

DETERMINANTES DA FALÊNCIA DE EMPRESAS DO MUNICÍPIO DE NOVO HAMBURGO¹

DETERMINANTS OF BUSINESS BANKRUPTCY IN NOVO HAMBURGO

Antônio Luis Zenkner Roggia², Jéfferson Augusto Colombo³, Paulo Renato Soares Terra⁴

Resumo: Este estudo tem como objetivo investigar as percepções dos empresários sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte, no Município de Novo Hamburgo – RS, à falência, no período compreendido entre os anos de 2000 a 2006. A partir da replicação do questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa and Factors contributing to bankruptcy*”, elaborado por Carter e Van Auken (2006), procedeu-se a tradução, a validação e a aplicação do questionário de forma a se comparar os resultados obtidos na realidade brasileira com os resultados obtidos pelos autores americanos. Os principais resultados obtidos nessa pesquisa apontam três grandes grupos como os principais fatores determinantes da falência das empresas de Novo Hamburgo: Aspectos Econômicos e Financeiros, Disponibilidade de Crédito e Aspectos Estratégicos. Considerando ainda os dados levantados nesta pesquisa, os problemas percebidos pelos pequenos empresários de Novo Hamburgo são similares àqueles do estudo americano.

Palavras-chave: Determinantes de Falência. Custos Diretos e Custos Indiretos de Falência. Fracasso e Mortalidade de Pequenas e Médias Empresas.

Abstract: This paper aims to investigate the perceptions of managers and entrepreneurs about the reasons that led small and medium companies to bankruptcy between 2000 and 2006 in Novo Hamburgo, Brazil. Using a version of the questionnaire “*Financial conditions among small firms in Iowa and factors contributing to bankruptcy*”, developed by Carter and Van Auken (2006), its translation, validation, and administration took place in order to compare the results found in the Brazilian context with those achieved by the North American authors. The main results obtained by this research present three main factors for the bankruptcy of the companies in Novo Hamburgo:

¹ Área temática D – “Estudos setoriais, cadeias produtivas, sistemas locais de produção”.

² Mestre em Administração de Empresas pela UNISINOS. E-mail: azroggia@ibest.com.br

³ Pesquisador em Economia da Fundação de Economia e Estatística (FEE) e Professor Temporário do Departamento de Economia e Relações Internacionais da UFRGS. E-mail: jefferson@fee.tche.br

⁴ Professor Adjunto do Programa de Pós-Graduação em Administração da UFRGS, área de Contabilidade e Finanças (PPGA/EA/UFRGS). E-mail: prsterra@ea.ufrgs.br

financial and economic aspects, credit availability, and strategic aspects. Also, based on the data collected in this research, the problems faced by the small entrepreneurs from Novo Hamburgo are similar to the ones found in North American studies.

Key words: Determinants of bankruptcy. Direct and indirect costs of bankruptcy. Failure and mortality of small and medium enterprises.

Classificação JEL: M21

1. INTRODUÇÃO

Em 2013, as micro e pequenas empresas foram responsáveis pela criação de 839.855 postos de trabalho no Brasil, enquanto as médias e grandes empresas registraram extinção líquida de 126.422 postos (SEBRAE, 2014). Estes dados recentes mostram a representatividade e a responsabilidade das micro e pequenas empresas na geração de renda para a economia do país. Além disso, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (SEBRAE), em relatório de pesquisa concluído em 2013, contendo os fatores condicionantes e taxas de mortalidade das empresas brasileiras, identifica que 24,4% das empresas encerram suas atividades com até dois anos de existência. Felizmente, a taxa de mortalidade dessas empresas vem caindo ano a ano no país.

Nos Estados Unidos, a cada ano, aproximadamente cem mil empresas pedem falência. A maioria delas são empresas pequenas e privadas, mas aproximadamente 1% das empresas com ações em bolsa também sucumbe a cada ano (BREALEY e MYERS, 2005). Segundo Rattner (1982), as pequenas e médias empresas, apesar de representarem parcela significativa do produto social, dos empregos, salários e impostos recolhidos, em virtude dos processos de concentração e centralização do capital, parecem anunciar o fim próximo desse segmento, superado, do ponto de vista tecnológico, financeiro e organizacional, pelo maior dinamismo das grandes unidades produtivas.

Apesar de se encontrar na literatura justificativas de ordem macro e microeconômicas sobre empresas que nascem, crescem e se mantêm saudáveis, e outras que nascem, crescem e morrem repentinamente, o tópico de previsão de insolvência tem se tornado uma importante área de estudos dentro das Finanças Corporativas.

Carter e Van Auken (2006) desenvolveram e testaram um questionário para tentar identificar as causas que levaram as empresas localizadas no Estado de Iowa à falência. Para tanto, basearam-se em trabalhos anteriores que indicavam como causas do fracasso: (i) características das empresas;

(ii) acessibilidade para capital; (iii) características dos donos ou gerentes, (iv) mercados externos. O questionário foi dividido em duas seções. Na primeira seção, as perguntas foram direcionadas para as características das empresas como: idade do negócio, atividade, estrutura da propriedade, número de empregados, valor dos ativos totais, tamanho do mercado atendido e uso ou não da internet pela empresa. A segunda seção solicitou que os respondentes classificassem a importância de 25 potenciais problemas empresariais relativos ao impacto de falência (para empresas falidas) ou em seus negócios (para as empresas não falidas).

Após exame da amostra das empresas falidas e das empresas não falidas, os autores centraram a análise em cinco hipóteses testáveis:

Hipótese 1	Empresas menores e mais jovens têm mais probabilidade de falir do que outras empresas.
Hipótese 2	Empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas.
Hipótese 3	Empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas.
Hipótese 4	Empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas.
Hipótese 5	Empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas.

Quadro 1: Hipóteses da pesquisa de Carter e Van Auken

Fonte: Carter e Van Auken (2006).

Nesse sentido, e com o intuito de contribuir para o entendimento das causas específicas que identificam a falência das empresas, formulou-se o seguinte problema de pesquisa: Quais os principais fatores que, na opinião dos administradores, foram determinantes na falência de pequenas e médias empresas localizadas no Município de Novo Hamburgo?

Assim, o objetivo geral deste artigo é investigar as percepções dos administradores sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte no Município de Novo Hamburgo à falência. Para atingi-lo, são expostos os seguintes objetivos específicos: i) traduzir e validar o questionário de Carter e Van Auken (2006), do inglês para o português; ii) Discriminar os fatores que influenciam na falência das empresas de pequeno e médio porte, na percepção dos administradores das empresas de Novo Hamburgo; iii) Comparar os resultados aqui obtidos com os resultados de Carter e Van Auken (2006) nos Estados Unidos.

