

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

**DIAGNÓSTICO DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS DE RIO VERDE-GO NO PERÍODO DE 1998 A 2000.**

Luiz Antônio da Silva

Uberlândia-MG, maio de 2001.

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA
MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO**

MD11
334.746.3/.4 (214.2)
S 526 L
TRC/MEM


**DIAGNÓSTICO DA MORTALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS DE RIO VERDE-GO NO PERÍODO DE 1998 A 2000.**

Luiz Antônio da Silva

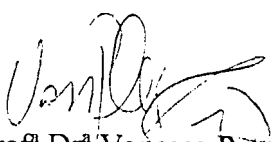
Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia para obtenção de título de Mestre em Desenvolvimento Econômico, sob a orientação da Profa. Dra. Marisa dos Reis Azevedo Botelho.

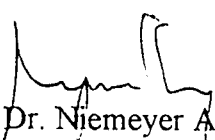
Uberlândia-MG, maio de 2001.

Dissertação defendida e aprovada, em 04 de maio de 2001, pela banca examinadora constituída por:


Profª Drª Marisa dos Reis Azevedo Botelho (Orientadora)


Prof. Dr. Clésio Lourenço Xavier


Profª Drª Vanessa Petrelli Corrêa


Prof. Dr. Niemeyer Almeida Filho
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia

Dedico este trabalho à minha esposa Luciane e aos meus filhos Henrique e Vanessa por terem estado ao meu lado de forma especial e imprescindível durante esta etapa da minha vida.

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo dom da vida, da sabedoria, da perseverança e do amor, dons estes que alicerçaram todas as minhas realizações.

À minha esposa, Luciane, pelo inestimável apoio familiar, pela paciência, compreensão e acima de tudo, pelo seu amor, carinho e estímulo é que tornou tudo possível.

Aos meus filhos Henrique e Vanessa, verdadeiras riquezas em minha vida, pela compreensão e ternura sempre manifestadas, apesar do 'débito' de atenção. Espero que a seriedade e empenho neste trabalho lhes possam servir de estímulo para fazer sempre 'mais e melhor'.

Aos parentes e amigos pela compreensão de minha ausência e pelo apoio oferecido.

À professora, Dr^a Marisa dos Reis A. Botelho, pela orientação neste trabalho. Durante esta caminhada tive inúmeros momentos difíceis, no entanto, a competência, a amizade e a compreensão foram qualidades evidentes na forma como orientou-me.

Aos Professores do Instituto de Economia da UFU, pela qualidade das aulas ministradas que contribuíram em muito pela minha formação acadêmica.

Ao sindicato de Contabilidade de Rio Verde, na pessoa de seu presidente, Contador Elivan, que não mediu esforços para me apoiar na pesquisa de campo.

Aos colegas Contadores que, de forma muito prestativa, disponibilizaram informações para que eu pudesse realizar a pesquisa de campo e permitiu as conclusões finais deste trabalho.

Os meus agradecimentos se estendem, também, aos demais colegas de curso, que certamente serão lembrados com muito carinho pelos difíceis, mas agradáveis, momentos de crescimento que tivemos juntos.

Enfim, a todas as pessoas que passaram pela minha vida e de alguma forma contribuíram para a concretização deste trabalho.

RESUMO

O objetivo do trabalho foi o de investigar as causas de mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Rio Verde (GO) no período de 1998 a 2000. Inicialmente, foi realizado um levantamento da estrutura empresarial do município, junto à Secretaria Municipal da Fazenda, onde identificou-se a abertura de 1.352 MPEs e o fechamento de 297 MPEs no período. Devido à deficiência desses dados cadastrais, foram utilizadas informações obtidas por pesquisa direta, o que permitiu localizar 18 ex-empresários que deram baixa na Prefeitura e outros 26 que haviam encerrado as atividades e não regularizaram a situação de baixa da empresa. Mediante o cruzamento de dados da Secretaria Municipal da Fazenda com os resultados obtidos na pesquisa pôde-se concluir que, de um modo geral, a taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas de Rio Verde foi de 35% nos três anos em referência, sendo 39% em 1998 e 1999, e 24% em 2000. Um dado revelador do resultado apresentado na pesquisa é que a taxa de mortalidade das empresas no último ano reduziu-se drasticamente. Este fato pode estar relacionado com o dinamismo da economia local, pois foi justamente neste período que o processo de implantação de grandes empresas no município se consolidou, determinando taxas elevadas de crescimento econômico. Quanto ao tempo de permanência no mercado, pôde-se concluir que das MPEs de Rio Verde pesquisadas, 47% permaneceram em atividade até um ano, 30% até dois anos e 23% ultrapassaram dois anos em atividade. Os motivos mais freqüentes apontados pelos empresários como causa de falência foram: falta de capital de giro, carga tributária elevada, alta inadimplência e falta de clientes. Outros problemas também foram citados - falta de conhecimentos gerenciais, concorrência muito forte, despesas administrativas e financeiras, instalações inadequadas, etc.. As reivindicações mais freqüentes dos empresários para reverter tal quadro são: necessidade de linhas de crédito com taxas de juros mais favoráveis, assessoria gerencial e redução da carga tributária. Observou-se que a falta de capital de giro poderia ser sanada com linhas de créditos que fossem de encontro com as necessidades e a realidade econômica do pequeno empreendedor, principalmente no primeiro ano de existência. A pesquisa também deixa claro que as dificuldades relativas à falta de capital de giro não podem ser solucionadas independentemente de encaminhamentos que atuem sobre a deficiência de gerenciamento, tendo em vista o desconhecimento por parte de alguns empresários das ações que poderiam ser utilizadas para amenizar esta deficiência, e ainda, devido ao fato do auto-reconhecimento dessa deficiência.

SUMÁRIO

Folha de aprovação	iii
Dedicatória	iv
Agradecimentos	v
Resumo	vi
Introdução	1
Capítulo 1 - Caracterização e inserção das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas	3
1.1 - Definição de microempresa e empresa de pequeno porte	3
1.2 - Principais debilidades das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas	8
1.3 - Estratégias das micro e pequenas empresas	14
1.4 - Principais formas de inserção competitiva das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas	21
Capítulo 2 – Caracterização das micro e pequenas empresas na economia nacional	30
2.1 - A importância das micro e pequenas empresas na economia nacional	30
2.2 - Principais causas de mortalidade das micro e pequenas empresas na economia nacional	34
2.3 - Evolução do financiamento às micro e pequenas empresas no Brasil	46
Capítulo 3 - Caracterização das micro e pequenas empresas no município de Rio Verde	60
3.1 – Introdução	60
3.2 - A taxa de mortalidade nas empresas de Rio Verde	62
3.3 - Aspectos gerais das micro e pequenas empresas de Rio Verde	67
3.4 - O comportamento dos empresários após a abertura da empresa	73
3.5 - As dificuldades e o processo de fechamento da empresa	74
Considerações finais	81
Anexo 1: Questionário aplicado nas entrevistas	87
Referências Bibliográficas	94
Sumário de tabelas, gráficos e quadros	96

Introdução

As micro e pequenas empresas (MPEs) têm sido foco de inúmeros estudos brasileiros e mundiais, pelo importante papel que têm desempenhado na economia. No Brasil, segundo SOUZA (1995:5), este segmento da economia é composto por 3,5 milhões de empresas que, representam 98,3% do total de empresas registradas, respondendo por 20,4% do Produto Interno Bruto e por 59,4% da mão-de-obra do país. Com isto, algumas razões são notórias e chamam a atenção de estudiosos e pesquisadores a seu respeito, tais como:

- O número destas empresas;
- O crescimento alcançado pelas pequenas empresas;
- A quantidade de mão-de-obra empregada pelo setor;
- O elevado número de fracassos destas empresas e suas causas.

Apesar de sua importância para o desenvolvimento da economia, nas diversas pesquisas que têm sido realizadas, principalmente pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), as MPEs apresentam proporcionalmente o maior número de empresas que se estabelecem e ainda apresentam uma maior taxa de mortalidade, ou seja, quanto menor o porte maior a probabilidade de insucesso empresarial.

Os significativos e novos fenômenos sócio-econômicos denominados de abertura de mercados, globalização, terceirização, entre outros, têm feito surgir, nos dias de hoje, uma grande gama de micro e pequenas empresas. Estamos presenciando, a todo o momento, empregados que se desligam involuntariamente, na maior parte das vezes, de grandes corporações e dedicam-se a empreender o seu próprio negócio. No entanto, diversos trabalhos e pesquisas têm relatado que a mortalidade atingida por este segmento de empresas é bastante alta e que, entre os diversos fatores de tal mortalidade, a desinformação, a falta de conhecimentos gerenciais, a dificuldade de otimização de recursos financeiros, etc, são alguns dos mais preocupantes. Acrescente-se a isto o fato de que as ações para conduzir as pequenas empresas ao sucesso dependem do estágio de vida em que se encontram, pois quanto maior o tempo de permanência da empresa no mercado, menor a probabilidade de sua extinção e, portanto, há necessidade do empresário estar consciente da importância de planejamento constante na atividade empresarial, principalmente, antes de estruturar sua empresa.

