

*SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DE SÃO PAULO*

*SEBRAE-SP*

*PESQUISAS ECONÔMICAS*

*Estudo da Mortalidade  
das Empresas Paulistas*

*Relatório final*

*Realização:*



Dezembro - 1999

# **Estudo da Mortalidade das MPEs Paulistas**

## **Relatório Final – Estado de São Paulo (dezembro/1999)**

### **Apresentação**

Esta pesquisa tem como objetivo calcular a taxa de mortalidade das empresas instaladas no Estado de São Paulo, até os seus três primeiros anos de vida, bem como identificar os fatores que são determinantes para o processo de fechamento ou a sobrevivência dessas empresas.

Na primeira parte deste estudo, apresenta-se a consolidação da taxa de mortalidade das empresas, calculada para todo o Estado de São Paulo, bem como os indicadores de mortalidade discriminados por setores de atividade (Indústria, Comércio e Serviços) e por regiões do Estado (RMSP e Interior).

Na segunda parte, procurou-se identificar as causas da mortalidade das empresas paulistas e os principais fatores que afetam o fechamento das mesmas.

Na média do Estado de São Paulo, a taxa de mortalidade das empresas com 1 ano de atividade é de 35% no primeiro ano e, em termos acumulados, é de 46% no segundo ano e 56% no terceiro ano. Isto implica dizer que após 3 anos de atividade, em média, 44% das empresas paulistas continuam em atividade.

Este estudo mostra que, aparentemente, as empresas do comércio são as que apresentam maior taxa de mortalidade. Cerca de 39% fecham antes de completar seu primeiro ano de atividade, enquanto na indústria a mortalidade no primeiro ano de atividade cai para 32% das empresas e no setor de serviços a mortalidade afeta 30% das empresas no primeiro ano.

Finalmente, na comparação entre a Região Metropolitana de São Paulo e o Interior do Estado, praticamente não há diferença entre as taxas de mortalidade das empresas.

O levantamento de campo para identificar as características das empresas que fecham ou sobrevivem foi realizado nos meses de junho e julho de 1999, com uma amostra de 509 empresas. Este levantamento ocorreu após a conclusão de busca extensiva, realizada entre outubro e dezembro de 1998, junto às 3.000 empresas constituídas entre 1995 e 1997, etapa inicial da pesquisa, utilizada para determinar a taxa de mortalidade das empresas.

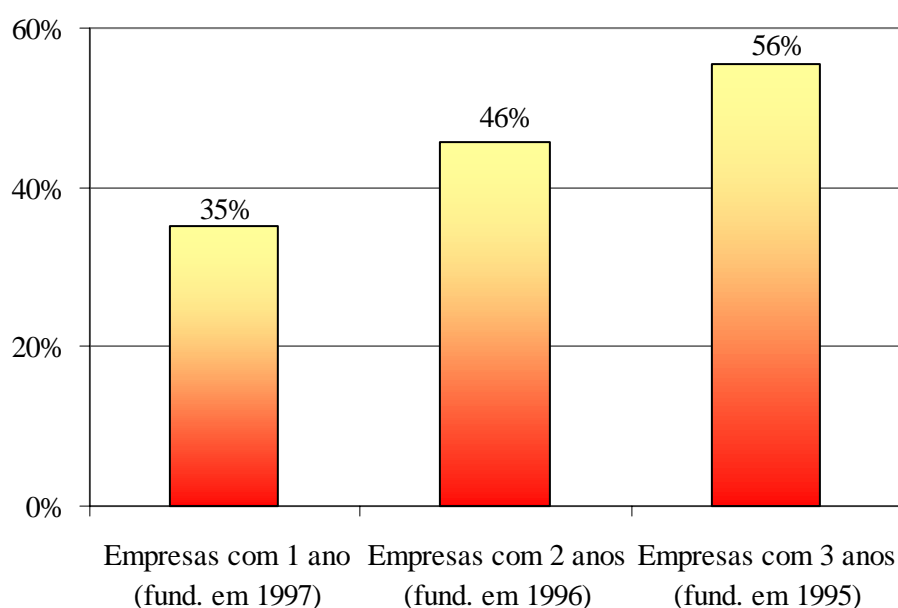
## **Índice**

Apresentação .....	2
1. A Taxa de Mortalidade nas Empresas do Estado de São Paulo .....	4
2. Aspectos Gerais .....	7
3. O Planejamento antes da abertura do negócio .....	10
4. O comportamento após a abertura da empresa .....	19
5. As dificuldades e o processo de fechamento .....	27
6. Conclusões .....	33
Anexo 1 - Metodologia da Pesquisa .....	36
Anexo 2 – Questionário utilizado na pesquisa .....	41

## 1. A Taxa de Mortalidade nas Empresas do Estado de São Paulo

A partir do levantamento de campo concluído em dezembro de 1998, junto a uma amostra de 3.000 empresas nascidas, nos anos de 1995, 1996 e 1997, verifica-se que em média, a taxa de mortalidade das empresas paulistas foi de 35% no primeiro ano de atividade. Em termos acumulados, cerca de 46% das empresas não chegaram a completar o segundo ano de atividade e 56% encerraram suas atividades antes de completarem o terceiro ano de atividade (Gráfico 1).

**Gráfico 1 – Taxa de mortalidade acumulada das empresas paulistas, média geral (levantamento concluído em dez/98)**



Nota: O conceito de mortalidade envolve empresas encontradas fechadas e empresas não encontradas.

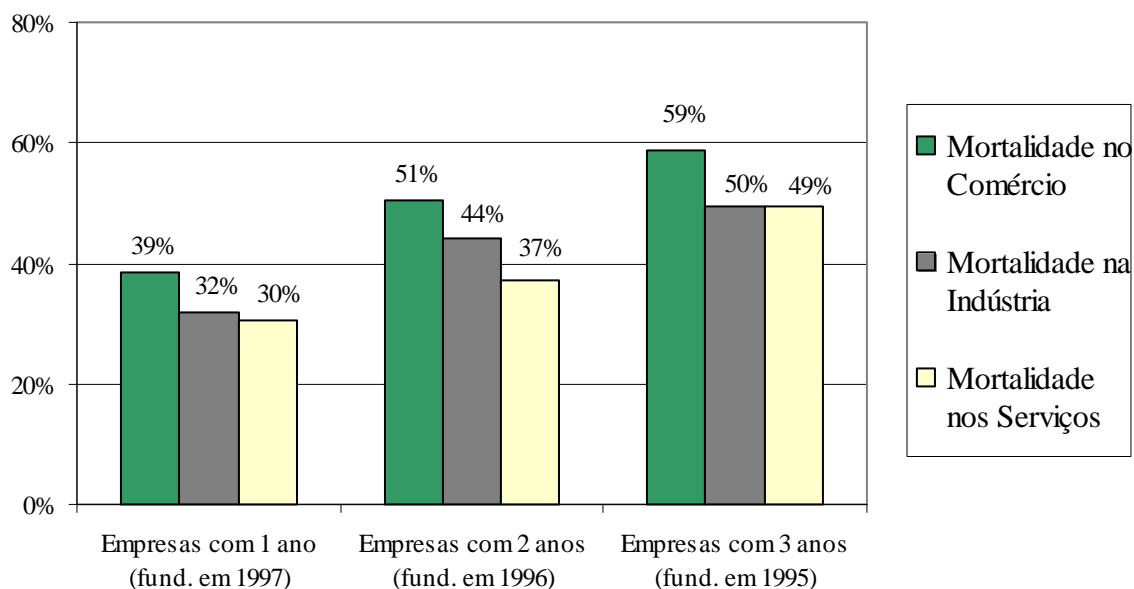
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

A taxa de mortalidade também foi calculada para os três setores de atividade (Indústria, Comércio e Serviços). Pelo Gráfico 2, verifica-se que, aparentemente, a mortalidade é maior nas empresas do Comércio. Neste setor, 39% das empresas encerraram suas

atividades antes do primeiro ano de vida, 51% não chegaram ao segundo ano de atividade e 59% fecharam antes de completar três anos de atividade. Por sua vez, as taxas de mortalidade das empresas da Indústria e de Serviços são inferiores à taxa do Comércio.

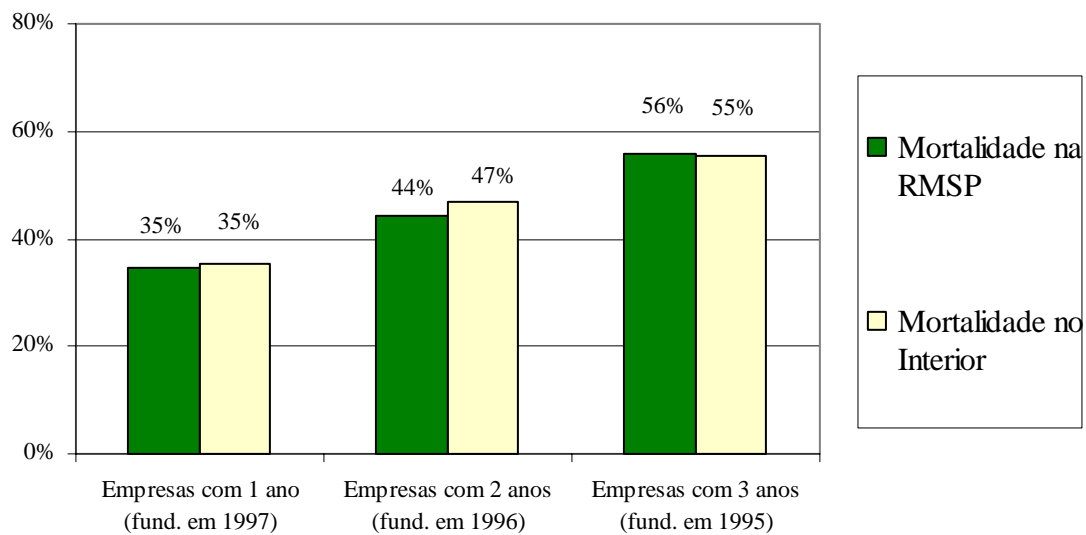
Finalmente, neste trabalho também foram calculadas as taxas de mortalidade para duas regiões do Estado de São Paulo: a RMSP e o Interior. Os dados obtidos permitem verificar que praticamente não existem diferenças nas taxas de mortalidade nas duas regiões aqui analisadas (ver Gráfico 3).

**Gráfico 2 – Taxa de mortalidade acumulada das empresas paulistas, por setor de atividade (levantamento concluído em dez/98)**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Gráfico 3 – Taxa de mortalidade acumulada das empresas paulistas, por região do Estado (levantamento concluído em dez/98)**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

## 2. Aspectos Gerais

A partir das entrevistas qualitativas, realizadas em junho e julho de 1999, junto a uma subamostra de 509 empresas, foi possível identificar as características das empresas em atividade e extintas, bem como de seus proprietários e ex-proprietários, que serão apresentadas nesta seção. Pretende-se mostrar aqui algumas características pessoais dos empreendedores, comuns em ambos os tipos de empresas (extintas e em atividade)<sup>1</sup>, bem como os motivos para a abertura das empresas.

As características comuns dos empresários dos dois grupos de empresas, sobreviventes e extintas são apresentadas no Quadro 1. Pode-se observar que o empresário paulista é preponderantemente do sexo masculino (69%), tem em média 39 anos e que 61% têm pelo menos o segundo grau.

A maior parte dos empresários é originária de empregados de empresas privadas (52%). O restante dos empresários da amostra se distribui entre autônomos (19%), empregadores em outras empresas (14%), donas de casa (6%), estudante (2%) e outras atividades (1%).

---

<sup>1</sup> O leitor interessado pode consultar o questionário completo, com a frequência de todas as respostas no Anexo 2.

## Quadro 1 - Características comuns dos empresários

(empresas que fecham e sobrevivem)

Sexo:	69% masculino
Idade média:	39 anos
Escolaridade:	61% com segundo grau
Atividade anterior:	- 52% empregados de empresa privada - 19% autônomos - 14% empregador em outra empresa - 6% dona de casa - 2% estudante - 1% outras atividades

