

Fatores de Mortalidade de Pequenas Empresas: uma Análise da Produção Acadêmica no Período 2000-2010

Autoria: Alexandre Farias Albuquerque, Edmundo Escrivão Filho

Resumo

O objetivo do artigo foi identificar o estado da arte, da área de pesquisa que estuda as causas de mortalidade das pequenas empresas e descobrir os assuntos mais pesquisados sobre o tema e futuras oportunidades de estudo. O artigo é um ensaio teórico, a pesquisa foi de natureza exploratória e se caracteriza como uma pesquisa bibliográfica, realizada a partir de material já publicado, principalmente, de artigos de periódicos. Apesar do peso econômico e social das micro e pequenas empresas, seu ciclo de vida costuma ser interrompido prematuramente. No Brasil, de acordo com o Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) (2011a), de cada 100 empresas que iniciaram suas atividades no ano de 2003, apenas 42 (quarenta e duas) sobreviveram até o ano de 2007. 27 (vinte e sete) não conseguem completar nem um ano de vida após a abertura. De uma forma geral, os fatores que levam uma empresa à mortalidade apresentam duas classificações gerais: fatores internos e externos ou fatores relacionados ao proprietário-dirigente, à empresa e ao ambiente. Os fatores internos correspondem aos fatores relacionados ao proprietário-dirigente e à empresa, e os fatores externos aos fatores ambientais. A principal conclusão do artigo é que nenhum fator, isoladamente, pode explicar a mortalidade precoce das pequenas empresas, eles são interdependentes e contribuem para o sucesso ou insucesso empresarial. A sobrevivência da empresa não depende apenas do dirigente. Os fatores mais discutidos na literatura estão relacionados à empresa e ao ambiente: o planejamento formal (13 citações), os fatores relacionados às áreas funcionais (10 citações), as condições econômicas (8 citações), a concorrência (8 citações) e o mercado consumidor (7 citações). Mais de 50% dos estudos investigados apontaram a falta do planejamento estratégico formal como a principal causa de mortalidade das pequenas empresas. No entanto, esses estudos carecem de um maior refinamento, os resultados ainda são conflitantes, apesar da aparente unanimidade propagada na literatura especializada, pela mídia em geral e pelo SEBRAE. A literatura sobre os fatores de mortalidade de pequenas empresas continua limitada e carece de novos estudos empíricos e longitudinais. Nas futuras pesquisas sobre o tema é importante: considerar a confusão conceitual no significado do termo “*failure*”, que pode ter vários significados e contribuir para distorções nos resultados das pesquisas; sistematizar os fatores de mortalidade. Nas duas classificações genéricas existe uma imensidão de fatores que necessita de ordenamento; e reconhecer que a pequena empresa não é uma grande empresa que ainda não cresceu.

1. Introdução

O papel sócio-econômico das pequenas empresas é conhecido e reconhecido em todo mundo. Sua predominância é universal, correspondendo a 95% de todos os estabelecimentos no mundo (DAY, 2000). As pequenas empresas representam 99,7% das empresas americanas, 96% dos negócios não-agrícolas na Austrália, e, na União Européia apenas 1% dos negócios tem mais de 50 funcionários. São vistas como máquinas do crescimento econômico, incubadoras de inovação e a solução para décadas de persistente desemprego (CARTER; AUKEN, 2006; MORRISON; BREEN; ALI, 2003). Salienta-se a existência de diferença de classificação do porte das empresas entre os países, embora o entendimento seja consensual: tudo que não é corporação gigante é pequena empresa, ou seja, toda empresa independente, com menos de 500 empregados, que não seja filial ou associada à outra (DANDRIDGE, 1979; SBA, 2008).

No Brasil, as micro e pequenas empresas (MPes) constituem 98% das 5,1 milhões de empresas existentes, geram 53% dos empregos com carteira assinada, contribuem com 20% do produto interno bruto e respondem por 2,7% das exportações brasileiras. Apesar da importância das pequenas empresas, o índice de mortalidade nesse segmento continua alto, acarretando grandes perdas para a sociedade. Só no Estado de São Paulo, no ano de 2008, 84 mil empresas foram fechadas, gerando uma perda de 364 mil ocupações e 19,6 bilhões de reais (SEBRAE-SP, 2011, 2011a).

A alta mortalidade das pequenas empresas não é um fenômeno exclusivamente brasileiro. Nos Estados Unidos, 70 mil empresas quebram por ano, com uma perda de 40 bilhões de dólares (PERRY, 2001).

Em vista da importância sócio-econômica das pequenas empresas e da alta taxa de mortalidade da qual elas são vítimas, vários pesquisadores têm buscado estudar os fatores que contribuem para o sucesso e/ou fracasso dessas empresas. O propósito dos estudos é oferecer aos seus proprietários-dirigentes o conhecimento necessário para administrá-las de forma eficaz, como também, auxiliar governos e instituições públicas e privadas de fomento na formulação de suas políticas de apoio à sobrevivência, fortalecimento e crescimento dessa categoria de empresas.

No entanto, a literatura sobre os fatores determinantes do sucesso e do fracasso é limitada, como também os estudos empíricos, o que reflete a dificuldade da investigação do tema. Os estudos longitudinais, que demandam muito tempo e resultam em melhores avaliações, são escassos (LUSSIER; PFEIFER, 2001; LUSSIER; HALABI, 2010; PERRY 2001; ROGOFF; LEE; SUH, 2004; STROTMANN, 2007). Além disso, não existe uma definição geral desses fatores aceita pelos pesquisadores. Muitos pesquisadores têm suas próprias explicações sobre as razões do sucesso ou insucesso das empresas, com baixa construção de um consenso entre a comunidade acadêmica da área.

Considerando-se esse contexto, é propósito deste artigo identificar o estado da arte, da área de pesquisa que estuda as causas de mortalidade das pequenas empresas. Também procura responder as seguintes indagações: Quais os fatores mais pesquisados sobre o tema mortalidade de pequenas empresas? Qual a tendência nesse tema de pesquisa? Quais as oportunidades para futuras pesquisas sobre o tema?

2. Método

Este artigo é um ensaio teórico escrito a partir da revisão, sistematização e análise de informações já publicadas sobre o tema mortalidade de pequenas empresas. De acordo com o objetivo, este ensaio pode ser considerado de natureza exploratória, pois tem o propósito de aumentar o conhecimento sobre o tema, tornando-o mais claro e proporcionando novas

oportunidades de pesquisa. Caracteriza-se também como uma pesquisa bibliográfica, elaborado a partir de material já publicado, principalmente, de artigos de periódicos (SILVA; MENEZES, 2003).