Devido ao importante papel exercido pelas MPEs no Brasil, faz-se necessário um entendimento sobre os aspectos que contribuem para o seu sucesso ou fracasso e que sirvam para sustentar instrumentos que ampliem e melhorem o entendimento a respeito deste fenômeno. Nesta perspectiva, o objetivo do presente estudo é identificar os fatores condicionantes da mortalidade das MPEs no município de Rio Verde no período de 1998 a 2000.

Para o presente trabalho, foi realizado um levantamento junto à Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde procurando identificar as empresas nascidas ao longo de 1998, 1999 e 2000 que encerraram suas atividades até o ano de 2000. Todavia, somente diante das informações dos Contadores do município é que foi possível localizar os endereços dos ex-proprietários das empresas extintas com o objetivo de aplicar os questionários que deram origem aos resultados do presente trabalho. De posse dos dados cadastrais das empresas que encerraram as atividades no período, procedeu-se, então, a um extensivo processo de busca de seus ex-proprietários, através de telefone, visita pessoal ao endereço dos ex-proprietários, consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel de sua residência. Neste processo de busca foram localizados 44 ex-proprietários que responderam aos questionários.

O trabalho encontra-se organizado da seguinte forma: após esta breve introdução, o capítulo 1 apresenta a caracterização e inserção das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas, tendo como objetivo analisar e entender a problemática desse segmento de empresas na estrutura produtiva de modo geral. Primeiramente, procurou-se mostrar as divergências das definições de microempresa e empresa de pequeno porte com o objetivo de definir um critério a ser adotado neste trabalho. Em seguida, foram apresentadas as características das empresas de pequena dimensão de modo geral e discutiu-se as suas principais debilidades nas estruturas produtivas. Após a identificação de suas principais debilidades procurou-se mostrar as estratégias utilizadas pelas micro e pequenas empresas e as principais formas de inserção nas estruturas produtivas, baseadas nos modelos italiano e japonês. No capítulo 2, analisou-se a importância das micro e pequenas empresas na economia nacional, de modo a identificar suas principais debilidades. O capítulo 3 apresenta a caracterização das micro e pequenas empresas no município de Rio Verde tendo por base a pesquisa de campo realizada entre agosto e outubro de 2000, a qual nos permitiu fundamentar as conclusões do presente trabalho, tendo como parâmetro as discussões dos capítulos anteriores.

CAPÍTULO 1: CARACTERIZAÇÃO E INSERÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NAS ESTRUTURAS PRODUTIVAS

1.1 - Definição de microempresa e empresa de pequeno porte

As micro ou pequenas empresas, para efeito deste estudo, são as empresas de pequeno porte ou pequena dimensão, e o que torna possível a visualização das mesmas é a reunião de uma série de características, a saber:

- a estrutura organizacional é simples e nem sempre definida claramente;
- é reduzido o número de diretores, com a centralização de decisões no dirigente principal;
- satisfazem mais facilmente as necessidades de especialização pelo reduzido aporte de capital e mão-de-obra;
- os recursos são altamente limitados;
- apresentam dificuldade de acesso às fontes de capital de giro e às inovações tecnológicas;
- é pequeno o número de funcionários em relação ao setor de atividade;
- absorvem significativa parcela de mão-de-obra, especialmente a não-qualificada;
- o recrutamento e a manutenção de mão-de-obra são difíceis;
- proprietários e administração são interdependentes, isto é, há um estreito vínculo entre o empreendedor (proprietário) e a empresa, acarretando que, em grande número de casos, o empreendedor (suas crenças, valores e personalidade) e o empreendimento se confundem;
- dificilmente dominam o setor onde operam;
- possuem, normalmente, alto grau de complementaridade e/ou subordinação às empresas de grande porte;
- a margem de erro aceitável no gerenciamento é bastante pequena, pois um pequeno descuido pode ser fatal para a empresa, etc.

As características das pequenas empresas são peculiares porque, na maioria dos casos, são administradas por uma ou pouquíssimas pessoas (proprietários), não há um organograma formal (o que informaliza as relações internas), têm dificuldades de acesso ao crédito, não adotam ou quase não executam qualquer tipo de planejamento, têm

pouca receptividade a programas de melhoria, e o seu mercado é, normalmente, restrito à comunidade ou região em que está estabelecida.

LONGENECKER *et alli* (1997:34) argumentam que as pequenas empresas, não obstante enfrentarem uma série de problemas, como a limitação de recursos financeiros e técnicos, pouca qualificação do pessoal contratado, dificuldade no acesso a novas tecnologias e às linhas de crédito e, por serem parte integrante da comunidade em que vivem, contribuem decididamente para o seu bem estar. Colocam, ainda, que as pequenas empresas "(...) oferecem contribuições excepcionais na medida em que fornecem novos empregos, introduzem inovações, estimulam a competição, auxiliam as grandes empresas e produzem bens e serviços com eficiência".

De uma maneira geral, os critérios usados para medir o tamanho das empresas variam e não são consensuais. Alguns critérios são aplicáveis a todas as áreas industriais, enquanto outros são relevantes apenas para certos tipos de negócios ou fins específicos, critérios estes adotados por órgãos governamentais (IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Receita Federal, etc), pelo SEBRAE, pelos bancos, entidades de classes, entre outros. Alguns desses critérios são:

- quantidade de mão-de-obra empregada;
- faturamento bruto anual;
- capital registrado;
- valor dos ativos;
- volume de depósitos, etc.

SOUZA (1995:22), define pequenas e médias empresas (PMEs) da seguinte forma:

"(...) a conceituação das PMEs, entendidas como de pequeno capital, deve levar em conta: o montante de capital exigido para iniciar e operar a empresa; a capacidade de produção; a forma de inserção no mercado; o efeito das discontinuidades tecnológicas; o caráter de dependência e subordinação das pequenas empresas (PEs) às grandes empresas (GEs); as condições de acesso a financiamentos externos; aspectos qualitativos referentes à organização interna e gestão da empresa."

Segundo LONGENECKER *et alli* (1997:27),

"(...) especificar qualquer padrão de tamanho para definir pequenas empresas é algo necessariamente arbitrário porque normalmente são adotados padrões diferentes para propósitos diferentes. Além disso, uma empresa pode ser descrita como 'pequena' quando comparada com empresas maiores, mas 'grande' quando comparada com menores".

As definições de MPEs no Brasil são diferentes no âmbito Federal, dos Estados, dos Municípios e do SEBRAE, sendo que existem limites diferentes na legislação tributária de cada Estado ou de cada Município para a definição de MPEs. Deve ser observado que o limite da receita prevista na legislação de cada instância governamental diz respeito ao enquadramento dessas empresas para fins de pagamento de tributos, com exceção do critério adotado no Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, onde a caracterização objetiva diferenciar este segmento de empresas com a finalidade de propiciar este e outros benefícios.

De acordo com o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei Federal n.º 9.841 de 05 de outubro de 1999) é considerada microempresa a pessoa jurídica que obtiver receita bruta anual até R\$244.000,00 e empresa de pequeno porte quando a receita bruta se situar na faixa de R\$244.000,00 até R\$1.200.000,00.

O novo estatuto foi instituído com o objetivo de facilitar a constituição e o funcionamento das MPEs e garantir o fortalecimento econômico de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social, assegurando:

- maior simplificação com relação às exigências trabalhistas;
- ampliação do universo das MPEs;
- maior apoio creditício, porém com mecanismos fiscais e financeiros ainda não estabelecidos às instituições financeiras privadas para concessão de créditos específicos para MPEs;
- a aplicação mínima de 20% dos recursos federais em pesquisas, desenvolvimento e capacitação tecnológica passará a ser destinada às MPEs, devendo ser tornada transparente essa aplicação;
- tratamento diferenciado e favorecido no que diz respeito ao acesso a serviços de metrologia e certificação;
- tratamento diferenciado e favorecido quando atuarem no mercado de exportações e importações com o objetivo de otimizar prazos e reduzir custos;

- políticas de compras governamentais dando prioridade às MPES;
- previsão de criação de Sociedades de garantia de crédito, excluídas as questões tributárias, como mais um instrumento que objetiva viabilizar o crédito às MPES.