Os resultados da pesquisa em geral corroboraram com o estudo de Carter e Van Auken (2006). Comparando-se ambas as pesquisas (Iowa e N.H.), os resultados apresentam problemas importantes em comum para as empresas falidas e não falidas: (a) falta de dinheiro; (b) fluxo de caixa precário; (c) vendas inadequadas; (d) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (e) garantias pessoais para empréstimos pessoais. No caso brasileiro, empresas não falidas

registraram ainda tributação elevada e histórico financeiro precário como problemas importantes relacionados a aspectos financeiros, o que pode sugerir que as empresas estejam enfrentando maiores desembolsos e conseqüente desequilíbrio no fluxo de caixa.

O restante deste artigo está organizado da seguinte forma: na próxima seção expõem-se aspectos teóricos e empíricos de pequenas e médias empresas, enfatizando problemas financeiros e mortalidade de empresas. A terceira seção sumariza os procedimentos metodológicos utilizados pelo presente estudo. Já o quarto capítulo elucida os resultados encontrados, bem como sua inter-relação com a pesquisa original aplicada nos EUA. Por fim, são tecidas as considerações finais e as principais conclusões do estudo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 CARACTERIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A definição de pequena e média empresa é, sem dúvida, ambígua e imprecisa e não existe consenso quanto a sua classificação. As formas de classificação como micro, pequena ou média variam entre autores, instituições e países. Observa-se, na prática, uma variedade de critérios para a sua definição, tanto por parte da legislação específica como por parte de instituições financeiras oficiais e órgãos representativos do setor, ora baseando-se no valor do faturamento, ora no número de pessoas ocupadas, ora em ambos (IBGE, 2003).

Os critérios utilizados podem ser apenas quantitativos, como o número de funcionários associado ao setor onde a empresa opera: indústria, comércio ou serviços; o faturamento anual bruto; lucro; capital social ou patrimônio líquido. Os critérios podem, também, ser qualitativos, como o tamanho da fatia do mercado que a empresa possui; o fato de a empresa possuir uma administração profissional ou ser administrada pelo próprio proprietário e, ainda, a independência, isto é, não ser vinculada a nenhuma grande empresa, que é o caso das empresas incubadas as quais ainda não sofreram o *spin off* (nova empresa que nasce de um grupo de pesquisas).

Especificar qualquer padrão de tamanho para definir pequenas empresas é algo necessariamente arbitrário, porque as pessoas adotam padrões diferentes para propósitos diferentes (LONGENECKER; MOORE; PETTY, 1997). A utilização de conceitos heterogêneos decorre do fato de que a finalidade e os objetivos das instituições que promovem seu enquadramento são distintos (regulamentação, crédito, estudos, etc.) (IBGE, 2003).

A classificação de porte de empresa adotada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES e aplicável à indústria, comércio e serviços, conforme a Carta Circular nº 64/02, de 14 de outubro de 2002, é baseada na receita bruta anual da empresa. No Brasil,

além da classificação adotada pelo BNDES, há ainda as definições do Estatuto da Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e do SIMPLES (Lei nº 9.317/96), que usam o critério da receita bruta anual, além dos critérios utilizados pela RAIS/MTE (Relação Anual de Informações Sociais) e pelo SEBRAE, nos quais o tamanho é definido pelo número de empregados.

Tabela 1 - Classificação do porte de empresa

Sistema	Microempresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Estatuto MPE Receita bruta anual	R\$ 244.000,00	R\$ 1.200.000,00	-
Simplex Receita bruta anual	R\$ 120.000,00	R\$ 1.200.000,00	-
RAIS/TEM nº de empregados	0 – 19	20 – 99	100 - 499
SEBRAE Indústria	0 – 19	20 – 99	100 - 499
SEBRAE Comércio e serviços	0 – 9	10 – 49	50 - 99

Fonte: MDIC/SDP/DMPME (2002)

Em que pese não existir um padrão universal que classifique as empresas como micro, pequena ou média, e diante dos diversos argumentos existentes na literatura, para efeito deste trabalho o critério para definição de MPE's adotado aqui será o mesmo estabelecido pelo SEBRAE, ou seja, o número de pessoas ocupadas.

2.2. DIFICULDADES FINANCEIRAS E INSOLVÊNCIA

Grande parte dos estudos abordando as causas de fracasso das pequenas e médias empresas apontam que um dos determinantes do fracasso está relacionado a problemas de ordem financeira. A falta de capital, item mais citado entre os principais motivos que levam ao fechamento dos negócios, pode estar associada ou mesmo ser uma conseqüência da inadimplência dos clientes, do planejamento e gestão deficientes, da concorrência forte ou de impostos elevados.

Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002, p.685), “[...] a insolvência associada a fluxos ocorre quando os fluxos de caixa da empresa são insuficientes para cobrir pagamentos exigidos por contratos”. Já para Brealey e Myers (2005, p.130), “a dificuldade financeira ocorre quando as promessas para os credores são quebradas ou honradas com dificuldade. Algumas vezes, a dificuldade financeira leva à falência”.

Em pesquisa realizada por Morais (2005, p.29) no período de 1994 – 2003, no Brasil, os resultados sobre as dificuldades de acesso ao crédito bancário, na visão dos pequenos empresários,

apontam: (1) as elevadas taxas de juros; (2) as exigências e a burocracia dos bancos; (3) a aversão a tomar empréstimos por parte dos empresários; (4) a insegurança quanto às flutuações da política econômica.

2.3 FRACASSO E MORTALIDADE DAS PEQUENAS EMPRESAS

2.3.1 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Brasil

Estudos sobre falência e insolvência, causas sobre o fracasso dos pequenos negócios e mortalidade das empresas são alguns dos estudos realizados no Brasil e relacionados no Quadro 2:

Ano	Autores	Amostra	Objetivos	Metodologia
1988	Yonemoto	600	Fatores Internos e Externos	Pesquisa de Campo
2001	Lima	04	Problemas de Comportamento	Pesquisa Documentada
2002	Dutra	9.754	Fatores de Mortalidade	Pesquisa de Campo
2002	Najberg	335.000	Taxas de sobrevivência	Análise de microdados
2003	Felippe	656	Fatores Internos e Externos	Pesquisa de Campo
2006	Cruz Junior	87	Fatores Internos	Pesquisa de Campo
2006	Neves & Pessoa	10	Causas da mortalidade	Pesquisa Exploratória

Quadro 2: Alguns estudos sobre fracasso e mortalidade de pequenas empresas

Fonte: elaborado pelos autores.

