

Mortalidade Precoce: Uma Análise das Micro e Pequenas Empresas de São Paulo

Luis Fernando Filardi Ferreira

filardi@usp.br

Universidade do Planalto Catarinense – Uniplac

Silvio Aparecido dos Santos

sadsanto@usp.br

Universidade de São Paulo

Resumo

Considerando a importante função das micro e pequenas empresas – MPE no desenvolvimento da economia do Brasil, este artigo tem como objetivo analisar os fatores contribuintes para a mortalidade precoce de micro e pequenas empresas de São Paulo, especialmente no que diz respeito ao empreendedor, a empresa e ao ambiente externo. O método de pesquisa foi explicativo e partiu de 16 hipóteses para a mortalidade das MPE definidas com base na literatura e testadas através de um levantamento que buscou analisar os dados sobre extinção de empresas disponibilizados pela Junta Comercial do Estado de São Paulo (JUCESP). Foi selecionada uma amostra de 100 micro empresários que constituíram MPE entre os anos de 2003 e 2005 e tiveram suas empresas extintas em 2005 e o instrumento para a coleta de dados foi a entrevista. Os resultados apresentados buscam avaliar em que medida os fatores contribuíram para a extinção das empresas e a partir destas análises, este trabalho busca contribuir para o entendimento da realidade do fenômeno de mortalidade precoce de MPE, apresentando um conjunto de conclusões e recomendações gerenciais destinadas a contribuir para a redução das taxas de mortalidade de MPE, que tem função importante no desenvolvimento da economia no Brasil.

1 – INTRODUÇÃO

A dinâmica e o crescimento da economia dos países em desenvolvimento, os chamados países emergentes, dependem em grande parte da capacidade de criar empresas sustentáveis, que gerem trabalho e renda para a população economicamente ativa por longos períodos de tempo, levando estes países a alcançar uma maior produção de bens e serviços e um posicionamento mais estratégico na economia global.

A fim de contextualizar a discussão sobre mortalidade das micro e pequenas empresas - MPE, inicialmente este trabalho apresenta dados sobre a criação de empresas, os principais estudos sobre mortalidade e falência de empresas no mundo e no Brasil, onde se analisam os conceitos e definições buscando identificar os fatores contribuintes para a mortalidade precoce de empresas.

Mostra-se uma classificação destes fatores em três blocos, com a finalidade de classificação e organização dos fatores, sendo o primeiro bloco composto por fatores ligados ao empreendedor, o segundo por fatores ligados à empresa e o terceiro por fatores ligados ao ambiente externo.

Em seguida, são apresentados os principais resultados da pesquisa, enfatizando sobretudo, o perfil do micro e pequeno empresário com relação à sua competência na gestão, experiência no ramo e escolaridade, as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas no acesso ao crédito, planejamento, suporte jurídico e contábil, qualidade e inovação dos produtos e mão de obra, além dos impactos gerados pelo ambiente externo ligados à concorrência, clientes, parceiros, impostos e tributos e aspectos econômicos, políticos, tecnológicos, sociais e ambientais.

São apresentadas ainda as principais recomendações citadas pelos entrevistados para o período de abertura e desenvolvimento inicial da empresa buscando identificar os aspectos de maior relevância e aprofundar o estudo de sua experiência como micro e pequeno empresário.

E finalmente, são reunidas as conclusões obtidas desta análise, visando dar maior ênfase aos fatores que levam uma empresa a ter maiores chances de extinção ou maiores chances de sucesso.

2 – CRIAÇÃO DE EMPRESAS: A REALIDADE BRASILEIRA

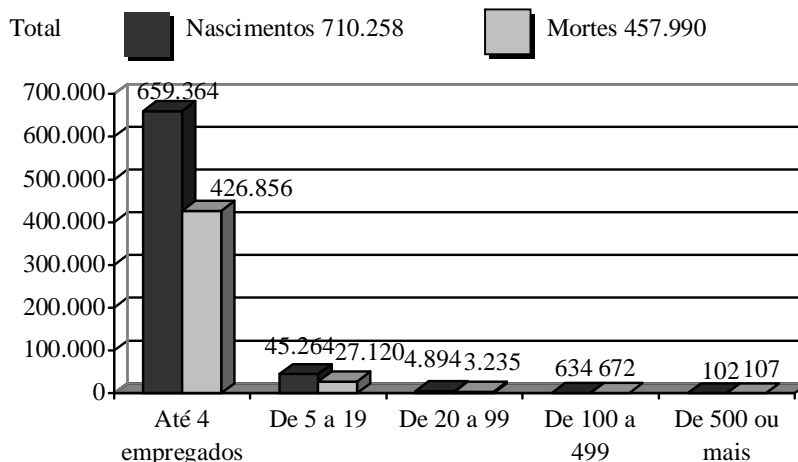
No Brasil, as micro e pequenas empresas vêm alcançando uma participação cada vez maior na economia, totalizando 86% do total de empresas de acordo com o IBGE (2004), destacando-se como geradoras de ocupação e renda no país e contribuindo de forma crescente para o aumento do produto interno bruto – PIB. Segundo pesquisa do SEBRAE (2004), 99% das empresas do país são de micro e pequeno porte, e estas respondem por quase 70% dos postos de trabalho do setor privado, além de representar 20% do PIB. A pesquisa mostra ainda que, de cada 100 empresas abertas, 31% não ultrapassam o primeiro ano de atividade e até 60% não chegam aos cinco anos de vida.

O estado de São Paulo tem a liderança em empregos deste extrato, visto que emprega mais do que a soma das regiões Nordeste, Centro-Oeste e Norte e aparece como o principal estado empregador do país, de acordo com o IBGE (2001).

No relatório executivo do instituto Global Entrepreneurship Monitor - GEM (2000) onde foram pesquisados 20 países, o Brasil se destacou como o país que possuía a melhor relação entre o número de habitantes adultos que começam um novo negócio e o total da sua população: um em cada quatro adultos. Já no GEM (2002) o Brasil se posiciona em 7º lugar entre os 37 países avaliados, com 13,5% da população total ativamente envolvida com o empreendedorismo. A posição alcançada pode ser considerada excelente, visto que, a cada ano o número de países pesquisados aumenta, e em 2002 foram inseridos dados de países com altíssimo nível de atividade empreendedora, que são Tailândia, com 18,9%, Índia, com 17,9%, Chile, com 15,7% e Coréia, com 14,5%.

Este desempenho vem se mantendo ao longo dos anos e o Brasil vem consolidando sua posição entre os 10 países com maior taxa de atividade empreendedora, como mostra o GEM (2005), confirmando que, apesar da instabilidade da conjuntura econômica vista nos últimos anos, novas empresas continuam sendo criadas, mostrando que a economia brasileira tem se mantido dinâmica.

Contudo, há um fenômeno que compromete uma maior evolução do número de empresas e, por conseguinte da economia, que é o alto índice de mortalidade precoce das MPE, gerado por diferentes elementos e condições. Isto se mostra claro ao analisar o Cadastro Central de Empresas, divulgado pelo IBGE (2002), onde para cada 100 empresas que abrem no país, 65 fecham. Em números absolutos mostram 710.258 nascimentos para 457.990 mortes de empresas, como pode ser visto no gráfico 1.

Gráfico 1 - Nascimentos e Mortes

Fonte: IBGE, 2002

Estudo realizado pelo SEBRAE (2005) demonstra as conseqüências da curta vida das MPE onde, só em São Paulo, o custo da mortalidade das empresas implicou na perda de 281 mil ocupações e de quase R\$ 15 bilhões, além de mostrar que as pequenas empresas com até quatro funcionários figuravam como aquelas em que se verificam os maiores números de nascimentos e mortes, visto que elas foram responsáveis por 92% das empresas que nasceram e por 93% das que foram extintas, como ilustra o gráfico 1.

