UMA ANÁLISE INVESTIGATÓRIA SOBRE O ÍNDICE DE MORTALIDADE DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS NO BRASIL E SUAS POSSÍVEIS CAUSAS¹

Wilk Farias Freire²

RESUMO: Este trabalho, resultado da realização de uma pesquisa bibliográfica de caráter exploratório, descritivo e explicativo, subsidiada pela investigação em fontes secundárias, tem como objetivo fazer uma análise sobre o índice de mortalidade das pequenas e micro empresas no Brasil, suas possíveis causas e efeitos, buscando apresentar o custo social advindo do encerramento das atividades econômicas, perda de poupança e distribuição de renda. No mesmo sentido, são destacadas também as dificuldades apontadas pelos proprietários, gestores e contadores, os quais apontaram como principais determinantes à falta de capital de giro, falta de ponto comercial adequado e falta de conhecimentos gerenciais dos proprietários. Finalmente, com base nas investigações e análises realizadas, são apresentadas alternativas possíveis para solucionar os problemas destacados, sem, contudo, ter a pretensão de solucioná-los.

PALAVRAS-CHAVE: Sebrae, Sucesso e Fracasso empresarial, Mortalidade empresarial, Incubadoras de empresas.

1 INTRODUÇÃO

O índice de mortalidade das empresas no Brasil é demasiadamente elevado e, com base na estimativa do número total de empresas fechadas, tem-se o custo social advindo do encerramento de uma atividade econômica, em termos de dispensa de mão-de-obra, perda de poupança e distribuição de renda, notadamente no Sul e Sudeste, principais responsáveis pela composição do Produto Interno Bruto – PIB – do País. Em termos de Brasil, e considerando que o número médio de pessoas ocupadas na empresa extinta é de 3,2 pessoas, estima-se ser grande o número de trabalhadores que perderam as suas ocupações.

Assim, a pesquisa realizada teve como objeto à busca de respostas para as duas perguntas seguintes:

- a) Quais as possíveis causas da mortalidade de empresas no Brasil?
- b) Qual é o impacto social advindo dessa mortalidade?

¹ Trabalho a ser apresentado como requisito de avaliação da disciplina Administração Financeira, ministrada pelo professor Heber L. Moreira.

² Graduando de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará – UFPA.

Para iniciar a pesquisa, foram levantadas três hipóteses, alternativas de possíveis determinantes do problema pesquisado, em conclusões obtidas em investigação de materiais do Serviço Brasileiro de Apoio às Pequenas e Microempresas – SEBRAE -, as quais são citadas como segue:

- a) Falta de capital de giro;
- b) Falta de ponto comercial adequado;
- c) Falta de conhecimentos gerenciais dos proprietários.

2 LEVANTAMENTO REALIZADO PELO SEBRAE.

Iniciadas as investigações teóricas, pôde-se verificar que o SEBRAE realizou uma pesquisa de nível nacional, no primeiro trimestre de 2004, visando a buscar parâmetros para avaliação das taxas de mortalidade das pequenas e microempresas brasileiras e os fatores causais da mortalidade, consolidadas para o Brasil e suas cinco regiões, referentes às empresas constituídas e registradas nos anos de 2000, 2001 e 2002, com base em dados cadastrais das juntas comerciais estaduais. Nesta pesquisa, foram levantados dados e informações de empresas extintas e em atividade.

Os resultados globais da referida pesquisa quanto à mortalidade das empresas são os seguintes:

- a) 49,4% para as empresas com até 2 anos de existência (2002);
- b) 56,4% para as empresas com até 3 anos de existência (2001);
- c) 59,9% para as empresas com até 4 anos de existência (2000).

TABELA 1 – Taxa de Mortalidade por Região e Brasil (2000 – 2002) – (%)

Ano de constituição	Regiões					Brasil
	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro-Oeste	
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

Fonte: SEBRAE (2005).

Nesta pesquisa, uma parcela dos empresários que encerraram as atividades da empresa foi entrevistada, o que possibilitou a avaliação das principais causas da mortalidade precoce das empresas, de forma que lhe foram apresentadas doze questões para escolha, associadas às dificuldades na condução dos negócios.

As questões foram agrupadas segundo as características comuns que apresentavam. Assim, na opinião dos empresários que encerraram as atividades, destacou-se em primeiro lugar, entre as causas do fracasso, questões relacionadas às falhas gerenciais na condução dos negócios, expressas nas razões: a) falta de capital de giro (indicando descontrole de fluxo de caixa); b) problemas financeiros (situação de alto endividamento); c) ponto inadequado (falhas no planejamento inicial) e d) falta de conhecimentos gerenciais. Em segundo lugar, foram listadas como causas predominantes econômicas conjunturais, a) falta de clientes; b) maus pagadores e c) recessão econômica no País, observando-se que o fator “falta de clientes” pressupõe, também, falhas no planejamento inicial da empresa.

