

As Principais Causas da Mortalidade das Jovens Empresas

Autor: Fernando António da Costa Gaspar

Objectivos do Estudo

Pretende-se com este despretensioso trabalho analisar as principais causas que levam à elevada taxa de mortalidade das jovens empresas.

Como resultado deste estudo, tentar-se-á obter informações que permitam às autoridades de política económica, por um lado, e aos empreendedores por detrás das jovens empresas, por outro, minorar este enorme desperdício de recursos escassos, nomeadamente de dinheiro, de equipamentos e daquele que é o mais disputado recurso da economia do final deste milénio, a iniciativa empresarial.

O que diz a literatura

A importância deste objectivo fica particularmente clara quando se atenta na estimativa da taxa de insucesso das jovens empresas feita por Bracker and Pearson 1986: apenas cerca de 35% sobrevivem aos primeiros cinco anos. Os restantes 65% representam capital, trabalho, talento, esforço e capacidade de iniciativa de empresários, trabalhadores e financiadores que são absolutamente desperdiçados, deitados pelo cano.

Num estudo posterior (Bracker, Barbara and Pearson, 1987) conclui-se pela existência de uma ligação clara entre o grau de preparação e planeamento prévios e a performance financeira das jovens empresas. Esta conclusão é posteriormente validada (Castrogiovanni 1996) num estudo que também identificou as principais razões por detrás dessa ligação: o simbolismo, a aprendizagem e a eficiência. Simbolismo que o facto de se ter um plano de negócios representa para as entidades financiadoras, em termos de acréscimo de credibilidade e de probabilidade de sucesso na obtenção de financiamentos. Aprendizagem sobre o negócio, o mercado e os riscos envolvidos na nova empresa, que se obtém ao fazer o pré-planeamento. Eficiência porque se desenvolve com o planeamento prévio um guia para as operações da futura empresa e se analisam exaustivamente as operações da mesma, antes de estas se iniciarem.

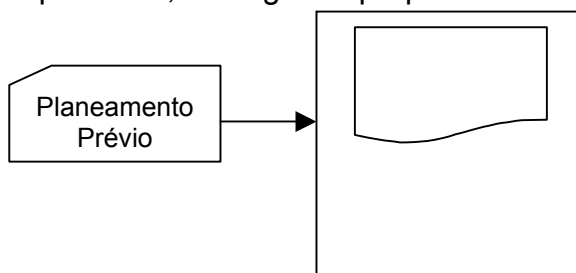
De facto, o planeamento prévio de uma nova empresa é apontado por diversos autores como sendo muito importante para a sobrevivência das jovens empresas.

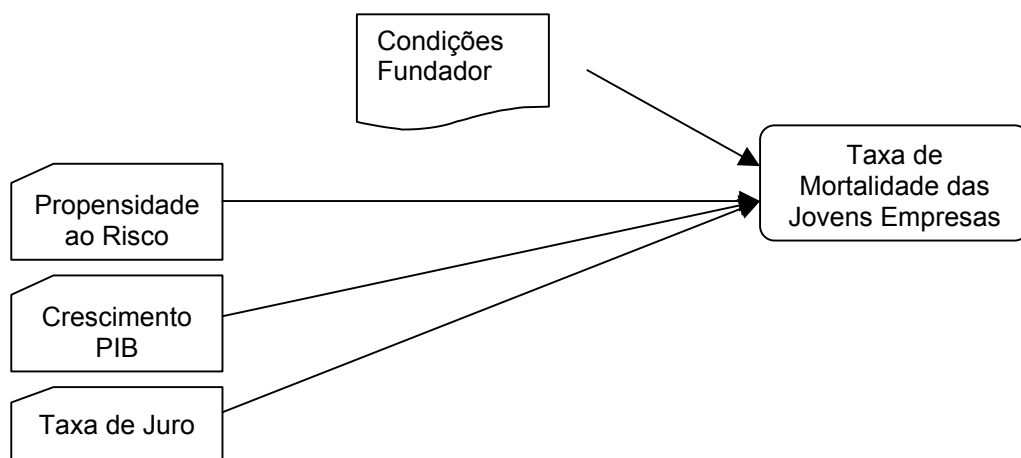
Ajuda a conseguir o financiamento necessário (Shuman et al. 1985, Timmons et al. 1985, Hisrich & Peters 1989 e Sexton & Bowman-Upton 1981), ajuda os promotores a compreender os riscos envolvidos (Sexton & Bowman-Upton 1981), aumenta a compreensão do mercado (Shuman et al. 1985), ajuda a avaliar corretamente a oportunidade de negócio (Timmons et al. 1985) e a determinar a viabilidade da futura empresa (Hisrich & Peters 1989), constitui um guia para o arranque da empresa (Timmons et al. 1985) e melhora a eficiência da jovem empresa, sobretudo em termos de tempo e capacidade de resposta a alterações do ambiente (Shuman et al. 1985).