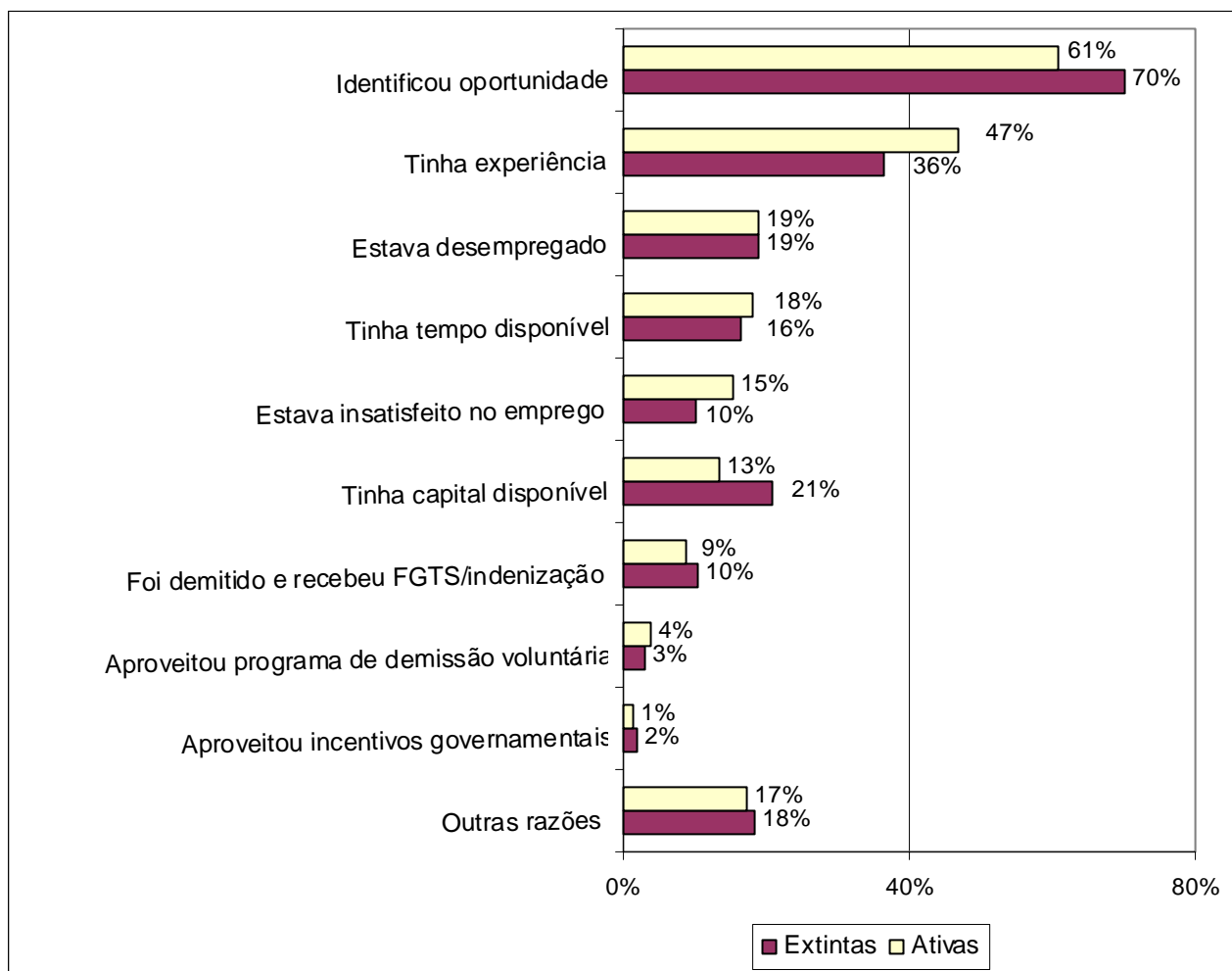
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

O Gráfico 4 apresenta os motivos declarados para a abertura da empresa. O motivo "identificou oportunidades", para justificar a abertura da empresa é curiosamente mais citado entre as empresas extintas (70%) do que nas em atividade (61%). A experiência é apontada como o segundo motivo mais citado (47% das empresas em atividade e 36% das extintas), seguida pelo motivo do desemprego (19% nos dois grupos de empresas), tempo disponível (18% e 16% respectivamente) e "estava insatisfeito no emprego" (15% nas empresas em atividade e 10% nas extintas).

Vale observar que a identificação de oportunidades e a disponibilidade de capital são proporcionalmente maiores nas empresas extintas, enquanto a experiência e a insatisfação no emprego aparecem em proporção maior para os empresários dos negócios que se mantêm em atividade.



**Gráfico 4 - Motivos para abertura da empresa \***



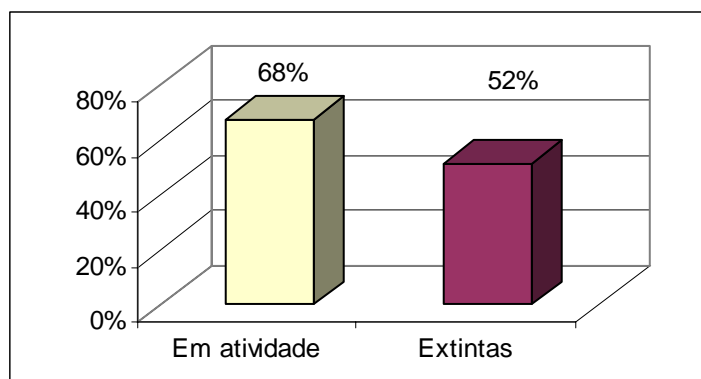
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(\*) admite múltiplas respostas

### 3. O Planejamento antes da abertura do negócio

Considerando-se algumas aspectos que antecedem a abertura do negócio, observa-se que, nas empresas em atividade 68% dos empresários declararam ter experiência anterior no ramo. No caso das empresas extintas apenas 52% dos empresários declararam ter experiência prévia na atividade (ver Gráfico 5).

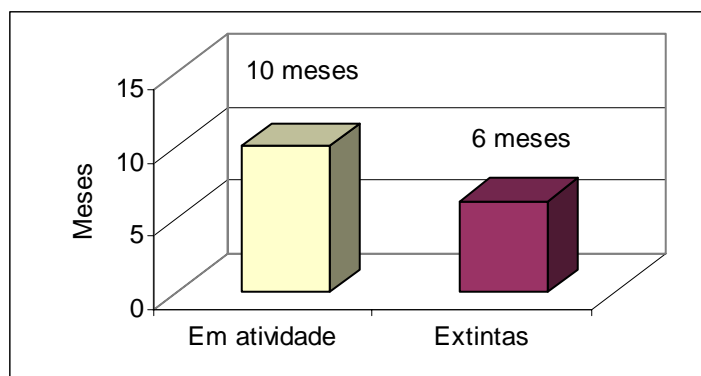
**Gráfico 5 - Experiência prévia no ramo**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

O tempo gasto estudando o negócio antes de abrir a empresa também diferiu entre o grupo de empresas ativas e extintas. Os empresários das empresas em atividade declararam que, em média, estudaram a abertura do negócio por 10 meses, enquanto no caso das empresas extintas o tempo médio gasto estudando a abertura do negócio foi de 6 meses (Gráfico 6).

**Gráfico 6 - Tempo médio gasto estudando o negócio, antes de empresa**



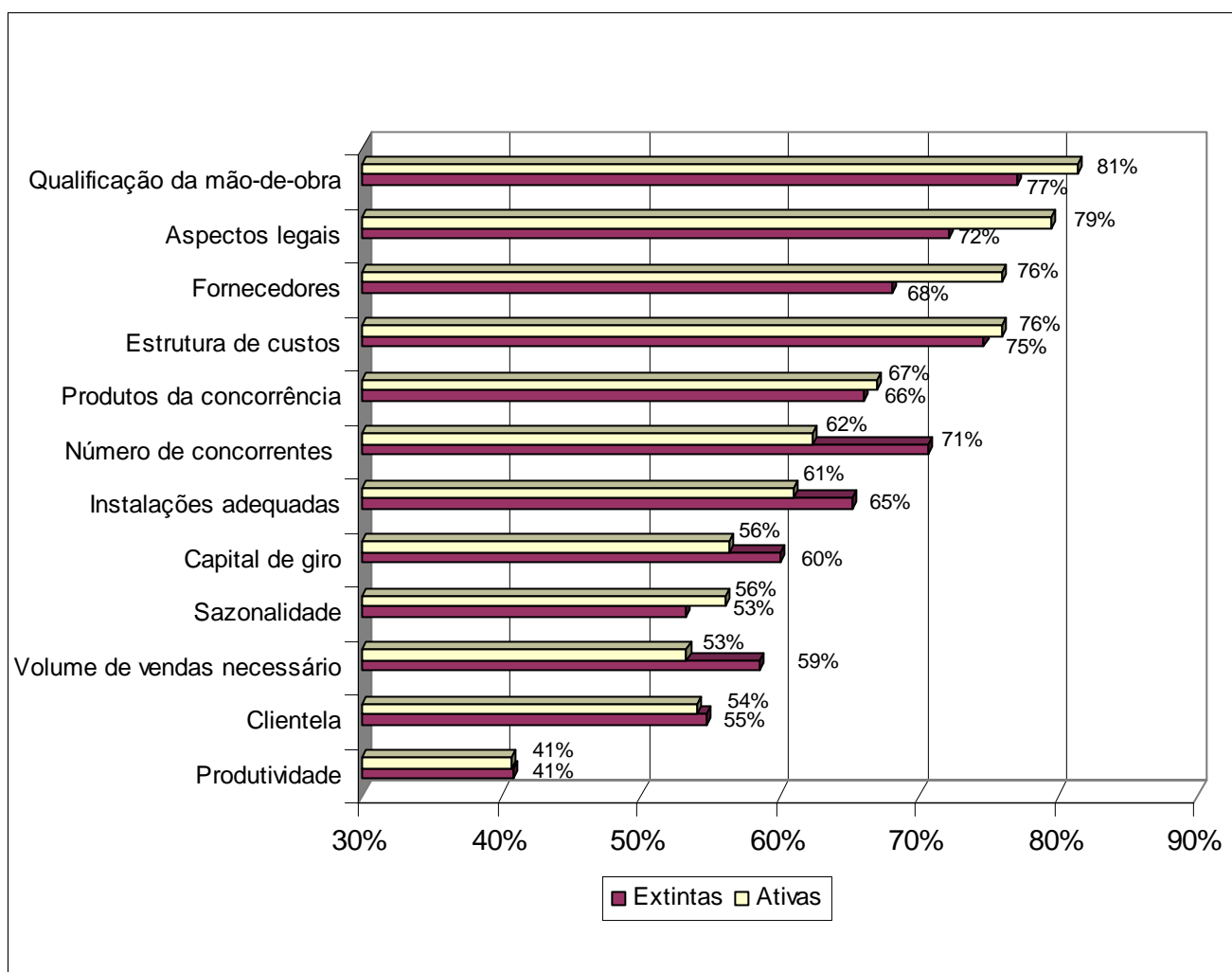
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

As empresas da amostra foram questionadas sobre o processo de planejamento que antecedeu a abertura do negócio (Gráfico 7). A ação de planejamento mais citada pelas empresas em atividade e extintas foi a avaliação da qualificação da mão-de-obra (81% das empresas ativas e 77% das empresas extintas). Outra ação que tem frequência distinta entre as empresas em atividade das extintas é a informação sobre os aspectos legais do negócio (condições de segurança, legislação sanitária, etc): 79% das empresas em atividade se informaram a respeito contra 72% das empresas extintas.

Entre as outras ações citadas com grande incidência tanto no grupo das empresas ativas como no das extintas estão a identificação prévia dos fornecedores (76% das empresas ativas e 68% das empresas extintas), a informação sobre a estrutura de custos do negócio (76% das empresas ativas e 75% das empresas extintas) e a informação sobre produtos e/ou serviços da concorrência (67% das empresas ativas e 66% das empresas extintas).

Observe-se que a preocupação com o volume de vendas necessário e com a clientela aparecem com frequência relativamente baixa em relação às outras ações de planejamento anteriores à abertura das empresas, em ambos os tipos de empresas (extintas e em atividade).

**Gráfico 7 - Ações de planejamento antes da abertura da empresa**



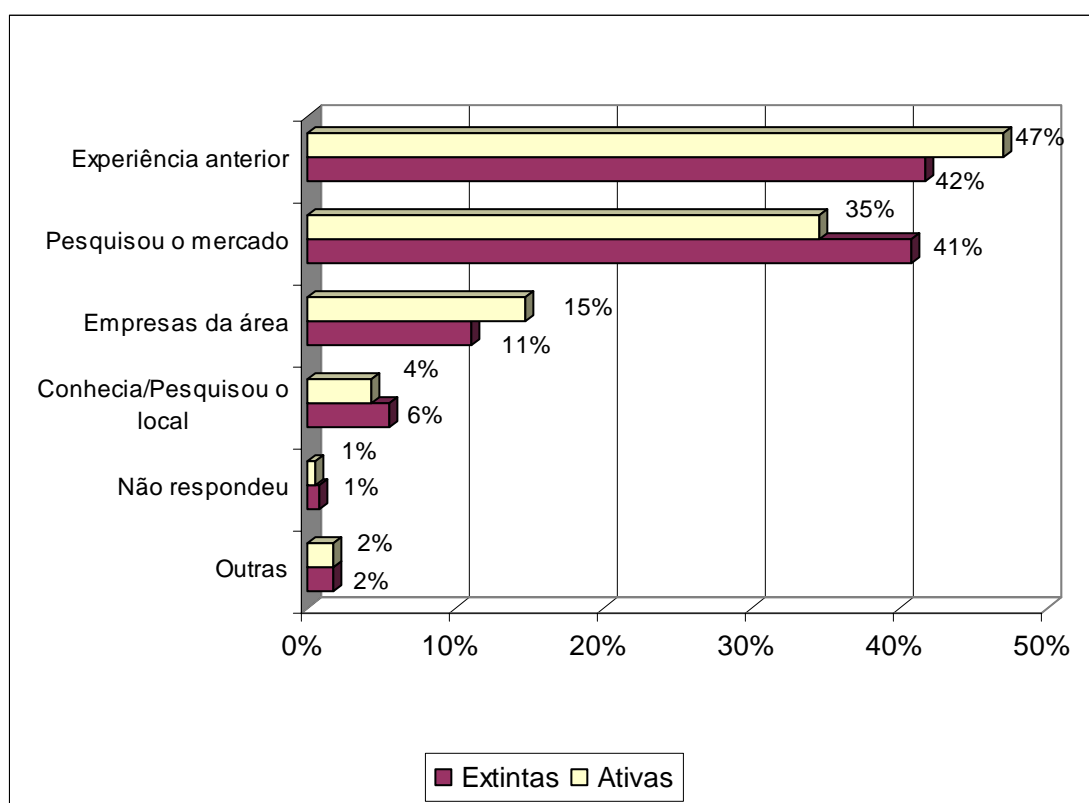
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(respostas espontâneas)

(\*) admite múltiplas respostas

As empresas foram questionadas sobre como identificaram previamente os clientes (Gráfico 8). Observa-se que entre as empresas ativas uma forma importante de identificação dos clientes é pela experiência anterior do empresário (47% das empresas), forma que também aparece em 42% das empresas extintas. Por outro lado, 35% das empresas extintas pesquisaram o mercado para conhecer os clientes, contra 41% das empresas ativas.

