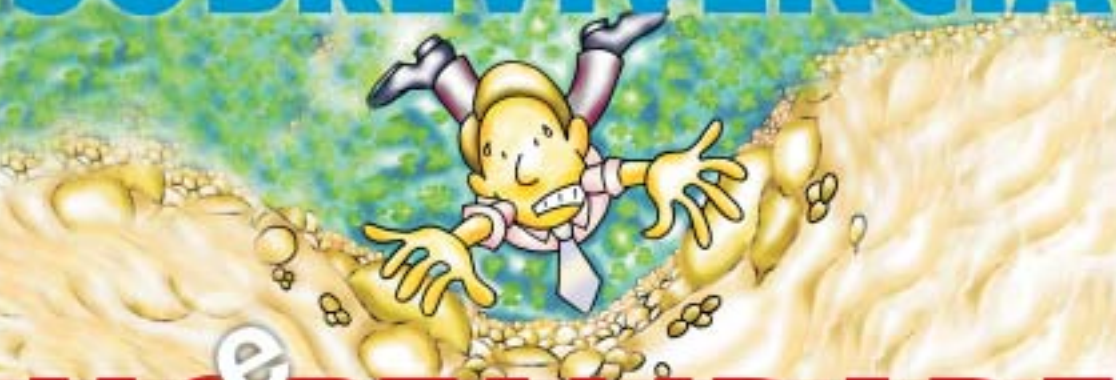


SOBREVIVÊNCIA



MORTALIDADE

de empresas
paulistas
de **1 a 5** anos

SEBRAE
SP

Sobrevivência e Mortalidade
das Empresas Paulistas
de 1 a 5 anos



Conselho Deliberativo do SEBRAE-SP

Presidente: Alencar Burti

ACSP – Associação Comercial de São Paulo

ANPEI – Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Industriais

BANESPA – Banco do Estado de São Paulo

BB -Superintendência Estadual do Banco do Brasil

FAESP – Federação da Agricultura do Estado de São Paulo

FECOMERCIO-SP – Federação do Comércio do Estado de São Paulo

FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

ParqTec – Fundação Parque da Alta Tecnologia São Carlos

IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Secretaria de Estado dos Negócios da Fazenda

SINDIBANCOS - SP - Sindicato dos Bancos do Estado de São Paulo

CAIXA – Superintendência Estadual da Caixa Econômica Federal

Diretor Superintendente

José Luiz Ricca

Diretores Operacionais

Carlos Eduardo Uchôa Fagundes

Carlos Roberto Pinto Monteiro

Gerentes Executivos

André Gustavo C. de Melo

Regina Maria Borges Bartolomei

Waldir Catanzaro

Assessoria de Pesquisas

Marco Aurélio Bedê

Equipe técnica

Álida Almeida da Silva

Daniela Martins Silva

Hao Min Huai

Marco Aurélio Bedê - (coordenador)

Pedro João Gonçalves

Projeto gráfico e coordenação de produção: Editoração Sebrae-SP

Francisco Ferreira/Marcelo Costa Barros/Patricia de Mattos Marcelino

Capa: Francisco Ferreira

Diagramação: Atos2 Multimídia

Fotolito e impressão: EGM Gráfica e Editora Ltda.

Dados Internacionais de catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira de Livros, SP, Brasil)

Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos / Marco Aurélio Bedê, (coordenador). – São Paulo : SEBRAE, 2004.

Vários colaboradores.
Bibliografia.

1. Empresas – São Paulo (Estado) 2. Empresas – Mortalidade – São Paulo (Estado) I. Bedê, Marco Aurélio.

04-7594

CDD-338.71098161

Índices para catálogo sistemático:

1. Empresa paulistas : Sobrevivência e mortalidade : Economia 338.71098161
2. São Paulo : Estado : Empresas : Sobrevivência e mortalidade : Economia 338.71098161

Sobrevivência e Mortalidade
das Empresas Paulistas
de 1 a 5 anos



São Paulo

1ª Edição - 2004

Tratar de forma diferenciada para crescer

O empreendedor nacional é, acima de tudo, um forte. A dedicação em transformar o sonho de ter o próprio negócio em realidade faz com que supere a maioria das adversidades legais, fiscais, tributárias, trabalhistas e burocráticas e siga em frente. Apesar desta obstinação de cada 100 empresas abertas, 31 não ultrapassa o primeiro ano de atividade.

Esta proporção aumenta após cinco anos da abertura da empresa: 60% não conseguem superar as barreiras e dar continuidade ao seu sonho. Somada a pouca experiência em administração gerencial, contribui para a alta taxa de mortalidade, os fatores acima mencionados.

Além da perda econômica para o País, estamos diante de um fenômeno social gravíssimo: a cada ano, desaparecem cerca de 500 mil postos de trabalho no Estado de São Paulo – o equivalente a sete estádios do Morumbi lotados.

É urgente, portanto, elaborar políticas públicas que estanquem esta violência social. E a alternativa mais viável, rápida e eficiente, não temos dúvida, é apostar nas pequenas empresas, verdadeiros “colchões sociais”.

A presente publicação, que detalha informações sobre a sobrevivência e mortalidade destes empreendimentos, constitui-se, portanto, num instrumento valioso para fundamentar mecanismos que garantam o tratamento diferenciado das pequenas empresas nas reformas tributária, previdenciária e trabalhista, ora discutidas pela sociedade.

Hoje parte dos milhões de pequenos negócios existentes no País (99% do total de estabelecimentos) estão sujeitos aos mesmos 60 tributos e dois milhões de normas e regulamentos que as grandes

corporações, sendo impedidas de tornarem-se mais modernas, competitivas e assim, gerar mais ocupação. Instala-se, assim, um círculo vicioso, em que cada vez mais empreendimentos informais arrastam os legais para essa correnteza.

É um processo que precisa ser estancado. Precisamos criar regras que privilegiem a maioria e não as exceções, a fim de que os brasileiros empreendedores conquistem, plenamente, sua cidadania empresarial.

Não há mais tempo para esperar. Parlamentares, autoridades governamentais, lideranças empresariais precisam se unir e debater soluções de apoio efetivo às pequenas empresas, pois isto vai trazer reflexo instantâneo na amplificação das taxas de emprego e renda do País.

É inaceitável que tal situação se perpetue, jogando a cada dia mais e mais empresas para a informalidade, desestruturando o tecido social brasileiro, num movimento em que governo, setor produtivo e sociedade perdem.

Desburocratizar é preciso, mais que isso, é urgente.

Alencar Burti
Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE-SP

Entender para poder agir

Historicamente o empreendedorismo foi um tema pouco pesquisado no país. Mas nos últimos 5 anos assistimos a crescente busca de informações sobre a realidade da pequena empresa e há fortes razões para isso, haja vista alguns números sobre o setor: 99% das empresas do país são de micro e pequeno porte. Essas empresas respondem por quase 70% dos postos de trabalho do setor privado, além de representar 20% do PIB.

Porém, por trás de grandes números está um fator que impressiona ainda mais, que é função social das pequenas empresas. Elas significam o sustento da maioria das famílias brasileiras, são a grande porta de entrada dos jovens no mercado de trabalho e também a alternativa de renda para muitos que já passaram dos 40 anos de idade.

Apesar disso, a dura realidade é que 31% dessas empresas não sobreviverão ao seu primeiro ano de vida e 60% delas não manterão suas portas abertas até o quinto ano. Isso representa o desaparecimento de mais de 500 mil postos de trabalho só no Estado de São Paulo e a perda de R\$ 15,6 bilhões em termos financeiros a cada ano. Sem contar os problemas psicológicos e emocionais das pessoas que passam por essa triste experiência.

Entender porque essas empresas fecham e orientar políticas públicas que possam mudar essa realidade é o objetivo desta publicação.

Desenvolver ações que contribuam para reduzir a mortalidade das pequenas empresas é um dos principais desafios do Sebrae-SP. Para isso agimos em duas frentes: a primeira difundindo conhecimento de gestão empresarial, pela descentralização de nossas ações e pelo uso dos meios de comunicação de massa. Por outro lado, trabalhamos politicamente para orientar os governos na

definição de novas leis que incentivem o empreendedorismo e reduzam a burocracia e os obstáculos à criação e sustentabilidade de novas empresas.

Pelo papel social que desempenha, a pequena empresa merece maior atenção. Elas já fazem muito pelo país, mas podem fazer muito mais se for criado um ambiente favorável para o seu desenvolvimento.

Números são importantes, mas imprescindível é perceber a vida real que há por trás deles.

José Luiz Ricca
Diretor Superintendente do SEBRAE-SP

ÍNDICE

Apresentação	15
1. A taxa de mortalidade/sobrevivência das empresas	18
2. Características das empresas abertas no período	19
3. Características dos proprietários	21
4. Comparações: empresas encerradas x empresas em atividade	27
5. O custo individual de quem fechou o negócio	34
6. O custo social da mortalidade de empresas	40
7. Comparações com o estudo anterior	42
8. Fatores determinantes da mortalidade de empresas	45
9. Principais conclusões e propostas de ações	50
Referências Bibliográficas	52
Nota Metodológica	53

Preâmbulo I - Referência em acidentes

“Todos os acidentes resultam de uma seqüência de eventos e nunca de uma causa isolada. Os acidentes aeronáuticos resultam, quase sempre, da combinação de vários fatores diferentes, os chamados fatores contribuintes.”

Carlos Rogério Salles - Prof. Regulamento de Tráfego Aéreo, www.airandinas.com.

Preâmbulo II - Casos verídicos (e polares) de empreendedores

CASO “A”: Carlos¹, 53 anos, funcionário público, abriu um bar porque desejava ter o próprio negócio. Não fez quase nenhum tipo de levantamento de informações para instalar sua empresa. Com a “cara e a coragem” investiu os R\$ 3.500,00 que tinha. Ele e seu sócio chegaram a contratar mais duas pessoas para trabalharem no bar. Porém, um mês após o registro na Junta Comercial, tiveram de encerrar suas atividades, perdendo todo o dinheiro investido. A falta de conhecimento, de planejamento, de assessoria, os custos (mais elevados que o esperado) e as dificuldades na administração do caixa foram determinantes para o fechamento do negócio. Desde então não encontrou nova ocupação.

