



7

Proposta inicial de quadro conceitual para analisar os efeitos e características que determinam uma PME com Síndrome de Peter Pan

Mestre/MSc. Edson Queiroz Nascimento [ORCID iD](#), Mestre/MSc. Schleiden Pinheiro Nascimento [ORCID iD](#)

UFES, VITORIA, ES, Brazil

Mestre/MSc. Edson Queiroz Nascimento

[0000-0001-7610-7726](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

PPGCON - Doutorado em Ciências Contábeis

Mestre/MSc. Schleiden Pinheiro Nascimento

[0000-0002-4658-5636](#)

Programa de Pós-Graduação/Course

PPGCON - Doutorado em Ciências Contábeis

Resumo/Abstract

Este artigo revisa pesquisas empíricas sobre a existência da Síndrome de Peter Pan – SPP, como causa para o não crescimento das PMEs. Apesar da relevância do tema apenas quatro trabalhos exploraram o conceito da (SSP) (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016; Mittal et al., 2019; Sudhir & Talukdar, 2015), sendo unânimes em classificar o comportamento das PMEs em constituir novas empresas para evitar o crescimento e a perda do benefício fiscal como uma evidência da existência da (SPP). Entretanto, após revisão do conceito original da (SSP) dada por (Kiley, 1983), contrapomos essas pesquisas, argumentando que a prática identificada e explorada nas pesquisas é na verdade um comportamento oportunista fiscal e não converge com o conceito da SSP, surgindo assim uma lacuna conceitual sobre o construto (SPP). Portanto, a partir de proposições teóricas esta pesquisa busca contribuir para construção de um quadro conceitual adequado e apropriado as SPP, para direcionar pesquisas empíricas a explorar o comportamento das PMEs face a expectativa de crescimento, risco e desafios

Modalidade/Type

Artigo Científico / Scientific Paper

Área Temática/Research Area

Tópicos Especiais de Contabilidade (TEC) / Special Topics in Accounting

Proposta inicial de um quadro conceitual para analisar os efeitos e características que determinam uma PME com Síndrome de Peter Pan

A theoretical framework for analyzing the effects and characteristics that determine an SME with peter pan syndrome

Resumo

Este artigo revisa pesquisas empíricas sobre a existência da Síndrome de Peter Pan – SPP, como causa para o não crescimento das PMEs. Apesar da relevância do tema apenas quatro trabalhos exploraram o conceito da (SSP) (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016; Mittal et al., 2019; Sudhir & Talukdar, 2015), sendo unânimes em classificar o comportamento das PMEs em constituir novas empresas para evitar o crescimento e a perda do benefício fiscal como uma evidência da existência da (SPP). Entretanto, após revisão do conceito original da (SSP) dada por (Kiley, 1983), contrapomos essas pesquisas, argumentando que a prática identificada e explorada nas pesquisas é na verdade um comportamento oportunista fiscal e não converge com o conceito da SSP, surgindo assim uma lacuna conceitual sobre o construto (SPP). Portanto, a partir de proposições teóricas esta pesquisa busca contribuir para construção de um quadro conceitual adequado e apropriado as SPP, para direcionar pesquisas empíricas a explorar o comportamento das PMEs face a expectativa de crescimento, risco e desafios.

1. Introdução

Este artigo, revisa pesquisas empíricas que analisaram empresas classificadas como PMEs com Síndrome de Peter Pan –(SPP) para verificar a existência de um quadro conceitual sustentável sobre a (SPP) nas PMEs. Dessa revisão parte-se da premissa que nem toda empresa com baixo ou nenhum crescimento pode ser classificada ou diagnosticada com (SPP), portanto acredita-se que há uma lacuna nessa área de pesquisa o que reforça a necessidade da construção de um quadro conceitual sobre PMEs com (SPP), incentivando assim o aumento de pesquisas empíricas com essa vertente.

A Síndrome de Peter Pan (SPP) é um conceito da psicologia apresentada no livro *The Peter Pan Syndrome: Men Who Have Never Grown Up* (Kiley, 1983) ao estudar o comportamento de homens que recusam o crescimento como forma de evitar a responsabilidade dos adultos. Esse conceito foi adaptado às PMEs nas pesquisas de (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016; Kiley, 1983; Sudhir & Talukdar, 2015), quando investigaram os fatores que contribuem para o não crescimento dessas empresas. Conforme apresenta Dilling-Hansen (2016), as PMEs tem um relevante papel na economia em especial nos países em desenvolvimento, representando mais de 50% dos empregos gerados. Segundo (M. Choi & Lee, 2020) a política governamental de benefícios as PMEs, não atinge o objetivo pretendido, porque empresas com (SPP), causam um efeito colateral. Por essa razão a *Organization for Economic Co-operation and Development – OECD*, passou a dar uma atenção ao efeito da (SPP) reforçando os estudos e recomendações para sustentabilidade das PMEs, em especial nos países em desenvolvimento.

Apesar da importância do tema poucas pesquisas tem sido desenvolvidas no ambiente acadêmico (M. Choi & Lee, 2020) e até onde conseguimos investigar, não existem

trabalhos em periódicos internacionais além dos já citados, e no cenário brasileiro essa pesquisa é pioneira. Dos quatro trabalhos que discutem a (SPP) três apresentam o benefício fiscal como principal evidência para evitar o crescimento, enquanto o trabalho de (Dilling-Hansen, 2016) aponta que as PMEs possuem uma maior folga organizacional por estarem em um ambiente de concorrência de menor intensidade, e, esse é o motivo para o não crescimento. Este comportamento é denominado de síndrome BMW que é uma ambição limitada para o crescimento (OECD, 2018), que diverge do conceito da SPP. Esta pesquisa, então contrapõe os argumentos dos achados das pesquisas de (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016; Mittal et al., 2019; Sudhir & Talukdar, 2015), que classificam empresa que se dividem para manter o benefício fiscal com (SPP). Em nossa análise as PMEs que se dividem e criam empresas como estratégia para manter o benefício fiscal quando chegam ao limiar do benefício fiscal, não podem ser classificadas com (SPP), pois há mais duas direções teóricas que podem justificar essa ação. Primeiro a empresa está crescendo e maximizando seu lucro, logo contradiz o conceito (SPP), e ao separar a atividade considerando uma falha na legislação ou uma possibilidade de burlá-la está praticando um comportamento oportunista. Segundo que tais empresas podem optar pelo não crescimento por terem atingido um nível de satisfação a seus sócios fundadores e nesse sentido a interrupção do crescimento não está ligada a característica da (SPP) e sim a Síndrome BMW.

Observa-se então uma lacuna no quadro conceitual quanto a identificação da (SSP), definindo como problema de pesquisa **“Quais fatores/características evidenciam a SSP nas PMEs e como identificá-las e classificá-las?”** A partir do conceito importado da psicologia de (SPP), e dos conceitos da teoria da eficiência alocativa e oportunismo, pretende-se apresentar um quadro conceitual inicial e uma proposição de modelo para testes empíricos.

