

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO
SEBRAE-SP

PESQUISA E PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Sobrevivência e Mortalidade
das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos

Relatório final

Realização:



Outubro - 2001

Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos

Índice

1. Apresentação	3
2. Características dos negócios abertos entre 1995 e 1999	4
3. Conjuntura e concorrência das grandes empresas entre 1995 e 2000	10
4. Análise da sobrevivência das empresas paulistas entre 1995 e 2000	14
5. Principais conclusões.....	22

Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos

1. Apresentação

O presente relatório consiste em uma atualização do “Estudo da Mortalidade das Empresas Paulistas”, divulgado pelo SEBRAE-SP em dezembro de 1999. Em relação ao trabalho anterior, este estudo procurou aprofundar algumas questões relativas à mortalidade de empresas e ampliou o período de abrangência, estendendo a análise para empresas com até 5 anos de atividade. O trabalho anterior abrangia apenas empresas com até 3 anos de atividade.

A pesquisa aqui desenvolvida partiu de uma amostra de 1.750 empresas constituídas na segunda metade da década de 90 e no seu rastreamento (busca extensiva para identificar se estavam em atividade ou foram encerradas), em novembro e dezembro de 2000, quando foram realizadas entrevistas com os donos dos negócios e os ex-proprietários. A amostra utilizada foi obtida a partir de sorteio aleatório, tendo por base o universo das empresas que obtiveram registro na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP) entre 1995 e 1999.¹

Como resultado, verificou-se que cerca de 71% das empresas encerram suas atividades antes de concluírem o quinto ano de atividade. Projetando os índices de mortalidade obtidos sobre a série histórica do número de empresas abertas na JUCESP, chegou-se a uma estimativa de 1 milhão de empresas fechadas, entre 1990 e 2000, contra um total de 1,5 milhão de registros de novas empresas no mesmo período. Os principais fatores que afetam a mortalidade são: o tempo e a qualidade do planejamento feito antes da abertura, a dedicação à empresa no primeiro ano do negócio, a gestão do negócio (em

¹ O estudo limitou-se às Firms Individuais e Sociedades Limitadas que correspondem a 99% das empresas registradas na JUCESP no período. Para efeito de simplificação, não foram abordadas as Sociedades Anônimas, as Cooperativas e outros tipos de empresas que juntos representam 1% do universo de registros na JUCESP.

especial a administração do fluxo de caixa), o aperfeiçoamento do produto/serviço às necessidades do mercado consumidor e a conjuntura econômica.

2. Características dos negócios abertos entre 1995 e 1999 ²

Nos anos de 1999 e 2000, em média, o número de novas empresas registradas na Junta Comercial de São Paulo (JUCESP) foi da ordem de 123 mil/ano. Especificamente em 1999, ano mais recente analisado nesse trabalho, das empresas que obtiveram registro na JUCESP, cerca de 64% foram registradas como empresas comerciais, 27% como empresas de serviços e 9% como empresas industriais³. A maior proporção de atividades comerciais e de serviços entre as novas empresas reforça a tendência comum às economias modernas de um maior crescimento do setor terciário e de uma expansão mais lenta das atividades industriais (Figura 1).

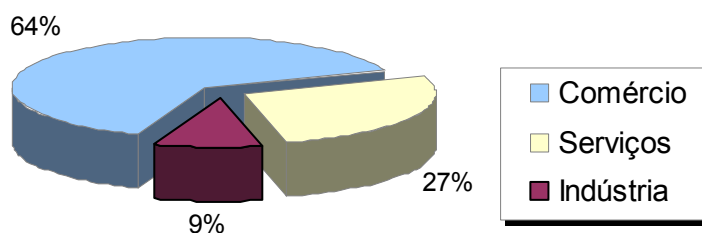
No Comércio, entre os novos registros de empresas, os segmentos de atividade que se destacam são exatamente aqueles que já lideram o *ranking* em termos de número de empresas existentes: comércio varejista de material de construção, comércio varejista de vestuário e minimercados. O mesmo ocorre no setor de serviços. Destacam-se os segmentos de alojamento e alimentação (bares, restaurantes, lanchonetes e hotéis), transportes terrestres e serviços de assessoria às empresas (contadores, assessorias de gestão empresarial, arquitetura e engenharia). Finalmente, na Indústria a maior proporção dos novos negócios encontra-se nas indústrias de confecções, construção civil, alimentos e metalúrgica de não-equipamentos, que também estão entre os segmentos industriais com maior número de empresas existentes.

² A pesquisa abrange empresas constituídas nos anos 1998 e 1999 e empresas constituídas nos anos de 1995, 1996 e 1997 que permaneciam em atividade em 1998. Como as características apresentadas nessa seção são semelhantes entre as empresas em atividade e encerradas, todas as empresas foram agrupadas para efeito de análise.

³ A proporção das empresas de Serviços tende a estar subestimada no cadastro da JUCESP porque este não contempla as sociedades civis. Parte das empresas de Serviços são registradas como sociedades civis nos Cartórios de Registros de Títulos e Documentos para pessoas jurídicas.

Essa característica das novas empresas estarem surgindo justamente naqueles segmentos onde já se encontram a maior parte das empresas pode ser explicada pelo fato destes segmentos apresentarem menores barreiras à entrada: a tecnologia é de fácil acesso e a necessidade de capital é relativamente baixa. Porém, essa facilidade à entrada pode implicar também maior concorrência, menor rentabilidade e maior número de “saídas”, ou seja, maior volume de empresas que fecham.

Figura 1 - Empresas abertas em 1999 por setor de atividade



Fonte: Amostra aleatória obtida a partir do Diário Oficial do Estado de São Paulo – Caderno Junta Comercial

Nota: O Cadastro da JUCESP não contempla sociedades civis, onde estão inseridas parte das empresas do setor de Serviços.

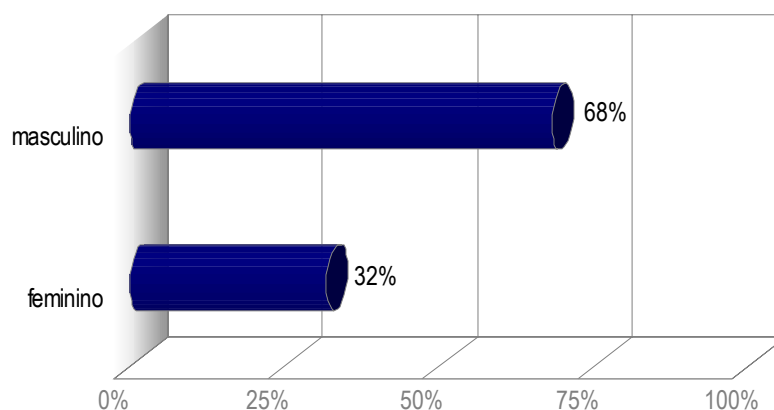
Quadro 1 – Segmentos de atividade com maior número de abertura de novas empresas em 1999, por setor de atividade