Em estudo elaborado por Yonemoto (1998), cujo objeto de estudo foram os fatores de êxito e fracasso de 600 empresas de pequena dimensão do setor têxtil e moveleiro do Estado de Santa Catarina, mediante uma pesquisa de campo e com a utilização do teste U de Mann-Whitney, que identifica diferenças significativas entre dois grupos, resume os fatores internos e externos como sendo: i) os fatores onde se deu maior importância durante a implantação do negócio pelos empreendedores que fracassaram foram os que menos contribuíram para o fracasso (público-alvo, administração de recursos humanos, administração da produção). Já o SEBRAE (2004) cita as falhas gerenciais como a principal causa dos fracassos nos negócios. Nessa categoria, ele inclui determinantes da mortalidade como “falta de capital de giro”, “problemas financeiros”, “ponto e local inadequado” e “falta de conhecimentos gerenciais”.

Dutra (2002), ao identificar e analisar o perfil sócio-econômico de 262 micros e pequenas empresas do Município de Londrina que não sobreviveram e os prováveis fatores condicionantes desta mortalidade, concluiu que verifica-se um alto índice (40%) de motivos pessoais ou razões particulares para o encerramento das atividades das empresas. Ressalta-se que os fatores sócio-

econômicos não são conclusivos para explicar sucesso ou fracasso empresarial. Já o estudo realizado por Felipe (2003) conclui que não se pode atribuir a um único fator a causa de fechamento das empresas pesquisadas, mas sim a um conjunto de fatores, sendo os quatro principais: (1) falta de clientes; (2) falta de capital de giro; (3) carga tributária elevada; (4) localização inadequada.

2.3.2 Evidências Empíricas sobre Falência de Pequenas Empresas no Exterior

Na tentativa de identificar as causas que levaram as empresas do Estado de Iowa à falência, Carter e Van Auken (2006), tabularam as respostas de um questionário dividido em duas seções, abrangendo: (1) características demográficas; (2) variáveis de impacto. Envolvendo uma amostra de 57 empresas falidas e 55 não falidas, os resultados da pesquisa apontaram que empresas de sucesso possuem recursos mais favoráveis para 5 das quinze variáveis estudadas. As variáveis obtidas foram: (1) maior capital; (2) mais experiência industrial; (3) maior experiência de gestão; (4) menos dificuldade de pessoal; (5) iniciaram em período econômico mais favorável.

Em contrapartida, as empresas com insucesso empresarial apresentaram maiores recursos nas seguintes variáveis: (1) planejamento; (2) consultores e profissionais; (3) nível de educação; (4) melhor produto; (5) mais velhas; (6) mais parceiros; (7) maior habilidade de comercialização. Conforme se observa no Quadro 3, os principais fatores de insucesso empresarial, apontados por estudos realizados no exterior são:

Fatores de insucesso empresarial	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Falta de dinheiro	X		X		X			
2. Fluxo de caixa precário	X							
3. Disponibilidade de empréstimos empresariais	X				X			
4. Garantias pessoais para empréstimos empresariais	X							
5. Disponibilidade de capital próprio para o negócio	X							
6. Vendas inadequadas	X							
7. Alto Custo dos empréstimos	X							
8. Despesas operacionais elevadas	X							
9. Insuficiência de conhecimento administrativo		X		X		X	X	X
10. Gestão e Planejamento								X
11. Relações comerciais								X
12. Ambiente competitivo								X
13. Crescimento prematuro e expansão empresarial								X

Legenda:

1. Carter e Van Auken (2006)

2. Tornhil e Amit (2003)

3. Baptista (2003)

4. Hayward (2001)

5. Pullig e Chawla (1998)

6. Birley e Nikitary (1996)

7. Sheldon (1994)

8. Gaskil, Van Auken e Mannig (1993)

Quadro 3: Fatores de insucessos de estudos no exterior

Fonte: elaborado pelos autores.

À luz dos estudos acima e apesar da disponibilidade de vasta literatura sobre as organizações, com o objetivo de incorporar novos conhecimentos sobre técnicas e métodos modernos de funcionamento, constata-se enorme distância entre o perfeito entendimento das causas de fracasso e mortalidade das empresas e a complexidade dos problemas e oportunidades com as quais se defrontam.

3. METODOLOGIA

3.1 AMOSTRA

Em relação à amostra da pesquisa, foi adotada estratégia semelhante à de Carter e Van Auken (2006), que enviaram seus questionários para 400 empresas não falidas e cadastradas no SBDC do Estado de Iowa e 300 questionários para as empresas falidas conforme registros do tribunal de falência daquele estado. Nesse estudo, a população pesquisada é composta pelas empresas falidas e empresas não falidas do Município de Novo Hamburgo, como consta no Quadro 4.

Empresas Falidas	Empresas não falidas
229 pequenas e médias empresas decretadas falidas pela Vara de Falências do Município de Novo Hamburgo entre os anos de 2000 a 2006.	911 pequenas e médias empresas associadas e em plena atividade com cadastro junto à Associação Comercial e Industrial de NH/Campo Bom/Estância Velha – (ACI)

Quadro 4: População da pesquisa Determinantes de Falência das Empresas de Novo Hamburgo
Fonte: elaborado pelos autores.

3.1.1 Amostra das Empresas Falidas

Após a exclusão de 14 empresas cujo processo ainda não havia sido encerrado, ou por falta de caracterização de empresa falida, a identificação da amostra das 215 empresas decretadas falidas pela Vara Federal de Falências do Município de Novo Hamburgo entre os anos de 2000 - 2006 obedeceu aos seguintes procedimentos: a) obtenção de autorização do Escrivão Judicial para a realização da pesquisa nas dependências da Vara de Falências e acesso aos processos individuais das empresas falidas; b) entrevista pessoal do pesquisador com o Escrivão Judicial para o perfeito entendimento do fluxo e tramitação dos processos registrados naquela comarca e o estabelecimento das regras para a realização da pesquisa, de forma a não prejudicar as atividades diárias do setor; c) elaboração de lista das empresas decretadas falidas e obtidas através do Registro de Entradas (Protocolo), constando a razão social da massa falida e o respectivo número do processo; d) pesquisa individual, processo a processo, para a identificação do nome, endereço residencial e telefone dos responsáveis legais da massa falida perante a Justiça Federal; e) identificação do síndico da massa falida nomeado pelo juiz, para se obter informações adicionais em caso de necessidade; f) compilação dos dados em planilha, contendo razão social, nome dos sócios, endereço, telefone e nome do síndico.