CASO “B”: José¹, 50 anos, empregado de empresa privada, resolveu abrir uma papelaria após constatar que na sua região não havia outras empresas desse mesmo tipo. O que o motivou foi a vontade de aumentar sua renda. Apesar de não ter experiência no assunto, procurou assessoria especializada (p. ex., fez curso no SEBRAE) e investiu sua poupança pessoal para abrir o negócio. Frequentemente aperfeiçoa seus serviços às necessidades dos clientes, faz divulgação e está sempre atento com respeito à necessidade de sincronizar pagamentos e recebimentos. Inscrito no SIMPLES federal e no SIMPLES paulista, participou do Programa Brasil Empreendedor (PBE) e apesar da crise econômica continua garantindo, com seu negócio, o sustento de sua família.

1. Foram utilizados nomes fictícios para preservar a identidade das pessoas.

Apresentação

Um dos maiores problemas das empresas é a questão da sua sobrevivência. A mortalidade (fechamento) das empresas implica a eliminação de postos de trabalho, a interrupção de um fluxo de renda (e produção), a perda de recursos investidos e, no plano pessoal, a frustração das expectativas depositadas no sonho do próprio negócio.

Nesse quadro, o estudo sistemático sobre as causas da mortalidade das empresas pode possibilitar a elaboração de estratégias e políticas específicas para reduzir a ocorrência desse fenômeno e ampliar as chances de evolução sustentada dos pequenos negócios. Deve-se ressaltar que o estímulo ao empreendedorismo, bem como a redução da elevada taxa de mortalidade de empresas, são elementos relevantes para a geração de empregos e para o desenvolvimento econômico e social do país.

O relatório aqui apresentado consiste na terceira versão realizada pelo SEBRAE-SP sobre o estudo da mortalidade das empresas paulistas. O objetivo deste trabalho foi atualizar o cálculo da taxa de mortalidade das empresas de um a cinco anos abertas no Estado de São Paulo, identificar os principais fatores contribuintes para o fechamento das empresas e apresentar propostas de ações que permitam obter uma redução da mortalidade de empresas.

Em relação às versões anteriores (SEBRAE-SP, out/2001 e SEBRAE-SP, nov/1999), foram realizadas diversas inovações. Nesse sentido, destaca-se o esforço de captar informações sobre os efeitos das políticas públicas sobre a sobrevivência dos pequenos negócios. Neste trabalho procurou-se também mensurar as perdas financeiras e sociais decorrentes do encerramento dos negócios recém constituídos e o sentimento e destino dos empreendedores que fecharam seu negócio.



A pesquisa de campo envolvida neste estudo, executada em outubro e novembro de 2002, partiu de uma amostra aleatória de 1.700 empresas constituídas no período de 1997 a 2001. Os procedimentos se compõem, basicamente, do rastreamento das empresas, ou seja, sua busca extensiva para identificar se estavam em atividade ou foram encerradas e a realização de entrevistas com os donos dos negócios e os ex-proprietários. A amostra foi sorteada a partir do universo das empresas como firmas individuais e sociedades limitadas, registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) entre 1997 e 2001. Ao final do rastreamento, além do cálculo da taxa de mortalidade foi possível obter 1.041 entrevistas de proprietários e ex-proprietários.

Como principais resultados, verificou-se que cerca de 60% das empresas não chegam a concluir o quinto ano de atividade. Considerando apenas as empresas com até cinco anos de atividade, em média, anualmente cerca de 80 mil empresas paulistas encerram suas atividades, levando a uma perda estimada de 500 mil postos de trabalho por ano² e uma perda de R\$ 15,6 bilhões em termos financeiros, o equivalente a 1,2% do Produto Interno Bruto brasileiro.

Entre os principais fatores que afetam o encerramento das atividades estão: a falta de planejamento do negócio antes de sua abertura; a má gestão empresarial durante os primeiros anos de atividade; a insuficiência de políticas públicas de apoio aos pequenos negócios (p. ex. tributária, trabalhista, de crédito, etc.), a conjuntura econômica deprimida (p.ex. retração do consumo, concorrência acirrada, etc) e os problemas pessoais dos donos das empresas que podem afetar o negócio (p.ex. brigas familiares, problemas de saúde, falecimento de sócios e efeitos da criminalidade).

Entre as propostas apresentadas para a redução da mortalidade de empresas, destacam-se: a necessidade de maior preparo dos empreendedores, no planejamento prévio à abertura e na gestão

2. Como ilustração, o total de pessoas é o equivalente a sete estádios do Morumbi (SP) lotados.



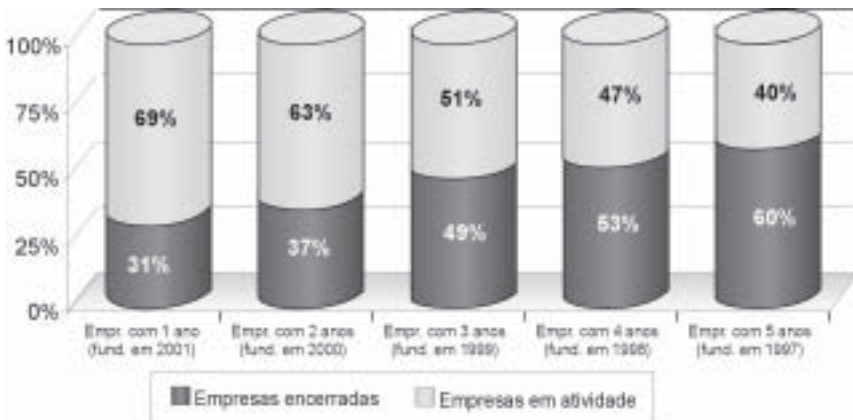
empresarial após a abertura, e a necessidade de ampliar e aprofundar o leque de políticas públicas voltadas para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs), que representam 99% das empresas paulistas e brasileiras (Vide respectivamente SEBRAE-SP, jul/2000 e Moraes, 2004).



1. A taxa de mortalidade/sobrevivência das empresas

Os resultados da pesquisa³, permitem concluir que 31% das empresas não chegam a concluir o primeiro ano de atividade, 37% não atingem o final do segundo ano, 49% encerram suas atividades antes do fim do terceiro ano, 53% não ultrapassam o quarto ano e 60% fecham antes de concluir o quinto ano de atividade (Figura 1).

Figura 1 - Sobrevivência e mortalidade acumulada das empresas, Estado de São Paulo (rastreamento realizado em out/nov 2002)



Fonte: SEBRAE-SP.

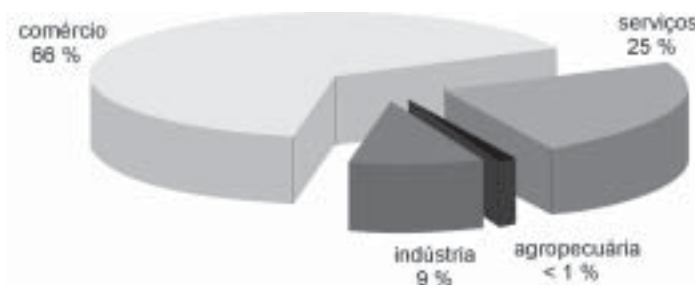
3. Em resumo, a metodologia utilizada envolve o rastreamento das empresas por meio de levantamento dos dados cadastrais das empresas na Jucesp via registro de abertura e "Ficha de Breve Relato", onde são realizados registros de alterações no contrato social: na composição societária, razão social, endereço, etc, visita ao endereço atualizado da empresa, consulta a vizinhos, atual inquilino do imóvel, imobiliária, busca por telefone dos sócios-proprietários, visita à residência dos sócios-proprietários, consulta a antigo contador ou advogado da empresa e consultas diversas (p.ex. Associações Comerciais, moradores de bairro e sindicatos). O sorteio das empresas abertas em cada ano, de 1997 a 2001, foi realizado tendo como referência de universo o conjunto das empresas abertas de janeiro a dezembro de cada ano, proporcionalmente aos registros de abertura mensal. O rastreamento dessas empresas foi realizado entre outubro e novembro de 2002.



2. Características das empresas abertas no período

Este capítulo apresenta um perfil das empresas participantes do estudo, abertas entre 1997 e 2001. Nesse período, em média, o número de novas empresas (firmas individuais e sociedades limitadas) registradas na Jucesp foi da ordem de 130 mil ao ano. Em termos setoriais, verificou-se que 66% eram empresas comerciais, 25% empresas de serviços, 9% empresas industriais e menos de 1% empresas agropecuárias (Figura 2)⁴.

Figura 2 - Empresas registradas na Jucesp, entre 1997 e 2001, por setor de atividade



Fonte: SEBRAE-SP.

Os principais segmentos de atividade a que pertencem as empresas abertas no período 1997/2001 são bastante semelhantes aos das

4. As empresas de serviços e da agropecuária tendem a estar sub-representadas pelos registros da Jucesp. Muitas empresas de serviços são registradas apenas como sociedades civis nos Cartórios de Registros de Títulos e Documentos das Pessoas Jurídicas. Os produtores rurais também, mesmo exercendo atividades agropecuárias com fins comerciais, não são obrigados a registrar-se na Jucesp, bastando o registro na Secretaria Estadual da Fazenda.



empresas já existentes (SEBRAE-SP, jul/2000). Há forte presença de MPEs em atividades voltadas ao atendimento das necessidades básicas da população, tais como alimentação, vestuário e habitação.

No setor de comércio sobressai o comércio varejista do vestuário. No setor de serviços, a maior incidência é no segmento de alojamento e alimentação, que engloba lanchonetes, restaurantes, hotéis e pensões. Já no setor industrial, a maior proporção de novos negócios encontra-se na construção civil, com destaque para o segmento de edificações.