Outra causa indicada, com 14% de citações, referia-se à falta de crédito bancário.

3 PERFIL DAS EMPRESAS EXTINTAS.

Baseando-se nos resultados apontados na referida pesquisa, pôde-se traçar o perfil das empresas extintas, em termos de porte, ramos principais de atividades e outros, além do perfil dos empresários, especialmente os relacionados à experiência prévia no ramo dos negócios.

Quanto aos demais números apontados sobre a quantidade de pessoas ocupadas, as empresas extintas pesquisadas apresentaram a seguinte distribuição, por porte: 21% ocupavam uma pessoa; 75%, de 02 a 09 pessoas; 3% de 10 a 19 pessoas e 1%, acima de 20 pessoas. Tais indicadores levam à conclusão de que são predominantemente microempresas (96% do total), cujo enquadramento do ramo principal está na proporção de 51% pertencente ao comércio, 46% para serviços e 3% indústria. A geração média de postos de trabalho é de 3,2 pessoas. Os ex-proprietários são, na maioria, do sexo masculino (63%) e pertencentes à faixa etária de 30 a 49 anos. As atividades principais exercidas pelos entrevistados antes, do início das atividades empresariais consistiam de: funcionários de empresas privadas (30%), trabalhador autônomo (25%) e empresários (10%), seguidos de donas de casa (8%), estudantes (7%) e funcionários públicos (7%). Quanto ao grau de escolaridade, a pesquisa levantou que 29% dos empresários de empresas extintas possuíam o curso superior completo,

mesmo percentual apresentado pelos donos de empresas em atividade; 46% cursaram “colegial completo até superior incompleto”, igual percentual dos empresários de empresas em atividade. Os demais graus inferiores de escolaridade também não diferem de forma substantiva entre os dois grupos, indicando que essa variável não constitui base para a explicação das diferenças de mortalidade. Em relação à experiência anterior, 26% do total de entrevistados declararam ter começado os negócios sem nenhum conhecimento prévio do ramo em que se iniciou ou qualquer experiência em negócios, e 19% apontaram como referência para a própria experiência “alguém na família tinha um negócio similar”. Portanto a conclusão a que se pôde chegar é que 45% dos empresários de empresas extintas não dispunham de experiência anterior direta no ramo, o que não representa uma falha, mas indica a importância e a necessidade de apoio gerencial prévio à abertura de um novo empreendimento. Na questão relativa a tipos de assessorias e auxílios considerados mais importantes na condução dos negócios, a maior parcela das empresas extintas, 34%, indicou que se deve procurar “pessoas que conhecem o ramo”; 32% indicaram o contador, e 20% indicaram o SEBRAE (SEBRAE, 2005).

Por outro lado, foram levantados os fatores que explicam o sucesso nos negócios, “as condições que, estando presentes na condução do empreendimento”, podem levar ao sucesso, os quais foram agrupados segundo três características comuns: 1) habilidades gerenciais; 2) capacidade empreendedora e 3) logística operacional.

4 FATORES DE SUCESSO.

Os primeiros dois fatores apontados, segundo o SEBRAE (2005), foram o bom conhecimento do mercado onde atua e a boa estratégia de vendas, que integram as chamadas **Habilidades Gerenciais**, que refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a competência para bem conduzir o seu negócio. A Tabela 2 mostra os dois fatores, com a informação sobre o percentual de empresários que responderam a cada um deles, esclarecendo-se que as questões admitiam mais de uma resposta.

TABELA 2 – Fatores condicionantes do sucesso empresarial segundo as Habilidades Gerais

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de Empresários
Habilidades Gerenciais	Bom conhecimento do mercado onde atua	49%
	Boa estratégia de venda	48%

Fonte: SEBRAE (2005).

Os fatores indicados anteriormente foram considerados os mais importantes entre todas as indicações dos empresários sobre os condicionantes de sucesso nos negócios, alcançando 49% e 48% de respostas, indicando que, para se obter o sucesso nas vendas, o empresário deve ter **bom conhecimento do mercado** e, ainda, o que pode ser traduzido em alguns aspectos fundamentais da condução dos negócios, como, por exemplo, conhecer a clientela potencial e quais produtos eles procuram, avaliar e procurar as melhores fontes para a aquisição dos bens para a formação do estoque da empresa, entre outros. Ademais, como indica o segundo fator, o empresário deve ter conhecimentos sobre a melhor forma de colocar os produtos à venda, envolvendo diversos quesitos, como a definição de preços de comercialização compatíveis com o perfil do mercado, estratégias de promoção das mercadorias e serviços, marketing etc.

Um segundo conjunto de fatores, representando uma importante condicionante no sucesso do empresário, foi reunido na categoria **Capacidade Empreendedora**, formando um grupo de atributos que destacam a criatividade, a perseverança e a coragem de assumir riscos no negócio, conforme visualizado na Tabela 3.