Para a Receita Federal, com o objetivo de tributação e enquadramento no SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições Federais das Micro e Empresas de Pequeno Porte – Lei n.º 9.317/96, com as alterações da Lei n.º 9.732/98), é considerada microempresa a pessoa jurídica que tenha auferido no ano calendário receita bruta anual igual ou inferior a R\$120.000,00 (cento e vinte mil reais) e empresa de pequeno porte receita superior a R\$120.000,00 e igual ou inferior a R\$1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

No Estado de Goiás, com o objetivo de reduzir a carga tributária das MPES instituiu-se a Lei n.º 13.270/98, com as alterações das Leis n.º 13.442/98 e 13.763/2000, na qual, na última alteração, é considerada microempresa e empresa de pequeno porte o contribuinte do ICMS que tenha auferido receita bruta anual igual ou inferior a R\$1.000.000,00 (um milhão de reais), com a alíquota do ICMS variando entre 12% e 16%, ou seja, quando o faturamento for até R\$720.000,00 a alíquota será de 12% e acima de R\$720.000,00 acrescenta-se 1% a cada R\$70.000,00 de aumento no faturamento até o limite de R\$1.000.000,00.

Conforme Tabela I, o imposto (ICMS) a pagar pela microempresa ou pela empresa de pequeno porte no Estado de Goiás é resultante da seguinte fórmula: **IMPOSTO A PAGAR = Saldo Devedor X Taxa de Efetivo Pagamento – Parcela do Imposto a Deduzir** (Lei Estadual, n.º 13.442/98).

Tabela I: Taxa de efetivo pagamento do ICMS pelas micro e pequenas empresas do Estado de Goiás (Lei n.º 13.442/98)

Faixas	Saldo devedor apurado	Taxa de efetivo pagamento (TEP)	Parcela do imposto a deduzir em R\$
1.	Até 100,00	Zero	Zero
2.	De 100,01 a 200,00	0,20	20,00
3.	De 200,01 a 350,00	0,30	40,00
4.	De 350,01 a 500,00	0,40	75,00
5.	De 500,01 a 700,00	0,50	125,00
6.	De 700,01 a 900,00	0,60	195,00
7.	De 900,01 a 1.200,00	0,70	285,00
8.	De 1.200,01 a 1.500,00	0,80	405,00
9.	De 1.500,01 a 1.800,00	0,90	555,00
10.	Acima de 1.800,00	1,00	735,00

No município de Rio Verde, objetivando a cobrança da taxa anual de alvará de licença para funcionamento das empresas, a Prefeitura Municipal classifica o porte das empresas de acordo com o número de pontuação obtido em função do número de sócios, capital social registrado, zona fiscal de localização, área construída e quantidade de funcionários. Este último critério, destaque-se, não oferece confiabilidade tendo em vista que a classificação é feita no início da atividade da empresa quando o empresário ainda não pode fornecer o número de funcionários que tem ou poderá vir a ter. Conforme o somatório do número de pontos obtidos nesses critérios é que se classifica as empresas, como segue:

- de 0 a 5 pontos - mínimo;
- de 6 a 10 pontos - pequeno;
- de 10 a 15 pontos - médio;
- de 16 a 20 pontos - grande;
- de 21 a 25 pontos - especial.

Para o SEBRAE, nos setores industriais, considera-se microempresa aquela que possui até 19 empregados; pequena empresa de 20 a 99; média empresa de 100 a 499 e grande empresa acima de 500 empregados. Para os setores de comércio/serviços é considerada microempresa aquela com até 09 empregados, pequena empresa de 10 a 49, média empresa de 50 a 99 e grande empresa acima de 99 empregados.

Visível se torna, portanto, que para classificar uma instituição como micro ou pequena empresa os critérios a serem levados em conta são muito divergentes e, independentemente das referências legais anteriormente discutidas, existem diversas outras maneiras de se estabelecer o que sejam pequenas empresas. Este elevado número de referências, conceitos ou definições acerca do assunto implica que a adoção de uma forma global para agrupar este segmento de empresas pode gerar distorções, também porque a escala de valores e variações setoriais e regionais é subjetiva, ou seja, o que para um setor de atividade pode ser grande para outro pode não ser.

É importante destacar que o enquadramento de uma empresa como pequena, média ou grande é inevitável nos dias de hoje, já que isenção de impostos, obtenção de créditos, registros, incentivos, etc. acontecem em função do porte da empresa.

De um modo geral, a classificação do porte das empresas, seja para efeitos legais ou para fins de pesquisas são arbitrados. Sendo assim, nesta pesquisa o critério a ser utilizado será o mesmo adotado pela Prefeitura Municipal de Rio Verde, tendo em vista a maior facilidade de acesso ao cadastro e ainda pelo motivo da pesquisa estar direcionada para o município em questão.

1.2 - Principais debilidades das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas

A sobrevivência/permanência das MPEs tem se tornado uma característica marcante das estruturas de mercado nos diferentes segmentos industriais, comerciais e de prestação de serviços. Embora possa ser dito que a tendência predominante seja um domínio do mercado por um grupo cada vez menor de grandes empresas, detecta-se um movimento de recriação de estabelecimentos de pequeno porte como parte da própria dinâmica da acumulação capitalista, na qual, alguns segmentos com limitados ganhos de escala, e outros de curto alcance junto ao mercado consumidor, não são excluídos, tendo em vista a atuação em determinados nichos de mercado cujo volume de vendas não comporta a atuação de uma grande empresa (SOUZA, 1995).

As vantagens das grandes empresas são normalmente associadas a ganhos de escala no processo produtivo, especialmente no setor industrial, reforçadas por ganhos nos contratos comerciais e financeiros. A organização de redes de distribuição, de alcance nacional, o acesso aos principais agentes comerciais varejistas, as possibilidades de custos menores nos contratos de financiamento, etc, são aspectos que favorecem as grandes empresas nos mais diferentes setores. Por sua vez, as inovações tecnológicas ganham maior impulso quando associadas a plantas maiores, pois os recursos para P&D que estimulam as inovações só estão disponíveis às empresas maiores potencializando, portanto, o próprio processo de concentração de capital.

Mesmo com suas desvantagens estruturais, a existência das MPEs também se justifica pelo espaço gerado pelo movimento das GEs. Em alguns setores e regiões, onde a estreiteza do mercado não comporta a atuação de uma grande empresa, há possibilidade de inserção da pequena empresa. Em algumas situações também é interessante para uma grande empresa ter presente a atuação de várias MPEs que servirão de distribuidoras de seus produtos. Em outros casos também é interessante para as GEs realizarem um processo de terceirização, podendo ser nas atividades meio ou mesmo nas atividades fins através de parcerias com as MPEs, cujo objetivo é a redução de custos e, conseqüentemente, o aumento de sua competitividade.

Nesse processo de verticalização/terceirização, as MPEs podem ser mais flexíveis em termos de modificação dos processos produtivos, inserção de novos produtos,

etc, caracterizando a especialização flexível². Se uma empresa está especializada em algum tipo de produto, uma possível mudança no processo ou parte do produto poderá ser assimilada com “menor dificuldade” pelas MPEs em detrimento das GEs, pois uma determinada modificação poderia acarretar em uma nova estruturação da empresa como um todo.

Com a possibilidade de maior flexibilidade das MPEs em alguns setores da economia, surgem as alternativas de inserção deste segmento de empresas nas estruturas produtivas. Todavia, uma boa parte das MPEs obtém competitividade e consegue se manter no mercado em condições de precariedade e adotando inclusive “atitudes não muito honrosas”³, tais como: ofertando baixos salários, evasão fiscal, fuga dos direitos trabalhistas, atuando na informalidade, etc.

Assim sendo, existem motivos para que algumas empresas sobrevivam e até prosperem, ao lado de outras que fracassam. De acordo com a análise clássica de STEINDL (1990), as principais dificuldades estruturais das pequenas empresas podem ser resumidas em:

1) Dificuldade de obtenção de economias de escala que determina a tendência do custo unitário decrescer à medida que aumenta o tamanho do estabelecimento.

Em muitas atividades, os custos de implantação de empresas com capacidade de obtenção de economias de escala é muito elevado, o que só estará ao alcance de empresas maiores. O fato é que as pequenas empresas têm dificuldades de beneficiarem-se das economias de escala tendo em vista que, na maioria das vezes, apenas aquelas empresas suficientemente grandes com capacidade de investimento para obtenção desta vantagem competitiva, poderão valer-se das mesmas. Se houver possibilidade das pequenas empresas realizarem investimentos menores para o alcance de desenvolvimento tecnológico de pequena escala, as empresas maiores poderão valer-se também do acesso às novas tecnologias, investindo em fábricas menores, já que todas as vantagens técnicas à disposição das pequenas empresas também estão disponíveis para as grandes empresas. Estas, poderão

2. “Na concepção de Piore & Sabel, o modelo de especialização flexível abrange formas de organização de empresas como as dos distritos industriais na Itália (redes de PME independentes) e formas de organização como as firmas-redes no Japão (PME articuladas, pela complementaridade, a uma grande empresa). Os elementos comuns às duas formas são: **integração** (entre PME no primeiro caso: entre PME e uma GE no segundo) e **especialização**” (apud SOUZA, 1995:80).

