

Mortalidade de pequenas empresas: uma análise financeira e econômica

Evandir Megliorini

Antonio Carlos C. Roxo Da Motta

Resumo:

Este artigo discute problemas econômicos e financeiros relacionados à mortalidade de pequenas empresas. Subsidia o desenvolvimento do artigo, conceitos básicos de risco e retorno, incerteza e custo de oportunidade. Auxilia a discussão, considerações pertinentes ao capital empregado na constituição dessas empresas e ao mercado de concorrência em que atuam. Considera-se que tais conceitos não são plenamente observados pelos empreendedores quando decidem pela abertura de uma pequena empresa e que a remuneração exigida não é compatível com o volume de capital empregado aliado à escolha do mercado de concorrência, geralmente de baixo risco com baixo retorno. Conclui-se que empresas nascidas nestas condições possuem alto grau de possibilidade de integrar as estatísticas de mortalidade.

Área temática: *Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas*

Mortalidade de pequenas empresas: uma análise financeira e econômica

Evandir Megliorini (UNIMONTE – Centro Universitário Monte Serrat – Brasil)
e.megliorini@itelefonica.com.br

Antonio Carlos C. Roxo da Motta (UNIFIEO – Centro Universitário FIEO – Brasil)
familiaroxo@terra.com.br

Resumo

Este artigo discute problemas econômicos e financeiros relacionados à mortalidade de pequenas empresas. Subsidia o desenvolvimento do artigo, conceitos básicos de risco e retorno, incerteza e custo de oportunidade. Auxilia a discussão, considerações pertinentes ao capital empregado na constituição dessas empresas e ao mercado de concorrência em que atuam. Considera-se que tais conceitos não são plenamente observados pelos empreendedores quando decidem pela abertura de uma pequena empresa e que a remuneração exigida não é compatível com o volume de capital empregado aliado à escolha do mercado de concorrência, geralmente de baixo risco com baixo retorno. Conclui-se que empresas nascidas nestas condições possuem alto grau de possibilidade de integrar as estatísticas de mortalidade.

Palavras-chave: Pequenas empresas, Risco e retorno, Custo de oportunidade.

Área Temática: Gestão de Custos para Micros, Pequenas e Médias Empresas

1. Introdução

Ser dono do próprio negócio parece ser o sonho de grande parcela da população brasileira. São vários os motivos que levam as pessoas a se tornarem empreendedores, entre eles: realização pessoal por ser dono do próprio negócio, colocar em prática as habilidades profissionais adquiridas, identificação de uma oportunidade, necessidade de melhorar de vida, aplicar seu tempo de maneira mais prazerosa e estar desempregado.

O SEBRAE-SP (2004, p. 23) mostra que 47% das pessoas antes de abrirem seu próprio negócio estavam empregadas. Na busca desse sonho, verifica-se conforme o SEBRAE (2004, p. 42), que há até aqueles que vêm nos programas de demissão voluntária das empresas em que trabalham, um motivo para constituir ou participar de uma empresa.

Como o custo de oportunidade do empreendedor é baixo, devido, principalmente à inexistência de alternativas outras, se sujeita a ganhar pouco. Em particular, quando há desemprego acentuado e estrutural – e é o caso do Brasil já há longo tempo – o empreendimento vem a ser a única alternativa de emprego ou a de ter uma atividade e não ficar inativo.

Para isso, levantam economias acumuladas por toda uma vida e, quando se desligam de uma empresa para empreender, se somam a estas economias os valores recebidos com a rescisão do contrato de trabalho – aviso prévio, férias, fundo de garantia, etc.

Decidido a investir, o empreendedor irá deparar-se, inicialmente, com a identificação de uma oportunidade. Em qual tipo de negócio investir? Um negócio que utilize as habilidades

profissionais adquiridas, percorrer o mesmo caminho de outra empresa de sucesso, suprir uma necessidade detectada junto aos consumidores, etc.

Contribui para esse processo sua disposição em assumir riscos. No entanto, nem todas as pessoas têm a mesma disposição ao risco, de modo que há quem busque identificar oportunidades de risco e outros sem risco.