Azevedo (1992) ressalta que as estatísticas oficiais referentes à extinção de empresas não expressam a realidade brasileira, pois muitos negócios fecham sem dar baixa nas instituições oficiais. O autor considera que em torno de 50% das pequenas empresas abertas no Brasil não sobrevivem ao primeiro ano, e que nem todas fracassam, pois, algumas são compradas ou fecham para se transformar em novos negócios.

De fato existe uma forte vocação para a criação de novas empresas no Brasil, mas ao que parece ainda não se sabe muito bem como evitar que uma enorme quantidade de empresas feche as portas de maneira precoce. As estatísticas demonstram que algumas empresas conseguem superar as dificuldades pela dedicação e força de vontade dos empreendedores ou algum fator contingencial, mas o que faz com que este enorme contingente de novas empresas não consiga se manter no longo prazo? Por que estas empresas fecham precocemente?

Em vista dos diversos desafios que enfrentam os empreendedores e da representatividade que as MPE adquiriram para o país, esta pesquisa dedicou-se ao estudo das causas da mortalidade precoce destas empresas, destacando os fatores contribuintes para a mortalidade ligados ao empreendedor, à empresa e ao ambiente no qual ela se insere.

3 - MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Esta seção apresenta um referencial teórico acerca da mortalidade das micro e pequenas empresas no mundo e no Brasil.

3.1 - Estudos sobre mortalidade de MPEs no mundo

As elevadas taxas de mortalidade de empresas sempre despertaram o interesse dos pesquisadores em diversas partes do mundo, e Davis (1939) já as estudava no final da década de 30. Sua pesquisa, com base nos dados da empresa *Dun & Bradstreet*, mostra que em algumas cidades dos Estados Unidos a mortalidade de pequenas empresas chegava a 77,6%

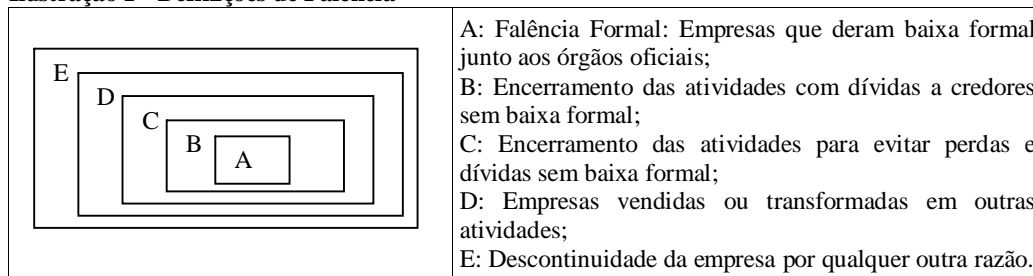
ao final do terceiro ano de existência. Os principais fatores citados pelo autor como responsáveis pela alta mortalidade são: a falta de mão de obra especializada, a falta de infraestrutura, a instabilidade política e econômica, a rápida mudança de demanda dos clientes.

No início dos anos 70, Edmister (1972) buscou aplicar ferramentas para prever a falência das pequenas empresas, baseado em análises financeiras e sofisticadas técnicas estatísticas com o objetivo de testar a hipótese de que a má gestão financeira contribui para a mortalidade precoce das MPE. Em seus estudos ele conclui que é possível prever a falência de uma pequena empresa com até 5 anos de antecedência.

Holmes e Haswell (1989) afirmam que a competência gerencial e a falta de experiência no ramo também são consideradas fatores contribuintes para a mortalidade precoce de pequenas empresas na Austrália. Seus estudos mostram que das 418 empresas falidas entre os anos de 1981 e 1985, 90% tiveram sua morte associada a um dos dois fatores citados acima.

A contribuição de Cochran (1981) deve ser ressaltada, principalmente pela sua capacidade de sistematizar as definições do conceito de falência, para o qual ele propõe 5 tipos como mostra a ilustração 1. O presente trabalho adota a definição de falência formal, principalmente pela disponibilidade de informações junto aos órgãos oficiais.

Ilustração 1 - Definições de Falência



Fonte: Cochran, 1981.

Para Adizes (1990) a criação e o desenvolvimento de um negócio só se dão pela real necessidade de consumidores finais a ser satisfeita e ele considera este o primeiro fator associado à mortalidade precoce de pequenas empresas, visto que muitos negócios são abertos sem ter identificado uma necessidade existente no mercado. O autor traça o ciclo de vida das organizações com base em fases de crescimento e envelhecimento que mostram os principais fatores que podem acelerar a mortalidade de uma empresa. Identifica ainda, disfunções em várias fases e cita como principais causas da mortalidade infantil o baixo compromisso do empreendedor, delegação de funções importantes, não utilização do apoio de advogados e contadores, falta de foco, falta de inovação e a intervenção governamental.

Os estudos de Barrow (1993) apresentam as razões pelas quais as pequenas empresas britânicas fecham, tendo como principais causas, a falta de experiência do empreendedor, a seleção e gestão de pessoas sem competência para o negócio, o custo de criação da empresa muito alto, a falta de estratégia de marketing, a avaliação demasiadamente otimista do tamanho do mercado, o cálculo subestimado o tempo de alavancagem do negócio, a falta de capital de giro, a capacidade produtiva menor do que a demanda e a escolha errada do ponto considerando maior volume de pessoas do que o real.

Audretsch (1995) em seu estudo sobre sobrevivência e crescimento, afirma que num período de 10 anos as empresas que tendem a sobreviver são aquelas que tem um tamanho maior, investem mais em inovação e, portanto, crescem mais rápido.

Complementando as conclusões de Audretsch, os pesquisadores Birley e Niktari (1996) identificam outros quatro fatores ligados ao perfil dos empreendedores que contribuem para a mortalidade de pequenas empresas, que são o perfil inflexível, resistência às mudanças e a procurar ajuda externa, a contratação de equipe com baixa competência e pouca experiência

no ramo, a falta de planejamento e a falta de organização das operações da empresa.

Watson e Everett (1996) concluem em suas pesquisas que a hipótese de que quanto menor a empresa maior a probabilidade de morte é falsa, visto que não foram encontradas evidências de que as pequenas empresas faliram por serem pequenas, contrariando estudos anteriores. Os autores afirmam ainda que as principais causas associadas à mortalidade de pequenas empresas são: falta de capital nos primeiros meses de operação, falta de experiência do dono e baixo nível de apoio externo solicitado nas áreas jurídica e contábil. Em 1999, estes autores realizam estudo sobre os efeitos da escolha da indústria sobre a mortalidade de pequenas empresas e afirmam que a probabilidade de falência em mercados com poucas barreiras de entrada é muito maior porque o nível de concorrência tende a ser elevado.

O planejamento tem sido apontado por muitos autores como fundamental para reduzir a probabilidade de morte de uma nova empresa e Castrogiovanni (1996) afirma que um plano de negócios pode contribuir para a redução da mortalidade, pois planejar ajuda a conseguir capital e investimento, é um método de aprendizado que reduz riscos e incertezas, aumenta o nível de informação do empreendedor sobre o negócio e aumenta a eficiência operacional, comunicando os objetivos aos membros envolvidos.

Já Perry (2001) afirma, com base em pesquisa randômica envolvendo 152 empresas da lista da Dun & Bradstreet, que escrever um planejamento formal melhora o desempenho e reduz a probabilidade de morte das pequenas empresas, visto que mais de 50% das firmas pesquisadas que não fecharam tinham escrito um planejamento antes de montar a empresa.

Cleverly (2002) indica os cinco fatores que, de acordo com seus estudos, contribuem para a mortalidade de empresas, começando por um elevado nível de complacência com os gastos na fase de abertura da empresa, a baixa competência dos sócios, a falta de tempo, visto que os novos empresários não têm recursos para abandonar seu atual emprego, o desconhecimento do mercado e as mudanças rápidas no ambiente empresarial.

Baseado em pesquisa sobre instituições bancárias que emprestaram capital a pequenos empresários, Mager (2002) aponta quatro principais fatores contribuintes para a mortalidade das MPE, que são falta de planejamento estratégico de longo prazo, falta de conceitos de finanças, baixa qualidade da mão de obra, falta de processos e métodos internos de trabalho.