3. A esse respeito, SOUZA (1995:109) afirma: (...) “boa parte do universo das pequenas e microempresas sobrevivem exatamente por conta da ‘flexibilidade negativa’ (em especial, relações de trabalho e qualidade de vida precárias)”.

obter maiores taxas de lucros do que as pequenas empresas, porque certas vantagens à sua disposição não o estão para as pequenas empresas em função da falta de capacidade de investimento.

2) Concorrência imperfeita e oligopólio:

A imperfeição do mercado geralmente torna mais difíceis os aumentos de produção da pequena empresa, principalmente em função de:

- a) preços mais baixos da empresa maior;
- b) maiores custos unitários de comercialização para a pequena empresa;
- c) maiores custos de produção da pequena empresa devido ao menor grau de utilização da capacidade instalada;
- d) custos adicionais determinados pela produção de várias linhas num mesmo estabelecimento, ou numa única empresa.

Vários fatores têm favorecido as grandes empresas, principalmente a possibilidade de acesso a grandes volumes de capital capazes de financiar o incremento da automação, da pesquisa e desenvolvimento tecnológico, o que as possibilita monopolizar o mercado.

A par desses elementos, STEINDL mostra que o crescimento das empresas menores deveria ser de muitas mil vezes para que pudesse atingir o tamanho de uma grande empresa e, ainda, que as dificuldades de crédito aumentam à medida que diminui o tamanho da empresa, impossibilitando assim o crescimento da pequena empresa. O crédito a longo prazo para as pequenas empresas, que poderia ser investido em novas tecnologias e bens permanentes, só é propiciado a custos proibitivos, e sua maior dependência do crédito a curto prazo torna-as destituídas de liquidez e, portanto, de acordo com os padrões dos credores, desmerecedores de maiores créditos.

Diante da dominação oligopolística do mercado pelas grandes empresas, o controle dos preços por essas empresas é propiciado pela dificuldade que os novos ingressantes terão em estabelecer-se no ramo, principalmente se o investimento de capital necessário for muito elevado, aliado às dificuldades de acesso ao aporte de capital pelas empresas menores. Com isto, a introdução de novas máquinas, equipamentos e tecnologias em que há necessidade de intensificação de capital para um possível aumento da produção e consequentemente maior rentabilidade, torna-se inacessível ou até impossível às empresas de menor escala de produção.

Para amenizar as dificuldades e deficiências estruturais das pequenas empresas o autor enumera várias possibilidades, das quais destacamos:

- a) as pequenas empresas podem conseguir mão-de-obra mais barata, em relação às grandes empresas, fora dos centros industriais em função dos trabalhadores terem menos poder de organização, determinando uma importante vantagem para estas empresas;
- b) quando há condições, as deseconomias de escala poderiam ser eliminadas ou reduzidas por alguma espécie de ação cooperativa entre os pequenos empresários;
- c) quando há condições das pequenas empresas terem acesso e aplicação de novas tecnologias com linhas de créditos favoráveis, P&D e redes de cooperação entre as universidades ou mesmo entre as próprias empresas, isso possibilitaria melhorar as condições de competitividade e aumentar o volume de produção com menores custos e, conseqüentemente, obter maior rentabilidade;
- d) quando o mercado é pequeno, é possível a penetração das pequenas empresas que apresentam melhor capacidade de produção utilizando o progresso técnico. Isto lhes permite operar em menor escala e com volume de capital e custos de operações menores, dotados de pessoal especializado e altamente qualificado, em detrimento das grandes empresas que, devido à ampliação do tamanho geográfico do mercado e, com ele, do custo de distribuição em direção aos consumidores e, ainda, do aumento do número de pessoas envolvidas, tornando-se praticamente inviável sua atuação.

No que se refere à existência continuada das PEs, STEINDL, destaca que em certos casos ela pode ser explicada pelas próprias condições oligopolísticas da indústria, isto é, “a razão é que as grandes empresas tendo conseguido firmar-se como líderes de preço teriam pouco a ganhar com a eliminação de PEs que respondem apenas por uma pequena parcela da oferta total da indústria” (STEINDL, 1990:111). Em alguns casos é possível a atuação das PEs em nichos que não interessam às GEs. Em outros casos, isto é explicado pela concorrência imperfeita (custos de transporte, diferenciações de gostos dos consumidores, diferenciação de produtos e fidelidade dos clientes). Com isso, estão dadas as condições favoráveis de nascimento e permanência das empresas de menor porte.

Conforme mostrado na Tabela II, a Dun & Bradstreet⁴, órgão detentor de estatísticas empresariais dos Estados Unidos, cita os “fatores econômicos” como a principal causa dos fracassos nos negócios (45% do total) das empresas americanas em 1990. Nessa

4. Esta pesquisa foi realizada nos EUA em 1990 e encontra-se nos registros de dados da empresa Dun & Bradstreet, Inc, 1992:18 (*apud* Longenecker *et alli* 1997:42).

categoria, eles incluem fatores como vendas inadequadas, lucros insuficientes e fracas perspectivas de crescimento. Outra categoria importante é a das causas financeiras, que inclui componentes como pesadas despesas operacionais e capital insuficiente.

Segundo os autores, a causa mais intrigante de fracassos é aquela relativa à experiência – contribuindo com 10,5% dos fracassos. Essas causas estão relacionadas com a qualidade do gerenciamento, incluindo a falta de conhecimento sobre os negócios, falta de experiência no ramo e a falta de experiência gerencial. Atribuir a causa do fracasso à experiência, portanto, equivale dizer que o fracasso resulta do gerenciamento de baixo padrão.

Tabela II: Causas do fracasso nos negócios, 1990

CAUSAS	Porcentagem de fracassos
Causas de negligência	3,1
Acidente	1,6
Fraude	1,4
Fatores econômicos	45,0
Causas relativas à experiência	10,5
Causas financeiras	37,2
Causas estratégicas	1,2
TOTAL	100,0

Fonte: Business Failure Record (Nova York: Dun & Bradstreet, inc, 1992), p. 18 in Longenecker *et alli*, 1997:42.

Outras causas menos óbvias citadas pela Dun & Bradstreet podem ainda servir para mascarar a causa subjacente da fraqueza gerencial. Fatores como vendas inadequadas, lucros insuficientes e pesadas despesas operacionais freqüentemente servem para ocultar o gerenciamento inadequado. Ou seja, embora os fatores econômicos sejam citados como a razão mais freqüente para o fracasso, os autores afirmam que a qualidade do gerenciamento desempenha um papel importante na maioria dos fracassos das pequenas empresas.

Há defensores da idéia de que boa parte das empresas jovens não foram bem sucedidas por causa da desinformação. Para autores como RESNIK (1990:3), por exemplo, o que determina a sobrevivência e o sucesso de uma organização é a boa administração. Para ilustrar e argumentar, o autor cita a análise da Dun & Bradstreet, segundo a qual 90% dos fracassos das empresas são causados pela má administração.

De forma semelhante BORINELLI *et alli* (1997:27) afirmam: "A boa administração é o fator determinante da sobrevivência e sucesso, o qual consiste na capacidade de entender, dirigir e controlar a empresa".

Segundo BORINELLI *et alli*, os problemas da má administração estão, normalmente, relacionados com a pessoa do empreendedor e podem ter nascido com a empresa. Neste cenário, três elementos-chave determinam que alguns empresários se tornem bem sucedidos e outros não: a personalidade ou os atributos do empresário; seus conhecimentos e suas experiências; e suas habilidades.

A título de ilustração, os autores citam uma série de fatores que podem levar ao fracasso ao invés do êxito os empreendimentos de pequeno porte, tais como:

- má administração, com destaque para a falta de planejamento e a falta de competência gerencial e de conhecimento prático no ramo escolhido (talvez este seja o grande fator no fracasso);
- planos econômicos/economia mutante;
- concorrência desleal;
- falta de clientes (em função da recessão econômica ou falta de estratégia do empreendedor);
- desinformação, falta de conhecimento ou de atualização;
- falta de dedicação total ao negócio;
- dificuldade de acesso ao crédito;
- baixos investimentos tecnológicos;
- falta de qualificação da mão-de-obra, etc.

Ainda que se enumerem todos estes fatores para elucidar o sucesso ou fracasso da empresa de pequena dimensão, é inevitável ressaltar que não há fórmula ou receita que garanta o sucesso da mesma. Há, sim, experiências que podem em muito ajudar. Para LEZANA (1996:4) "O caminho para o sucesso é adquirir um conhecimento mínimo do negócio e desenvolver as habilidades necessárias para operá-lo."

Diversos estudos comprovam que a taxa de mortalidade se reduz com o porte e a idade do estabelecimento, resultados que se mantêm para diferentes países e períodos de análise.