Esta pesquisa, apresenta-se como relevante para o campo científico pois se propõe a iniciar um debate sobre as PMEs, considerando a sua relevância e importância econômica conforme aponta a OECD, abrindo assim um espaço para construção de um quadro conceitual sobre PMEs com Síndrome de Perter Pan. No contexto prático essa pesquisa poderá auxiliar a empresários e gestores de PMEs a revisar sua estratégia de negócio, assim como poderá incentivar políticas fiscais para construção de um benefício fiscal, mas eficiente e eficaz às PMEs.

2. Revisão teórica e proposições

2.1 Ciclo de vida, maturidade e crescimento da PMEs

As PMEs mundialmente se destacam por seu importante papel na economia dos países, segundo (McMahon, 1998). o campo das PMEs, tem incentivado pesquisadores a explorarem as características que distinguem empresas que crescem daquelas que ficam paradas ou falham, destacando que políticas destinadas as PMEs e pesquisas devem ser desenvolvidas para compreensão de seu processo de crescimento. Alguns autores têm se dedicado a investigação do crescimento das PMEs.

Neste contexto o crescimento das PMEs tem sido um tema desenvolvido por diversos pesquisadores para explicar as mudanças nas organizações, esse estudo empírico tem colaborado para consolidação do campo teórico. Evidências como que as restrições financeiras afetam negativamente o crescimento das vendas e empregos das PMEs, e que a corrupção ou sonegação fiscal não possuem um impacto direto no crescimento (Ullah, 2020); Empresas com financiamento bancário crescem mais rápido do que empresas sem financiamento (Ayyagari et al., 2010); A idade, tamanho, intangível, estrutura acionária



e provisão de garantias são determinantes importantes na estrutura de capital da PMEs, pela similaridade entre as empresas há um efeito universal de assimetria de informação (Mac an Bhaird & Lucey, 2010), os autores também destacam que as PMEs supera a falta de ativos para garantias, oferecendo ativos pessoais e patrimônio externo adicional para financiar os projetos; Quanto ao ciclo de vida, há uma tendência das PMEs mais novas apresentam melhor desempenho quando analisado crescimento e rentabilidade do que PMEs maiores e mais antigas, quanto ao tamanho PMEs maiores apresentam melhor desempenho do que as menores (Yazdanfar & Öhman, 2014). A pesquisa de (Hasan & Habib, 2017) testou a associação entre a variação da volatilidade idiossincrática (IVOL) e o ciclo de vida da firma. Os achados indicam que o (IVOL) é maior nas etapas iniciais e declínio do ciclo de vida da firma, e, menor para os estágios de crescimento e maturidade. A pesquisa também mostra que a volatilidade do fluxo de caixa afeta o (IVOL) durante as fases de crescimento e cultura, e que a incerteza informacional afeta o (IVOL) conforme o estágio da empresa em seu ciclo de vida. No cenário brasileiro destaca-se a pesquisa de (Filho et al., 2017) investigou a mortalidade das PMEs e apresenta o uso incorreto dos fatores de: dedicação em tempo integral, exercício de atividades operacionais, funções gerenciais, disciplina, habilidades de compra, negociação, finanças e motivação familiar no negócio como causas de mortalidade das PMEs.

No quesito de maturidade da PMEs, algumas abordagens têm sido pesquisadas como o gerenciamento do ciclo de vida do produto (PLM), algumas empresas mostram uma fraca preparação quando analisada a maturidade do PLM (Paavel et al., 2017); uma questão importante para as organizações é a eficiência logística, que é resultante da soma de processos empreendidos voltados para gestão dentro e fora da empresa para atender as necessidades dos clientes (Kosacka-olejnik, 2020), portanto é imprescindível que uma PMEs tenha maturidade logística, que dependerá de planejamento, aquisição, armazenagem, gestão de estoque, distribuição e logística reversas (Werner-Lewandowska & Kosacka-Olejnik, 2018). Para (Söderberg & Bengtsson, 2010) o aumento da maturidade leva ao melhor desempenho da cadeia de suprimentos e desempenho financeiro, segundo o autor as PMEs que utilizam indicadores de maturidade alcançaram melhor desempenho na cadeia de suplementos e no desempenho financeiro.

Observa-se que o crescimento e sustentabilidade das PMEs, tem sido explorada quando a sua estrutura de capital e fontes de financiamento para impulsionar seu crescimento, ao mesmo tempo em que seu ciclo de vida está relacionado com praticas de gestão e dedicação, a combinação destes fatores em conjunto com praticas de compartilhamento de informações e maturidade dos processos podem garantir o crescimento sustentável da PMEs. Destaca-se ainda com base na literatura que o tamanho da firma implica em melhor desempenho, ao passo que empresas na fase inicial podem ter melhor desempenho. Assim apresenta-se a primeira proposição de pesquisa:

P1 – A prática das PMEs de abrir novas empresas para manter o benefício fiscal, possui uma relação negativa com o crescimento sustentável da PMEs, podendo resultar em sua mortalidade.

P2 – A estrutura organizacional das PMEs para manter o benefício fiscal, implica no aumento do custo do capital para financiamento de suas operações.

Portanto, no contexto desta pesquisa e fundamentação teórica analisada, argumentamos há existência de três classificações possíveis para indicar o não crescimento das PMEs, porém apenas uma poderá ser enquadrada como Síndrome de Peter Pan (SPP),

- 1) Aversão ao risco, e ausência de capital financeiro e humano para financiar o crescimento da PMEs;
- 2) Prática oportunista, utilizada como forma de burlar a legislação fiscal;
- 3) Nível de utilidade da firma para o proprietário;

A próxima sessão aborda cada uma destas classificações e traz novas proposições desta pesquisa.

2.2 Síndrome de Peter Pan

Peter Pan é na literatura inglesa um personagem criado por James Matthew para uma peça de teatro intitulada *Peter and Wendy*, que originou um livro homônimo para crianças publicado em 1911. Peter é um pequeno rapaz com habilidades mágicas e que participa de diversas aventuras com seus amigos, mas se recusa a crescer aparecendo sempre como uma criança. Em 1983, ao analisar o perfil de adultos que não se enxergavam como adultos e se recusavam em assumir responsabilidades, o psicólogo americano Dan Kiley se “apropriou” da principal característica do personagem e criou o termo: “Síndrome de Peter Pan” (KILEY, 1983).

Na prática empresarial um perfil de sócios-proprietários que desejam manter os seus negócios em um patamar possível de ser gerenciado, inclusive com medo do crescimento da firma. Seja por experiências ruins anteriores em firmas maiores, seja por um retorno aceitável e conveniente aos seus esforços. Daí se apresenta a relação entre o personagem e os gestores de microempresas e empresas de pequeno porte.