Riquelme e Watson (2002) concluem em uma pesquisa junto aos capitalistas de risco, bancos e instituições financeiras da Inglaterra que os principais fatores contribuintes para a mortalidade de pequenas empresas são a falta de experiência da equipe gerencial e da mão de obra, mercado com baixo potencial de crescimento e alta concorrência, produto ou serviço sem diferencial competitivo e com baixa tecnologia e inovação.

3.2 - Estudos sobre mortalidade de MPEs no Brasil

Ao contrário do que ocorre em outros países, o Brasil não possui muitos estudos com aplicação de pesquisa científica sobre a mortalidade de pequenas empresas, e nem uma sistematização do estudo sobre este assunto, como a Dun & Bradstreet, que realiza pesquisas periódicas sobre falência de empresas.

Apesar disso, são encontrados alguns estudos como é o caso de Azevedo (1992) que em sua pesquisa afirma que entre as causas de insucesso constam: a falta de habilidade administrativa, financeira, mercadológica ou tecnológica do empreendedor, além da instabilidade econômica e da falta de crédito no mercado.

Já segundo Santos e Pereira (1995), os motivos que efetivamente tem levado muitos empreendimentos novos ao fracasso, são a falta de experiência empresarial anterior, de competência gerencial, o desconhecimento do mercado e a falta de qualidade dos produtos ou serviços e a falta de planejamento e informações gerenciais.

Os entraves mais relevantes ao êxito dos negócios no país, de acordo com o SEBRAE

(1999), são: o baixo nível de escolaridade e renda do empreendedor, que por falta de crédito junto às instituições financeiras, utiliza capital próprio ou da família, o que limita o crescimento da empresa e a torna vulnerável às oscilações e a sazonalidade do mercado. Além disso, a legislação também é citada como injusta, pois o tratamento dado é semelhante a todas as empresas, independente do seu tamanho.

Em outro estudo sobre micro e pequenas empresas, o SEBRAE-SP (1999) afirma que a taxa de mortalidade das empresas paulistas é de 35% no primeiro ano e, em termos acumulados, é de 46% no segundo ano e 56% no terceiro ano de atividade.

Dos 13 milhões de empreendimentos brasileiros analisados pelo GEM (2001), 85% não tinham condições de expansão no mercado, não usavam tecnologia de ponta e não ofertavam produtos inovadores, o que representa um baixo nível de competitividade e, portanto, comprometendo a capacidade de sobrevivência no longo prazo.

Dentre os países pesquisados pelo GEM (2002), o Brasil é o que tem a maior taxa de empreendedorismo por necessidade, e este índice vem subindo já que em 2001 foi de 48% e em 2004 de 55%, mostrando-se como um fator negativo, pois as empresas criadas por conta de uma oportunidade de negócio têm mais chances de sobreviver.

Segundo a pesquisa que Viapiana (2001) realizou com MPE do Rio Grande do Sul, as razões para o fracasso da maioria dos pequenos empreendimentos são a falta de habilidades administrativa, financeira, mercadológica e tecnológica dos empreendedores, além da falta de organização do tempo e da centralização de tarefas.

Em estudo realizado pelo SEBRAE (2004) os empresários citaram como causas para a extinção empresas a falta de capital de giro, de clientes, de mão de obra qualificada e de conhecimento gerencial, problemas financeiros e com a fiscalização e a recessão econômica.

3.3 - Fatores contribuintes para a mortalidade das MPEs

Nesta seção foram identificados os principais fatores contribuintes para a mortalidade precoce das MPE, classificando estes fatores com o objetivo de levantar as hipóteses que expliquem a alta taxa de mortalidade das empresas nos primeiros anos de atividade.

Os fatores que contribuem para a mortalidade precoce são diversos e as pesquisas já realizadas apontam em várias direções, portanto, para efeito de classificação com base nas causas identificadas na literatura sobre o assunto, podemos dividir os fatores contribuintes para a mortalidade em três grandes blocos de variáveis, como demonstrado no quadro 1.

Quadro 1 - Classificação dos Fatores Contribuintes para a Mortalidade Precoce

1. O EMPREENDEDOR	2. O NEGÓCIO	3. O AMBIENTE EXTERNO
<ul style="list-style-type: none"> • Competência na gestão empresarial, • Experiência no ramo, • Nível de escolaridade, • Profissionalização da relação com sócios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acesso ao crédito, • Mão de obra qualificada, • Planejamento estratégico, • Suporte jurídico e contábil, • Qualidade produtos e serviços, • Inovação produtos e serviços. 	<ul style="list-style-type: none"> • Burocracia legal e fiscal • Competição dos concorrentes, • Demanda dos clientes, • Fornecedores, representantes, distribuidores e parceiros, • Carga de impostos e tributos, • Aspectos econômicos, políticos, tecnológicos, sociais e ambientais.

Fonte: Elaborado pelos autores.

4 - METODOLOGIA DA PESQUISA

4.1 – O método de pesquisa

O estudo foi desenvolvido através de uma pesquisa explicativa e não-experimental, que de acordo com Gil (1987), permite ao investigador identificar os fatores que contribuem

para a ocorrência dos fenômenos, partindo de hipóteses e aprofundando seu conhecimento da realidade específica, pois este tipo de pesquisa busca explicar a razão dos acontecimentos.

O método utilizado foi o levantamento, que para Kerlinger (1979) é uma ferramenta poderosa, pois permite estudar a distribuição e a inter-relação entre as variáveis testando várias hipóteses associadas, além de possuir uma surpreendente capacidade de fornecer informação exata sobre populações inteiras usando uma amostragem das mesmas.

A coleta e a análise dos dados buscaram apurar qual a contribuição dos fatores que levaram à mortalidade precoce de micro e pequenas empresas da cidade de São Paulo. As informações foram extraídas do cadastro da junta comercial de empresas constituídas nos anos de 2003, 2004 e 2005 e extintas no ano de 2005.

Do total de 2.007 MPE que se enquadram nestes critérios, foi definida uma amostra de 100 empresas com coeficiente de confiança de 95%, margem de erro de 9,5% e valor da distribuição normal padronizada associada ao nível de confiança de 1,96. As empresas integrantes da amostra foram sorteadas de forma sistemática pelo método tradicional sustentado por Bussab (2004), Silva (1998) e Triola (1999).

4.2 – Definição das hipóteses

O estudo buscou, a partir da fundamentação teórica, definir três categorias de fatores contribuintes para a mortalidade precoce: o empreendedor, o negócio e o ambiente externo. A partir destas categorias, foi possível identificar as variáveis, estabelecer as hipóteses da pesquisa e estruturar o instrumento de coleta de dados. As hipóteses foram as seguintes:

Quadro 2 – Hipóteses da Pesquisa

H_{0,1} : falta de competência do empresário na gestão empresarial;	H_{0,9} : falta de inovação dos produtos e serviços;
H_{0,2} : falta de experiência anterior do empresário no ramo em que abriu empresa;	H_{0,10} : falta de planejamento estratégico;
H_{0,3} : baixo nível de escolaridade do empresário;	H_{0,11} : dificuldade em satisfazer as exigências fiscais, legais e tributárias das empresas;
H_{0,4} : falta de profissionalismo do empresário na relação com sócios;	H_{0,12} : dificuldade na manutenção de clientes;
H_{0,5} : dificuldade de acesso ao crédito;	H_{0,13} : dificuldade na profissionalização da relação com parceiros comerciais;
H_{0,6} : dificuldade na manutenção de mão de obra qualificada;	H_{0,14} : dificuldade da manutenção dos impostos e tributos;
H_{0,7} : falta de apoio jurídico e contábil especializado;	H_{0,15} : falta de competitividade com relação aos concorrentes;
H_{0,8} : falta de qualidade dos produtos e serviços;	H_{0,16} : dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo;

4.3 - Estratégia de coleta e tratamento dos dados

Como instrumento de coleta de dados foi realizada uma entrevista cujo roteiro foi semi-estruturado com questões abertas e fechadas, onde as primeiras pretendiam buscar informações e inferências que caracterizassem o perfil do empreendedor, da empresa e do ambiente externo, além de estimular o entrevistado a dar respostas espontâneas sobre a origem da empresa, os motivos que levaram a empresa à extinção e que conselhos daria a alguém que pretenda abrir uma empresa hoje, e as últimas foram estruturadas por módulos de acordo com as categorias de fatores contribuintes para a mortalidade precoce.