A sistemática adotada para a realização da pesquisa é detalhada a seguir. Iniciou-se uma busca aleatória de artigos pelas palavras-chave: *failure*, *factors of success* e *small business* no Google Scholar. Foram selecionados 24 artigos pelo título e resumo, excluindo-se todos aqueles que utilizavam dados financeiros (indicadores quantitativos) para prever o sucesso ou fracasso das empresas. Como critérios secundários de seleção, considerou-se na maioria dos artigos, a existência de fator de impacto (JCR) do periódico pesquisado, a classificação da CAPES de periódicos e congressos na área de Administração e Engenharia de Produção, periódicos direcionados a publicação sobre pequena empresa e a quantidade de citações do artigo no Google Scholar.

Os 24 artigos foram resumidos e foi elaborada uma ficha para cada artigo com os seguintes itens: dados de citação, objetivo geral, questões de pesquisa, argumentos principais, metodologia, resultados, contribuição científica, apreciação crítica e conclusões. Além da ficha foi criado um banco de dados com o auxílio do Microsoft Word, relacionando todos os fatores que podem contribuir para o sucesso ou fracasso do negócio e os respectivos autores. Com base nesses dados foi possível analisar alguns aspectos da amostra: os assuntos mais pesquisados sobre o tema, a periodicidade das publicações sobre o tema, os periódicos com maior número de publicações, a tendência nesse tema de estudo e futuras oportunidades de pesquisa.

A fim de facilitar a visualização das informações coletadas a partir da revisão da literatura, optou-se pela elaboração de quadros que sistematizam os assuntos pesquisados, sua periodicidade e o local da publicação. O quadro 1 exibe as fontes, em ordem cronológica e, em segundo critério, ordem alfabética, para composição dos demais quadros.

1. Fotopoulos e Louri (2000)	13. Carter e Auken (2006)
2. Frese, Gelderen e Ombach (2000)	14. Pascotto e Machado (2006)
3. Lussier e Pfeifer (2001)	15. Strotmann (2007)
4. Perry (2001)	16. Ferreira <i>et al.</i> (2008)
5. Stewart (2002)	17. Forsman (2008)
6. Dutra e Previdelli (2003)	18. Grapeggia <i>et al.</i> (2008)
7. Morrison, Breen e Ali (2003)	19. Mizumoto <i>et al.</i> (2008)
8. Watson (2003)	20. Ucbasaran <i>et al.</i> (2009)
9. Rogoff, Lee e Suh (2004)	21. Guerra e Teixeira (2010)
10. Walker e Brown (2004)	22. Lussier e Halabi (2010)
11. Bates (2005)	23. Machado e Espinha (2010)
12. Machado e Espinha (2005)	24. Vale e Guimarães (2010)

Quadro 1 – Fontes bibliográficas

As quatro próximas seções apresentam os resultados da pesquisa bibliográfica no período de 2000 a 2010 sobre os fatores de mortalidade de pequenas empresas.

3. Fatores de mortalidade: uma visão geral

Existe uma desproporção entre as taxas de criação e encerramento de empresas. Há uma tendência das micro e pequenas empresas ao encerramento, principalmente, nos primeiros anos de vida (LUSSIER; PFEIFER, 2001; MACHADO; ESPINHA, 2007; MIZUMOTO *et al.*, 2008; STROTMANN, 2007), gerando grandes perdas de natureza financeira e não-financeira aos envolvidos no empreendimento.

Uma das dificuldades para a realização de estudos sobre a mortalidade de empresas é a falta de um banco de dados que organize as informações sobre o encerramento das empresas

com um detalhamento suficiente para pesquisas nessa área. Outra dificuldade é a falta de um entendimento uniforme sobre os termos fracasso e sucesso (MACHADO; ESPINHA, 2007).

O termo *'failure'* apresenta várias definições: morte, saída, fracasso, falência, insolvência ou descontinuidade do negócio (MACHADO; ESPINHA, 2005; MACHADO; ESPINHA, 2007; STEN, 1998). Isso dificulta a descoberta dos verdadeiros motivos que levam o empresário a interromper o negócio e/ou as atividades da empresa. Os estudos de Watson e Everett (1996) mostram que as razões do fracasso dependem da definição utilizada. Nesse estudo, *'failure'* significa mortalidade, o encerramento da empresa por falta de opção ou não do empresário. A produção está zerada e não há funcionários.

De maneira geral, os fatores que levam uma empresa à mortalidade apresentam duas classificações gerais: fatores internos e externos ou fatores relacionados ao dirigente, à empresa e ao ambiente (BRUDERL; PREISENDORFER; ZIEGLER, 1992; GRAPEGGIA *et al*, 2008; MACHADO; ESPINHA, 2005; ROGOFF; LEE; SUH, 2004; STEN, 1998).

Os fatores internos são aqueles que estão relacionados diretamente ao empresário: características individuais, habilidades gerenciais, entre outros. Os fatores externos são forças ou condições que estão fora do controle do empresário: economia, regulação governamental, entre outros (ROGOFF; LEE; SUH, 2004).

Os fatores relacionados ao dirigente, à empresa e ao ambiente, correspondem, respectivamente, aos fatores pessoais (intenção, habilidade, motivação), aos recursos das áreas funcionais e às forças conjunturais (MACHADO; ESPINHA, 2005). Observando as definições, percebe-se que os fatores internos correspondem aos fatores relacionados ao dirigente e à empresa, e os fatores externos aos fatores ambientais. Dessa forma, os fatores de mortalidade pesquisados pelos autores foram categorizados a partir das duas classificações genéricas apresentadas na literatura (quadro 2).