Especificamente sobre a Síndrome de Peter Pan (SSP), apesar da relevância do tema não há muitas pesquisas desenvolvidas (M. Choi & Lee, 2020), o que reforça a relevância da construção de um quadro teórico sobre o tema, especialmente por ser um conceito importado da psicologia e sua aplicação sem uma construção fundamentada poderá gerar análises e conclusões equivocadas. Para (J. Choi & Lee, 2018), as políticas dos benefícios fiscais aplicadas as PMEs geram um incentivo para retardar o seu crescimento pela prática de dividir algumas atividades de negócios, criando novas empresas a medida que se aproximam dos limites do incentivo governamental. O elevado custo trabalhista em especial o custo com demissão de funcionários também tem sido apontado em alguns trabalhos sem relacioná-los à SPP, mas como uma causa que impede o crescimento da PMEs (Garicano et al., 2016; Schivardi & Torrini, 2004).

Uma revisão sistemática da literatura foi realizada objetivando encontrar pesquisas conceituais e empíricas que tratem especificamente sobre o tema (SPP), com utilização do *software R* e pacote *Bibliometrix*, encontramos apenas 6 trabalhos apesar do tema ser amplamente debatido na OCDE, a (SSP) explicada simplesmente por mostrar estatísticas ou evidências anedóticas (J. Choi & Lee, 2018). A recente pesquisa de (Jung & Jung, 2022), aproxima de nossas premissas pois indiretamente contesta o conceito de (SSP) das pesquisas anteriores ao investigar se as políticas dependentes de tamanho para verificar se tais políticas induzem a empresas a fazer uma gestão discricionária em seus reportes para demonstrar que não crescem. Os resultados encontrados indicam que as PMEs discricionariamente reduzem o número de vendas para esconder o crescimento. Assim como nossas premissas o autor argumenta que esse efeito é contrário ao que é conhecido como (SPP).

Tabela 1 - Pesquisas sobre Síndrome de Peter Pan em PMEs

| Autor | Título | Palavras Chave | Resumo | Periodico | Ano | Citações |
|-------------------------------------|---|--|---|--|------|----------|
| JUNG AR;JUNG DJ | The Effects Of Size-Dependent Policy On The Sales Distortion Reporting: Focusing On The Discretionary Sales Management Of Korean Smes | | This Study Analyzes Whether Firms Manipulate Size Reports In Order To Seem As If They Have Not Grown Due To Size-Dependent Policies. The Small-And-Med | Managerial And Decision Economics | 2022 | 0 |
| CHOI M;LEE CY | The Peter Pan Syndrome For Small And Medium-Sized Enterprises: Evidence From Korean Manufacturing Firms | | This Study Examines Whether Government Support For Small And Medium-Sized Enterprises (Smes), Aimed At Stimulating Their Growth, Achieves Its Intended | Journal Of Promotion Management | 2020 | 2 |
| Choi, Jin-uk Lee, Chang- yang | The Peter Pan Syndrome: Does Public Support Make Small And Medium-Sized Enterprises Reluctant To Grow? | Firm Growth, Public Support, Smes, Peter Pan Syndrome | This Paper Investigates Whether Public Support For Small And Medium-Sized Enterprises (Smes) Creates Incentives For Their Reluctance To Grow. | Athens Journal Of Business & Economics | 2018 | 0 |
| Dilling-Hansen, Mogens | Smes: Peter Pan Syndrome Or Firms Not Grown Up? Creativity, Business Skills And Economic Growth Of Danish Entrepreneurial Firms | Sme, Micro Firms, Entrepreneurship, Growth, Creativity & Business Skills | According To Several Empirical Studies, Smes Account For More Than 50 Per Cent Of All Jobs In Most Oecd Countries, With Micro Firms Holding A Significant Share Of The Pie. The Industry Structure In Denmark Is No Exception And Especially New Entrepreneurial Firms Are Considered As The Foundation For Future Growth | Marketing Science | 2016 | 1 |
| SUDHIR K;TALUKDAR D | The "Peter Pan Syndrome" In Emerging Markets: The Productivity-Transparency Trade-Off In It Adoption | Emerging Markets; Informal Economy; It Adoption; Productivity; Retailing | Firms Invest In Technology To Increase Productivity. Yet In Emerging Markets, Where A Culture Of Informality Is Widespread, Information Technology (It | MARKETING SCIENCE | 2015 | 29 |

Fonte: Autores

A análise das palavras-chave por resumo dos trabalhos específicos e que tratam da do crescimento, ciclo de vida e mortalidade das PMEs, é demonstrada na figura abaixo e pode auxiliar, a futuras pesquisas que se interessarem pelo tema, destacando-se, PMEs, Firma, Crescimento, Síndrome de Peter Pan e Vendas.

Figura 1 - Palavras-chave por resumo



Fonte: Pesquisa – Bibliometrix

Os artigos examinados indicam que as pesquisas foram realizadas no contexto da PMEs, na Coreia, Índia, Dinamarca e Suécia, sendo que os trabalhos que exploraram o mercado

coreano evidenciam fortemente a prática da corrupção das PMEs para burlar as normas regulatórias, no mercado brasileiro pode-se dizer que esse termo é identificado a prática de sonegação fiscal.

Segundo (Sudhir & Talukdar, 2015) investimentos em tecnologia aumentam a produtividade, porém nos mercados emergentes com alta cultura de informalidade, tais investimentos são evitados pois a maior tecnologia da informação (TI) proporciona maiores impactos regulatórios. Para o autor o baixo investimento em tecnologia é motivado para evitar a transparência, classificando esse comportamento como Síndrome de Peter Pan (PPP). As PMEs representam mais de 50% da empregabilidade na maioria dos países da OCDE (Dilling-Hansen, 2016), essa relação demonstra a necessidade de políticas e incentivos fiscais e sociais para sustentabilidade destas empresas. O apoio público às PMEs foi explorado por (J. Choi & Lee, 2018), segundo os autores o apoio público cria incentivo para relutância das PMEs crescerem, e chamam esse comportamento de (SPP), destacando que esse comportamento é mais provável em empresas com baixa competência tecnológica. Porém, conforme apontam outras pesquisas, esse baixo nível tecnológico é uma prática proposital das PMEs para evitar a transparência e o alcance da regulação do fisco. A pesquisa de (M. Choi & Lee, 2020), também analisou se o apoio do governo as PMEs destinada a estimular seu crescimento atinge o objetivo. Os autores concluíram que tais subsídios incentivam as PMEs a continuarem pequenas, pois o crescimento resulta na perda do subsídio e com isso relutam em crescer utilizando de práticas de omissão de informações de receita, os autores também classificam esse comportamento como evidência da existência da (SPP).

Conforme observado os trabalhos pioneiros sobre a (SPP), atribuem a prática da informalidade e omissão de receita para as agências reguladoras como uma evidência da (SPP). Porém, conforme descreve o trabalho de (Jung & Jung, 2022), essa prática não pode ser entendida como (SPP), nos argumentamos que tal prática é classificada como um comportamento oportunista fiscal (COF), que ocorre face a questões culturais de cada país, e falhas ou brechas na regulação fiscal direcionada a PMEs, e portanto define-se a seguinte proposição para classificar uma PMEs com Síndrome de Peter Pan e assim fortalecer a essência deste conceito convergente com sua origem dada por (Kiley, 1983)

P3 – Empresas com Síndrome de Peter Pan, restringem o seu crescimento não explorando novos mercados e produtos, em função da incerteza ambiental, risco do crescimento, custo trabalhista e complexidade regulatória fiscal.