Foi executado um rastreamento através de telefone residencial e comercial, para entrevistar os 100 sócios das empresas selecionadas, sendo desconsideradas as empresas que não chegaram a funcionar, cujos sócios não foram localizados ou não quiseram responder,

que foram sendo substituídas por novas empresas preservando a seqüência até alcançar o número de empresas da amostra calculada.

Para tratamento dos dados, foram utilizados métodos de análise descritiva, através da elaboração de um plano tabular com os testes de hipóteses relativos aos fatores de mortalidade para reforçar as conclusões obtidas e métodos de análise qualitativa que priorizaram um tratamento mais aprofundado, devido ao tipo de informação coletada e ao foco da pesquisa.

5 - APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados obtidos através da pesquisa são apresentados e analisados a seguir em duas dimensões. Na primeira procedeu-se uma análise descritiva referente às questões fechadas que contêm informações sobre o perfil dos entrevistados, características das empresas e influências do ambiente empresarial. Foram realizados cruzamentos das variáveis com o ano de constituição das empresas com a finalidade de julgar se as variáveis aceleraram ou não a mortalidade das empresas estudadas buscando evidências para testar as 16 hipóteses iniciais. A segunda traz inferências com base na análise das respostas das questões abertas utilizando a análise qualitativa.

5.1 - Análise Descritiva

Quadro 3 – Resultados Condensados

Fator	Resultados Condensados
Competência em gestão empresarial	Os dados coletados evidenciam que, dos 100 entrevistados, 85% nunca haviam trabalhado em nível de gerência ou diretoria, e que em 16% das empresas criadas em 2003, as que duraram mais tempo, os sócios tinham experiência gerencial. Já nas que duraram até 2 anos, este número cai para 12%, e nas empresas criadas em 2005, que morreram mais rápido, nenhum sócio tinha experiência gerencial. Os empresários também não procuraram se capacitar através de treinamento, visto que apenas 26% dos entrevistados fizeram algum tipo de curso de gestão empresarial. Como justificativas os entrevistados disseram que não tinham tempo, que a prática é mais importante do que a teoria e também que gestão de empresas é um dom nato.
Experiência anterior no ramo de negócio	Constata-se que 45% dos entrevistados não tinham nenhuma experiência anterior no ramo e 5% tinham de 6 meses a 1 ano de experiência, portanto 50% dos empresários tinham menos de 1 ano de experiência no ramo de negócio que decidiram explorar. Nas empresas criadas em 2003, 47% dos empresários tinham mais de 1 ano de experiência anterior, ao passo que naquelas criadas em 2004, 67% dos empresários tinham mais de 1 ano de experiência anterior, e nas criadas em 2005 apenas 33% dos empresários tinham mais de 1 ano de experiência anterior.
Nível de escolaridade	Foi possível verificar que os empreendedores têm alto nível de escolaridade, visto que 1% dos entrevistados tinha pós-graduação completa, 43% superior completo e 28% nível médio completo, somando 72% dos empreendedores com pelo menos nível médio completo. Percebe-se que conforme aumenta o nível de escolaridade, tende a aumentar a quantidade de empresários que fazem cursos de gestão empresarial como forma de compensar a falta de experiência gerencial. A pesquisa demonstra ainda que nas empresas que duraram mais tempo, 47% dos empreendedores tinham superior completo, enquanto nas empresas que morreram mais cedo, 67% dos empresários tinham escolaridade abaixo do ensino médio. É interessante constatar que os empresários que tinham nível superior em administração, informática e engenharia sobreviveram mais tempo do que os formados em áreas não relacionadas, o que demonstra que a formação nestas áreas proporciona maior base para gerenciar uma micro ou pequena empresa e mostra também que nenhum dos empresários que tinham nível superior encerrou as atividades da empresa com menos de 2 anos, como mostra o quadro 3.
Relação com os sócios	Os dados sobre sociedade demonstram uma característica típica das MPE, pois 44% dos empresários preferiram não ter sócios e dos que tiveram sócios, 31% escolheu pessoas da família, 21% por vínculo de amizade e apenas 4% por vínculo profissional. Nas sociedades em família, 97% tiveram relação boa ou muito boa, dos que montaram negócios com amigos, 71% relação boa ou muito boa e que os sócios com vínculo profissional afirmam ter tido relação boa. Ressalta-se que os resultados mais relevantes traçam uma relação entre o tipo de vínculo e a mortalidade, visto que 95% das empresas que duraram mais tempo tinham sócios com vínculo familiar ou de amizade, e apenas 5% tinham vínculo profissional.
Acesso ao crédito	Verifica-se que 99% dos empresários entrevistados afirmaram ter criado seu negócio com recursos próprios de poupança pessoal, fundo de garantia e venda de bens, o que em muitos casos não foi suficiente para manter o capital de giro nos primeiros meses de atividade da empresa. Os principais motivos citados para não terem realizado empréstimos foram os juros altos, as dificuldades em dar garantias e comprovação de renda e a burocracia das instituições financeiras, portanto nem pleitearam tomar empréstimos.
Mão de obra	Foi possível notar que 49% dos empresários não contrataram funcionários para operacionalizar o negócio, 10% funcionários sem experiência, 22% funcionários com menos de 1 ano de experiência e apenas 19% funcionários com 1 ano ou mais de experiência. Nas empresas que duraram mais tempo, 32% dos empresários contrataram funcionários com pelo menos 6 meses de experiência, e nas empresas que encerraram atividades mais cedo, 67% não tinham funcionários. Estes dados indicam que as empresas que contam com funcionários com maior tempo de experiência sobrevivem mais tempo. As causas alegadas para não contratar funcionários foram a crença por parte dos empresários de que poderiam sozinhos desempenhar todas as atividades da empresa, o que pode ter gerado acúmulo de atividades para os sócios, afastando-os das tarefas mais estratégicas. Além disso, os empresários afirmaram que a baixa rentabilidade do negócio não permitia gerar lucro suficiente para pagar salários a funcionários.
Apoio jurídico	Constata-se que 91% dos entrevistados afirmam ter contratado apoio jurídico e contábil. Os motivos citados para a não contratação de apoio jurídico e

