima do lucro presumido.

### 3 CONCLUSÃO

Em análise ao assunto abordado mostra-se uma constatação de que a grande causa da falência das empresas no Brasil está direcionada a falhas gerenciais, iniciadas desde a maturação do investimento até o momento de concretizar o sonho, o emocional dos empreendedores chocam-se na realidade econômica nacional onde a competitividade, o menor preço e a evolução tecnológica são obstáculos

grandiosos a serem enfrentados pelos novos investidores, para que amenize o volume de falência em menos de cinco anos sugere-se a criação de programas simuladores de investimento em setores distintos da economia regional para que os futuros investidores ao procurar órgãos públicos para investir ou abrir sua empresa seja testado diante de problemas rotineiros do seu futuro empreendimento, além de averiguar a viabilidade do empreendimento na região do investidor, conduzindo a população econômica ativa a investir no seu próprio negócio, além de um melhor incentivo fiscal e subsídios como já é realizado nas grandes empresas além de uma conscientização de uma economia regional benéfica gerando empregos regionais e para pessoas qualificadas gerando assim um desenvolvimento nacional sustentável.

#### 4 BIBLIOGRAFIA

BRASIL, SEBRAE-ES. **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) acessado em 31 de agosto de 2011

BRASIL, **Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas Empresas.** Disponível em <http://www.sebrae.com.br/> acessado em 28/03/11.

Dolabela, Fernando. **Os segredos de Luisa.** Disponível em [http://www.google.com.br/search?hl=pt-BR&rlz=1T4ADSA\\_pt-BRBR388BR388&q=Caracter%C3%ADsticas+Comportamentais+Empreendedoras+por+fernando+dolabela](http://www.google.com.br/search?hl=pt-BR&rlz=1T4ADSA_pt-BRBR388BR388&q=Caracter%C3%ADsticas+Comportamentais+Empreendedoras+por+fernando+dolabela) acessado em 03 de setembro de 2011.

Dornellas, José. **Capital de risco e o financiamento do crescimento** disponível em [http://www.josedornellas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/como\\_conseguir\\_capitulo\\_4.pdf](http://www.josedornellas.com.br/wp-content/uploads/2008/02/como_conseguir_capitulo_4.pdf) acessado em 19 de setembro de 2011.

FABRETTI, L. C. **Contabilidade tributária.** 7. Ed. São Paulo: Atlas, 2003

GRECO, Silmara Maria. **Empreendedorismo no Brasil**. Disponível em <[http://www.sebrae.com.br/customizado/estudosepesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/livro\\_gem\\_2010.pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/estudosepesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf)> acesso em 14 de maio de 11.

GRECO, Silmara Maria. **Empreendedorismo no Brasil. Relatório executivo**. Disponível em <[http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/relatorio\\_executivo.pdf](http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temasestrategicos/empreendedorismo/relatorio_executivo.pdf)> acesso em 14 de maio de 11

PEREIRA, R.C.M; SOUZA,P.A. **Fatores de mortalidade de micro e pequenas empresas: um estudo sobre o setor de serviços**. Disponível em <[http://www.aedb.br/seget/artigos09/195 Mortalidade nas MPEs.pdf](http://www.aedb.br/seget/artigos09/195_Mortalidade_nas_MPEs.pdf)> acessado em 23 de setembro de 2011.

REZENDE, J.R; PEREIRA, C.A; ALENCAR, R.C. **Contabilidade Tributária**. São Paulo: atlas, 2010.

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-na-criacao-e-manutencao-das-pequenas-e-miicro-empresas/58975/>> acessado em 15 setembro de 2011.