**Gráfico 8 - Forma de identificação prévia dos clientes \***



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

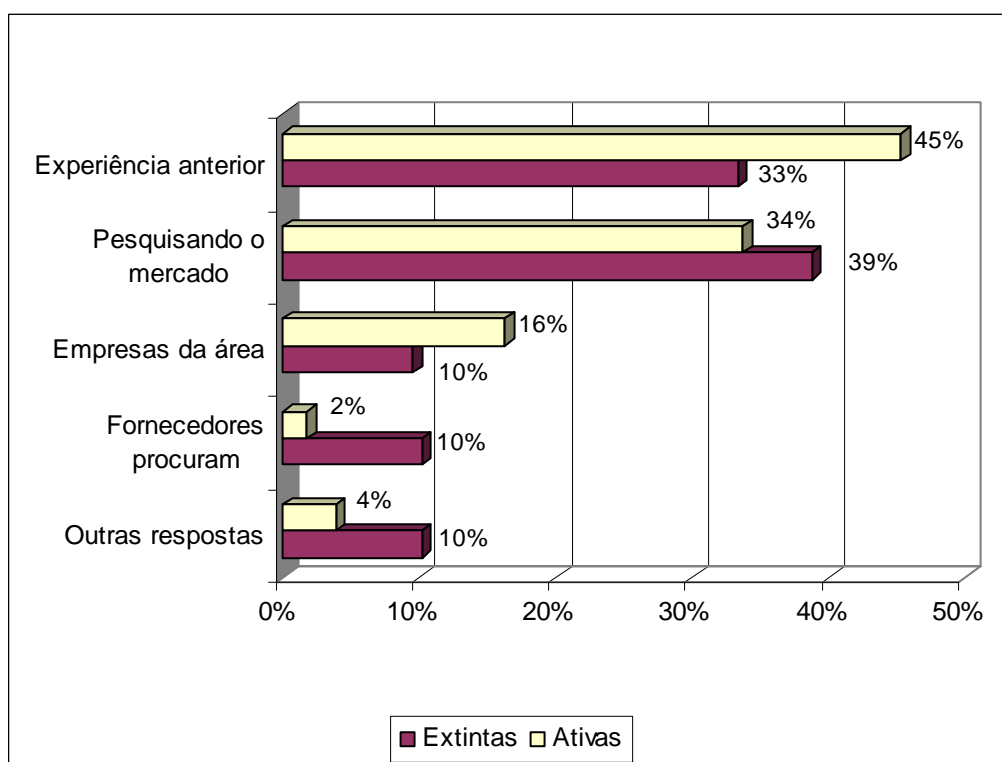
(respostas espontâneas)

(\*) admite múltiplas respostas

A questão da experiência anterior no ramo também é um fator relevante na identificação dos fornecedores (Gráfico 9). Os empresários das empresas em atividade identificaram

os fornecedores por sua experiência anterior (45%) em proporção maior que os das empresas extintas (33%). Da mesma forma, o item "pesquisando o mercado" tem incidência ligeiramente maior entre as empresas extintas (39%) do que nas ativas (34%), reforçando a idéia de que em termos qualitativos, a experiência anterior do empresário pareceu ser mais eficiente na identificação dos clientes e fornecedores do seu negócio.

**Gráfico 9 - Forma de identificação prévia dos fornecedores \***



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

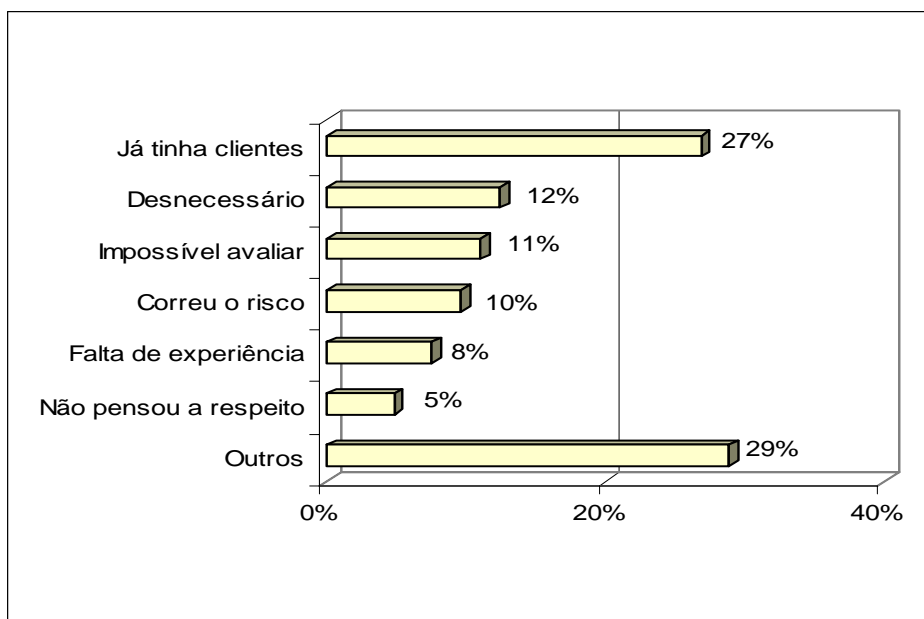
(respostas espontâneas)

(\*) admite múltiplas respostas

Quanto às empresas que não procuraram identificar previamente quem eram seus clientes (Gráficos 10 e 11), as justificativas para tal são bastante diversas. Entre as empresas que se mantêm em atividade a resposta mais citada é que elas já possuíam clientes (27%). De certa forma, isto reflete um certo grau de consciência dos

empreendedores de sucesso com relação à existência de um mercado consumidor, antes da abertura do negócio. Já nas empresas que fecharam e que não identificaram previamente a existência de clientes, as razões alegadas para não identificar os clientes parecem refletir um comportamento menos consciente da necessidade de fazê-lo: 16% declararam que era desnecessário, 14% não tinham experiência, 12% quiseram correr o risco, 8% não pensaram a respeito e apenas 6% afirmaram que já tinham clientes.

**Gráfico 10 - Motivos para não identificar previamente os CLIENTES  
(empresas sobreviventes)**

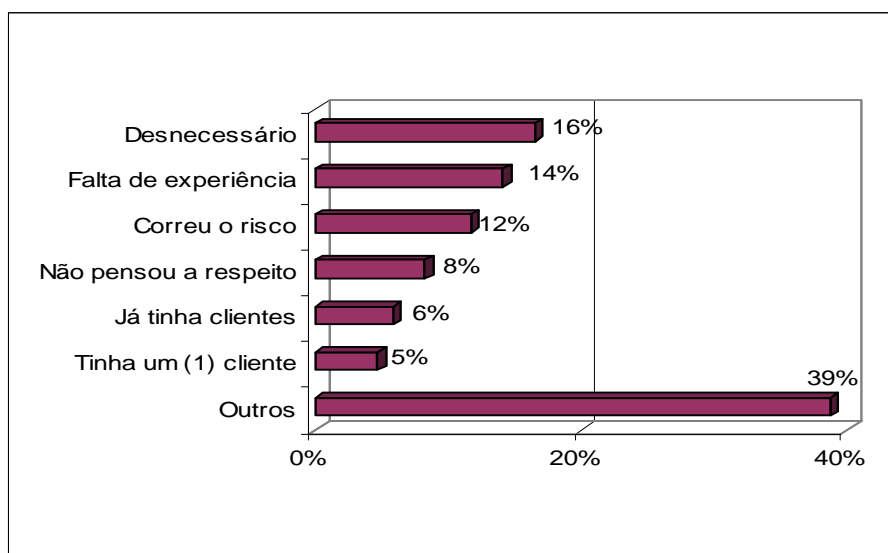


Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(resposta espontânea)

(\*) admite múltiplas respostas

**Gráfico 11 - Motivos para não identificar previamente os CLIENTES  
(empresas que fecharam)**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(respostas espontâneas)

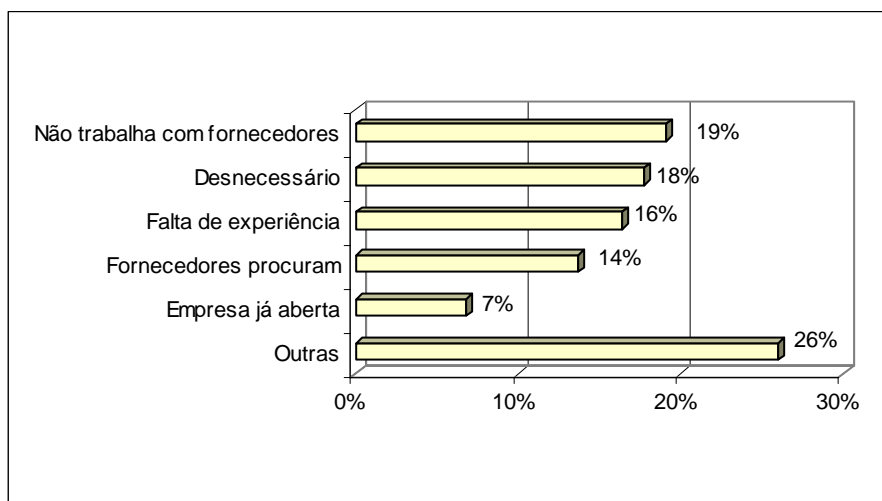
(\*) admite múltiplas respostas



Quanto aos motivos para não identificarem fornecedores (Gráficos 12 e 13), o fato de não trabalharem com fornecedores aparece como o principal motivo entre as empresas em atividade (19%), o que reforça o perfil mais consciente das empresas que sobrevivem. Por sua vez, a falta de experiência aparece como a principal razão entre as empresas extintas (30%), o que reforça a observação de que há um menor grau de conscientização entre as empresas deste último grupo.

**Gráfico 12 - Motivos para não identificar previamente os FORNECEDORES \***

(empresas sobreviventes)



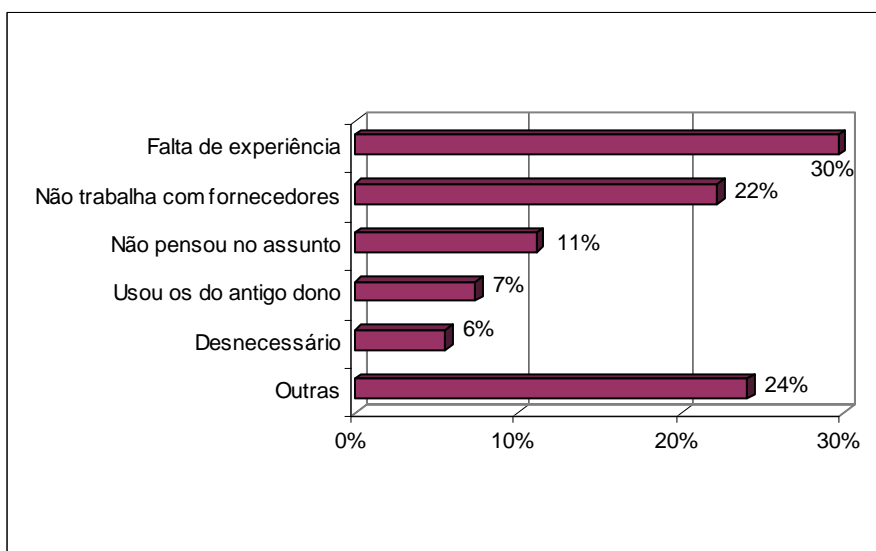
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(respostas espontâneas)

(\*) admite múltiplas respostas

**Gráfico 13 - Motivos para não identificar previamente os FORNECEDORES**

(empresas sobreviventes) \*



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(respostas espontâneas)

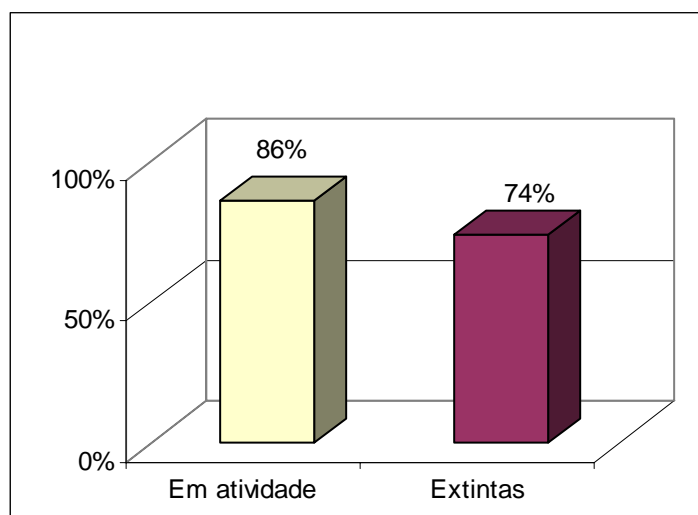
(\*) admite múltiplas respostas

#### 4. O comportamento após a abertura da empresa

As empresas da amostra foram indagadas sobre a realização ou não de determinados procedimentos básicos de administração após o início de suas atividades.

O "aperfeiçoamento do produto ao cliente" (Gráfico 14) aparece com maior incidência no grupo das empresas em atividade (86%) do que entre as empresas extintas (74%).

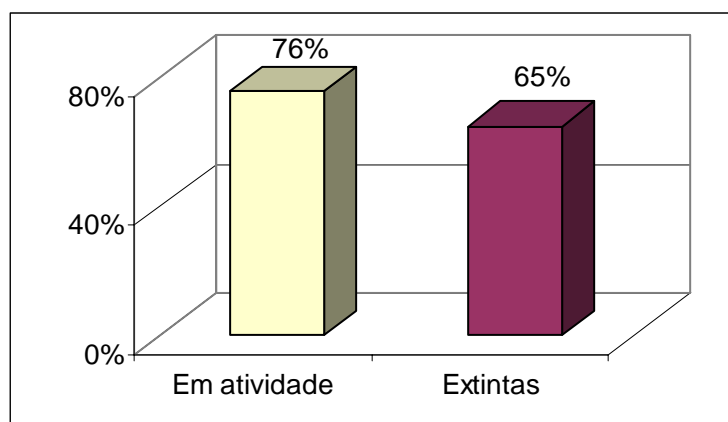
**Gráfico 14 - Aperfeiçoavam produtos e serviços às necessidades dos clientes**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

No que se refere ao fator "dedicação ao negócio" identificou-se uma diferença marcante entre o grupo das empresas em atividade e o das empresas extintas. Nas empresas em atividade, 76% dos empresários têm dedicação exclusiva à empresa contra apenas 65% nas empresas extintas (Gráfico 15).