Quadro 1 - Segmentos de atividade com maior número de registro na Jucesp, entre 1997 e 2001

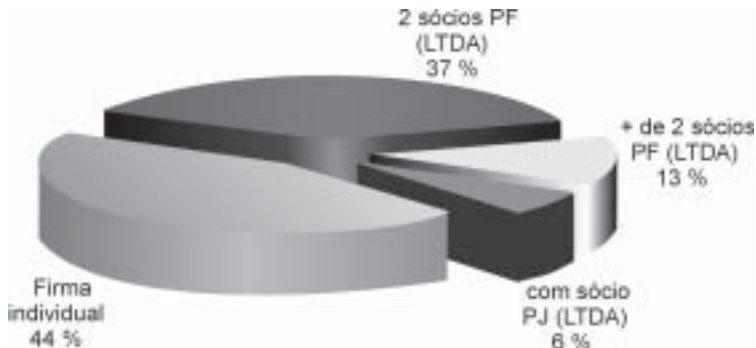
INDÚSTRIA	COMÉRCIO	SERVIÇOS
Construção civil	Vestuário	Alojamento/Alimentação
Confecções	Mercearias e Minimercados	Assessoria às empresas
Metalurgia (exceto equipamentos)	Material de escritório	Transporte terrestre
Minerais não-metálicos	Material de construção	Atividades de informática
Edição e gráfica	Farmácia e perfumaria	Atividades aux. de transporte
Alimentos e bebidas	Autopeças	Atividades imobiliárias
Móveis	Hortifrutigranjeiro	Atividades recreativas
Máquinas e equipamentos	Doces e confeitos	Aluguel de veículo/ equiptos.

Fonte: SEBRAE-SP.

Quanto à formação do quadro societário, observa-se que 44% se registraram como firmas individuais (sem sócios), 37% como empresas de sociedade limitada (Ltda.) com dois sócios pessoas físicas, 16% como Ltdas. com mais de dois sócios pessoas físicas e 6% como Ltdas., cujos sócios são outras pessoas jurídicas (Figura 3). Neste último grupo, verificaram-se empresas com altas somas de capital social e em atividades de gestão de participação societária ou *holdings*.



Figura 3 - Empresas registradas na Jucesp, entre 1997 e 2001, por tipo de constituição e sociedade



Fonte: SEBRAE-SP.

3. Características dos proprietários

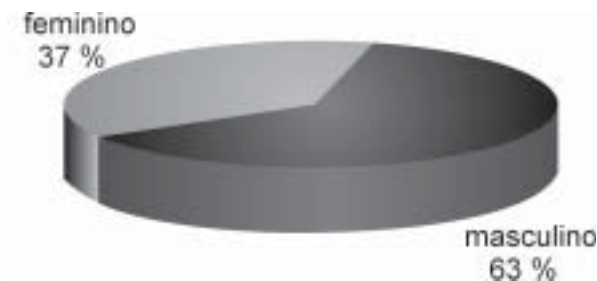
Nas empresas abertas entre 1997 e 2001, cerca de 63% dos proprietários eram do sexo masculino e 37% do sexo feminino (Figura 4). Na comparação com a pesquisa anterior, verifica-se um aumento na proporção de empreendedoras, que passa de 32% para 37%, e conseqüentemente uma redução dos empreendedores homens, que passam de 68% para 63%. Em parte, isso se deve a um movimento mais amplo da economia brasileira que tem apresentado um crescimento da participação feminina em todos os tipos de ocupações.

No tocante à escolaridade, verifica-se também um avanço. Na comparação com estudo anterior, cresceram as participações de empreendedores com segundo grau completo até superior incompleto (de 41% para 44%) e superior completo ou mais (de 23% para 27%), enquanto que caíram as de indivíduos com primeiro grau completo (de 22% para 17%) e os que possuem apenas o primeiro grau incompleto (queda de 14% para 12%). Tal como no caso do gênero, a ten-



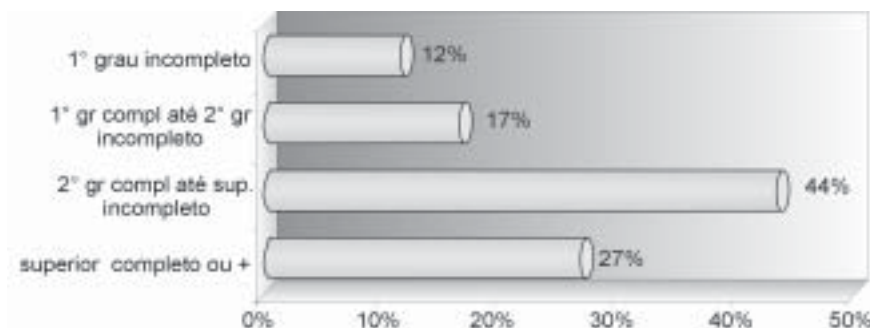
dência de aumento da escolaridade é um movimento mais amplo verificado no conjunto da sociedade (Figura 5).

Figura 4 - Gênero dos proprietários



Fonte: SEBRAE-SP.

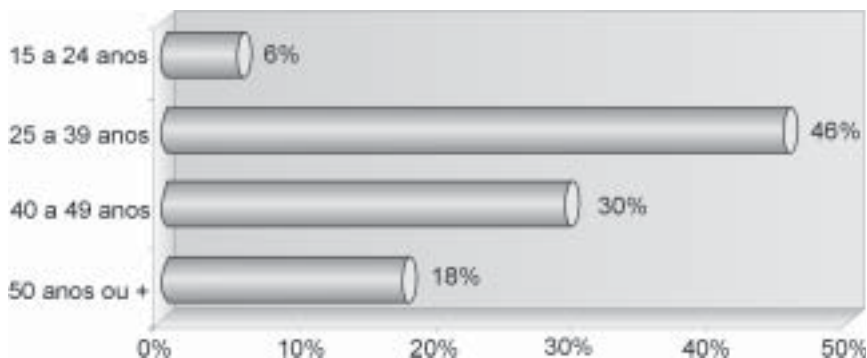
Figura 5 - Escolaridade dos proprietários



Fonte: SEBRAE-SP.

Com relação à faixa etária dos indivíduos que constituem empresas, os resultados são praticamente os mesmos verificados na versão anterior. Cerca de 46% possuem de 25 a 39 anos, 30% estão na faixa de 40 a 49 anos, 18% têm 50 anos ou mais e apenas 6% têm de 15 a 24 anos (Figura 6). A idade média destes empreendedores é de 40 anos, praticamente a mesma da pesquisa anterior.



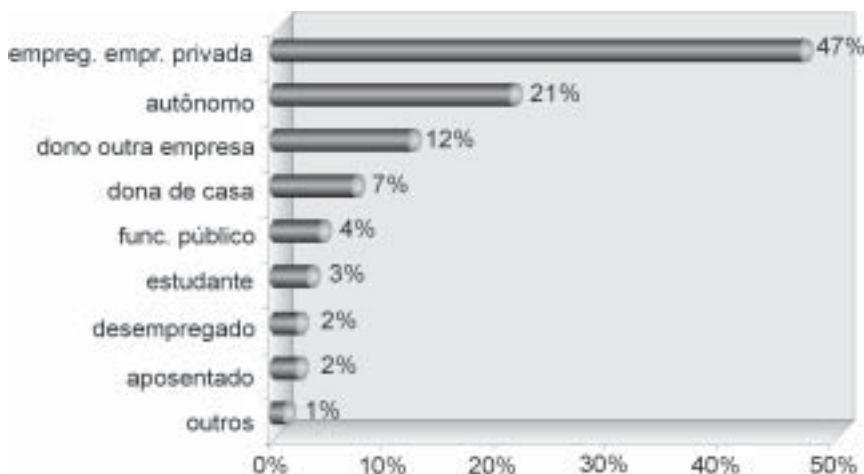
Figura 6 - Idade dos proprietários (em anos)

Fonte: SEBRAE-SP.

A grande maioria dos donos de empresa possuía algum tipo de ocupação antes de abrir seu negócio. Imediatamente antes da constituição da empresa, 47% dos proprietários estava ocupada como empregado em outras empresas privadas, 21% atuavam como autônomos, 12% já eram donos de outras empresas, 7% eram donas de casa, 4% funcionários públicos, 3% estudantes, 2% desempregados, 2% aposentados e 1% encontravam-se em outras atividades (Figura 7). Este perfil já havia sido identificado nos trabalhos já realizados, sem que essa composição tenha sido alterada significativamente quando comparado aos levantamentos anteriores.



Figura 7 - Ocupação que exercia até três meses antes de ter esta empresa

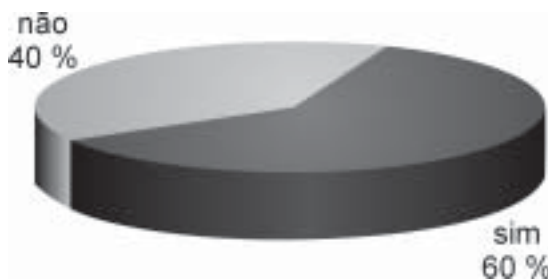


Fonte: SEBRAE-SP.

Entre os donos das empresas constituídas no período entre 1997 e 2001, 60% afirmam que, antes de abrir seu negócio, possuíam algum tipo de experiência ou conhecimento anterior no ramo de seu negócio (Figura 8). Entre os que tinham experiência ou conhecimento anterior, estes eram derivados de: trabalho anterior como empregado em empresa de mesmo ramo (41%), trabalho anterior como autônomo no mesmo ramo (17%), atuação como proprietário de outra empresa no mesmo ramo (16%), consulta a familiares que possuem negócios similares (15%), atuação como diretor ou gerente em empresa do mesmo ramo (8%) e outras atividades (2%). Observe-se que praticamente metade atuou diretamente em empresa do mesmo ramo, como empregado ou diretor/gerente, antes de abrir seu próprio negócio (Figura 9). Esses dados reforçam a constatação anterior de que parte expressiva dos novos empreendedores estava originalmente ocupada como “empregado em empresas privadas”.

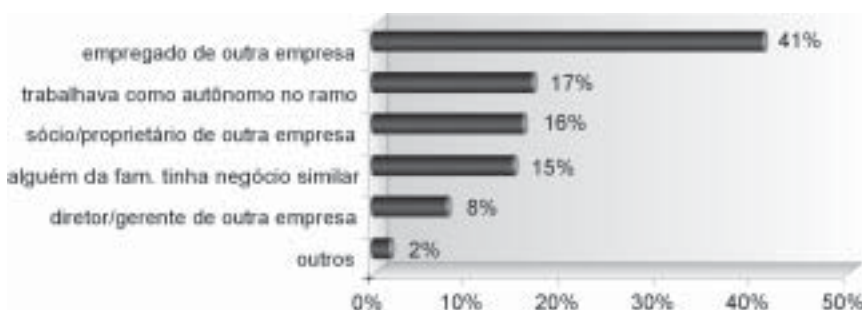


Figura 8 - Tinha experiência anterior ou conhecimento neste ramo de negócio?