Por certo qualquer que seja o tipo de negócio escolhido estará sujeito a riscos em menor ou maior grau. Há aqueles negócios de baixo risco que proporcionam baixos lucros e sem muitas perspectivas de crescimento. Negócios como esses são comuns no mercado de concorrência pura ou perfeita, não havendo barreiras de entradas e nem barreiras de saídas, de modo que não demandam conhecimentos especializados nem grandes investimentos.

Caso um desses negócios tenha sucesso, avalia Degen (1989, p. 69), imediatamente outros empreendedores, atraídos por esse sucesso, iniciam negócios semelhantes. Conforme o autor, ao perdurar essa atração, novos empreendedores são atraídos até que a oferta exceda a demanda, reduzindo a lucratividade ao mínimo.

Por outro lado, há negócios com grande potencial de crescimento e lucros, que, geralmente, têm barreiras de entradas e de saídas, exigindo conhecimentos especializados e substancial capital para iniciar, sustentar o crescimento e para sair.

Qualquer que seja o tipo de negócio, alerta Previdelli (1995, p. 179), “pressupõe a quantificação do volume de Capital que será necessário investir para desenvolver a atividade pretendida”.

A esse respeito, Chiavenato (1995, p. 28) chama a atenção de que um dos aspectos mais importantes na constituição de uma empresa é a fixação do capital mínimo e indispensável para iniciá-la. Além do capital inicial, Chiavenato (1995, p. 109) acrescenta a necessidade de algum capital de giro.

A pesquisa do SEBRAE (2004, p. 38), nesse aspecto é reveladora, ao apontar entre as empresas extintas, que as principais dificuldades na condução das atividades e razões para o seu fechamento se deve a problemas com capital de giro (42%) e problemas financeiros (21%).

Para as empresas novas, salienta Resnik (1990, p. 185),

“As exigências de capital antes da abertura incluem os gastos óbvios, como instalações e equipamentos, benfeitorias do imóvel, e também aluguel e salários pré-operacionais; despesas legais, contábeis, de contrato e com arquitetos; despesas promocionais; e um fundo de contingência grande o suficiente para suprir os excessos [...]”

Para Chiavenato (1995, p. 29), a fixação do capital depende de alguns fatores, como o ramo de negócio a ser explorado, do produto ou serviço a ser ofertado e do mercado a ser atendido. Alerta ainda, que há produtos e serviços que proporcionam um retorno muito lento e a longo prazo, enquanto outros proporcionam uma lucratividade rápida.

Não raro, as economias acumuladas se revelam insuficientes, e o empreendedor recorre, para complementar seu capital inicial, a empréstimos junto a bancos, amigos, parentes, ou mesmo, valem-se de limites do cheque especial, etc. Além de conhecer a necessidade de capital, o empreendedor deve conhecer os riscos a que está sujeito, uma vez que a decisão não é tomada tendo total certeza em relação ao resultado que possa ser obtido.

Também, o empreendedor, mesmo que intuitivamente, deve considerar que o retorno a ser alcançado é proporcional ao montante aplicado associado ao tipo de investimento realizado. Neste caso, deve esperar baixos retornos em investimentos de baixo risco e, para investimentos de riscos maiores, retornos mais altos.

Assim, se investir em um tipo de negócio onde não haja barreiras de entrada ou que o montante de recursos investido seja baixo, deve-se esperar um retorno pequeno. Por outro lado, se os recursos são limitados, investir em um negócio de risco elevado, embora atrativo, requer certa dose de ousadia.

Para a abertura de uma empresa, o empreendedor deve realizar estudos de viabilidade relativamente à remuneração do seu investimento. No entanto, parece que esta condição não é plenamente satisfeita haja vista o elevado número de empresas que são abertas anualmente e o número de mortalidade. Tomando-se apenas o Estado de São Paulo, conforme SEBRAE-SP (2004, p. 19), entre o período de 1999 a 2001, o número de novas empresas registradas na JUCESP estava na ordem de 130.000 ao ano.

Em que pese o espírito empreendedor, o mercado é implacável com aqueles que não estejam preparados ou que não analisaram cuidadosamente os riscos, proporcionando elevada mortalidade de empresas. Isso pode ser observado em estatísticas publicadas sobre a mortalidade, entre elas, pelo SEBRAE-SP (2004, p. 18), a qual apresenta que de cada 100 empresas abertas, 31 delas não ultrapassam o primeiro ano de vida e 60 não conseguem atingir a barreira de cinco anos.