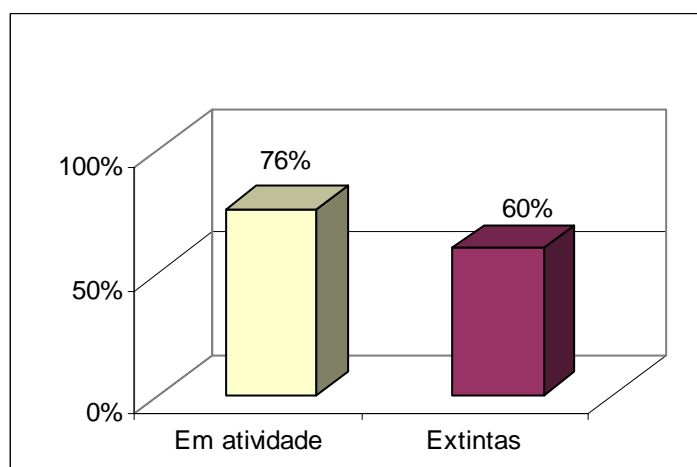
**Gráfico 15 - Dedicavam-se exclusivamente à empresa**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Da mesma forma, a "sincronização do pagamento de despesas com a entrada de receitas" (Gráfico 16) aparece em proporções bastante diferentes entre as empresas que fecharam e as que sobreviveram. Enquanto 76% das empresas em atividade afirmam que realizam esse procedimento, 60% das empresas extintas afirmavam que o faziam.

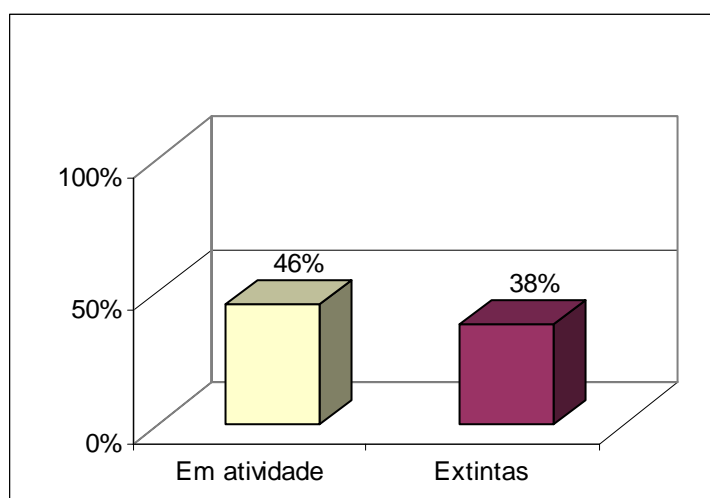
**Gráfico 16 - Conseguiram sincronizar o pagamento de despesas com as receitas**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Por fim, na amostra, as empresas que "investem em propaganda" têm uma sobrevivência maior que as empresas que não o fazem: 46% das empresas em atividade contra 38% das extintas (Gráfico 17).

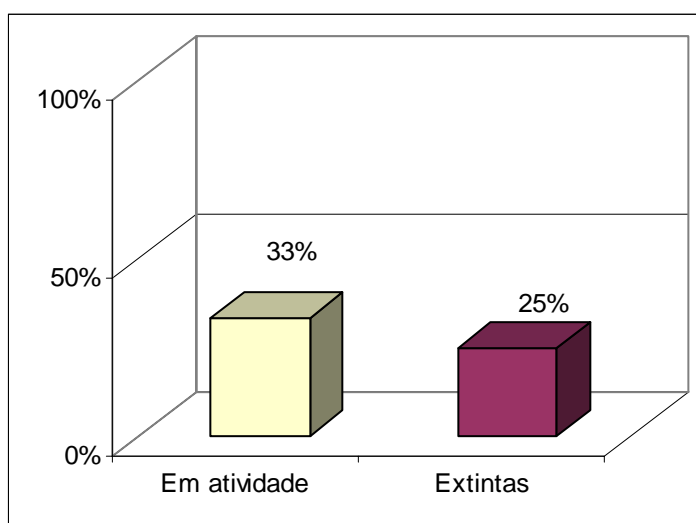
**Gráfico 17 - Investiam em Propaganda e Divulgação**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Das empresas da amostra, as que se mantêm em atividade procuraram em maior proporção assessoria de profissionais ou instituições para auxiliá-las na condução ou gerenciamento dos seus negócios. Enquanto entre as empresas em atividade 33% buscaram assessoria, entre as empresas extintas, apenas 25% buscaram assessoria (Gráfico 18). Observe-se que, embora o uso de assessoria seja maior entre as empresas que se mantêm em atividade, a assessoria não é um recurso muito utilizado pelas empresas de ambos os grupos (extintas e em atividade).

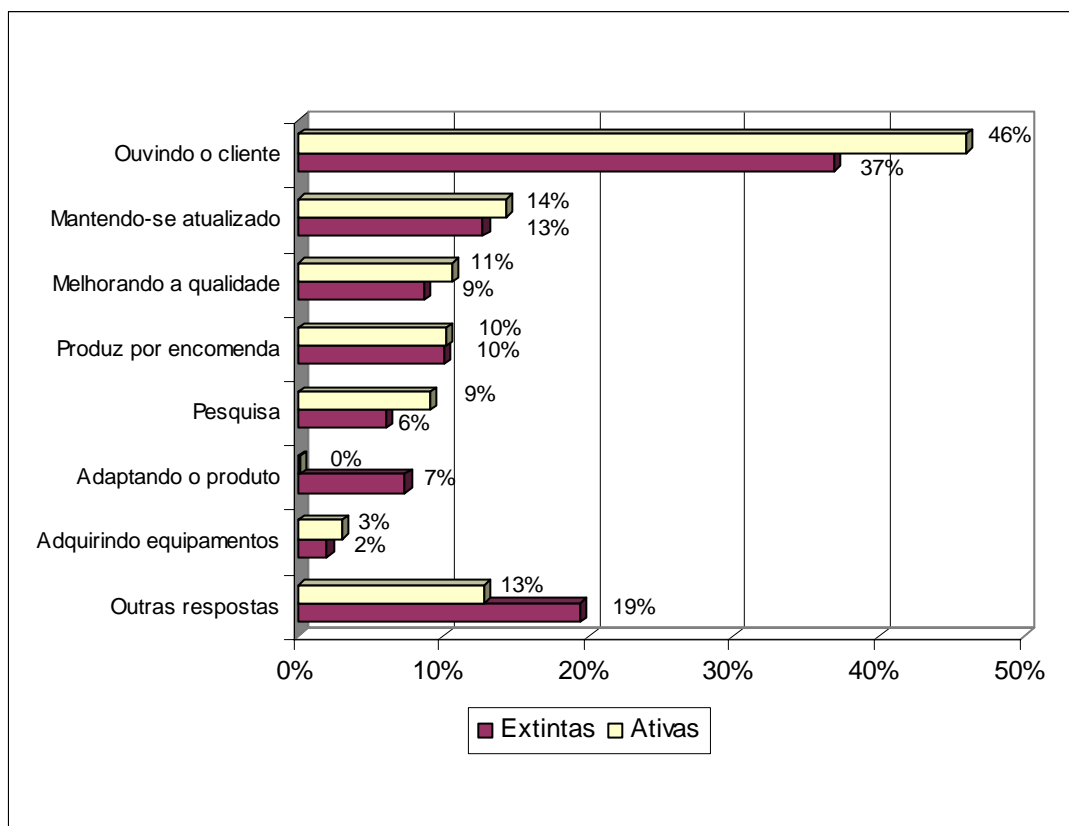
**Gráfico 18 - Buscavam assessoria para conduzir os negócios**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Quanto à forma utilizada pelas empresas para aperfeiçoar seus produtos/serviços às necessidades dos clientes (Gráfico 19), o item "ouvindo o cliente" aparece com maior incidência entre as empresas em atividade (46%) do que nas extintas (37%), o que reflete uma maior sintonia das empresas que sobrevivem com a evolução dos gostos dos consumidores. É interessante observar que entre as empresas em atividade que não realizam este procedimento, a resposta citada com maior frequência é que "o negócio é simples" (29%) e que tal resposta não foi citada por nenhuma empresa extinta (Gráficos 20 e 21). Além disso, a resposta "não teve tempo" é uma das mais citadas entre as que fecharam. Em parte, estas respostas também refletem uma consciência relativamente maior dos empreendedores de sucesso (com respeito às características do seu próprio negócio) ou uma atitude mais conseqüente deste grupo de empreendedores.

**Gráfico 19 - Forma como procuravam aperfeiçoar os produtos/serviços \***

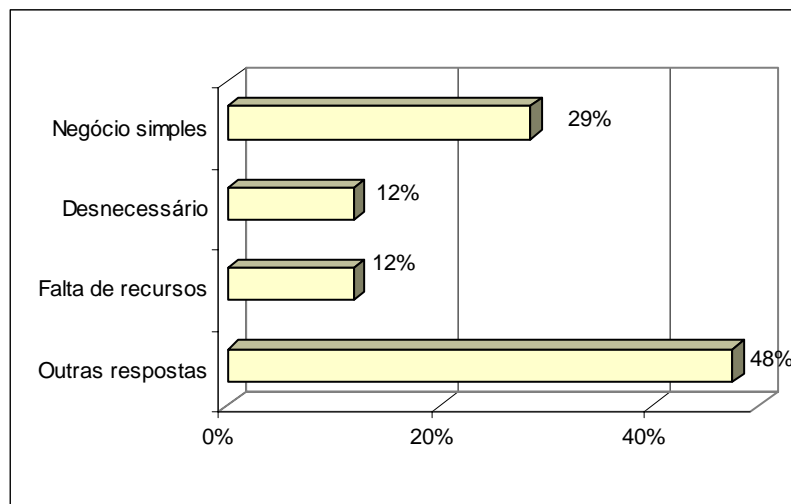


Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(respostas espontâneas)

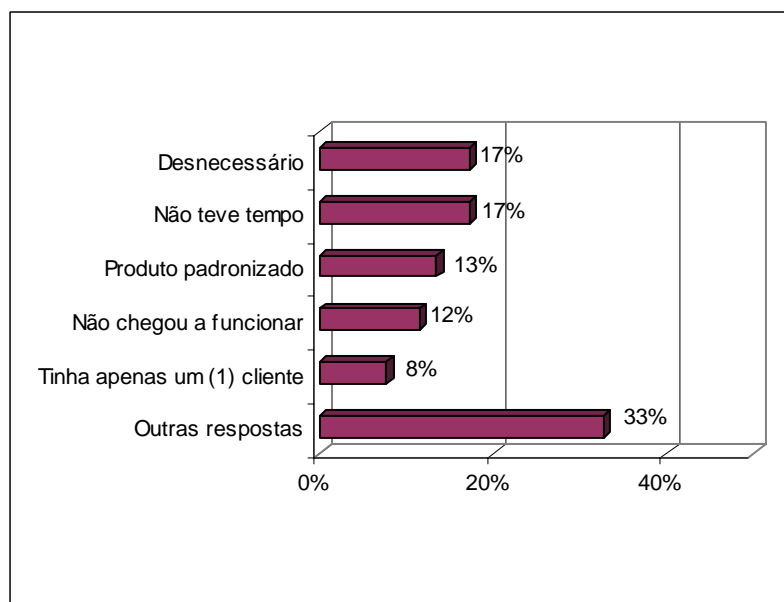
(\*) admite múltiplas respostas

**Gráfico 20 - Motivos para não APERFEIÇOAR PRODUTOS  
(empresas sobreviventes)**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Gráfico 21 - Motivos para não APERFEIÇOAR PRODUTOS  
(empresas que fecharam)**



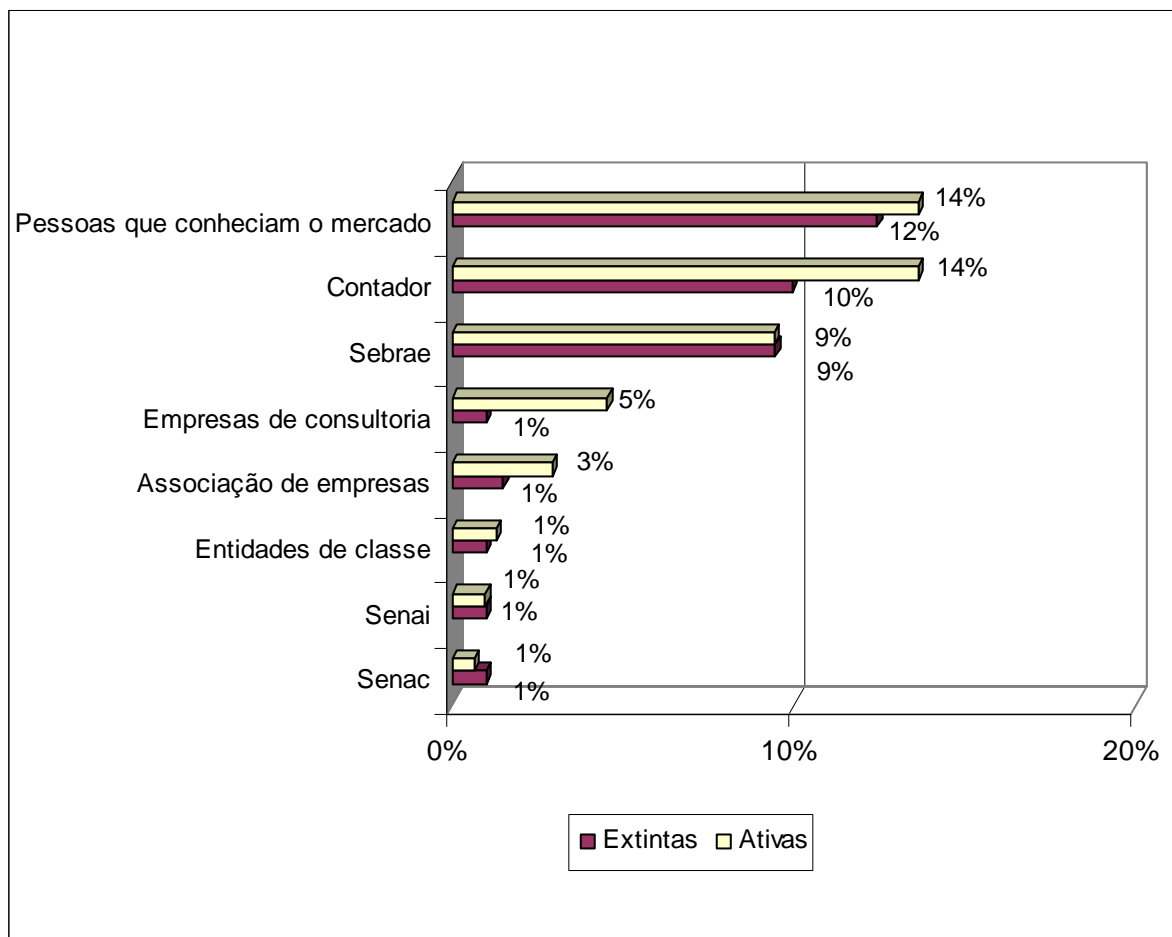
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)