3.1.2 Amostra das Empresas não Falidas

Em virtude do cadastro da ACI ser composto por 911 empresas com sede nos municípios de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha, a amostra das 592 empresas não falidas e sediadas em Novo Hamburgo foi obtida após a exclusão daquelas sediadas nos outros municípios. Das 911 empresas cadastradas, 319 empresas não fizeram parte da amostra estudada, pois são de Campo Bom e Estância Velha.

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

Os dados foram coletados por meio de questionários enviados por e-mail para as empresas não falidas, constantes na amostra desta pesquisa. Para as empresas falidas, optou-se pelo envio do questionário em uma única folha, constando, na frente, questões demográficas e, no verso, as variáveis de impacto, carta de apresentação, bem como envelope de resposta com porte pago. As correspondências foram endereçadas em nome de um dos responsáveis legais da empresa, conforme dados extraídos dos processos junto à Vara de Falências do Município de Novo Hamburgo. Além dessa opção, alguns respondentes, após contato telefônico prévio, preferiram receber o questionário por e-mail, cujo procedimento foi o mesmo utilizado para os respondentes não falidos.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS

O instrumento utilizado na coleta de dados, foi o questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa and Factors contributing to bankruptcy*” versão traduzida⁵, dividido em duas seções, a saber: (1) variáveis demográficas; (2) variáveis de impacto.

Assim como os grupos, as categorias definidas por Carter e Van Auken (2006) foram identificadas mediante pesquisas prévias como potenciais componentes para o fracasso empresarial. Entre eles, estão: a) Aspectos financeiros (falta de dinheiro; fluxo de caixa precário; vendas inadequadas; alto custo dos empréstimos; histórico financeiro precário; despesas operacionais elevadas; tributação elevada); b) Aspectos operacionais (problemas com pessoal, estratégia promocional ineficaz; falta de conhecimento sobre precificação; problemas com fornecedores; problemas com estoques); c) Aspectos Estratégicos (falta de um mercado-alvo específico, falta de um plano de negócios a longo prazo, crescimento rápido, falta de habilidades gerenciais, condições competitivas difíceis, economia pobre); d) Outros aspectos (regulamentações federais, fraude ou desastre, problemas pessoais); e) Disponibilidade de Capital (disponibilidade de empréstimos empresariais, disponibilidade de capital próprio para o negócio, disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio, garantias pessoais para empréstimos empresariais).

O questionário foi desenvolvido em formato.doc para os respondentes que preferiram recebê-lo e retorná-lo por e-mail, composto por 7 perguntas relacionadas às características demográficas e 25 perguntas relacionadas às variáveis de impacto, incluindo ainda uma questão aberta sobre a experiência da empresa em levantar capital no Vale dos Sinos.

⁵ Foram realizados os procedimentos de tradução, retro-tradução (Back-Translation), preparação da versão preliminar e sua avaliação por um pré-teste. A versão final dos questionários pode ser visualizada nos ANEXOS A e B.

3.3.1 Envio de Questionários para Empresas não Falidas

O primeiro envio do questionário foi feito no dia 25 de abril de 2008 e não apresentou dados satisfatórios em relação ao seu retorno. Muitos e-mails retornaram por falhas de endereço. Com a intenção de aumentar a taxa de retorno, após excluir os endereços daqueles que haviam respondido e após excluir os e-mails que retornaram com problemas de endereço, enviou-se novamente o questionário para a população no dia 30 de abril de 2008. No corpo do e-mail incluiu-se um texto ressaltando a importância da participação dos respondentes na pesquisa.

Após o reenvio do questionário e ainda apresentando resultados insatisfatórios, os pesquisadores fizeram inúmeros contatos telefônicos com empresas, solicitando encarecidamente que enviassem os questionários devidamente respondidos. A Tabela 2 a seguir mostra os resultados dos retornos obtidos no envio dos questionários para a população das empresas não falidas.

Tabela 2 - Retorno dos questionários das empresas não falidas

Eventos	Quantidade	%
Total de questionários enviados	592	100,0
Questionários não entregues (falhas de endereço)	106	17,9
Questionários não respondidos	469	79,2
Retorno dos questionários respondidos – 1º envio	17	2,87
Retorno dos questionários respondidos – 2º envio	18	3,04
Retorno dos questionários após contato do pesquisador	26	4,4
Total de questionários respondidos	61	10,3

Fonte: elaborado pelos autores.

3.3.2 Envio de Questionários para Empresas Falidas

O envio dos 215 questionários da população das empresas falidas foi postado no correio no mesmo dia em que foram enviados os questionários por e-mail para as empresas não falidas, dia 25 de abril de 2008. Sabendo-se antecipadamente das dificuldades em se obter resultados satisfatórios no retorno dessa população e levando-se em consideração o prazo limitador para a conclusão da presente pesquisa, iniciou-se, paralelamente, antes mesmo de se estabelecer qualquer prazo limite para o recebimento dos questionários preenchidos, contato telefônico com os respondentes. O retorno dos questionários recebidos dessa população é apresentado conforme Tabela 3:

Tabela 3 – Retorno dos questionários das empresas falidas

Eventos	Quantidade	%
1. Total de questionários postados no correio	215	100,0
2. Respondentes não localizados	93	43,2
3. Não responderam	114	53,0
4. Retorno pelo correio – 1º envio	8	3,7
5. Retorno pelo correio – 2º envio	32	14,8
6. Retorno por e-mail	8	3,7
7. Retorno por entrevista	3	1,4
8. Total de questionários respondidos (4+5+6+7)	51	23,7

Fonte: elaborado pelos autores.

O baixo retorno, 8 questionários dos 215 enviados inicialmente pelo correio, conforme se observa na Tabela 3, deve-se principalmente pela desatualização de endereços dos respondentes. O retorno de 32 questionários, no segundo envio, talvez se justifique pela ocorrência de contato telefônico aos respondentes, explicando os motivos da pesquisa.

3.4 ANÁLISE DOS DADOS E PROCEDIMENTOS ESTATÍSTICOS

Quanto à análise dos dados, no presente estudo foram utilizados: a) o teste do qui-quadrado, que objetiva verificar se a frequência absoluta observada de uma variável é significativamente diferente da distribuição de frequência absoluta esperada. (BISQUERRA, SARRIERA E MARTINEZ, 2004) No presente estudo, utilizou-se o teste Qui-quadrado para grupos independentes (empresas falidas e empresas não falidas), de forma a se examinar as diferenças existentes.