A pesquisa realizada nos EUA na década de 40, na qual se apóia o trabalho de STEINDL, mostrou que, apesar da maior flexibilidade e simplicidade das pequenas empresas, 30% das empresas varejistas, artesanais e prestadoras de serviços deixavam de funcionar no primeiro ano e outras 14% se dissolveram antes do segundo ano. A conclusão da pesquisa foi que a taxa de mortalidade era tanto maior quanto menor o capital das empresas (STEINDL, 1990:21).

NAJBERG *et alli* (2000:9) destacam que Dunne, Roberts e Samuelson (1989), ao investigarem o comportamento de 200 mil estabelecimentos da indústria americana criados no período 1967/77 mostram que, em geral, as taxas de mortalidade declinam com a idade. E destacam ainda que, Bruder, Preisendorfer e Ziegler (1992), usando dados de 1849 estabelecimentos da indústria alemã nascidos entre 1985 e 1986, apontam que as unidades menores têm uma taxa de mortalidade maior, enquanto as grandes unidades vinculadas a uma matriz têm taxas menores dentre o conjunto de grandes estabelecimentos.

Para o Brasil, os dados evidenciam que as empresas nacionais também apresentam as mesmas características das empresas americanas e européias conforme pode ser comprovado pelas diversas pesquisas que o SEBRAE vem realizando e ainda conforme estudo realizado por NAJBERG *et alli* (2000), os quais serão discutidos no capítulo 2.

Enfim, não há receitas nem soluções mágicas para se buscar soluções para a continuidade das empresas. Entretanto a observação da realidade tem evidenciado que perpetuar uma empresa é uma tarefa essencialmente gerencial, ou seja, o conjunto de decisões bem tomadas pela gerência no dia-a-dia é que garantirá à empresa a sua continuidade; e tomar decisões implica necessariamente ter informações ou subsídios e adotar uma postura estratégica diante da concorrência acirrada à qual se encontram inseridas as empresas de pequena dimensão, assunto este que será abordado na próxima seção.

1.3 - Estratégias das micro e pequenas empresas

Diversos estudos e pesquisas têm mostrado, conforme já analisado, que a mortalidade atingida por este segmento de empresas é bastante alta e que, entre os diversos fatores de tal mortalidade, a desinformação, a falta de uma postura estratégica e do conhecimento do seu processo evolutivo são alguns dos mais preocupantes. Acrescente-se a isto, o fato de que as ações para conduzir as pequenas empresas ao sucesso dependem do estágio de vida em que se encontrem e, portanto, antes de ingressar na atividade empresarial é importante o empreendedor ter consciência de um planejamento minucioso da atividade a ser desenvolvida para que adote estratégias adequadas para vencer a concorrência e conseguir se estabelecer no mercado.

É sabido que existe atualmente uma inconstância do mercado onde as grandes transações econômicas e financeiras se desenvolvem, caracterizado por mudanças e

transformações, tanto de normas e leis quanto de políticas econômicas. A esta inconstância atribui-se a enorme dificuldade que empresários e administradores (gestores) possuem ao deparar-se com situações de decisão, o que passa a exigir necessidade de adaptação e reformulação dos procedimentos, principalmente a necessidade de se fazer um planejamento minucioso e definir com antecedência as metas a serem atingidas.

Fica claro a necessidade de se utilizar modelos administrativos como o planejamento estratégico para que ele passe a responder, de forma decisiva, como um instrumento para organizar, desencadear e implementar um processo de formulação de estratégias empresariais.

O estabelecimento de estratégias tem de levar em conta as características e o dinamismo que domina as relações organizacionais e, também, a complexidade, heterogeneidade e rapidez que se requer nas suas decisões. Exige-se dos empresários mudanças na visão do mundo e em sua postura frente à formulação e implementação de estratégias, buscando não somente a sobrevivência, mas o crescimento e a competitividade da empresa.

A competitividade de uma empresa pode ser medida, entre outras, pela sua capacidade de formular estratégias que levem em conta a formação de parcerias entre as mesmas, fabricação de produtos ou serviços de qualidade, busca incansável da inovação tecnológica, uso intensivo de marketing, aproveitamento das oportunidades de mercado com a otimização de seus pontos fortes e que tenham o atendimento e a satisfação do cliente como meta permanente. Pois, é a partir da satisfação do cliente, alcançada através da qualidade de seus produtos e no próprio atendimento, que a empresa consegue aumentar o volume de vendas e alcançar seu objetivo maior, que é a obtenção de lucro. Enfim, mesmo diante das dificuldades impostas pelo mercado, as empresas devem adotar uma postura estratégica para conseguir sobreviver.

Para manter-se competitiva e com o propósito de manter-se satisfatoriamente no mercado, a empresa deve estabelecer as suas estratégias (como), projetos (quem) e planos de ação (onde). Toda ação requer respostas que tenham em conta os questionamentos quanto ao negócio da empresa, produtos e serviços oferecidos, e a satisfação do cliente.

Para se ter respostas, os administradores de empresas têm a difícil tarefa de ter que tomar decisões, acertadas e consistentes, no seu dia-a-dia, que preservem e alavanquem o seu negócio, ou seja, devem formular e rever estratégias continuamente. Do ponto de vista geral, a definição de estratégia, a partir do pensamento de diversos autores, é

que trata do meio utilizado para adaptar a organização para as mudanças ambientais, conjunturais ou estruturais que ocorrem ao longo do tempo.

Todavia, nas pequenas empresas, geralmente, as estratégias não são planejadas, porque não há um planejamento formal. O que existe, de fato, são decisões articuladas sem nenhum critério pré-estabelecido, segundo vontade e conveniência do titular do negócio. A centralização das decisões, caracterizando a existência de um poder absoluto exercido pelo titular, portanto, é um fato marcante nas pequenas empresas. Aliás, o universo em que se insere a pequena empresa está dentro de uma visão particular em que a figura do titular exerce, também, uma função delimitadora deste espaço, a começar pelo seu *staff* principal, que são (geralmente) os membros da família (esposa e filhos) e, complementando com os empregados, clientes e fornecedores.

Como não existe, na maioria das MPEs, a formalização de um planejamento, emerge desta realidade, então, a intuição e a improvisação como elementos que vão respaldar as decisões e atitudes de seus titulares para com as suas empresas. Levar em conta somente estes critérios não é recomendável sob qualquer pretexto, por não inspirar segurança, confiabilidade e garantia de resultados. Muito pelo contrário. O planejamento formal, em qualquer nível, é o que se recomenda para viabilizar as estratégias, por se tratar de um caminho minimamente seguro para ajudar a atingir os resultados que se esperam na forma que toda empresa almeja, ou seja, o seu crescimento e sucesso.

Enquanto o planejamento é um dos responsáveis pelo sucesso de muitas empresas, a sua falta pode ser determinante do fracasso de outras. Paradoxalmente, porém, muitas empresas de pequena dimensão que agem sob a intuição e improvisação obtêm sucesso, contrariando todas as afirmações em contrário. O que se pode dizer disso? A explicação está no fato que a percepção e a atenção nas mudanças que ocorrem no ambiente em que atuam, determinam o desencadeamento de uma "decisão estratégica" e que acaba dando certo por algum tempo. Pode-se afirmar que é o fator sorte o componente decorrente, casual e circunstancial, face ocorrer em determinadas condições e espaços de tempo, mas que não garante (em absoluto) a sobrevivência do negócio como um todo.

Enfim, ao se analisar a problemática das MPEs e diante das dificuldades inerentes ao seu porte, é facilmente perceptível que estas empresas, quer queiram ou não, procuram adotar uma postura estratégica para vencer estes desafios e conseguirem se manter no mercado.

Com relação às posturas estratégicas, MILES e SNOW (*apud* GIMENEZ *et alli* 1999) apresentaram uma diferenciação entre estratégias competitivas e estratégias

corporativas. Enquanto as **estratégias corporativas** dizem respeito a decisões relacionadas ao tipo de negócio no qual a empresa deve atuar, as **estratégias competitivas** relacionam-se a como a organização compete em determinado negócio. Os autores propõem a existência de quatro tipos de estratégias genéricas: *defensiva, prospectora, analítica e reativa*.