Setores/ Segmentos	Indústria	Comércio	Serviços
Principais Segmentos	<ul style="list-style-type: none"> • Confecções • Construção • Alimentos e bebidas • Metalúrgica de não-equipamentos • Móveis • Couro e calçados 	<ul style="list-style-type: none"> • Material de construção • Vestuário • Minimercados • Material de escritório • Autopeças • Farmácias e perfumarias 	<ul style="list-style-type: none"> • Alojamento/Alimentação • Transporte terrestre • Assessoria às empresas • Atividades recreativas • Serviços pessoais • Atividades de informática

Fonte: Amostra aleatória obtida a partir do Diário Oficial do Estado de São Paulo – Caderno Junta Comercial

Cerca de 68% dos proprietários das empresas abertas entre 1995 e 1999 são do sexo masculino. Apesar da crescente participação das mulheres no mercado de trabalho como um todo, especificamente no caso das novas empresas, a participação relativa das mulheres como proprietárias manteve-se relativamente estável nesse período, representando algo em torno de 32% do total dos novos proprietários (Figura 2).

Figura 2 – Sexo dos Proprietários das Empresas abertas entre 1995 e 1999

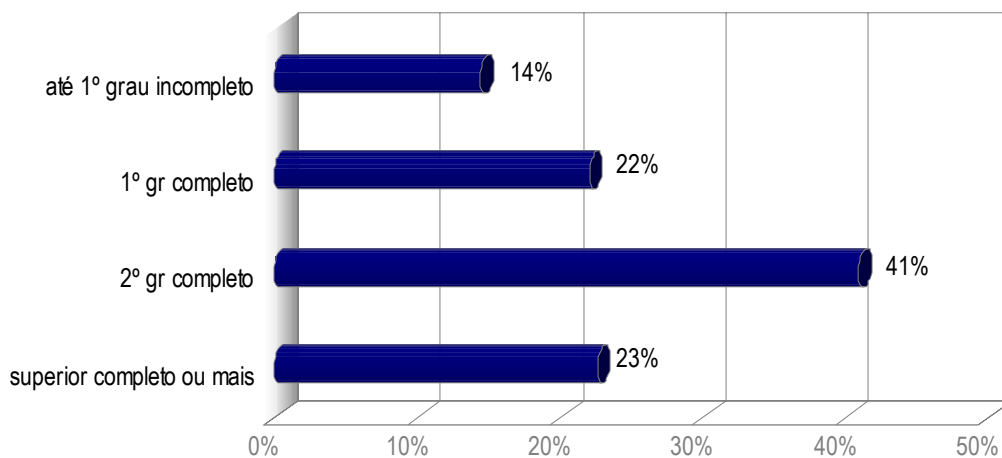


Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

O grau de escolaridade dos proprietários das empresas abertas entre 1995 e 1999 também não sofreu alterações durante este período. Cerca de 14% dos novos donos de empresas possuem apenas o primeiro grau incompleto, 22% possuem o primeiro grau completo, 41% concluíram o segundo grau e 23% possuem superior completo ou mais (Figura 3).

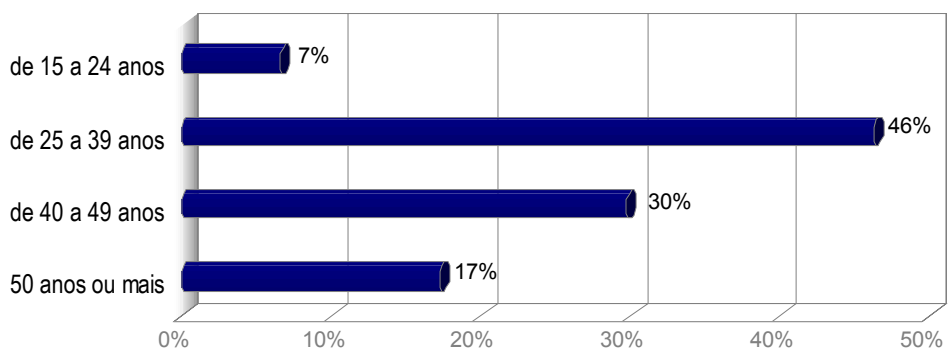
A idade média dos proprietários de empresas constituídas entre 1995 e 1999 é de 39 anos. Essa média é fortemente influenciada pela grande participação dos proprietários da faixa de 25 a 49 anos. Essa faixa de idade envolve cerca de 76% de todos os proprietários que abriram suas empresa entre 1995 e 1999 (Figura 4).

Figura 3 – Escolaridade dos Proprietários das Empresas abertas entre 1995 e 1999



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 4 – Idade dos Proprietários das Empresas abertas entre 1995 e 1999

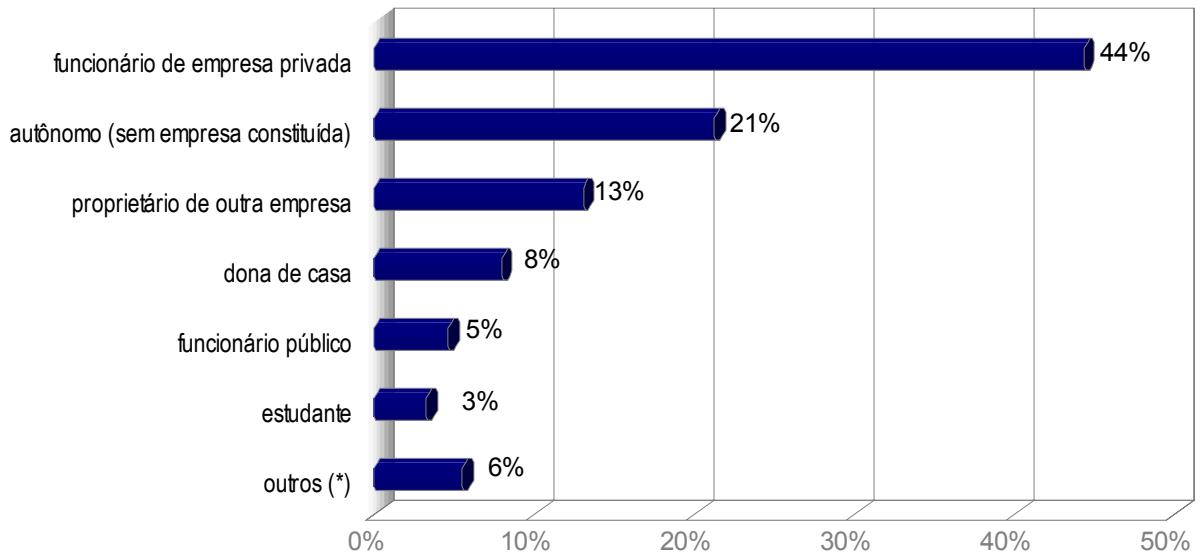


Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Imediatamente antes de abrirem seu negócio, cerca de 44% dos novos proprietários eram funcionários de empresas privadas, 21% estavam ocupados como “autônomos” (sem empresa constituída) e 13% já eram proprietários de outras empresas. Outras ocupações anteriores aparecem em menor proporção: 8% dos novos proprietários eram donas de casa, 5% funcionários públicos, 3% estudantes e 6% possuíam outros tipos de ocupações (p.ex. eram aposentados, desempregados, etc.). Observe-se que a participação dos desempregados parece ser relativamente pequena entre as pessoas que abrem formalmente um novo negócio. Esse fato pode ser reflexo de uma maior dificuldade dessas pessoas no processo de abertura de uma nova empresa, menor propensão a se tornarem empreendedores, maior tendência em migrar para atividades informais ou falta de capital (Figura 5).