Há casos em quem o não crescimento não está vinculado ao benefício fiscal, sonegação fiscal ou aversão ao crescimento, simplesmente a PMEs atingiu o nível de satisfação do proprietário, e essa satisfação poderá ocorrer em qualquer nível de receita, que é tratada na próxima sessão

2.3 Síndrome BMW

Se a (SSP) possui poucos trabalhos publicados, a Síndrome BMW muito menos, e até onde foi possível alcança só encontramos o trabalho de (Dilling-Hansen, 2016) que identificaram um perfil de empresários cujo motivo para iniciar uma empresa não é a maximização do lucro, mas a criação de receita para apoiar os custos básicos de vida. Esses tipos de firmas são definidos como firmas de estilo de vida. O autor define este efeito como a "síndrome BMW", o que significa que quando o proprietário de uma empresa pode comprar bens básicos de luxo, a maximização do lucro torna-se menos importante. Segundo (Dilling-Hansen, 2016), as PMEs diferenciam-se principalmente



por seu tamanho, assim as políticas, incentivos e regras divergem para cada país, podendo inclusive haver normas distintas dentro de um próprio país, por exemplo na Coreia, China e EUA (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016), no Brasil à base legal aplicável as PMEs está fundamenta nas Lei Complementar 123/2006 e pelo Estatuto nacional da Micro Empresa e da empresa de Pequeno Porte Lei 8.212 e 8.213. Independente da base legal, ou tamanho da PMEs, alguns empresários podem atingir o nível de utilidade economia, decidindo assim não continuar a incentivar o crescimento da empresa, e esse comportamento não pode ser classificado como (SSP) pois não está vinculado ao medo ou receio do crescimento e sim ao nível de utilidade econômica da empresa para o proprietário, e poderá ocorrer em qualquer estágio da firma. Segundo (Leibenstein, 1966), a eficiência alocativa é trivial, sendo uma preocupação da microeconomia. Para o autor, as organizações e pessoas, não trabalham tão duro ou eficaz quanto poderiam, pois, se a pressão competitiva é leve, haverá a troca da desutilidade de maior esforço, busca e controle de atividades por uma utilidade de menor pressão e melhores relações interpessoais, e nos casos de pressão competitiva elevada, haverá uma menor troca da desutilidade do esforço pela utilidade da liberdade de pressão.

P4 – O crescimento da PMEs, tende a ser cada vez menor, tornando-se quase linear a média que a maximização do resultado em favor do proprietário satisfaz seu objetivo em termos de utilidade pessoal.

2.4 Comportamento Oportunista Fiscal - COF

A pesquisa clássica *“The Nature of the Firm”* a natureza da firma de (Coase, 1937) apresenta a Economia dos Custos de Transação a partir da percepção de que na negociação por meio do mercado existem “custos de transação”, advindos da busca de informação, negociação e formulação de contratos. A transação entre agentes econômicos envolve riscos de que os elementos acordados entre eles não se efetivem. Mecanismos e estruturas de governança são adotados com o objetivo de reduzir tais riscos e suas consequências. Diante da situação de que os contratos são incompletos, há possibilidade de comportamentos oportunistas. O oportunismo é definido por (Williamson, 1991) como “a busca do próprio interesse, associada a intenções dolosas de manipular ou distorcer informações de maneira a confundir a outra parte da transação”. Com base nos conceitos básicos do oportunismo apresentados, descrevemos o conceito de comportamento oportunista fiscal (COF) como a ação praticada pela pessoa física ou jurídica quando percebido uma ambiguidade ou ausência clara de impedimento legal de alguma prática, ainda que essa ação possa derivar em ações fiscais como autuação e cancelamento de benefícios fiscais.

A literatura internacional pesquisada trata a sonegação fiscal como corrupção, e apesar de ser prejudicial, há diferenças de seu impacto entre países. Por exemplo na Asia oriental, os registros de crescimento são significativos apesar do elevado índice de corrupção (Wang & You, 2012), os autores concluem que a corrupção contribui para o crescimento das PMEs em mercados subdesenvolvidos, porém nos mercados desenvolvidos essa pratica prejudica o crescimento da firma. O estudo de (Jiang & Nie, 2014), aponta que a corrupção regional na China tem efeito positivo sobre a rentabilidade das empresas privadas. O rápido crescimento do setor privado chines traz evidências de informalidade financeira, nesse sentido empresas com financiamento bancário crescem mais rápido do que empresas sem, surgindo o questionamento se a reputação e o financiamento baseado em relacionamentos são responsáveis pelo desempenho das empresas.(Ayyagari et al., 2010). No contexto deste artigo, delimitamos o oportunismo fiscal (OPF) como sendo

aquele no qual o empresário decide manter sua empresa no regime simplificado de tributação, fazendo reorganizações societárias como cisão, ou constituindo novas empresas não importando quantas forem, para atender ao limiar da faixa do benefício fiscal do simples nacional.

Observa-se que a prática de abrir novas empresas como forma de burlar a legislação fiscal para manter-se no benefício concedido as PMEs, é uma prática mundial da qual o Brasil também tem grande movimento nesse sentido. Segundo dados do da Receita Federal, até o exercício de 2021 havia 18,8 milhões de empresas no Brasil, das quais: 951 mil são EPP; 5,9 milhões ME e 10,2 milhões de MEI. a questão é, quantas dessas 16,35 milhões de empresas são de fato negócios empreendedores ou de fato sem a prática de burlar a fiscalização? O relatório da OCDE de 2020, faz uma série de recomendações no sentido de políticas destinadas a PMEs, sendo a principal a educação direcionada para o empreendedorismo. Assim nossa proposição final é:

P5 – PMEs que se organizam em várias empresas distintas para omitir seu crescimento e assim se manterem no benefício fiscal, não podem ser classificadas com (SPP), o que ocorre nessa condição é a prática do comportamento oportunista fiscal – (COF).

Definida a revisão da literatura e estabelecida nossas proposições, a próxima sessão demonstra a metodologia utilizada nesta pesquisa e modelos convergentes a proposições apresentadas.