Categoria dirigente: Fatores internos ou relacionados ao dirigente	Categoria empresa: Fatores internos ou relacionados à empresa	Categoria ambiente: Fatores externos ou relacionados ao ambiente
Características individuais	Recursos das áreas funcionais	Mercado consumidor, fornecedor e concorrente
Nível educacional	Planejamento formal	Condições econômicas
Laços sociais	Composição societária (estrutura legal)	Setor de negócio
Habilidades gerenciais	Gestão da informação	Localização
Conhecimentos gerenciais	Estrutura organizacional	Acesso a financiamento e a novas tecnologias
Idade	Projetos de desenvolvimento do negócio	Aconselhamento profissional
Experiência gerencial e no setor de negócio	Capacidade de inovação	Pertencer a grupos minoritários
Valores e crenças	Tamanho (porte)	Carga tributária
Motivação para abertura	Tipo de estabelecimento	Legislação
Decisão voluntária: custos de oportunidade	Idade da empresa	Morte do sócio
Gênero	Estágio de vida da empresa	Furto e/ou assalto
Capital próprio	Aspectos específicos de franquias	Incêndio
		Falta de sucessores
		Vendas ao governo
		Fraude/desastre

Quadro 2 – Categorização dos fatores de mortalidade

O quadro 3 apresenta uma visualização das categorias de fatores (apresentadas no quadro 2) distribuídas pelos vinte e quatro estudos analisados (mencionados no quadro 1). Como alguns autores estudam mais de uma categoria, o total no quadro 3 ultrapassa o número de estudos examinados (vinte e quatro).

C	Fontes bibliográficas																								T
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
D			x			x	x	x	x	x	x	x	x			x		x	x	x		x	x	x	16
E	x	x	x	x	X	x	x		x			x	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x		19
A	x		x			x	x	x	x			x	x	x	x	x		x	x		x	x	x		16

Quadro 3 – Distribuição das categorias de fatores por fontes bibliográficas

C=Categorias; D=Dirigente; E=Empresa; A=Ambiente e T=Total.

Em seguida, foi verificada a periodicidade das categorias de fatores de mortalidade (quadro 4). Verifica-se que a periodicidade de estudo das três categorias foi contínua nesta primeira década do século XXI.

Assunto	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Dirigente		x		x	x	x	x		x	x	x
Empresa	x	x	x	x	x	x	x	x	x		x
Ambiente	x	x		x	x	x	x	x	x		x

Quadro 4 – Periodicidade de publicação das categorias

A tarefa seguinte foi identificar as fontes de publicação dos artigos, conforme quadro 5. Os artigos foram publicados em treze fontes diferentes. O *Journal of Small Business Management* é o periódico de maior frequência de publicações e corresponde a 1/3 do total de estudos pesquisados. Dos artigos selecionados para análise, 62% são de periódicos internacionais e mais de 66% desses periódicos tratam explicitamente da pequena empresa.

Fontes de publicação	Total
Journal of Small Business Management	8
Journal of Business Venturing	2
Small Business Economics	2
Journal of Small Business and Enterprise Development	1
Journal of American Academy of Business	1
International Small Business Journal	1
Revista Eletrônica de Gestão Organizacional	1
Revista de Economia Política	1
Revista de Administração Mackenzie	1
Revista Capital Científico	1
ENANPAD 2003 e 2008	3
ENEGEP 2008	1
EGEPE 2010	1
Total Geral	24

Quadro 5 – Fontes de publicação dos estudos

4. Fatores de mortalidade: categoria dirigente

A categoria dirigente descreve os fatores pessoais associados ao dirigente e que afetam diretamente a ocorrência da mortalidade da empresa segundo os estudos pesquisados. Doze fatores pessoais foram citados pelos autores (quadro 6).

As características individuais do dirigente, às vezes, denominadas empreendedoras ou de personalidade foi o fator pessoal mais estudado na literatura pelos autores pesquisados. São oito as características citadas que irão influenciar o desempenho da empresa: falta de ambição e visão (MORRISON; BREEN; ALI, 2003), dedicação à empresa (ROGOFF; LEE; SUH, 2004; MACHADO; ESPINHA, 2005), disposição para o trabalho duro (ROGOFF; LEE;

SUH, 2004), vontade de ser independente e imediatismo de resultados (GRAPEGGIA *et al*, 2008), persistência para cumprir os objetivos (MIZUMOTO *et al*, 2008), e otimismo exagerado (UCBASARAN *et al*, 2009).

Fatores de mortalidade da categoria dirigente	Total de citações	Fontes bibliográficas
1. Características individuais	6	7, 9, 12, 18, 19, 20
2. Habilidades gerenciais	5	7, 9, 13, 16, 18
3. Experiência gerencial e no setor de negócio	5	3, 6, 12, 22, 23
4. Nível educacional	5	3, 12, 16, 19, 22
5. Laços sociais	4	3, 12, 22, 24
6. Conhecimentos gerenciais	3	13, 16, 18
7. Idade	3	3, 12, 22
8. Valores e crenças	2	3, 10
9. Decisão voluntária: custos de oportunidade	2	11, 12
10. Motivação para abertura	2	6, 18
11. Gênero	1	8
12. Capital próprio	1	13

Quadro 6 – Fatores de mortalidade da categoria dirigente

Em segundo lugar no número de citações estão as habilidades gerenciais, a experiência em gestão e no setor de negócio e o nível educacional do dirigente. Entre as habilidades fundamentais para a sobrevivência das empresas estão: habilidade para enfrentar novas situações, identificar oportunidades e lidar com as informações (GRAPEGGIA *et al*, 2008). Quanto menor a experiência e o nível educacional do dirigente, maiores as chances de insucesso da empresa (LUSSIER; PFEIFER, 2001).

Os laços sociais são utilizados para a aprendizagem e a obtenção de recursos. Dois tipos de laços sociais influenciam o desempenho da empresa (VALE; GUIMARÃES, 2010): os laços fortes ou de contatos frequentes, como os laços familiares e os laços fracos ou de contatos esporádicos. Os laços fortes são mais importantes na decisão de abertura da nova empresa do que no desempenho após o início das atividades (MIZUMOTO *et al*, 2008; VALE; GUIMARÃES, 2010). No estudo realizado por Vale e Guimarães (2010) foi observado que os dirigentes de empresas extintas valorizavam excessivamente os amigos e familiares para obter informações. Já para os dirigentes de empresas ativas, os clientes e fornecedores são mais importantes para obtenção desse recurso. Há uma clara valorização dos laços fracos.

Os conhecimentos gerenciais e a idade do dirigente tiveram três citações cada um. O conhecimento gerencial do dirigente está relacionado ao conhecimento que ele tem do mercado que espera atender e da legislação pertinente a sua empresa (GRAPEGGIA *et al*, 2008) e de como precificar os produtos (CARTER; AUKEN, 2006). A idade do dirigente também pode influenciar no sucesso ou fracasso da empresa. A suposição é que pessoas mais jovens que iniciam uma empresa têm maiores chances de insucesso do que as pessoas mais velhas que iniciam uma empresa (LUSSIER; PFEIFER, 2001).

