

REFLEXÕES SOBRE AS DIMENSÕES DO FRACASSO E MORTALIDADE DE PEQUENAS EMPRESAS

Hilka P. Vier Machado¹

E-mail: hilkavier@yahoo.com.br
Universidade Estadual de Maringá
Maringá, Pr - Brasil

Pedro Guena Espinha²

E-mail: pedroespinh@yahoo.com.br
Universidade Estadual de Maringá
Maringá, Pr - Brasil

*Recebido em abril de 2005
Aprovado em junho de 2005*

Resumo: A mortalidade de micro e pequenas empresas é um assunto relevante para a implementação de políticas de incentivo à criação e sobrevivência destas. Desse modo, é importante compreender porque as micro e pequenas empresas fracassam. Entretanto, a utilização do termo 'fracasso' na área de Empreendedorismo, muitas vezes, não expressa exatamente o motivo do encerramento das atividades da empresa, à medida que contempla situações diversas que contribuíram para a empresa parar de atuar no mercado. Sendo assim, o objetivo deste artigo é o de ampliar o debate sobre o fracasso de empresas, enfatizando diferentes possibilidades, sendo essa compreensão importante para uma solução mais efetiva do problema da mortalidade de pequenas empresas. Utilizando-se como referência outros estudos realizados sobre sucesso e fracasso, a reflexão apresentada tem a seguinte estrutura: considerações sobre a mortalidade de pequenas empresas, significados do fracasso, razões que o determinam e possíveis implicações na área de Empreendedorismo.

Palavras-chave: Pequena empresa; mortalidade empresarial; fracasso; empreendedorismo

¹ Prof^a Adjunta do Departamento de Administração da UEM, Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina, Pesquisadora do CNPq.

² Mestrado em Administração - Área de concentração Gestão de negócios pela UEM.

Abstract: The mortality of micro and small companies is a relevant subject for the implementation of incentive policies to the generation of companies and their survival. Thus, it is important to understand the reasons for the micro and small companies end in failure. However, the use of the term ‘failure’ in the entrepreneurship field does not, many times, express exactly the reason for the close of the company activities, as it should also be considered in terms of the diverse situations that have contributed to the close-down of the company. Thus, the objective of this article is to enhance the debate about the failure of companies, emphasizing different possibilities, considering that such comprehension is important for a more effective solution for the problem of mortality of small companies. This study is grounded on the literature about success and failure, and it presents the following structure: considerations on the mortality of small companies, reflections on the meanings of the term failure, reasons that determine it and its possible implications in the Entrepreneurship field.

Key-words: Small companies; business mortality; failure; entrepreneurship

1 INTRODUÇÃO

Há um descompasso entre o processo de criação de empresas e as taxas de encerramento de atividades de pequenos negócios. Principalmente nos primeiros anos de existência, há uma grande suscetibilidade das micros e pequenas empresas ao fechamento. Estudos na área de Empreendedorismo ressaltam taxas de criação de empreendimentos e seus impactos nas economias, tomando como referência os resultados do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), que tratam de medir a taxa de atividade empreendedora em diferentes países. Evidentemente que esses parâmetros são resultados importantes, no entanto, eles precisam ser avaliados no contexto econômico local, considerando-se também as taxas de mortalidade dos negócios.

Apesar da relevância do assunto, há ainda um número pequeno de estudos sobre o fracasso de empresas, principalmente no caso brasileiro. Uma das dificuldades para a realização de estudos dessa natureza é que as informações sobre os encerramentos de negócios não estão organizadas em bancos de dados, com o detalhamento suficiente para subsidiar investigações nessa área.

Outro obstáculo, quando se trata de discutir o fracasso de empresas, é que não há um entendimento claro sobre ele, assim como há diversas interpretações sobre o sucesso de empresas. Em geral, o sucesso e o fracasso são simultaneamente debatidos, pois há muitos aspectos que estão relacionados a possibilidades de êxito e inversamente

ao fracasso. O que ocorre, de maneira geral, é que estudos empíricos utilizam diferentes definições para fracasso (RIQUELME e WATSON, 2002).