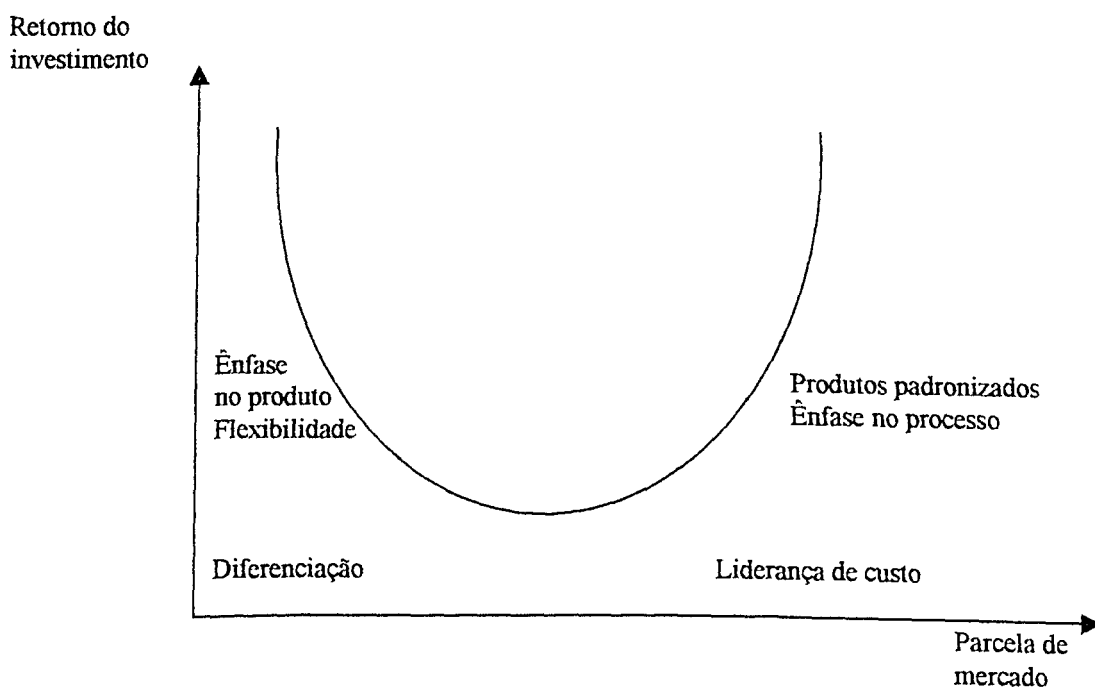
A *estratégia prospectora* é caracterizada por uma elevada busca de mercados e inovação de produtos e processos e a *estratégia defensiva* é caracterizada por estreitos domínios de produtos/mercados com uma ênfase muito grande em eficiência. A *estratégia analítica* refere-se a um híbrido entre a prospectora e a defensiva, possuindo uma área de negócios central mais estável, e um componente de negócios mais dinâmico tratado de uma forma prospectora. Por fim, a *estratégia reativa* está relacionada às empresas que não apresentam uma relação coerente entre estratégia e estrutura, e têm uma “não-estratégia” de reações impulsivas a eventos do ambiente.

Os autores esclarecem que as empresas defensivas irão buscar nichos de mercados onde possam encontrar estabilidade mesmo nas indústrias mais dinâmicas. Quanto às organizações prospectoras, estas terão uma constante geração de inovações sendo que, conforme estudos de HAMBRICK (*apud* GIMENEZ *et alli* 1999), as empresas prospectoras tendem a prosperar em ambientes dinâmicos e inovadores através do aproveitamento de oportunidades de crescimento, enquanto empresas defensivas prevalecem em indústrias menos inovadoras, mais estáveis e maduras.

Para comprovar tal teoria, foi realizada uma pesquisa por Gimenez *et alli*, com 107 PMEs na cidade de Londrina (PR), onde foi evidenciado o desempenho das empresas e a estratégia adotada, mostrando que as empresas reativas apresentaram o pior desempenho relativo, ou seja, 31,6% delas diminuíram suas atividades. Os outros três tipos de estratégias apresentaram desempenho melhor, pois menos de 10% delas apresentaram diminuição nas atividades. Isto pôde confirmar a proposta de Miles e Snow quando afirmam que as estratégias defensivas, analíticas e prospectoras são mais eficazes, pois as empresas que adotaram tais estratégias apresentam uma performance em termos gerais de crescimento, e, mais especificamente, em termos de número de empregos gerados, melhor do que as empresas classificadas como reativas.

CASAROTTO FILHO & PIRES (1999:27) citam também quatro modelos de estratégias apresentados por PORTER. O primeiro tipo é a *estratégia de como competir*, ou estratégia competitiva, baseado na curva *U* (Figura 1) de rentabilidade *X* fatia de mercado.

Figura 1 - Curva "U" e estratégias competitivas genéricas.



Fonte: PORTER, M. E. *Estratégia Competitiva*. Rio de Janeiro: Campus, 1986 (apud Casarotto Filho & Pires 1999:27).

De acordo com PORTER, empresas com grande fatia de mercado e empresas com pequena fatia teriam boa rentabilidade, enquanto empresas que estivessem situadas no meio-termo teriam baixa rentabilidade.

Assim, a empresa teria que adotar uma estratégia de competir por diferenciação de produto ou por liderança de custos, podendo ou não adotar um foco de mercado. A **diferenciação** implica produzir produtos sob encomenda ou, pelo menos, com grande flexibilidade, ou ainda produtos de alta nobreza. Portanto, a ênfase seria na tecnologia de produto.

Já a **liderança de custos** implica produzir em larga escala, de forma padronizada, com baixo preço final, e a ênfase se dá na tecnologia de processo, o que exige muito mais investimento para a empresa manter sua posição no mercado (fator desfavorável para as MPES).

CASAROTTO FILHO & PIRES (1999) concluem que (no modelo proposto por PORTER) as pequenas empresas só poderiam optar pela diferenciação, permanecendo do lado esquerdo da curva U, produzindo sob encomenda ou para determinados nichos de mercado. No entanto, os autores colocam que, com a terceirização,

parceirização, subcontratação e outras formas de repasse da produção originaram as redes *topdown*⁵, ou seja, uma grande empresa passa a ter uma rede de pequenas empresas fornecedoras competindo por liderança de custos. Outro exemplo, que pode ser citado é o caso do surgimento de formas alternativas de organização, a chamada rede flexível de pequenas empresas, como os consórcios do centro-norte da Itália, em que as pequenas empresas passaram a ter competitividade internacional por obterem boa relação entre flexibilidade e custo.

A estratégia de vantagem de custo exige que o empreendedor se torne um produtor com custo mais baixo dentro do mercado. As fontes dessa vantagem são muito diversificadas e podem variar da mão-de-obra de baixo custo à eficiência nas operações.

Em suma, é possível dizer que uma pequena empresa pode competir dentre as principais formas:

- diferenciação de produto associado ou não a um nicho de mercado;
- liderança de custo, participando como fornecedor de uma grande rede *topdown*;
- flexibilidade/custo, participando de uma rede de pequenas empresas flexíveis.

O segundo tipo de estratégia apontado por Casarotto Filho & Pires (1999) está relacionado ao *modo como a empresa deve desenvolver o negócio*, ou seja, a estratégia de produto/mercado.

De acordo com os autores, para a pequena empresa, são normalmente importantes as estratégias de novos produtos e a análise dos prós e contras de verticalizar e diversificar. Verticalização pode ser interessante em casos de alta tecnologia em que é importante o conhecimento da tecnologia de todas as fases da fabricação do produto. Já a diversificação dependerá do futuro do atual produto. Ou seja, vale a pena apostar “todas as fichas” no produto ou prefere-se diminuir o risco criando-se mais alternativas?

Um terceiro tipo de estratégia é de *quanto investir*, ou estratégia de utilização dos meios. Um negócio em que a empresa tem boa fatia de mercado, mas este se apresenta estagnado, deve merecer investimentos apenas para manter as atuais vendas através da estratégia de marketing (propaganda, embalagem e outras pequenas melhorias) que variam da qualidade ao *design* do produto. Isso requer esforços que diferenciem o produto ou serviço do empreendedor em relação aos concorrentes. Uma empresa que é capaz de criar e sustentar uma diferenciação, provavelmente terá um desempenho de

5. Terminologia utilizada por PORTER (1986) *apud* CASAROTTO FILHO & PIRES (1999).

sucesso no mercado. Seus lucros podem ser utilizados para aplicar em um produto “estrela” que necessita de grandes investimentos em processo (o que nem sempre é possível devido à sua fragilidade) para manter a fatia num mercado em crescimento.

O quarto tipo de estratégia é a estratégia de *como produzir*, ou estratégia de produção. O caminho mais simples para a pequena empresa, por exigir menos investimentos, é primeiro ganhar mercado e aumentar volume de vendas para, depois, investir em processo. O problema é tentar produzir altos volumes a preços menores sem um processo adequado. Os baixos lucros, ou mesmo prejuízos decorrentes, podem levar a empresa à derrocada sem condição de retorno, acabando absorvida por outra maior com condições de investir em sua modernização.

Quando se pretende primeiro investir em processo para depois conquistar o mercado, isso requer endividamento e, conseqüentemente, maior risco. Para isto, a empresa deve estar segura em sólidos estudos sobre o mercado, com um bom projeto e muito bem organizada para que o aumento das vendas efetivamente ocorra e consiga saldar o financiamento.

Tendo em vista a velocidade e o radicalismo das mudanças organizacionais e produtivas atualmente, os autores indicam a proposta de maior risco, porém, com bons estudos do mercado, bons projetos e boa organização produtiva e administrativa, procurando identificar as formas de inserção mais adequadas ao pequeno porte com o objetivo de superar as suas deficiências, tornando-se assim mais competitivas na economia globalizada.