Nos valores e nas crenças estão incluídas as medidas de sucesso e/ou insucesso do dirigente. Isso significa que definir sucesso não é uma tarefa fácil. No estudo realizado por Walker e Brown (2004), com 290 proprietários-dirigentes de pequenas empresas australianas, os autores descobriram que os dirigentes medem seu sucesso usando medidas financeiras e não-financeiras. As medidas não-financeiras são consideradas afetivas e proporcionam ganhos psicológicos e físicos e também vão orientar a gestão da empresa.

Para alguns proprietários-dirigentes o sucesso vem com o crescimento da empresa em várias dimensões. Esta intenção ou visão de crescimento por parte do dirigente pode afetar tanto positivamente, como negativamente a sobrevivência da empresa. Pois, o crescimento

não depende só da intenção do dirigente, mas também de suas habilidades, dos recursos disponíveis e das oportunidades do ambiente (FORSMAN, 2008; MORRISON; BREEN; ALI, 2003).

O encerramento da empresa também pode ser realizado voluntariamente pelo dirigente por diversas razões: mudança de cidade ou de ramo, venda da empresa, problemas pessoais e opção por um emprego (MACHADO; ESPINHA, 2005). Bates (2005) afirma que decisões de descontinuidade de empresas jovens são baseadas em três fatores interligados: custos de oportunidade, custos de mudança e custos irrecuperáveis após o fechamento. As empresas que tendem a encerrar suas atividades de forma mal-sucedida são do setor varejista e são formadas por proprietários de baixo capital humano, com baixo custo de oportunidade e alto custo irrecuperável após o encerramento.

A razão da abertura da empresa, a partir de uma oportunidade ou uma necessidade do dirigente, também pode contribuir para o desempenho da empresa. Na pesquisa realizada por Grapeggia *et al* (2008) em pequenas empresas do Estado de Santa Catarina, os dirigentes entrevistados apontaram o motivo da abertura como determinante para o sucesso ou insucesso da empresa. Já os resultados do estudo de Dutra e Previdelli (2003), em pequenas empresas da cidade de Londrina/PR, não foram conclusivos em relação à descontinuidade das empresas que foram abertas para aproveitar uma oportunidade ou atender uma necessidade de desemprego do dirigente. Assim, a razão da abertura da empresa pode ter uma relação com os valores e crenças do dirigente, indo além das duas razões dicotômicas: oportunidade e necessidade.

Nos estudos realizados por Mizumoto *et al.* (2008) em quase duas mil empresas abertas e registradas na Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp) entre os anos de 1999 e 2003, o motivo da abertura, a idade do dirigente e o setor de negócio não apresentaram efeitos significativos na probabilidade de fechamento de empresas.

O gênero e quantidade de capital próprio do proprietário-dirigente foram os fatores menos citados na categoria dirigente como influenciadores do sucesso ou fracasso das empresas. Watson (2003) descobriu que ignorando os efeitos da indústria, a probabilidade de insucesso, medido pela descontinuidade da empresa, será maior para as empresas controladas por mulheres.

A subcapitalização contribui para a falência das empresas. Esse problema é agravado em períodos de fluxo de caixa irregular e durante as crises econômicas. Sem apoio das instituições financeiras, a maioria das pequenas empresas irá enfrentar problemas de liquidez. As instituições podem não querer fornecer recursos a empresas em situação financeira frágil (CARTER; AUKEN, 2006).

5. Fatores de mortalidade: categoria empresa

Os fatores de mortalidade da categoria empresa estão associados às características da empresa e a forma como os recursos são mobilizados. Doze fatores empresariais foram citados pelos autores (quadro 7).

A falta de planejamento formal e a falta e/ou má gestão dos recursos das áreas funcionais são, respectivamente, os fatores mais citados e discutidos na literatura pesquisada como contribuintes para o insucesso empresarial.

A não realização do planejamento formal ou escrito, antes e depois da abertura da empresa, também é apontada pela literatura especializada, pela mídia em geral e pelo Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE) (2011a), como um dos fatores que mais contribui para o encerramento das empresas. Mas, alguns estudos realizados têm demonstrado que estabelecer uma relação consistente entre a falta de planejamento formal estruturado e empresas falidas não é tão simples como parece (FRESE; GELDEREN; OMBACH, 2000; LUSSIER; PFEIFER, 2001; MIZUMOTO *et al.*, 2008; PERRY, 2001).

Fatores de mortalidade da categoria empresa	Total de citações	Fontes bibliográficas
1. Planejamento formal	13	2, 3, 4, 5, 6, 12, 13, 16, 18, 19, 21, 22, 23
2. Recursos das áreas funcionais	10	1, 3, 7, 9, 12, 14, 18, 21, 22, 23
3. Gestão da informação	6	6, 12, 13, 18, 19, 23
4. Composição societária (estrutura legal)	4	3, 6, 18, 22
5. Tamanho (porte)	4	1, 6, 15, 19
6. Capacidade de inovação	2	16, 23
7. Idade da empresa	2	1, 15
8. Estágio de vida da empresa	2	1, 13
9. Estrutura organizacional	1	12
10. Tipo de estabelecimento	1	15
11. Desenvolvimento de projetos de negócio	1	17
12. Aspectos específicos de franquia	1	23

Quadro 7 – Fatores de mortalidade da categoria empresa

Frequentemente, argumenta-se que planejamento formal (top-down) é a forma preferida para se elaborar planos, e conseqüentemente para a maioria dos empresários e pesquisadores, a estratégia. Esta é uma perspectiva em oposição à estratégia reativa, com pouca orientação pelas metas, com pouco planejamento e pouca proatividade. No entanto, existem outras formas de planejamento, tais como: o ponto crítico e a estratégia oportunista. Essas duas formas podem, algumas vezes, contribuir mais para o sucesso das empresas do que o planejamento top-down, ou seja, em certas situações, em diferentes estágios do ciclo de vida da empresa, diferentes formas de planejamento são mais eficazes (FRESE; GELDEREN; OMBACH, 2000).

No estudo realizado por Frese, Gelderen e Ombach (2000) em 80 empresas de pequeno porte (menos de 50 funcionários) em Amsterdã na Holanda, os autores descobriram que a estratégia mais importante para o sucesso dos empreendimentos foi a de ponto crítico. Essa estratégia requer do proprietário alguma quantidade de planejamento para decidir o que é mais importante e necessário e o que será implementado ou atacado primeiro. Diferentemente do planejamento formal estruturado, a estratégia de ponto crítico não leva o proprietário a uma adesão rígida de um plano global, mas foca apenas no essencial.