Este artigo tem como objetivo apresentar uma abordagem sobre o fracasso de empresas, ressaltando as distinções existentes entre causas de encerramento e situações que de fato podem ser traduzidas em fracasso, tendo em vista que muitas vezes situações de mortalidade empresarial são consideradas como sinônimo de fracasso na literatura. Essa delimitação é relevante para que estudos estabeleçam focos mais precisos sobre mortalidade de empresas assim como sobre fracasso e, dessa forma, contribuam mais efetivamente na busca de soluções para o problema.

A partir da análise de estudos e pesquisas realizadas sobre o assunto, a abordagem apresentada neste trabalho é de cunho exploratório e foi sistematizada nos seguintes tópicos: a seção 2 apresenta considerações sobre a mortalidade de pequenas empresas, a seção 3 discorre sobre significados do fracasso, a seção 4 aborda as razões que o determinam e na seção 5 procurou-se delinear as implicações para estudos na área de Empreendedorismo e gestão de pequenas empresas.

2 CONSIDERAÇÕES SOBRE A MORTALIDADE DE PEQUENAS EMPRESAS

De acordo com a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2002, p.7), micro e pequenas empresas são “empresas independentes, que não são filiais de outras empresas e cujo número de empregados é inferior a um determinado número, que varia segundo o país”. Para a União Européia, esse número é de 250 empregados, enquanto que para os EUA é de 500 e no caso brasileiro, conforme critérios do SEBRAE, é de 499 (DUTRA e PREVIDELLI, 2003). Além disso, na União Européia o limite de faturamento anual deve ser superior ou igual a 40 milhões (Euros). Outrossim, Torrès (1999) chama a atenção para as mudanças ocorridas nas micro e pequenas empresas, principalmente em função da globalização, destacando a ampliação do foco de atuação, que passa a ser local e global simultaneamente e as competências gerenciais que se tornaram relativamente sofisticadas.

A contribuição da pequena empresa para o emprego global é importante, correspondendo entre 60 e 70% do total na maioria dos países da OCDE. Enquanto nas grandes empresas os empregos diminuíram na década de 90, o contrário ocorreu na micro e pequena empresa, com uma progressão positiva.

Um dos problemas nessa área de pequenos negócios é a mortalidade de empresas. O processo se inicia com a identificação do fato, porque, em geral, a mortalidade é difícil de ser detectada, mais do que o nascimento. A morte ou desaparecimento de uma empresa pode ser considerado como a dissolução de uma combinação de fatores de produção, com a condição de nenhuma outra empresa estar implicada no processo (OCDE, 2002). Assim, as fusões, reestruturações e desmembramentos devem ser considerados

como eventos demográficos separados. Essa identificação precisa da situação só se torna possível se o registro desses fatos é observado. Entretanto, a maior parte dos registros sobre o desaparecimento de empresas não aponta de maneira confiável a causa de cessação das empresas e poucos países exigem a notificação do registro. Para a OCDE (2002, p.36), uma das formas para descobrir que a empresa desapareceu tem sido a verificação se a produção está zerada e se não há empregados.

É essencial destacar que a análise da sobrevivência de empresas em diferentes países leva em conta fatores diversos, tal como a idade e o tamanho da empresa, a intensidade de capital, a inovação, a produtividade e a estrutura de direção da empresa. Algumas conclusões vêm sendo apontadas em estudos dessa natureza, como por exemplo, em relação ao tempo, que tem mostrado um grau de correlação com a mortalidade de empresas, à medida que as mais novas têm demonstrado maiores chances de fracasso nos primeiros anos e, por outro lado, se “elas sobrevivem ao fracasso inicial há forte probabilidade de um crescimento rápido posteriormente” (OCDE, 2002, p.43). Outra variável estudada, que apresentou correlação positiva com a mortalidade de empresas é o setor de atividades (NAJBERG et al, 2000).

Como já comentado, são escassos os trabalhos no Brasil nessa área e uma contribuição importante foi o trabalho de Najberg et al. (2000). Analisando taxas de natalidade e mortalidade de empresas brasileiras, eles apontam que as taxas de mortalidade referente ao período de 1996 e 1997 corresponderam a 24%, sendo que a de natalidade foram de 30,7%, resultando em uma taxa de crescimento líquido de 6,7% no número de unidades. Em números físicos, o estoque incremental de firmas é de 75 mil unidades no ano de 1996 e 124 mil unidades para 1997. O número de empresas que fecharam em 1996 foi de 275 mil e, em 1997, foi de 442 mil. No caso brasileiro, mortalidade, idade e porte das empresas apresentaram correlação positiva.