Para as variáveis de impacto, adotou-se o Teste T como primeiro teste de diferenças das amostras. O teste T assume que os desvios padrões (ou a variância) dos dois grupos são iguais. As diferenças estatisticamente significativas com $p \geq 0,05$ foram calculadas para empresas falidas e não falidas. Adicionalmente, adotou-se o teste U ou teste não paramétrico de Mann-Whitney, que é utilizado para testar se duas amostras (empresas falidas e não empresas não falidas) provêm de populações com médias iguais, sem ter necessidade de as variâncias serem iguais (STEVENSON, 2001). Nesse estudo foi solicitado que os respondentes escolhessem pelo grau de importância se as questões de impacto eram menos importante (1) ou muito importante (5). O teste U foi utilizado para determinar se essas questões eram significativamente maiores ou menores que a média de resposta para todas as questões.

Por fim, utilizou-se o modelo de regressão logística, que, segundo Hair (2005), pode ser definido como uma equação matemática em que se expressa o relacionamento de variáveis. Nestes

modelos, define-se uma variável dependente (Y) ou variável de saída e procura-se verificar a influência de uma ou mais variáveis ditas variáveis independentes, causais ou explicativas (X's) sobre esta variável dependente.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

De forma a cumprir com os objetivos da pesquisa; investigar as percepções sobre as causas que levaram as empresas de pequeno e médio porte no Município de Novo Hamburgo à falência, após tabular as respostas dos questionários envolvendo 51 empresas falidas e 61 empresas não falidas, obteve-se os resultados reportados a seguir.

4.1 VARIÁVEIS DE IMPACTO – ESTATÍSTICAS UNIVARIADAS

O teste de Mann-Whitney foi realizado para comparar a amostra de distribuição (respostas de 1 a 5) e a distribuição teórica das 25 questões constantes no questionário. Para Stevenson (1981, p.317), a técnica estatística conhecida como Teste Não Paramétrico de Médias de Mann-Whitney, é um teste “[...] usado para testar se duas amostras independentes provêm de populações com médias iguais.” A realização de um teste T também foi calculado para confirmar se as prováveis diferenças encontradas no teste de Mann-Whitney é mesmo devido à média ou a outro parâmetro da distribuição (ou até mesmo devido a diferentes funções de distribuição). Além disso, o teste Mann-Whitney assume que as duas amostras são independentes.

A partir da tabulação dos dados obtidos elaborou-se a Tabela 4, onde se evidenciam os rankings médios dos 25 problemas contributivos à falência respondidos pelas empresas falidas e empresas não falidas e suas respectivas diferenças. As seis áreas de problemas para as empresas falidas que são significativamente maiores (em importância) que o ranking geral médio de 2,75 são: (1) falta de dinheiro = 4,14; (2) fluxo de caixa precário = 3,67; (3) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio = 3,25; (4) falta de um mercado-alvo específico = 3,00; (5) garantias pessoais para empréstimos pessoais = 3,00; (6) vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento) = 2,94.

Observa-se que, para as empresas não falidas, há sete variáveis de impacto em que o ranking médio das respostas é significativamente maior (em importância) que ranking geral médio de 3,06: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) tributação elevada; (4) vendas inadequadas

(inadimplência e atrasos de pagamento); (5) condições competitivas difíceis; (6) regulamentações federais; (7) histórico financeiro precário (cadastro).

Tabela 4 – Teste U de Mann-Whitney

Variáveis	Falida	Não Falida
Falta de dinheiro	4,14*	4,51*
Fluxo de caixa precário	3,67*	4,38*
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	3,25*	2,33**
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	3,00*	2,30**
Falta de um mercado-alvo específico	3,00*	2,44**
Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	2,94*	3,69*
Tributação elevada	2,69**	4,00*
Histórico financeiro precário (cadastro)	2,67**	3,10*
Condições competitivas difíceis	2,55**	3,67*
Despesas operacionais elevadas	2,37**	3,00**
Alto custo dos empréstimos	2,18**	3,03**
Crescimento rápido (desequilíbrio)	1,92**	2,38**
Regulamentações federais	1,78**	3,61*
Fraude ou desastre	1,63**	2,21**
Problemas com pessoal	2,59	3,05
Estratégia promocional ineficaz	2,69	2,39
Falta de conhecimento sobre precificação	2,31	2,64
Problemas com fornecedores	2,59	2,66
Problemas com estoques (excesso ou falta)	2,82	2,87
Falta de um plano de negócios a longo prazo	3,39	3,36
Falta de habilidades gerenciais	2,57	2,95
Economia pobre	2,96	3,23
Problemas pessoais	2,06	2,15
Disponibilidade de empréstimos empresariais	3,37	3,10
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	3,71	3,57
Ranking Médio	2,75	3,06

Obs: Um (*) asterisco indica que o valor estatístico de z é significativo e que a média das respostas está acima (com um nível de significância 5% ou melhor) do ranking médio de todas as questões. Dois asteriscos (**) indicam que a média é estatisticamente significativa abaixo do ranking médio de todas as respostas.

Ao se traçar um comparativo dos principais problemas apontados pelas empresas falidas e não falidas, observa-se conforme a Tabela 4, que além dos problemas em comum como: falta de dinheiro, fluxo de caixa precário e vendas inadequadas, outros fatores tais como: disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; garantias pessoais para empréstimos pessoais; tributação elevada; e histórico financeiro precário, estão diretamente ligados à insolvência associada a fluxos monetários das empresas.

4.1.1 Resultados Comparativos das Variáveis de Impacto

Ao se comparar as variáveis de impacto das empresas falidas de ambas as pesquisas, observa-se, conforme o Quadro 5, que cinco estão presentes nos dois estudos e estão relacionadas à solvência da empresa: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) vendas inadequadas; (4) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (5) garantias pessoais para empréstimos pessoais. Para as empresas falidas de Iowa, outros quatro problemas potenciais associados a assuntos financeiros foram relacionados como significativos e não relacionados pelas empresas de Novo Hamburgo: (1) alto custo dos empréstimos; (2) despesas operacionais elevadas; (3) disponibilidade de empréstimos empresariais; (4) disponibilidade de capital próprio para o negócio.

Variáveis de Impacto	Falidas		Não Falidas	
	Iowa	N.H	Iowa	N.H
Falta de dinheiro	✓	✓	✓	✓
Fluxo de caixa precário	✓	✓	✓	✓
Vendas inadequadas (inadimplência e atrasos de pagamento)	✓	✓	✓	✓
Alto custo dos empréstimos	✓			
Histórico financeiro precário (cadastro)				✓
Despesas operacionais elevadas	✓			
Tributação elevada				✓
Estratégia promocional ineficaz			✓	
Falta de um mercado-alvo específico		✓		
Condições competitivas difíceis				✓
Regulamentações federais				✓
Disponibilidade de empréstimos empresariais	✓		✓	
Disponibilidade de capital próprio para o negócio	✓			
Disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio	✓	✓		
Garantias pessoais para empréstimos pessoais	✓	✓		

Quadro 5: Comparativo das variáveis de impacto

Fonte: elaborado pelos autores.

