

CAUSA MORTIS

O sucesso e o fracasso das
empresas nos primeiros 5 anos
de vida

INTRODUÇÃO



ABERTURA



PRIMEIRO ANO



SUCESSO

FRACASSO

CAUSA MORTIS



CAUSA MORTIS

1 PLANEJAMENTO PRÉVIO

2 GESTÃO EMPRESARIAL

3 COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

POR QUE AS
EMPRESAS
FECHAM?



1 PLANEJAMENTO PRÉVIO

ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado

mais da metade não realizou o planejamento de itens básicos antes do início das atividades da empresa

um maior tempo de planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sucesso

ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado

46%

não sabem o número de clientes que teriam e os hábitos de consumo desses clientes

39%

não sabem qual era o capital de giro necessário para abrir o negócio

38%

não sabem o número de concorrentes que teriam

37% não sabiam a melhor localização

33% não tinham informações sobre fornecedores

32% não conheciam os aspectos legais do negócio

31% não sabiam o investimento necessário para o negócio

18% não levantaram a qualificação necessária da mão de obra^(*)

1 PLANEJAMENTO PRÉVIO

1 PLANEJAMENTO PRÉVIO

61%

não procuraram ajuda de pessoas ou instituições para abertura do negócio

55%

não planejaram como a empresa funcionaria em sua ausência (p. ex.: férias)

55%

não elaboraram um plano de negócios

mais da metade não realizou o planejamento de itens básicos antes do início das atividades da empresa

50% não definiram estratégia para evitar desperdícios

50% não determinaram o valor do lucro pretendido

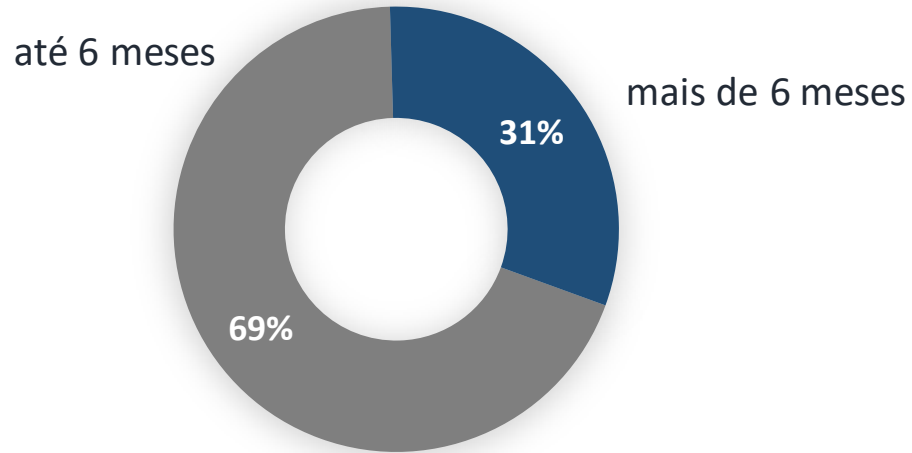
42% não calcularam o nível de vendas para cobrir custos e gerar o lucro pretendido

38% não identificaram necessidades atendidas pelo mercado

24% não identificaram tarefas e os responsáveis por realizá-las

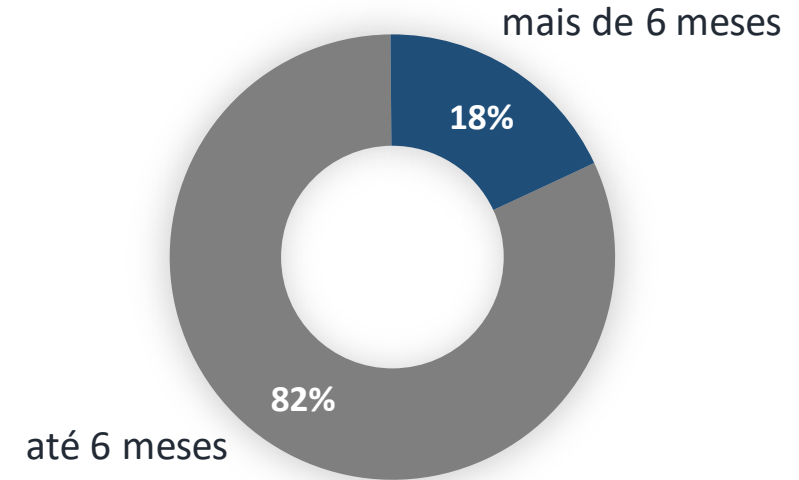
21% não identificaram o público-alvo do negócio

tempo de planejamento antes de abrir a empresa



empresas em atividade

empresas encerradas



um maior tempo de planejamento permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sucesso

3

1 PLANEJAMENTO PRÉVIO

as empresas que costumam, com frequência, aperfeiçoar produtos e serviços, estar atualizada com respeito às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação, tendem a sobreviver mais no mercado

experiência prévia ou conhecimentos no ramo influenciam a permanência das empresas no mercado

a estratégia da diferenciação mostrou-se mais vantajosa para a permanência das empresas no mercado do que a estratégia de custos

as empresas que costumam, com frequência, aperfeiçoar produtos e serviços, estar atualizada com respeito às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação, tendem a sobreviver mais no mercado

2 GESTÃO EMPRESARIAL



Fonte: Sebrae-SP. Adaptado de FNQ. Prêmio MPE Brasil. Base: 1.730 entrevistas.
 (*) Os itens foram hierarquizados pelas maiores diferenças entre os percentuais.
 (**) Capacitação dos sócios e da mão de obra.

possuíam experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa...

72%

das empresas em atividade

experiência prévia ou conhecimentos no ramo influenciam a permanência das empresas no mercado

58%

das empresas que fecharam

2 GESTÃO EMPRESARIAL

2 GESTÃO EMPRESARIAL



a estratégia da diferenciação mostrou-se mais vantajosa para a permanência das empresas no mercado do que a estratégia de custos

3

3

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

se antecipar aos fatos, buscar intensamente informações e persistir nos objetivos são comportamentos que distinguem os empreendedores de sucesso

também é importante ter um plano de ações para atingir as metas e os objetivos e saber aonde quer chegar

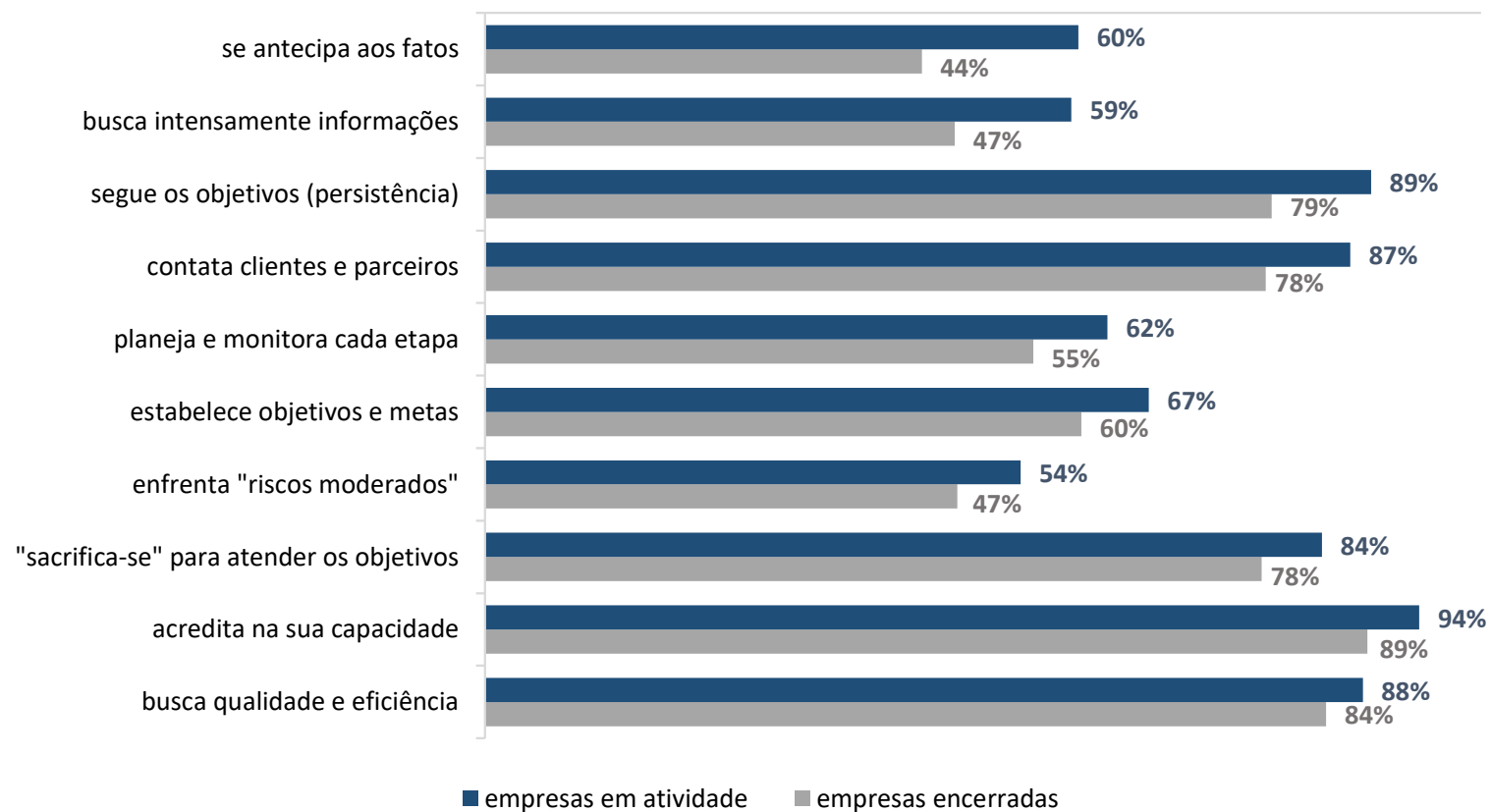
intensificar o contato com outras empresas, bancos, entidades e o Governo aumenta as chances de sobrevivência das empresas

se antecipar aos fatos, buscar intensamente informações e persistir nos objetivos são comportamentos que distinguem os empreendedores de sucesso