A principal razão apontada para a abertura das novas empresas é o desejo de ter o próprio negócio, razão citada por 34% dos novos proprietários de empresas. A segunda razão mais citada foi “identificou uma oportunidade de negócio”, razão citada por 28% dos novos proprietários. Outras razões citadas foram: tinham experiência anterior (11%), estavam desempregados (6%), exigência de clientes e fornecedores (6%), foram demitidos e receberam indenização ou participaram de algum Plano de Demissão Voluntária-PDV (4%), estavam insatisfeitos no seu emprego (2%) e outras razões (9%). Nota-se que todas as alternativas associadas ao desemprego (“estava desempregado” e “foi demitido/recebeu FGTS/indenização/PDV”), foram citadas como razão para a abertura de novas empresas por apenas 10% dos novos proprietários (Figura 6).

Figura 5 - Atividade dos proprietários imediatamente antes (até 3 meses antes) de abrirem a empresa



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

(*) Outros: desempregados, aposentados, etc.

Figura 6 – Por que resolveu abrir a empresa ?



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

3. Conjuntura e concorrência das grandes empresas entre 1995 e 2000 ⁴

Há um certo consenso entre os analistas de mercado de que as Micro e Pequenas Empresas enfrentam dificuldades quando concorrem com empresas de grande porte. De fato, na amostra utilizada neste estudo, há indícios dessas dificuldades em alguns segmentos, como os de minimercados, padarias, farmácias, comércio de autopeças, transporte de cargas, confecções, metalurgia de não-equipamentos e edição e gráfica⁵. Essa concorrência com empresas de grande porte também tende a ser mais forte nas regiões de maior concentração urbana. Porém, não se pode dizer que isso ocorre de forma generalizada, em todos os segmentos onde estão as empresas de micro e pequeno porte. No âmbito desse trabalho, verificou-se que das empresas abertas a partir de 1995, cerca de 58% afirmaram que durante 1995 e 2000 não concorreram diretamente com empresas de grande porte, enquanto 42% afirmaram que concorreram diretamente com grandes empresas. Porém, mesmo nesse último grupo, apenas 37% afirmaram que o impacto da concorrência com as grandes empresas foi prejudicial ao seu negócio (o que equivale a 16% do total de empresas) e para as restantes, praticamente não houve impacto negativo (Figuras 7 e 8).

Por outro lado, durante o mesmo período, entre 1995 e 2000, o impacto da conjuntura sobre os negócios das empresas parece ter sido proporcionalmente mais forte. Cerca de 62% das empresas afirmaram que a situação da economia (desemprego, inflação, taxas de juros, etc.) prejudicou diretamente seu negócio. E ainda, na identificação das principais dificuldades enfrentadas na condução dos negócios, a conjuntura econômica foi a mais citada, tendo sido apontada por 60% das empresas abertas nesse período. A “concorrência muito forte”, o que também inclui concorrência entre micro e pequenas empresas, foi a segunda dificuldade mais citada (citada por 27% das empresas), seguida pelas dificuldades no acesso ao crédito (resposta dada por 17% das empresas) e pelos problemas legais (p.ex. impostos, fiscalização, normas sanitárias, etc.), citados por 14%

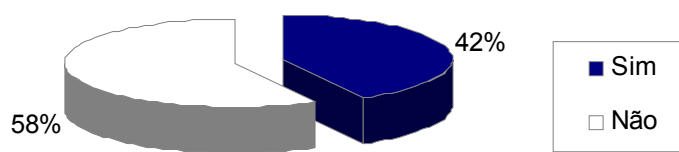
⁴ Como as características apresentadas nesta seção são semelhantes entre as empresas em atividade e empresas encerradas, todas as empresas foram agrupadas para efeito de análise.

⁵ Este estudo não se limitou às Micro e Pequenas Empresas (MPEs). A amostra utilizada é probabilística, portanto, proporcional à população de empresas constituídas no período, onde 99,7% são MPEs.

das empresas. Cerca de 28% das empresas citaram ainda uma vasta gama de outros fatores (Figuras 9 e 10).

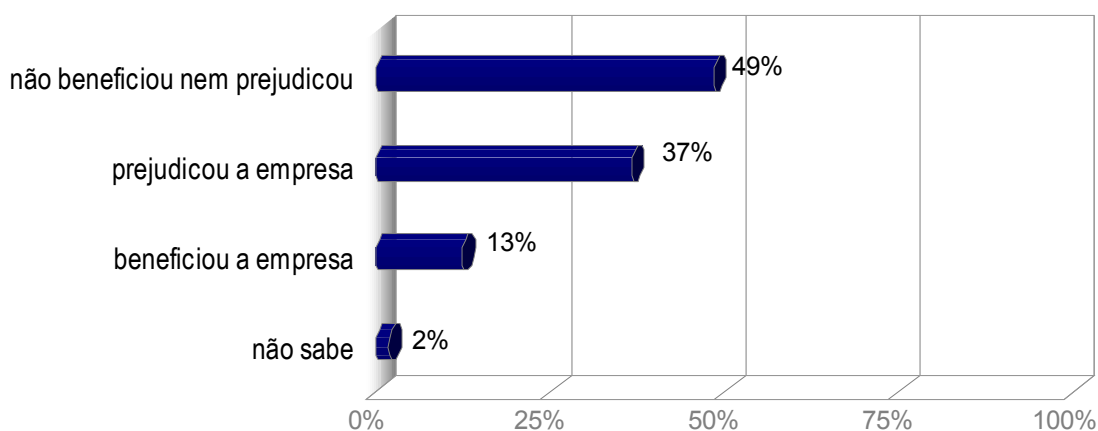
Durante esse período, cerca de 42% das empresas procuraram algum profissional ou instituição para assessorá-las (Figura 11). Os três principais tipos de profissionais e/ou instituições mais procurados para obter auxílio foram: o contador (citado por 66% das empresas que buscaram auxílio), as “pessoas que conheciam o ramo” (26%) e o SEBRAE (citado por 22% das empresas que buscaram auxílio). Todas os demais tipos de instituições/profissionais (p.ex. empresas de consultoria, entidades de classe, SENAI, SENAC, etc.) foram citados em proporções bem menores (ver Figura 12).

Figura 7 - Entre 1995 e 2000, havia empresas de grande porte concorrendo diretamente com a sua empresa?