Considerando a relação risco e retorno para os investimentos e o volume limitado de capital que os empreendedores geralmente dispõem, questiona-se até que ponto o negócio já nasce com alto nível de possibilidade de integrar as estatísticas de mortalidade?

Neste sentido, o artigo discute que ao investir, o empreendedor deve considerar que o retorno que pode obter aplicando seus recursos em uma empresa deve ser compatível ao risco e ao volume de capital empregado. Para subsidiar a discussão, consideramos a relação risco e retorno e o custo de oportunidade do capital investido em um ambiente cercado de incertezas.

Não é objetivo deste artigo discutir aspectos relacionados ao papel que as pequenas empresas desempenham para a economia do país, nem tampouco discutir as causas freqüentemente encontradas na literatura sobre a mortalidade dessas empresas. Objetiva-se trazer à discussão que uma provável causa do elevado número de fracassos de empresas deve-se a não consideração desses conceitos financeiros e econômicos.

2. Importância do tema proposto

As pequenas empresas têm uma importância fundamental para o sistema sócio-econômico do país. O SEBRAE-SP, em sua página na Internet do dia 23 de março de 2005 (www.sebraesp.com.br), destacava que as micro e pequenas empresas na economia brasileira respondem por 99% das empresas, 67% das ocupações e 20% do PIB.

Apesar da importância destas empresas, o panorama de sobrevivência apresenta um índice elevado de mortalidade ainda nos primeiros anos de vida.

O relatório de pesquisa “Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil” (SEBRAE, 2004, p. 15-16) – pesquisa realizada no primeiro trimestre de 2004, que avaliou a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas brasileiras e os seus fatores causais referentes a empresas constituídas nos anos de 2000 a 2002 – aponta para este fenômeno do fracasso, em primeiro lugar, como causas, questões relacionadas a falhas gerenciais na condução dos negócios, entre elas, falta de capital de giro (descontrole do fluxo de caixa), problemas financeiros (endividamento), ponto inadequado e desconhecimentos gerenciais. Em segundo lugar encontram-se as causas conjunturais – falta de clientes, maus pagadores e recessão econômica do país.

Das empresas que encerraram suas atividades, aponta o relatório do SEBRAE (2004, p. 16-17), 96% compreendem microempresas, com um capital médio investido entre R\$ 25,7 mil a

R\$ 33,2 mil, sendo 74% de recursos próprios como origem do capital investido. Destas, apenas 6% situavam-se na faixa de faturamento acima de R\$ 120 mil/ano.

Conforme o SEBRAE-SP (1999, p. 35), a questão da mortalidade não pode ser atribuída a apenas um fator isoladamente, salientando que as chances de uma empresa encerrar suas atividades dependem de um conjunto de fatores, que combinados podem ampliar ou reduzir o risco de fechamento das empresas. Os fatores são apresentados no Quadro 1:

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

Quadro 1 – Fatores associados ao sucesso ou extinção de empresas

Fonte: Sebrae-SP (1999, p. 35)

Na literatura encontramos outros autores que apontam diferentes razões para o fracasso das pequenas empresas.

Degen (1989, p. 67-68) considera a falta de habilidades administrativas, financeiras, mercadológicas ou tecnológicas dos empreendedores, as quais se manifestam através de uma série de problemas, entre eles:

- Falta de experiência gerencial do empreendedor;
- Conhecimento inadequado do mercado;
- Insuficiência de disponibilidade de capital para iniciar o empreendimento;
- Localização errada;
- Capitalização excessiva em ativos fixos;
- Crescimento mal planejado.

Tachizawa e Faria (2002, p. 69) enumeram os principais motivos para a empresa ser fechada ou deixar de funcionar:

- Falta de capital de giro;
- Falta de crédito;
- Problemas financeiros;
- Maus pagadores;
- Falta de clientes;
- Concorrência muito forte;
- Instalações inadequadas;
- Ponto inadequado;
- Carga tributária elevada;
- Falta de mão-de-obra qualificada;
- Falta de conhecimentos gerenciais;
- Recessão econômica do país.