De uma forma objetiva, a competitividade deve ser sustentada e reforçada continuamente e está simbolizada em quatro requisitos-chave: inovação tecnológica, qualidade do produto ou serviço, preço competitivo e satisfação do cliente. Para cumprir estes requisitos, outras preocupações se juntam, como a redução de custos, investimento em pesquisa e desenvolvimento e aumento da produtividade. Simplesmente não há lugar no mercado para empresas ineficientes. A competição transcende da simples preocupação de uma empresa com o seu concorrente mais próximo. Ela está ligada aos mercados, governos e incentivos postos à disposição.

Na era globalizada, a acirrada concorrência exige um tremendo esforço das empresas no sentido de superar-se, tal a magnitude das exigências impostas pelo mercado. Conceitos como missão, decisão, planejamento e estratégia passam a ser atributos exigidos no dia-a-dia. A forma para melhorar a competitividade é através de investimentos

em todos os setores para recuperar e melhorar a performance empresarial, o que nem sempre é possível, mesmo com consciência da necessidade, principalmente por parte das MPEs.

A prioridade deverá ser no sentido de superar todos os problemas que possam ser obstáculos à falta de competitividade das empresas como a falta de investimento, atraso tecnológico e gerenciamento ineficaz. Buscar a associação ou a cooperação entre entidades pode ser a saída para ganhar tempo, obter experiência e alavancar resultados. Alianças estratégicas entre empresas são importantes na medida em que se queimam etapas na obtenção de transferência de tecnologia, cooperação mercadológica, redução de custos e assimilação de novos conceitos, o que implicará na exploração do mercado com maior eficácia.

A esse respeito, (BOTELHO, 1999:175-6) propõe que

“O fortalecimento das pequenas empresas requer fundamentalmente a sua modernização, no tocante à atualização tecnológica e/ou organizacional (...). São necessárias políticas que consideram essas empresas nas diversas inter-relações que elas estabelecem na estrutura de produção: as relações entre PEs e com GEs, as relações com os diversos integrantes do Sistema Nacional de Inovações (universidades e centros de pesquisa, principalmente) e ainda, as relações com os bancos de fomento (...). Deve-se ter em conta as diversas formas de inserção das PEs na estrutura industrial bem como as formas de inserção a serem estimuladas.”

Com relação às formas atuais de inserção competitiva das MPEs nas estruturas produtivas, existem diversos estudos e discussões que adotam como referência, principalmente, os países da Europa (Itália, por exemplo) e o Japão, as quais passaremos a analisar.

1.4 – Principais formas de inserção competitiva das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas

Devido às suas dificuldades estruturais, parte das MPEs se inserem em segmentos específicos do mercado por via da diferenciação, onde encontram um espaço de atuação que lhes permite uma participação mais ativa. Todavia, a maior parte dessas empresas concentra-se nos mercados mais competitivos, principalmente nos setores ligados

às atividades comerciais e de prestação de serviços, e em menor proporção nas atividades industriais, evidenciando-se assim os setores onde é maior a presença de MPEs que nascem e desaparecem em menor espaço de tempo.

A partir do momento em que as MPEs estão competindo entre si, elas ficam mais expostas às fragilidades relacionadas com a pequena escala, com exceção daquelas que procuram atuar em nichos de mercados extremamente especializados. “A pequena empresa isolada, em virtude de suas desvantagens estruturais, principalmente as relativas à capacidade de acumulação e ao acesso ao capital é, em geral, incapaz de estabelecer posições significativas nos mercados e, desse ponto de vista, tem sua sobrevivência sempre mais comprometida.” (SOUZA e SUZIGAN *et alli*, 1998:28).

As MPEs enfrentam dificuldades crescentes inerentes ao seu porte e à pressão competitiva para manterem-se no mercado. Apesar destas dificuldades, em alguns casos, elas podem apresentar uma estrutura produtiva mais articulada e com mais flexibilidade, o que lhes permite menor dificuldade de acesso às inovações impostas pela concorrência, principalmente quando adotam estratégias de associação/cooperação. Tais estratégias possibilitarão maior poder de negociação nas compras, acarretando em economias de escala, melhor posicionamento estratégico, aumento de barreiras à concorrência externa, melhor estrutura produtiva, acesso mais facilitado a mecanismos de financiamento, enfim, maior influência nas decisões políticas e econômicas inerentes à atividade.

A esse respeito SOUZA (1995:109) argumenta que:

“(...) no tocante às PMEs fica realçada a importância das ações coletivas derivadas do agrupamento dessas empresas. As economias de aglomeração que resultam dessa estratégia, quando potencializadas pela intervenção de um aparato institucional devem resultar em ‘eficiência coletiva’. Essa eficiência pode significar vantagens estruturais que tornem as PMEs viáveis”.

SOUZA e SUZIGAN *et alli* (1998) descrevem três formas de inserção das PEs: as que atuam em complementariedade a outras empresas (especialmente com as GEs, via desverticalização produtiva), as que estão em aglomerações geográficas e/ou setoriais de PEs e as que atuam de forma independente. Para cada forma de inserção é proposta uma política de forma a difundir a importância de formar e solidificar uma base de competências e criar os requisitos para atenuar as suas desvantagens competitivas.

“Para as PEs que se inserem pela complementariedade a outras empresas, a política deve ter como meta a redução de assimetrias. Se forem voltadas a aglomerações, devem privilegiar programas coletivos ao conjunto dos produtores, estimulando o desenvolvimento das atividades que possam ser realizadas conjuntamente. No caso das empresas independentes, em setores de tecnologia de ponta, devem ter como objetivo a manutenção das condições que lhes permitam continuar a investir acompanhando os desenvolvimentos tecnológicos.” (SOUZA e SUZIGAN *et alli*, 1998:129).

Os processos de desintegração vertical abrem espaços para que alguns tipos de PEs possam atuar em cooperação com GEs contratantes, preservando relativa autonomia. Isso vale particularmente para PEs que tenham potencial para desenvolver e explorar conhecimentos tecnológicos que não dependam de grandes investimentos e, sim, de recursos humanos altamente especializados.

Ou seja, conforme SOUZA (1995:43), essas empresas que se integram às GEs e não se preocupam com os avanços tecnológicos

“(...) se aproximam cada vez mais da noção de remanescentes do processo capitalista de produção, vindo, assim, a ocupar os primeiros lugares na lista dos candidatos a serem por ele expulsas. O que não significa que outras não possam vir a ocupar o seu lugar, mas seu tempo de sobrevivência tenderá a ser cada vez menor, enquanto que as empresas altamente flexíveis, inovativas e independentes, geralmente com mão de obra altamente qualificada, polivalente, bem remunerada e com grande autonomia tendem a permanecer e expandir sua atuação no mercado”.

A autora destaca ainda que essas são empresas que

“dedicam-se, em geral, a atividades que exigem muito mais conhecimento técnico do que grandes investimentos em máquinas e equipamentos. Suas vantagens competitivas derivam de uma tecnologia fundada no capital humano, cada vez mais em evidência e foco das decisões de investimentos das empresas”, ou seja, “o trabalho altamente qualificado e bem remunerado passará a ser cada vez mais fator decisivo na determinação da competitividade” (SOUZA, 1995:43).

Desta forma, a flexibilidade como objetivo das GEs abre caminhos para a inserção no mercado de PEs, através de integração e subcontratação (terceirização), cuja vantagem para as GEs esteja exatamente no aprendizado e nas competências já acumuladas pelas PEs, que poderá propiciar, em função do nível de especialização dessas últimas, o desenvolvimento de novas tecnologias de produção que poderão acarretar em menor custo do produto final para as GEs e, em consequência, maior liderança do mercado. Isto permite o “aumento de sua capacidade de adaptação às novas condições de produção e da concorrência e, também, a redução do risco do capital sem perder o controle sobre ele”. (SOUZA, 1995:152).

Este processo de integração em que várias PEs tornam-se fornecedoras ou subfornecedoras de uma empresa-mãe (GE), caracteriza uma rede *topdown* na qual o fornecedor é, em geral, altamente dependente das estratégias da grande empresa e tem pouca flexibilidade ou poder de influência nos destinos da rede, o que pode ser uma desvantagem para as PEs integradas.

A origem desses processos de desverticalização se deu no Japão, onde as grandes firmas tenderam a se aliar a pequenos fornecedores no sentido de forçá-los a modernizar e melhorar a qualidade de seus produtos, eliminando defeitos de fabricação e garantindo prazos de entrega.

Utilizando-se do método de produção *Just in Time*⁶ (JIT), as empresas puderam reduzir o tempo médio de produção, os índices de produtos defeituosos, o volume de estoques e as necessidades de capital de giro, permitindo, inclusive, que alguns segmentos tornassem seus processos de produção praticamente automatizados, ou seja, a medida que surge uma demanda, a produção é desencadeada de forma que não há estoque em nenhuma das empresas inseridas no processo de produção (TAVARES *et alli apud* SOUZA, 1995).