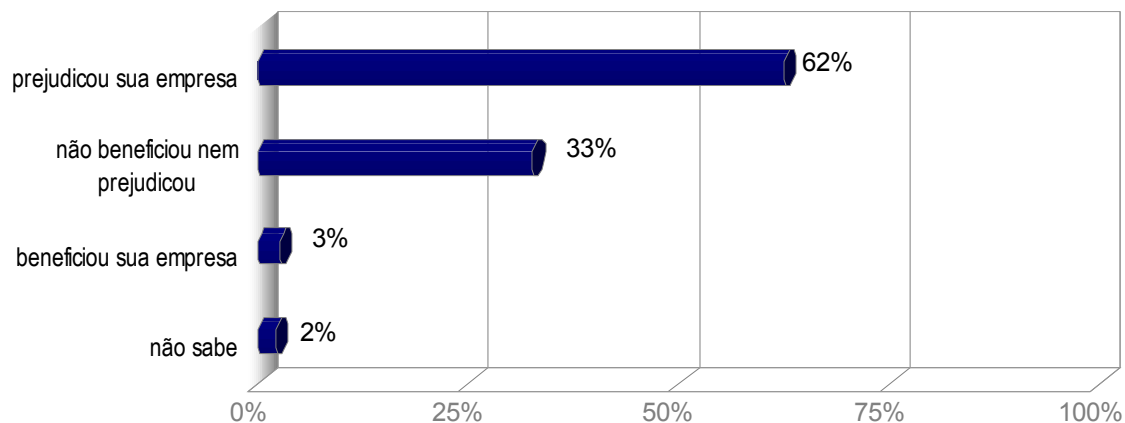
Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 8 - Se SIM, qual foi o impacto desta concorrência nos negócios da sua empresa?



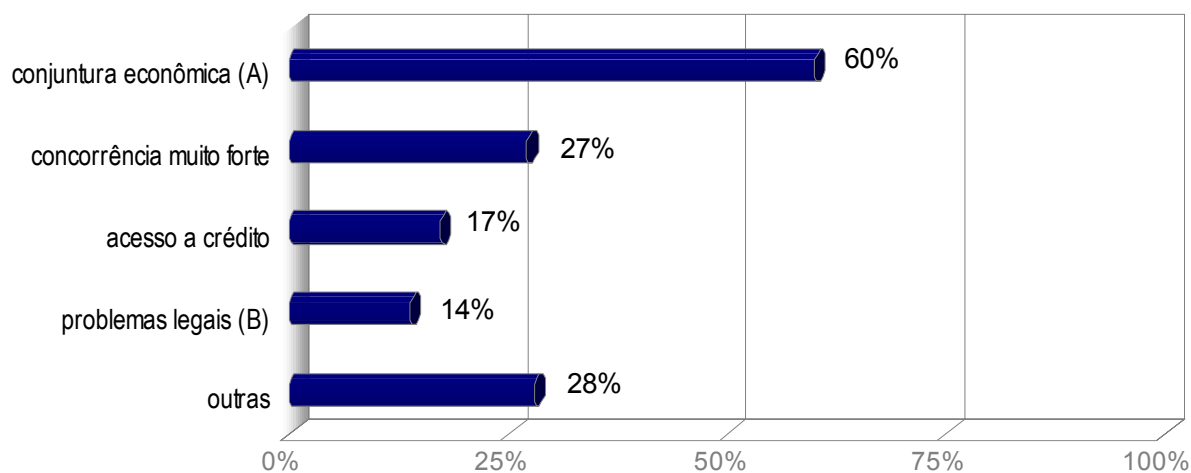
Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 9 - Nos últimos anos, como a situação da economia (consumo, emprego, inflação e taxas de juros) afetou os negócios da sua empresa?



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 10 – Principais dificuldades encontradas na condução das atividades de sua empresa



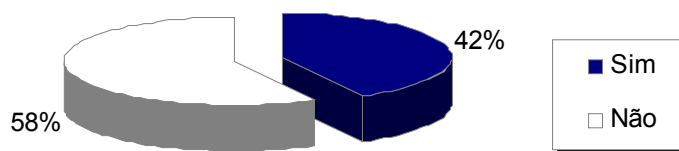
Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Notas: A soma das respostas ultrapassa 100% porque a questão admitia mais de uma resposta

(A) custos elevados, procura retraída e inadimplência

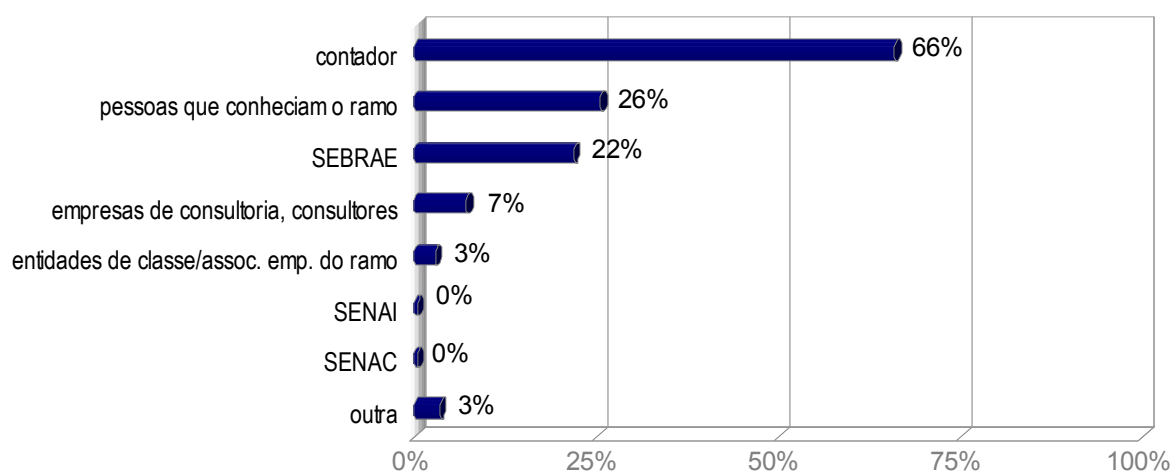
(B) problemas com impostos, fiscalização, normas sanitárias e ações trabalhistas

Figura 11 - Procurou algum profissional ou instituição, para assessorá-lo(a), na condução/ gerenciamento da empresa ?



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 12 - Se SIM, procurou que profissionais ou instituições para assessorá-lo ?



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Nota: A soma das respostas ultrapassa 100% porque a questão admitia mais de uma resposta

4. Análise da sobrevivência das empresas paulistas entre 1995 e 2000

A partir do rastreamento feito nesse trabalho, verificou-se que a taxa de mortalidade de empresas foi de 32% no primeiro ano de atividade⁶. A partir daí, os acréscimos na taxa de mortalidade foram de 12 pontos percentuais ao longo do segundo ano de atividade, 12 pontos percentuais no terceiro ano, 7 pontos percentuais no quarto ano e 8 pontos percentuais no quinto ano. Isto implica taxas acumuladas de mortalidade de 32%, 44%, 56%, 63% e 71% respectivamente nos cinco primeiros anos de atividade (Figura 13).

Assim, cerca de 71% das novas empresas fecham antes de concluírem o quinto ano de atividade, portanto, apenas 29% conseguem manter-se em atividade até o quinto ano de atividade.

As taxas de mortalidade encontradas nesse trabalho, referentes aos três primeiros anos de atividade, são semelhantes àquelas obtidas na pesquisa anterior, divulgada em dezembro de 1999.⁷

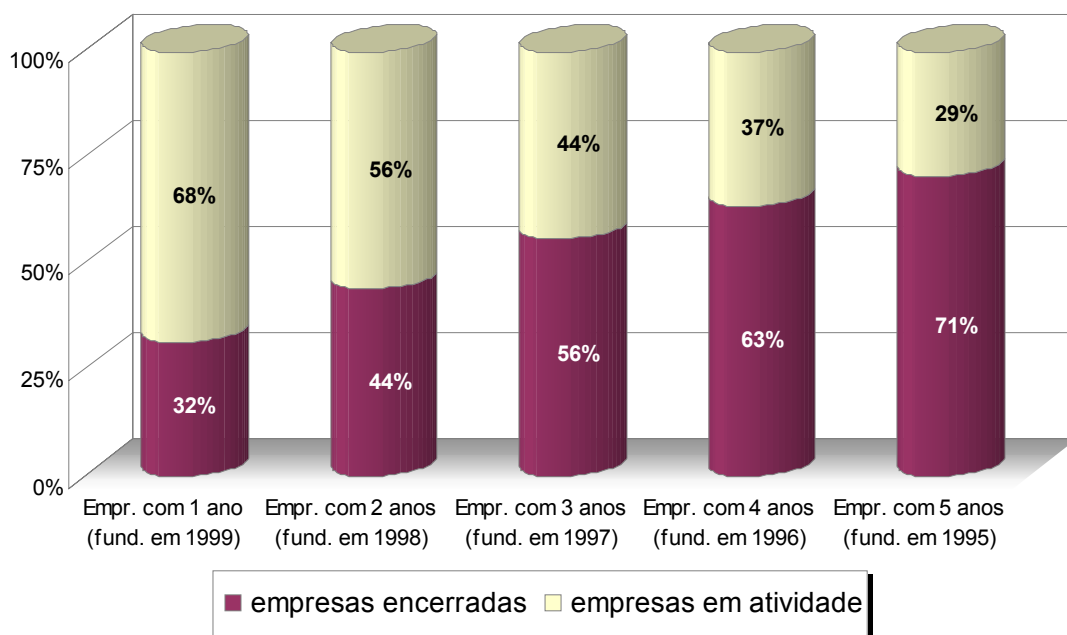
Entre 1990 e 2000, foram registradas na JUCESP quase 1,5 milhão de novas empresas, porém, com a aplicação das taxas de mortalidade obtidas neste trabalho à série histórica do número de registro de novas empresas na JUCESP, chega-se a uma estimativa de, cerca de 1 milhão de empresas encerradas no mesmo período (ver Tabela 1).⁸

⁶ Das empresas constituídas entre janeiro e dezembro de 1999 apenas 32% foram encontradas em atividade no rastreamento feito em nov/dez de 2000.

⁷ “Estudo da Mortalidade das Empresas Paulistas”. SEBRAE-SP, dez 1999. Por este estudo, as taxas de mortalidade das empresas de 1 a 3 anos de atividade foram, em termos acumulados, de 35%, 46% e 56% respectivamente para o primeiro, segundo e terceiro ano de atividade.

⁸ Não estão sendo computadas nessa estimativa as empresas que fecham após o quinto ano de atividade.

Figura 13 - Sobrevivência e mortalidade acumulada das empresas, no Estado de São Paulo (rastreamento realizado em nov/dez 2000)



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Tabela 1 – Constituição de empresas e projeção de empresas encerradas, no Estado de São Paulo, 1990-2000

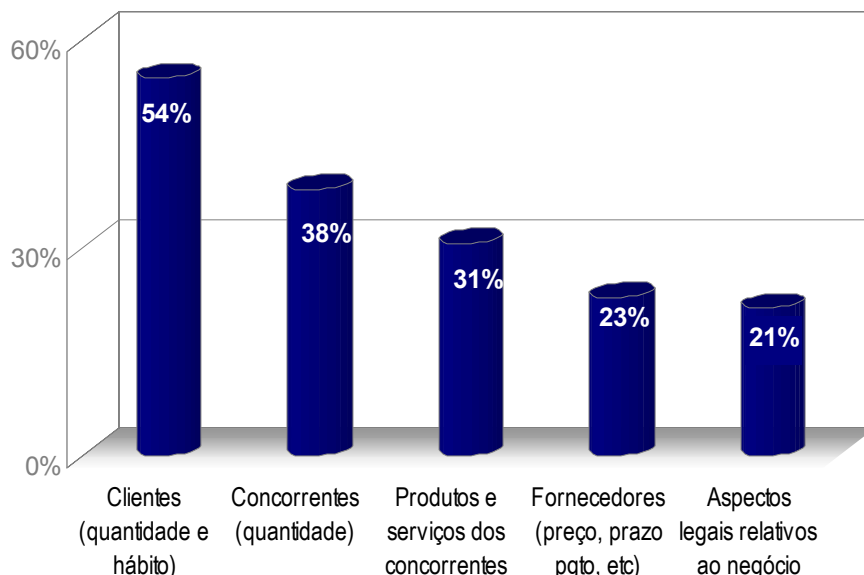
	(A) Constituição de Empresas	(B) Projeção de Empresas Encerradas
1990	152.407	76.964
1991	152.192	88.818
1992	115.908	93.590
1993	139.211	86.858
1994	142.220	92.386
1995	146.359	92.962
1996	129.378	94.842
1997	142.537	90.520
1998	123.284	94.226
1999	122.322	88.231
2000	122.009	86.132
TOTAL 1990-2000	1.487.827	985.527

Fonte: (A) Junta Comercial do Estado de São Paulo (firmas individuais e limitadas)

(B) Estimativa do Sebrae-SP com base nas proporções obtidas na Figura 13

Entre os fatores que afetam a mortalidade das empresas, está a falta de um planejamento prévio adequado. Observa-se que esse problema de planejamento prévio não é restrito apenas às empresas que fecham, mas também é verificado entre as empresas que continuaram em atividade. Assim, cerca de 54% das empresas, abertas entre 1995 e 1999, não conheciam ou não procuraram informar-se previamente sobre a quantidade de clientes que teriam e seus hábitos de consumo, 38% também não conheciam ou não procuraram informar-se previamente sobre a quantidade de concorrentes que teriam, 31% não observaram os produtos e serviços dos concorrentes, 23% não conheciam as condições de preço e prazo dos fornecedores e 21% não observaram os aspectos legais associados aos seus negócios. Esses descuidos presentes tanto nas empresas que fecham quanto nas sobreviventes levam a crer que, caso fizessem um planejamento prévio à abertura mais adequado, as empresas sobreviventes poderiam ser mais bem sucedidas e as que encerraram suas atividades talvez aumentassem suas chances de sobrevivência ou ainda, seus proprietários, talvez, nem chegassem a abrir seu negócio se constatassem previamente que o mesmo seria inviável.