e Cortável	cortável é que estes profissionais muitas vezes não são confiáveis, não cumprem seus direitos e deveres como empresários e deixam de pagar os impostos e outras obrigações necessárias à sobrevivência do negócio, levando a pagar multas e em alguns casos extremos até que fecho o negócio.
Qualidade dos produtos e serviços	Observa-se que 92% dos empresários dizem que seus produtos possuíam qualidade e padronização e os resultados demonstram que nas empresas que sobreviveram por mais tempo, 92% dos empresários afirmam que seus produtos tinham características de qualidade e padronização nas que duram menos tempo, apenas 67% afirmam que seus produtos tais características e 33% admitiram que seus produtos e serviços não tinham qualidade e padronização. Os empresários que afirmaram não ter qualidade e padronização em seus produtos alegam que manter a qualidade não é o mais difícil, nas que não investiram em tecnologia e trabalhavam sozinhos, a padronização dos produtos ficava comprometida.
Inovação dos produtos e serviços	Os dados mostram que 72% dos entrevistados afirmam que seus produtos e serviços não possuíam inovação nas empresas que sobreviveram por mais tempo, 34% dos empresários afirmam que seus produtos tinham características de inovação, nas empresas que duram até 2 anos este percentual cai para 18% e nas que duram menos tempo, nenhum entrevistado afirma que os produtos tinham características de inovação, indicando que as empresas que investem mais em inovação dos produtos e serviços aumentam consideravelmente suas possibilidades de sobrevivência. As justificativas dos empresários para não investir em inovação são o medo de inovar e desagradar o cliente, optar por produtos tradicionais e optar com que os concorrentes vendem.
Planejamento	Pode-se verificar que 81% dos entrevistados afirmam que não realizaram nenhum tipo de planejamento e que 19% das empresas de maior tempo de vida realizaram algum tipo de planejamento, nas que duram até 2 anos, 18% das empresas realizaram planejamento e nenhum entrevistado afirma ter realizado planejamento nas que duram menos tempo. Entre os motivos declarados para não planejar os entrevistados disseram que confiam mais na experiência e na prática, o contato fazia tudo, foram atrás de uma oportunidade, não se importam com isso, não acreditam muito em planejamento, acreditam mais na fé, na coragem, na intuição e agiram por impulso e não tiveram tempo de planejar.
Exigências fiscais, legais e tributárias	Verifica-se que 29% dos empresários afirmam ter tido dificuldades com exigências fiscais, legais e tributárias e que uma maioria expressiva, 75% afirmam que não tiveram dificuldades com exigências fiscais, legais e tributárias durante a existência da empresa. Quanto o principal problema é a fiscalização que cobra propina e não respeita a legislação.
Clientes	Analisando os entrevistados, 55% afirmam ter tido dificuldades em conquistar e manter clientes e declararam que as dificuldades residem no fato de ter apenas um cliente, de que os clientes só se importam com preço, não tem fidelidade e de que não tinham funcionários e os clientes não queriam esperar pelo atendimento, de que não tinham o negócio em um ponto comercial conveniente, inadimplência elevada, baixo poder aquisitivo, negócio voltado para a classe alta e uma região de classe média e baixa, não realizaram nenhum tipo de propaganda ou marketing e não tinham cadastro de clientes organizado.
Parceiros Comerciais	Foi possível observar que 66% contrataram fornecedores, distribuidores e representantes com base na competência profissional e 34% escolheram seus parceiros comerciais com base na amizade. Buscando aprofundar a avaliação sobre a relação com os parceiros comerciais, foi feito um questionário sobre utilização de contratos e instrumentos legais para formalizar as relações com os parceiros, ao qual 79% respondeu que não utilizou e apenas 21% disseram ter utilizado tais documentos para formalizar a relação, o que mostra que, apesar da maior parte dos entrevistados ter escolhido parceiros de forma criteriosa, a gestão da parceria é feita de maneira informal e sem instrumentos de controle que determinassem as condições comerciais.
Impostos e tributos	Constata-se que a maioria, 75% afirma que não teve dificuldades com as taxas. Os entrevistados redaram também impacto dos impostos na margem de lucro e da quantidade de impostos, porém afirmaram não ter tido dificuldades de pagar os impostos enquanto suas empresas estiveram em atividade.
Concorrência	Verifica-se que 66% dos entrevistados afirmam ter tido dificuldades com os concorrentes e que os setores que enfrentam as maiores dificuldades é o comércio, com 71% dos entrevistados afirmando ter tido dificuldades, já que no setor de serviços 59% afirmam ter tido tais dificuldades e na indústria 45%. Os principais motivos citados são concorrentes regulares há mais tempo, tinham melhor preço, produtos inovadores, eram mais organizados, maiores e com maior poder de barganha, investiram em tecnologia, tinham maior experiência no ramo, eram mais legais, sonegavam impostos e faziam cartel.
Ambiente externo	Foi possível constatar que 31% dos empresários afirmam ter tido dificuldades com as mudanças do ambiente externo e que 69% afirmam que não tiveram dificuldades durante a existência da empresa. A pesquisa demonstra que 59% das empresas de maior tempo de vida, são do setor de comércio, 39% são de serviços e 2% da indústria, o que demonstra uma tendência de que as empresas de comércio duram mais tempo que as de outros setores.

Quadro 4 - Área de formação de nível superior

Área	Quantidade	Situação de sobrevivência
Administração	18	14 sobreviveram 3 anos e 4 sobreviveram 2 anos
Informática	6	5 sobreviveram 3 anos e 1 sobreviveu 2 anos
Engenharia	5	4 sobreviveram 3 anos 1 sobreviveram 2 anos
Direito	3	2 sobreviveram 3 anos e 1 sobreviveu 2 anos
Contabilidade e Psicologia	2 cada	2 sobreviveram 2 anos
Arquitetura e Economia	2 cada	1 sobreviveu 3 anos e 1 sobreviveram 2 anos
Jornalismo	1	1 sobreviveu 2 anos
Moda e Veterinária	1 cada	1 sobreviveu 3 anos
Total	43	43 com nível superior

5.2 - Análise Qualitativa

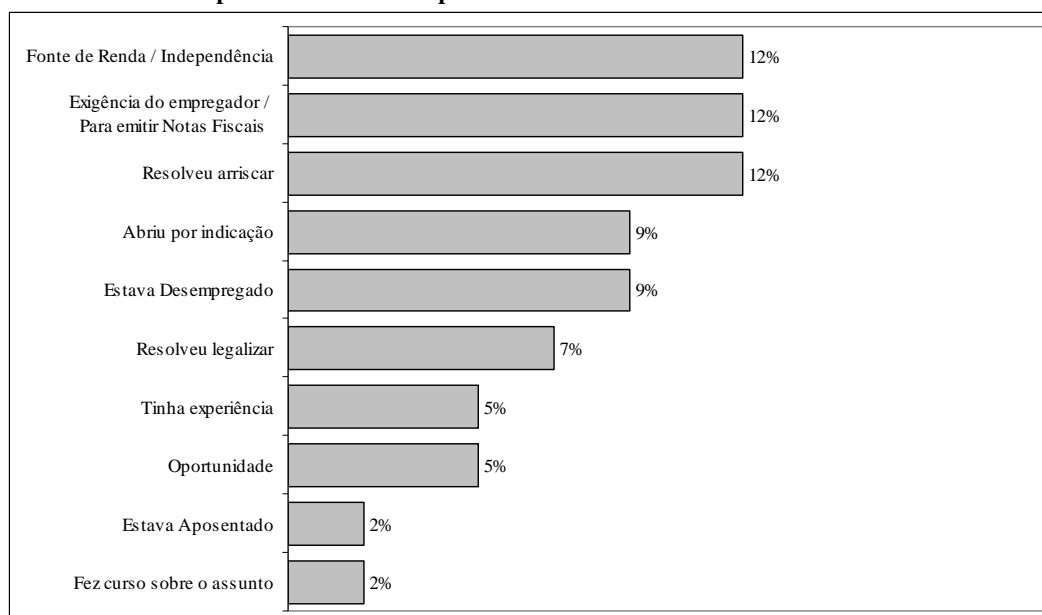
Nesta dimensão buscaram-se inferências analisando as questões abertas com a finalidade de organizar as respostas em blocos. Os resultados são apresentados a seguir.

5.2.1 - Origem da Empresa

O gráfico 2 apresenta os motivos declarados para a abertura da empresa, onde a fonte de renda e de independência financeira foram os fatores mais citados pelos entrevistados, junto com a exigência do empregador, a necessidade de emitir notas fiscais e a vontade de arriscar que também foi citada por 12% dos entrevistados.

A indicação de amigos e família foi apontada como motivo, junto com o desemprego, citado por 9% dos entrevistados. O desejo ou a necessidade de legalizar motivou 7% dos empresários, sendo que a experiência influenciou 5% dos entrevistados, e a descoberta de uma oportunidade também foi o ponto de origem para 5%. A disponibilidade da aposentadoria foi a motivação para 2% e outros 2% abriram para colocar em prática cursos que realizaram.

Vale ressaltar que alguns motivos citados representam disfunções sérias da economia como a abertura de empresas para dar notas fiscais ao empregador, visando reduzir os encargos sociais do emprego formal e abrir empresas como alternativa ao desemprego.