3

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

nas atividades da empresa, o empreendedor **sempre...**



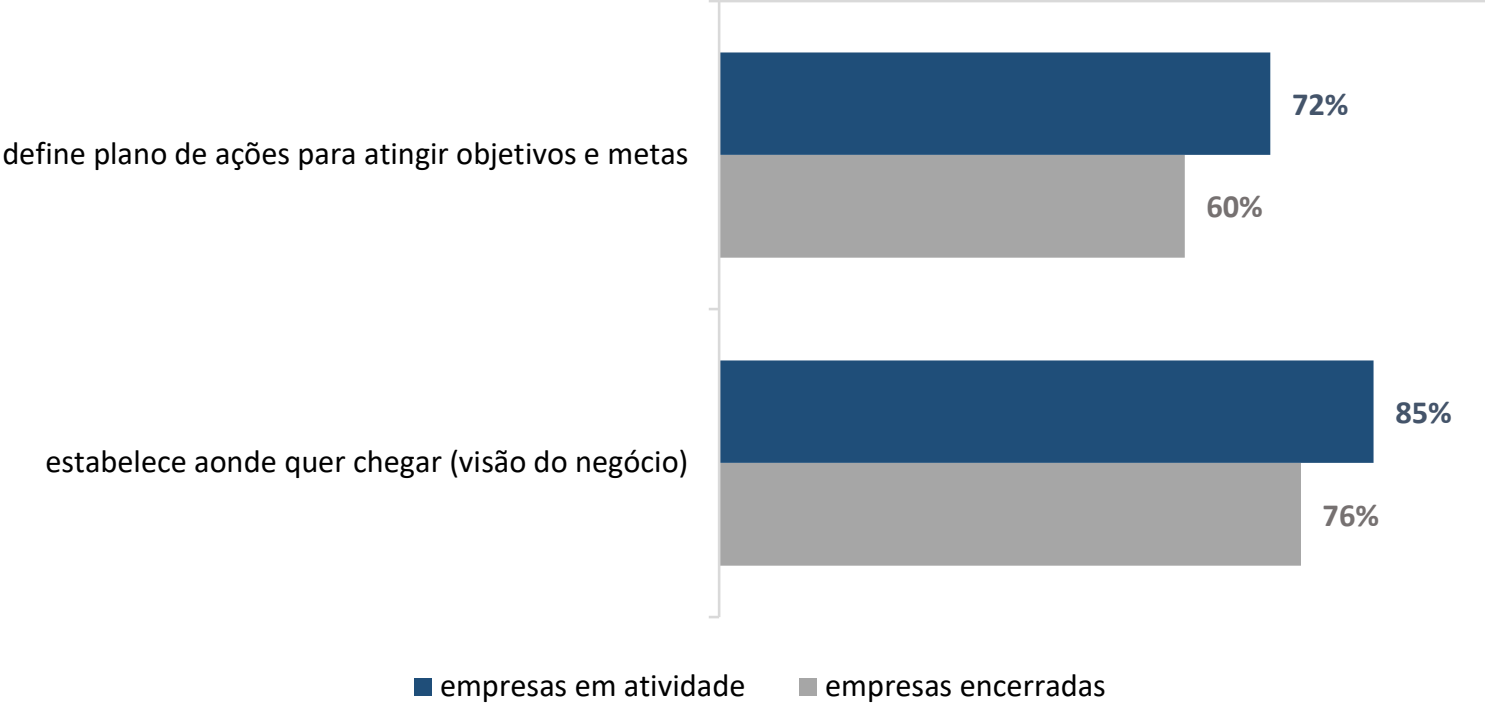
Fonte: Sebrae-SP. Base: 1.731 entrevistas.

(*) Os itens foram hierarquizados pelas maiores diferenças entre os percentuais.

3

COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

nas atividades da empresa, o empreendedor **sempre...**

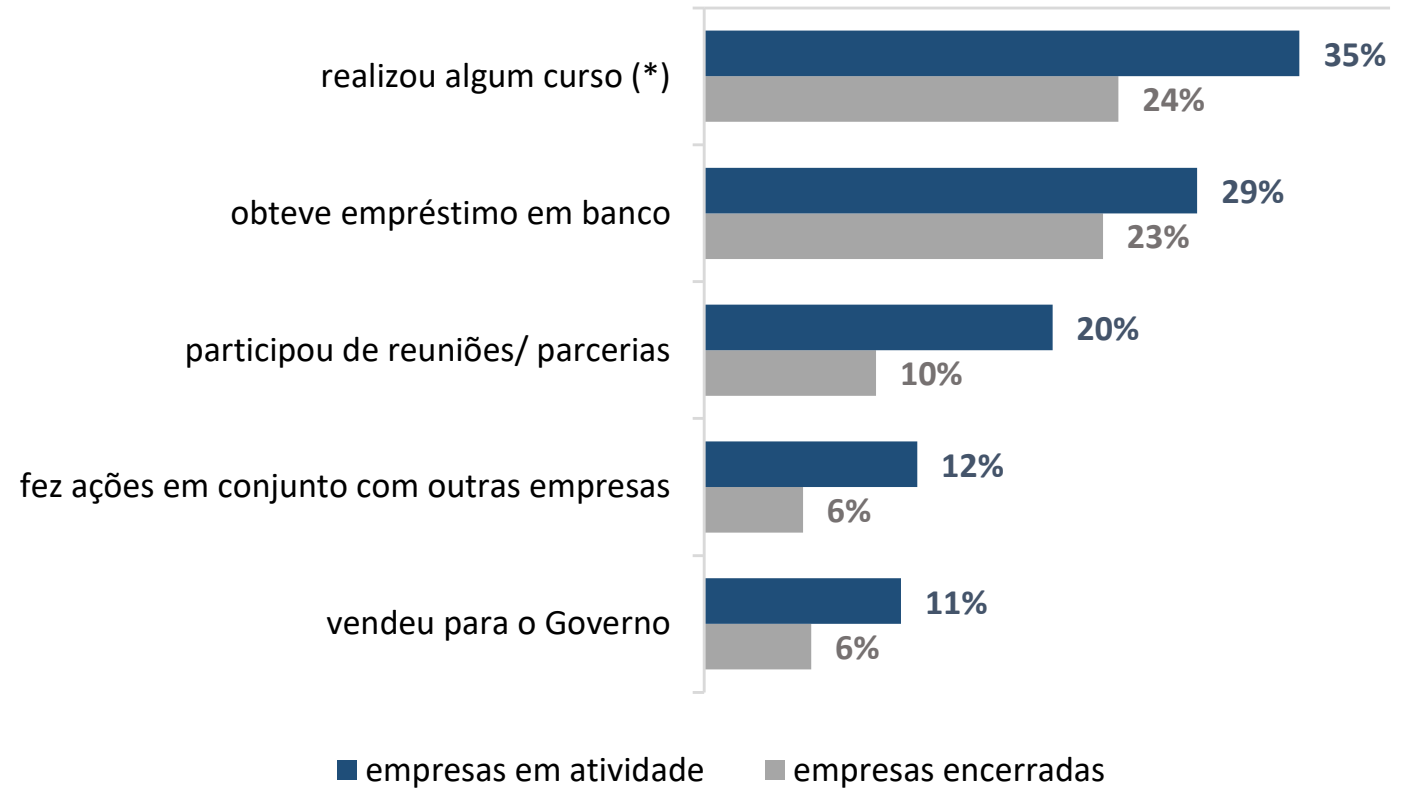


também é importante ter um plano de ações para atingir as metas e os objetivos e saber aonde quer chegar

2

3 COMPORTAMENTO EMPREENDEDOR

nas atividades da empresa, o empreendedor já...



intensificar o contato com outras empresas, bancos, entidades e o Governo aumenta as chances de sobrevivência das empresas

3



E MAIS...