3 Metodologia e modelo das proposições

Utilizando a base de dados *Web of Science* e *Scopus*, com uso do software R e pacote de dados bibliométrix, foi realizada a seleção de artigos específicos sobre a Síndrome de Peter Pan nas PMEs. Apesar de sua relevância, a produção científica sobre o tema é baixa, mesmo assim a literatura pesquisada, diversos fatores podem ser imputados como preditores ou possíveis causas do não crescimento das PMEs, A pesquisa de (Kushnir et al., 2010), que utilizou dados do banco mundial de 98 países, destacando 15 obstáculos para o não crescimento das PMEs, para operacionalizar esses dados ao cenário brasileiro foi selecionado 11 destes obstáculos e inserimos a logística e a maximização do patrimônio pessoal, para propor uma classificação de relação com os construtos SPP, COF e BMW, conforme tabela a seguir

Tabela 2 Preditores para o não crescimento da PMEs

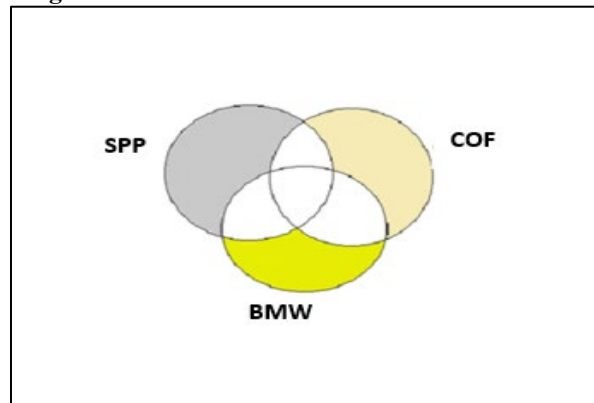
| Preditores | SPP | COF | BMW |
|--------------------------------------|-----|-----|-----|
| Acesso a financiamento | x | | |
| Corrupção/Sonegação fiscal | | x | |
| Matriz energética | x | | |
| Instabilidade política | | x | |
| Concorrentes informais | x | x | |
| impostos | x | x | |
| Regulamentos fiscais | x | x | |
| Regulamentos trabalhistas | x | x | |
| Nível de educação dos trabalhadores | x | | |
| Exigência de padrões de qualidade | x | | |
| Licenças de funcionamento e operação | x | x | |
| Logística | x | x | |
| Maximização do patrimonio pessoal | | | x |

Fonte: Adaptado de Kushnir et al. (2010)

3.1 - Preposições assumidas

Conforme apresentado nas sessões anteriores, 5 proposições, para classificar o não crescimento da PMEs. Em primeiro lugar, conforme já contextualizado, refutamos o argumento utilizado por trabalhos que buscaram definir a (SPP). Em segundo lugar, identificamos três cenários que as PMEs podem ser classificadas, 1) Síndrome de Peter Pan (SPP), Comportamento Oportunista Fiscal (COF), Incentivo econômico do proprietário ou Síndrome BMW (BMW). O argumento é que nesse cenário uma PMEs, não poderá ocupar duas classificações, ou seja, os cenários são excludentes ainda que os preditores descritos por (Kushnir et al., 2010) sejam identificados em mais de um cenário.

Figura 2 - Cenários de não crescimento das PMEs



Fonte: Autores

Reportando-se a teoria de conjuntos, conforme as proposições podem ser escritas da seguinte forma:

$$\begin{aligned} SPP &\rightarrow \sim COF \wedge \sim BMW \\ COF &\rightarrow \sim SPP \wedge \sim BMW \\ BMW &\rightarrow \sim SPP \wedge \sim COF \end{aligned}$$

Conforme observado na figura 2 do diagrama de venn, não há interseção entre os cenários, assim a decisão do empresário pelo não crescimento ou disfarçar o crescimento para permanecer como PMEs, ocupará uma única posição no cenário proposto.

4.1 Proposições da Síndrome de Peter Pan

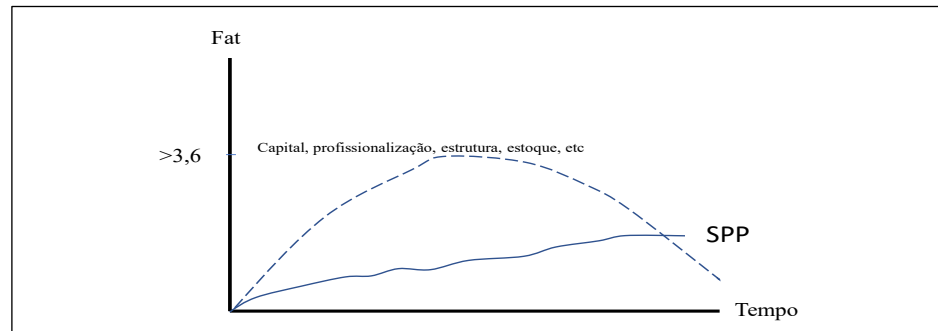
O conceito da psicologia sobre a (SPP) apresenta um perfil pautado pela ausência de maturidade e responsabilidade, e sua adaptação ao meio empresarial da PMEs, pode ser definida como uma aversão a mudança dos processos administrativos derivados do crescimento da empresa, ou simplesmente uma aversão ao risco do negócio. Considerando o cenário brasileiro de classificação das PMEs, utilizando a faixa de limite para o benefício fiscal, a identificação de uma empresa com SSP observará as seguintes características: i) Inexistência de outras unidades para diluir faturamento; ii) Baixa variação de faturamento anual, tendendo a zero quando comparado sua série histórica; Portanto, podemos matematizar essa relação da seguinte forma:

$$\sum_{t=1}^n Fat_{PME} = \sum_{t=1}^n R_t = R_1 + R_2 \dots + R_n \leq 3,6 \cdot 10^6 \quad (1)$$

Diferente das empresas que utilizaram o oportunismo fiscal (OPF) para diluir o faturamento e da BMW que o grau de utilidade do patrimônio do socio é satisfeito em um determinado nível de faturamento, a SPP é caracterizada por faturamento anual quase que

constantes, tendendo em alguns momentos em queda, e não irá superar o limite da faixa do benefício fiscal do simples, ainda que o mercado esteja em expansão.

Figura 3 - Comportamento da receita da PMEs com SPP



Fonte: Autores

O gráfico acima, demonstra ilustra o comportamento da receita de uma SPP conforme premissa estabelecida, ou seja, há um comportamento de crescimento, mas de baixa variação. Nessa faixa de baixo crescimento o proprietário tem total controle de suas operações, é uma gestão simples que não demanda investimentos vultuosos de capital, preocupação com impostos, concorrência ou profissionalização de equipe. Crescer implica em mudanças e novas responsabilidades, a linha pontilhada esboça o comportamento da receita marginal de uma empresa com SPP, destacando que para um faturamento crescente há uma demanda natural de financiamento de capital, profissionalização da equipe, mudança da estrutura da empresa, aumento do estoque, entre outros fatores. Considerando assim a aversão ao risco e o fato de inexistir tais investimentos, sua receita passará a ser decrescente podendo comprometer a continuidade da empresa, e por esse motivo empresas com (SSP), tenderão a manter-se pequena para não comprometer sua sobrevivência.

A partir dos preditores apresentados, é possível modelar a regressão linear conforme equação abaixo

$$SPP = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \alpha_4 X_4 + \alpha_5 X_5 + \alpha_6 X_6 + \alpha_7 X_7 + \alpha_8 X_8 + \alpha_9 X_9 + \alpha_{10} X_{10} + \alpha_{11} X_{11}$$

ou

$$SPP = \beta_0 + \beta_1 AF + \beta_2 ME + \beta_3 CI + \beta_4 I + \beta_5 RF + \beta_6 RT + \beta_7 NET + \beta_8 EPQ + \beta_9 LFO + \beta_{10} L + \beta_{11} MPP \quad (2)$$

Onde

X_1 : Ausência de Financiamento (AF)

X_2 : Matriz Energética (ME)

X_3 : Concorrência Informal (CI)

X_4 : Impostos (I)

X_5 : Regulação Fiscal (RF)

X_6 : Regulação Trabalhista (RT)

X_7 : Nível de Educação dos Trabalhadores (NET)

X_8 : Exigência de Padrões de Qualidade (EPQ)

X_9 : Licença Funcionamento e Operação (LFO)

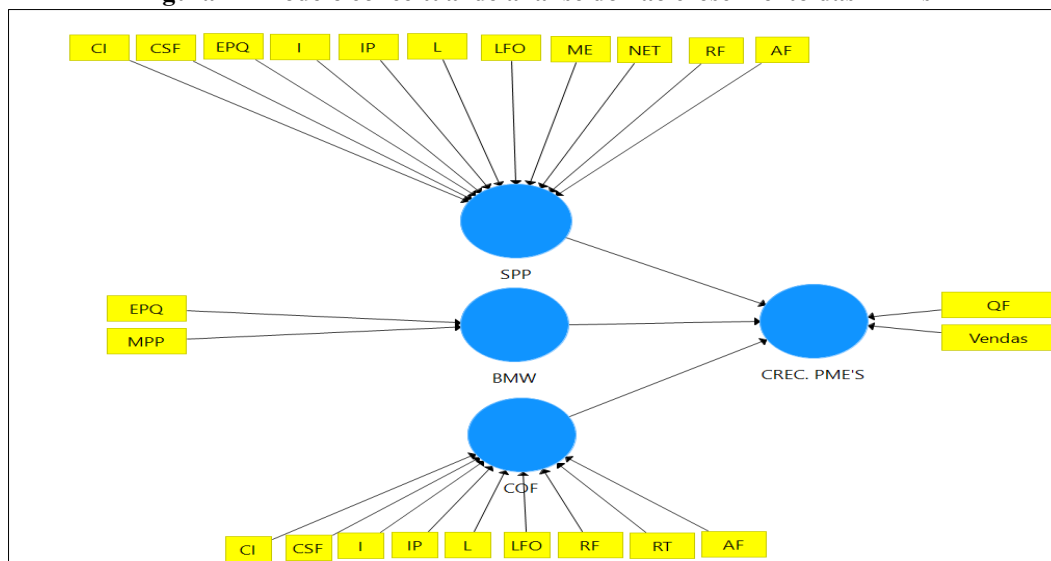
X_{10} : Logística (L)

X_{11} : Maximização do Patrimônio do Proprietário (MPP)

Ocorre que diferente dos países em que os estudos citados foram aplicados, no Brasil não os órgãos que regulam as PMEs, não disponibilizam informações como o da bolsa de valores, e esse cenário pode dificultar o desenvolvimento desta pesquisa a partir de dados secundários.

Assim, uma segunda proposta para operacionalização desta pesquisa é a utilização de dados primários, utilizando a modelagem de equações estruturais a partir da construção de uma escala para medição dos preditores apresentados, podendo neste modelo envolver os três construtos conforme, figura a seguir.

Figura 4 - Modelo conceitual de análise do não crescimento das PMEs



Fonte: Autores

O segundo estágio desta pesquisa visa testar as hipóteses e premissas aqui construídas, espera-se que os resultados destes testes possam colaborar com a formação do conceito sobre SPP nas PMEs.

4.2 Proposição da Síndrome de BMW

Considerando a teoria da Eficiência X de (Leibenstein, 1966), algumas empresas poderão decidir manter-se no nível de faturamento interrompendo seu crescimento, quando a receita ou o resultado alcançado pela empresa, satisfazer o nível de utilidade esperada do proprietário. Essa característica, possa não ser apropriada ao cenário brasileiro, considerando as questões culturais e econômicas.

Assim, partimos da premissa que a empresa irá crescer até alcançar esse nível de utilidade, podendo retomar seu crescimento quando essa utilidade for ameaçada por questões econômicas ou de concorrência.

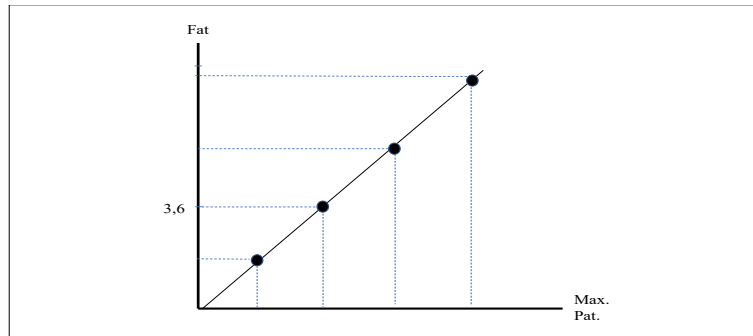
Fundamentada na Eficiência X de (Leibenstein, 1966), temos que:

$$\sum_{t=1}^n Fat_{ME} = \bigcup Prop = R_1 \approx R_2 \approx R_3 \approx \dots \approx R_n \quad (3)$$

Nesse contexto, não há restrição quando ao crescimento ou benefício fiscal, então o fator de limitação é a utilidade alcançada de conforto pessoal do proprietário, portanto, empresas que estão na faixa dos 3,6 milhões ou acima podem ser classificadas com a Síndrome BMW.

A diferença básica entre a SSP e a BMW é que na SPP há uma relutância a fase adulta da empresa, ou seja, o crescimento, já BMW esse crescimento é interrompido pela maximização do patrimônio do proprietário.

Figura 5 - Maximização da utilidade do proprietário



Fonte: Autores

Conforme observado no gráfico acima, o ponto que maximiza a utilidade patrimonial do proprietário, poderá ocorrer em qualquer nível de faturamento e partir deste ponto o crescimento da empresa medido pela receita terá uma curva quase que linear.

4.3 Proposição do Comportamento oportunista fiscal - COF

A decisão de constituir uma nova empresa ou várias empresas para manter-se no benéfico fiscal da PMEs, não é uma prática apenas brasileira, segundo (J. Choi & Lee, 2018), as PMEs são incentivadas a criar novas PMEs à medida que se aproximam dos limites do incentivo governamental. Essa característica foi destacada no relatório anual da OECD (2018, 2019 e 2020), passando a ser uma preocupação do órgão quanto a qualidade dos subsídios fiscais para as PMEs. No caso brasileiro, o benefício fiscal denominado “simples nacional” ou “simples”, possui teto de R\$ 3,6 milhões e faixa de transição de R\$ 1,2 milhões para que a PMEs possa se estruturar para mudar de regime tributário seja ele Lucro Real (LR) ou Lucro Presumido (LP). Para exemplificar o que ocorre na prática, quando uma PME “A”, chega a R\$3,6 milhões ou ultrapassa esse limite, constitui uma nova empresa PME “B”, estagnando assim o faturamento da PME “A” a ação consiste em interrompendo ou reduzindo drasticamente o faturamento, para que no próximo exercício fiscal volte a ser enquadrada no simples.

Entretendo, conforme apontado em diversas pesquisas, as empresas crescem e essa tentativa de burlar a legislação fiscal é ineficaz, surgindo assim mais empresas, PME “C”, “D”, “E” “n”. Portanto, as análises econômicas do seguimento são distorcidas pois, não refletem novos negócios, mas uma conduta oportunista dada a fragilidade fiscal. De acordo o *SEBRAE DATA* (2021) no Brasil há 17,05 milhões de PMEs, considerando os três níveis, MEI, Média e Pequena Empresa.

Ocorre que grande parte desses negócios foram impulsionados pela prática de burlar a legislação criando uma empresa e não um novo negócio e incentivo a abertura de MEI para aquisição de veículos com desconto e pela substituição da contratação no regime CLT por PJ derivado do Novo Acordo Trabalhista. Diferente das SPP, as PMEs com comportamento de oportunismo fiscal, não possuem aversão ao crescimento e de fato crescem, conforme demonstrado a seguir

$$\sum Fat_{PME} = R_{PME a} + R_{PME b} + R_{PME c} + \dots R_{PME \infty} \quad (4)$$

Logo, o faturamento real de todas as PMEs constituídas é dado por:

(5)

$$\sum_{n=1}^{\infty} Fat_{PME} = R_1 + R_2 + R_3 + \dots + R_n > 3,6 * 10^6$$

Onde,

R_1 = Receita da PME "1" até o limiar de 3,6 milhões

R_2 = Receita da PME "2" até o limiar de 3,6 milhões

R_3 = Receita da PME "3" até o limiar de 3,6 milhões

⋮

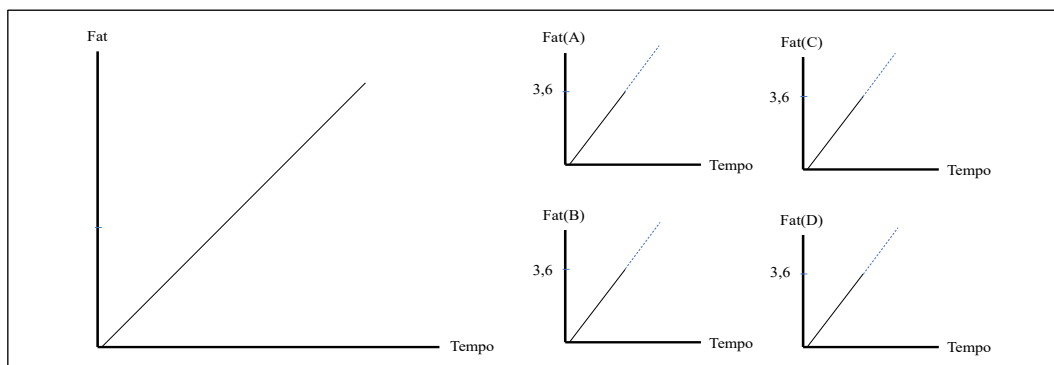
R_n = Receita da PME "n" até o limiar de 3,6 milhões **

** Não há um limite de empresas que podem ser constituídas, por essa razão $n \rightarrow \infty$.

Ou seja, o negócio é único, porém utilizando de falhas ou brechas da legislação fiscal a PMEs dilui o seu faturamento até o limiar de 3,6 milhões em várias outras unidades para se manter no benefício fiscal. Portanto, analisando a essência conceitual original da SPP, a classificação das PMEs que agem conforme as características descritas, não pode ser diagnosticada com Síndrome de Peter Pan, pois estão crescendo e maximando o lucro.

A representação gráfica a seguir, demonstra o comportamento do oportunismo fiscal, o gráfico maior representa a PMEs em seu estágio real, porém sua configuração organizacional é representada pelos gráficos menores, e estes serão desdobrados em quantas unidades forem possíveis para manter-se na faixa do benefício fiscal

Figura 6 - Omissão de receita da PMEs com COF



Fonte: desenvolvido pelos autores

Portanto, o não crescimento da PMEs neste cenário é irreal, pois há de fato o crescimento e investimentos de capital e estrutura organizacional, mas tal crescimento é disfarçado com a prática do oportunismo fiscal, e por essa razão não se pode classificá-las com SSP. Utilizando os preditores selecionados nesta pesquisa pode-se c

$$SPP_{Emp 1} = \beta_0 + \beta_1 CSF + \beta_2 CI + \beta_3 I + \beta_4 RF + \beta_5 RT + \beta_6 LFO + \beta_7 L$$

$$SPP_{Emp 2} = \beta_0 + \beta_1 CSF + \beta_2 CI + \beta_3 I + \beta_4 RF + \beta_5 RT + \beta_6 LFO + \beta_7 L$$

$$SPP_{Emp 3} = \beta_0 + \beta_1 CSF + \beta_2 CI + \beta_3 I + \beta_4 RF + \beta_5 RT + \beta_6 LFO + \beta_7 L$$

$$SPP_{Emp n} = \beta_0 + \beta_1 CSF + \beta_2 CI + \beta_3 I + \beta_4 RF + \beta_5 RT + \beta_6 LFO + \beta_7 L$$

(5)

Onde

CSN - Corrupção e sonegação fiscal

CI - Concorrência informal

I - Impostos

RF - Regulação fiscal

RT - Regulação trabalhista

LFO - Licença funcionamento e operação

L - Logística

4 Conclusão

Esta pesquisa teve como objetivo revisar a literatura existente sobre a Síndrome de Peter Pan, pois apesar da relevância do tema poucas pesquisas têm sido desenvolvidas nesse sentido. Por essa razão, alguns equívocos conceituais podem ser verificados nos trabalhos já publicados, pois classificam a estratégia de constituir vários negócios para omissão de receita e assim evitar a perda do benefício fiscal.

Com base na essência original do conceito, introduzido por (Kiley, 1983) psicólogo que estudou o comportamento de homens que se recusam a crescer como forma de evitar a responsabilidade. Por essa razão refutamos o argumento dos trabalhos de (J. Choi & Lee, 2018; M. Choi & Lee, 2020; Dilling-Hansen, 2016; Kiley, 1983; Sudhir & Talukdar, 2015), pois a prática de dividir o faturamento para manter o benefício fiscal é contrária ao conceito da SPP, uma vez que tais empresas cresceram e estão assumindo várias responsabilidades.

Chamamos então, essa estratégia de Comportamento Oportunista Fiscal – COF, pois a partir da fragilidade e brechas na legislação fiscal, os empresários executam essa prática para burlar o fisco, incorrendo assim em risco tributário e fraude fiscal caso seja identificada a prática, que apesar de irresponsável, não pode ser atribuída como uma SPP. A recente pesquisa de (Jung & Jung, 2022) converge com nossas premissões e argumentações no sentido de que o simples fato de diluir o faturamento em vários negócios, não representa o comportamento da SPP nas PMEs.

Portanto, nota-se que mais pesquisas precisam ser desenvolvidas para construção de um quadro conceitual válido para as SPP, sendo esta pesquisa a primeira fase de uma série de trabalhos que se pretende realizar, para testar as premissas e proposições apresentadas no intuito de expandir e consolidar o conceito da SPP.

Não há até onde conseguimos alcançar, trabalhos sobre SPP no Brasil, destacando que o cenário brasileiro é uma das limitações para a segunda fase desta pesquisa, pois, diferente de outros mercados não há base de dados disponível como na Coreia e China que possuem bolsa de valores para as PMEs com informações disponíveis do setor.

Assim, foi proposto neste artigo além do modelo de regressão linear, um modelo conceitual a partir dos direcionadores escolhidos, para construção de uma escala que permita a coleta de dados primários, os quais serão examinados e testados com uso da modelagem de equações estruturais.

Por fim, esta pesquisa busca contribuições do meio acadêmico e mercado, auxiliando a expansão do quadro conceitual da SPP, relacionando-a ao crescimento, mortalidade, ciclo de vida, despenho operacional e financeiro, logística, tecnologia da informação, empregabilidade entre outros temas relevantes e importantes à PMEs.

Referências

- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2010). Formal versus informal finance: Evidence from China. *Review of Financial Studies*, 23(8), 3048–3097. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhq030>
- Choi, J., & Lee, C. (2018). The Peter Pan Syndrome: Does Public Support Make Small and Medium-sized Enterprises Reluctant to Grow? *KAIST College of Business*, 55.
- Choi, M., & Lee, C. Y. (2020). The Peter Pan syndrome for small and medium-sized enterprises: Evidence from Korean manufacturing firms. *Managerial and Decision Economics*, 41(3), 426–445. <https://doi.org/10.1002/mde.3111>
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>

- Dilling-Hansen, M. (2016). SMEs: Peter Pan Syndrome or Firms not Grown Up? Creativity, Business Skills and Economic Growth of Danish Entrepreneurial Firms. *Athens Journal of Business & Economics*, 3(1), 7–20. <https://doi.org/10.30958/ajbe.3.1.1>
- Filho, E. E., Albuquerque, A. F., Nagano, M. S., Junior, L. A. P., & de Oliveira, J. (2017). Identifying SME mortality factors in the life cycle stages: an empirical approach of relevant factors for small business owner-managers in Brazil. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 7(1). <https://doi.org/10.1186/s40497-017-0064-4>
- Garicano, L., Lelarge, C., & Van Reenen, J. (2016). Firm size distortions and the productivity distribution: Evidence from France. *American Economic Review*, 106(11), 3439–3479. <https://doi.org/10.1257/aer.20130232>
- Hasan, M. M., & Habib, A. (2017). Firm life cycle and idiosyncratic volatility. *International Review of Financial Analysis*, 50, 164–175. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2017.01.003>
- Jiang, T., & Nie, H. (2014). The stained China miracle: Corruption, regulation, and firm performance. *Economics Letters*, 123(3), 366–369. <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2014.03.026>
- Jung, A. R., & Jung, D. J. (2022). The effects of size-dependent policy on the sales distortion reporting: Focusing on the discretionary sales management of Korean SMEs. *Managerial and Decision Economics*, 43(2), 301–320. <https://doi.org/10.1002/mde.3384>
- Kiley, D. (1983). *THE PETER PAN SYNDROME: Men Who Have Never Grown Up* (M. & C. DODD (org.)).
- Kosacka-olejnik, M. (2020). LOGISTICS MATURITY MODEL IN THE SERVICE INDUSTRY: STATE OF ART AND RESEARCH IMPLICATIONS. *Scientific Journal of Logistics*, 16(2), 261–269.
- Kushnir, K., Mirmulstein, M. L., & Ramalho, R. (2010). Micro, Small, and Medium Enterprises Around the World: How Many Are There, and What Affects the Count? *World Bank, IFC*, 1–9.
- Leibenstein, H. (1966). ALLOCATIVE EFFICIENCY VS. “X-EFFICIENCY”. *American Economic Association*, 56(3), 142–149. <https://doi.org/10.1057/9780230226203.0037>
- mac an Bhaird, C., & Lucey, B. (2010). Determinants of capital structure in Irish SMEs. *Small Business Economics*, 35(3), 357–375. <https://doi.org/10.1007/s11187-008-9162-6>
- McMahon, R. G. P. (1998). Stage Models of SME Growth Reconsidered. *Small Enterprise Research*, 6(2), 20–35. <https://doi.org/10.5172/ser.6.2.20>
- Mittal, S., Romero, D., Wuest, T., Mittal, S., Romero, D., Wuest, T., Manufacturing, S., & Model, M. (2019). *Towards a Smart Manufacturing Maturity Model for SMEs (SM3E)* To cite this version : HAL Id : hal-02177864 *Towards a Smart Manufacturing Maturity Model for.*
- Paavel, M., Karjust, K., & Majak, J. (2017). PLM Maturity Model Development and Implementation in SME. *Procedia CIRP*, 63, 651–657. <https://doi.org/10.1016/j.procir.2017.03.144>
- Schivardi, F., & Torrini, R. (2004). Threshold Effects and Firm Size: the Case of Firing Costs Fabiano Schivardi and Roberto Torrini. *CEP Discussion Paper, No*



633(633).

- Söderberg, L., & Bengtsson, L. (2010). Supply chain management maturity and performance in SMEs. *Operations Management Research*, 3(1), 90–97. <https://doi.org/10.1007/s12063-010-0030-6>
- Sudhir, K., & Talukdar, D. (2015). The “peter pan syndrome” in emerging markets: The productivity-transparency trade-off in IT adoption. *Marketing Science*, 34(4), 500–521. <https://doi.org/10.1287/mksc.2015.0921>
- Ullah, B. (2020). Financial constraints, corruption, and SME growth in transition economies. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 75, 120–132. <https://doi.org/10.1016/j.qref.2019.05.009>
- Wang, Y., & You, J. (2012). Corruption and firm growth: Evidence from China. *China Economic Review*, 23(2), 415–433. <https://doi.org/10.1016/j.chieco.2012.03.003>
- Werner-Lewandowska, K., & Kosacka-Olejnik, M. (2018). Logistics maturity model for service company - Theoretical background. *Procedia Manufacturing*, 17, 791–802. <https://doi.org/10.1016/j.promfg.2018.10.130>
- Williamson, O. E. (1991). Comparative economic organization of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269–296.
- Yazdanfar, D., & Öhman, P. (2014). Life cycle and performance among SMEs: Swedish empirical evidence. *Journal of Risk Finance*, 15(5), 555–571. <https://doi.org/10.1108/JRF-04-2014-0043>