Gráfico 2 - Motivos para abertura da empresa

Nota: A soma das respostas pode não ser 100% porque a questão admitia mais de uma resposta.

5.2.2 - Motivos da Extinção

Para entender melhor as causas da mortalidade precoce, a análise deste tópico classifica os motivos ligados ao empreendedor, à empresa e ao ambiente externo. A mais citadas para o fechamento do negócio, foi a decisão de voltar a ser empregado, 13%, seguida de problemas de saúde, 7% dos entrevistados e da falta de experiência com 1%.

Os motivos ligados à empresa são o baixo lucro e faturamento com 11% das respostas, além da falta de capital e dos problemas com os sócios, citadas por 7% dos entrevistados. Um dado estimulante é o que 8% fecharam suas empresas para abrir uma maior, o que demonstra que nem todos que fecharam faliram. Problemas com mão de obra são 5% dos casos, seguidos por problemas de contabilidade e de documentação com 4%, sendo que para 3% o grande problema foi ter apenas um cliente e para 2% o problema foi a falta de planejamento.

No ambiente externo os dados citados são: o peso dos impostos e tributos que inviabilizaram o negócio para 16% dos entrevistados, a inadimplência e falta de clientes para 13%, a concorrência apontada por 10%, e a localização inadequada citada por 4% dos entrevistados.

Gráfico 3 - Motivos que levaram a empresa à extinção (empreendedor)

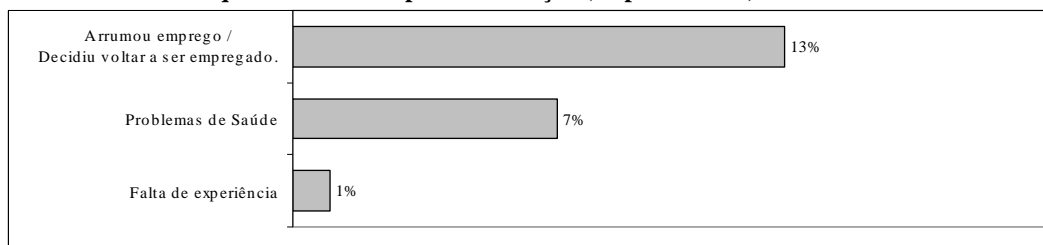


Gráfico 4 - Motivos que levaram a empresa à extinção (empresa)

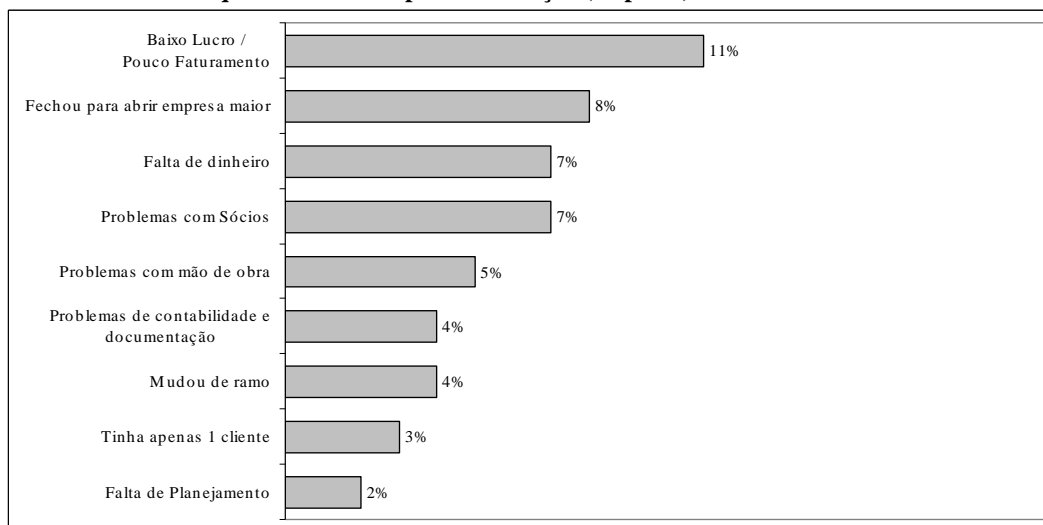
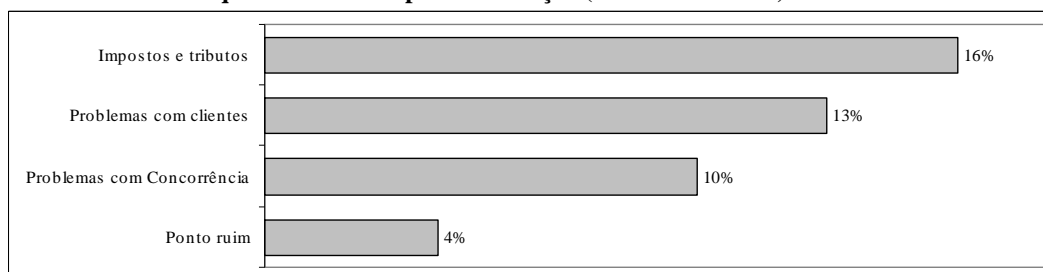


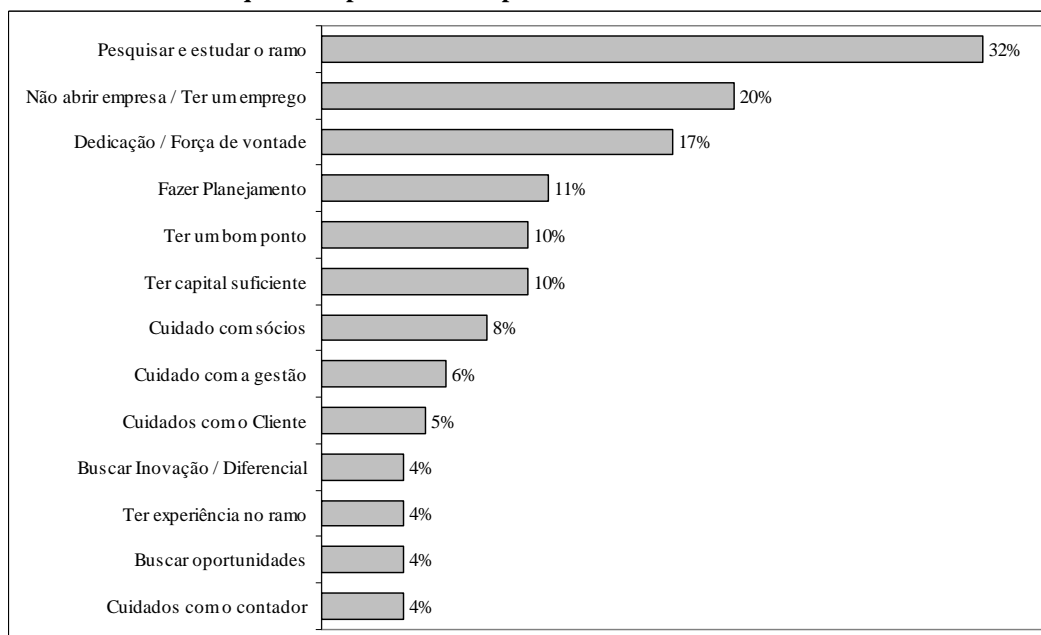
Gráfico 5 - Motivos que levaram a empresa à extinção (ambiente externo)



5.2.4 - Conselhos aos Novos Empreendedores

O processo de abertura de uma MPE é uma experiência rica, e mesmo quando o empresário não tem sucesso aprende e vive situações típicas desta realidade. Buscando compartilhar deste conhecimento foi inserida uma questão sobre os conselhos que o empreendedor daria a quem pretende abrir uma empresa, que aparecem no gráfico 6.

Gráfico 6 - Conselhos que daria para novos empreendedores



Nota: A soma das respostas pode não ser 100% porque a questão admitia mais de uma resposta.

A resposta mais frequente foi pesquisar e estudar detalhadamente o negócio onde pretende montar a empresa, somando 32% dos entrevistados como pode ser visto no gráfico 6. O conselho para não abrir uma empresa ou voltar a ter um emprego foi citado por 20% dos entrevistados. Ter dedicação e força de vontade foi o principal ponto ressaltado por 17% dos entrevistados e realizar planejamento foi o conselho mais importante para 11%. Um bom ponto para a empresa e capital suficiente para investir e para o giro do negócio foram citados como preocupação primordial por 10% dos respondentes.

Já os cuidados com os sócios, com a gestão e com os clientes, foram os aconselhados por 8%, 6% e 5% dos entrevistados respectivamente. O investimento em inovação e em diferenciais competitivos, a experiência no ramo, a busca por oportunidades de negócio e os cuidados com o contador representam as maiores preocupações para 4% dos entrevistados.

Cabe observar que, depois de uma experiência que causou danos pessoais e financeiros aos empresários é natural que se tenha opiniões negativas acerca da abertura de uma empresa e que este fato causou profundo desencantamento com a ação de criar e de gerir uma empresa.

6 – CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Esta pesquisa buscou contribuir para a identificação e análise dos fatores que levam novos negócios à extinção, analisando os principais aspectos e buscando formas para reduzir os índices de mortalidade das MPE no Brasil, sem, contudo, pretender esgotar o assunto. Os resultados da pesquisa permitem afirmar a existência de contribuição significativa para a mortalidade precoce de 10 das 16 variáveis testadas, conforme o quadro 4 a seguir.

Quadro 5 - Resultado das Variáveis Testadas

Variáveis testadas	Resultado
V01 - falta de competência na gestão empresarial	Contribui
V02 - falta de experiência anterior do empresário no ramo de negócio	Contribui
V03 - baixo nível de escolaridade do empresário	Contribui
V04 - falta de profissionalismo do empresário na relação com sócios	Não contribui
V05 - dificuldade de acesso ao crédito	Contribui
V06 - dificuldade na manutenção de mão de obra qualificada	Contribui
V07 - falta de apoio jurídico e contábil especializado	Não contribui
V08 - falta de qualidade dos produtos e serviços	Contribui
V09 - falta de inovação dos produtos e serviços	Contribui
V10 - falta de planejamento estratégico	Contribui
V11 - dificuldade em satisfazer as exigências fiscais, legais e tributárias	Não contribui
V12 - dificuldade na manutenção de clientes	Contribui
V13 - dificuldade na profissionalização da relação com parceiros comerciais	Não contribui
V14 - dificuldade da manutenção dos impostos e tributos	Não contribui
V15 - falta de competitividade com relação aos concorrentes	Contribui
V16 - dificuldade de adequação da empresa às mudanças no ambiente externo	Não contribui

Com base nos dados extraídos da presente pesquisa, revela-se claramente que a vocação para o empreendedorismo no Brasil se mostra muito mais quantitativa do que qualitativa, visto que um grande número de novas empresas é criado todos os anos, mas a maioria não se sustenta e tem a sobrevivência comprometida principalmente pela motivação do empreendedor, voltada mais para a sua necessidade pessoal do que para a identificação de uma oportunidade de negócio.

Os resultados apresentados indicam que não existe um fator que possa ser responsabilizado isoladamente pelo encerramento precoce das atividades de uma empresa, entretanto é possível perceber que os fatores contribuintes para a mortalidade são bastante interligados e dependem em grande parte da atuação do empreendedor, que influencia sobremaneira no desempenho da empresa e sua eventual sobrevivência ou morte.

Esta influência ocorre na medida em que ele é o principal responsável por pesquisar o mercado, seus clientes e concorrentes, escolher os sócios, funcionários e parceiros que o irão auxiliar no esforço de abrir e gerenciar a empresa, escolher o ponto onde instalar, definir as características dos produtos e serviços e preparar a empresa para os desafios do ambiente.

No intuito de descrever com maior riqueza de detalhes o perfil do empreendedor e do negócio foi possível concluir de maneira bastante clara que os interesses que levam os empreendedores a abrir empresas têm uma motivação desvinculada da realidade do mercado, pois seguiram uma indicação que muitas vezes se mostrou ilusória, abriram negócio para beneficiar o padrão com a redução dos encargos sociais, perdendo todos os benefícios ou buscam na verdade a realização do sonho da independência financeira e do aumento de renda ou ainda uma alternativa para a situação de ociosidade em que se encontravam em virtude de desemprego ou aposentadoria.

É interessante notar que no teste das hipóteses todas aquelas ligadas ao empreendedor foram refutadas, e realmente os fatores de experiência, escolaridade, competência na gestão empresarial contribuíram de forma relevante para a mortalidade precoce das empresas e a conclusão principal a que se chega é que a maior parte dos empreendedores abre suas empresas sem experiência no ramo, sem competência gerencial, sem capital suficiente, sem funcionários para ajudar, sem ter feito pesquisa ou planejamento e acredita que apenas através da força de vontade e do esforço pessoal a empresa irá funcionar.

Pode-se afirmar que os empreendedores costumam culpar os aspectos externos de burocracia, impostos altos, concorrentes, governo e clientes pelos insucessos, mas na verdade, ao que tudo indica, suas próprias competências são de baixa qualidade, demonstram pouca força de vontade para enfrentar por mais tempo as dificuldades, e isto fica claro quando aparece um emprego e parte destes desiste da empresa pela segurança do salário.

Esses descuidos presentes nas empresas extintas analisadas levam a crer que, caso fizessem um planejamento prévio mais adequado, tivessem tido mais cuidado com a escolha do capital humano e com o relacionamento com clientes e parceiros comerciais, as empresas poderiam ter sido mais bem sucedidas e talvez aumentassem suas chances de sobrevivência.

Para finalizar as conclusões segue abaixo o quadro 5 que compara alguns resultados de ações com relação aos fatores estudados nesta pesquisa.

Quadro 6 - Síntese das Conclusões

Fator	Empresa com maior chance de extinção	Empresa com maior chance de sucesso
Competência na Gestão, Escolaridade e Experiência no Ramo	Empreendedores com baixa competência na gestão, baixa escolaridade e pouca experiência.	Empreendedores com competência na gestão, boa escolaridade e experiência no ramo de negócio.
Qualidade e Inovação dos produtos e serviços	Produtos e serviços sem qualidade, inovação e diferenciais competitivos	Produtos e serviços com qualidade, inovação e diferenciais competitivos
Planejamento	Falta de planejamento.	Planejar as atividades com maior riqueza de detalhes possível.
Exigências Fiscais, Legais e Tributárias	Não conhecer leis, tributos e regras de fiscalização que regulam a empresa.	Conhecer as leis, tributos e regras de fiscalização que regulam a empresa.
Relação com clientes	Oferece aos clientes produtos e atendimento medíocres.	Oferece aos clientes produtos e atendimento inovadores.
Relação com concorrentes	Praticam qualidade e preços semelhantes ou mais altos.	Praticam qualidade e preços melhores.
Parceiros comerciais	Relação amadora e desorganizada.	Relação profissional e formalizada.
Impostos e tributos	Não conhecer os impostos que a empresa precisará pagar.	Conhecer os impostos e se adequar à legislação contábil.
Aspectos Externos	Não conhecer nem se preparar para os riscos políticos, econômicos, sociais e tecnológicos do mercado.	Conhecer e se atualizar sobre os riscos políticos, econômicos, sociais e tecnológicos.