9%

dos que fecharam alegaram problemas particulares

7%

disseram que a causa do fechamento foram
problemas com sócios

a sobrevivência das empresas
também pode ser afetada por
problemas pessoais (p. ex.,
problemas de saúde) e
problemas com sócios

NA VISÃO DO EMPREENDEDOR...

fator mais importante para a sobrevivência da empresa



os que fecharam consideram o planejamento prévio como fator mais importante

os que estão em atividade apontam o planejamento prévio combinado à gestão após a abertura do negócio



motivação
recursos

ABERTURA



PRIMEIRO ANO



SUCESSO

FRACASSO



principal motivo que levou à abertura da empresa

37% desejavam ter o seu próprio negócio

26% identificaram uma oportunidade de negócios

19% por exigência de clientes / fornecedores

11% para melhorar de vida (aumentar a renda)

4% estavam desempregados e não arrumavam emprego

4% por outros motivos

MOTIVAÇÃO

oportunidade ou necessidade^(*)?

69%

dos empreendedores declararam que abriram a empresa por **oportunidade** (percepção de um nicho de mercado em potencial)

31%

por **necessidade** (falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda)



RECURSOS

origem

para montar a empresa, os empreendedores contam basicamente com recursos próprios ou da família

valore

58% dos empreendedores utilizaram até R\$ 10 mil para investimento fixo no negócio

65% dos empreendedores utilizaram até R\$ 5 mil para formação de capital de giro

origem

para montar a empresa, os empreendedores contam basicamente com recursos próprios ou da família

88%

dos empreendedores contam com
recursos próprios
(pessoais/família) para abrir a empresa

12% empréstimos em bancos

6% negociou prazos com fornecedores

5% cartão de crédito ou cheque pré-datado

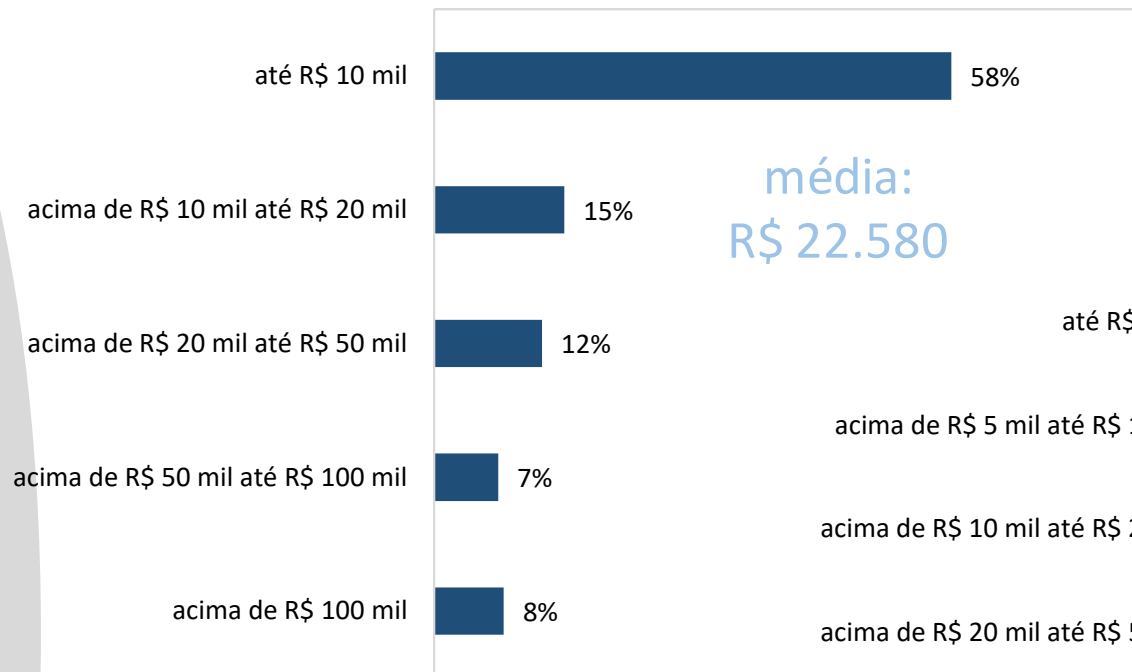
5% empréstimo com amigos

1% outras fontes

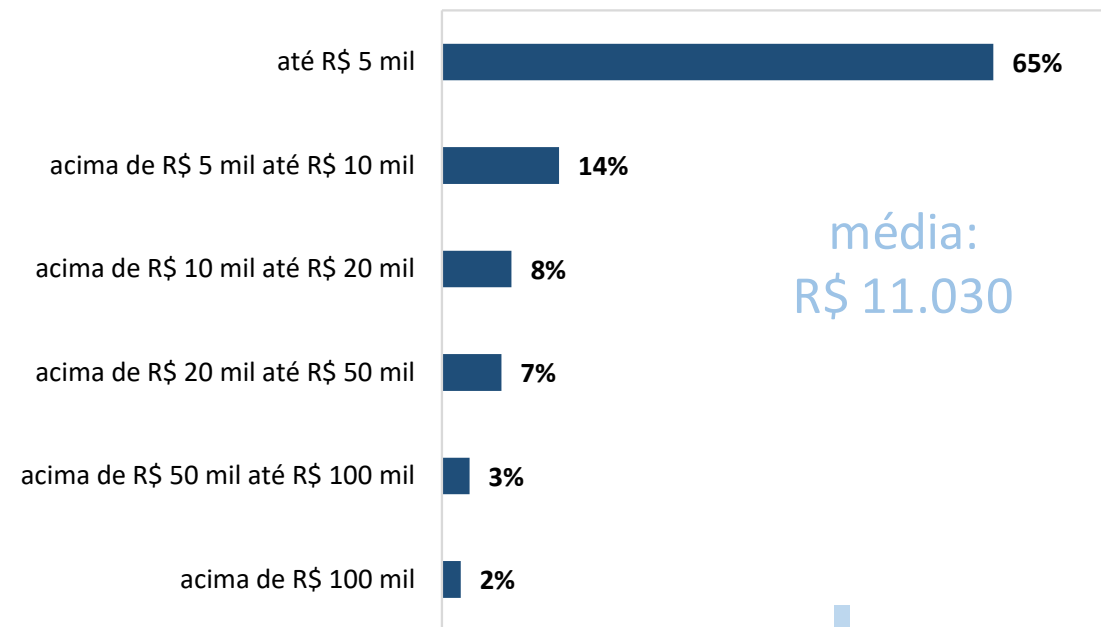
RECURSOS

RECURSOS

valor do investimento fixo^(*)



valor do capital de giro^(**)



58% dos empreendedores utilizaram até R\$ 10 mil para investimento fixo no negócio

65% dos empreendedores utilizaram até R\$ 5 mil para formação de capital de giro

(*)Fonte: Sebrae-SP. Base: 1.802 entrevistas. Máquinas, equipamentos e móveis.

(**) Fonte: Sebrae-SP. Base: 1.804 entrevistas. Formação de estoques, compra de peças, componentes, matérias-primas e salários.

dificuldades
enfrentadas

ABERTURA

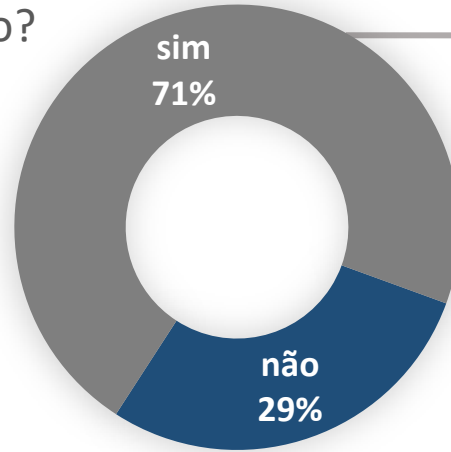
PRIMEIRO ANO

SUCCESSO

FRACASSO



enfrentou dificuldade
no 1º ano?



22% formar carteira de clientes

14% falta de capital / lucros

6% planejamento / administração

6% burocracia / impostos

6% mão de obra

3% concorrência forte

2% falta de experiência

11% outras dificuldades (*)

1º ANO DE ATIVIDADE

atividade
satisfação
planos futuro

ABERTURA



PRIMEIRO ANO



SUCESSO

FRACASSO





SUCESSO

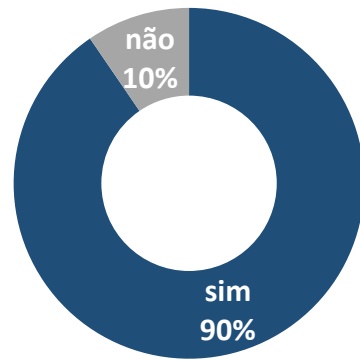
empresas que permanecem
no mercado

9 em cada 10 empreendedores que permanecem no mercado estão
satisfeitos com a opção de empreender

a satisfação é derivada do sentimento de liberdade / independência e
também do retorno financeiro

os que estão insatisfeitos com a opção de empreender (10% do total)
reclamam de falta de lucro e impostos elevados / falta de apoio