Fonte: SEBRAE-SP.

Figura 9 - Tipo de experiência, para quem tinha experiência anterior no ramo



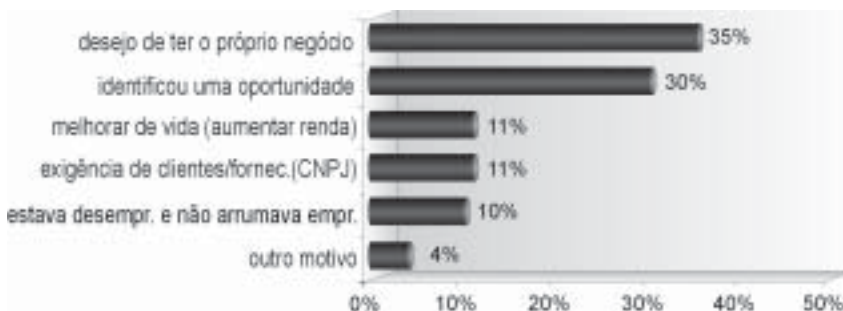
Fonte: SEBRAE-SP.



Entre os principais objetivos declarados para a abertura da empresa destaca-se o desejo de ter o próprio negócio, citado por 35% dos novos empreendedores. O segundo motivo mais citado é a identificação de uma oportunidade (30%). A seguir são citados como motivos a necessidade de melhorar de vida ou aumentar a renda (11%), a exigência de CNPJ imposta por clientes ou fornecedores (11%) e o desemprego (citado por 10%). Outros 4% apresentam motivos diversos (Figura 10).

Para a abertura do negócio, 90% dos empreendedores fizeram uso de recursos pessoais ou de familiares, 10% negociaram prazos com fornecedores, 6% fizeram uso de empréstimos bancários, 4% tomaram empréstimos com amigos, 4% utilizaram o cartão de crédito ou cheques pré-datados e 1% citaram outras fontes de recursos (Figura 11). Esses dados revelam que os novos proprietários dependem fortemente de recursos pessoais para abrir sua empresa, e é baixa a participação de recursos de terceiros, em especial, dos empréstimos bancários para empresas recém-abertas.

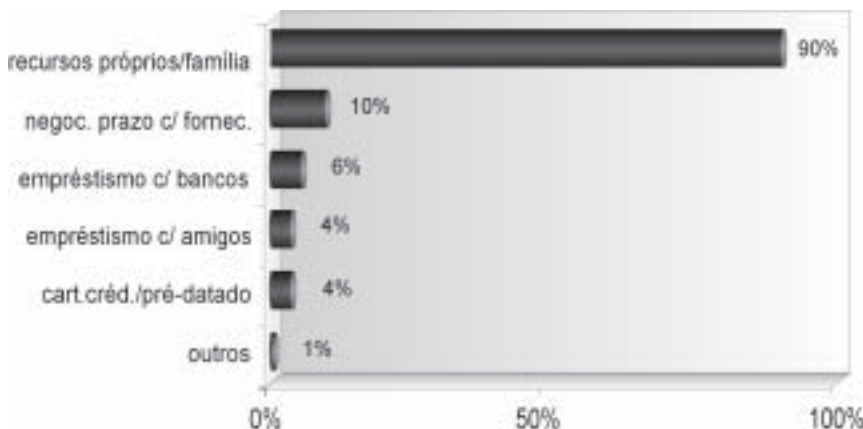
Figura 10 - Principal motivo para abrir a empresa



Fonte: SEBRAE-SP.



Figura 11 - Origem dos recursos que utilizou para montar a empresa



Fonte: SEBRAE-SP.

4. Comparações: empresas encerradas x empresas em atividade

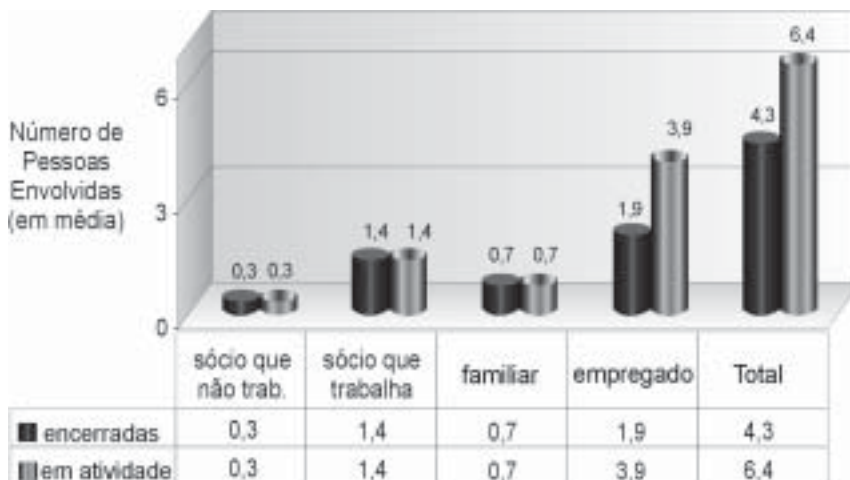
Durante a realização deste estudo, verificaram-se muitas semelhanças entre empresas que fecham e as que permanecem em atividade (p. ex. idade dos sócios-proprietários, escolaridade, ocupação anterior e origem dos recursos).

Neste capítulo, são apresentadas as principais diferenças encontradas entre os dois tipos de empresas, com destaque para aquelas consideradas significantes sob o ponto de vista estatístico⁵.

5. Uma diferença entre dois resultados estatísticos é considerada significativa quando, a partir da aplicação de testes de hipóteses estatísticas, constata-se que há elevada probabilidade dessas diferenças estarem presentes em todo o universo de empresas aqui representado e não apenas na amostra.



Figura 12 - Número de pessoas envolvidas atualmente (ou quando fechou a empresa)



Fonte: SEBRAE-SP.

Entre as diferenças encontradas, destacam-se as seguintes:

- Nas empresas encerradas há uma proporção maior de empresas individuais, sem sócios (Figura 13). Em certa medida, isso mostra que os indivíduos que não atuam com sócios, e tendem a trabalhar com estrutura mais enxuta de pessoas ocupadas, encontram maiores dificuldades para partilhar as tarefas do empreendimento (aparentemente há menor escala de operação e menor divisão de trabalho)⁶;
- Nas empresas encerradas é menor a proporção de empreendedores com experiência anterior (ou conhecimento) no ramo de negócio (Figura 14). Tal experiência (ou conhecimento) constitui em elemento importante no domínio das informações sobre o negócio, podendo exercer algum impacto nas

6. Por outro lado, deve ser observado que a empresa individual não pode mudar de dono. O fator mudança de proprietário pode favorecer a sobrevivência da sociedade limitada vis-à-vis à empresa individual.



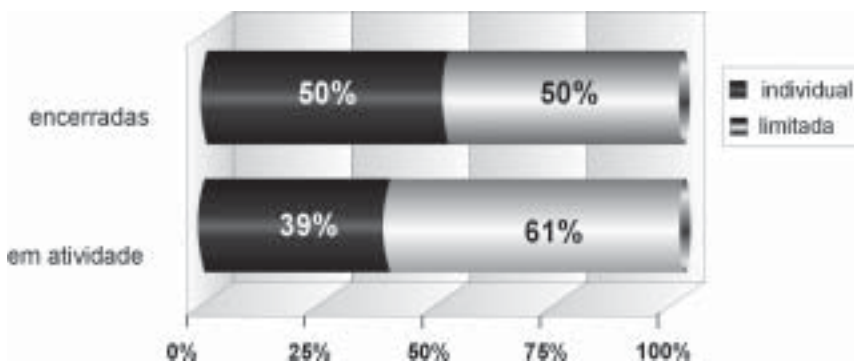
atividades de planejamento prévio e/ou gestão empresarial após a abertura do negócio;

- Nas empresas encerradas é menor a proporção de empreendedores que se dedicam exclusivamente ao seu negócio (Figura 15). A divisão de atenção com outra atividade, além do seu negócio, pode ser um elemento que reduz as chances de uma boa administração nesse negócio;
- Nas empresas encerradas, em geral, é menor a proporção de empreendedores que aperfeiçoavam sistematicamente seus produtos de acordo com as necessidades de seus clientes, que sincronizavam receitas e despesas, que buscavam assessoria junto a órgãos e entidades de classe e que investiam em propaganda (Figura 16 e 17). Estes fatores se mostram importantes na gestão do negócio, no seu dia-a-dia.
- Entre as dificuldades encontradas, há grande semelhança na hierarquia das respostas (Figura 18). Contudo a “falta de sincronia de receitas e despesas”, a “falta de cliente” para o produto específico oferecido pela empresa e a “forte concorrência” foram mais sentidas nas empresas encerradas. Tratam-se de questões associadas ao planejamento e à gestão do negócio. Por outro lado, a falta de clientes com dinheiro (poder de compra) na economia como um todo (ou crise de consumo) é uma dificuldade proporcionalmente mais destacada nas respostas das empresas em atividade.

Finalmente, entre as empresas encerradas, as assessorias/auxílios que teriam sido úteis para evitar o fechamento, destacam-se (Figura 19): a necessidade de recuperação da economia (41%), a necessidade de menos encargos e impostos (29%), crédito (29%) e consultoria (22%).

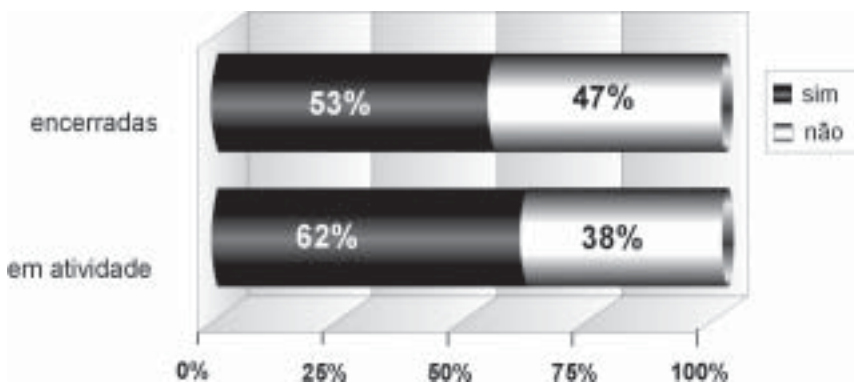


Figura 13 - Constituição jurídica das empresas



Fonte: SEBRAE-SP.