Considerando que mortalidade e fracasso são termos utilizados como sinônimos em diversos estudos que tratam desse assunto, a seção seguinte aborda este tema.

3 SIGNIFICADOS DO FRACASSO

Entender o significado do fracasso é uma condição preliminar para qualquer investigação no assunto. Do mesmo modo que a noção de sucesso pode ir além do lucro e ser sinônimo de auto-realização (KING, 2002), o conceito de fracasso não se restringe necessariamente a uma situação de perda financeira. Em geral, o que ocorre é que o fracasso é interpretado como sinônimo de descontinuidade dos negócios (RIQUELME e WATSON, 2002), mesmo que as causas que levaram a essa condição sejam consideradas “positivas”. Assim, por exemplo, situações nas quais o empreendedor negocia a marca de seu produto a um concorrente por um montante que seja lucrativo e o deixe satisfeito na negociação, mas que implica no encerramento de sua empresa, são muitas vezes consideradas como fracasso.

Sten (1998) apresenta uma distinção para fins de análise do fracasso. Para esse autor, há uma diferença entre fracassar e deixar os negócios. Sendo assim, quando o empresário decide encerrar as atividades da empresa por uma decisão voluntária trata-se mais de uma situação de deixar os negócios, do que de fracasso propriamente dito. Como exemplos de abandono dos negócios o autor menciona: aposentadoria, problema de saúde, morte de sócios, falta de sucessores, venda para lucrar com a marca, decisão de tornar-se um empregado, necessidade de capital para ampliação da empresa e a decisão de não fazer mais investimentos, ou ainda, necessidade de dinheiro para iniciar outro negócio. Por outro lado, o fracasso para o autor é o reflexo de uma situação que não envolve necessariamente uma decisão voluntária, mas que resulta no fechamento da empresa, como a falência ou perda de crédito. Ainda assim, analisando percepções de fracasso, Zacharakis, Meyer e De Castro (1999) realizaram um estudo comparativo com empreendedores e com investidores e, contrariamente às hipóteses do estudo, tanto os empreendedores como os investidores apontaram os fatores internos como as principais causas do fracasso.

Em outra perspectiva de análise do fenômeno, enfatizando um estágio preliminar ao fracasso, Rouleau e Gagnon (1999) consideram que o fracasso não está desvinculado da inércia, do declínio, até mesmo da crise ou da falência. Para as autoras, o declínio pode ser rápido, gradual ou persistente e a noção deste não implica necessariamente em fracasso a curto ou médio prazo, mas uma tendência no longo prazo. Para elas, o declínio pode ser visualizado por meio de uma estagnação no crescimento, ou como resultante de um estado de deterioração. Salientam ainda que, muitas vezes, as condições de deterioração estão fora da percepção dos dirigentes, enquanto que outras podem ser controladas. Por exemplo, se o declínio é devido a mudanças no ambiente ou a mudanças no ciclo de vida do produto, é difícil para os dirigentes perceberem essas tendências estruturais. No entanto, se o declínio é resultante de uma obsolescência tecnológica, de uma má interpretação da informação, ou ainda de dinâmicas internas de perpetuação de lutas de poder, precisa ser enfrentado como um problema de gestão.

Em geral, os estudos sobre fracasso não apresentam distinções entre mortalidade, fracasso, declínio e falência. O que ocorre, na maioria das vezes, é que essas situações são analisadas como sinônimos de fracasso, mas é importante ressaltar que elas podem conduzir a empresa a diferentes resultados. Por exemplo, a falência, que não resulta necessariamente no término da empresa (HISRICH e PETERS, 2004). Sendo assim, é possível estudar o fracasso em uma perspectiva gradual, envolvendo etapas preliminares, como o declínio e a estagnação.

Por fim, o fracasso pode ser compreendido como o resultado de uma situação que leva a empresa a encerrar as suas atividades, deixando de operar no mercado, sendo que essa situação pode ter diferentes causas, que serão discutidas a seguir.