Perry (2001) descobriu em seu estudo realizado nos Estados Unidos que a amplitude do planejamento escrito em ambos os casos, empresas falidas e de sucesso, é mínima; possivelmente, a explicação seja que o planejamento escrito é, raramente, realizado em empresas com menos de cinco funcionários e de fato pode ter um valor e utilidade limitada para essas empresas, especialmente, quando elas não necessitam do plano de negócio para captação de recursos. Para o autor, se a empresa tem cinco ou mais funcionários, deve considerar a possibilidade de realizar as atividades de planejamento escrito (previsão de vendas, pessoal, investimento, fluxo de caixa anual, estratégias e metas de longo prazo), porque pode aumentar suas chances de sobrevivência e sucesso.

Na pesquisa de Mizumoto *et al* (2008), a probabilidade de fechamento de uma empresa cujo proprietário gastou até cinco meses planejando o negócio é maior do daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento. No entanto, na mesma pesquisa, os mesmos autores descobriram que, após a abertura da empresa, a prática de sempre estabelecer objetivos e metas (planejamento formal) para os principais projetos pode aumentar a probabilidade de fechamento da empresa nascente. Essa prática reduz a capacidade de adaptação da empresa ao ambiente. Precisão dos objetivos não combina com a incerteza do ambiente a que a empresa nascente é submetida. Tal resultado combina com o estudo de Gibson e Cassar (apud MIZUMOTO *et al*, 2008), que afirmam que a adoção de técnicas de planejamento é comum após um período de crescimento da empresa: “na fase inicial a

necessidade de adaptação e flexibilidade supera a de planejamento”. Tal resultado corrobora com os pensamentos de Perry (2001) e Frese, Gelderen e Ombach (2000), que questionam a eficácia do planejamento estruturado em todas as situações. Planejamento sofisticado demais imobiliza a empresa.

O resultado encontrado por Lussier e Pfeifer (2001), na pesquisa realizada na Croácia, também demonstrou que o planejamento escrito e o aconselhamento profissional não foram variáveis importantes para a sobrevivência das empresas croatas.

Diferentemente, os estudos de Stewart (2002) e Ferreira *et al* (2008) associam a realização do planejamento formal ao sucesso empresarial. A pesquisa realizada por Ferreira *et al* (2008), com dirigentes de pequenas empresas do Estado de São Paulo, comprova quantitativamente que as questões de natureza estratégica são determinantes para a descontinuidade das empresas. Sendo o planejamento estratégico estruturado uma ferramenta que pode minimizar as adversidades impostas pelo ambiente à pequena empresa.

Já no estudo realizado por Stewart (2002) em 100 pequenas empresas americanas (menos de 500 funcionários) com foco internacional, em Atlanta nos Estados Unidos, a autora descobriu que o planejamento formal parece contribuir para o sucesso dessas empresas. Entretanto, a própria autora faz a seguinte indagação: as empresas são de sucesso por causa do planejamento formal ou o sucesso leva as empresas a utilizarem técnicas do planejamento formal?

Os fatores de mortalidade relacionados à falta e/ou má gestão dos recursos funcionais estão ligados às principais áreas ou funções da empresa: finanças, marketing, recursos humanos e produção (quadro 8).

Áreas Funcionais	Fatores de mortalidade
Finanças	<ul style="list-style-type: none">- Capital inicial limitado ou Falta de capital de giro- Falta de controle e manutenção dos registros financeiros- Flexibilidade financeira limitada- Imobilização excessiva em ativos fixos- Falta de planejamento financeiro
Marketing	<ul style="list-style-type: none">- Ciclo de vida do produto- Natureza do produto- Ponto de venda inadequado- Falta de previsão de vendas- Tratamento inadequado dos clientes- Despreocupação com a imagem da empresa- Serviço inadequado ao consumidor- Comunicação ineficaz- Adequação e <i>mix</i> de produtos
Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none">- Atração e retenção de funcionários qualificados- Quadro de colaboradores limitado ou insuficiente- Falta de treinamento de pessoal- Falta de avaliação de desempenho do pessoal- Inaptidão para contratação de bons colaboradores- Honestidade dos funcionários- Alta rotação de funcionários
Produção	<ul style="list-style-type: none">- Ativos e instalações: limitação da produção e expansão- Composição dos custos operacionais- <i>Design</i> do produto- Baixa qualidade dos produtos- Controle precário de estoque- Lentidão no desenvolvimento de produtos- Falta de investimento em P & D

Quadro 8 – Fatores relacionados às áreas funcionais

A gestão da informação é o terceiro fator empresarial mais citado. Na investigação de Carter e Auken (2006) em 57 empresas falidas e 55 não falidas no Estado americano de Iowa, o acesso, o processamento e a disponibilidade de informações foram significantes para o insucesso das pequenas empresas. É provável que os proprietários estejam tão envolvidos em salvar a empresa que não tem tempo para gerir a informação. Eles descobriram também que as empresas não falidas têm uma vez e meia mais chance de encontrar as informações e o conhecimento que necessitam para uma gestão eficaz da empresa.

A composição societária (estrutura legal) e o porte (tamanho) da empresa também influenciam no sucesso ou insucesso das empresas. As empresas que iniciam suas atividades com um proprietário-dirigente têm maiores possibilidade de insucesso do que as empresas que possuem mais de um tomador de decisão (LUSSIER; PFEIFER, 2001). Esta assertiva é confirmada na pesquisa realizada pelo SEBRAE (2008). A presença de sócios permite uma melhor divisão do trabalho, mais recursos e melhores decisões e avaliações das situações enfrentadas pelas empresas.

O tamanho é medido pela quantidade de emprego gerado, pelo capital inicial ou volume de vendas no primeiro ano de existência da empresa. Para Strotmann (2007), quanto menor o tamanho da empresa iniciante, maior o risco de fracasso. Uma possível explicação é a desvantagem de tamanho ou as piores condições financeiras. Mas, o tamanho inicial tem um impacto negativo e não-linear sobre a taxa de risco, isto é, nem sempre há uma relação entre a pequenez e um maior risco de insucesso.