Chér (1990, p. 32-33) apresenta algumas causas que influenciam o fracasso da pequena empresa, entre elas:

- A falta de experiência anterior no ramo de negócio;
- A falta de conhecimento de instrumentos de administração;
- A falta de recursos e dificuldades na obtenção de créditos e financiamentos;
- A falta de profissionais bem qualificados, treinados e motivados;
- As burocracias legais;
- A imposição de preços por parte de grandes fornecedores e grandes clientes;
- Manutenção de maus pagadores na carteira de clientes;
- A não distinção entre empresa e empresário, havendo confusão entre os bens deste com os da empresa.

Pinheiro (1996, p. 9) aponta alguns fatores que restringem as oportunidades de participação das pequenas empresas na atividade econômica do país, entre eles:

- Opressão da grande empresa concentradora de capital e de tecnologia;
- As limitações naturais de mercado;
- A dificuldade de obtenção de recursos financeiros.

Observa-se, pelos fatores apontados acerca do insucesso das pequenas empresas, a ausência de um fator relacionado à combinação risco e retorno e também, ao custo de oportunidade do capital investido.

Nesse sentido, considera-se que o objeto de discussão do presente artigo é de grande importância e que deveria ser analisado pelo empreendedor quando da decisão do investimento, uma vez que não se pode esperar um retorno além daquele que o capital investido e o nível de risco a que se sujeitam, possa proporcionar.

O cenário de mortalidade dessas empresas permite-nos considerar que os empreendedores que não obtêm sucesso desconhecem o pressuposto básico de finanças acerca da rentabilidade do capital investido e, depois de iniciado o negócio, percebem que a remuneração não é capaz de satisfazer suas necessidades, passando a consumir o próprio capital da empresa.

A esse respeito, Degen (1989, p. 45) diz:

A lucratividade de um negócio deve remunerar o empreendedor pelo risco do empreendimento e, por isso, deve ser bem superior, por exemplo, a uma aplicação em caderneta de poupança, onde o risco é mínimo. Se o negócio considerado não tiver essa lucratividade superior, é preferível que o empreendedor aplique seu dinheiro no mercado financeiro e não desenvolva o empreendimento.

3. Risco e retorno e incerteza

Risco e retorno podem ser entendidos como a base que orienta as decisões racionais. Em geral, as pessoas apresentam um comportamento típico de aversão ao risco, porém, diante da aceitação do risco, exigem um retorno que seja adequado. Essa condição é própria do ser humano.

Assaf Neto (2003, p. 213) chama a atenção de que a postura de um investidor em relação ao risco é pessoal. Sendo assim, cada investidor tem suas preferências a respeito. A literatura de finanças, ao discorrer sobre as formas de minimizar o risco, considera a diversificação, ou seja, por meio de uma combinação de ativos em uma carteira é possível um risco menor que aquele calculado para um ativo individual. Assim, uma certa proporção do risco acaba sendo reduzida, podendo desaparecer com a diversificação.

Salienta-se que, mesmo com uma carteira diversificada, a redução do risco ocorre até um certo limite, sendo possível minimizar o risco, mas não eliminá-lo por completo, isto porque há componentes do risco que estão sempre presentes nas carteiras e decorrem de flutuações do sistema econômico como a taxa de juros, o nível de inflação, o processo político, etc. Este componente do risco é chamado de risco sistemático ou não-diversificável.

Por outro lado, a combinação de ativos com risco pode minimizar o denominado risco diversificável, os quais são atribuídos a eventos específicos da empresa, como a perda de um cliente importante, greves e outros que afetam um ativo individualmente.

O risco está associado à incerteza quanto ao retorno dos investimentos, ou seja, compreende a probabilidade de se obterem resultados diferentes daqueles esperados. Considere, para efeito de ilustração, que um investidor disponha de certa importância em dinheiro e resolva aplicar em um título oferecido pelo gerente do banco com uma remuneração de 1,5% por 30 dias. O investidor desconsidera qualquer possibilidade de inadimplência por parte do banco. Ao final deste prazo, receberá exatamente o valor esperado. Em uma situação como esta, pode-se considerar que não há risco na aplicação tendo em vista que não houve variabilidade do retorno esperado. Do contrário, caso aplicasse em um título cuja remuneração não fosse pré-fixada, é possível que a remuneração fosse diferente daquela esperada, configurando-se dessa forma, em risco.