3.1 Fracasso e diferentes grupos

Watson (2003) investigou possíveis propensões ao fracasso entre grupos de empreendedores do sexo feminino e do sexo masculino e constatou ausência de diferenças significativas entre homens e mulheres empreendedoras, mas a experiência anterior, tanto para estes como para aquelas, demonstrou ser uma variável determinante. Esse resultado, também, foi confirmado em outro estudo realizado nos Estados Unidos (OCDE, 2002), que apontou não existir relação entre fracasso e sexo do empreendedor.

Machado (2003), comparando o comportamento empreendedor de homens e mulheres, em grupos de empresas que tiveram sucesso e outras que fecharam, constatou comportamento relativamente homogêneo nos dois grupos masculinos – de sucesso e de fracasso e no grupo feminino de sucesso. Contudo, no grupo feminino das que fecharam a empresa o resultado encontrado foi diferente. Essa constatação não indica precisamente uma propensão feminina ao fracasso, mas sim que não há um protótipo comportamental entre as mulheres que fecharam as empresas e, nesse sentido, outros fatores que não o comportamento empreendedor podem ter contribuído para o fechamento. Sobre esse aspecto, é importante que pesquisas adicionais investiguem o tema, pois o encerramento de empresas pelas mulheres pode ter causas distintas, não necessariamente ligadas à ausência de um perfil empreendedor, mas a outras causas possíveis.

3.2 Razões que podem determinar o fracasso ou a mortalidade de empresas

Para compreender o fracasso no ambiente empresarial, é preciso primeiramente compreender os motivos pelos quais a empresa deixou de atuar no mercado. De acordo com Zacharakis, Meyer e De Castro (1999), uma empresa pode encerrar suas atividades por uma combinação de fatores internos e externos. Os fatores internos, segundo os autores, compreendem: falta de habilidade gerencial, fraca gestão estratégica, falta de capitalização, falta de visão, falha no design do produto, falha na competência pessoal básica, fraca utilização de capital de terceiros e falha no tempo de fabricação de produtos. Entre os fatores externos estariam, por exemplo, a baixa cooperação dos acionistas e problemas nas condições externas de mercado.

Para fins deste estudo, utilizou-se outra classificação que a de fatores externos e internos, centrando as possíveis causas em três grupos: empreendedor, a empresa e o ambiente, semelhante à que foi utilizada por Sten (1998), que se resume em: o empreendedor, a empresa e o setor de negócios. A seguir comenta-se cada um dos grupos isoladamente.

3.2.1 O empreendedor

Para compreender o fracasso quando o agente é o empreendedor, é necessário recorrer aos traços de personalidade, pois estudos apontam como tendo influência dominante no sucesso do empreendimento (MINER, 1997). Por exemplo, de acordo

com McClelland (1985) os empreendedores bem sucedidos têm um comportamento marcado pela pró atividade, orientação para a realização e compromisso com os outros. Além dessas características, são apontadas como determinantes de sucesso: motivação para realizar, persistência na busca de objetivos, criatividade, auto-confiança, capacidade de assumir riscos, capacidade de delegar tarefas e decisões, capacidade prospectiva para detectar tendências futuras e espírito de liderança (PEREIRA, 1995). A ausência dessas características pode predispor os empreendedores a fracassar nos negócios.

Outros aspectos importantes, apontados por estudos que analisaram o fracasso e o comportamento de empreendedores (DUTRA, 2002; PEREIRA, 1995; LUSSIER e PFEIFER, 2001; OCDE, 2002) são: falta de experiência anterior, tanto gerencial como no ramo de negócios e dedicação parcial do empresário. Para Lussier e Pfeifer (2001) a idade pode ser um determinante do fracasso, pois há uma tendência maior ao fracasso entre jovens, que têm menos experiência.

Se por um lado esses fatores, que estão principalmente relacionados à personalidade e à experiência anterior não são definidos pelo empreendedor, há outra possibilidade de fechamento da empresa, também relacionada com o gestor, tais como as encontradas por Greatti (2003): mudança de cidade, oportunidade boa de venda da empresa e nova oportunidade de emprego.

Com base nesses resultados, pode-se distinguir como razões voluntárias e involuntárias para a mortalidade de empresas, quando relacionada ao empreendedor, conforme disposto no Quadro 1.