TABELA 3 – Fatores condicionantes de sucesso, segundo a Capacidade Empreendedora

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de Empresários
Capacidade Empreendedora	Criatividade do Empresário	31%
	Aproveitamento das oportunidades de negócios	29%
	Empresário com perseverança	28%
	Capacidade de liderança	25%

Fonte: SEBRAE (2005).

Os fatores de sucesso nessa categoria refletem a disposição e a capacidade empresarial para comandar o empreendimento, permitindo, por meio de habilidades natas, descobrir as melhores oportunidades de negócio, assumir os riscos envolvidos no investimento de recursos financeiros e humanos em uma nova empresa e conduzir os negócios em meio a adversidades e dificuldades que surgem no dia-a-dia da empresa. As habilidades relativas à capacidade empreendedora não podem ser adquiridas, sendo possível, contudo, seu aprimoramento com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão. (SEBRAE, 2005).

O terceiro conjunto de fatores determinantes do sucesso representa a **Logística Operacional** do empresário, fornecendo as bases para a criação, sustentação e crescimento da atividade empresarial, conforme mostra a Tabela 4, a seguir.

Os pontos indicados na referida representam a capacidade do empresário para utilizar, de forma eficiente, alguns dos mais importantes fatores de produção utilizados na atividade empresarial: o capital, o trabalho especializado, os recursos tecnológicos disponíveis, reunindo-os na atividade produtiva ou comercial da empresa para a obtenção dos melhores resultados. Os percentuais de empresários que consideraram os fatores relacionados à logística operacional como sendo importantes para o sucesso dos negócios encontram-se pouco abaixo dos que responderam a respeito da importância da habilidade capacidade empreendedora.

TABELA 4 – Fatores condicionantes de sucesso, segundo a Logística Operacional

Categoria	Fatores de Sucesso	Percentual de Empresários
Logística Operacional	Escolha de um bom administrador	31%
	Uso de capital próprio	29%
	Reinvestimento dos lucros na empresa	21%
	Acesso a novas tecnologias	17%

Fonte: SEBRAE (2005).

Com os resultados das respostas às três categorias de fatores considerados importantes para o sucesso nos negócios, pode-se concluir que os fatores relativos às **habilidades gerenciais** ocupam lugar de destaque entre os condicionantes do sucesso empresarial, seguido da capacidade empreendedora e da logística operacional. A resposta sobre carga tributária elevada representou o maior percentual de citações, com 29,1%.

Os dados da pesquisa levam à conclusão que as causas da alta mortalidade das empresas no Brasil estão fortemente relacionadas, em primeiro lugar, a falhas gerenciais na condução dos negócios, seguindo-se de causas econômicas conjunturais e tributação. As falhas gerenciais, por sua vez, podem ser relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, levando o empresário a não avaliar previamente e de forma correta, dados importantes para o sucesso do empreendimento, como a existência de concorrência nas proximidades do ponto escolhido, a presença potencial de consumidores, dentre outros fatores.

5 CUSTO SOCIAL E ECONÔMICO DA MORTALIDADE.

Projetando-se os percentuais de taxas de mortalidade sobre o número total de empresas registradas nos três anos (2000 a 2002), pôde-se estimar o custo social total advindo

do encerramento das atividades empresariais. De acordo com os cálculos, estima-se o fechamento de 772.679 empresas nos três anos, além de perda de 2,4 milhões de ocupações, contribuindo para o crescimento das taxas de desemprego e da atividade informal. Pressupõem-se desperdícios potenciais da ordem de R\$ 19,8 bilhões de inversões na atividade econômica, decorrentes do encerramento das atividades empresariais no período de 2000 a 2002. Os valores indicados acima, contudo, não representam perda total, pois uma parcela dos recursos investidos foi recuperada, conforme dados da pesquisa do SEBRAE. Além disso, é necessário ter presente que há um intenso dinamismo na criação de novas empresas todo ano, que alcança em torno de 470 mil novas empresas instaladas, gerando novos empregos. Muitas das empresas novas são criadas pelos próprios empresários que fecharam uma firma anteriormente, seja mudando de local ou de ramo. No final, há um resultado líquido de aumento anual do número de empresas em atividade e dos empregos gerados pequenas e microempresas – MPE.

6 CARACTERÍSTICAS DA EXTINÇÃO E SITUAÇÃO NA JUNTA COMERCIAL.

Entre as empresas extintas encontradas, a grande maioria (68% dos casos) afirmou não ter dado baixa dos respectivos atos constitutivos na Junta Comercial, por causa, principalmente da esperança de reativar as atividades (37% das citações) e do custo elevado (25%).