Neste segundo cenário, o investidor somente aceitaria correr o risco se percebesse a possibilidade de um retorno superior comparativamente ao investimento que julgar sem risco, e, quanto maior a variabilidade, maior será o retorno exigido.

3.1 Relação entre Risco e Retorno

O empreendedor deve conhecer a relevância do risco e do retorno antes de decidir aplicar seus recursos em um negócio. Se estiver analisando dois investimentos que prometem retornos iguais, racionalmente escolhe aquele de menor risco. Investimentos mais arriscados exigem uma compensação maior.

Do mesmo modo, pode-se atribuir nível de risco diferente, considerando um segmento de mercado estável e outro em fase de expansão. Para o segmento estável, o risco pode ser considerado baixo com um nível compatível de retorno. Por outro lado, em um segmento em expansão, o risco pode ser considerado mais elevado, portanto o investidor exige retornos maiores.

Esta situação é válida também para os empreendedores que planejam constituir sua própria empresa. Se escolher investir em um negócio de um segmento estável, de baixo risco, seu retorno será baixo.

Normalmente, é mais fácil prever os retornos quando se atribui baixo risco do que prever os retornos quando se atribuem riscos mais altos. Para Gropelli e Nikbakht (1998, p. 72), isto porque a volatilidade dos retornos de uma empresa de baixo risco é em geral baixa, enquanto os retornos de empresas de alto risco estão sujeitos à volatilidade.

Um empreendedor que possui capital limitado e aversão ao risco deve sentir-se mais confortável investir em negócios com características de baixo risco.

3.3 Incerteza

A incerteza no âmbito deste artigo diz respeito à ausência de plenos conhecimentos ou informações acerca dos acontecimentos futuros, quando o empreendedor decide por um investimento.

Por certo, ao abrir um negócio, o empreendedor levanta o máximo de informações sobre o mercado que irá atuar, como clientela em potencial, fornecedores, concorrentes, implicações legais, etc., de forma a minimizar suas incertezas. Acrescentam-se como situação de incerteza, os acontecimentos futuros relacionados a fatores políticos, econômicos e sociais.

A esse respeito, Chiavenato (1995, p. 30) diz que nas situações de incerteza, o tomador da decisão tem pouco ou nenhum conhecimento ou informação em que possa basear-se para atribuir probabilidade a cada estado da natureza ou a cada evento futuro.

No entanto, face à incerteza de qualquer negócio, há que se procurar maneiras de identificar oportunidades e comportamentos no futuro via convenções ou copiando atitudes vencedoras via mimetismo.

Para fugir à incerteza, em decorrência da falta de preparo, de conhecimento ou mesmo em consequência do medo, opta-se pela convenção: o que vem dando certo é o que se deve copiar, por mimetismo. É melhor errar com a maioria, embora a característica empreendedora com mais chance de sobreviver seja a inovação.

Entretanto, em boa parcela das vezes, o empreendedor se sujeita ao negócio próprio por absoluta falta de alternativas. A falta de opções leva à criação de um novo negócio, não tendo instrumentos pertinentes para avaliação do futuro, a falta de alternativas à opção escolhida, que é quase uma fatalidade, procura-se copiar alguma iniciativa que, em sua visão, parece estar dando certo.

E, entrar neste mundo novo, que vem dando retorno positivo para o pioneiro, que, pelo seu pioneirismo, obtém lucro acima do normal, convive-se com a nova concorrência, que, inevitavelmente, rebaixa o lucro, puxando-o para um patamar mais baixo ou anulando-o; ou, devido ao aumento da concorrência, puxa-o para um ponto abaixo do lucro normal, o que implica que os resultados esperados não serão atingidos, pelo contrário, ficam aquém desses, com o que, e por isso, advêm a decepção, o desalento e o abandono do negócio; ou para garantir-se uma sobrevivência, sub-remuneram-se os fatores de produção. Resultado: alta taxa de mortalidade da pequena empresa.

3.4 Custo de oportunidade

O custo de oportunidade para Pereira (2000, p. 140) pode ser entendido como parte do estudo do comportamento humano, ou como um elemento da teoria econômica que relaciona a tomada de decisão à busca de uma situação ideal de otimização.

Por este enfoque, qualquer decisão pressupõe a existência de mais de uma alternativa viável que concorre pelos mesmos recursos. Ao decidir-se por uma delas, automaticamente descarta-se a outra alternativa e, conseqüentemente, os benefícios que ela proporcionaria.