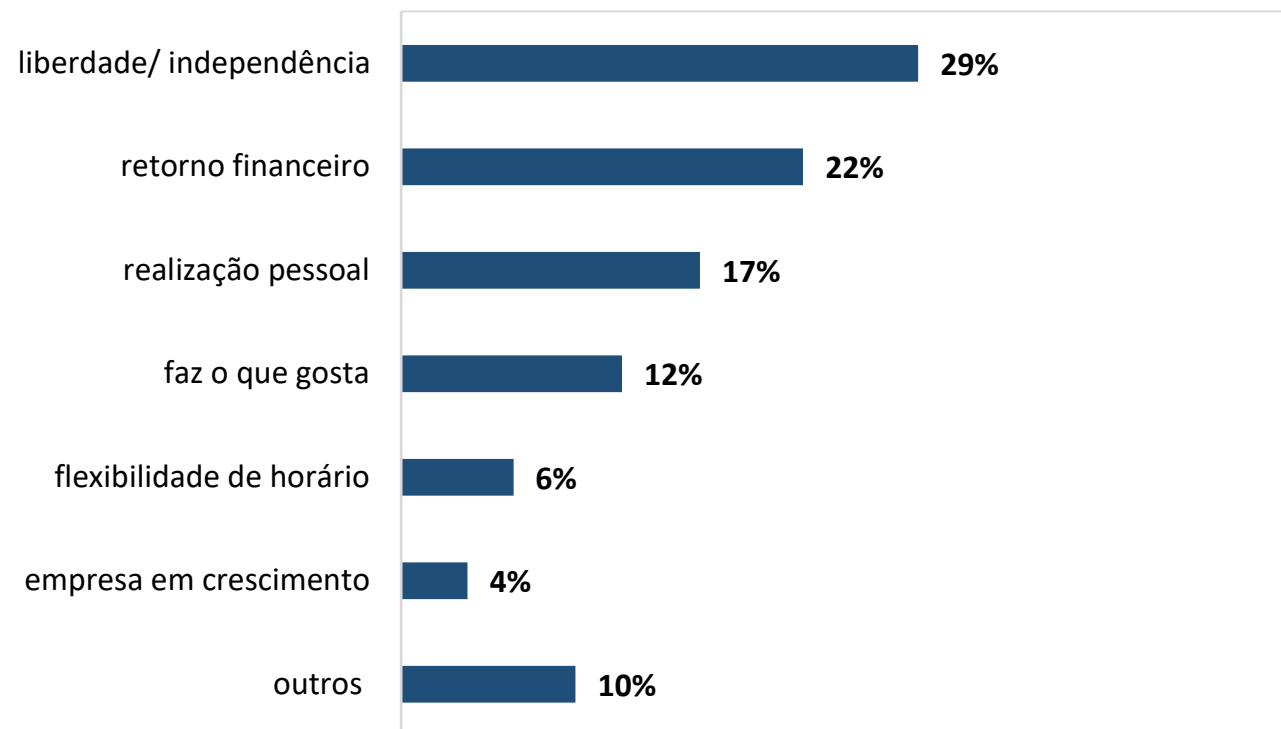
como estão satisfeitos com a opção de empreender, a maior parte deseja
expandir o negócio nos próximos anos



9 em cada 10 empreendedores que permanecem no mercado estão satisfeitos com a opção de empreender

a satisfação é derivada do sentimento de liberdade / independência e também do retorno financeiro

principal motivo para se sentir satisfeito com o seu negócio



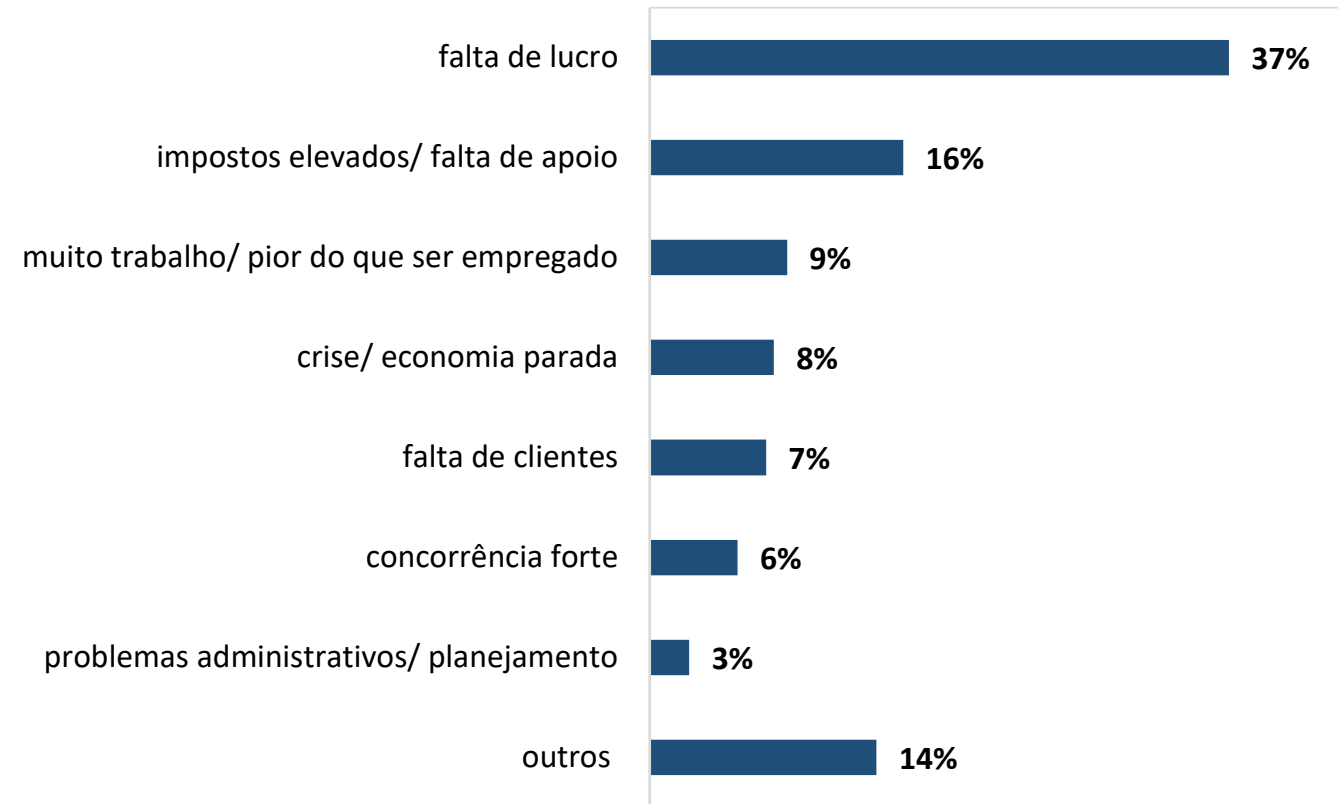
SUCESSO

empresas que permanecem no mercado

SUCESSO

empresas que permanecem no mercado

principal motivo para se sentir insatisfeito com o seu negócio

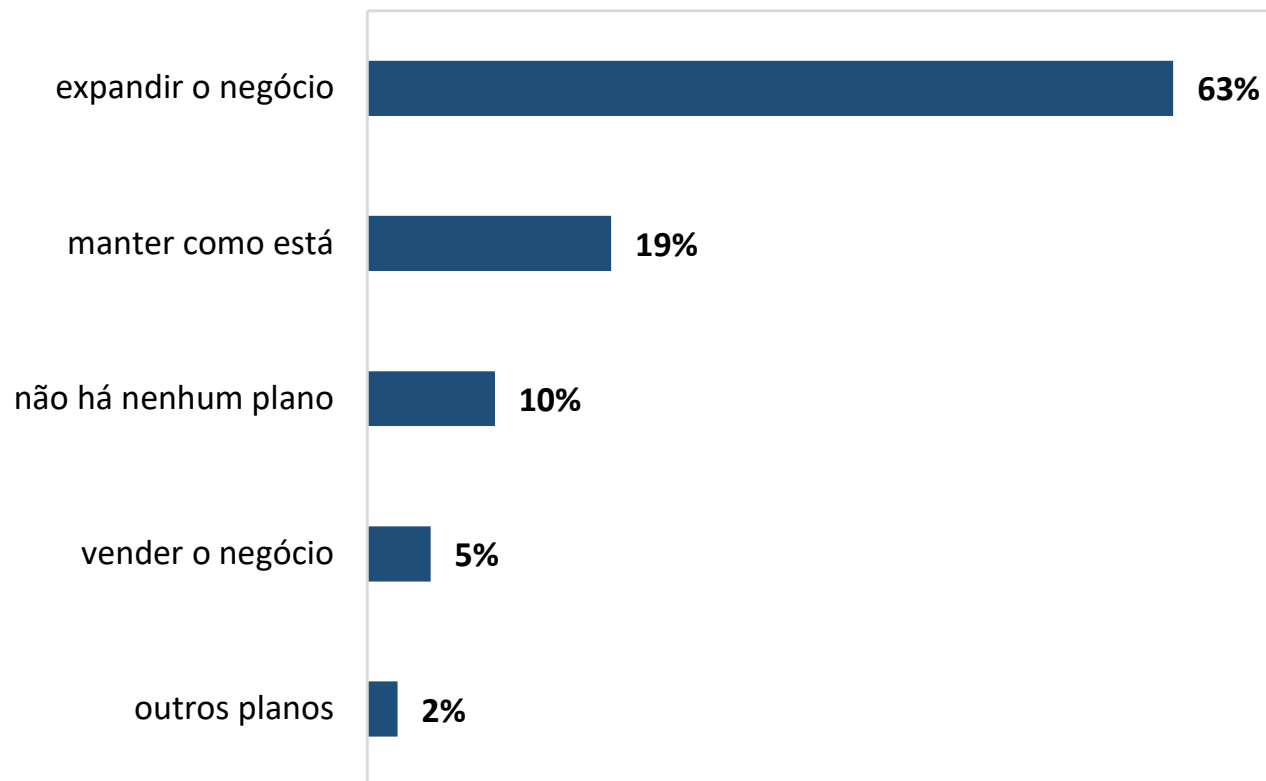


os que estão insatisfeitos com a opção de empreender (10% do total) reclamam de falta de lucro e impostos elevados / falta de apoio