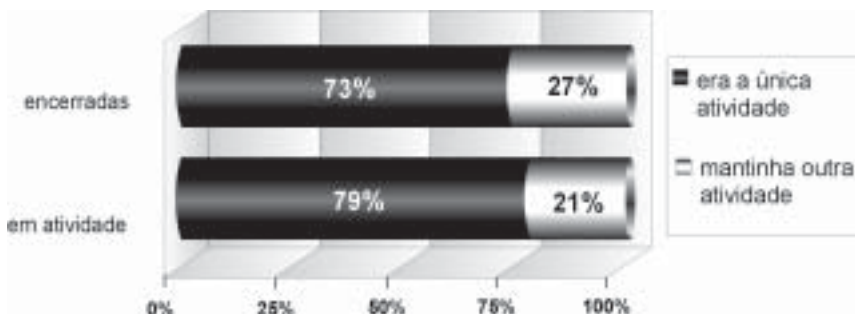
Figura 14 - Experiência anterior ou conhecimento no ramo de negócio



Fonte: SEBRAE-SP.

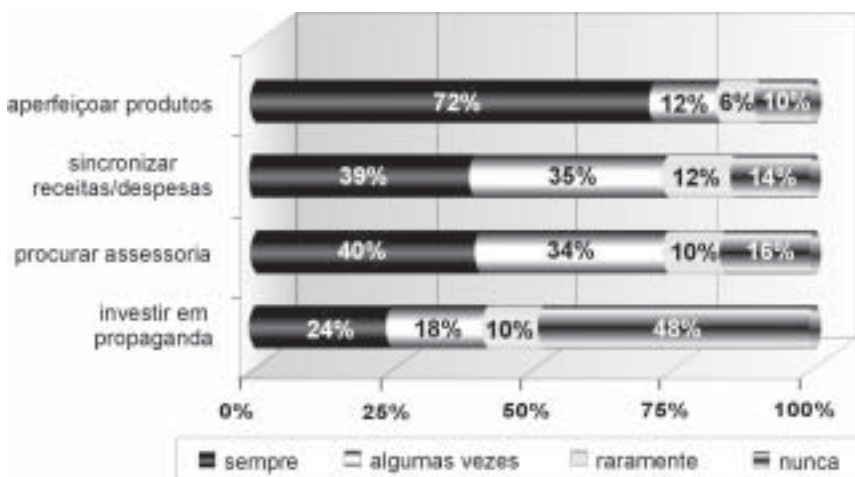


Figura 15 - Mantinha outra atividade remunerada no primeiro ano da empresa



Fonte: SEBRAE-SP.

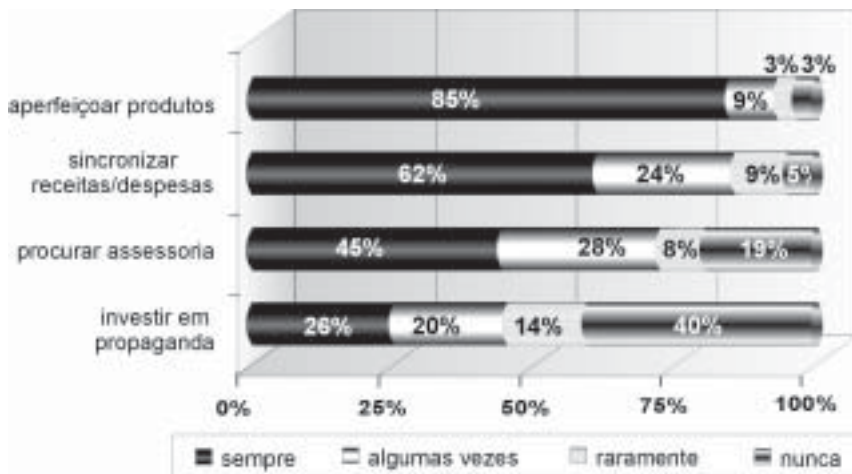
Figura 16 - O que fazia na condução do negócio - Empresas Encerradas



Fonte: SEBRAE-SP.

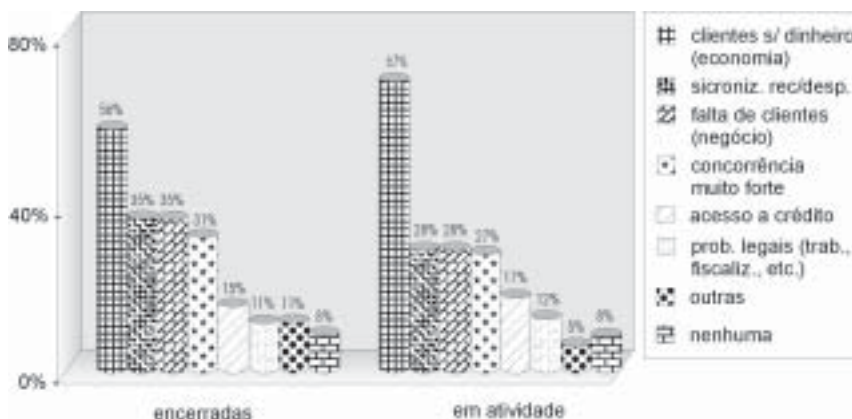


Figura 17 - O que fazia na condução do negócio - Empresas em Atividade



Fonte: SEBRAE-SP.

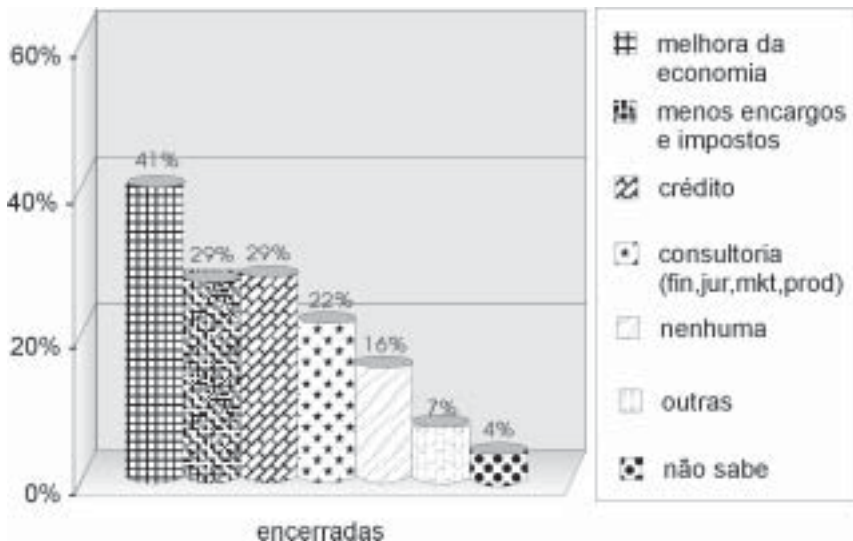
Figura 18 - Principais dificuldades encontradas na condução da empresa



Fonte: SEBRAE-SP.



Figura 19 - Tipo de assessoria/auxílio que teria sido útil para evitar o fechamento (apenas para empresas encerradas)



Fonte: SEBRAE-SP.

As principais diferenças encontradas entre as empresas encerradas e as que se mantiveram em atividade, expostas nessa seção, se concentram em aspectos relevantes do planejamento prévio à abertura do negócio e na gestão empresarial após a entrada em operação do mesmo.



5. O custo individual de quem fechou o negócio

Pode-se avaliar que o encerramento das atividades das empresas repercutiu negativamente na vida do empresário por meio de questões referentes a perdas financeiras pessoais com o fechamento. De fato, verificou-se que 76% daqueles que encerraram o negócio perderam parte ou todo o recurso investido e apenas 24% recuperaram tudo que investiram (Figura 20). Adicionalmente, no momento em que fecharam sua empresa apenas 11% melhoraram sua situação financeira, enquanto 50% pioraram de situação e 39% permaneceram na mesma situação (Figura 21).

Figura 20 - Destino dos recursos que investiu (apenas para empresas encerradas)



Fonte: SEBRAE-SP.



Figura 21 - Situação financeira do empresário quando fechou a empresa (apenas para empresas encerradas)



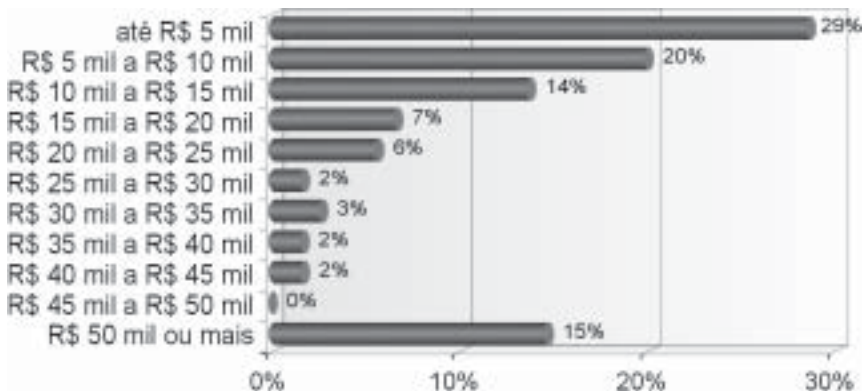
Fonte: SEBRAE-SP.

Entre aqueles que perderam recursos ao fechar a empresa, a perda média foi de R\$ 28 mil (Figura 22). Além disso, as empresas encerraram suas atividades com 4,3 ocupações. No entanto, durante algum momento de suas atividades, elas ocuparam até 6,4 pessoas, em média (Figura 12).