QUADRO 1. RAZÕES DA MORTALIDADE DE EMPRESAS RELACIONADAS AO EMPREENDEDOR

Razões deliberadas	Razões involuntárias
Mudança de cidade	Falta de características empreendedoras
Venda da empresa	Falta de experiência no setor
Problemas pessoais	Falta de experiência gerencial
Decisão de mudar de ramo	Idade
Opção por um emprego	Ausência de modelos de referência empreendedores
	Baixa dedicação ao trabalho
	Baixo nível educacional

Fonte: Elaborado com base em Miner, 1997; McClelland, 1985; Pereira, 1995; Dutra 2002; Lussier e Pfeifer, 2001; Ocde, 2002 e Greatti, 2003.

Observando o quadro anterior, principalmente as razões involuntárias, destaca-se que são as que estariam diretamente relacionadas ao fracasso dos negócios, enquanto que as deliberadas determinam o encerramento das atividades da empresa, sem necessariamente significar uma condição de fracasso. Assim, enquanto as razões involuntárias representam uma incapacidade gerencial, as deliberadas estão mais associadas a uma capacitação analítica da situação da empresa. Por exemplo, analisando a tipologia

de empreendedores (FILION in VERSTRAETE, 2000) encontra-se o comportamento de um tipo de empreendedores que troca de empreendimento com relativa frequência, assim como outros que procuram o desafio de empresas em dificuldade para regularizar a situação destas e vendê-las. Nessas situações, a mortalidade dessas empresas insere-se em uma lógica diferenciada.

É importante salientar que, mesmo as razões involuntárias não significam que o fracasso obtido feche definitivamente as portas do sucesso para o empreendedor, pois como salientam Hirsrich e Peters (2004), os empreendedores podem aprender com o fracasso.

3.2.2 A empresa

Além de razões relacionadas ao empreendedor, também problemas na gestão da empresa podem determinar a mortalidade. É nesse sentido que, para Perry (2001), há uma relação entre falta de planejamento e fracasso de empresas.

Analisando o fracasso de acordo com as fases da empresa, verifica-se que a de planejamento do negócio é importante. Um exemplo é o dimensionamento do capital inicial e, de acordo com estatísticas francesas, empresas que começam com capital inicial maior são mais propensas ao sucesso (OCDE, 2002). Outra variável pode ser o número de sócios, que Dutra e Previdelli (2003) indicaram como possível determinante da mortalidade das empresas que estudaram. Outros fatores, relacionados ao estágio de criação da empresa são (DUTRA, 2002; LUSSIER e PFEIFER, 2001):

a) período curto de estudo para abrir a empresa, indicando falta de planejamento prévio na abertura do negócio. Um estudo coordenado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (2002), comparando a empresariabilidade na América Latina e na Ásia, constatou que há uma ênfase maior no planejamento prévio para abertura do negócio na Ásia do que na América Latina e, ao mesmo tempo, as taxas de mortalidade das empresas apresentaram-se maior nessa do que naquela;

b) capital inicial baixo;

c) falta de um plano de negócios;

d) pouco cuidado na seleção de produtos e a aceitação no mercado (risco de obsolescência ou de inovação);

e) desconhecimento do mercado e falta de pesquisa de mercado.

Após a criação do negócio, os primeiros anos de atividade são críticos, pois são muitas as incertezas quanto à demanda dos produtos e à própria competência do empresário e de seus empregados (AUDRETSCH apud NAJBERG et al, 2000). Nos estágios seguintes de desenvolvimento dos negócios, fatores de outra natureza concorrem para o fracasso (PEREIRA, 1995; DUTRA, 2002; JOHNSON e SOENEN, 2003; LUSSIER e PFEIFER, 2001; VIAPIANA, 2001; RIQUELME e WATSON, 2002; STEN, 1998), conforme pode ser observado no Quadro 2.

É importante salientar que, os aspectos citados no quadro 2, nem sempre se manifestam de forma isolada, mas são comuns situações nas quais um erro resulta em conseqüências para outra área, como por exemplo, uma falha na previsão de vendas, que pode causar impacto no planejamento financeiro e na produção.