Embora o uso de assessoria seja mais freqüente entre as empresas que se mantêm em atividade, a natureza da assessoria utilizada não difere muito (Gráfico 22): as empresas buscaram assessoria principalmente junto a "pessoas que conheciam o mercado" e a contadores. Apesar disto, deve-se observar que a consulta a contadores é proporcionalmente maior entre as empresas que sobrevivem. Da mesma forma, as empresas de consultoria aparecem em maior incidência entre as empresas ativas (5%) do que nas extintas (1%).

Entre as entidades que prestam assessoria a empresas, o Sebrae aparece como a mais procurada pelas empresas (9% tanto entre as empresas em atividade como entre as que fecharam).

**Gráfico 22 - Assessoria que utilizavam \***



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

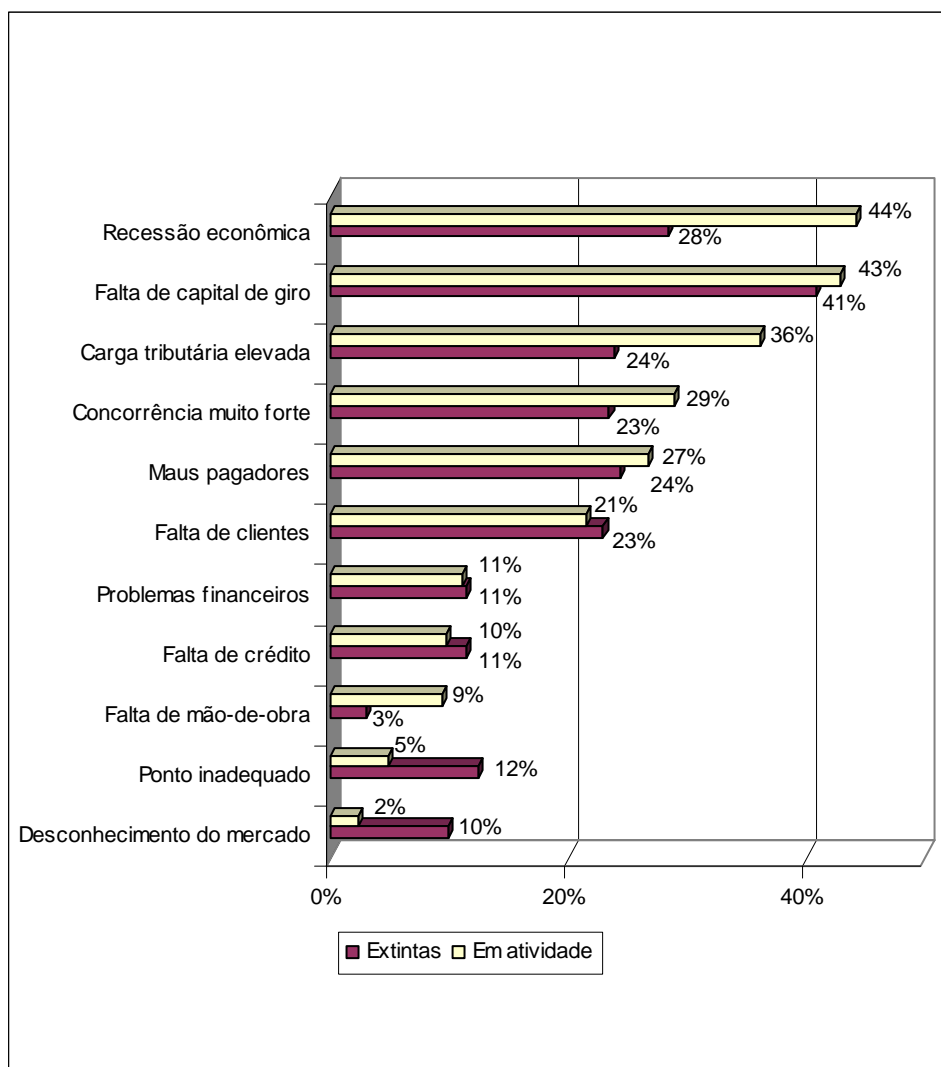
(\*) admite múltiplas respostas

## **5. As dificuldades e o processo de fechamento**

Quanto às dificuldades enfrentadas pelas empresas no primeiro ano de atividade (Gráfico 23), enquanto as empresas que sobrevivem tiveram maior dificuldade com a recessão econômica, as que fecharam citaram com maior frequência a falta de capital de giro.

A carga tributária elevada aparece como a terceira dificuldade mais citada por ambos os tipos de empresas. Finalmente seguem-se diversos fatores (concorrência forte, maus pagadores, falta de clientes e problemas financeiros) que reforçam, direta ou indiretamente, as duas principais dificuldades já citadas (recessão e falta de capital de giro).

**Gráfico 23 - Principais dificuldades no primeiro ano de atividade\***



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

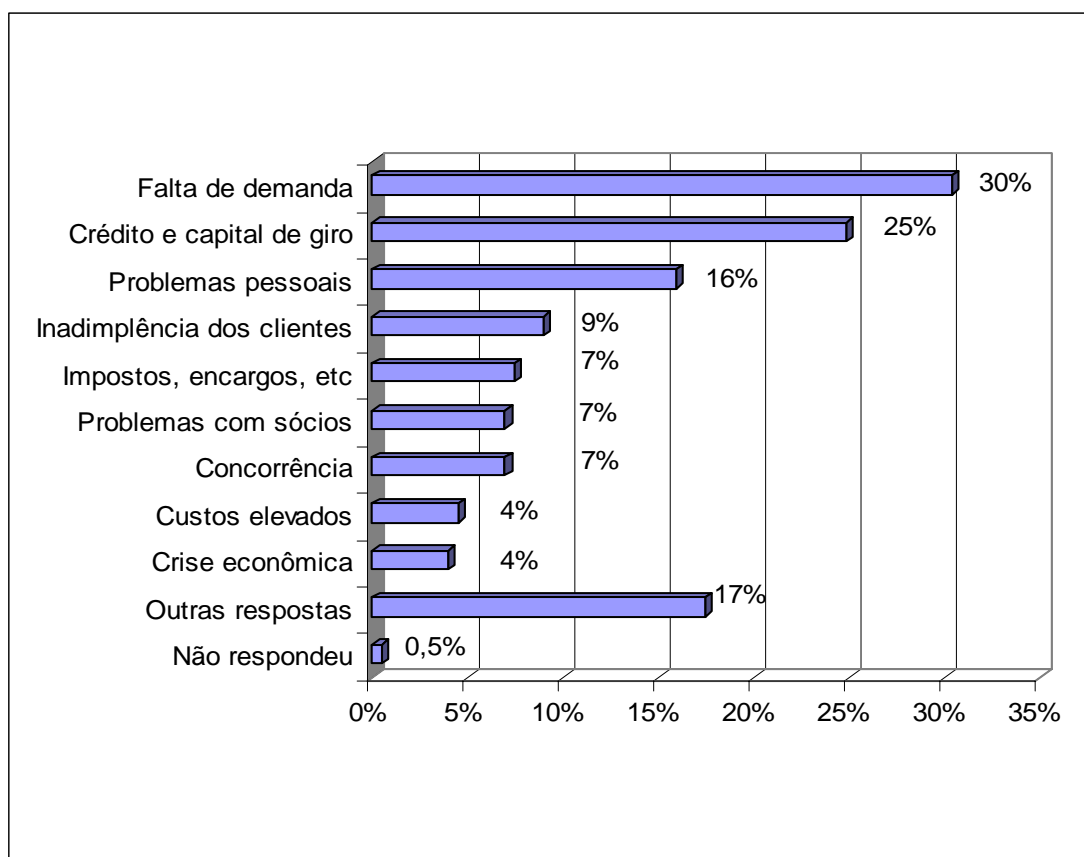
(\*) admite múltiplas respostas

No que tange aos motivos que levaram ao fechamento da empresa (Gráfico 24), os motivos associados à falta de demanda aparecem como os de maior incidência (30%), o que, em parte, está associado à conjuntura pouco favorável do período, seguido pelos problemas com relação a crédito e capital de giro (25%). A falta de demanda também pode estar associada com a etapa anterior à abertura da empresa, ou seja, no

planejamento inadequado prévio à abertura, no que tange à identificação dos clientes ou do mercado consumidor. Por outro lado, os problemas pessoais, aparecem como o terceiro motivo para o fechamento (16%). Somando-se aos problemas pessoais os problemas com sócios, 23% das citações são de natureza não-econômica.

**Gráfico 24 - Motivos do fechamento \***

(só empresas que fecharam - respostas espontâneas)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

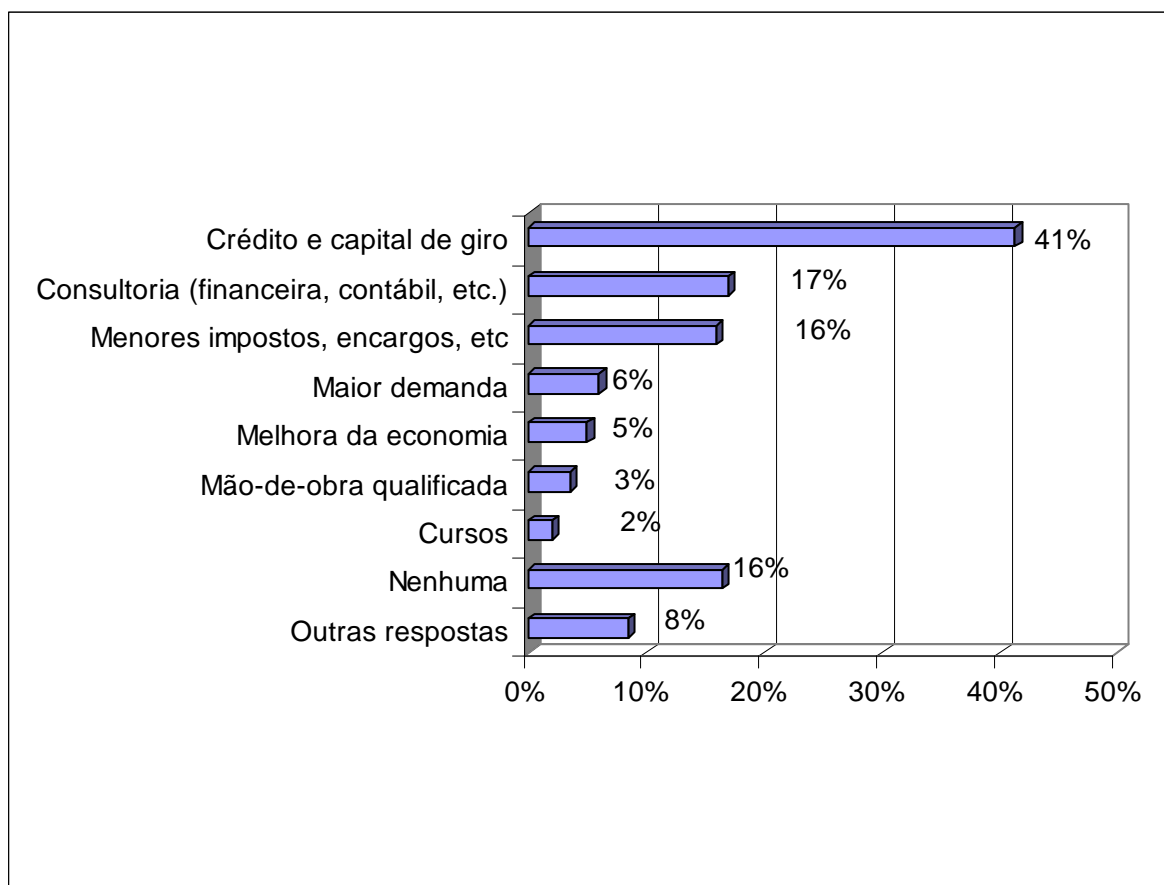
(\*) admite múltiplas respostas

Por fim, os ex-proprietários foram questionados sobre que tipo de assessoria teria sido útil para evitar o fechamento (Gráfico 25). A questão dos problemas quanto a crédito e capital de giro aparece como o auxílio citado com maior incidência (41%), o que pode estar associado a um planejamento prévio inadequado no que tange à identificação dos clientes, à má administração do fluxo de caixa e à situação de desaceleração da

economia no momento em que foi realizada esta pesquisa. Com frequências bem menores aparecem em seguida o auxílio prestado por consultoria (financeira, contábil, técnica, etc) e a redução de impostos e encargos sociais (16%). Por fim, merecem ser citados fatores possivelmente associados ao nível da atividade econômica: maior demanda (6%) e melhora da economia (5%).