Figura 14 – Planejamento prévio à abertura: NÃO conheciam ou NÃO procuraram informar-se previamente sobre ...



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Nota: Como as características apresentadas nesse gráfico são semelhantes entre as empresas em atividade e encerradas, todas as empresas foram agrupadas para efeito de análise.

Existe um conjunto de fatores, intrínsecos à gestão do negócio ou ao proprietário, que podem aumentar as chances de sobrevivência de um negócio, embora individualmente não possam garantir o sucesso do empreendimento. Assim, as chances de sobrevivência aumentam quando:

(i) Estuda-se ou planeja-se por mais tempo o negócio antes da sua abertura:

Entre as empresas que encerraram suas atividades, em média, o tempo utilizado para estudar previamente o negócio foi de 7 meses, enquanto entre as empresas em atividade o tempo médio de estudo prévio do negócio foi de 9 meses.

(ii) Há dedicação exclusiva do proprietário no primeiro ano da empresa:

Entre as empresas constituídas nos anos de 1998 e 1999, a proporção de proprietários com dedicação exclusiva no primeiro ano de atividade foi maior nas empresas em atividade (78% tinham dedicação exclusiva) que nas empresas que fecharam (71% tinham dedicação exclusiva).

(iii) A empresa consegue administrar de forma mais eficiente seu fluxo de caixa:

Entre as empresas encerradas apenas 55% conseguiam sincronizar o pagamento de despesas com as receitas, entre aquelas em atividade, cerca de 79% conseguiram manter esta sincronia durante os cinco primeiros anos de atividade.

(iv) A empresa realiza esforços de aperfeiçoamento de seus produtos/serviços às necessidades dos clientes:

No grupo das empresas que encerraram suas atividades, 86% possuíam o hábito de realizar esforços para o aperfeiçoamento dos produtos e serviços às necessidades dos seus clientes. Nas empresas em atividade essa proporção é de 95%.

Vale mencionar que a experiência prévia dos empreendedores no ramo de atividade também apareceu nessa pesquisa em uma proporção maior entre as empresas em atividade (presente em 58% dessas empresas) do que nas empresas que encerraram suas atividades (presente em 49% dessas empresas). Nesse estudo, a importância da experiência prévia diminuiu enquanto fator determinante da mortalidade das empresas, quando comparado ao verificado no trabalho anterior, divulgado em dezembro de 1999.

Entre as causas citadas espontaneamente pelas empresas que encerraram suas atividades para o fechamento do negócio, a mais citada foi a “falta de clientes”, citada por 30% das empresas que fecharam (ver Figura 15). A partir do cruzamento dessa resposta com as demais respostas dadas por essas empresas, verifica-se que essa falta de clientes está associada aos problemas da conjuntura econômica (demanda fraca), ao descuido inicial dessas empresas na identificação prévia à abertura do negócio sobre a quantidade e os hábitos dos consumidores e ao fato de que muitas empresas não realizam esforços de aperfeiçoamento de seus produtos/serviços às necessidades dos clientes. Trata-se, portanto, de questões associadas à própria existência e ao conhecimento do mercado consumidor, bem como de postura frente a esse mercado consumidor.

Outros fatores que também foram citados como razões para o encerramento dos negócios foram: os problemas particulares (citados por 19% dos empresários), falta de capital e crédito (18%), inadimplência dos clientes (citado por 13% dos clientes), a concorrência (8%), os custos elevados (5%), impostos e encargos (4%), problemas com sócios (4%) e outras respostas (19%). Observe-se que a inadimplência, a concorrência e os custos elevados também estão associados à conjuntura econômica adversa verificada nos últimos anos (Figura 15).

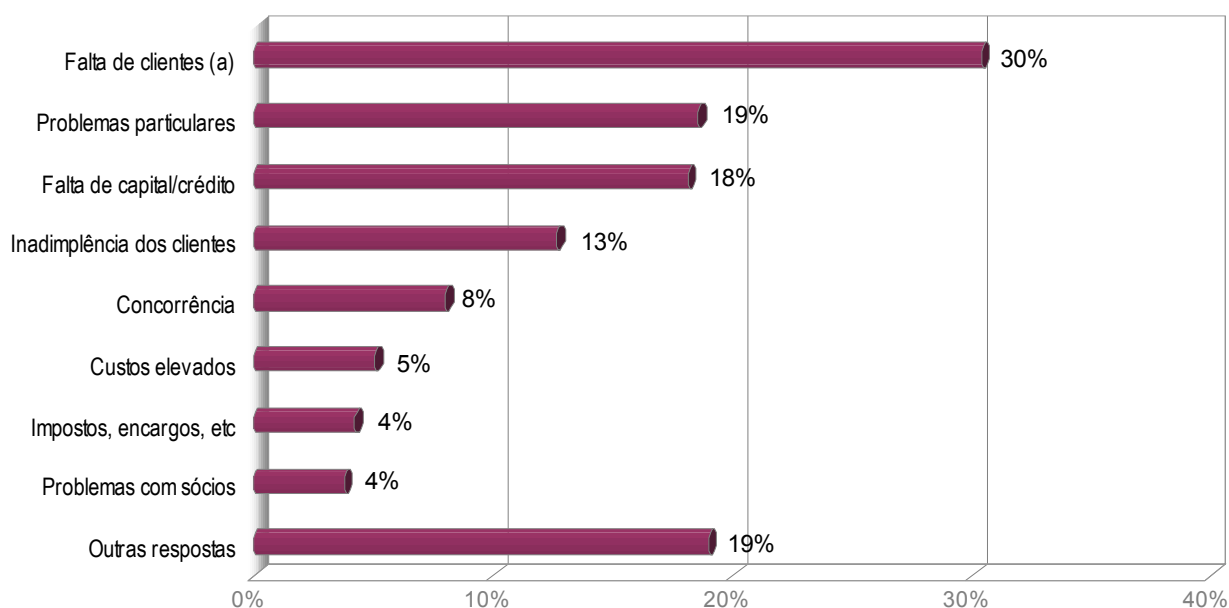
Com relação ao tipo de auxílio ou assessoria que teria sido útil para evitar o fechamento das empresas, cerca de 37% das empresas que fecharam citaram que se tivessem maior disponibilidade de crédito e capital poderiam ter conseguido contornar os problemas que levaram ao fechamento do negócio. Aparentemente, essa maior disponibilidade de crédito e capital é vista como um suporte emergencial que teria sido útil em um “período de transição”, até que os problemas fossem resolvidos. Porém, esse tipo de resposta parece conter algum grau de “ilusão”, dado que a “falta de clientes”, motivo

mais citado como causa do fechamento, se deve, em parte, à falta de identificação da quantidade e dos hábitos dos clientes antes da abertura das empresas. Em que pese a importância do capital e do crédito para abrir um negócio, a sua falta não pode ser considerada como causa do fechamento dos negócios. Mais importante, talvez, sejam: a falta de previsão (ou planejamento) dos novos empreendedores sobre a quantidade de capital que efetivamente é necessária para a abertura do negócio (ou para o seu bom andamento); o uso mais eficiente do capital já disponível no início do negócio; e/ou um melhor controle do fluxo de caixa após a abertura do negócio (Figura 16).