SUCESSO

empresas que permanecem no mercado

planos para o futuro



como estão satisfeitos com a opção de empreender, a maior parte deseja expandir o negócio nos próximos anos

ABERTURA



PRIMEIRO ANO



SUCESSO

FRACASSO

destino
sentimento
formalização

FRACASSO

empresas encerradas

o principal motivo para ter fechado a empresa é a falta de capital ou lucro, na visão dos empreendedores

o fechamento da empresa, ao encerrar um sonho, o desejo de ter o próprio negócio, gera sentimentos negativos no empreendedor, como frustração / perda e tristeza / mágoa

além da frustração e da tristeza, ainda há a perda financeira (mais da metade dos empreendedores perde tudo ou parte do dinheiro investido - dinheiro que é, na maior parte, próprio ou de familiares)

o empreendedor reluta em desistir do seu sonho de empreender – 4 em cada 10 esperam reativar a empresa e parte não deu baixa por conta do custo

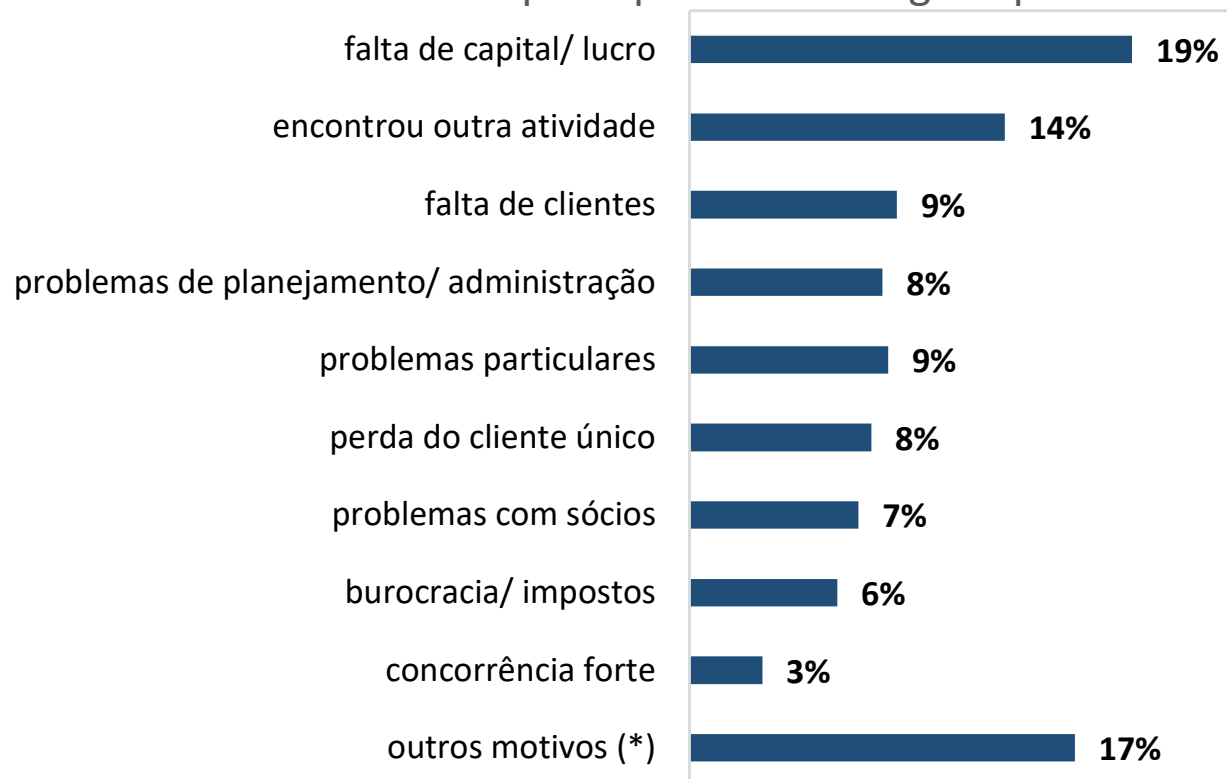
apesar dos sentimentos negativos e da perda financeira que ficam após o fechamento, boa parte dos que fecham voltam a empreender, como autônomos ou donos de outras empresas

o principal motivo para ter fechado a empresa é a falta de capital ou lucro, na visão dos empreendedores

FRACASSO

empresas encerradas

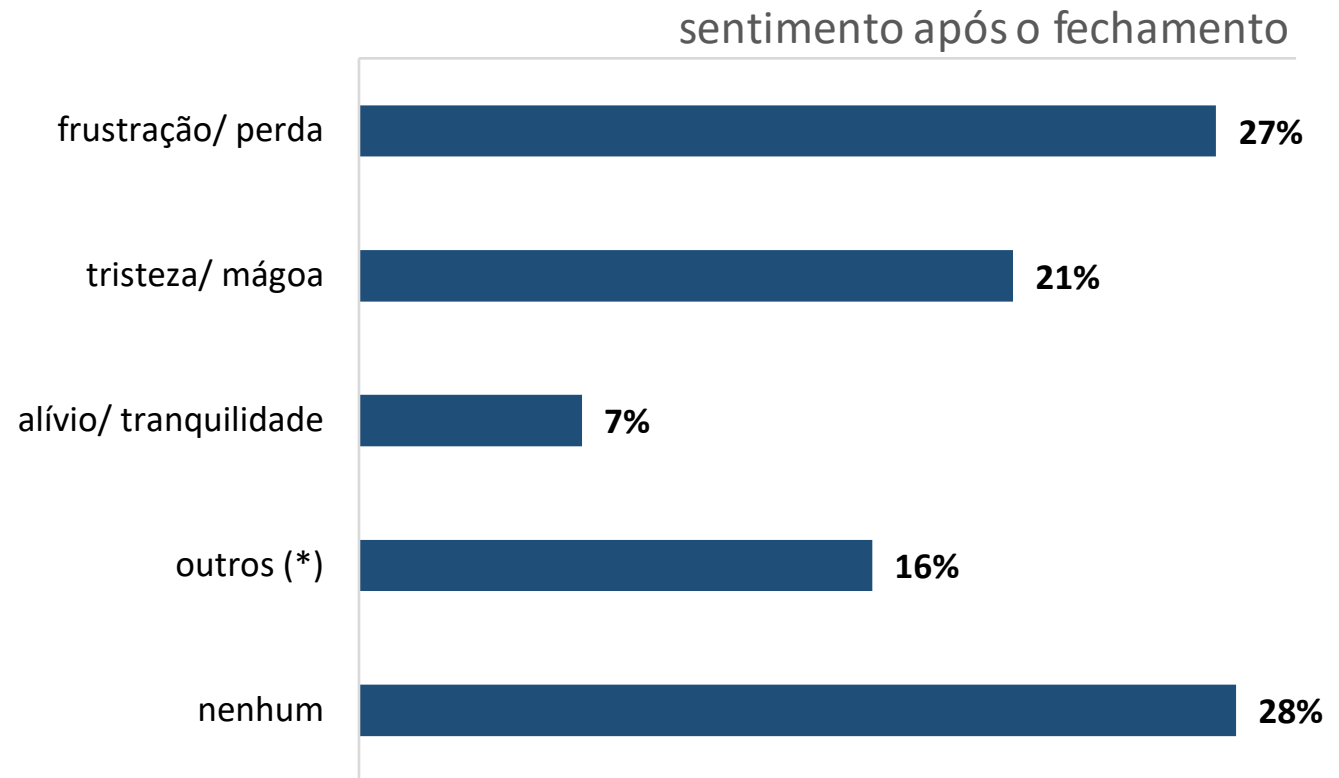
principal motivo alegado para o fechamento



FRACASSO

empresas encerradas

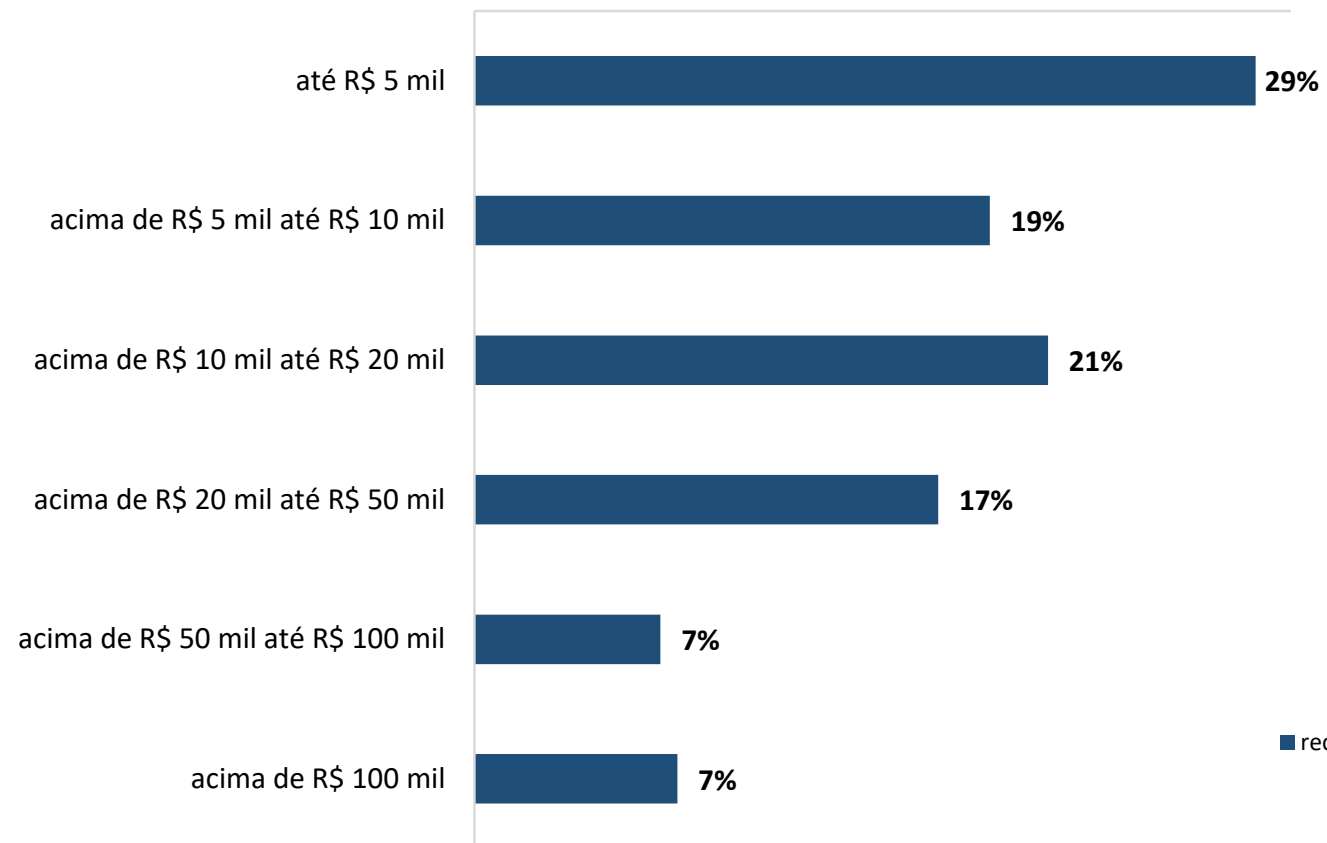
o fechamento da empresa, ao encerrar um sonho, o desejo de ter o próprio negócio, gera sentimentos negativos no empreendedor, como frustração / perda e tristeza / mágoa



FRACASSO

empresas encerradas

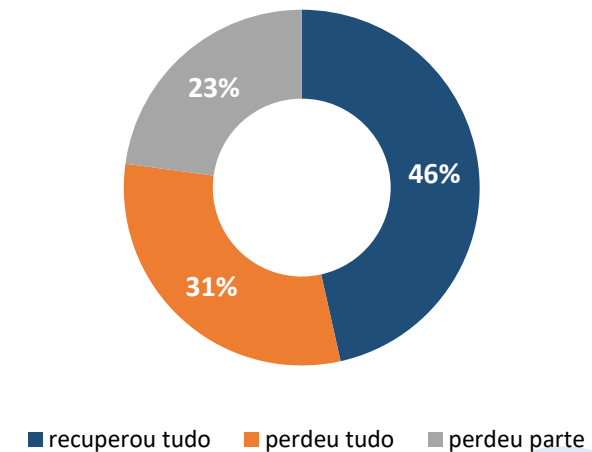
quanto perdeu ...



valor da perda:

média: R\$ 57.456

mediana: R\$ 13.000

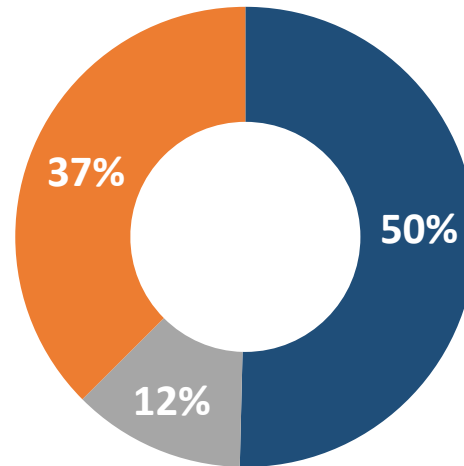


além da frustração e da tristeza, ainda há a perda financeira (mais da metade dos empreendedores perde tudo ou parte do dinheiro investido - dinheiro que é, na maior parte, próprio ou de familiares)

FRACASSO

empresas encerradas

deram baixa na Junta Comercial...



■ não ■ o processo está em andamento ■ sim

metade das empresas encerradas não deu baixa na Junta Comercial

razões para não dar baixa na Junta Comercial

40% esperam reativar a empresa

27% custo

15% burocracia

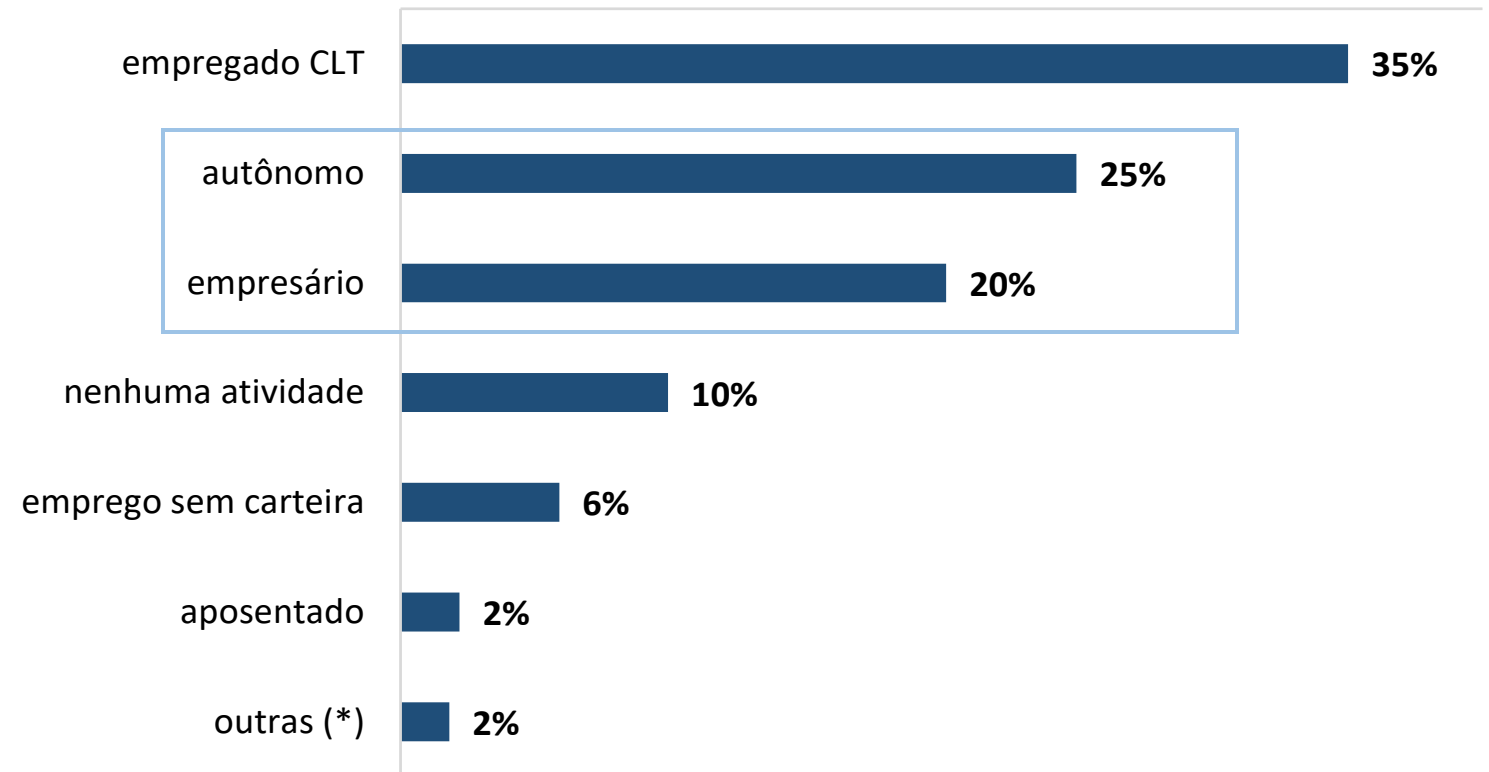
18% outras razões (*)

o empreendedor reluta em desistir do seu sonho de empreender – 4 em cada 10 esperam reativar a empresa e parte não deu baixa por conta do custo

FRACASSO

empresas encerradas

após o fechamento, os empreendedores se tornam...