### Gráfico 25 - O que teria sido útil para evitar o fechamento \*

(só empresas que fecharam - respostas espontâneas)



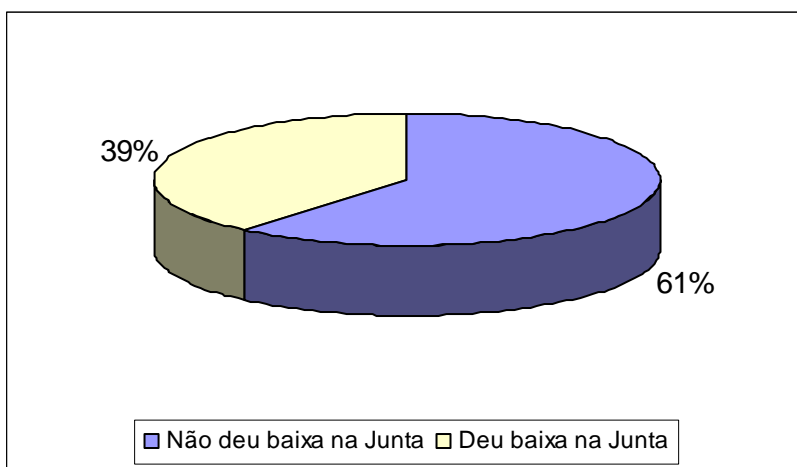
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

(\*) admite múltiplas respostas

Um último comentário refere-se à questão da regularização do fechamento da empresa (Gráfico 26). Das empresas extintas, apenas 39% declararam ter dado baixa na Junta Comercial do Estado de São Paulo.

**Gráfico 26 - Empresas que deram baixa na Junta Comercial**

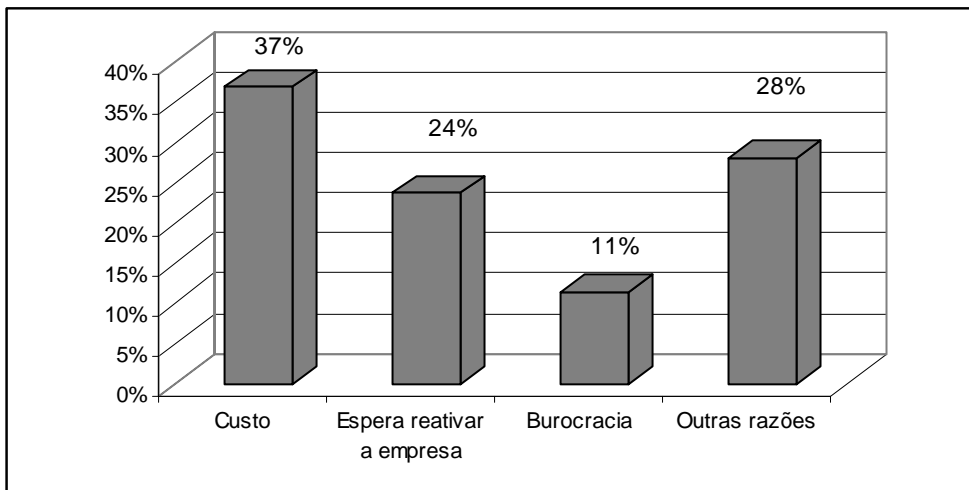
(somente empresas que fecharam)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Quanto aos motivos para não dar baixa na Junta Comercial (Gráfico 27), entre as empresas extintas que responderam essa questão, em primeiro lugar aparece o custo elevado do processo de encerramento (37%), seguido pela idéia de reativar a empresa (24%) e pela burocracia envolvida no processo de fechamento (11%).

**Gráfico 27 - Razões porque não deram baixa na Junta Comercial**  
(somente empresas que fecharam)



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)



## 6. Conclusões

As principais conclusões deste estudo são as seguintes:

i. Quanto à taxa de mortalidade das empresas do Estado de São Paulo em seus primeiros anos de vida tem-se que:

- Na média do Estado, a taxa de mortalidade das empresas com 1 ano de atividade é de 35% no primeiro ano e, em termos acumulados, é de 46% no segundo ano e 56% no terceiro ano. Isto implica dizer que 3 anos após sua constituição, cerca de 44% das empresas paulistas continuam em atividade. Além disso, esses dados indicam que após o primeiro ano de atividade, as chances da empresa fechar são menores.
- Aparentemente, as empresas do comércio são as que apresentam maior taxa de mortalidade. Cerca de 39% fecham antes de completar seu primeiro ano de atividade, enquanto na indústria, a mortalidade no primeiro ano de atividade atinge 32% das empresas e no setor de serviços a mortalidade afeta 30% das empresas no primeiro ano.
- Na comparação entre a Região Metropolitana de São Paulo e o Interior do Estado, praticamente não há diferença entre as taxas de mortalidade das empresas. Tanto na Região Metropolitana quanto no Interior, a taxa de mortalidade calculada para as empresas com um ano de vida foi de 35%.

ii. Quanto às causas da mortalidade devem ser feitas as seguintes observações:

As empresas da amostra que se mantêm em atividade possuem algumas características que as distinguem daquelas que fecharam:

- Em primeiro lugar, nas empresas sobreviventes, grande parte dos proprietários tinham alguma experiência prévia no ramo de atividade da empresa. Esses

empresários também gastaram, em média, um tempo maior estudando a abertura do negócio do que os proprietários das empresas que fecharam.

- As empresas que se mantêm em atividade procuraram, antes da sua abertura, planejar algumas etapas de suas atividades. Em particular, mostraram-se mais informadas sobre os aspectos legais e sobre os fornecedores (itens cuja diferença entre o grupo das extintas e das em atividade apresentam significância estatística), bem como avaliar previamente a qualificação de sua mão-de-obra. Outros itens, como a identificação prévia da clientela, também são bastante importantes, mas parecem estar mais associadas à experiência prévia do empresário.
- As empresas que se mantêm em atividade utilizam com mais frequência alguns procedimentos básicos de administração: administram seu fluxo de caixa (sincronizam o pagamento de despesas ao recebimento de receitas), procuram aperfeiçoar seus produtos e serviços às necessidades dos clientes (ouvem o cliente) e investem na divulgação do seu produto.
- Os empresários com dedicação exclusiva à empresa também aparecem com maior frequência no grupo de empresas que permanecem em atividade do que entre as empresas extintas.
- O uso de assessoria externa também aumenta as chances de sucesso.
- A análise das questões referentes às dificuldades pelas quais as empresas passaram e o tipo de assessoria que necessitam indicam que a questão do crédito e disponibilidade/administração do capital de giro são relevantes para a sobrevivência das empresas. Porém, deve-se enfatizar que a disponibilidade de capital, em si, não é um fator que garanta o sucesso do negócio. Basta lembrar que, entre as empresas que fecharam, a disponibilidade de capital foi o terceiro fator mais citado como motivo para a abertura da empresa.

Em resumo, o fenômeno da mortalidade das empresas não pode ser atribuído a um único fator isoladamente. Na verdade, as chances de uma empresa encerrar suas atividades dependem de um conjunto de fatores que, quando combinados, podem

ampliar (ou reduzir) o risco de fechamento das empresas. Estes fatores estão sintetizados no Quadro 2, apresentado a seguir:

**Quadro 2 - Fatores associados ao sucesso ou extinção de empresas**  
(sem hierarquia)

<b>Fator</b>	<b>Negócios com maior risco de extinção</b>	<b>Negócios com maiores chances de sucesso</b>
<b>1. Experiência prévia</b>	Empreendedor sem experiência no ramo	Empreendedor com experiência no ramo
<b>2. Tempo de estudo antes de abrir a empresa</b>	Período curto de estudo	Período maior de estudo
<b>3. Planejamento antes da abertura da empresa</b>	Falta de um planejamento prévio (ou falta de planejamento adequado)	Maior consciência sobre o negócio. Busca por informações sobre aspectos legais, fornecedores e qualificação da mão-de-obra.
<b>4. Administração do negócio</b>	Descuido com o fluxo de caixa, com o aperfeiçoamento do produto e com o cliente.	Administração eficiente do fluxo de caixa e aperfeiçoamento do produto às necessidades do cliente. O empresário ouve o cliente e investe em propaganda e divulgação.
<b>5. Dedicção ao negócio</b>	Parcial	Exclusiva
<b>6. Uso de assessoria</b>	Não utiliza assessoria externa	Utiliza assessoria externa
<b>7. Disponibilidade de capital</b>	Falta de capital (capital de giro e capital próprio)	Certa disponibilidade
<b>8. Idade da empresa</b>	Há maior risco no primeiro ano de atividade	Empreendimento mais maduro tem menor probabilidade de fechar
<b>9. Porte da empresa</b>	Estrutura excessivamente pequena	Estrutura maior

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

## Anexo 1 - Metodologia da Pesquisa

Neste relatório foram divulgados os resultados completos sobre a taxa de mortalidade das MPEs do Estado de São Paulo: média geral do Estado, média por regiões do Estado (RMSP e Interior) e média por setores (Indústria, Comércio e Serviços). Em seguida foram apresentados os resultados de pesquisa de campo junto às empresas em atividade e junto a ex-proprietários de empresas que já encerraram suas atividades, visando identificar as principais causas do fechamento das empresas e os fatores que afetam a sobrevivência das empresas paulistas. A margem de erro da taxa geral de mortalidade é de 4 pontos percentuais (para um nível de confiança de 95%).

O processo de rastreamento das empresas da amostra teve por base o registro formal dessas empresas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP) nos anos de 1995, 1996 e 1997. Assim, a partir dos quase 421.000 registros de abertura de empresas realizados na JUCESP, entre 1995 e 1997, foi construída uma amostra aleatória de cerca de 3.000 empresas, das quais 45,3% (1.358 empresas) estão localizadas na RMSP e 54,7% (1.642 empresas) estão no Interior. Nas Tabelas A1.1 e A1.2, são apresentadas as distribuições das empresas (em número absoluto e percentual), por ano e setor.

Entre outubro e dezembro de 1998, procedeu-se, então, a um extensivo processo de busca das empresas da amostra e/ou de seus sócios-proprietários. Este processo envolveu as seguintes etapas:

- 1- busca da empresa através de telefone (a partir do número disponível no registro da empresa na JUCESP e/ou via consulta ao serviço de informações da Telesp – 102);
- 2- busca dos sócios-proprietários através de telefone (a partir de consulta ao serviço de informações da Telesp – 102);
- 3- visita pessoal ao endereço da empresa (ida ao local registrado na JUCESP como o endereço sede da empresa);
- 4- consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel que deveria ser a sede da empresa;
- 5- 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, são consideradas como “empresas com 1 ano” aquelas cujo registro na JUCESP foi feito em 1997 (ano-calendário), as “empresas com 2 anos” aquelas que foram registradas em 1996 e as “empresas com 3 anos” aquelas que foram registradas em 1995. A Tabela A1.3 resume os resultados do levantamento de campo feito para identificar a situação das empresas paulistas com relação à sua sobrevivência.

**Tabela A1.1 – Distribuição das empresas da amostra no Estado de São Paulo, por ano e setor (em número de empresas)**

	<b>Indústria</b>	<b>Comércio</b>	<b>Serviços</b>	<b>Total</b>
<b>1995</b>	106	705	248	<b>1.059</b>
<b>1996</b>	96	559	286	<b>941</b>
<b>1997</b>	93	569	338	<b>1.000</b>
<b>Total</b>	<b>295</b>	<b>1.833</b>	<b>872</b>	<b>3.000</b>

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Tabela A1.2 – Distribuição das empresas da amostra no Estado de São Paulo, por ano e setor (em %)**

	<b>Indústria</b>	<b>Comércio</b>	<b>Serviços</b>	<b>Total</b>
<b>1995</b>	10,0%	66,6%	23,4%	<b>100%</b>
<b>1996</b>	10,2%	59,4%	30,4%	<b>100%</b>
<b>1997</b>	9,3%	56,9%	33,8%	<b>100%</b>
<b>Total</b>	<b>9,8%</b>	<b>61,1%</b>	<b>29,1%</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

**Tabela A1.3 – Situação das empresas em dezembro de 1998 -  
empresas fundadas entre 1995 e 1997 (em %)**

Situação das Empresas	Distribuição das Empresas em Percentual		
	1995	1996	1997
Ativa, com mesma atividade declarada na JUCESP	37%	46%	57%
Ativa, com atividade diferente da declarada na JUCESP	6%	6%	6%
Desativada, deu baixa na JUCESP	11%	11%	6%
Desativada, não deu baixa na JUCESP	10%	7%	6%
Desativada, sem informação sobre baixa na JUCESP	17%	14%	10%
Não chegou a funcionar	3%	3%	3%
Empresas não localizadas (Sem nenhuma informação sobre sua existência)	16%	13%	12%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

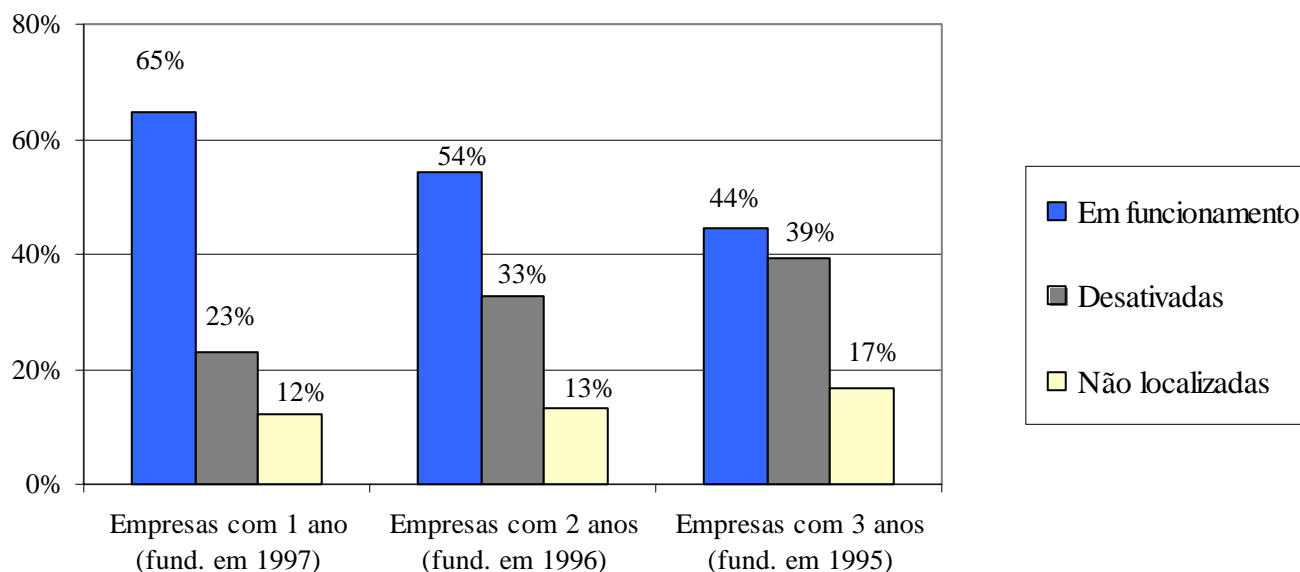
Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

Como pode ser observado no Gráfico A1.1, 65% das empresas paulistas fundadas em 1997 (com 1 ano de registro) estavam em funcionamento, 23% foram encontradas desativadas e 12% não foram localizadas, mesmo após o extensivo processo de busca das empresas da amostra.