Para Hirsrich e Peters (2004), a organização emite sinais de fracasso, no momento em que:

- a administração financeira afrouxa, de modo que ninguém consegue explicar como o dinheiro está sendo gasto;
- os clientes recebem grandes descontos para promover os pagamentos devido ao baixo fluxo de caixa;
- os bancos solicitam reestruturação dos empréstimos;
- faltam materiais para atender os pedidos;
- os impostos da folha de pagamento não são pagos;
- há um aumento de reclamações dos clientes com relação à qualidade e prazos de entrega dos produtos.

Dessa forma, quando o fracasso da empresa ocorre por problemas gerenciais, tais como os apresentados no Quadro 2, muitas vezes é difícil para o empreendedor diagnosticar as causas do fracasso, sendo mais fácil para um indivíduo que não está envolvido na situação ter maior clareza do problema. Até porque, há em geral um envolvimento emocional do empreendedor que contribui para obscurecer o verdadeiro problema.

O último grupo de fatores com os quais o fracasso de pequenas empresas pode estar relacionado é o ambiente.

QUADRO 2. RAZÕES LIGADAS AO FRACASSO DE EMPRESAS POR PROBLEMAS GERENCIAIS

Área de Finanças	Área de Marketing	Área de Produção	Área de Recursos Humanos	Estrutura da Organização
<ul style="list-style-type: none"> - Falta de planejamento financeiro. - Falta de controles financeiros. - Falta de capital de giro. - Falta de capital próprio. - Imobilização excessiva em ativos fixos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ponto de venda inadequado. - Falta de previsão de vendas. - Despreocupação com o tratamento dos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Baixa qualidade de produtos e serviços. - Falta de investimento em pesquisa e desenvolvimento. - Demora no desenvolvimento do produto. - Controles de estoques precários. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de profissionais qualificados. - Falta de treinamento de pessoal. - Falta de avaliação de produtividade do pessoal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Centralização do poder. - Falta de assessoramento. - Falta de um sistema de informações gerenciais. - Despreocupação com a imagem da empresa. - Falta de habilidade para enfrentar crescimento rápido.

Fonte: Elaborado com base nos autores Pereira, 1995; Dutra, 2002, Johnson e Soenen, 2003, Riquelme e Watson 2002, Lussier e Pfeifer, 2001.

3.2.3 O ambiente

A mortalidade de empresas pode ter como causa uma crise no setor de negócios ou o ambiente em geral, pois conforme salientam Riquelme e Watson (2002, p. 408) “em condições econômicas extremas é possível que empresas bem gerenciadas fracassem”. Também para Lussier e Pfeifer (2001), o cenário econômico recessivo é uma variável que pode estar ligada ao fracasso.

Em um quadro econômico recessivo, problemas como a falta de crédito, a inadimplência e a falta de poder aquisitivo dos clientes são fatores que determinam a mortalidade de empresas e foram constatados no estudo desenvolvido por Greatti (2003) em empresas paranaenses.

Outros fatores relacionados ao ambiente, encontrados em estudos são: problemas com fornecedores, com taxas de juros e comportamento dos competidores (RIQUELME e WATSON, 2002; DUTRA, 2003; VIAPIANA, 2001).

Quanto ao setor de atividades, estudos indicam possível correlação com fracasso (NAJBERG et al, 2000; WATSON, 2003). Do mesmo modo que novas firmas são abertas nos setores que apresentam lucros extraordinários, elas fecham nos setores nos quais ocorrem prejuízos (NAJBERG, 2000).

Além do contexto econômico, outros fatores de ordem conjuntural podem provocar o fechamento das atividades da empresa, tais como a morte de um dos sócios ou a falta de sucessores.

A fim de apresentar uma visão geral do fenômeno, apresenta-se uma síntese de possibilidades de encerramento de atividades da empresa, resumidas no Quadro 3.

QUADRO 3. RESUMO DE CAUSAS DE MORTALIDADE DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Empreendedor	Gestão da empresa	Ambiente
- Decisão voluntária: venda da empresa, mudança de cidade, problemas pessoais, mudança de ramo, opção por um emprego. - Decisão Involuntária: características de personalidade e experiência.	- Áreas funcionais: finanças, marketing, produção, recursos humanos. - Estruturação da empresa e organização da informação.	- Fatores macro econômicos: recessão econômica; concorrência. - Problemas específicos, tais como: morte dos sócios, falta de sucessores, assaltos, roubos, incêndio.