apesar dos sentimentos negativos e da perda financeira que ficam após o fechamento, boa parte dos que fecham voltam a empreender, como autônomos ou donos de outras empresas

PRINCIPAIS RESULTADOS

AS EMPRESAS ABREM PORQUE:

- ✓ Desejo de ter o próprio negócio (37%)
- ✓ Identificação uma oportunidade de negócios (26%)

NO PRIMEIRO ANO SOFREM COM:

- ✓ Dificuldades para formar carteira de clientes (22%)
- ✓ Falta de capital / lucro (14%)

AS QUE CONTINUAM NO MERCADO:
9 em cada 10 estão satisfeitos em empreender
63% querem expandir o negócio

PRINCIPAIS CAUSAS DO FECHAMENTO:

- 1) Planejamento prévio
- 2) Gestão empresarial
- 3) Comportamento empreendedor

PRINCIPAIS RESULTADOS

O empreendedor abriu a empresa porque desejava ter um negócio próprio (37%) ou porque identificou uma oportunidade de negócios (26%)

69% dos empreendedores declararam que abriram a empresa por oportunidade e não necessidade

Para montar a empresa, os empreendedores contam basicamente com recursos próprios ou da família (88%)

58% dos empreendedores utilizaram até R\$ 10 mil para investimento fixo no negócio

65% dos empreendedores utilizaram até R\$ 5 mil para formação de capital de giro

No primeiro ano no mercado, as principais dificuldades encontradas pelos empreendedores são: formar a carteira de clientes (22%) e falta de capital / lucros (14%)

PRINCIPAIS RESULTADOS

As principais causas de mortalidade de empresas são:

1) planejamento prévio; 2) gestão empresarial e 3) comportamento empreendedor

Ao abrir a empresa, parte dos empreendedores não levantou informações importantes sobre o mercado (clientes, concorrentes, fornecedores)

Mais da metade não realizou o planejamento de itens básicos antes do início das atividades da empresa

Um maior tempo de planejamento (mais de 6 meses) permite que se conheça melhor o mercado antes de abrir a empresa, o que tende a aumentar as chances de sucesso

PRINCIPAIS RESULTADOS

As empresas que costumam, com frequência, aperfeiçoar produtos e serviços, estar atualizadas com respeito às tecnologias do setor, inovar em processos e procedimentos e investir em capacitação, tendem a sobreviver mais no mercado

Experiência prévia ou conhecimentos no ramo influenciam a permanência das empresas no mercado
A estratégia da diferenciação mostrou-se mais vantajosa para a permanência das empresas no mercado do que a estratégia de custos

Se antecipar aos fatos, buscar intensamente informações e persistir nos objetivos são comportamentos que distinguem os empreendedores de sucesso

PRINCIPAIS RESULTADOS

Também é importante ter um plano de ações para atingir as metas e os objetivos e saber aonde quer chegar
Intensificar o contato com outras empresas, bancos, entidades e o Governo aumenta as chances de sobrevivência das empresas

A sobrevivência das empresas também pode ser afetada por problemas pessoais (p. ex., problemas de saúde) e problemas com sócios

Os que fecharam consideram o planejamento prévio como fator mais importante para a sobrevivência da empresa
Os que estão em atividade apontam o planejamento prévio combinado à gestão após a abertura do negócio

PRINCIPAIS RESULTADOS

9 em cada 10 empreendedores que permanecem no mercado estão satisfeitos com a opção de empreender
63% dos empreendedores declararam que pretendem expandir o negócio

A satisfação é derivada do sentimento de liberdade / independência (29%) e também do retorno financeiro (22%)
Os que estão insatisfeitos (10% do total) reclamam de falta de lucro (37%) e impostos elevados / falta de apoio (16%)

O principal motivo para ter fechado a empresa é a falta de capital ou lucro, na visão dos empreendedores
Após o fechamento, os principais sentimentos que ficam são: frustração/ perda (27%) e tristeza / mágoa (21%)

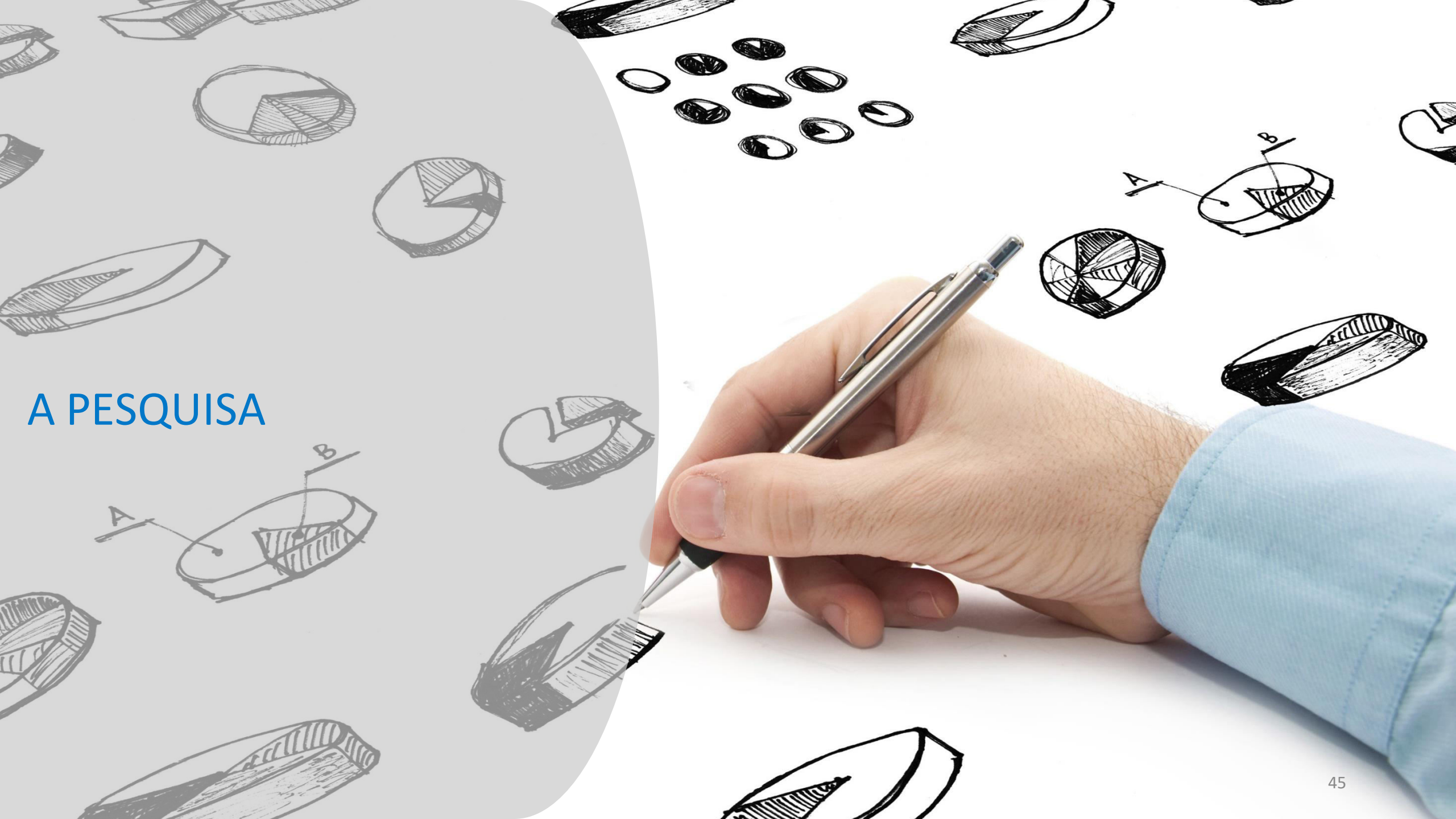
PRINCIPAIS RESULTADOS

Além da frustração e da tristeza, ainda há a perda financeira (54% dos empreendedores perde tudo ou parte do dinheiro investido). 50% perdeu até R\$ 13 mil. A perda média foi da ordem de R\$ 57,5 mil.