7 QUANTO AOS RECURSOS INVESTIDOS E SUA ORIGEM.

O capital médio investido pela empresa extinta em ativo fixo (máquinas, equipamentos, mobiliário etc) foi da ordem de R\$ 17.782,00, representando a metade do valor encontrado para as empresas em atividade. Para capital de giro, o valor encontrado foi de R\$ 8.854,00, correspondendo a 1/3 das inversões da empresa ativa para compor as necessidades de capital de giro.

8 ATIVIDADE DESENVOLVIDA APÓS O FECHAMENTO DA EMPRESA.

Segundo os proprietários entrevistados, após o fechamento da empresa 29% passaram a exercer a atividade de autônomo, e 24% conseguiram um emprego. Atestando a característica do brasileiro em empreender, tem-se que 14% abriram outra empresa, quer seja motivado pela identificação de uma oportunidade de negócio quer por necessidade de complementar/gerar renda.

A pesquisa do SEBRAE (2005) revela os números mais recentes de um fenômeno endêmico no País: a mortalidade precoce da maioria das empresas, da ordem de 60% nos primeiros quatro anos de vida. Reduzir esse ritmo é um desafio a ser enfrentado principalmente pelo governo, em vista dos ônus incorridos por empreendedores e empregados. O estudo do Sebrae é amplo, incluindo dados coletados nas juntas comerciais estaduais sobre 5.727 empresas de todo o País, constituídas entre 2000 e 2002. De um total de 1,3 milhão de empresas abertas no triênio, 49,4% morreram com até dois anos de existência; 56,4%, com três; e 59,9%, com até quatro anos. Nada menos do que 772 mil empresas formadas desde 2000 já se encontravam fechadas no primeiro trimestre de 2004, com a destruição de 2,4 milhões de empregos e o desperdício de R\$ 19,8 bilhões em investimentos. A quase totalidade das que fecharam as portas (96%) é de microempresas (que faturam até R\$ 120 mil por ano). Embora cada uma delas empregue, em média, apenas 3,2 pessoas, aí incluídos, com frequência, os membros da família, o conjunto responde por 2/3 dos empregos criados. O desaparecimento em grande escala das novas empresas ocorre também no exterior. Mas, no Brasil, o empreendedorismo é muito desenvolvido e, a cada ano, nascem 470 mil negócios. O problema é que, em grande parte, não se trata de empreendedorismo por vocação, mas por necessidade. Morte de microempresas jovens acontece em todo o mundo, mas nos países desenvolvidos essa taxa varia entre 20% e 40%, no máximo. Entre as razões para a morte prematura das empresas estão a falta de capital de giro e o elevado endividamento, além da inadequação do ponto comercial. Uma agravante é a instabilidade econômica: para crescer, as empresas dependem da capitalização interna (gerada pelo negócio) ou do endividamento. Em fases de recessão, torna-se difícil pagar as dívidas assumidas para expandir o negócio quando a economia cresce. E a capitalização é dificultada pelo prazo curto de recolhimento dos tributos. O problema mais difícil a ser superado é a insuficiência gerencial. Muitos decidem tornar-se empreendedores ao receber uma indenização, sem conhecer o negócio onde aplicam seu capital. Para estes, é fundamental o trabalho educativo desenvolvido por órgãos de estímulo ao empreendedorismo, como o Sebrae. O governo deve

facilitar tanto a abertura como o fechamento de empresas, reduzindo prazos e exigências das burocracias federal, estadual e municipal. Mas a mortalidade das empresas continuará alta, até que maior número de novos empreendedores conheçam melhor o negócio que estão abrindo (BOLETIM MAZZOLLI, 2004).

9 A NECESSIDADE DOS SERVIÇOS DE UM CONTADOR.

Para se manter uma empresa saudável e evitar a mortalidade precoce da mesma não basta seguir os passos legais, quando da sua abertura, e ser um empresário ativo, bem intencionado e cheio de idéias. É essencial que um especialista em contabilidade esteja inteirado sobre todas as medidas financeiras do empreendimento. Desde a fundação da empresa já é necessária a presença de um contador. A contabilidade é fundamental para que se possa montar a base do empreendimento, qual seja, sua estrutura patrimonial, econômica e financeira, que são o ativo, o passivo, as receitas e despesas do empreendimento. Após essa fase, os empresários devem recorrer a um profissional de contabilidade sempre que o negócio estiver com problemas relacionados às áreas financeira e patrimonial. Pode ser desde o caso de prejuízo até o caso de o proprietário precisar de ajuda para saber em quanto pode ampliar sua empresa com o capital de giro que possui. Mas a orientação mais importante é a recebida no momento da formação da estrutural patrimonial. As pequenas empresas morrem prematuramente porque não procuram ajuda nesse instante. De qualquer forma, o empresário sempre deve ter por perto um contador que possa verificar os problemas financeiros e encontrar a solução adequada. Por exemplo: se o empresário não consegue pagar os compromissos em dia ou se seu capital de giro está desestruturado em relação à quantidade de vendas, o contabilista deve analisar a estrutura patrimonial e descobrir os motivos, o ideal é que o contador seja responsável pelas rotinas de quatro departamentos (D`AGOSTIM, 2003):

- a) Pessoal, em que cuidará, por exemplo, da elaboração da folha de pagamento e dos recolhimentos de INSS e Fundo de Garantia;
- b) Fiscal, sobre o qual deverá, por exemplo, manter um de registro das saídas e entradas de mercadorias e outro de prestação de serviços;
- c) Processamento Contábil, no qual reunirá os documentos que possuem valor monetário e os transformará em informações contábeis para fazer o balanço;
- d) Consultoria Empresarial, em que deverá fazer uma análise permanente de toda a estrutura da empresa para detectar quando algo sai da normalidade (D`AGOSTIM, 2003).

Ainda além destes quatro setores, as empresas devem possuir um livro-caixa. Algumas trocam o departamento contábil pelo livro-caixa, enquanto outras mantêm os quatro, mas não fazem o livro.

“Quem faz apenas o livro (que é apenas uma relação de pagamentos e recebimentos) não tem como extrair um balanço de suas atividades. E, no balanço, é necessário estar especificado quais contas são permanentes, quais pertencem ao ativo, quais ao passivo, quais às despesas, quais às receitas” (D’AGOSTIM, 2003).

O contrato de prestação de serviços deve determinar que o contador ou o escritório contratado fará tanto o livro-caixa como o balanço. Esta medida é necessária porque mais de 90% dos escritórios de contabilidade que prestam serviços às microempresas não fazem o processamento, ou seja, o balanço, com o objetivo de reduzir seus gastos. Mas se ele não é feito, além de haver dificuldade de realizar análises e descobrir onde estão os eventuais problemas, os concedentes de crédito têm dificuldade de aprovar algum investimento porque não conhecem os detalhes contábeis, uma boa solução é que as empresas façam um livro-caixa rudimentar e, depois, transfiram para o contador as informações. Dependendo do tamanho do empreendimento, pode ou não ser necessária a presença de um profissional de contabilidade no quadro de funcionários. No caso das pequenas e microempresas, é comum a contratação de um escritório de contabilidade ou de um profissional liberal esporadicamente.

“O melhor é ter um escritório fixo. Muitas empresas não têm porque acreditam que é muito caro e não vale a pena. Então, quando têm problemas, recorrem a um profissional liberal. Mas isso, além de contribuir para o fechamento precoce do negócio, ao contrário do que se imagina, pode trazer mais gastos, pois todos os meses as empresas devem prestar informações contábeis aos órgãos públicos” (D’AGOSTIM, 2003).

A melhor forma de escolher um contador ou escritório é seguir boas indicações. O Conselho Federal de Contabilidade pode, além de indicar um, baseando-se em seus antigos trabalhos, fiscalizá-lo. E é importante solicitar essa fiscalização.

De qualquer forma, quando surge algum problema, o empresário não é responsabilizado sozinho. Legalmente, o contador responde pelas informações tornadas públicas, pelo balanço que assinou. Também todo futuro empresário deve fazer um curso de curta duração sobre os direitos e deveres que passará a ter para que possa adquirir noção do que significa criar uma outra pessoa. A grande maioria dos microempresários não têm idéia da responsabilidade que isto significa, o que é um problema porque, como dissolver uma

empresa é muito complicado, a maioria acaba abandonando e pagando multas enormes. Estes cursos podem ser feitos no Sebrae ou em sindicatos de contadores. O departamento pessoal poderia ser feito pelo próprio empresário, mas não compensa. Existem tantas coisas que devem ser feitas para prestar contas aos órgãos, que acabarão atrapalhando nas demais responsabilidades.

10 INCUBADORAS DE EMPRESAS.

O número de empresas criadas com base em incubadoras tem tido, no Brasil, um aumento de mais de 10% a cada ano (COMCIÊNCIA, 2004). Apesar disso, os analistas continuam apontando uma baixa natalidade de empresas e um alto índice de mortalidade (COMCIÊNCIA, 2004). Isso pode ser atribuído a uma grande deficiência na fase de criação das empresas, a falta de um suporte adequado para ajudar o planejamento e a estruturação do negócio. Não há no Brasil uma cultura de planejamento de negócio (FIATES, 2004), o que existe em outros países desde a educação básica. Além disso, não dispomos também de um processo fácil e permanente de capacitação de pessoas voltadas ao planejamento e estruturação de negócios.

Por último, há a questão da burocracia no país para formalizar um novo negócio. Não é um processo simples, principalmente para uma pessoa sem experiência anterior ou administrativa. E isso ocorre com pessoas de todos os níveis sociais e de escolaridade. Quando se trata de um pesquisador, por exemplo, que passou a vida toda trabalhando em universidades, em laboratórios, trata-se de uma área completamente desconhecida. Esse é o conjunto de entraves na fase de criação.

Na fase de consolidação da empresa, o que se tem comprovado é que as empresas têm dificuldade de entender e escolher bem o nicho de mercado em que vão atuar e, se não vendem, não permanecem nesse mercado (FIATES, 2004). O problema de crédito também é sério. Dificilmente uma empresa é planejada adequadamente, prevendo as adversidades que poderão surgir e que vão demandar capital de giro, capital de reserva etc., e por falta disso acaba tendo dificuldades para se manter. Outro obstáculo é o acesso ao conhecimento, sobre gestão, tecnologia, marketing, o que, ao longo dos últimos anos, tem sido tratado por entidades como o Sebrae e associações comerciais. Mas ainda é grande o número de empreendedores que não procuram esses serviços e não têm conhecimentos sobre administração de empresa, implementação de negócio, o que se constitui em uma das causas

de falência. Hoje, segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE (SEBRAE, 2005), divulgada em agosto deste ano, 50% das pequenas empresas morrem ao final de dois anos e 60%, ao final de quatro anos.

Mas o índice de mortalidade das empresas incubadas é baixíssimo: cerca de 20% entre empresas incubadas e graduadas que, comparados com os 50% de mortalidade geral, é baixo; e 10% de mortalidade das empresas já graduadas. Ou seja, se considerarmos que o objetivo de uma incubadora é preparar a empresa para o mercado, das empresas que passam pela incubadora, de cada dez apenas uma não consegue sobreviver no mercado, o que é um índice baixíssimo. A incubação de empresas é, então, uma forma de minimizar esses problemas, pelo menos na fase inicial, de criação da pequena empresa. Mas ainda assim o índice de natalidade é pequeno.

A criação de empresas é algo que precisa ser avançado progressivamente, para garantir que as incubadoras tenham um papel cada vez mais importante. Há também um sistema de associação, como já é feito por algumas incubadoras, como o Centro Incubador de Empresas Tecnológicas (CIETEC), em São Paulo. A incubadora tem resolvido muito bem esse problema da criação da empresa, na medida em que dá suporte à estruturação do negócio e faz uma boa avaliação do plano de negócio. É isso que ela faz para as empresas que entram na incubadora, podendo perfeitamente fazer para outras empresas que já estão no mercado, num Arranjo Produtivo Local (APL), que é uma forma de ampliar a atuação das incubadoras para fazer com que elas se tornem cada vez mais relevantes.

Investimentos do Estado nas empresas é fundamental, principalmente porque integram o setor acadêmico, universidades e laboratórios e o setor produtivo. Essas empresas representam o mercado e são elas que colocarão o produto no mercado.

Na medida em que incubadoras já estabelecidas em diversos lugares do Brasil colocam à disposição conhecimentos, práticas e metodologias na área, facilita-se a implantação de novas incubadoras em regiões mais isoladas. Além disso, existem algumas ações dos parceiros e das entidades de fomento no sentido de estabelecer valores mínimos a serem aplicados, por exemplo, nas regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste. Isso tende a gerar o surgimento de programas de incubadoras em todos os estados do Brasil, o que não existia há algum tempo.

11 VIDA CURTA PARA AS PEQUENAS E MICROEMPRESAS BRASILEIRAS.

Corporações que buscam perpetuação no mercado devem estar atentas aos benefícios das medidas estratégicas a cada ano, cerca de 470 mil novas empresas são abertas no país, de acordo com os registros das juntas comerciais (CENTRAL, 2005). No entanto muitas delas não ultrapassam a barreira do segundo, terceiro ou quarto ano de vida. De acordo com dados acima de pesquisa divulgados pelo SEBRAE (CENTRAL, 2005), além da alta mortalidade das empresas no Brasil, a pesquisa revela que as causas estão fortemente relacionadas com as falhas gerenciais na condução dos negócios. Essas falhas de falta de planejamento na abertura do negócio levam o empresário a não avaliar de forma correta dados importantes para o sucesso do empreendimento, a taxa de mortalidade empresarial atinge 96% das pequenas e microempresas brasileiras, segundo dados do Sebrae. Isso acontece porque a maioria dos empresários não está preparada para administrar uma empresa. Muitos líderes não planejam suas ações como deveriam. É comum eles rabiscarem metas e prazos em qualquer pedaço de papel; o planejamento estratégico é um importante instrumento de gestão para as organizações. É por meio dele que o gestor e a equipe estabelecem os parâmetros que vão direcionar a estruturação da empresa, a condução da liderança, assim como o controle das atividades. O objetivo do planejamento é fornecer aos gestores e às equipes uma ferramenta que os munície de informações para a tomada de decisão ágil e correta, ajudando-os a atuar de forma pró-ativa, antecipando-se às mudanças que ocorrem no mercado e segmento nos quais atuam (MOTA, 2005). Uma empresa só é capaz de superar em desempenho a sua concorrência se conseguir preservar uma diferença considerável. Essa diferença se dá a partir de um planejamento estratégico bem elaborado, que é uma poderosa ferramenta para a construção e consolidação da imagem da empresa. Isso abrange a avaliação do mercado e da concorrência, o diagnóstico do posicionamento da marca e a definição de estratégias que combinem diferentes meios de comunicação interna e externa (PORTER, apud MOTA, 2005). Esse é o fundamento que norteia as empresas que buscam a excelência do desempenho da sua gestão. As ações passam para o desenvolvimento de planos necessários à implementação rápida, no caso de uma ocorrência prejudicial. É mais que um simples Plano B. Hoje, fala-se em planejamento estratégico como um instrumento vital para a condução dos negócios.

12 A NECESSIDADE FAZ O PEQUENO EMPRESÁRIO.

Sem conseguir emprego no mercado de trabalho, brasileiros abrem seus próprios negócios, para sobreviver. O brasileiro é um dos povos mais empreendedores do mundo. O Brasil ocupou no ano passado a sétima posição no ranking de empreendedorismo entre 34 países. Segundo a pesquisa divulgada pelo Sebrae, dos brasileiros com idades entre 18 e 24 anos, 13,5% abriram um negócio. Na média mundial, essas pessoas correspondem a menos de 10%. O país passou do sexto lugar em 2003 para a posição atual, mas a mudança se deve a uma ampliação no número de países pesquisados que passou de (31 para 34) e não a uma redução no volume de brasileiros interessados em abrir um negócio próprio. A taxa tem-se mantido em torno de 13% nos últimos anos.

A motivação dos empreendedores é que diferencia o país. No Brasil, quase metade (46%) das pessoas abrem um negócio por necessidade. Sem conseguir uma outra colocação no mercado de trabalho, os brasileiros buscam formas de sobreviver. Na média mundial, 72% dos negócios são abertos por oportunidade, ou seja, as pessoas encontram em um nicho de mercado a possibilidade de inovar e resolvem iniciar um empreendimento. Normalmente, nos países de baixa renda, metade dos empreendedores começa por necessidade. Nos países ricos eles são menos de 10%. Com a busca pela sobrevivência como principal causa para empreender, os negócios em grande parte acabam prematuramente. Cerca de 50% das empresas morrem nos dois primeiros anos de vida.

Quem abre por necessidade é porque não consegue fazer coisa melhor. Montar uma banca de lanches e refrigerantes foi a alternativa adotada pelo brasiliense Januário Pinheiro da Silva, 44 anos, depois de mais de um ano desempregado. Cansado de procurar emprego nos dois ramos em que atuou, construção civil e vigilância, ele resolveu ter seu próprio negócio. Foi a saída para garantir o sustento da família, composta pela esposa e três filhos. A instabilidade é um ponto negativo, mas tem vantagens, como o contato com o público e possibilidade de fazer seu próprio horário. Por mês, Januário tira em torno de R\$ 800,00 pouco mais de três salários mínimos. Assim como ele, 89% dos empreendedores por necessidade vivem com menos de seis salários mínimos por mês. Os empresários por oportunidade acabam ganhando melhor: 26% vivem com uma renda mensal acima de seis salários mínimos, ou R\$ 1.560,00. Quem abre negócio por necessidade sai em desvantagem, porque atua em segmentos tradicionais, com grande concorrência, possui tecnologia pouco inovadora e não tem muito capital para investir (FLORES, 2005).

O custo do dinheiro é muito alto no Brasil, e o capital é praticamente inacessível, por causa a burocracia e das exigências de garantias. Os empreendedores por necessidade encontram muita dificuldade de adicionar valor aos seus negócios. Outra mudança importante, a longo prazo, seria a valorização do empreendedorismo no sistema educacional. A disseminação seria demorada, mas com grande eficácia, segundo especialistas. No Brasil, estuda-se bastante para se conseguir um bom emprego e não para abrir um negócio; a escola brasileira é quase uma fábrica de reproduzir conhecimento, e não de desenvolver no aluno uma atitude de pessoa ousada, empreendedora. Uma maior alfabetização do brasileiro também seria importante para melhorar o perfil do empreendedor. Dados da pesquisa demonstram que quanto maior a escolaridade do empresário, maiores as chances de expansão do negócio. Todo negócio começa pequeno, uma microempresa, mas um empreendedor com bom nível de instrução não se satisfaz com isso. Ele busca soluções e estratégias para crescer. Segundo dados da (Fipe: Fundação Instituto de Pesquisas (USP)), entidade ligada à Universidade de São Paulo (USP), que realiza pesquisas na área econômica, sete em cada dez empresas morrem antes de completar o quinto ano de vida. Diferentemente do que muita gente imagina, a principal causa do alto índice de mortalidade empresarial, de acordo com os especialistas, é o despreparo dos próprios empreendedores.