Quanto ao registro de encerramento do negócio, apenas 47% das empresas que encerraram suas atividades deram baixa na JUCESP, enquanto 53% não o fizeram (Figura 17). Esse último grupo não deu baixa na Junta Comercial, alegando: custo elevado (40%), esperança em reativar o negócio (32%), burocracia como fator desestimulante (15%) e outras razões (13%).

Figura 15 - Por que a empresa foi fechada ou deixou de funcionar ?

(Somente empresas que encerraram atividades, resposta espontânea)

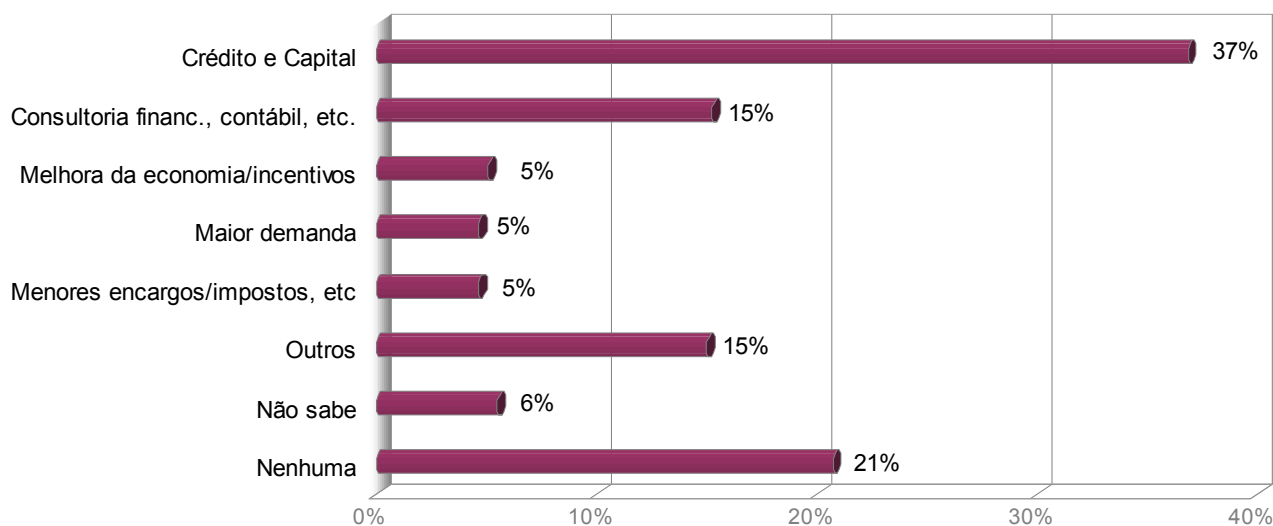


Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Nota: a soma das respostas ultrapassa 100% porque a pergunta admitia mais de uma resposta

Figura 16 - Tipo de auxílio que teria sido útil para evitar o fechamento da empresa

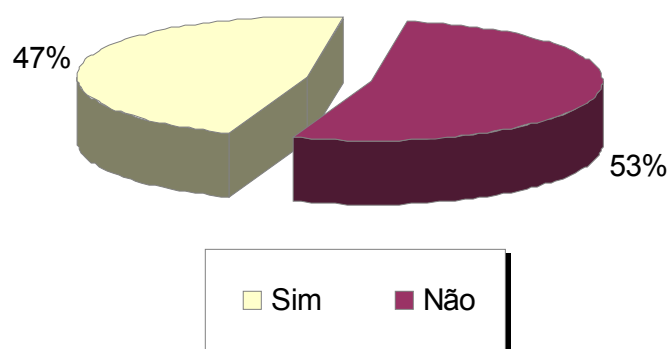
(Somente empresas que encerraram atividades, resposta espontânea)



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

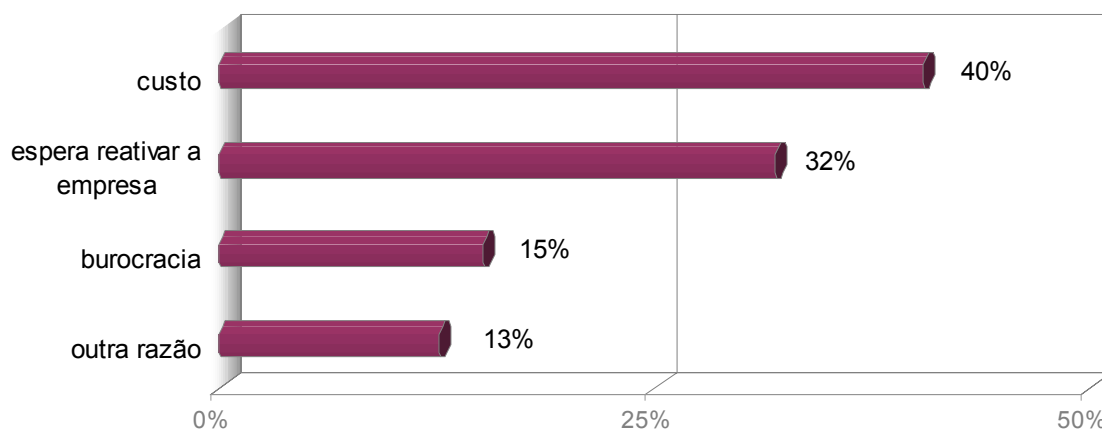
Nota: a soma das respostas ultrapassa 100% porque a pergunta admitia mais de uma resposta

Figura 17 – Deu baixa na Junta Comercial
(Somente empresas que encerraram atividades)



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

Figura 18 - Razões porque não deu baixa na Junta Comercial
(Somente empresas que encerraram atividades e não deram baixa na Junta Comercial)



Fonte: SEBRAE-SP/FIPE (Pesquisa de Campo)

5. Principais conclusões

Entre 1990 e 2000, foram abertas na Junta Comercial de São Paulo cerca de 1,5 milhão de empresas. Desse total, cerca de 1 milhão de empresas encerraram suas atividades no mesmo período. A taxa de mortalidade das empresas paulistas chega a 32% no primeiro ano, 56% em 3 anos e 71% em cinco anos de atividade.