Nesse sentido, o conceito de custo de oportunidade, segundo Pereira *et al.* (1990, p. 8), tanto em Economia, como em Contabilidade e Finanças, tem como fundamento a questão da escolha entre alternativas de utilização de recursos.

Diante dessas considerações, pode-se dizer que o custo de oportunidade compreende um parâmetro a ser considerado pelo empreendedor quando resolve implementar um negócio.

Exemplificando, um empreendedor ao aplicar seus recursos em um negócio, tem em mente a obtenção de uma remuneração que seja satisfatória. Neste caso, o conhecimento do custo de oportunidade permite dizer se os resultados pretendidos estão sendo alcançados. Consideremos que o empreendedor disponha de R\$ 50.000,00 de recursos, estando estes aplicados recebendo uma remuneração de 15% ao ano.

Redirecionando esses recursos para um negócio próprio, espera uma remuneração compatível com aquela que se está abandonando, ou seja, R\$ 7.500,00 pelo mesmo período de tempo, considerando que o valor de mercado do negócio não se alterasse. Se ao final do período considerado, o lucro apurado pelo empreendimento for inferior aos R\$ 7.500,00, podemos considerar que está perdendo dinheiro. Do contrário, se o lucro alcançado superar os R\$ 7.500,00, podemos considerar a diferença como o lucro gerado pela decisão tomada.

Outra situação que ilustra o custo de oportunidade é quanto ao empreendedor estar empregado em uma empresa com um salário mensal. Ao decidir se desligar da empresa para empreender seu próprio negócio, deve computar no custo deste empreendimento o salário que deixa de receber da empresa atual, pois este seria o uso alternativo de sua mão-de-obra.

Assaf Neto (2003, p. 165) alerta que, para definir o custo de oportunidade, deve-se comparar investimentos de riscos semelhantes. Para o autor, não faz sentido comparar a taxa de retorno de uma decisão com risco com os ganhos oferecidos por uma alternativa sem risco. Neste caso, considera que essa diferença é mais bem entendida como sendo um prêmio pelo risco incorrido.

Assim, o custo de oportunidade do capital investido pelo empreendedor deve compreender aquela remuneração que obteria em um investimento descartado ao mesmo nível de risco, e não a simples comparação com um investimento de risco diferente.

4. Limitações de capital e mortalidade das empresas

As publicações relacionadas à mortalidade de empresas, em geral, dizem respeito a dificuldades diversas que os empreendedores não conseguem superar, o que acaba conduzindo ao fracasso.

Em muitas dessas publicações, os autores chamam a atenção de que o empreendedor tem como disponibilidade apenas o capital inicial. Aliado à falta de um estudo mais aprofundado sobre o negócio, que demandaria recursos, e assim, consumiria parte de seu limitado capital, acaba sendo um desafio maior para iniciar e manter o negócio.

Degen (1989, p. 47) descreve que negócios com boa lucratividade geralmente possuem alguma forma de proteção contra a concorrência, como por exemplo, localização privilegiada,

economia de escala e capital disponível. No entanto, salienta o autor, os pequenos negócios em sua fase inicial raramente têm alguma dessas proteções.

Para Degen (1989, p. 48), a probabilidade de sucesso dessas empresas depende das barreiras à entrada e o montante de capital inicial contribui para a formação de barreiras de entrada de novos concorrentes.

Em relação ao segmento de mercado, conforme o SEBRAE (2004, p. 31), 51% das empresas extintas pertencem ao Setor de Comércio e 46% ao Setor de Serviços.

Em relação à limitação do capital inicial, constata-se, conforme o SEBRAE (2004, p. 17), que o Capital Médio Investido pelas empresas extintas oscilou entre R\$ 25,7 mil a R\$ 33,2 mil entre os anos de 2000 a 2002.

Aliando esses dois fatores, é justo considerar que o setor de atividade escolhido apresenta um nível baixo de proteção contra as barreiras de entradas e que, em relação ao risco e retorno, é justo considerar que esses investidores não aplicariam seus recursos em negócios que representassem risco elevado, uma vez que o insucesso representaria a perda destas economias.

Nestas condições, para o montante de capital empregado, considerando a remuneração de 6% ao ano da caderneta de poupança, o custo de oportunidade seria aproximadamente R\$ 2.000,00 ao ano, o que corresponde a R\$ 166,00 mensais. Como citado por Chér (1990, p. 32-33), que a não distinção entre empresa e empresário é uma das causas do fracasso para as pequenas empresas, é conveniente admitir que essa remuneração não é adequada às necessidades de consumo dos empresários, e que, retirando da empresa importância maior, estaria consumindo seu capital.

5. Conclusão

Podem ser atribuídos diferentes fatores de insucesso para as pequenas empresas, conforme se constata nos trabalhos publicados – artigos de revistas, congressos, livros etc., por diferentes pesquisadores, inclusive pelo SEBRAE. No entanto, não seria racional considerar, à luz dos conceitos financeiros e econômicos, que investimentos de baixo risco e pequeno volume de capital sejam capazes de atender adequadamente as necessidades dos empreendedores.

O que se pode considerar é que o empreendedor não atende estes conceitos básicos de economia bem como os conceitos básicos de finanças com relação ao risco e retorno, incerteza e custo de oportunidade. Pelo contrário, devem ser influenciados pelas expectativas intuitivas. Investem por acreditar que há espaço no mercado para sua empresa e, portanto, que poderá auferir lucros suficientes para atender suas necessidades ou que vislumbram um futuro promissor.

Desse modo, é justo admitir que uma causa importante para o elevado índice de mortalidade das empresas ainda nos primeiros anos de vida é devido à não adequação do montante de capital empregado no negócio, associado à remuneração exigida.

Conclui-se que as empresas nascidas nestas condições possuem um alto grau de possibilidade de integrar as estatísticas de mortalidade.

Referências

- ASSAF NETO, A. A. *Finanças corporativas e valor*. São Paulo: Atlas, 2003.
- CHÉR, R. *A gerência das pequenas e médias empresas*. São Paulo: Maltese, 1990.
- CHIAVENATO, I. *Vamos abrir um novo negócio?* São Paulo: Makron, 1995.

- DEGEN, R. J. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. São Paulo: McGrawHill, 1989.
- GITMAN, L. J. *Princípios de administração financeira*. São Paulo: Harbra, 1997.
- GROPELLI, A. A.; NIKBAKHT, E. *Administração financeira*. São Paulo: Saraiva, 1998.
- PEREIRA, C. A. *Contribuição à elaboração de um modelo de mensuração aplicado aos modelos de decisão dos principais eventos econômicos de instituições financeiras: uma abordagem da gestão econômica*. 2000, 321 p. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000.
- PEREIRA, A. C.; SOUZA, B. F. de, REDAELLI, D. R.; IMONIANA, J. O. *Custo de oportunidade: conceitos e contabilização*. Caderno de Estudos n. 2. São Paulo: FIPECAFI, 1990.
- PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. São Paulo: PrenticeHall, 2002.
- PINHEIRO, M. *Gestão e desempenho das empresas de pequeno porte. Uma abordagem conceitual e empírica*. 1996, 263 p. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1996.
- PREVIDELLI, J. de J. Investimento de capital: análise do volume, do risco e do retorno. In:
- RESNIK, Paul. *A bíblia da pequena empresa: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser muito bem-sucedido*. São Paulo: McGraw-Hill, MAKRON Books, 1990.
- ROCHA, M. M. *Integração vertical e incerteza. Um estudo empírico com a indústria petroquímica nacional*. 2002, 159 p. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2002.
- SEBRAE-SP. *A presença das micro e pequenas empresas na economia brasileira*. Disponível em www.sebraesp.com.br. Acesso em 23/03/05.
- SEBRAE-SP. *Estudo da mortalidade das empresas paulistas: relatório final*. São Paulo: Sebrae, 1999. Disponível em www.sebraesp.com.br. Acesso em 23/03/2005.
- SEBRAE-SP. *Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos*. São Paulo: SEBRAE, 2004. Disponível em www.sebraesp.com.br. Acesso em 11/03/2005.
- SEBRAE. *Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil*. Brasília: SEBRAE, 2004. Disponível em www.sebrae.com.br. Acesso em 11/03/2005.
- TACHIZAWA, T.; FARIA, M. de S. *Criação de novos negócios*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.