Além das perdas financeiras, nos depoimentos levantados durante a pesquisa, (Figura 23) verificou-se que na maioria dos empreendedores que fecharam seu negócio predominam sentimentos de frustração (37%) e tristeza (35%). Apenas 15% dos entrevistados não sentiram nada com respeito a fechar o negócio e 12% relataram “alívio”. No Quadro 2, apresenta-se um conjunto resumido de depoimentos textuais com respeito ao sentimento que ficou devido ao fechamento do negócio.

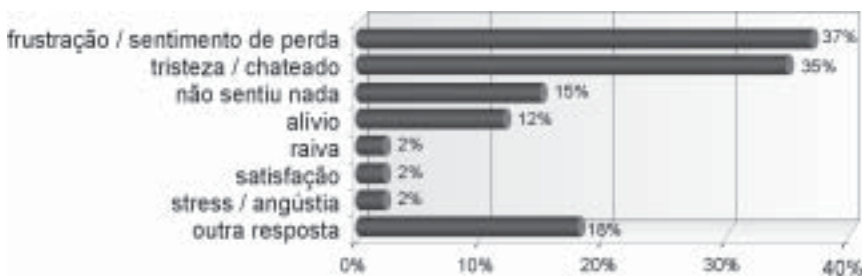


Figura 22 - Distribuição da perda de recursos investidos na empresa encerrada (só empresas que perderam recursos - parte ou tudo - no encerramento)



Fonte: SEBRAE-SP.

Figura 23 - Sentimento quando a empresa deixou de funcionar (apenas para empresas encerradas)



Fonte: SEBRAE-SP.

Nota: A soma das respostas ultrapassa 100% porque a questão admite respostas múltiplas.



Quadro 2 - Sentimento quando a empresa deixou de funcionar (depoimentos)

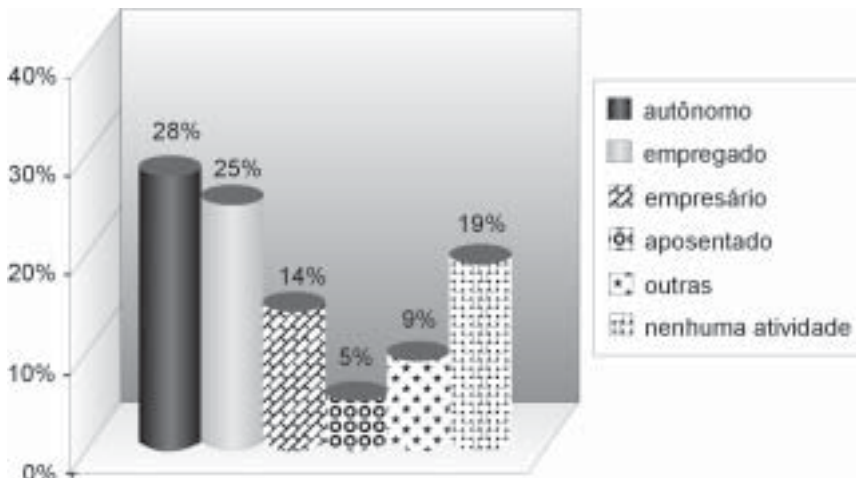
- De fracasso, derrota, desespero. Fiquei um ano e meio sem sair de casa e agora estou reabilitando, recomeçando.
- Trabalhar tanto e não ver nada. O que eu ganhei foram uma hérnia, três pontes de safena e uma mamária. Acho que não preciso dizer que sentimento ficou. (Nota do entrevistador: o respondente está operado há 2 dias de uma hérnia que foi causada por uma cirurgia de ponte de safena).
- Muito triste, tem hora que eu até choro. Era meu sonho. (Nota do entrevistador: parei o questionário porque a entrevistada começou a chorar).
- Mágoa, tristeza, dor. (Nota do entrevistador: o entrevistado começou a chorar).
- Fiquei muito triste, pois perdi tudo. Tive que viver na casa de outras pessoas de favor. Favor mesmo, com casa, comida, tudo doado. Até o leite do meu filho era doado por estranhos. Por isso fiquei muito chocada e triste.
- Depressão total, muita tristeza. Meu marido teve que ser internado por causa da perda.
- Desgosto, porque acabou com a nossa vida. Sujou nosso nome. Perdemos o que tínhamos e ainda estamos tentando limpar nosso nome e pagar as dívidas. Desinteresse, porque acabou com minha vida.
- Ficamos péssimos. Nos marcou muito. Ficamos com muitas dívidas. É uma dor muito grande. Perdemos quase tudo que nós tínhamos.
- De fracasso. Antes de abrir, devia ter pesquisado o movimento e a concorrência melhor. Eu não pensei no futuro, só no momento.

Fonte: SEBRAE-SP.

O fechamento do negócio não significa necessariamente o abandono do espírito empreendedor (Figura 24). Após o encerramento da empresa 28% tornaram-se autônomos, 25% conseguiram um novo emprego, 14% voltaram a abrir outra empresa e 5% se aposentaram. Neste ponto vale observar que 19% tornaram-se desocupados. Outra observação relevante é que a soma dos autônomos com os que abriram outra empresa, ambas ocupações que podem ser consideradas como empreendedoras, chega a 42% dos indivíduos que fecharam seus negócios.



Figura 24 - Atividade dos ex-proprietários após encerrar a empresa (apenas para empresas encerradas)



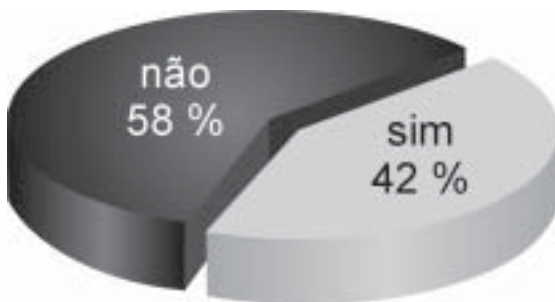
Fonte: SEBRAE-SP.

Com respeito à baixa na Jucesp, apenas 42% das empresas que encerraram suas atividades registraram o fechamento do negócio (Figura 25).

Entre os que encerraram a empresa e não deram baixa na Jucesp, cerca de 39% alegam que não deram baixa por conta dos custos associados a isso, 30% tem a expectativa de reativar a empresa, 14% alegam que a burocracia desestimula o registro de baixa e 17% citam outras razões (Figura 26).

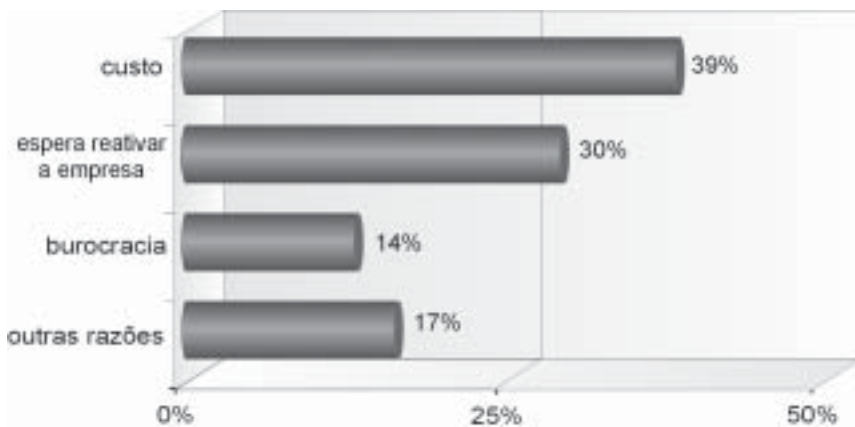


**Figura 25 - Deu baixa na Junta Comercial
(apenas para empresas encerradas)?**



Fonte: SEBRAE-SP.

**Figura 26 - Por que não deu baixa na Junta Comercial?
(apenas para empresas encerradas que não deram baixa na Jucesp)**



Fonte: SEBRAE-SP.



6. O custo social da mortalidade de empresas

A aplicação das taxas de mortalidade da Figura 1 ao registro de abertura de empresas na Jucesp, no período entre 1990 e 2002, permite obter uma estimativa do número de empresas que encerram suas atividades nesse período no Estado de São Paulo. Assim, com base nesses dados, estima-se que, em média, entre 1990 e 2002, a cada ano foram abertas cerca de 130 mil empresas e fechadas cerca de 80 mil empresas por ano. No período de 1990 a 2002, é possível estimar um total de 1,7 milhão de empresas abertas e pouco mais de 1 milhão de empresas que encerraram suas atividades. Observe-se que neste cálculo são levadas em consideração apenas as empresas com até 5 anos de atividade, para as quais dispõe-se de informações.

Quadro 3 - Constituição de empresas e estimativa de empresas encerradas no Estado de São Paulo, 1990 e 2002

ANO	Constituição de Empresas Ltda. + Individuais na Jucesp	Estimativa de Fechamento de Empresas (SEBRAE-SP)
1990	152.407	68.081
1991	152.192	80.916
1992	115.908	82.797
1993	139.211	76.195
1994	142.220	83.699
1995	146.359	83.511
1996	129.378	86.219
1997	142.537	80.008
1998	123.284	85.446
1999	122.322	78.430
2000	122.009	78.221
2001	131.135	75.136
2002	123.136	77.931
Total 1990-2002	1.742.098	1.036.592

Fonte: Constituições de empresas: Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC).
Estimativa de empresas encerradas (SEBRAE-SP).



O custo da mortalidade de empresas para a sociedade também é expressivo sob o ponto de vista da eliminação de postos de trabalho e da perda financeira.

Levando em consideração o último dado da série (78 mil empresas fechadas em 2002), dado que, em média, ao fechar as empresas da amostra possuíam 4,3 pessoas ocupadas e as em atividade possuíam 6,4 pessoas ocupadas, então, o fechamento das empresas paulistas pode significar a eliminação de 335 mil a 530 mil postos de trabalho por ano.

Em termos de poupança pessoal aplicada no negócio, entre as empresas da amostra que fecharam, verifica-se que 76% dessas empresas perderam totalmente ou parcialmente os recursos ali aplicados. Entre os que obtiveram prejuízo, a perda média de recursos foi de R\$ 27.783,00. A aplicação desses valores à população de empresas que a amostra representa implica uma perda total estimada de recursos pessoais da ordem de R\$ 1,6 bilhão/ano.