Não se pode atribuir a um único fator a causa do fechamento das empresas. A mortalidade das empresas está associada a um conjunto amplo de fatores que, à medida em que se acumulam, elevam substancialmente as chances do negócio ser mal sucedido. Este trabalho mostra que o fechamento das empresas está associado a quatro ordens de fatores, que são (sem hierarquia):

- (1) O primeiro conjunto de fatores diz respeito a deficiências no planejamento prévio à abertura da empresa. Além do pouco tempo utilizado no estudo prévio do negócio, é comum encontrar, entre as pessoas que constituíram sua empresa, um certo descuido com aspectos relevantes de um Plano de Negócios. Assim, por exemplo, parte expressiva dos que abriram um negócio não identificou previamente a quantidade de clientes e seus hábitos de consumo, não conhecia ou não procurou informar-se sobre os aspectos legais do negócio, sobre os fornecedores, etc.;
- (2) O segundo conjunto de fatores está ligado à gestão da empresa. Após a abertura é muito importante controlar o fluxo de caixa e buscar sempre aperfeiçoar os produtos/serviços às necessidades dos clientes. Nem sempre as empresas conseguem fazer esse controle ou estar atentas para as necessidades de aperfeiçoamento. A falta de dedicação exclusiva do proprietário à condução da empresa também é um fator importante, principalmente, no primeiro ano de atividade da mesma;
- (3) O terceiro conjunto de fatores diz respeito aos fatores extra-econômicos, como os problemas pessoais (p.ex. problemas particulares, problemas com sócios, acidentes pessoais, mudança de estado/cidade, gravidez, doença, violência, etc.).

Nas MPEs, a figura da empresa se confunde muito com a do dono da empresa. Qualquer problema pessoal mais forte com o dono da empresa (ou com seus sócios) pode ser determinante para o futuro da mesma;

- (4) Por fim, existem as dificuldades conjunturais (p.ex. mercado consumidor retraído, acirramento da concorrência, pressão de custos, etc.) que, em parte, podem resultar da adoção de políticas econômicas (p.ex. política de juros, política cambial, política comercial, etc.), mas também são afetadas por condicionantes externos à economia brasileira (p.ex. crises asiática, crise russa, crise do petróleo, etc.). Particularmente no período mais recente, as MPEs viveram uma retração de seu mercado consumidor. Isto, em parte, decorreu da manutenção das taxas de juros em níveis elevados, mas também esteve associado a outros condicionantes macroeconômicos (p.ex. desaceleração das economias dos principais países desenvolvidos, etc.).

Esse trabalho mostrou também que as ações que podem ser empreendidas para reduzir os índices de mortalidade das empresas podem ser divididos em dois grandes grupos:

- (I) Fatores associados às políticas públicas, tais como políticas macroeconômicas que permitam expansão do mercado consumidor (taxas de juros mais baixas, menor desemprego, etc).
- (II) Fatores associados ao planejamento prévio à abertura e à melhor gestão empresarial. Nesse caso, todo um conjunto de ações de apoio poderiam ser adotadas para reduzir a mortalidade de empresas, desde que, fossem articuladas de acordo com as necessidades específicas de cada etapa do processo de abertura de um novo negócio. De forma ainda bastante exploratória, essas fases podem ser descritas como exposto abaixo:

FASE 1: Período prévio à abertura

Período onde as necessidades são maiores em termos de obtenção de conhecimentos sobre o ramo de negócio em que se pretende

atuar e obtenção de informações e orientações básicas para a abertura do negócio (p.ex. elaboração de um Plano de Negócios estruturado, com a identificação dos fornecedores e suas condições de fornecimento, identificação do mercado consumidor, conhecimento de legislação específica referente à sua atividade, os impostos previstos, etc.).

FASE 2: Primeiro ano de atividade

Período onde há um aprendizado com o desenrolar das próprias atividades da empresa e onde a empresa não pode descuidar-se na administração do seu fluxo de caixa e deve procurar estar em sintonia com as necessidades dos seus consumidores. É também um período em que o empreendedor deve procurar dedicar-se em tempo integral à condução do seu negócio.

FASE 3: Após o período referente ao primeiro ano de atividade

Período onde as empresas sobreviventes necessitam aperfeiçoar a sua gestão em termos de custos, capital de giro, *marketing* e qualidade e eventualmente partir para ações conjuntas com outras empresas do mesmo ramo (e com as mesmas necessidades) visando resolver seus problemas (p.ex. via formação de redes de compra, consórcios de exportação, partilha de serviços de uso comum, etc.).

Realização: Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (Sebrae-SP) e Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe). Levantamento de campo: Data Kirsten

Coordenadores: Marco Aurélio Bedê (Sebrae-SP) e Carlos Roberto Azzoni (Fipe)

Equipe Técnica: Pedro João Gonçalves, Hao Min Huai, Raul Cristóvão dos Santos, Vera Lúcia Cezar e Ana Flávia Teixeira.

Nota metodológica: para a realização dessa pesquisa foi utilizada uma amostra de 1.750 empresas que representam as firmas individuais e sociedades limitadas registradas na JUCESP no período de janeiro de 1995 a dezembro de 1999. Em novembro e dezembro de 2.000 foi feito um rastreamento dessas empresas, o que permitiu obter as taxas de mortalidade das empresas com até cinco anos de vida. A margem de erro amostral da taxa geral de mortalidade é de 4,4 pontos percentuais (para um nível de confiança de 95%). Para as empresas constituídas nos anos de 1995, 1996 e 1997 foi utilizada uma subamostra de 750 empresas, a partir das empresas que continuavam em atividade no rastreamento feito no trabalho anterior (o rastreamento anterior ocorreu em novembro e dezembro de 1998). Para as empresas constituídas nos anos de 1998 e 1999, foi selecionada uma nova amostra de 500 empresas por ano. Este estudo não se limitou às Micro e Pequenas Empresas (MPEs). A amostra utilizada é probabilística, portanto, proporcional à população de empresas constituídas no período, onde 99,7% são MPEs. O processo de busca extensiva das empresas envolveu os seguintes passos: (i) busca da empresa através de telefone (a partir de consulta ao serviço de informações da Telesp – 102); (ii) visita pessoal ao endereço da empresa (ida ao local registrado na JUCESP como o endereço sede da empresa); (iii) consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel que deveria ser a sede da empresa; (iv) visita à imobiliária ou administradora da instalação, consulta ao proprietário do imóvel onde estava endereçada a empresa, consulta a antigos contadores da empresa, advogados, etc (quando obtidas informações junto aos vizinhos sobre estes possíveis contatos). Neste trabalho, foram aplicadas entrevistas em todas as empresas.

Sebrae-SP - Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo

Pesquisa e Planejamento Estratégico

Tel. : 011-3177-4715/4709/4712/4716

Rua Vergueiro, 1.117 – Paraíso

CEP 01504-001 – São Paulo – SP

Homepage: <http://www.sebraesp.com.br>

e-mail: pesqeco@sebraesp.com.br