Em contrapartida, a falta de um mercado-alvo específico foi considerada significativa pelas empresas falidas de Novo Hamburgo e não relacionada pelas empresas americanas, o que pode estar vinculado à queda das exportações do calçado e conseqüente perda de mercado para outros países. Para as empresas não falidas nas duas pesquisas, os 4 potenciais problemas associados a assuntos financeiros são: (1) falta de dinheiro; (2) fluxo de caixa precário; (3) vendas inadequadas; (4) tributação elevada.

Enquanto estratégia promocional ineficaz e disponibilidade de empréstimos empresariais aparecem relacionadas como potenciais problemas para as empresas não falidas no estudo

americano, as empresas de Novo Hamburgo apontam para histórico financeiro precário (cadastro), condições competitivas difíceis e regulamentações federais, como elementos importantes para a saúde financeira das empresas.

4.2 REGRESSÃO BINÁRIA LOGÍSTICA

A partir do estudo original, utilizou-se a técnica de regressão logística, com o objetivo de examinar, em dois modelos (1 e 2), a importância das relações entre falência e características demográficas das empresas com os três fatores anteriormente identificados na Análise Fatorial. O modelo logístico permite ajustar os dados do problema a um modelo a partir da seguinte equação logística:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_i X_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

A variável dependente neste procedimento garante que a resposta seja expressa como uma probabilidade, pois esta função trabalha em um intervalo entre 0 e 1. De acordo com Hair (2005), a *logit* é útil para situações nas quais se deseja prever a presença ou ausência de uma característica ou resultado, baseado em valores das variáveis independentes. Para a análise, foram utilizados dois modelos distintos. O primeiro é dado por

$$\begin{aligned} \text{Falência} = & \alpha + \beta_1 \text{LNEMPREGADOS} + \beta_2 \text{LOCALDUM} + \beta_3 \text{ORGDUM} \\ & + \beta_4 \text{LNFATURAMENTO} + \beta_5 \text{INTERNET} + \beta_6 \text{COMERCIO} + \beta_7 \text{IDADE} + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (2)$$

Onde: *LNEMPREGADOS* = logaritmo natural do número de empregados em regime de turno integral;
LOCALDUM = variável indicativa se a empresa serve um mercado local;
ORGDUM = variável indicativa se a forma jurídica é uma empresa Ltda;
LNFATURAMENTO = é o logaritmo natural do faturamento anual da empresa;
INTERNET = variável binária indicativa da utilização da Internet para efetuar negócios;
COMERCIO = variável binária indicativa ao ramo de negócio comércio;
IDADE = logaritmo natural da idade da empresa;
 ε = erro aleatório.

A Tabela 5, a seguir, mostra que significância da estatística de Hosmer e Lemeshow (1989) de adequação do modelo é menor que 0,05, portanto não se pode inferir que os dados estejam adequados a este modelo. Neste teste, se a significância for menor ou igual a 0,05, se rejeitam a hipótese nula que não existe diferença entre os valores observados e previstos da variável dependente. Caso apresente valor maior, não se rejeita a hipótese nula de que não existe diferença,

inferindo que os valores estimados pelo modelo são adequados aos dados num nível aceitável. Alguns fatores para a não adequação ao modelo original podem estar relacionados às características da população estudada, especialmente cultura e segmento.

Tabela 5 - Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância

Sumário do Modelo 1					
Cox & Snell R ²		Nagelkerke R ²			
0,603		0,805			
Teste Hosmer and Lemeshow – Adequação do Modelo					
χ^2	gl			Sig.	
28,491	8			0,000*	
*p<=0,05					
Valores das Variáveis no Modelo 1					
	β	S.E.	Wald	Sig.	Razão
LnEmpregados	-0,977	0,512	3,647	0,056	0,376
Localdum(1)	1,504	0,969	2,407	0,121	4,499
Internetdum(1)	5,609	1,105	25,747	0,000	272,929
Lnidade	-1,832	0,835	4,821	0,028	0,160
comérciodum(1)	-2,211	1,113	3,951	0,047	0,110
orgdum(1)	-0,879	1,869	0,221	0,638	0,415
Lnfaturamento(1)	-0,064	1,098	0,003	0,954	0,938
Constante	5,356	3,601	2,212	0,137	211,841

Fonte: elaborado pelos autores.

Complementarmente, um segundo modelo foi elaborado com base na análise fatorial das variáveis de impacto⁶. O objetivo deste modelo é testar o grau de influência desses fatores na falência das empresas da amostra. Matematicamente, o modelo pode ser definido por:

$$Falência = \alpha + \beta_1 INTERNETDUM + \beta_2 LNIDADE + \beta_3 AF + \beta_4 DC + \beta_5 AE + \varepsilon_i \quad (3)$$

onde: *INTERNETDUM* = variável binária indicativa à utilização da Internet para efetuar negócios;

LNIDADE = logaritmo natural da idade da empresa;

AF = variável que representa o Fator Aspectos Financeiros;

DC = variável que representa o Fator Disponibilidade de Crédito;

AE = variável que representa o Fator Aspectos Estratégicos;

ε = erro aleatório.

Os resultados são apresentados na Tabela 6.

⁶ A análise fatorial indicou a existência de variáveis relevantes correlacionadas com um quadrangular de rotação varimax maior que 0,5000 para as 25 variáveis de impacto da amostra de 51 empresas falidas. Os três fatores sugeridos pela análise foram: i) Aspectos Econômico-Financeiros (AEF); ii) Disponibilidade de Crédito (DC); iii) Aspectos Estratégicos (AE).

Tabela 6 - Estimativas dos coeficientes beta e testes de significância

Sumário do Modelo 2					
Cox & Snell R ²			Nagelkerke R ²		
0,648			0,865		
Teste Hosmer and Lemeshow – Adequação do Modelo					
χ^2	gl		Sig.		
5,322	8		0,723		
Valores das Variáveis no Modelo Ajustado					
	B	S.E.	Wald	Sig.	Razão
Internetdum(1)	-4,909	1,054	21,686	0,000	135,510
Lnidade	-1,228	0,940	1,707	0,191	0,293
Af	-7,194	2,423	8,817	0,003	0,001
Dc	3,374	1,505	5,026	0,025	29,202
Ae	-1,672	1,466	1,302	0,254	0,188
Retaildum(1)	-1,887	1,312	2,068	0,150	0,151
Constante	8,508	3,624	5,513	0,019	4954,699

Fonte: elaborado pelos autores.