Para as empresas fundadas em 1996 (com 2 anos de registro), cerca de 54% estavam em atividade em dezembro de 1998, 33% estavam desativadas e 13% não foram localizadas.

Já para as empresas fundadas em 1995 (com 3 anos de registro), apenas 44% estavam funcionando em dezembro de 1998, 39% foram desativadas e 17% não foram localizadas.

**Gráfico A1.1 – Situação geral das empresas em dezembro de 1998**



Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)

A partir dos dados do Gráfico A1.1, pode-se extrair também o indicador da taxa de mortalidade das empresas. Para tanto, adotou-se neste trabalho o seguinte conceito de mortalidade:

#### **Quadro A1 – Conceito de Mortalidade**

$$\text{Taxa de mortalidade} = \frac{\text{“Empresas Desativadas”} + \text{“Não localizadas”}}{\text{Total de empresas da amostra}}$$

A segunda etapa da pesquisa foi realizada entre junho e julho de 1999. Nesta segunda parte procurou-se identificar as causas da mortalidade das empresas paulistas e os principais fatores que afetam a sobrevivência das mesmas. Para alcançar este objetivo, foram entrevistados 509 proprietários e ex-proprietários. A distribuição das empresas da amostra da Segunda etapa, no Estado de São Paulo, por condição de atividade e região é apresentada na Tabela A1.4.

**Tabela A1.4 – Distribuição das empresas da amostra no Estado de São Paulo,  
por condição de atividade e região – 2ª etapa (em número de empresas)**

(pesquisa realizada em jun-jul/99)

	<b>Em atividade</b>	<b>Extintas</b>	<b>Total</b>
<b>RMSP</b>	157	73	<b>230</b>
<b>Interior</b>	151	128	<b>279</b>
<b>Total</b>	<b>308</b>	<b>201</b>	<b>509</b>

Fonte: Sebrae-SP/Fipe (pesquisa de campo)



## Anexo 2 – Questionário utilizado na pesquisa

SEBRAE-SP

PESQUISA “ESTUDO DA MORTALIDADE DAS MPEs PAULISTAS”

Total de Questionários: 509

Sebrae / \_\_

Questionário nº

1. Código da atividade:

2. Setor de atividade principal:

ATIVAS		EXTINTAS	
Responderam:	100% = 308	Responderam:	100% = 201
1 ( ) indústria	14% = 43	1 ( ) indústria	8% = 16
2 ( ) comércio	30% = 93	2 ( ) comércio	40% = 80
3 ( ) serviços	43% = 132	3 ( ) serviços	38% = 77
4 ( ) agropecuária	0% = 0	4 ( ) agropecuária	0% = 0
5 ( ) outro	13% = 40	5 ( ) outro	14% = 28

3. Tipo de empresa:

ATIVAS		EXTINTAS	
Responderam:	100% = 308	Responderam:	100% = 201
1 ( ) firma individual	36% = 111	1 ( ) firma individual	47% = 94
2 ( ) S/A	0% = 0	2 ( ) S/A	0% = 0
3 ( ) LTDA	64% = 197	3 ( ) LTDA	53% = 107
4 ( ) cooperativa	0% = 0	4 ( ) cooperativa	0% = 0
5 ( ) filantrópica	0% = 0	5 ( ) filantrópica	0% = 0
6 ( ) outra	0% = 0	6 ( ) outra	0% = 0

4. \_\_\_\_\_  
nome ou razão social da empresa

5. CGC:    .     .     /     -

### 6. ENDEREÇO DO CADASTRO

6.1 \_\_\_\_\_  
endereço: av., rua, número e complemento

6.2 Tel:     -     -

6.3 CEP:      -

6.4 Município: \_\_\_\_\_

6. Localização:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) região metropolitana	51% = 156	1 ( ) região metropolitana	35% = 71
2 ( ) interior	49% = 152	2 ( ) interior	65% = 130

### 7. NOME E ENDEREÇO DO SÓCIO/PROPRIETÁRIO PESQUISADO

7.1 \_\_\_\_\_  
nome

7.2 \_\_\_\_\_  
endereço: av., rua, número e complemento

7.3 Tel: [ ][ ][ ][ ] - [ ][ ][ ][ ] - [ ][ ][ ][ ]      7.4 CEP: [ ][ ][ ][ ][ ] - [ ][ ][ ][ ]

7.5 Município: \_\_\_\_\_

7. Grau de atualização do cadastro:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Não se aplica.</b>	
1 ( ) mesmo endereço	66% = 203		
2 ( ) outro endereço	34% = 105		

8. Data de abertura da empresa na Junta Comercial:      mês [ ][ ]      ano [ ][ ]

9. Data de início da atividade, (pode não coincidir com a data de registro na Junta Comercial):

mês [ ][ ]      ano [ ][ ]

10. Caso o início da atividade não coincida com a data de Registro na Junta Comercial, informe por quê:

\_\_\_\_\_

11. Situação na Junta Comercial:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>		<b>Responderam:</b>	<b>99% = 198</b>
		1 ( ) deu "baixa" na Junta	39% = 77
		2 ( ) não deu "baixa" na Junta	61% = 121

12. Data de encerramento da atividade (pode não coincidir com a data da baixa na Junta Comercial) – somente para as extintas.

mês [ ][ ]      ano [ ][ ]

13. Porte da empresa: número de pessoas ocupadas

- Dar a informação na época de funcionamento da empresa

13.1			sócios/proprietários
13.2			familiares que trabalham na empresa em tempo integral
13.3			outros empregados (com ou sem carteira assinada)
13.4			TOTAL

INFORMAÇÕES DO SÓCIO/PROPRIETÁRIO

14. Sexo:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100%</b>	<b>= 308</b>	<b>100%</b>	<b>= 201</b>
1 ( ) masculino	70% = 215	1 ( ) masculino	67% = 134
2 ( ) feminino	30% = 93	2 ( ) feminino	33% = 67

15. Idade:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100%</b>	<b>= 308</b>	<b>100%</b>	<b>= 201</b>
1 ( ) de 18 a 24	4% = 12	1 ( ) de 18 a 24	4% = 7
2 ( ) de 25 a 29	13% = 40	2 ( ) de 25 a 29	16% = 32
3 ( ) de 30 a 39	35% = 109	3 ( ) de 30 a 39	34% = 69
4 ( ) de 40 a 49	32% = 97	4 ( ) de 40 a 49	33% = 67
5 ( ) 50 e mais	16% = 50	5 ( ) 50 e mais	13% = 26

16. Escolaridade:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100%</b>	<b>= 308</b>	<b>100%</b>	<b>= 201</b>
1 ( ) até primeiro incompleto	6% = 17	1 ( ) até primeiro incompleto	6% = 12
2 ( ) primário completo até ginásio incompleto	16% = 50	2 ( ) primário completo até ginásio incompleto	14% = 29
3 ( ) ginásio completo até colegial incompleto	17% = 53	3 ( ) ginásio completo até colegial incompleto	17% = 35
4 ( ) colegial completo até superior incompleto	37% = 113	4 ( ) colegial completo até superior incompleto	39% = 79
5 ( ) superior completo, etc.	24% = 75	5 ( ) superior completo, etc.	23% = 46

17. Que atividade exercia antes de ter esta empresa:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 308</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) funcionário público	5% = 16	1 ( ) funcionário público	6% = 12
2 ( ) funcionário de empresa privada	53% = 164	2 ( ) funcionário de empresa privada	51% = 103
3 ( ) autônomo	19% = 57	3 ( ) autônomo	21% = 42
4 ( ) empregador em outra empresa	14% = 43	4 ( ) empregador em outra empresa	13% = 26
5 ( ) estudante	2% = 5	5 ( ) estudante	2% = 3
6 ( ) vivia de rendas	0% = 0	6 ( ) vivia de rendas	0% = 0
7 ( ) dona de casa	7% = 20	7 ( ) dona de casa	7% = 13
8 ( ) aposentado	1% = 2	8 ( ) aposentado	1% = 2
9 ( ) outra, qual ? _____	0% = 1	9 ( ) outra, qual ? _____	0% = 0

18. Tinha experiência anterior ou conhecimentos neste ramo de negócio:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 308</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) sim	68% = 209	1 ( ) sim	52% = 104
2 ( ) não	32% = 99	2 ( ) não	48% = 97

19. Se respondeu que sim na pergunta anterior, diga se sua experiência foi como:

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>68% = 209</b>		<b>52% = 104</b>	
1 ( ) diretor/gerente de outra empresa	8% = 16	1 ( ) diretor/gerente de outra empresa	5% = 5
2 ( ) funcionário de outra empresa	41% = 85	2 ( ) funcionário de outra empresa	39% = 41
3 ( ) sócio/proprietário de outra empresa	16% = 33	3 ( ) sócio/proprietário de outra empresa	14% = 14
4 ( ) alguém na família tinha um negócio similar	15% = 31	4 ( ) alguém na família tinha um negócio similar	12% = 12
5 ( ) trabalhava como autônomo no ramo	19% = 40	5 ( ) trabalhava como autônomo no ramo	28% = 29
6 ( ) outra, qual ? _____	2% = 4	6 ( ) outra, qual ? _____	3% = 3

20. Por que resolveu abrir (entrar) (n)esta empresa ? (admite até três opções)

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 308</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) tinha tempo disponível	18% = 56	1 ( ) tinha tempo disponível	16% = 33
2 ( ) tinha capital disponível	13% = 41	2 ( ) tinha capital disponível	21% = 42
3 ( ) tinha experiência anterior	47% = 144	3 ( ) tinha experiência anterior	36% = 73
4 ( ) estava insatisfeito no seu emprego	15% = 47	4 ( ) estava insatisfeito no seu emprego	10% = 19
5 ( ) foi demitido e recebeu FGTS/indenização	9% = 27	5 ( ) foi demitido e recebeu FGTS/indenização	10% = 21
6 ( ) estava desempregado	19% = 58	6 ( ) estava desempregado	19% = 38
7 ( ) identificou uma oportunidade de negócio	61% = 187	7 ( ) identificou uma oportunidade de negócio	70% = 141
8 ( ) aproveitou incentivos governamentais	1% = 4	8 ( ) aproveitou incentivos governamentais	2% = 4
9 ( ) aproveitou algum programa de demissão voluntária	4% = 12	9 ( ) aproveitou algum programa de demissão voluntária	3% = 6
10 ( ) outra razão, qual ? ____	17% = 53	10 ( ) outra razão, qual ? ____	18% = 37

21. A empresa era a sua única atividade ou o(a) Sr(a). mantinha outra atividade remunerada no primeiro ano de atividade da empresa ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 308</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) era a única atividade	76% = 234	1 ( ) era a única atividade	65% = 131
2 ( ) mantinha outra atividade	24% = 74	2 ( ) mantinha outra atividade	35% = 70

22. Quanto tempo o Sr(a) estudou o seu negócio antes de abrir a sua empresa ? \_\_\_\_ meses ou \_\_\_\_ dias.

23. O Sr. verificou se no ramo da sua empresa havia sazonalidade (períodos de venda muito baixas seguidos de outros com alguma melhora) ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 307</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) sim	56% = 172	1 ( ) sim	53% = 107
2 ( ) não	44% = 135	2 ( ) não	47% = 94

24. O Sr. procurou identificar previamente quantos clientes sua empresa teria e quais seus hábitos de consumo ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>Responderam:</b>	
<b>100% = 307</b>		<b>100% = 201</b>	
1 ( ) sim. Como fez ? ____	54% = 166	1 ( ) sim. Como fez ? ____	55% = 110
2 ( ) não. Por que não ? ____	46% = 141	2 ( ) não. Por que não ? ____	45% = 91

25. O Sr. calculou o volume de vendas necessário para ter lucro ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>99% = 306</b>	<b>Responderam: 100% = 200</b>
1 ( ) sim	53% = 163	1 ( ) sim	59% = 117
2 ( ) não	47% = 143	2 ( ) não	41% = 83