Fonte: elaborado a partir de Lussier e Pfeifer, 2001; Riquelme e Watson, 2002; Dutra, 2003; Greatti, 2003; Viapiana, 2001; Najberg et al., 2000; Watson, 2003.

Observando essas possíveis dimensões de fracasso ou de mortalidade de empresas, constata-se que a identificação e o registro da causa de mortalidade da empresa são informações importantes para fins de políticas públicas, porque apontam de forma mais precisa a motivação que deu origem ao declínio ou morte da pequena empresa.

Nessa perspectiva, pode ser possível um planejamento que reduza a taxa de mortalidade, poupando outras empresas de enfrentar problemas e situações similares. Assim, se o empreendedor pode aprender com seu fracasso, também no Empreendedorismo é possível obter lições a partir do mesmo, à medida que o conhecimento das causas reais do encerramento de empresas pode contribuir para direcionar ações voltadas às micro e pequenas empresas, assegurando sua sobrevivência e o seu crescimento.

4 IMPLICAÇÕES PARA PESQUISA EM EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS

Há uma tendência, nos estudos em Empreendedorismo, em atribuir maior ênfase a estudos sobre a criação de empresas, sendo que pouca atenção vem sendo dada ao fracasso destas. A maior parte desses estudos é recente, principalmente a partir da segunda metade da década de 90 e não permite muitas generalizações em torno do assunto. No caso brasileiro, conforme já comentado, eles são escassos e indicam a necessidade de linhas de estudo nesse campo.

A ausência de informações resulta no desconhecimento de quanto tempo as empresas que são criadas permanecem no mercado, não permitindo avaliar o retorno do investimento feito em programas de estímulo à criação de novos negócios.

A exploração de temas específicos enriqueceria a análise deste problema de pequenas empresas, como por exemplo, a implementação de estudos setoriais e mortalidade destas empresas no contexto brasileiro.

Outra possibilidade de estudos nesse campo é a investigação de relacionamentos entre o processo de incubação de empresas e a mortalidade delas. No contexto brasileiro, esse enfoque é relevante, tendo em vista os investimentos públicos que têm sido realizados para a criação de incubadoras de empresas, principalmente as voltadas para o setor de tecnologia.

Observou-se, também, que são raros os estudos qualitativos, que podem abordar em profundidade casos específicos, a partir dos quais podem emergir soluções para a mortalidade empresarial. Há exemplos de casos cujos funcionários assumem a gestão e evitam a mortalidade, ou ainda outros casos que resultam em recuperação das empresas mediante acordo ou parceria com os devedores.

Nesse sentido, há um campo de estudos sobre o fracasso que pode abranger, por exemplo, alternativas de superação do mesmo ou a análise deste em uma perspectiva gradual. Estudos longitudinais em empresas que se encontram em dificuldades contribuiriam para responder essa questão, bem como para melhor compreensão da relação entre declínio, estagnação e fracasso.

Ao mesmo tempo, é importante que estatísticas sobre mortalidade de empresas levem em consideração aspectos tais como: gênero, idade das empresas, setor de atividades,

ramo de negócios e causas determinantes do fracasso – o empreendedor, a gestão da empresa ou o ambiente.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de estudos sobre fracasso e mortalidade de empresas contribuiu para demonstrar que o estudo deste tema pode colaborar diretamente para sobrevivência das micros e pequenas empresas. Como há uma relação entre mortalidade e tamanho das empresas, esse tema é de extrema importância para este segmento. Além do mais, saber se as causas de mortalidade estão relacionadas ao empreendedor, à empresa ou ao ambiente, são dados indispensáveis para melhor canalizar investimentos na área, quer seja enfatizando necessidades de treinamento de gestores de pequenas empresas, ou procurando desenvolver características empreendedoras dos indivíduos. Outras informações podem ser obtidas a partir de estudos sobre fracasso de pequenas empresas, tais como dimensionamentos de capital inicial ou necessidades setoriais básicas.