A análise do resultado de significância conforme Tabela 6 demonstra que as variáveis internet, aspectos financeiros e disponibilidade de crédito influenciam significativamente no modelo. Empresas que declararam falência utilizavam menos internet, não percebiam os aspectos financeiros como fatores mais importantes, diferentemente das empresas que não declararam falência. Também as empresas que declararam falência percebem a disponibilidade de crédito como mais importante que as empresas não falidas.

Em resumo, os resultados obtidos no presente estudo são comparáveis com os estudos de Iowa, como ressaltado nos objetivos do trabalho. Para melhor elucidá-los, no Quadro 6 são revelados os resultados obtidos no exame das cinco hipóteses testáveis, propostas pelo estudo original que cercam as determinantes de falência, traçando um comparativo entre as empresas de Iowa e as empresas de Novo Hamburgo.

H	Hipóteses Testáveis	Iowa	N.H.
1	Empresas menores e mais jovens têm mais probabilidade de falir do que outras empresas.	Não há apoio	Há apoio
2	Empresas de manufatura são menos prováveis de falir do que outras empresas.	Não há apoio	Não há apoio
3	Empresas com proprietários e administradores com pouco conhecimento são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há Apoio (Fator 2 Conhecimento)	Há apoio (Fator 3 Aspectos Estratégicos)
4	Empresas com menos acesso ao capital são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há apoio (Fator 1 Dívida)	Há apoio (Fator 2 Disponibilidade de Crédito)
5	Empresas que enfrentam mercados limitados ou deteriorados são mais prováveis de falir do que outras empresas.	Há apoio (Fator 3 Clima)	Apoio Parcial (Fator 1 Aspectos Econômicos e Financeiros)

Quadro 6: Análise das hipóteses testáveis.

Fonte: elaborado pelos autores.

Enquanto a pesquisa original não encontra apoio para as duas primeiras hipóteses, os resultados apresentados, nesse estudo evidenciam que empresas falidas são significativamente mais jovens, atuam predominantemente na indústria, são constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, possuem menos empregados e apresentam faturamento menor que as empresas não falidas.

Os resultados obtidos também sugerem evidências que empresas falidas, na sua maioria, atuam em um mercado local e regional e utilizam menos a internet em seus negócios, o que pode estar relacionado a uma maior sofisticação por parte das empresas não falidas. Quando perguntadas sobre os principais fatores que contribuem para a saúde financeira das empresas (não falidas) e fatores que contribuíram para o fechamento de seus negócios (falidas), os resultados apontam, em ambos os casos, para assuntos relacionados a aspectos econômicos e financeiros como um dos mais importantes.

Comparando-se ambas as pesquisas (Iowa e N.H.), os resultados apresentam problemas importantes em comum para as empresas falidas e não falidas: (a) falta de dinheiro; (b) fluxo de caixa precário; (c) vendas inadequadas; (d) disponibilidade de empréstimos pessoais para o negócio; (e) garantias pessoais para empréstimos pessoais.

No caso brasileiro, empresas não falidas registraram ainda tributação elevada e histórico financeiro precário como problemas importantes relacionados a aspectos financeiros, o que pode sugerir que as empresas estejam enfrentando maiores desembolsos e conseqüente desequilíbrio no fluxo de caixa. Problemas de ordem financeira também foram evidenciados nas pesquisas do

SEBRAE (2004), em que a falta de capital de giro, a falta de clientes, problemas financeiros, maus pagadores e falta de crédito bancário aparecem como os mais relevantes fatores em grau de importância, para o fechamento prematuro das empresas.

Os resultados apresentados também são consistentes com estudos realizados por diversos autores, apontando a falta de dinheiro e a disponibilidade de empréstimos como determinantes de falência (YONEMOTO, 1998; FELIPPE, 2003; NEVES; PESSOA, 2006; BAPTISTA, 2003; PULLIG; CHAWLA, 1998).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Devido ao seu grau de importância, as pequenas e médias empresas continuam a despertar a curiosidade de governos, pesquisadores e entidades públicas e privadas. A realização deste trabalho justifica-se pela baixa ocorrência de estudos voltados para este grupo de empresas, em especial às pertencentes a um determinado grupo demográfico. Assim, o presente artigo é um passo importante na identificação de determinantes de falência em empresas de pequeno e médio portes de Novo Hamburgo.

Este estudo teve como base a tradução e validação do questionário “*Financial conditions among small firms in Iowa and Factors contributing to bankruptcy*” de Carter e Van Auken (2006) para a realidade brasileira, cumprindo plenamente com o objetivo geral proposto. Após aplicar o questionário à realidade brasileira, discriminaram-se os principais fatores que influenciaram na falência das empresas de Novo Hamburgo, comparando os resultados obtidos com as empresas de Iowa.

Com base nos resultados apresentados, conclui-se que o perfil das empresas falidas situadas no Município de Novo Hamburgo, quando comparadas às não falidas, apresentam menor tempo de vida, possuem menor número de empregados, registram faturamento menor, são constituídas sob a forma jurídica de sociedades por quotas de responsabilidade limitada, atuam predominantemente na indústria e não utilizam a internet em seus negócios.

Os principais fatores determinantes da falência das empresas foram divididos em três grandes grupos: (1) Aspectos Econômicos e Financeiros; (2) Disponibilidade de Crédito; (3) Aspectos Estratégicos.

As variáveis relacionadas ao conhecimento e às habilidades gerenciais, itens relacionados ao fator aspectos estratégicos, são reconhecidas pela literatura em finanças (LONGENECKER; MOORE; PRETY, 1997) e são consistentes com estudos anteriormente desenvolvidos (GASKILL;

VAN AUKEN; MANNING,1993; SHELDON, 1994; BIRLEY; NIKITARI, 1996; NAJBERG, 2002; DUTRA, 2002; THORNHILL e AMIT, 2003; SEBRAE, 2003; FELIPPE, 2003; CRUZ JUNIOR, 2006).

Considerando os dados levantados nesta pesquisa, acredita-se que o aprofundamento de ações de apoio para os pequenos negócios, seja através de uma maior disponibilidade de financiamentos com menores custos financeiros, estímulo para uma melhor qualificação dos empresários e administradores, ampliação de instrumentos e políticas voltadas para a redução de impostos e uma melhor análise das políticas econômicas, possam proporcionar um quadro mais estável para as empresas de pequeno porte.