Segundo um levantamento feito pelo Sebrae-SP em parceria com a Fipe, que acompanhou a trajetória de 1.750 pequenas empresas entre 1995 e 1999, 54% dos empreendedores não procuram saber previamente quem serão seus futuros consumidores. Quem não sabe gerenciar morre mesmo. A mesma pesquisa revela também que 30% dos empresários tiveram que fechar as portas por absoluta falta de consumidores. Muitas vezes, o candidato a empresário subestima a importância de estudar detalhadamente o ramo no qual pretende atuar; se ele não sabe quem será seu cliente, não saberá também se o que tem para vender vai interessar a ele. Claro que o ambiente econômico do país, que estimula a especulação financeira em detrimento da produção, e os obstáculos legais e tributários que uma pequena empresa encontra em sua trajetória, dificultam e muito a vida de qualquer um, seja um lambari, seja um tubarão. Mas, se o cenário é o mesmo para todos, como é possível que alguns fiquem pelo caminho, enquanto outros conquistam a vitória? A conjuntura econômica é mais uma desculpa para o fracasso do que uma causa real. Por razões óbvias, é difícil encontrar quem reconheça sua responsabilidade pelas dificuldades por que passa sua empresa. É assim não apenas no mundo dos negócios, como também na vida pessoal. É sempre mais fácil culpar os outros pelos nossos problemas. Mas quem adota outra postura e

procura superar os obstáculos, olhando para dentro de si mesmo ou de sua empresa, ao invés de olhar para fora, sabe que, cedo ou tarde, será recompensado.

CONCLUSÕES

Com base no que a pesquisa de campo realizada pelo SEBRAE revela, os números mais recentes de um fenômeno endêmico no País é a mortalidade precoce da maioria das micro e pequenas empresas. Basicamente, as causas do fracasso apresentadas na pesquisa referida estão relacionadas principalmente com as **falhas no planejamento inicial** ou, até mesmo, a ausência de planejamento e, ainda, **a falta de conhecimentos gerenciais**.

As possíveis soluções aqui apresentadas não são milagrosas e sim projetos que se bem executados têm grande possibilidade de facilitar em muito a vida dos pequenos e micro empresários.

Se todo futuro empresário fizer um curso, mesmo que de curta duração, sobre os direitos e deveres que passará a ter ao abrir uma empresa e, ao abri-la, tiver a assessoria de um bom contador, de um bom administrador e, acesso a uma incubadora, a probabilidade de sucesso será muito grande, ainda mais se for um negócio de oportunidade e não de necessidade.

Em síntese, o planejamento estratégico, aliado ao conhecimento gerencial, faz toda a diferença em um mercado competitivo e de economia instável.

REFERÊNCIAS.

BOLETIM MAZZOLLI. (2004). **Um imposto com fome de Leão**. Disponível na Internet: <http://www.mazzolli.com.br/noticias/detalhes.asp?index=83>. Acesso em 17 outubro 2007.

CENTRAL Press. **Vida curta para micro e pequenas empresas brasileiras**. Disponível na Internet: <http://www.centralpress.com.br/site/release.asp?r=866>>. Acesso em 15 outubro 2007.

COMCIÊNCIA. (2004). **O número de empresas criadas a partir de incubadoras**. Disponível na internet: <http://www.comciencia.br/200411/noticias/5/incubadoras.htm>>. Acesso em 20 outubro 2007

D'AGOSTIM, Salézio. (2003). **Uma das maiores causas da mortalidade precoce de empresas é a falta de um contador**. Disponível na internet: <http://www.universiabrasil.net>>. Acesso em 20 outubro 2007.

FIATES, José Eduardo. (2004). **Incubadoras de empresas avançam no Brasil, mas ainda há obstáculos**. Disponível na Internet: <http://www.comciencia.br/200411/noticias/5/incubadoras.htm>>. Acesso em 20 outubro 2007.

FLORES, Mariana. **Notícias para MPE's**. Disponível na Internet: http://www.sebrae-sc.com.br/noticias/mostrar_materia.asp?cd_noticia=9282>. Acesso em 30 outubro 2007.

GIL, Antônio Carlos. (1946). **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1991.

MARCONI, M. de A. **Técnicas de pesquisa: planejamento e execução de pesquisas, amostras e técnicas, elaboração, análise e interpretação de dados**. São Paulo: Atlas, 1990.

MOTA, Edmarson. **In: CENTRAL Press. Vida curta para micro e pequenas empresas brasileiras**. Disponível na Internet: <http://www.centralpress.com.br/site/release.asp?r=866>. Acesso em 15 outubro 2007.

SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Disponível na internet: http://www.sebrae.com.br/br/mortalidade_empresas/resumoexecutivo.asp>. Acesso em 15 outubro 2007.