Tomando como referência o faturamento médio mensal das MPes paulistas, cerca de R\$ 15.000,00/mês (SEBRAE-SP, 2004), a aplicação desse valor às empresas que fecham implica uma estimativa de perda de R\$ 14 bilhões/ano de faturamento anual que deixa de ser gerado com o fechamento dessas empresas. Finalmente, somando as perdas de poupança pessoal com o fluxo de faturamento anual que deixa de ser gerado, as perdas financeiras decorrentes da mortalidade das empresas paulistas podem chegar a cerca de R\$ 15,6 bilhões/ano, ou cerca de 1,2% do PIB brasileiro por ano⁷. O volume estimado de perda financeira equivale a 1 milhão de carros populares ou 22 milhões de geladeiras ou ainda 75 milhões de cestas básicas por ano. No Quadro 4, apresenta-se o resumo das perdas estimadas para um ano e para o acumulado do período entre 1990 e 2002.

7. Deve-se lembrar que o Estado de São Paulo possui cerca de um terço das empresas do país. Embora não seja possível fazer estimativas sobre a perda social da mortalidade de empresas para o país apenas com base nos dados das empresas do Estado, dada sua elevada proporção no universo de empresas, isso dá uma noção da magnitude total desse fenômeno no âmbito da economia brasileira.



Quadro 4 - Estimativa do custo social do fechamento das empresas paulistas

	ELIMINAÇÃO DE	CUSTO EM 1 ANO	CUSTO TOTAL 1990/2002
(A)	Empresas	78 mil de empresas	1 milhão de empresas
(B)	Ocupações	De 335 mil a 530 mil de ocupações	De 4,4 a 6,9 milhões de ocupações
(C)	Perda de Poupança Pessoal (capital investido)	R\$ 1,6 bilhão	R\$ 21,1 bilhões
(D)	Faturamento Anual	R\$ 14 bilhões	R\$ 182,5 bilhões
$\frac{(C)+(D)}{\text{PIB}}$	Proporção do PIB Brasil (em %)	1,2 % do PIB do país (R\$ 15,6 bilhões)	1,4 % do PIB do país (R\$ 203,6 bilhões)

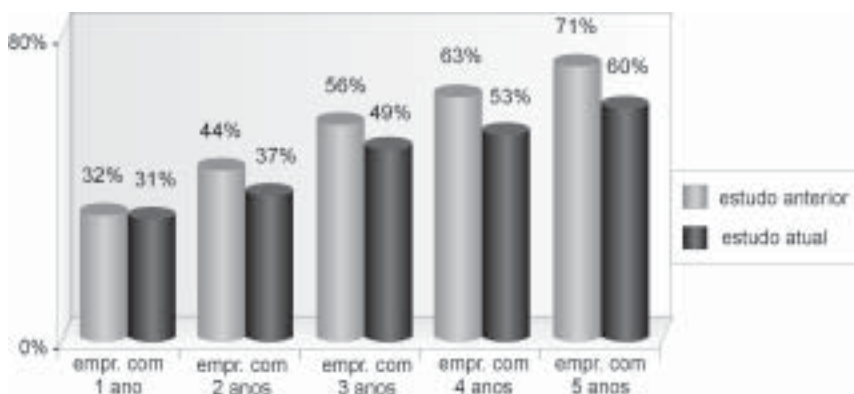
Fonte SEBRAE-SP: *Elaboração própria a partir de pesquisa de campo, dados do Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC) e IBGE.*

Nota : Itens (C), (D) e PIB em reais de 2002.

7. Comparações com o estudo anterior

Quando os resultados obtidos neste estudo são comparados com a versão anterior (Figura 27), verifica-se que as diferenças encontradas nos três primeiros anos estão dentro das margens de erro de cada pesquisa. A diferença entre as taxas dos dois estudos se amplia no quarto e, em especial, no quinto ano. Apenas neste último ano, a diferença entre as taxas encontradas supera as margens de erro da pesquisa.



Figura 27 - Comparação de taxas: estudo anterior x estudo atual

Fonte: SEBRAE-SP.

Observe-se que o fenômeno da redução da taxa de mortalidade também foi observado em outros estudos sobre o tema. Segundo estudo do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Najberg, Puga e Pereira, jan/2003) houve um declínio na taxa de mortalidade das empresas brasileiras constituídas nos anos de 1999 e 2000, com pelo menos um empregado. Da mesma forma, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, set/2003), houve redução na taxa de mortalidade das empresas brasileiras, entre os anos de 2000 e 2001.

Na última década o país passou por diversas mudanças. Nesse período as taxas de inflação caíram e a economia passou por um processo de abertura comercial. Além disso, diversos mecanismos de apoio às empresas foram instituídos, o que pode ter contribuído para a redução das taxas de mortalidade de empresas. Entre esses mecanismos, destacam-se:

- A implantação do SIMPLES Federal (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, instituído pela lei federal 9.317 de



5/12/96), cujas vantagens para as MPEs são a menor carga tributária e a redução da burocracia.

- A implantação de mecanismos semelhantes no âmbito dos governos estaduais. Por exemplo, no Estado de São Paulo, as MPEs contribuintes do Impostos de Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) puderam se beneficiar do Simples Paulista, instituído pela lei estadual 10.086 de 19/11/98.
- A implantação do Programa de Recuperação Fiscal (Refis), com o objetivo de regularizar os débitos em atraso referentes aos tributos e contribuições administrados pela Secretaria da Receita Federal e Instituto Nacional do Seguro Social. O programa foi lançado pela Medida Provisória 1.923 de 5/10/99, cuja redação sofreu várias alterações, até a regulamentação pelo Decreto 3.342 de 25/1/00. Posteriormente foram lançadas novas versões desse programa.
- O crescimento dos programas de microcrédito em todo país. No Estado de São Paulo, o Banco do Povo Paulista foi criado em 1998. O programa tem como objetivo oferecer crédito a empreendedores que não teriam a acesso a financiamento no sistema bancário convencional.
- A ampliação da capacitação de empreendedores e candidatos a empreendedores, através de programas específicos do Sistema SEBRAE.

Assim, aparentemente, a melhora do ambiente econômico e as medidas de incentivo ao empreendedorismo contribuíram para a redução das taxas de mortalidade das empresas que com mais de três anos de atividade. Não obstante, as taxas de mortalidade nos primeiros anos de vida permanecem elevadas. Nas próximas seções apresenta-se uma visão mais abrangente dos fatores que continuam atuando como determinantes da mortalidade de empresas.



8. Fatores determinantes da mortalidade de empresas

Com base nas informações levantadas nesta pesquisa, verifica-se que na maioria dos casos, não é possível atribuir a mortalidade de empresas a apenas uma ou duas causas isoladas. Tal como ocorre nos acidentes aéreos (ver Preâmbulo I), o insucesso empresarial resulta, quase sempre, da combinação de vários fatores diferentes, os chamados “fatores contribuintes”. A probabilidade de sucesso de um empreendimento é maior quanto maior o número de fatores contribuintes positivos e vice-versa (ver Preâmbulo II).

Verifica-se também que alguns fatores exercem um efeito maior sobre os resultados que outros. No Quadro 5 indicam-se alguns dos principais “fatores contribuintes” da sobrevivência. A lista de fatores apresentada neste quadro resultou de uma seleção com base na combinação de dois critérios:

- A partir de uma lista de mais de uma centena de variáveis levantadas na pesquisa de campo, foi aplicado um modelo de regressão logística (Draper & Smith, 1981) que isolou dez variáveis com maior poder explicativo para a sobrevivência. Estes fatores são destacados com asteriscos, na última coluna do Quadro 5;
- De forma complementar, foram acrescentados alguns fatores cujas “razões das proporções” são elevadas (há proporcionalmente mais empresas em atividade com estas características do que empresas que fecharam) e, por testes de hipótese, constatou-se serem elevadas as probabilidades destas diferenças também estarem presentes nos universos de empresas aqui analisados (que sobreviveram e que fecharam).

Assim, por exemplo, fatores ligados à gestão empresarial, como sincronizar pagamentos com recebimentos (*cash-flow*), aperfeiçoar sistematicamente os produtos/serviços, além da dedicação exclusiva ao negócio, são variáveis que apresentam elevado poder de explicação para a sobrevivência dos negócios.



O Quadro 5 aponta, ainda, como fatores contribuintes para a sobrevivência da empresa um maior ou melhor grau de organização/escala das empresas, o que é representado pela variável tipo societário. De acordo com os resultados, as empresas com estrutura mais organizada (empresas do tipo sociedade Ltda.) teriam maior chance de sobrevivência. A experiência anterior, medida por meio da participação dos empresários na População Econômica Ativa (PEA) antes de abrir a empresa, também é uma variável explicativa. Isso revela que as chances de sobrevivência são maiores quando o empresário trás consigo uma experiência anterior de trabalho.

Por fim, ter sido beneficiado por uma série de ações de apoio às empresas (p. ex. participação no SIMPLES federal e/ou estadual, vendas para o governo, participação no “Refis”, capacitação no SEBRAE e obtenção de empréstimos⁸), são fatores que afetam positivamente as chances de sobrevivência das empresas.

Os itens “ter experiência anterior no ramo” e “conhecimento prévio” (dos aspectos legais e das características dos clientes e dos fornecedores) apresentam uma frequência maior em empresas que se mantiveram em atividade. No entanto, essas variáveis não se mostraram estatisticamente significantes no modelo de regressão logística, ou seja, embora apareçam com maior frequência no grupo das empresas sobreviventes, não foram selecionados pelo modelo de regressão como fatores explicativos. Trata-se de fatores que reforçam aqueles identificados como os “mais explicativos”.

8. A variável “obtenção de empréstimos” também pode indicar uma melhor gestão do negócio ou operação em melhores condições de planejamento, uma vez que o sistema bancário é bastante seletivo na concessão de créditos. Dessa forma, as empresas que operam em melhores condições gerenciais podem ter maior facilidade na obtenção de crédito. Sobre essa questão, consultar SEBRAE-SP (abril/2004) e Bedê (2004).