No decorrer da pesquisa, os empreendedores tiveram a oportunidade de dar conselhos para facilitar o processo de criação e gestão de um empreendimento para micro empresários que tenham interesse em constituir MPE. Entre as proposições apresentadas destacam-se:

- 1) Que o empreendedor não crie a empresa apenas por motivos pessoais de fonte de renda, de independência financeira ou por exigência do empregador, e sim que procure identificar uma real oportunidade de negócio dentre as idéias que surgirem,
- 2) As idéias e oportunidades de negócio indicadas por amigos e pessoas da família devem ser estudadas com muito cuidado,
- 3) Criar uma empresa por que está desempregado ou aposentado é desaconselhado,
- 4) É preciso ter a consciência de que o empreendedor trabalha mais que em qualquer emprego regular e é importante ter dedicação, perseverança, força de vontade e tempo disponível para dedicar ao negócio,
- 5) É necessário pesquisar e estudar detalhadamente o mercado onde pretende montar a empresa e planejar os seus primeiros passos,
- 6) É importante calcular o investimento inicial antes de abrir o negócio, entender e acompanhar as atividades dos advogados e contadores e, sobretudo,
- 7) Escolher o capital intelectual da empresa com base em competência, pois a qualidade de seu componente humano, incluindo os sócios, a mão-de-obra, o apoio jurídico contábil, e

os parceiros ligados diretamente ao negócio são de extrema importância. Cabe ao empreendedor conscientizar as pessoas ligadas ao negócio, antes de constituir a empresa, de que o sucesso depende em grande parte delas.

7 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADIZES, Ichak. **Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it**. Adizes Institute. Santa Monica Califórnia, 1990.
- AUDRETSCH, David B. **Innovation and Industry Evolution**. Massachusetts, MIT-Press, USA, 1995.
- AZEVEDO, João H. **Como iniciar uma empresa de sucesso**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1992.
- BIRLEY, Sue & NIKTARI, Niki. **Reasons for Business Failure**. Leadership & Organization Development Journal, March, 1996, V.17, n2, p52 (2).
- BARROW, Colin. **The essence of small business**. Hertfordshire, UK, Prentice Hall, 1993.
- BNDES, **Firmas e Emprego: Demografia de Firmas Brasileiras**. Informe-se, nº 50, Jan. 2003.
- BUSSAB, Wilton O. MORETTIN, Pedro A. **Estatística Básica** - SP, Editora Saraiva, 2004.
- CASTROGIOVANNI, Gary J. **Pre-Startup Planning and the Survival of New Small Business: Theoretical Linkages**. Journal of Management, 1996, Vol.22, Nº6, p.801-822.
- CAVALCANTI, M., FARAH, O E. & MEILO, A. **A Diagnóstico organizacional: uma metodologia para pequenas e médias empresas**. SP: edições Loyola, 1981.
- CHÉR, R. **A gerência das pequenas e médias empresas**. SP: Maltese, 1991.
- CLEVERLY, William O. **Who is responsible for business failures?** Healthcare Financial Management Review, Westchester, Illinois, USA, Oct.2002. pp. 45-51.
- COCHRAN, A. B. **Small Business Mortality Rates: A Review of the Literature**. Journal of Small Business Management, Oct. 1981, V.19, p 50 (10).
- COOPER, Donald R. e SCHINDLER, Pamela S. **Métodos de Pesquisa em Administração**. Tradução: Luciana de Oliveira da Rocha. 7ª edição – Porto Alegre: Bookman, 2003.
- DAVIS, Horace. **Business Mortality: The Shoe Manufacturing Industry**. Harvard Business Review, Spring, 1939, Vol.17, Issue3, p.331, 8p.
- EDMISTER, Robert O. **An Empirical Test of Financial Ratio Analysis for Small Business Failure Prediction**. Journal of Financial and Quantitative Analysis, March, 1972, 7 (2): 1477-93.
- FIESP. **Fiesp atesta longevidade das incubadas**. Gazeta Mercantil, São Paulo, p.4, 25 out.2002.
- GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo: Ed. Atlas, 1987.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Exec. Report**, Babson College Press, 2000.
- _____. **Executive Report**, Babson College Press, 2002.
- _____. **Executive Report**, Babson College Press, 2005.
- HAIR, J.F., ANDERSON, R.E., TATHAM, R.L., BLACK, W.C. **Análise multivariada de dados**. Trad. Adonai S. Sant'Anna e Anselmo C. Neto. 5ªed., Porto Alegre: Bookman, 2005
- HOLMES, Scott & HASWELL, Stephen. **Estimating the business failure rate: a reappraisal**. Journal of Small Business Management. July, 1989, V.27, n3, p68 (7).
- IBGE. **Estatísticas do Cadastro Central de Empresas**, Brasília, 2002.
- _____. <http://www.ibge.gov.br/home/presidencia/noticias/26082002cadastroempresa.shtm>: acesso em 29/03/2004.
- _____. <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/condicaoodevida>: acesso em 11/03/2005.
- JUCESP. <http://www.jucesp.sp.gov.br/servicos.html>: acesso em 16/02/2005.

- KERLINGER, Fred Nichols. **Metodologia da Pesquisa em Ciências Sociais: Um tratamento conceitual**. São Paulo, EPU, 1980.
- LONGENECKER, J.G. MOORE, C.W. & PETTY, J.W. **Administração de pequenas empresas**. São Paulo: Makron Books, 1997.
- MAGER, Richard A. **Avoiding the Four Deadly Sins of Business Failure**. Entrepreneurs Resource Guide, Advertising Supplement – San Diego Business Journal, June 10, 2002.
- PERRY, Stephen. **The Relationship between Written Business Plans and the Failure of Small Business in the U.S.** Journal of Small Business Management, 2001, 39(3), p. 201-208.
- RAIS. **Relação Anual de Informações Sociais**. IBGE/TEM, 2001. Disponível em <http://www.sebrae.com.br>; acesso em 22 mar. 2004.
- RIQUELME, Hernán & WATSON, John. **Do Venture Capitalists' Implicit Theories on New Business Success/Failure have Empirical Validity?** International Small Business Journal. Nov, 2002, Vol.20(4), p.395-420.
- SANTOS, Silvio A. & PEREIRA, Heitor J. **Criando seu próprio negócio: como desenvolver o potencial empreendedor**. Brasília: Ed. SEBRAE, 1995.
- SEBRAE. **Indicadores da mortalidade das MPE Paulistas**. Relatório preliminar da região metropolitana de São Paulo. Pesquisas econômicas, São Paulo, 1998.
- _____. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Brasília: Sebrae, out.1999.
- _____. <http://www.sebrae.com.br/br/ued/index.htm>; acesso em 22/03/2004.
- _____. **Fatores Condicionantes e taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil**. Relatório de Pesquisa, Brasília, Ago.2004.
- SEBRAE-SP. **Estudo da mortalidade das empresas paulistas**. Relatório final, São Paulo, dez. 1999.
- _____. **Sobrevivência e mortalidade das empresas paulistas de 1 a 5 anos**. Marco Aurélio Bedê, (coordenador). – São Paulo : SEBRAE, 2005.
- SEGEV, E. **How to use environmental analysis in strategy making**. Management Review, mar 1977 in Certo S.C. & Peter. J. P. Administração Estratégica. São Paulo: MAKRON Books, 1993.
- SILVA, Nilza Nunes da **Amostragem Probabilística: Um Curso Introdotório** – SP, EDUSP, 1998.
- TACHIZAWA, Takeshy. **Criação de novos negócios: gestão de micro e pequenas empresas**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.
- TIMMONS, J.A. **New venture creation, entrepreneurship for the 21st century**. Irwin, 4th edition.1994.
- TRIOLA, Mario F. **Introdução à Estatística** - RJ, LTC Editora, 1999.
- TRIVIÑOS, Augusto N. S. **Introdução à Pesquisa em Ciências Sociais: a pesquisa qualitativa em educação**. São Paulo: Atlas, 1987, 175p.
- VIAPIANA, Claudio. **Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa**. Anais do II EGEPE, p.505-525, Londrina, Paraná, Novembro, 2001.
- WATSON, John & EVERETT, Jim. **Small Business Failure Rates: Choice of Definition and the Size Effect**. Journal of Entrepreneurial & Small Business Finance. 1996, V.5, Issue3, p271, 15p.
- _____. **Small Business Failure Rates: Choice of Definition and the Industry Effects**. International Small Business Journal. Jan 1999, V.17, Issue2, p4 (1).