O empreendedor reluta em desistir do seu sonho de empreender – 4 em cada 10 esperam reativar a empresa e parte não deu baixa por conta do custo

Apesar dos sentimentos negativos e da perda financeira que ficam após o fechamento, boa parte dos que fecham voltam a empreender (45%), como autônomos (25%) ou donos de outras empresas (20%)

A PESQUISA



METODOLOGIA

Objetivos

Identificar os fatores que contribuem para as chances de sucesso (sobrevivência) das empresas, do primeiro ao quinto ano de atividade, no estado de São Paulo

Conhecer o perfil dos empreendedores e das empresas “jovens” (de um a cinco anos) do estado de São Paulo

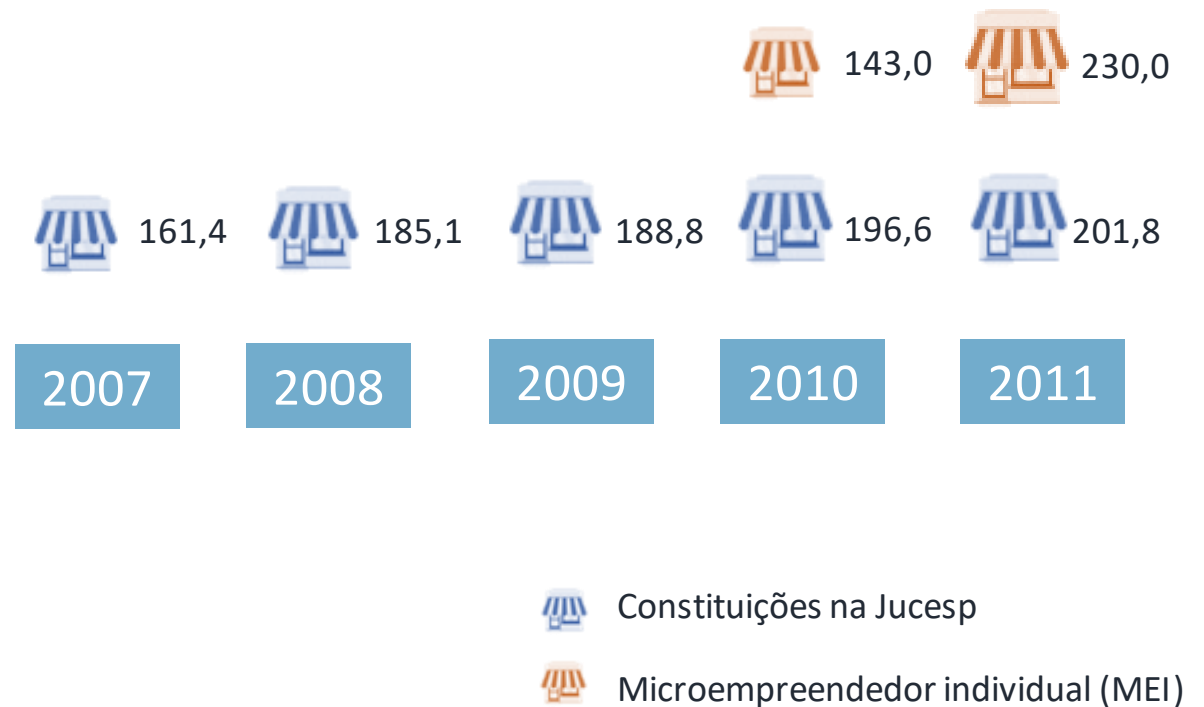
Entrevistas efetivadas: foram realizadas **1.846** entrevistas com sócios-proprietários e ex-sócios proprietários

Rastreamento (de abril/13 a nov/13) de uma amostra planejada de 2.800 empresas abertas nos anos de 2007 a 2011

- Levantamento de dados na Jucesp (registro de abertura de empresas)
- Identificação do CNPJ na Receita Federal do Brasil (RFB)
- Visita ao endereço atualizado da empresa (para entrevista)
- Consulta a vizinhos, atual inquilino do imóvel e imobiliária
- Contato por telefone
- Visita à residência dos proprietários e ex-proprietários
- Consulta a antigo contador ou advogado da empresa
- Consultas diversas (Associação Comercial, moradores do bairro e sindicatos)

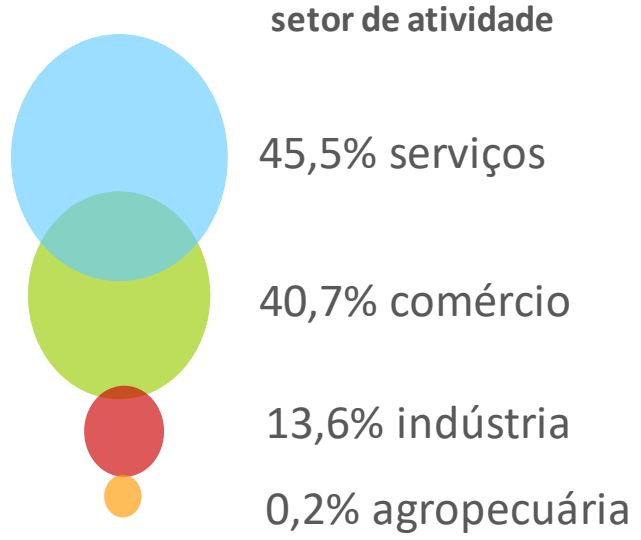
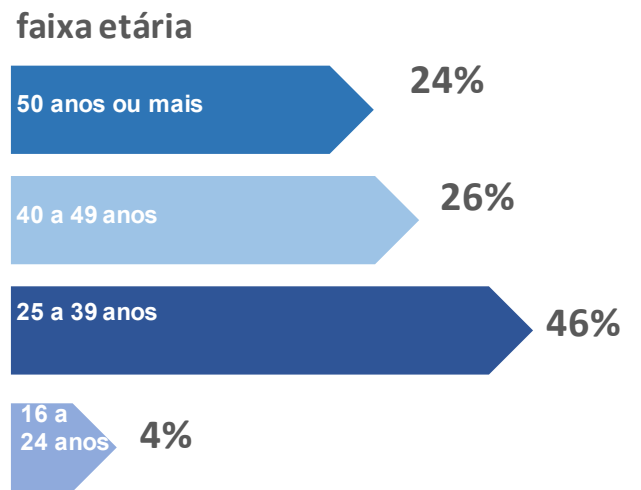
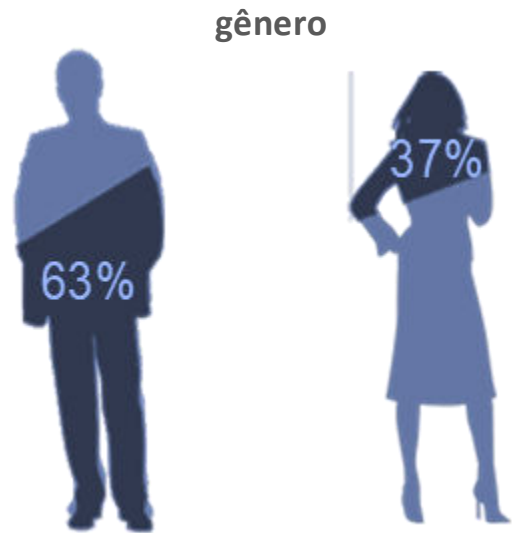
UNIVERSO DA PESQUISA

número de constituições no estado de São Paulo (em milhares)



PESQUISADOS perfil de quem abre empresa

63% são homens, 46% possuem de 25 a 39 anos, 45,5% estão no setor de serviços e 69% têm pelo menos o ensino médio completo



PESQUISADOS atividade antes de abrir a empresa

38%

funcionário de empresa privada

29%

autônomo (sem empresa constituída)

15% desempregado

11% proprietário de outra empresa

2% funcionário público

2% dona de casa

1% aposentado

1% estudante / estagiário(a)

1% outros (*)

68%

dos empreendedores já tinham experiência ou conhecimentos no ramo de negócios da empresa

Pesquisa: *Causa Mortis*: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros cinco anos de vida.

Objetivo: Identificar os fatores que contribuem para as chances de sucesso (sobrevivência) das empresas, do primeiro ao quinto ano de atividade, no estado de São Paulo. Conhecer o perfil dos empreendedores e das empresas “jovens” (de um a cinco anos) do estado de São Paulo.

Metodologia: Esta pesquisa foi realizada a partir do rastreamento (busca) de 2.800 empresas com registro de abertura entre 2007 e 2011. O rastreamento ocorreu entre 23/04/13 e 30/08/13 e 10/09/13 a 30/11/13. A amostra planejada envolveu dois grupos de empresas: (i) 2.000 empresas dos tipos sociedade limitada e empresário, registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) nos anos de 2007 a 2011; e (ii) 800 microempreendedores individuais (MEI), registrados nos anos de 2010 e 2011. A amostragem foi realizada por conglomerados, nos municípios do Estado de São Paulo, tendo sido obtida por sorteio com base no conjunto de registros de abertura de empresas, de acordo com as bases de dados da Jucesp. O processo de rastreamento envolveu diversas alternativas de busca dos sócios-proprietários, por exemplo, identificação do CNPJ das empresas na Secretaria da Receita Federal, visita ao endereço original registrado na JUCESP, visita a novo endereço, consulta a vizinhos, ao atual inquilino do imóvel ou 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, sindicatos, etc.). Concomitantemente ao rastreamento, procurou-se realizar entrevistas com todos os sócios-proprietários ou ex-sócios-proprietários encontrados, resultando na obtenção de 2.008 entrevistas (1.569 sócios-proprietários de empresas em atividade e 439 de empresas encerradas). Os dados divulgados neste relatório resultam da média ponderada dos conglomerados e por tipo de empresa (em atividade e encerrada).

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

Unidade Inteligência de Mercado

Gerente: Eduardo Pugnali Marcos

Coordenador: Marcelo Moreira

Equipe Técnica no Sebrae-SP: Pedro João Gonçalves, Mariana Rutkowski, Fernanda Cardoso Rosa Gonçalves, Letícia Aguiar, Carolina Fabris Ferreira e Vitor Lemos Maciel.

Pesquisa de campo: Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe)

Rua Vergueiro, 1.117

CEP 01504-001 – São Paulo – SP

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

e-mail: pesqeco@sebraesp.com.br

Informações sobre produtos e serviços do SEBRAE-SP: 0800 570 0800

Informações sobre este relatório: (11) 3177- 4849/ 4877/ 4948