Quadro 5 - "Fatores contribuintes" para a sobrevivência dos negócios

Gestão Empresarial	(A) Empresas em atividade	(B) Empresas encerradas	(C)=(A)/(B) Razão da Proporção	Chance de (A) e (B) serem diferentes	Va. Explicat. Modelo de Regressão
Sempre sincroniza Pagtos/Recebimentos	62%	39%	1,6	99,9%	(*)
Sempre aperfeiça Produtos/Serviços	85%	72%	1,2	99,9%	(*)
Dedicação exclusiva ao negócio	79%	73%	1,1	94,8%	(*)
Planejamento/Organização/Experiência					
Melhor nível de organização/escala (LTDA)	61%	50%	1,2	99,8%	(*)
Possui atividade anterior (PEA)	90%	83%	1,1	99,8%	(*)
Experiência anterior no ramo	62%	53%	1,2	99,2%	
Conhecimento prévio dos CLIENTES	61%	52%	1,2	99,3%	
Conhecimento prévio dos ASPECTOS LEGAIS	36%	28%	1,3	98,0%	
Conhecimento prévio dos FORNECEDORES	60%	53%	1,2	97,6%	
Políticas de apoio às MPEs					
SIMPLES (Federal e/ou Paulista)	56%	43%	1,3	99,9%	(*)
Vendeu para o GOVERNO	9%	2%	4,0	99,9%	(*)
Participou do REFIS (1999/2000)	3%	0%	7,9	98,5%	(*)
Capacitação SEBRAE	5%	2%	3,1	97,8%	(*)
Obteve empréstimo para MPEs	18%	12%	1,5	97,7%	(*)
Total de Respondentes (1.041 empresas)					

Fonte: SEBRAE-SP.

Mesmo em uma pesquisa extensiva como esta, não é possível cobrir todos os fatores potenciais que podem contribuir para o sucesso de um empreendimento. Assim, tendo por base as informações disponíveis, identificou-se um padrão de classificação das variáveis estudadas que permite agrupá-las em, pelo menos, cinco grandes conjuntos de fatores determinantes para a mortalidade. Estes são apresentados no Quadro 6.

Assim, é possível afirmar que a mortalidade das empresas está associada, principalmente, a: (1) deficiências no planejamento prévio do negócio; (2) deficiências na gestão empresarial; (3) insuficiências de políticas de apoio; (4) conjuntura econômica deprimida (baixo consumo e elevada concorrência); e (5) problemas pessoais dos sócios-proprietários.



Com relação ao último ponto citado no Quadro 6, vale lembrar que, mais da metade das MPEs paulistas opera com menos de 5 pessoas (em geral 1 ou 2 sócios, 1 familiar e 1 ou 2 empregados). Em muitos casos, a empresa se confunde com o próprio dono do negócio e é muito dependente dele, uma vez que é ele quem realiza as operações de compra de insumos, supervisiona a produção, se relaciona com os clientes, além de participar das atividades administrativas. Portanto, o sucesso de um empreendimento de pequeno porte depende muito da situação pessoal dos próprios donos. Assim, eventualmente um desentendimento entre os sócios, uma separação de casais ou qualquer outro problema de ordem pessoal pode contribuir para o insucesso do negócio.

Outra observação importante diz respeito à conjuntura econômica do país, cuja situação depende de políticas macroeconômicas e que pode ser afetada por crises externas.

Finalmente, vale observar que apesar da conjuntura econômica e dos problemas pessoais, fatores sobre os quais o controle do empresário e do formulador de políticas públicas é baixo, os três primeiros itens do Quadro 6 (planejamento prévio/ gestão empresarial/ políticas de apoio) podem ser objeto de uma ação mais sistemática, mais forte e mais profunda, visando a redução da mortalidade das empresas. Nos países membros da OCDE, as taxas de mortalidade de empresas, por exemplo, chegam à metade das observadas neste estudo (OCDE, 1998).



Quadro 6 - Resumo dos fatores determinantes (principais causas) da mortalidade de empresas

ITENS	PRINCIPAIS PROBLEMAS
1- Planejamento prévio	Deficiências no planejamento prévio à abertura
2- Gestão empresarial	Deficiências na gestão do negócio (finanças/custos/fluxo de caixa, aperfeiçoamento de produto, divulgação, vendas/comercialização, falta de busca por assessoria técnica/profissional)
3- Políticas de apoio às MPEs	Insuficiência de políticas de apoio (peso dos impostos, encargos trabalhistas, burocracia, crédito, política de compras governamentais)
4- Conjuntura econômica	Consumo deprimido e concorrência muito forte
5- Problemas “pessoais”	Problemas de saúde, criminalidade e sucessão familiar

Fonte: SEBRAE-SP.



9. Principais conclusões e propostas de ações

Cerca de 31% das empresas paulistas recém-abertas fecham antes de concluir o primeiro ano de atividade, 49% não ultrapassam o terceiro ano e 60% não chegam ao final do quinto ano.

Levando em consideração os dados levantados nesta pesquisa, verifica-se que, apenas no Estado de São Paulo, entre 1990 e 2002, foram abertas mais de 1,7 milhão de empresas, porém, mais de 1 milhão foram fechadas no mesmo período. O custo da mortalidade de empresas paulistas para a sociedade equivale a uma perda de até 530 mil ocupações e de R\$ 15,6 bilhões por ano.

Os principais fatores determinantes da mortalidade de empresas podem ser agrupados em 5 grandes grupos:

- Deficiências no planejamento antes da abertura do negócio;
- Deficiências na gestão empresarial, após a abertura do negócio;
- Políticas insuficientes de apoio às empresas;
- Conjuntura econômica deprimida (baixo consumo e elevada concorrência); e
- Problemas pessoais dos sócios-proprietários.

Para que esse quadro possa ser revertido, recomenda-se:

1. PLANEJAMENTO E GESTÃO EMPRESARIAL: Maiores esforços de capacitação dos novos empreendedores, em especial no tocante ao planejamento prévio e à gestão empresarial, com destaque para o fato de que as necessidades destes tendem a apresentar características diferentes, de acordo com a fase do negócio.
 - FASE 1: candidato a empreendedor (antes da abertura do negócio);
 - FASE 2: empreendedor recente (até 24/36 meses de atividade);
 - FASE 3: empreendedor maduro (mais de 24/36 meses de atividade).



2. **POLÍTICAS PÚBLICAS:** Ampliação dos instrumentos de políticas de apoio às MPEs, de tal forma a criar um ambiente mais favorável à criação e desenvolvimento de pequenos negócios. São exemplos de ações que podem ser aprofundadas:

- Maior simplificação do sistema de impostos (e unificação dos impostos federal, estadual e municipal, p. ex. Super SIMPLES);
- Eliminação das restrições à adesão ao SIMPLES (principalmente serviços);
- Política de compras governamentais para MPEs;
- Política de crédito com linhas específicas para pequenas empresas (p. ex. candidatos a abrir uma empresa, empresas recém-abertas, empresas já consolidadas e microcrédito p/empreendimentos de microporte);
- Desburocratização e redução dos custos de abertura de um novo negócio;
- Outras reformas (p. ex. reforma trabalhista).

3. **CONJUNTURA ECONÔMICA:** retorno do crescimento da economia.



Referências Bibliográficas

Bedê, M.A. (2004), "Gargalos no financiamento dos pequenos negócios no Brasil" IN:Araújo & Santos (org.), "Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas", Editora Sebrae, p.46-57.

Draper, N.R. & Smith, H. (1981), "Applied regression analysis". New York: John Wiley and Sons.

IBGE (set/2003), "Estatísticas do cadastro central de empresas 2001". Comunicação Social de 22/9/03, www.ibge.gov.br.

Moraes, J. M. (2004), "A força da pequena empresa". Revista SEBRAE, no 12, janeiro/fevereiro/ março 2004, p. 38 a 45.

Najberg, S., Puga, F. P. e Pereira, R. O. (jan/2003). "Demografia das firmas brasileiras". Informe-se no. 50, BNDES, www.federativo.bndes.gov.br.

OCDE (1998), "Fostering entrepreneurship: the OECD jobs strategy", Paris.

SEBRAE-SP (nov/1999), "Estudo da mortalidade das empresas paulistas", www.sebraesp.com.br.

SEBRAE-SP (2004), "Indicadores SEBRAE-SP: pesquisa de conjuntura", vários números.

SEBRAE-SP (abr/2004), "O financiamento das MPes no Estado de São Paulo", www.sebraesp.com.br.

SEBRAE-SP (jul/2000), "Onde estão as MPes paulistas", www.sebraesp.com.br.

SEBRAE-SP (out/2001), "Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 Anos", www.sebraesp.com.br.



Nota Metodológica

Esta pesquisa foi elaborada a partir do rastreamento de uma amostra de 1.700 empresas abertas entre 1997 e 2001. A amostra planejada, por conglomerados, envolveu 30 municípios do Estado de São Paulo, tendo sido elaborada a partir de sorteio realizado com base no conjunto de registros de abertura de empresas (individuais e limitadas) divulgadas pela Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), no Diário Oficial do Estado (DOE). Os registros de alteração no contrato social dessas empresas foram cedidos pela Jucesp ao SEBRAE-SP. O rastreamento foi realizado nos meses de novembro e dezembro de 2002, tendo envolvido diversas alternativas de busca dos sócios-proprietários, por exemplo, visita ao endereço original registrado na Jucesp, visita a novo endereço, consulta a vizinhos, consulta ao atual inquilino do imóvel, consulta à imobiliária, contato por telefone, visita à residência dos proprietários, consulta a antigo contador ou advogado da empresa, consultas diversas (p. ex., associação comercial, moradores do bairro e sindicatos). Concomitantemente ao rastreamento, procurou-se realizar entrevistas com todos os sócios-proprietários encontrados, resultando na obtenção de 1.041 entrevistas (sócios-proprietários de 782 empresas em atividade e 259 empresas encerradas). Os dados divulgados neste relatório resultam da média obtida nas entrevistas realizadas.



Levantamento de campo: Analítica Assessoria e Pesquisa S/C Ltda.

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

Assessoria de Pesquisas

Rua Vergueiro, 1.117, 12º andar - Paraíso

São Paulo - SP

01504-001

Homepage: www.sebraesp.com.br

e-mail: pesqeco@sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do Sebrae-SP: 0800-780202

Informações sobre este relatório: (11) 3177-4715/ 4709/ 4712





0800 78 02 02

ligação gratuita das 8h00 às 20h00

www.sebraesp.com.br