Com tantas vantagens, poder-se-ia pensar que o planeamento prévio e a aprendizagem proactiva que o mesmo implica seriam quase uma solução miraculosa para reduzir a referida taxa de mortalidade das jovens empresas. Todavia Castrogiovanni (1996) mostra que essas vantagens podem ser maiores ou menores em função das circunstâncias, nomeadamente as *condições ambientais* (incerteza, disponibilidade de recursos, nível da procura e maturidade da indústria) e as *condições do fundador* (conhecimento do negócio e capital). Quanto maiores a incerteza e a maturidade da indústria, e quanto menores os recursos disponíveis, o nível de procura, o conhecimento do negócio pelos promotores e o capital disponível dos mesmos, maiores as vantagens do planeamento prévio.

Por outro lado, Shane (1996) estudou a evolução do empreendedorismo (intimamente ligado à criação e sucesso de novas empresas, pois foi calculado dividindo o número total de empresas existentes pela população total) nos EUA, usando (e confirmando) um modelo Shumpeteriano, onde a principal explicação para a variação na taxa de empreendedorismo reside na taxa de mudança tecnológica. No entanto, o autor concluiu que este modelo ficava mais aderente à realidade da (longa) série temporal que usou se acrescentasse mais oito variáveis: a ética protestante, as taxas de juro, as taxas de empreendedorismo anteriores, a propensão ao risco, a taxa de mortalidade das empresas, o crescimento do PIB, a imigração e a distribuição etária da população.

De tudo isto podemos relacionar diversas variáveis com aquela que nos interessa explicar e compreender, na seguinte proposta de modelo:





Método

Vai-se trabalhar uma base de dados das empresas criadas ou empresários em nome individual que tenham iniciado atividade nos anos de 1993 a 1998.

Para cada uma dessas empresas será enviado um questionário que procura identificar os principais obstáculos que enfrentaram, recolher informação sobre as variáveis acima identificadas e ainda saber se ainda estão em atividade.

Esse questionário será desenvolvido a partir da bibliografia disponível sobre o tema e também a partir de entrevistas com empreendedores, com responsáveis bancários que acompanhem as novas empresas e ainda com responsáveis políticos.

Às empresas que tiverem cessado atividade será enviado um segundo questionário com o objectivo de relevar os fatores que foram determinantes no seu insucesso.

Conclusões

A análise dos questionários permitirá identificar pistas para melhor compreendermos as causas da elevada taxa de insucesso das novas iniciativas empresariais.

A partir dessas pistas espera-se poder recomendar ao decisor de política económica e ao empreendedor medidas de redução do risco de insucesso.

Bibliografia

Bracker, J. & Pearson, J. (1986). Planning and Financial Performance of Small, Mature Firms. *Strategic Management Journal*, Vol. 7, 503-522

Bracker, J., Keats, B. & Pearson, J. (1988). Planning and Financial Performance Among Small Firms in a Growth Industry. *Strategic Management Journal*, Vol. 9, 591-603

- Castrogiovanni, G. (1996). Pre-Startup Planning and the Survival of New Small Businesses: Theoretical Linkages. *Journal of Management* Vol. 22, N° 6, 801-822
- Shane, S. (1996). Explaining Variation in Rates of Entrepreneurship in the United States: 1899-1988. *Journal of Management* Vol. 22, N° 5, 747-781
- Shuman, J., Shaw, J. & Sussman, G. (1985). Strategic planning in smaller rapid growth companies. *Long Range Planning*, 18(6): 48-53
- Timmons, J., Smollen, L. & Dingee, A. (1985). *New Venture Creation*. Homewood, IL: Irwin
- Hirisch, R. & Peters, M. (1989). *Entrepreneurship: Starting, developing and managing a new enterprise*. Homewood, IL: Irwin
- Sexton, D. & Bowman-Upton, N. (1991). *Entrepreneurship: Creativity and growth*. New York: Macmillan