

Fatores condicionantes da mortalidade das indústrias do vestuário de Londrina*

Rosyneide A. Costa dos Santos**

Resumo

Este estudo insere-se no campo das pequenas e médias empresas industriais do setor do vestuário da cidade de Londrina Estado do Paraná. Tem por objetivo principal questionar quais os principais fatores condicionantes da mortalidade precoce dessas empresas bem como as principais “armadilhas” do negócio. Foram analisados 44 empresas extintas, representando 45,83% do total de 96 empresas extintas no ano de 1996. O principal resultado evidenciou que 53,93% das empresas pesquisadas fecharam suas portas antes de completar três anos de vida, movidas especialmente por problemas de ordem estrutural e econômico. **Palavras-chave:** indústria do vestuário; mortalidade precoce; descontinuidade empresarial.

SANTOS, R. A. C. dos. Fatores condicionantes da mortalidade das indústrias do vestuário de Londrina. *UNOPAR Cient., Ciênc. Juríd. Empres.*, Londrina, v. 2, n. 2, p. 85-97, set. 2001.

Introdução

Os novos fenômenos socioeconômicos denominados de abertura de mercados, globalização, terceirização, entre outros, têm colaborado para o surgimento de um grande número de pequenas e médias empresas, e sabe-se que o índice de mortalidade destas empresas nos três primeiros anos de vida mostra-se bastante elevado. Não podemos considerar que seja normal esta alta taxa de mortalidade, uma vez que as pessoas, as comunidades e as economias são afetadas e até destruídas pela extinção prematura das empresas. Esta mortalidade precoce não pode ser atribuída a um único fator isoladamente, pois as chances de uma empresa encerrar suas atividades dependem de um conjunto de fatores que, quando combinados, podem ampliar ou reduzir o risco de fechamento. O resultado desta pesquisa mostra que 53,93% das indústrias do setor do vestuário de Londrina constituídas no período de 1996 a 1998 fecharam suas portas antes de completarem o terceiro ano de vida, e os principais fatores associados a esta extinção precoce são de ordem estrutural e econômica.

Objetivos

Este artigo tem como objetivos principais:

- a) Divulgar a taxa de mortalidade das empresas da indústria do vestuário de Londrina, nos três primeiros anos de vida;
- b) Abordar os principais fatores condicionantes da mortalidade precoce dessas empresas, enfocando as principais armadilhas do negócio.

* Artigo produzido a partir da dissertação de mestrado defendida junto ao programa de pós-graduação *stricto sensu* em Contabilidade e Controladoria, da Universidade Norte do Paraná (UNOPAR).

** Mestre em Contabilidade e Controladoria pela Universidade Norte do Paraná – UNOPAR. Professora Universitária. Rua Brasil, 862 – Apto. 403 - Londrina – Pr. e-mail: <rosysantos@onda.com.br>.

Metodologia

Visando atingir as metas de calcular a taxa de mortalidade bem como de identificar os fatores condicionantes dessa mortalidade, desenvolveu-se uma pesquisa de campo, especificamente no setor da indústria do vestuário de Londrina, com um universo de 178 empresas instaladas na cidade, nos anos de 1996 a 1998, cujas atividades se encerraram até o final de 1999, considerando-se apenas aquelas que tinham sobrevivido até o terceiro ano. Deste universo constatou-se que somente 36 haviam oficializado a baixa do seu cadastro na Prefeitura de Londrina.

Em razão do reduzido número de empresas oficialmente baixadas, houve a necessidade de se dividir a pesquisa em duas fases. Na primeira, a fim de que se pudesse levantar a real taxa de mortalidade dessas empresas, procedeu-se a um exaustivo trabalho de investigação, incluindo telefonemas e visitas *in loco*, pesquisa com os vizinhos das empresas, com contadores e com imobiliárias, na tentativa de se confirmar quantas delas encontravam-se extintas. Chegou-se, então, ao universo de 96 empresas que já haviam encerrado suas atividades até o final de 1999. A segunda fase da pesquisa, realizada entre os meses de abril e junho de 2000, compreendeu a aplicação do questionário em uma amostra de 44 empresas, que representavam 45,83%, das 96 empresas extintas, a fim de que se pudessem identificar quais os fatores condicionantes da mortalidade precoce das indústrias do vestuário de Londrina.

Resultado da Pesquisa e Análise dos Resultados

Taxa de mortalidade e média de vida das empresas

A Tabela 1 é apresentada de maneira a evidenciar a quantidade de empresas constituídas durante o ano e a proporção de empresas baixadas no período de 1996 a 1999, a fim de que se acompanhe a evolução da taxa acumulada de mortalidade das empresas.

Tabela 1 – Abertura / encerramento e taxa de mortalidade acumulada.

Abertura			Encerramento			
Ano de Abertura	Total do Ano	Total Acumulado	Ano da Baixa	Total do Ano	Total Acumulado	Taxa (%) Acumulada
1996	68	68	1996	12	12	17,64%
1997	62	130	1997	25	37	28,46%
1998	48	178	1998	42	79	44,38%
1999	-	-	1999	17	96	53,93%

Fonte: Pesquisa de campo.

Concluído o levantamento, constatou-se que das indústrias do vestuário de Londrina, constituídas em 1996, 17,64% fecharam as portas no mesmo ano; ao final de 1997 esse índice passou para 28,46%; ao final de 1998, para 44,38% e, em 1999, chegou ao montante de 53,93%, fato que comprova que menos da metade, ou seja, apenas 46,07% das empresas, conseguiram sobreviver após o terceiro ano de vida.

Na seqüência, vê-se na Tabela 2, pelo ano de abertura das empresas, a quantidade de baixas ocorridas durante o período de 1996 a 1999 e a taxa global da mortalidade.

Tabela 2 – Quantidade de baixas por ano de constituição.

Ano Abertura	Total Firmas	Baixas 1996	Baixas 1997	Baixas 1998	Baixas 1999	Total Baixas	Total (%)
1996	68	(12)	(16)	(15)	(3)	46	67,64%
1997	62	-	(9)	(20)	(9)	38	61,29%
1998	48	-	-	(7)	(5)	12	25,00%

Fonte: Pesquisa de campo.

Das 68 empresas constituídas em 1996, 67,64% foram fechadas até o final de 1999, das 62 constituídas em 1997, 61,29% foram fechadas, e das 48 constituídas em 1998, 25% também já haviam encerrado suas atividades até 1999.

Com a conclusão da primeira fase da pesquisa, efetuou-se o levantamento da quantidade de empresas extintas e da data em que essas empresas pararam de funcionar, possibilitando, então, calcular a média de vida delas, independentemente de terem ou não oficializado a baixa na Prefeitura. Para efetuar esse cálculo selecionaram-se as empresas pela idade, não importando o ano de constituição, da seguinte forma: agruparam-se todas as empresas que foram fechadas antes de completar um ano de existência, todas as que foram fechadas antes de completar dois anos e, finalmente, todas as que foram fechadas antes de completar três anos. O resultado apurado foi o seguinte: das 96 empresas extintas, 45,84% tinham sobrevivido no máximo um ano, 39,58% sobreviveram no máximo dois anos e 14,58% sobreviveram até o terceiro ano. Analisando os índices obtidos, percebe-se que o período mais crítico é realmente o primeiro ano de vida.

Comprovou-se na primeira fase da pesquisa que a taxa de mortalidade acumulada nos três primeiros anos de vida das indústrias do vestuário de Londrina é de 53,93% e que apenas 46,07% das empresas conseguiram passar da infância para a fase da pré-adolescência, comprovando que o alto índice de mortalidade infantil impede que a maioria das empresas tenha longevidade. Constata-se ainda que a maior incidência de mortalidade ocorre durante o primeiro ano de vida, pois 45,84% das empresas não chegaram a completar um ano.

Apresentação e Análise dos Resultados da Pesquisa

Perfil das empresas e dos empresários questionados

Na segunda fase da pesquisa, procurou-se levantar os fatores condicionantes da mortalidade precoce das indústrias do vestuário de Londrina, e nesse tópico procede-se, então, à apresentação e análise dos resultados obtidos.

Ressalte-se que, do universo de 96 empresas extintas no período de 1996 a 1999, foi possível aplicar o questionário em 45,83%. Observe-se ainda que, das empresas constituídas durante o ano de 1996 e que foram fechadas durante o ano de 1999, retiraram-se da amostra as que já haviam completado três anos de vida.

Na seqüência expõem-se algumas características dos sócios entrevistados: 56,82% eram do sexo feminino e 43,18% do sexo masculino. Com relação ao grau de escolaridade, 13,64% afirmaram ter o

curso superior incompleto; 38,64%, o superior completo; 34,09%, o segundo grau completo e 9,09%, o primeiro grau completo. As empresas extintas foram administradas por pessoas com bom nível de escolaridade, pois, considerando os 13,64% que não concluíram o terceiro grau, mais da metade dos entrevistados, 52,28%, chegou a frequentar uma universidade.

Iniciação no mundo dos negócios

Quando questionados a respeito da experiência anterior ou conhecimento no ramo do vestuário, 53,82% responderam afirmativamente, enquanto 43,18% disseram que não tinham nenhum tipo de experiência nesse segmento antes de entrar para empresa. Dos que responderam sim a essa questão, 44% adquiriu experiência trabalhando como autônomos no ramo, e 36%, como funcionários de empresas do mesmo segmento.

Analisam-se em conjunto esses dois itens, “experiência e forma como adquiriu”, a fim de ressaltar o fato de que quase metade da amostra (43,18%) afirmou não ter nenhum conhecimento do negócio, um percentual realmente elevado. Com relação aos “experientes” (53,82%), percebe-se um baixo índice de pessoas, apenas 4%, que haviam sido empresários ou mesmo gerentes; 36% só possuíam a experiência do dia-a-dia na empresa como empregados e 44%, a experiência como autônomos. Conclui-se, então, que faltaram a esses empresários conhecimentos administrativos para alavancar a empresa, pois, para a iniciação no mundo dos negócios, não é possível limitar o conhecimento em um ou outro setor da empresa. Concentrar-se exclusivamente na produção de bens ou serviço, por exemplo, e ignorar que a empresa possui outras áreas que igualmente necessitam de conhecimentos específicos por parte de seus administradores é um passo certo para o fracasso.

Os motivos declarados para a abertura da empresa são apresentados na Tabela 3. As questões foram colocadas de forma induzida, e o entrevistado poderia escolher até três opções. O motivo “identificou oportunidade de negócio”, para justificar a abertura da empresa, foi o mais citado, com 65,91%, seguido pela “disponibilidade de capital”, com 36,36%; 31,82% mencionaram a “experiência anterior” como fator preponderante para a abertura do negócio; o tempo disponível foi citado por 15,91%; o desemprego, por 13,64%, e insatisfação no emprego, por 9,09% dos entrevistados.

Tabela 3 – Por que resolveu abrir a empresa.

Opções de respostas	%	Total
Identificou uma oportunidade de negócio	65,91%	29
Tinha capital disponível	36,36%	16
Tinha experiência anterior	31,82%	14
Tinha tempo disponível	15,91%	07
Estava desempregado	13,64%	06
Estava insatisfeito no seu emprego	9,09%	04
Foi demitido e recebeu FGTS/indenizado	2,27%	01
Aproveitou algum programa demissão voluntária	2,27%	01

Fonte: pesquisa de campo.

Em breve análise dos resultados expostos até agora, fica claro que existe uma falsa crença por parte dos empresários de que basta capital e “enxergar” uma boa oportunidade de negócio para abrir as portas de uma empresa. Em geral eles possuem uma visão muito fragmentada do que engloba uma atividade empresarial – isto ficará ainda mais evidente no decorrer da exposição dos resultados apurados pela pesquisa.

Questionou-se a dedicação do empresário, se era exclusiva à empresa ou se mantinha outra atividade paralela. Apenas 20,45% afirmaram ter outra atividade, enquanto 79,55% dedicavam-se somente à empresa. Esse índice elevado se justifica pelo fato de que, como já se demonstrou anteriormente, 44% dos empresários, antes de abrirem a empresa trabalhavam como autônomos, e 36% saíram das empresas onde trabalhavam para abrir um negócio similar. Considera-se de vital importância a dedicação exclusiva do empresário ao seu negócio, caso não seja possível, deve-se sempre manter o controle das principais ações administrativas e econômicas da empresa.

O tempo gasto estudando o negócio antes de proceder à abertura da empresa é um fator considerado bastante relevante, pois, sem planejamento prévio, acredita-se que um empreendimento dificilmente tem sucesso. Evidentemente o tempo gasto deve ser o suficiente para a elaboração de todas as pesquisas prévias, elaboração do plano de negócios e implementação desse plano, mas, sobretudo, considerando-se o cenário atual, onde a cada dia surgem novos negócios, novas idéias, talvez começar um empreendimento sem aprofundamento das pesquisas necessárias poderá ser tão perigoso quanto demorar em revisões infundáveis de um plano de negócio. A pesquisa mostra que a maioria dos empresários, 68,18%, não gastou mais que três meses para colocar a idéia em prática. Com este questionamento, objetivou-se somente levantar quanto tempo, em média, o empresário levou para colocar a empresa em funcionamento sem identificar se havia alguma relação entre o tempo gasto para abrir a empresa e o tempo de sobrevivência delas.

De acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) é preciso planejar algumas das atividades da empresa antes de abri-la e, nesse processo de planejamento e aprendizado, busca-se conhecer os aspectos legais da área, os fornecedores, a possível clientela e a mão-de-obra, o que pode levar de seis meses a dois anos. Independentemente de se concordar ou não com o prazo máximo recomendado pelo Sebrae, não há como negar as evidências de que três meses não é tempo suficiente para fazer um plano de negócio bem elaborado e que seja capaz de suportar as turbulências dos primeiros anos de vida empresarial. Considera-se então o fator “tempo gasto estudando o negócio” como um condicionante para a mortalidade precoce das empresas pesquisadas.

As empresas foram questionadas sobre o processo de planejamento que antecedeu a abertura do negócio. Procurou-se identificar se foram feitos alguns cálculos básicos para a abertura do negócio tais como capital de giro, volume de vendas, entre outros. Foram ainda analisados outros aspectos que se consideram importantes para o sucesso do empreendimento, como a qualificação da mão-de-obra disponível, identificação de prazos e preços dos fornecedores.

Dentre as ações de planejamento questionadas a maioria dos empresários, 65,91%, não se preocupou em estimar a produtividade que a sua empresa deveria ter para ser competitiva no mercado. A falta de avaliação da qualificação necessária da mão-de-obra empregada na empresa por 54,55% dos entrevistados foi uma surpresa, considerando-se que a indústria do vestuário é um segmento bastante competitivo, em que a qualidade do produto que se está produzindo é de vital importância.

Estudar previamente o local para a instalação mais adequada da empresa foi a maior preocupação dos entrevistados, pois 70,46% afirmaram ter alugado um imóvel apropriado enquanto 29,54% abriram a empresa no próprio endereço residencial, ou seja, caracterizando-a como empresa de “fundo de quintal”.

Dos entrevistados, 65,91% afirmaram ter procurado fazer a identificação prévia dos fornecedores e como eles trabalhavam em termos de preço e prazo de pagamento, enquanto 34,09% não se

preocuparam com isso. Com relação à estrutura de custos ou, seja, os gastos com impostos, salários e encargos, matérias-primas, 63,64% afirmaram ter realizado o levantamento. O volume de vendas necessário para se obter lucro foi calculado por 56,82%. A grande maioria (81,82%) se preocupou com os aspectos legais relativos ao negócio. Dentre os entrevistados 54,55% calcularam o volume de capital de giro que necessitariam para gerenciar a empresa, enquanto 45,45% não tiveram esse cuidado.

Para que se visualizem globalmente todos os aspectos de planejamento abordados aqui, apresenta-se na Tabela 10, todos os resultados citados acima.

Tabela 4 – Planejamento antes da abertura da empresa.

Opções de respostas	%	Total
Aspectos legais relativos ao negócio	81,82%	36
Instalações adequadas	70,46%	31
Identificação dos fornecedores (preços, prazos)	65,91%	29
Estrutura de custos (impostos, salários, encargos)	63,64%	28
Cálculo de volume de vendas	56,82%	25
Cálculo do volume de capital de giro	54,55%	24
Avaliação da Qualificação da mão-de-obra	45,45%	20
Estimativa de produtividade para ser competitiva	34,09%	15

Fonte: pesquisa de campo.

Analisando os resultados do processo de planejamento prévio do negócio, em que, com exceção da mão-de-obra e da produtividade, todos os outros questionamentos mostram resultados positivos, conclui-se que a maior deficiência não está somente no planejamento em si, mas também na forma de aplicá-lo. Percebe-se que, quando surgem as dificuldades, e todas ao mesmo tempo, torna-se uma missão nada fácil para os empresários coordenar as ações até então planejadas, com a realidade do dia-a-dia da empresa. Acredita-se que, nessa situação de desacertos, faltaram-lhes algumas qualidades básicas que um empreendedor deve possuir para buscar o sucesso no seu empreendimento, como:

– **Possuir conhecimento do ramo**

Este é um fator imprescindível para que se obtenha o sucesso em um empreendimento. Tal conhecimento pode ser adquirido pela própria experiência do empreendedor, em informativos especializados, curso e palestras, contato com empreendedores do ramo, associações, sindicatos, entre outros.

– **Possuir aptidões empresariais**

É o instinto, a habilidade natural que o empreendedor deve possuir para identificar uma oportunidade, aproveitá-la, montar um negócio e conduzi-la ao sucesso.

– **Ser organizado**

A organização é fator de sucesso para qualquer empreendimento. Não basta apenas possuir os melhores recursos, mas integrá-los de forma lógica e harmoniosa, fazendo com que o resultado seja maior do que a simples soma das partes.

– **Disposição para assumir riscos**

O empreendedor, por definição, tem de assumir riscos, e o seu sucesso está na sua capacidade de

conviver com eles e sobreviver a eles. Os riscos fazem parte de qualquer atividade, e é preciso aprender a administrá-los.

Todo início é difícil, e o resultado da pesquisa mostra que os dois primeiros anos da empresa normalmente são os mais complicados e decisivos; é quando o empresário começa a adaptar-se à nova realidade. Nesse começo, os investimentos em geral são maiores que os ganhos e, compreensivelmente, os proprietários angustiam-se ao ver seu dinheiro ir embora enquanto observam pouco retorno. É o fim precoce de um sonho, muitas vezes acalentado durante toda uma vida.

O planejamento do negócio desejado é vital para o sucesso da empresa, e a utilização correta das ferramentas de gestão permite uma visualização diária da situação da empresa, bem como ações corretivas quando necessárias, evitando surpresas desagradáveis. Essas ferramentas permitem checar se o planejado está sendo cumprido. Observa-se, porém, que não basta apenas planejar, mas sim, planejar direito. Volta-se, então, à questão do tempo necessário para se estudar o negócio. Pelos dados apurados, a maioria dos entrevistados afirmou ter feito os levantamentos prévios necessários. Entretanto, ao se analisar o tempo que grande parte deles gastaram para realizar tal estudo, no máximo três meses, fica a dúvida se em tão curto período houve um planejamento adequado.

O empresário pode até identificar uma boa oportunidade de negócio, fazer todo um planejamento para por em prática as idéias, mas, sem conhecimento do ramo em que pretende atuar e desprovido de aptidões administrativas, dificilmente consegue seguir o caminho trilhado com todos os elementos necessários para tocar o dia-a-dia da empresa, já que esta, como um organismo vivo, necessita de cuidados em todas as áreas e fases do seu ciclo de vida. Portanto, é conveniente frisar que, associando um planejamento errado ao despreparo do empresário, a empresa caminha em um mar de incertezas, podendo até vencer, mas com grande probabilidade de não resistir, como ocorreu com 53,93% das indústrias do setor do vestuário de Londrina, que não sobreviveram aos três primeiros anos de vida.

Quando questionados sobre a procura por profissionais ou instituições para assessorá-los antes da abertura do negócio, 95,45% das empresas pesquisadas afirmaram ter buscado algum tipo de auxílio e somente 4,55% afirmaram que não. O profissional mais consultado pelos entrevistados foi o contador, com 95,23%; somente 26,19% afirmaram ter procurado o Sebrae e 21,43% procuraram pessoas que conheciam o ramo.

Procurar ajuda antes da abertura da empresa parece uma atitude bastante coerente e é pública e notória a existência de instituições criadas com a finalidade de dar auxílio para os futuros empresários, como o Sebrae, com ações amplamente divulgadas pela mídia e que realmente possui toda uma estrutura voltada para o atendimento às pessoas que desejam abrir uma empresa. Além de cursos, palestras e treinamentos que visam a orientar os candidatos a empresários, é possível encontrar no Sebrae um roteiro de avaliação do plano de negócio para qualquer segmento, comércio, indústria ou serviços. O auxílio vem desde os primeiros passos para se abrir uma empresa, até um roteiro de viabilidade do negócio, incluindo pesquisa de mercado. Todos aqueles cálculos da fase de planejamento do negócio, mencionados anteriormente, estão à disposição das pessoas que os procuram.

Com esse questionamento procurou-se medir principalmente o grau de interesse dos futuros empresários pelas opções de ajuda de que dispõem para planejar o negócio. O baixo índice de 26,19% de entrevistados que afirmaram ter procurado o Sebrae, mostra infelizmente, que há um certo desinteresse por parte dos empresários, pois, embora tenham conhecimento da existência desse órgão, às vezes ignoram como ele poderia auxiliá-los no plano de negócio.

Os fatores determinantes de sucesso e as causas do fracasso

Essas questões também foram apresentadas de forma induzida, com a identificação de vários motivos para o empresário selecionar, sendo permitida a escolha de até três opções.

Primeiro questionou-se quais seriam, na opinião dele, os fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa – as respostas a este questionamento talvez retratem exatamente as falhas por ele

cometidas durante o gerenciamento de sua empresa as quais certamente contribuíram para o processo de seu fechamento.

Na Tabela 5, expõem-se todas as opções e as respostas selecionadas pelo entrevistado.

Tabela 5 – Fatores mais importantes para o sucesso da empresa na visão do ex-empresário.

Opções de respostas	%	Total
Bom conhecimento do mercado em que atua	52,27%	23
Uso de capital próprio	50,00%	22
Ter um bom administrador	45,45%	20
Ter acesso a novas tecnologias	27,27%	12
Boa estratégia de vendas	22,73%	10
Capacidade do empresário para assumir riscos	15,91%	07
Empresário com persistência/perseverança	11,36%	05
Aproveitamento das oportunidades de negócios	9,09%	04
Capacidade de liderança do empresário	9,09%	04
Criatividade do empresário	9,09%	04
Reinvestimento dos lucros na própria empresa	9,09%	04

Fonte: Pesquisa de campo.

Os três fatores mais citados – bom conhecimento do mercado em que atua, 52,27%; uso de capital próprio, 50%, e bom administrador, 45,45% – são, certamente, ingredientes necessários para a receita de sucesso de qualquer empreendimento e fatores condicionantes para a sobrevivência da empresa. Analisando estes três fatores – bom conhecimento do mercado em que atua; posse de capital próprio eliminando a necessidade de recorrer a financiamentos e de submeter-se às taxas de juros exorbitantes do sistema financeiro brasileiro, contar, ainda, com um bom administrador, que possua visão sistêmica do negócio – parece difícil dentro desse contexto, uma empresa não sobreviver às turbulências dos primeiros anos de vida.

Acredita-se também que os demais fatores apontados pelos entrevistados são consequência dos três primeiros, pois, evidentemente, há a necessidade de busca por novas tecnologias (27,27%), visando a uma boa estratégia de vendas (22,73%), com capacidade para assumir riscos (15,91%). Resumidamente, pode-se afirmar que tudo isto só é possível quando o administrador da empresa possui amplos conhecimentos gerenciais, o que possibilita essa visão global do seu negócio, sabendo onde aplicar o capital próprio e aproveitando as reais oportunidades do empreendimento.

Com relação aos fatores menos citados, o que mais chamou a atenção é o “aproveitamento das oportunidades do negócio” com 9,09%, pois isto retrata claramente a decepção do empresário com o seu empreendimento, já que quando questionados anteriormente sobre os motivos pelos quais resolveu abrir a empresa, 65,91% tinham justamente identificado uma oportunidade de negócio. Esse contraste mostra que há uma falsa crença no mercado de que basta capital e enxergar uma boa oportunidade de negócio para iniciar uma empresa e ter sucesso. Esse fato reforça a tese de que a falta de experiência e conhecimento do ramo, a ausência de uma pesquisa prévia de mercado, a falta de elaboração

cuidadosa de um plano de negócio e uma administração precária foram realmente o que conduziu essas empresas à mortalidade precoce.

A Tabela 6 mostra as opções no que diz respeito ao questionamento sobre os motivos apontados pelos ex-empresários como justificativas do fechamento da empresa. Cabe ressaltar que também foram apresentadas de forma induzida e eram permitidas até três opções.

Tabela 6 – Por que a empresa deixou de funcionar.

Opções de respostas	%	Total
Falta de capital de giro	31,82%	14
Maus pagadores	31,82%	14
Desconhecimento do mercado	27,27%	12
Carga tributária elevada	25,00%	11
Concorrência muito forte	25,00%	11
Falta de conhecimentos gerenciais	22,73%	10
Problemas financeiros	15,91%	07
Problemas com sócios	11,36%	05
Falta de mão-de-obra qualificada	11,36%	05
Problemas pessoais	9,09%	04
Recessão econômica no país	9,09%	04
Falta de clientes	6,82%	03
Ponto inadequado	4,55%	02
Problemas com fiscalização	4,55%	02
Instalações inadequadas	2,27%	01

Fonte: Pesquisa de campo.

Como se pode verificar, a falta de capital de giro aparece na mesma proporção dos maus pagadores, ambos com 31,82%. Atribuíram o fracasso ao desconhecimento do mercado 27,27% dos entrevistados; a concorrência muito forte e a carga tributária muito elevada foram apontadas por 25% dos empresários; 22,73% assumiram ser a falta de conhecimentos gerenciais o fator que contribuiu para o fechamento da empresa. Finalmente, seguem-se outros fatores, como problemas financeiros, falta de mão-de-obra qualificada e recessão econômica no país, entre outros que também foram considerados como condicionantes para o fechamento de algumas empresas.

Um aspecto interessante e que chamou a atenção foi a questão da carga tributária, sempre apontada como o grande problema das empresas brasileiras, nesta pesquisa foi citada por apenas 25%. Isso se justifica por tratar-se de pequenas empresas, com muitas delas enquadradas no novo sistema de tributação, que vigora desde 1997, o Simples (Sistema Integrado de Pagamento de Tributos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte), que reduz principalmente a carga tributária sobre a folha de pagamento das empresas. Outro fator que causou surpresa foi a questão dos maus pagadores, ou seja, a inadimplência por parte dos clientes, citada por 31,82%, na

mesma proporção da falta de capital de giro. Isto retrata um problema real da economia brasileira, já que a inadimplência está presente em todos os seus segmentos.

Conclui-se que a falta de capital de giro, à primeira vista, é consequência da má elaboração de um fluxo de caixa capaz de prever a necessidade desse capital, até que a empresa decole. Sem esse importante instrumento de gestão e com elevado índice de inadimplência, parece realmente ser fundo do poço para qualquer empreendimento, uma vez que, diante dessa situação não se consegue alavancar os negócios de forma tempestiva, para permitir que a equação despesas X receitas fique favorável. Além de tudo, quando o empresário não possui capital próprio suficiente ou de fontes onerosas de baixo custo para injeção e manutenção do fôlego da empresa, ela simplesmente chega à exaustão do capital de giro e nessa situação o fechamento é inevitável.

Principais Aspectos do Resultado da Pesquisa

No decorrer deste artigo, procurou-se fazer uma representação gráfica para analisar individualmente os resultados da pesquisa, neste tópico, apresentam-se duas tabelas. A primeira, com uma síntese dos principais aspectos do resultado da pesquisa sobre os fatores condicionantes da mortalidade das indústrias do vestuário de Londrina, bem como com uma análise global, em que se procura dar sugestões de procedimentos aos futuros empresários, para que ampliem as possibilidades de êxito em seu empreendimento.

Quem deseja abrir um negócio precisa de coragem, espírito empreendedor, determinação e, principalmente, munir-se de um bom plano de rota, porque uma atividade empresarial está sujeita a turbulências, tempestades e até mesmo a um naufrágio. Diante disto considerou-se importante a apresentação da segunda tabela, onde se abordam algumas das armadilhas do negócio e as consequências sofridas pelos empresários, quando não conseguem evitá-las.

Conforme já mencionado anteriormente, o risco de um empreendimento fracassar depende de um conjunto de fatores combinados, e a pesquisa evidenciou que os principais fatores associados à extinção precoce das indústrias do vestuário de Londrina foram os apresentados na Tabela 7.

Analisando globalmente os principais resultados da pesquisa sobre os fatores condicionantes da mortalidade das indústrias do vestuário de Londrina, conclui-se que:

- 1) Quem está pensando em abrir uma empresa deve levar em conta que o sucesso de qualquer negócio depende, sobretudo, de um bom planejamento. Embora os riscos sejam inerentes a qualquer negócio, é preciso prevenir-se contra eles. Assim, pode-se dizer que a avaliação dos riscos precede o próprio planejamento. Isso inclui algumas questões relativas à empresa e, principalmente, à avaliação das oportunidades de negócio, que devem ser examinadas com cuidado, para evitar surpresas desagradáveis;
- 2) Todos os negócios são afetados por mudanças na economia. Alguns mais, outros menos. Alguns positivamente, outros negativamente. Assim, a análise da situação econômica é questão importante para a avaliação das oportunidades de negócios; e
- 3) A questão da inadimplência também é um fator agravante para a empresa. Cercar-se de todos os cuidados para a concessão de crédito é de primordial importância, pois não se pode correr o risco de vender, não receber e, como consequência, ter de se submeter a financiamentos com altas taxas de juros para honrar os compromissos. Tal situação pode significar o fim para qualquer empreendimento.

Identificamos dois problemas que, em nossa opinião, contribuíram efetivamente como fatores determinantes da mortalidade precoce das empresas da indústria do vestuário de Londrina. O primeiro, foi a falta de planejamento adequado do negócio, pois o tempo gasto em média, três meses não foi suficiente para estruturar um plano de negócio. E o segundo, foi a falta de experiência para se exercer

o papel de administrador, uma vez que, na maioria dos casos, o empreendedor possuía conhecimento técnico, adquirido como empregado de empresas similares, ou como autônomo no ramo.

Sabe-se que experiência se adquire com a prática, mas é importante ressaltar que existem caminhos alternativos para obtê-la. Como exemplo disso, temos o Sebrae, que atua como eficiente centro de apoio às pequenas empresas e seus empresários. Buscar conhecimentos através de cursos, palestras, treinamentos nesse tipo de instituição pode ser um bom começo para se planejar o negócio, ganhando novas habilidades e conceitos, procurando obter sucesso no novo empreendimento.

Diante desses fatos, fugir das armadilhas é o melhor remédio para evitar o fracasso. Para isso, há necessidade de se fazer um planejamento sério, começando pelo plano de negócio, que reúne informações sobre as características, condições e necessidades do futuro empreendimento, visando à análise da sua viabilidade, para facilitar sua instalação. Antes de lançar-se nessa tarefa, entretanto, é preciso estar preparado para identificar os perigos que podem comprometer o plano de negócio e, conseqüentemente, o êxito da empresa. Como forma de alertar os futuros empreendedores demonstrase na seqüência uma tabela com as principais armadilhas do negócio.

Tabela 7 - Fatores associados à extinção das indústrias do vestuário.

Fatores	Comentários
1- Tempo de estudo para abertura da empresa.	-Prazo insuficiente para planejar a viabilidade do negócio, em média, 3 meses.
2- Planejamento para a abertura da empresa.	-Falta de um planejamento prévio ou de um planejamento adequado (conseqüência do pouco tempo de estudo do negócio).
3- Falsa visão do que seja “oportunidade de negócio”.	-Crença de que um pouco de capital e algum conhecimento no ramo sejam suficientes para alavancar o negócio.
4- Disponibilidade de capital.	-Falta de capital de giro e de capital próprio (erro na projeção do capital necessário).
5- Inadimplência (dos clientes).	-Falta de um sistema de controle na concessão de crédito.
6- Falta de conhecimento do mercado.	-Visão fragmentada do mercado em que vai atuar, falta de pesquisa.
7- Experiência prévia.	-Experiência somente em uma das áreas: vendas ou produção.
8- Falta de um bom administrador.	-Este não possuía uma visão sistêmica da administração de uma empresa.
9- Falta de conhecimentos gerenciais.	-Total despreparo para a gestão empresarial
10- Má administração do negócio.	-Conseqüência dos fatores acima e também descuido

Tabela 8 - Principais armadilhas do negócio e suas conseqüências.

Armadilhas	Conseqüências
- Não definição do objetivo do negócio.	- Não atendimento das necessidades do segmento de mercado, ou do grupo de consumidores que pretende atingir.
- Falta de conhecimento do mercado.	- Dificuldade para montagem de um plano de negócio viável.
- Erro na estimativa do capital inicial.	- Falta de uma reserva técnica de recursos para cobrir eventuais omissões ou erros no orçamento projetado.
- Basear-se em empreendimentos já firmados no mercado.	- Projetar receitas acima da realidade com uma superestimação das receitas mensais.
- Falta de diferenciação dos produtos ou serviços.	- Oferecer produtos ou serviços que não são muito diferentes dos oferecidos pela concorrência.

Conclusões

Com base no resultado da pesquisa, podemos afirmar que, embora o empresário almeje que seu empreendimento chegue à fase da plenitude, infelizmente a mortalidade infantil afeta mais da metade das empresas. Procuramos com este artigo abordar a questão da mortalidade precoce das empresas, já que estas não possuem longevidade, ao contrário, morrem prematuramente, tal afirmação baseia-se no índice de mortalidade das empresas do setor da indústria do vestuário de Londrina que foi de 53,93% nos três primeiros anos de vida.

Com base na análise dos fatores condicionantes da mortalidade dessas empresas, concluímos que o fenômeno da mortalidade das empresas pode ser atribuído a um conjunto de fatores combinados e, diante disto, destacamos os principais fatores associados à extinção precoce das indústrias do vestuário de Londrina, que foram de ordem estrutural e econômica, destacando-se entre eles, principalmente, a questão da ausência de planejamento, pouco tempo de estudo gasto para a abertura da empresas, a falta de clareza e de visão sistêmica do empreendedor no que diz respeito à atividade empresarial.

Acreditamos que cabe a nós profissionais da contabilidade no cumprimento de nossa missão, a de gerar informações úteis para a tomada de decisão, informar precisamente acerca dos riscos que envolvem uma atividade empresarial, no momento em que somos procurados pelos futuros empreendedores para a abertura da empresa bem como buscar parceria com os centros de apoio às pequenas empresas, através de nossos representantes de classe, visando fornecer auxílio de uma forma mais atuante junto à sociedade.

Esperamos que o resultado desta pesquisa bem como as conclusões e sugestões aqui apresentadas possam trazer alguma contribuição aos futuros empreendedores, ampliando sua visão com relação às dificuldades que envolvem uma atividade empresarial.

Bibliografia

- ADIZES, I. *Os Ciclos de Vida das Organizações: como e por que as empresas crescem e morrem e o que fazer a respeito*. 3. ed. São Paulo: Pioneira, 1996.
- AMORIM, L. *Por que as Empresas Quebram?* Curitiba: HD Livros, 1999.
- CHIAVENATO, I. *Vamos Abrir um Novo Negócio?* São Paulo: Makron Books, 1995.
- FERREIRA, A. C. *A Empresa, como Organizar e Dirigir*. Rio de Janeiro: Ediouro, 1994.
- FRACAROLLI, L. M. *Pequena e Média Empresas*. São Paulo: Pioneira, 1975.
- GRACIOSO, F. *Grandes Sucessos da Pequena Empresa. Histórias Reais*. Brasília: SEBRAE, 1995.
- MARQUES, A. C. F. *Deterioração Organizacional: como detectar e resolver problemas de deterioração e obsolescência organizacional*. São Paulo: Makron Books, 1994.
- MORELLI, G. H. F. *Micro e Pequenas Empresas: a necessidade de prioridade na política econômica*. São Luís: SEBRAE, 1994.
- MORRIS, M. J. *Iniciando uma Pequena Empresa com Sucesso*. São Paulo: Makron, McGraw-Hill, 1991.
- RESNIK, P. *A Bíblia da Pequena Empresa: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser bem-sucedido*. São Paulo: McGraw-Hill: Macron, 1990.
- SANTOS, R. A. C. *O postulado da Continuidade e os Fatores Condicionantes da Mortalidade Precoce das Pequenas Empresas: um estudo no setor da indústria do vestuário na cidade de Londrina*. 2001. Dissertação (Mestrado) – Universidade Norte do Paraná (UNOPAR), Londrina, 2001.
- SOUZA, M. C. de A. F. de. *Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial*. Brasília: SEBRAE, 1995.

Conditioning mortality factors of the clothes industries from Londrina

Abstract

This study focused on small and medium-sized clothes industries from Londrina, in Paraná State. It aims at questioning the main conditioning factors of early mortality of these companies, as well as the main business “trap”. Forty four dead companies were analysed, representing 45.83% of the total of ninety six dead ones in 1996. The main result evidenced that 53.93% of the analysed companies closed before their three first years of existence, especially because they had structural and economic problems.

Key words: clothes industry; early mortality; company discontinuity.

SANTOS, R. A. C. dos. Conditioning mortality factors of the clothes industries from Londrina. *UNOPAR Cient., Ciênc. Juríd. Empres.*, Londrina, v. 2, n. 2, p. 85-97, set. 2001.