Com duas citações cada, são mencionados na literatura os fatores capacidade de inovação, idade e estágio de vida empresa. A capacidade de inovação em produtos e processos contribui positivamente para a sobrevivência das empresas. No estudo realizado por Ferreira *et al.* (2008) em pequenas empresas paulistas que sobreviveram até três anos, a falta de inovação contribuiu diretamente para a mortalidade dessas empresas.

Quanto à idade da empresa, o risco de insucesso é maior dois anos após o início da empresa, ou seja, quando a empresa já é adolescente (STROTMANN, 2007). Já Fotopoulos e Louri (2000) descobriram que as empresas atenienses mostram uma redução no risco de morte à medida que aumenta a idade da empresa. Contrariamente, o mesmo não acontece para as pequenas empresas que não estão na região de Atenas, na Grécia.

Outros fatores empresariais determinantes da sobrevivência da pequena empresa iniciante são a estrutura organizacional, o tipo de estabelecimento, o desenvolvimento de projetos de negócio e os aspectos específicos de franquias. A estrutura organizacional está relacionada à centralização do poder e a adequação da estrutura para enfrentar situações de crescimento rápido (MACHADO; ESPINHA, 2005).

O tipo de estabelecimento também pode influenciar no desempenho da pequena empresa. No estudo realizado por Strotmann (2007), em pequenas fábricas alemãs com menos de 50 funcionários, o autor descobriu que as *start-ups* de planta única parece ter menor risco de insucesso do que as empresas estabelecidas com mais de uma planta.

O desenvolvimento de projetos de negócios pode contribuir positivamente para a sobrevivência das empresas, pois a finalidade básica do projeto é identificar uma forma mais eficiente e eficaz de fazer negócio. Os aspectos específicos de franchising estão relacionados às unidades franqueadas de pequeno porte. Fatores como a incapacidade do franqueado para seguir sistemas formatados de negócios, podem contribuir para o insucesso da unidade franqueada.

6. Fatores de mortalidade: categoria ambiente

Os fatores de mortalidade da categoria ambiente estão relacionados ao que acontece fora da empresa e está fora do controle do dirigente. Dezoito fatores ambientais foram citados pelos autores (quadro 9).

Fatores de mortalidade da categoria ambiente	Total de citações	Fontes bibliográficas
1. Concorrência	8	9, 12, 13, 14, 16, 18, 19, 23
2. Condições econômicas	8	1, 7, 9, 12, 13, 15, 22, 23
3. Clientes (mercado consumidor)	7	7, 13, 14, 15, 16, 18, 23
4. Setor de negócio	5	1, 6, 7, 8, 15
5. Acesso a financiamento	5	9, 13, 18, 21, 23
6. Localização (fatores regionais e infraestrutura)	3	1, 7, 15
7. Aconselhamento profissional	3	1, 16, 22
8. Carga tributária	2	9, 23
9. Acesso a novas tecnologias	2	9, 21
10. Mercado fornecedor	2	18, 21
11. Legislação	2	7, 9
12. Pertencer a grupos minoritários	1	3
13. Morte do sócio	1	12
14. Furto e/ou assalto	1	12
15. Incêndio	1	12
16. Falta de sucessores	1	12
17. Vendas ao governo	1	19
18. Fraude/desastre	1	13

Quadro 9 – Fatores de mortalidade da categoria ambiente

A concorrência, as condições econômicas e os clientes foram os fatores ambientais mais citados na literatura pesquisada. A influência da concorrência na sobrevivência das pequenas empresas ocorre quando: a concorrência é desleal, existem muitos concorrentes com pouco poder ou poucos concorrentes com muito poder, atuam grandes organizações no mesmo segmento de mercado (PASCOTTO; MACHADO, 2006) e existe um nível elevado de competição (FERREIRA *et al*, 2008). Em sua pesquisa em empresas do Estado de São Paulo, Mizumoto *et al* (2008) descobriram que a existência de grandes concorrentes no mercado reduz o risco de fechamento das MPEs. Isso ocorre porque as pequenas empresas são obrigadas a adotar práticas de gestão mais eficazes ou aproveitar brechas que não são atendidas ou ignoradas pelas concorrentes maiores. Este resultado é diferente do resultado encontrado por Pascotto e Machado (2006) no estudo realizado em empresas de seguro da Região Noroeste do Estado do Paraná.

As condições econômicas estão relacionadas, principalmente, aos períodos de crescimento e recessão da economia. Riquelme e Watson (*apud* MACHADO; ESPINHA, 2005) afirmam que mesmo as empresas bem gerenciadas podem fracassar em “condições econômicas extremas”.

O impacto do mercado consumidor, no sucesso ou insucesso das pequenas empresas, acontece em função: da dimensão do mercado (GRAPEGGIA *et al*, 2008; STROTMANN, 2007), do conhecimento dos clientes sobre o produto ofertado (PASCOTTO; MACHADO, 2006), da dificuldade em conquistar e manter clientes (FERREIRA *et al*, 2008; PASCOTTO; MACHADO, 2006).

Determinado setor de negócio pode contribuir para a mortalidade de pequenas empresas quando a regulação governamental para o setor é muito restritiva (MORRISON; BREEN; ALI, 2003). Outro fator que influencia a descontinuidade de empresas é o custo de mudança ou a barreira de saída de determinada indústria (BATES, 2005). A dificuldade de sobrevivência também é influenciada pela baixa lucratividade dos setores povoados de pequenas empresas e de intensa concorrência (GUERRA; TEIXEIRA, 2010).

O risco de morte, em uma indústria, é maior, quanto maior for a escala de eficiência mínima, quanto maior for a taxa de entrada, quanto maior a aglomeração regional e piores as condições da demanda, obrigando a uma margem preço-custo menor (STROTMANN, 2007).

O autor afirma também que os fatores setoriais têm maior influência na sobrevivência de curto prazo de empresas iniciantes (*start-ups*) e os fatores empresariais no longo prazo.

No estudo realizado por Watson (2003), os setores de varejo e serviço têm uma taxa de insucesso maior do que o setor industrial. Tal resultado corrobora com a pesquisa realizada pelo SEBRAE (2011a). Na pesquisa de Dutra e Previdelli (2003) a mortalidade ocorre mais cedo no setor de serviços. Essas empresas são fáceis de serem criadas e não exigem soma elevada de capital inicial.

Tanto empresas falidas, como não falidas indicaram o acesso ao capital como um problema fundamental que influencia o desempenho dessas empresas. No entanto, para as empresas falidas esse problema é mais importante (CARTER; AUKEN, 2006). O acesso ao crédito é muito mais fácil para a grande empresa, que realimenta o processo de centralização do capital (GUERRA; TEIXEIRA, 2010).

Com três citações aparecem os fatores localização e aconselhamento profissional. A localização está relacionada a fatores regionais e a infraestrutura onde a empresa está instalada. O acesso fácil a fornecedores, clientes, cooperação com outras empresas e mão-de-obra qualificada pode influenciar positivamente ou negativamente o desempenho das pequenas empresas (STROTMANN, 2007). Outro fator é a falta de visão ou apoio do governo local (MORRISON; BREEN; ALI, 2003).

O aconselhamento profissional também é apontado como determinante para o sucesso ou insucesso das empresas. Empresas que não usam serviços profissionais têm maiores chances de insucesso do que as empresas que fazem uso desses serviços (LUSSIER; PFEIFER, 2001; LUSSIER; HALABI, 2010;). Na pesquisa de Ferreira *et al.* (2008) foi comprovado que a falta de suporte contábil e jurídico contribuíram para a mortalidade de pequenas empresas.

Quatro fatores que podem contribuir para o sucesso ou insucesso das pequenas empresas foram citados duas vezes: carga tributária, acesso a novas tecnologias, mercado fornecedor e legislação. É comum, dirigentes de grandes como de pequenas empresas, reclamarem da carga tributária e da legislação imposta pelos governos, embora esses fatores tenham sido citados em apenas dois estudos dos vinte e quatro analisados.

Assim como o acesso ao capital, o acesso a novas tecnologias é fundamental para a sobrevivência e expansão das pequenas empresas no modo de produção capitalista (GUERRA; TEIXEIRA, 2009). Quanto ao mercado fornecedor, pequenas empresas têm reduzido poder de barganha nos custos das compras e do transporte, por conta de suas diminutas escalas de produção. Isto também pode influenciar a sua sobrevivência.

Com apenas uma menção, sete fatores de mortalidade foram identificados na análise da literatura: pertencer a grupos minoritários, morte do sócio, furto e/ou assalto, incêndio, falta de sucessores para assumir a empresa, vendas ao governo e fraude ou desastre.

As empresas que vendem para o governo têm menor probabilidade de fechar. A explicação para essa influência positiva pode está relacionada ao fluxo de caixa contínuo por certo período de tempo quando a empresa vence uma licitação e a sua própria preparação para participar das licitações públicas (MIZUMOTO *et al.*, 2008).

Em relação aos grupos minoritários, a suposição é que as empresas de pessoas pertencentes a esses grupos tem maior probabilidade de insucesso (LUSSIER; PFEIFER, 2001). Grupos desfavorecidos têm menores custos de oportunidade do que os mais favorecidos, assim esses grupos minoritários são mais prováveis de estarem ligados ao fechamento de empresas de insucesso (BATES, 2005).

Na próxima seção são relatadas algumas possibilidades de pesquisas futuras.

7. Considerações finais

A principal lição tirada com a revisão do tema é a de que nenhum fator isoladamente pode explicar a mortalidade precoce das pequenas empresas. Os fatores pessoais, empresariais e ambientais são interdependentes e contribuem para o sucesso ou insucesso empresarial.

Foi verificado que as três categorias de fatores apresentam demanda de pesquisa semelhante e continuam sendo estudadas sistematicamente ao longo do período 2000-2010. Dos 42 fatores identificados na literatura, os cinco mais pesquisados entre as três categorias foram: o planejamento formal (13 citações), os fatores relacionados às áreas funcionais (10 citações), as condições econômicas (8 citações), a concorrência (8 citações) e o mercado consumidor (7 citações).

Apesar de ser o fator com o maior número de citação entre os 24 autores pesquisados, o planejamento formal talvez seja, o menos compreendido e o que gere mais resultados conflitantes entre os estudos realizados. A literatura prioriza o ensino de como desenvolver ou implementar o planejamento formal estruturado, mas não estuda em profundidade a amplitude e a eficácia desse tipo de planejamento na micro e pequena empresa (STEWART, 2002), que possui características típicas que a diferenciam da grande empresa.

Não há dúvida, de que a literatura sobre os fatores de mortalidade de pequenas empresas carece de novos estudos, empíricos e de caráter longitudinal (LUSSIER; PFEIFER, 2001; E LUSSIER; HALABI, 2010; PERRY, 2001; ROGOFF; LEE; SUH, 2004; STROTMANN, 2007). A seguir, são apresentadas algumas sugestões para balizamento das pesquisas futuras no tema:

1. É preciso minimizar a confusão conceitual. As palavras negócio, empresa e organização são usadas como sinônimos apesar de terem conceitos diferentes. A confusão conceitual também é comum, no significado do termo, “*failure*” que pode significar várias coisas e contribuir para distorções nos resultados das pesquisas;
2. Os fatores de mortalidade carecem de sistematização. Dentro das classificações genéricas de fatores internos e externos ou relacionados ao dirigente, à empresa e ao ambiente, existe uma imensidão de fatores que necessita de ordenamento;
3. Reconhecer as especificidades da pequena empresa. É fundamental para a compreensão dos fatores de mortalidade, entender que a pequena empresa não é uma grande empresa que ainda não cresceu. Nenhum dos 24 artigos pesquisados apresenta de forma explícita a relação entre os fatores de mortalidade e as especificidades da pequena empresa;
4. Utilizar o conceito de ciclo de vida organizacional (CVO). Uma maneira de pensar as características típicas da pequena empresa e ajudar na resolução de seus problemas é considerar o ciclo de vida dessa categoria de empresa. Apenas um dos artigos pesquisados utilizou esse conceito (PASCOTTO; MACHADO, 2006).

Apesar das considerações apresentadas na parte final do texto, os autores do ensaio reconhecem que o número de textos pesquisados ainda é insuficiente e ressaltam que este artigo consolida o início da revisão bibliográfica de uma pesquisa mais ampla iniciada no ano de 2010.

Referências bibliográficas

- BATES, T. Analysis of young, small firms that have closed: delineating successful from unsuccessful closures. **Journal of Business Venturing**, v.20, n.3, p.343-358, 2005.
- BRUDERL, J.; PREISENDORFER, P.; ZIEGLER, R. Survival chances of newly founded business organizations. **American Sociological Review**, v.57, n.2, p.227-242, 1992.
- CARTER, R.; AUKEN, H. V. Small firm bankruptcy. **Journal of Small Business Management**, v.44, n.4, p.493-512, 2006.