26. O Sr. verificou quantas empresas concorrentes teria ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>99% = 305</b>	<b>Responderam: 100% = 201</b>
1 ( ) sim	62% = 190	1 ( ) sim	71% = 142
2 ( ) não	38% = 115	2 ( ) não	29% = 59

27. O Sr. procurou identificar previamente quem seriam seus fornecedores e como eles trabalhavam em termos de preço, prazos de pagamento, etc. ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam: 100% = 200</b>
1 ( ) sim. Como fez ? _____	76% = 233	1 ( ) sim. Como fez ? _____	68% = 136
2 ( ) não. Por que não ? _____	24% = 74	2 ( ) não. Por que não ? _____	32% = 64

28. O Sr. se informou sobre os produtos e serviços que a concorrência oferecia ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>99% = 306</b>	<b>Responderam: 100% = 200</b>
1 ( ) sim	67% = 205	1 ( ) sim	66% = 132
2 ( ) não	33% = 101	2 ( ) não	34% = 68

29. O Sr. se informou sobre quanto gastaria com impostos, salários e encargos, matérias-primas e outros custos ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam: 100% = 201</b>
1 ( ) sim. Como fez ? _____	76% = 233	1 ( ) sim. Como fez ? _____	75% = 150
2 ( ) não. Por que não ? _____	24% = 74	2 ( ) não. Por que não ? _____	25% = 51

30. O Sr. estudou previamente o tipo de instalação mais adequado ao seu negócio ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam: 100% = 201</b>
1 ( ) sim	61% = 187	1 ( ) sim	65% = 131
2 ( ) não	39% = 120	2 ( ) não	35% = 70

31. O Sr. estimou a produtividade que sua empresa deveria ter para ser competitiva ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim	41% = 125	1 ( ) sim	41% = 82
2 ( ) não	59% = 182	2 ( ) não	59% = 119

32. O Sr. calculou o volume de capital de giro que iria necessitar para tocar a empresa ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim	56% = 173	1 ( ) sim	60% = 120
2 ( ) não	44% = 134	2 ( ) não	40% = 80

33. O Sr. avaliou qual a qualificação necessária da sua mão-de-obra para tocar a sua empresa ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>72% = 221</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim	81% = 180	1 ( ) sim	77% = 87
2 ( ) não	19% = 41	2 ( ) não	23% = 26
	não se aplica 86		não se aplica 88

34. O Sr. procurou se informar sobre os aspectos legais relativos ao seu negócio ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim. Como fez ? _____	79% = 244	1 ( ) sim. Como fez ? _____	72% = 145
2 ( ) não. Por que não ? _____	21% = 63	2 ( ) não. Por que não ? _____	28% = 56

35. A sua empresa costuma aperfeiçoar seus produtos e serviços às necessidades dos clientes ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim. Como faz ? _____	86% = 265	1 ( ) sim. Como faz ? _____	74% = 149
2 ( ) não. Por que não ? _____	14% = 42	2 ( ) não. Por que não ? _____	26% = 52

36. A sua empresa costuma investir em propaganda e divulgação ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>		<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>
1 ( ) sim	46% = 140	1 ( ) sim	38% = 76
2 ( ) não	54% = 167	2 ( ) não	62% = 125

37. A sua empresa consegue sincronizar o pagamento das despesas com a entrada das receitas ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) sim	76% = 234	1 ( ) sim	60% = 121
2 ( ) não	24% = 73	2 ( ) não	40% = 80

38. O Sr. calcula com frequência a margem de lucro do seu negócio ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) sim	73% = 224	1 ( ) sim	72% = 144
2 ( ) não	27% = 83	2 ( ) não	28% = 57

39. O que é mais importante para o sucesso de uma pequena empresa ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 307</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) sorte	9% = 29	1 ( ) sorte	13% = 27
2 ( ) planejamento/administração eficiente	91% = 278	2 ( ) planejamento/administração eficiente	87% = 174

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

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) sim	33% = 103	1 ( ) sim	25% = 50
2 ( ) não	67% = 205	2 ( ) não	75% = 151

41. Se respondeu sim na pergunta anterior, diga quem ou que instituição: (admite mais de uma opção)

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>33% = 103</b>	<b>Responderam:</b>	<b>25% = 50</b>
1 ( ) pessoas que conheciam o ramo	14% = 42	1 ( ) pessoas que conheciam o ramo	12% = 25
2 ( ) empresas de consultoria, consultores	5% = 14	2 ( ) empresas de consultoria, consultores	1% = 2
3 ( ) associação de empresas do ramo	3% = 9	3 ( ) associação de empresas do ramo	1% = 3
4 ( ) contador	14% = 42	4 ( ) contador	10% = 20
5 ( ) SEBRAE	9% = 29	5 ( ) SEBRAE	9% = 19
6 ( ) SENAC	1% = 2	6 ( ) SENAC	1% = 2
7 ( ) SESI	0% = 0	7 ( ) SESI	0% = 0
8 ( ) SENAR	0% = 0	8 ( ) SENAR	0% = 0
9 ( ) SENAI	1% = 3	9 ( ) SENAI	1% = 1
10 ( ) entidades de classe	1% = 4	10 ( ) entidades de classe	1% = 2
11 ( ) outra, qual ? _____	0% = 0	11 ( ) outra, qual ? _____	0% = 0



não se aplica

205

não se aplica

151

42. Quais são as principais dificuldades encontradas na condução das atividades da sua empresa ? (espontânea)

43. Quais as principais dificuldades encontradas na condução das atividades da sua empresa ? (admite até três opções)

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) falta de capital de giro	43% = 132	1 ( ) falta de capital de giro	41% = 82
2 ( ) falta de crédito	10% = 30	2 ( ) falta de crédito	11% = 23
3 ( ) problemas financeiros	11% = 34	3 ( ) problemas financeiros	11% = 23
4 ( ) maus pagadores	27% = 82	4 ( ) maus pagadores	24% = 49
5 ( ) falta de clientes	21% = 66	5 ( ) falta de clientes	23% = 46
6 ( ) desconhecimento do mercado	2% = 7	6 ( ) desconhecimento do mercado	10% = 20
7 ( ) concorrência muito forte	29% = 89	7 ( ) concorrência muito forte	23% = 47
8 ( ) instalações inadequadas	3% = 10	8 ( ) instalações inadequadas	2% = 4
9 ( ) ponto inadequado	5% = 15	9 ( ) ponto inadequado	12% = 25
10 ( ) carga tributária elevada	36% = 111	10 ( ) carga tributária elevada	24% = 48
11 ( ) falta de mão-de-obra qualificada	9% = 29	11 ( ) falta de mão-de-obra qualificada	3% = 6
12 ( ) falta de conhecimentos gerenciais	2% = 6	12 ( ) falta de conhecimentos gerenciais	5% = 10
13 ( ) recessão econômica no país	44% = 136	13 ( ) recessão econômica no país	28% = 57
14 ( ) problemas com a fiscalização	3% = 8	14 ( ) problemas com a fiscalização	7% = 13
15 ( ) outra, qual ? _____	9% = 28	15 ( ) outra, qual ? _____	18% = 37

44. Quais são, na sua opinião, os fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa ? (admite até três opções)

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) capacidade do empresário para assumir riscos	26% = 80	1 ( ) capacidade do empresário para assumir riscos	26% = 53
2 ( ) aproveitamento das oportunidades de negócios	22% = 68	2 ( ) aproveitamento das oportunidades de negócios	20% = 38
3 ( ) ter um bom administrador	36% = 112	3 ( ) ter um bom administrador	37% = 74
4 ( ) bom conhecimento do mercado onde atua	52% = 160	4 ( ) bom conhecimento do mercado onde atua	54% = 108
5 ( ) capacidade de liderança do empresário	9% = 27	5 ( ) capacidade de liderança do empresário	7% = 13
6 ( ) uso de capital próprio	30% = 93	6 ( ) uso de capital próprio	39% = 78
7 ( ) criatividade do empresário	25% = 78	7 ( ) criatividade do empresário	21% = 42
8 ( ) reinvestimento dos lucros na própria empresa	18% = 54	8 ( ) reinvestimento dos lucros na própria empresa	20% = 40
9 ( ) boa estratégia de vendas	26% = 80	9 ( ) boa estratégia de vendas	22% = 45
10 ( ) terceirização das atividades meio da empresa	3% = 9	10 ( ) terceirização das atividades meio da empresa	2% = 3
11 ( ) ter acesso a novas tecnologias	11% = 34	11 ( ) ter acesso a novas tecnologias	10% = 19

12 ( ) empresário com persistência/perseverança	20% = 60	12 ( ) empresário com persistência/perseverança	15% = 30
13 ( ) outro, qual ? _____	1% = 4	13 ( ) outro, qual ? _____	2% = 4

45. Quais são, na sua opinião, as áreas de conhecimento mais importantes no primeiro ano de atividade da empresa ? (admita até três opções)

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) organização empresarial	49% = 151	1 ( ) organização empresarial	50% = 100
2 ( ) análise financeira	25% = 78	2 ( ) análise financeira	32% = 65
3 ( ) planejamento	65% = 201	3 ( ) planejamento	66% = 133
4 ( ) conjuntura econômica	13% = 40	4 ( ) conjuntura econômica	18% = 37
5 ( ) processo decisório	6% = 18	5 ( ) processo decisório	3% = 5
6 ( ) <i>marketing</i>	23% = 70	6 ( ) <i>marketing</i>	29% = 58
7 ( ) vendas	48% = 148	7 ( ) vendas	37% = 75
8 ( ) informática	7% = 20	8 ( ) informática	1% = 2
9 ( ) relações humanas	29% = 90	9 ( ) relações humanas	15% = 31
10 ( ) outro, qual ? _____	2% = 7	10 ( ) outro, qual ? _____	0% = 0

46. Que tipo de assessoria ou auxílio o(a) Sr(a). acredita que teria sido útil para enfrentar as dificuldades pelas quais a sua empresa passou ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Responderam:</b>	<b>100% = 308</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
1 ( ) auxílio útil: _____	90% = 277	1 ( ) auxílio útil: _____	92% = 185
2 ( ) a empresa não passou por dificuldades	10% = 31	2 ( ) a empresa não passou por dificuldades	8% = 16

APENAS PARA AS EMPRESAS QUE JÁ ENCERRARAM AS ATIVIDADES

A EMPRESA:

e\_1. Esteve em regime de concordata ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>		<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
		1 ( ) sim	0% = 0
		2 ( ) não	100% = 201

e\_2. Requereu ou foi requerida a sua falência ?

<b>ATIVAS</b>		<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>		<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
		1 ( ) sim	0% = 0
		2 ( ) não	100% = 201

e\_3. Por que a empresa foi fechada ? (espontânea)

---

e\_4. Na sua opinião, por que a empresa foi fechada ou deixou de funcionar ? (admite até três opções)

<b>ATIVAS</b>	<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>	<b>Responderam:</b>	<b>100% = 201</b>
	1 ( ) falta de capital de giro	41% = 82
	2 ( ) falta de crédito	11% = 22
	3 ( ) problemas financeiros	24% = 48
	4 ( ) maus pagadores	20% = 41
	5 ( ) falta de clientes	20% = 41
	6 ( ) concorrência muito forte	20% = 40
	7 ( ) instalações inadequadas	2% = 4
	8 ( ) ponto inadequado	11% = 23
	9 ( ) carga tributária elevada	16% = 33
	10 ( ) falta de mão-de-obra qualificada	3% = 6
	11 ( ) falta de conhecimentos gerenciais	9% = 17
	12 ( ) recessão econômica no país	22% = 44
	13 ( ) outra, qual ? ____	27% = 55

e\_5. Que tipo de assessoria ou auxílio o(a) Sr(a). acredita que teria sido útil para evitar o fechamento da empresa ?

---



---

e\_6. O(a) Sr(a). ainda era sócio da empresa por ocasião do seu fechamento ?

<b>ATIVAS</b>	<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>	<b>Responderam:</b>	<b>99% = 199</b>
	1 ( ) sim	93% = 186
	2 ( ) não	7% = 13

e\_7. A empresa foi extinta oficialmente no cadastro da Junta Comercial ?

<b>ATIVAS</b>	<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>	<b>Responderam:</b>	<b>99% = 199</b>
	1 ( ) sim	42% = 83
	2 ( ) não	58% = 116

e\_8. Se “não foi”, por quê ?

<b>ATIVAS</b>	<b>EXTINTAS</b>	
<b>Não se aplica.</b>	<b>Responderam:</b>	<b>98% = 114</b>
	1 ( ) espera reativar a empresa	24% = 27
	2 ( ) burocracia	11% = 13
	3 ( ) custo	37% = 42
	4 ( ) outra razão	28% = 32

não responderam

2

**Realização:** 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, Zeina Abdel Latif, Raul Cristóvão dos Santos, Vera Lúcia Cezar e Ana Flávia Teixeira.

**Nota metodológica:** A pesquisa se desenvolveu em duas etapas. A primeira etapa, que consistia em calcular a taxa de mortalidade das empresas com até três anos de vida, teve seu levantamento de campo efetuado entre outubro e dezembro de 1998 e baseou-se numa amostra de 3.000 empresas, constituídas formalmente na Junta Comercial do Estado de São Paulo, nos anos de 1995, 1996 e 1997. A margem de erro da taxa geral de mortalidade é de 4 pontos percentuais (para um nível de confiança de 95%). A segunda etapa envolveu uma entrevista para apurar as causas do fechamento e sobrevivência das empresas, com uma amostra de 509 empresas em atividade e extintas, extraídas das 3.000 rastreadas na primeira fase. A pesquisa da segunda etapa foi efetuada entre junho e julho de 1999.

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

Área de Pesquisas Econômicas

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

Rua Vergueiro, 1.117 – Paraíso

CEP 01504-001 – São Paulo – SP

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

e-mail: [marcob@sebraesp.com.br](mailto:marcob@sebraesp.com.br)

[webmaster@sebraesp.com.br](mailto:webmaster@sebraesp.com.br)