Finalmente, cabe destacar que, apesar das óbvias diferenças econômicas, sociais, políticas, legais e culturais entre Brasil e Estados Unidos, os problemas percebidos pelos pequenos empresários são bastante similares em ambas as realidades. Este resultado sugere que as mazelas financeiras das pequenas e médias empresas são comuns apesar das diversidades ambientais em que elas operam. Apesar de esta pesquisa ter sido conduzida em uma limitada área geográfica de um país emergente, suas lições adquiriram um caráter mais universal do que o inicialmente esperado.

REFERÊNCIAS

BAPTISTA, José André Galvão. *As micro-empresas em Cabo-Verde e as suas necessidades de financiamento inicial - factores determinantes*. Dissertação (Mestrado em Gestão de Empresas), Universidade de Évora, Portugal, 2003.

BIRLEY, Sue; NIKTARI, Niki, Reasons for Business Failure. *Leadership and Organization Development Journal*, v.17, n.2, p. 52, 1996.

BISQUERRA, Rafael; SARRIERA, Jorge Castellá; MARTÍNEZ, Francesc. *Introdução à estatística: enfoque informático com o pacote estatístico SPSS*: Porto Alegre: Artmed, 2004.

BNDES, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. *Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior*. Disponível em <<http://www.bndes.gov.br/clientes/porte/porte.asp> >. Acesso em 22 jul. 2007.

BRASIL. *Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2005*. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato_2004-2006/2005/Lei/L11.101.htm>. Acesso em 12 ago. 2006.

BREALEY, Richard A, MYERS, Stewart. *Finanças Corporativas: Financiamento e Gestão de Risco*. Bookman, 2005.

CARTER, Richard; VAN AUKEN, Howard. Small Firm Bankruptcy. *Journal of Small Business Management*, v.44, n.4, p. 493–512, 2006.

CRUZ JUNIOR, João Benjamin da, ARAÚJO, Pedro da Costa; WOLF, Sérgio Machado; RIBEIRO, Tatiana V. A. Empreendedorismo e educação empreendedora: confrontação entre a teoria e a prática. *Revista de Ciências da Administração*, Florianópolis, v. 8, n. 15, Jan./Jul., 2006.

DUTRA, Ivan de Souza. *O Perfil do Empreendedor e a Mortalidade de Micro e Pequenas Empresas Londrinenses*. Dissertação. Londrina, 2002. 125 p. Mestrado. Curso de Pós-Graduação em Administração. Universidade Estadual de Maringá e Universidade Estadual de Londrina, 2002.

FELIPPE, Mário Celso de. *Sobrevivência e Mortalidade das pequenas e médias empresas da cidade de São José dos Campos*. Taubaté: 2003, 141p. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) Universidade de Taubaté. 2003.

GASKILL, Luann Ricketts; VAN AUKEN, Howard E; MANNING, Ronald A; A factor analytic study of the perceived causes of small business failure. *Journal of Small Business Management*; Oct 1993; 31, 4; ABI/INFORM Global; pg. 18.

HAIR, J. F. et al. *Multivariate data analysis*. 5. ed. New Jersey: Prentice-Hall, 2005.

HAYWARD, Cathy. Going for Broke. *Financial Management*, April, 2001.

HOSMER, D.; LEMESHOW, S. *Applied logistic regression*. New York: John Wiley & Sons, 1989.

LIMA, Afonso A. T. F. de Carvalho. *Meta-Modelo de Diagnóstico para pequenas Empresas*. Dissertação (Santa Catarina, 2001. Doutorado) Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, 2001.

LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W.; PETTY, J. William. *Administração de Pequenas Empresas*. São Paulo: Makron Books, 1997.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. MIDC. *A Micro e Pequena Empresa no Brasil*. Brasil, 2003. Disponível em <<http://www.mdic.gov.br/progacoes/MPMe/Dados.htm>>. Acesso em 19 out. 2007.

MORAIS, José Mauro de. *Crédito Bancário no Brasil: Participação das pequenas empresas e condições de acesso*. Movilización de los recursos locales mediante el microcrédito y oportunidades para la gestión de servicios urbanos, CEPAL-Gobierno de Italia (ITA/02/047), de la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL Nações Unidas. Brasília, 2005.

NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel. O ciclo de vida das firmas e seu impacto no emprego: o caso brasileiro 1995/2000. *Revista do BNDES*. Rio de Janeiro, v. 9, n. 18, p. 149-162, Dez 2002.

NEVES, João Adamor Dias; PESSOA, Raimundo Wellington Araújo. Causas da Mortalidade de micros e pequenas empresas: o caso das lojas de um shopping center. *Organizações em Contexto*. Programa de Pós Graduação em Administração, Universidade Metodista de São Paulo. v.1, n.1, 2006.

PULLIG, Chris; CHAWLA, Sudhir K. *A multinational comparison of critical success factors and perceptions of small business owners over the organizational life cycle*. Disponível em <<http://www.sbaer.uca.edu/research/sribr/1998/pdf/15.pdf> > Acesso em 22 nov. 2007.

RATTNER, Henrique. Algumas hipóteses sobre as perspectivas de sobrevivência das pequenas empresas e médias empresas. *Revista Administração de Empresas*, Rio de Janeiro. v. 22, n.4, p.72-75. 1982.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. *Administração Financeira Corporate Finance*. Trad. Antonio Zoratto Sanvivent. São Paulo: Atlas, 2002.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. *Fatores determinantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil 2004*. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf.9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/\\$file/NT0008E4CA.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf.9A2916A2D7D88C4D03256EEE00489AB1/$file/NT0008E4CA.pdf)>

SEBRAE. Análise do emprego no Brasil – Dezembro de 2013. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/emprego/flutuacao-do-emprego-e-desemprego-nas-mpe/caged-dezembro-2013.pdf>>. Acesso em: 06/04/2014.

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. Coleção Estudos e Pesquisas, julho/2013.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. *Boletim Estatístico de Micro e Pequenas Empresas*. Observatório SEBRAE. 2005.

SHELDON, Dan. Recognizing Failure Factors Helps Small-business Turnarounds, *National Productivity Review*, v.13, p. 533, Autumn, 1994.

STEVENSON, William J. *Estatística aplicada à administração*. São Paulo: Harper & Row, 1981.

THORNHILL, Stewart; AMIT, Raphael. Learning from failure: Organizational mortality and the resource – based view. Analytical Studies Branch, research paper series, v. *Statistics Canada* n. 11F0019 n. 202. 2003.

WRUCK, K.H. Financial distress, reorganization, and organizational efficiency. *Journal of Financial and Economics* 27, 1990, pp. 419-444.

YONEMOTO, Hiroshi Wilson. *Os Fatores Externos e Internos e a sua relação com o sucesso ou fracasso das empresas de pequena dimensão*. Dissertação (Santa Catarina, 1998. Mestrado) Curso de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina.