

Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003–2005

Brasília – agosto/2007

No primeiro semestre de 2007 o Sebrae realizou a pesquisa nacional para a avaliação das taxas de sobrevivência e de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras, bem como para apurar quais os seus fatores condicionantes.

A amostra foi de 14.181 empresas entrevistadas entre 25 de abril a 30 de junho de 2007, para apurar as taxas de sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas (MPE). Para as que formalmente se constituíram nos anos de 2003 e 2004 a representatividade é nos níveis nacional e regional, e as de 2005, com amostras representativas, nos níveis de país, regiões geográficas e Unidades da Federação (vide tabela 1).

No cálculo das amostras, em cada um dos estados, utilizou-se a distribuição por porte e setor de atividade econômica, com um intervalo de confiança de 95%. As amostras foram calculadas com base em dados cadastrais da Relação Anual de Informações Sociais (Rais), do Cadastro Central de Empresas do IBGE (Cempre), do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) da Secretaria da Receita Federal e das Juntas Comerciais Estaduais.

Tabela 1. Amostra da Pesquisa

REGIÃO / UF	Microempresa				Pequena empresa				TOTAL
	ME	Indústria	Comércio	Serviços	PE	Indústria	Comércio	Serviços	
TOTAL	13.386	1.618	6.801	4.967	795	131	319	345	14.181
Sul	1.890	228	961	701	112	18	43	51	2.002
SC	549	67	280	202	33	6	13	14	582

A margem de erro dos dados para as empresas ativas foi de 2,2% em média (2.84%, 2.70%, 1.07%, respectivamente para 2003 2004 2005), de 3,29% para as empresas extintas (3.65%, 4.04%, e 2.18% também respectivamente).

Taxas de sobrevivência e mortalidade consolidadas para o Brasil

As tabelas 4 e 5 mostram os números referentes à taxa de sobrevivência e mortalidade das MPEs brasileiras segundo dados da pesquisa SEBRAE (2007).

Tabela 2 - Taxas de sobrevivência

Anos de existência das empresas	Ano de constituição (Triênio 2002-2000)	Taxa de sobrevivência (A)	Ano de constituição (Triênio 2005-2003)	Taxa de sobrevivência (B)	Varição da taxa de sobrevivência
Até 2 anos	2002	50,6%	2005	78,0%	+27,4%
Até 3 anos	2001	43,6%	2004	68,7%	+25,1%
Até 4 anos	2000	40,1%	2003	64,1%	+24,0%

Tabela 3 - Taxas de mortalidade

Anos de existência das empresas	Ano de constituição (Triênio 2002-2000)	Taxa de mortalidade (A)	Ano de constituição (Triênio 2005-2003)	Taxa de mortalidade (B)	Varição da taxa de mortalidade
Até 2 anos	2002	49,4%	2005	22,0%	- 27,4%
Até 3 anos	2001	56,4%	2004	31,3%	-25,1%
Até 4 anos	2000	59,9%	2003	35,9%	-24,0%

O percentual de empresas de pequeno porte que sobrevive pelo menos dois anos passou de 50,6% em 2002 para 78% em 2005, ou seja, 27,4% a mais de MPE permanecem em atividade.

Pode-se atribuir esse resultado a dois importantes fatores: a maior qualidade empresarial e a melhoria do ambiente econômico.

Os empresários estão mais bem qualificados e com experiência, obtida, em sua maioria, em empresas privadas. Apresentam-se mais bem preparados para enfrentar os desafios do mercado, quando se observa que o percentual de empresários que identificou uma oportunidade de negócio cresceu de 15% no triênio passado para expressivos 43% em 2005.

No que refere à taxa de sobrevivência das MPEs constituídas em 2005, em Santa Catarina o percentual foi de 75,9, enquanto que a média brasileira foi de 78%. Já a taxa estadual de mortalidade de MPE constituídas em 2005 foi de 24,1% em Santa Catarina e 22% no Brasil.

A pesquisa revelou que mais de 60% das empresas, ativas ou extintas, continuam sendo gerenciadas por pessoas do sexo masculino. Das empresas ativas, 1/3 é gerenciada por mulheres.

Os empresários, de ambos os sexos, apresentam idade média de 38 anos, 79% deles com curso superior completo ou incompleto, 51% com experiência anterior em empresa privada, 60% com algum conhecimento do ramo de negócio, ou seja, estão mais bem preparados para enfrentar os desafios do mercado.

Sessenta por cento dos empresários constituíram suas empresas, motivados pelo desejo de ter o próprio negócio.

Dedicar-se integralmente ao negócio é fator importante para sua boa gestão e seu andamento, por exemplo, para 70% dos empresários das empresas ativas a remuneração no primeiro ano de atividade da empresa foi a única fonte de remuneração obtida, enquanto 42% em média dos empresários das empresas extintas possuíam outra fonte de remuneração, ou seja, não se dedicaram exclusivamente à empresa.

Cada vez mais essas empresas geram postos de trabalhos, de 81% em 2003 para 94% em 2005, empregando, em média, cerca de cinco trabalhadores com carteira assinada.

No tocante ao faturamento bruto anual, a maioria das empresas faturou até R\$ 60 mil, com predominância daquelas que encerraram suas atividades. Cerca de 80% das empresas ativas faturaram até R\$ 360 mil.

Mais da metade dos empresários vem buscando assessoria e/ou auxílio para o gerenciamento da sua empresa, enquanto 45% não buscaram nenhuma ajuda. Os contadores continuam sendo procurados por significativa parcela desses empresários, cerca de 40%. Já as empresas de consultoria/consultores que foram demandados no triênio passado por cerca de 20% dos empresários, neste triênio foram por apenas 4%.

Inversamente ao ocorrido com as empresas de consultoria, o Sebrae passou a ser demandado por 20% dos empresários neste triênio 2003-2005, contra cerca de 4% no período 2000-2002.

Dentre as políticas de apoio consideradas as mais necessárias às MPE, crédito preferencial (juros e prazos) foi a mais assinalada pelos empresários no triênio anterior e permaneceu com assinalações, em média, na faixa de 65%. O tratamento tributário diferenciado, nesta edição, passou a ser considerado a política mais premente para os empresários de cerca de 70% das empresas ativas e extintas.

Programa de treinamento de pessoal passou a ser uma forte preocupação do empresariado – cerca de 40% dos executivos das empresas ativas, nestes últimos anos, afirmaram ser esta uma política necessária, uma vez que pessoal mais bem capacitado aumenta a competitividade da empresa.

As áreas financeira e de organização empresarial e o conhecimento da área em que atua são as assessorias mais assinaladas como úteis para enfrentar as dificuldades das empresas, tanto para as empresas ativas como para as extintas.

Para o melhor entendimento, esses fatores de sucesso apontados pelos empresários foram agrupados segundo três categorias comuns: 1) habilidades gerenciais; 2) capacidade empreendedora; 3) logística operacional.

1 - Os dois fatores que integram as chamadas **habilidades gerenciais** refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado em que atua e a competência para bem conduzir seu negócio. Para os empresários das empresas ativas, é necessário ter *bom conhecimento do mercado em que atua*, o que pode ser traduzido como, por exemplo, conhecer sua clientela potencial, seus hábitos e costumes, a fim de identificar os produtos que ela deseja adquirir, bem como as melhores fontes para a aquisição de produtos e/ou insumos para a manutenção de seu estoque, dentre outros. Para os empresários das empresas extintas, a *boa estratégia de vendas* é o fator mais importante, ou seja, ter conhecimento sobre a melhor forma de disponibilizar os produtos e serviços à venda, envolvendo questões como: definição de preço de comercialização compatível com o perfil do mercado em que atua, estratégias de promoções das mercadorias e serviços, *marketing*, etc.

2 - No grupo de atributos que destacam a criatividade, a perseverança e a coragem de assumir riscos no negócio, que integram a **capacidade empreendedora**, temos as habilidades que são natas ao indivíduo, porém podem ser aprimoradas com novos conhecimentos e técnicas de liderança e de gestão. Para os empresários das empresas ativas e extintas, os

fatores *persistência e perseverança e criatividade* foram os mais destacados.

3 – O conjunto de fatores da **logística operacional** fornece as bases para a criação, a sustentação e o crescimento da atividade empresarial e representa a capacidade do empresário de utilizar de forma eficiente os fatores de produção, tais como: o capital, o trabalho especializado, recursos tecnológicos disponíveis, reunindo-os na atividade produtiva ou comercial da empresa para a obtenção dos melhores resultados.

A escolha de um bom administrador e o uso de capital próprio foram os mais citados pelas empresas extintas como fatores – não observados – que contribuíram para o não sucesso deste estrato de empresas.

Em suma, para esses empresários, o alcance de bons resultados está alicerçado em ter bom conhecimento do mercado em que atua; boa estratégia de vendas; persistência, perseverança e criatividade; bom administrador e buscar o uso de capital próprio. É imperioso, para a boa condução do negócio, deter conhecimento das áreas de planejamento, organização empresarial, vendas e recursos humanos.

Dificuldades no gerenciamento e Razões para o fechamento da empresa

A carga tributária elevada é o fator assinalado que mais impacta as empresas. Para 71% dos empresários, das empresas ativas, o bloco de políticas públicas e arcabouço legal é uma das maiores dificuldades no gerenciamento da empresa, seguido de causas econômicas e conjunturais, assinalado por cerca de 70%.

Já para os empresários das empresas extintas (68% deles), a principal razão para o fechamento da empresa está centrada no bloco de falhas gerenciais, destacando-se: *ponto/local inadequado, falta de conhecimentos gerenciais e desconhecimento do mercado*, seguida de causas econômicas.

Fator crucial para as empresas é a dificuldade encontrada no acesso ao mercado, principalmente nos quesitos propaganda inadequada; formação inadequada dos preços dos produtos/ serviços; informações de mercado e logística deficiente, caracterizando a falta de planejamento dos empresários.