Convém, ainda, salientar que, no caso do Brasil, que é um país com elevado número de empreendedores por necessidade entre os países que integram o grupo de estudos do GEM (*GLOBAL MONITOR ENTREPRENEURSHIP*, 2002), essa forma de empreender pode ser mais vulnerável ao fracasso do que os indivíduos que empreendem por outros motivos, apontando ainda mais a demanda de estudos na área.

Um último aspecto a ser mencionado é que, consoante TORRÈS (1999), a micro e pequena empresa têm atualmente uma dimensão local e global, pois essas empresas estão se internacionalizando. Sendo assim, o impacto do desaparecimento delas tem, nesse novo contexto, maior amplitude.

6 REFERÊNCIAS

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO. *Empresariabilidad en economias emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el Este de Asia*. 2002.

DUTRA, I. de S. *O Perfil empreendedor e a mortalidade de micro e pequenas empresas londrinenses*. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Estadual de Londrina. Londrina, 2002.

DUTRA, I. de S. e PREVIDELLI, J. de J. Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas. Estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. In. *ENANPAD- Encontro Nacional da Associação de Pós-Graduação em Administração*, Atibaia, 2003.

GEM- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. Executive Report 2002. Disponível em <http://www.gemconsortium.org/document.asp?id=214>.

GREATTI, L. *Perfis empreendedores: análise comparativa das trajetórias de sucesso e do fracasso empresarial no município de Maringá*. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade Estadual de Maringá. Maringá, 2003.

HISRICH, R. e PETERS, M. *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookman, 2004.

JOHNSON, R. e SOENEN, L. Indicators of Successful Companies. *European Management Journal*, 21,3, pp. 364-369, 2003.

KING, S. Entrepreneurs "Measure of Success". In. *47 th World Conference ICSB - International Council for Small Business*, Puerto Rico, 2002.

LUSSIER, R.N. and PFEIFER, S.A Crossnational Prediction Model for Business Success. *Journal of Small Business Management*, 39,3, p.228-239, 2001.

MACHADO, H.V. Behavior's characteristics and gender in successful and unsuccessful entrepreneurs. *Marketing and Entrepreneurship*, Proceedings. Universitat Karsruhe, Karsruhe, 2003.

MCCLELLAND, D.C. Characteristics of Successful Entrepreneurs. *The Journal of Creative Behavior*, 21, 3, p. 219-233, 1985.

MINER, J.B. A psychological typology and its relationship to entrepreneurial success. *Entrepreneurship & Regional Development*, 9, p. 319- 334, 1997.

NAJBERG, S. et al. Sobrevivência das Firms no Brasil. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, 7, 13, p.33-48, 2000.

OCDE. Perspectives de l'OCDE sur les PME. France: OCDE, 2002.

PEREIRA, H.J. Motivos de sucesso e de fracasso empresarial. In: PEREIRA, H.J., e SANTOS, S. *Criando seu próprio negócio*. Brasília: Edição Sebrae, 1995.

PERRY, S. The Relationship between written business plans and the failure of small businesses in the US. *Journal of Small Business Management*, 39, 3, p.201-208, 2001.

RIQUELME, H. e WATSON, J. Do Venture capitalists' implicit theories on new business success/failure have empirical validity? *International Small Business Journal*, 20,4, p.395-420, 2002.

ROULEAU, L e GAGNON, S. Les organisations em défaillance continue: entre performance et inertie. *Cahier de recherche 99-03*. Montreal: École des Hautes Études Commerciales, 1999.

STEN, J. Exit – Success or failure? *In ICSB Conference - International Council of Small Business Proceedings*. Singapore, 1998.

TORRÈS, O. *Les PME*. France: Flammarion, 1999.

VERSTRAETE, T. *Histoire d'entreprendre*. Les réalités de l'entrepreneuriat. Paris: Management & Société, 2000.

VIAPIANA, C. Fatores de Sucesso e Fracasso da Micro e Pequena Empresa. *In II EGEPE- Encontro Nacional sobre Empreendedorismo e Micro e Pequenas Empresas*, Londrina, 2001.

WATSON, J. Failure Rates for Female-Controlled Businesses: Are they different? *Journal of Small Business Management*, 41,3, p.262-277, 2003.

ZACHAHARAKIS, L., MEYER, D. and DeCASTRO, J. Differing Perceptions of New Venture Failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs. *Journal of Small Business Management*, 37, 3, p.1-14, 1999.