- DANDRIDGE, T.C. Children are not "little grown-ups": small business needs its own organizational theory». **Journal of Small Business Management**, v.17, n. 2, p.53-57, Apr., 1979
- DAY, J. The value and importance of the small firm to the world economy. **European Journal of Marketing**, v. 34, n.9/10, p.1033-1037, 2000.
- DUTRA, I. V.; PREVIDELLI, J. J. Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas: estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. In: EnANPAD – ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO. 27. 2003, Atibaia, **Anais...** Atibaia, 2003, p.1-16.
- FERREIRA, L. F. F. *et al.* Fatores associados à mortalidade de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. In: EnANPAD – ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO. 32. 2008, Rio de Janeiro, **Anais...** Rio de Janeiro, 2008, p.1-16.
- FORSMAN, H. Business development success in SMEs: a case study approach. **Journal of Small Business and Enterprise Development**, V. 15, n.3, p.606-622, 2008.
- FOTOPOULOS, G.; LOURI, H. Location and survival. **Small Business Economics**, v. 14, n.4, p.311-321, 2000.
- FRESE, M.; GELDEREN, M. V.; OMBACH, M. How to plan as a small scale business owner: psychological process characteristics of action strategies and success. **Journal of Small Business Management**, v.38, n.2, 2000.
- GRAPEGGIA, M. *et al.* Causas que condicionam a mortalidade e/ou sucesso das micro e pequenas empresas no Estado de Santa Catarina. In: ENEGEP – ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO. 28. 2008, Rio de Janeiro, **Anais...** Rio de Janeiro, 2008, p.1-14.
- GUERRA, O.; TEIXEIRA, F. A sobrevivência de pequenas empresas no desenvolvimento capitalista. **Revista de Economia Política**, v. 30, n.1, p.124-139, 2010.
- LUSSIER, R. N. PFEIFER, S. A crossnational prediction model for business success. **Journal of Small Business Management**, v. 39, n.3, p.228-239, 2001.
- LUSSIER, R. N. HALABI, C. E. A three-country comparison of the business success versus failure prediction model. **Journal of Small Business Management**, v. 48, n.3, p.360-377, 2010.
- MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G.. Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. **Revista Capital Científico**, v.3, n.1, p.51-64, 2005.
- MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G. Considerações sobre a mortalidade de pequenas empresas. In: MACHADO, H. V. **Causas de mortalidade de pequenas empresas: coletânea de estudos**. Maringá: Eduem, 2007, p.13-25.
- MACHADO, H. V.; ESPINHA, P. G.. Empreendedorismo e franchising: uma combinação que garante a sobrevivência. **Revista de Administração Mackenzie**, v.11, n.4, p.131-153, 2010.
- MIZUMOTO, F. M. *et al.* O impacto de capital humano, capital social e práticas gerenciais na sobrevivência de empresas nascentes: um estudo com dados de pequenas empresas no Estado de São Paulo. In: EnANPAD – ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO. 32. 2008, Rio de Janeiro, **Anais...** Rio de Janeiro, 2008, p.1-16.
- MORRISON, A.; BREEN, J.; ALI, S. Small Business Growth: intention, ability e opportunity. **Journal of Small Business Management**, v. 41, n.4, p.417-425, 2003.
- PASCOTTO, H.; MACHADO, H. P. V. Dificuldades de pequenas empresas do setor de serviços securitários nos primeiros anos de vida. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, v.4, n.1, p.53-68, jan./abr., 2006.

- PERRY, S. C. The relationship between written business plans and the failure of small businesses in the U. S. **Journal of Small Business Management**, v. 39, n.3, p.201-208, 2001.
- ROGOFF, E. G.; LEE, M. S.; SUH, D. C. Who done it? Attributions by entrepreneurs and experts of the factors that cause and impede small business success. **Journal of Small Business Management**, v. 42, n.4, p.364-376, 2004.
- SEBRAE – SP. **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. São Paulo: SEBRAE-SP, 2008.
- SEBRAE – SP. **As MPEs na economia brasileira**. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/TenhoUmaEmpresa/Biblioteca/OutrosConteudos/EstudosEPesquisas/MPEsEmNumeros/Paginas/MPEsEmNumeros.aspx>. Acesso em fevereiro de 2011.
- SEBRAE – SP. **12 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/TenhoUmaEmpresa/Biblioteca/OutrosConteudos/EstudosEPesquisas/MortalidadeDasEmpresas/Paginas/MortalidadeDasEmpresas.aspx>. Acesso em fevereiro de 2011a.
- SILVA, E. L. da; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação**. Florianópolis, Laboratório de Ensino à Distância da UFSC. Disponível em: <http://www.eps.ufsc.br/ppgep.html>. Acesso em maio de 2003.
- SBA – **SMALL BUSINESS ADMINISTRATION**. Table of Small Business Size Standards, 2008. Disponível em: <http://www.sba.gov/size>. Acesso em março de 2010.
- STEN, J. Exit: success or failure? In: ICSB – CONFERENCE INTERNATIONAL COUNCIL OF SMALL BUSINESS, 43. 1998, Singapore. **Proceedings...** Singapore: [s.n.], 1998, 1 CD-ROM.
- STEWART, K. S. Formal business planning and small business success: a survey of small business with an international focus. **Journal of American Academy of Business**, v.2, n.1, p.42-45, 2002.
- STROTMANN, H. Entrepreneurial survival. **Small Business Economics**, v.28, n.1, p.87-104, 2007.
- UCBASARAN, D. *et al.* The extent and nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism. **Journal of Business Venturing**, v.24, n.2, p.99-115, 2009.
- VALE, G. M. V.; GUIMARÃES, L. de O. *Embeddedness*, criação e mortalidade de empresas: a importância dos laços no mundo dos negócios. In: EGEPE – ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS. 6. 2010, Recife, **Anais...** Recife, 2010, p.1-15.
- WALKER, E.; BROWN, A. What Success Factors are Important to Small Business Owners? **International Small Business Journal**, v.22, n.6, p.577-594, 2004.
- WATSON, J.; EVERETT, J. E. Do small businesses have high failure rates? **Journal of Small Business Management**, v. 34, n.4, Oct., 2003.
- WATSON, J. Failure rates for female-controlled businesses: are they any different? **Journal of Small Business Management**, v. 41, n.3, p.262-277, 2003.