Quanto à segunda forma citada de inserção das PEs, ou seja, aquelas que atuam em aglomerações geográficas, a presença de mecanismos de cooperação permite uma maior flexibilidade dessas empresas.

6. Trata-se de um instrumento de racionalização das atividades produtivas. A aquisição, montagem e produção de peças ou produtos é feita com o máximo de controle para se obter a produção estritamente necessária, no tempo pré-determinado e na quantidade adequada (a principal meta é atingir o estoque zero). A filosofia é operar um sistema simples e eficiente, capaz de otimizar o uso dos recursos de capital, equipamentos e mão-de-obra.

“Esse tipo de rede tem sido o sustentáculo de economias desenvolvidas como a região da Emília Romana na Itália. As empresas unem-se por um sistema de consórcio com objetivos amplos ou mais restritos. O consórcio visa a promoção da capacitação e dar suporte às empresas, nas mais diversas vantagens estratégicas e gerenciais para a conquista de vantagens competitivas duradouras como a inovação tecnológica. Num consórcio de formação de produto, por exemplo, várias empresas podem produzir parte de um equipamento, que é comercializado, divulgado e assistido tecnicamente pela administração geral do empreendimento. Esse consórcio simula a administração de uma grande empresa, mas apresenta níveis mais elevados de flexibilidade no atendimento a pedidos diferenciados” (Casarotto Filho & Pires, 1999:35).

Com o acirramento da concorrência e a busca da competitividade no mundo globalizado, as pequenas empresas precisam encontrar soluções que vão ao encontro às suas necessidades de sobrevivência e crescimento no mercado. Como essas empresas têm maiores dificuldades e limitações para competirem isoladamente, é preciso articular entendimentos com outras de igual porte para a formação de parcerias que tragam benefícios e gerem o incremento da atividade empresarial. Sendo assim, a formação de consórcios seria uma das estratégias possíveis a estas empresas.

CASAROTTO FILHO & PIRES (1999) apresentam informações gerais acerca dos consórcios:

1. **Características de um consórcio** - Versatilidade e capacidade de adaptação às novas condições ambientais nacionais e internacionais, utilizando uma estrutura operacional mínima.
2. **Formalização do consórcio** - Devem ter características legais e estruturais derivadas do acordo entre as empresas, dos objetivos do consórcio, dos tipos de serviços desenvolvidos e da profundidade deles.
3. **Abrangência do consórcio** - As possibilidades podem ser: formação e valorização do produto, valorização da marca, desenvolvimento de produtos, comercialização, exportações, padrões de qualidade e obtenção de crédito.
4. **Exemplos de serviços prestados pelo consórcio** - Informações periódicas, pesquisas de mercado, difusão de informações, campanhas de marketing territorial e setorial, serviços financeiros, participação em feiras nacionais e internacionais, consultorias, projetos específicos, formação de convenções e exposições.

O consórcio de exportação, destacado ainda pelos autores, complementa as características deste mecanismo:

1. **Objetivo do consórcio** - Facilitar a entrada no mercado externo das pequenas empresas, através de criação ou desenvolvimento de parcerias comerciais, tecnológicas ou financeiras entre empresas locais e destas com empresas externas ao sistema. Visa a promoção das empresas, o suporte a sua internacionalização e os serviços necessários para isso;
2. **Funções do consórcio** - Identificação das oportunidades de mercado, análise das necessidades da empresa e definição conjunta do perfil dos potenciais parceiros, identificação dos potenciais parceiros nos mercados internacionais de interesse e assistência a empresa sócia nas primeiras fases de negociações;
3. **Exemplos de serviços prestados por consórcios de exportação:**
 - *Negociações e pedidos* – Suporte às empresas durante as negociações até a redação dos pedidos. Serviços lingüísticos, jurídicos e informativos são disponibilizados;
 - *Informações comerciais e recuperação de créditos* – Por meio de convênios com outros consórcios e empresas externas, podem fornecer informações sobre clientes potenciais e apoio jurídico no caso de ações na justiça;
 - *Seguros e transportes* - Relações de colaboração permanentes com instituições financeiras de securitização de exportações e empresas de transporte, garantindo privilégios típicos de escala nessas operações;
 - *Serviços de correio-fax-telefonia-e-mail* – Correspondências nacionais e internacionais podem ser geridas pelo corpo técnico do consórcio;
 - *Intérpretes e tradução* – As dificuldades lingüísticas em contatos diretos com empresas externas podem ser superadas por pessoas que tenham, além do conhecimento das línguas, o conhecimento das realidades e dos interesses das empresas consorciadas;
 - *Pesquisa de representantes e agentes no exterior* – Prospecção pelo consórcio, de pessoas que detenham sólidos conhecimentos sobre os mercados externos; e
 - *Missões econômicas* - Organização de missões econômicas em mercados potenciais das empresas, juntando-as em grupos heterogêneos.

Essas redes flexíveis possuem ampla variedade de tipos e estruturas organizacionais decorrentes do segmento em que atuam, dos produtos envolvidos, do nível de cooperação e das condições sócio-econômicas dos países. O objetivo dessas empresas é juntar esforços em funções em que há necessidade de uma escala maior de produção e uma maior capacidade inovativa para sua viabilidade competitiva, pois, através do associativismo, a pequena empresa poderá continuar pequena e com maior competitividade. Através de um sistema de cooperação mútua, essas empresas procuram explorar as vantagens de aglomeração e de ações coletivas em diversas áreas, tais como: ampliação das economias de escala e de especialização para as partes envolvidas, diminuição de custos (especialmente os fixos da empresa contratante) e riscos (que passam a estar associados a estruturas mais enxutas através do uso comum de espaço, infra-estrutura, distribuidores, capacidade produtiva, sistema de informações e de gestão, etc).

Pequenas empresas normalmente são mais flexíveis e ágeis do que as grandes empresas nas funções produtivas. Se essas pequenas empresas puderem agregar vantagens de grandes empresas, em funções como logística, marca ou tecnologia, elas terão grandes chances de competição. Todavia, a possibilidade de formação de consórcios de pequenas empresas não surge de forma repentina. "A questão cultural é altamente relevante e sua concretização está fortemente ligada aos modelos de desenvolvimento regional" (CASAROTTO FILHO & PIRES, 1999:35). A sua viabilidade de criação é mais favorável nas regiões em que apresentam uma certa aptidão para algum tipo de atividade relacionada ao sistema econômico local, exigindo, em especial, a superação da desconfiança entre os parceiros, que é natural quando se trata de reunir pequenas empresas, usualmente submetidas a um processo de concorrência predatória entre si.

A esse respeito BOTELHO (1999:106) faz a seguinte colocação:

"Nos últimos anos, a experiência de alguns países mostra que é possível fomentar a constituição de estruturas industriais com algumas características semelhantes às dos distritos industriais italianos (...). Sobre a adequação deste tipo de política para países em desenvolvimento é possível defender a sua viabilidade em determinadas regiões desses países. A viabilidade estará em correspondência com a situação pré-existente (ou a "estrutura herdada"): a especialização produtiva, a existência ou não de instituições voltadas ao desenvolvimento da região (o que determina se a política será de desenvolvimento ou de constituição de tais instituições), o grau vigente de descentralização dos instrumentos de política industrial (financiamento, instituições de ensino e pesquisa, etc.) e, ainda, a possibilidade de se definir consensualmente metas de desenvolvimento econômico na região".

Através do sistema de consórcio, portanto, é possível às MPEs obterem maior flexibilidade e especialização e, conseqüentemente, aumentar sua competitividade. Nesse sentido, SOUZA (1995:95) argumenta que:

“As vantagens advindas desse modelo de estruturação de empresas dotam o sistema das condições necessárias para oferecer ao mercado amplo espectro de produtos. Estes envolvem desde a execução de determinados processos produtivos no regime de subcontratação até a produção em linha própria de bens de capital e produtos especiais, fabricados sob encomenda e atendendo às especificações de um cliente especial. Isto evidencia a importância decisiva, enquanto vantagem competitiva, da particular forma de inter-relações estabelecidas no interior dessa estrutura produtiva. Esse mecanismo pressupõe forte cooperação entre as empresas, de forma a evitar que se formem pontos de estrangulamento ao longo do fluxo de execução das diversas fases produtivas”.

Esses modelos de redes de empresas, portanto, representam alternativas viáveis para as pequenas empresas poderem competir, no mercado globalizado, com mais força e representatividade. Todos têm como características comuns a acessibilidade, cooperação, intercâmbio de experiências e redução de custos, o que se constituem em fortes apelos para a concretização dessas redes.

Por fim, resta considerar as PEs que atuam de forma independente. Essas empresas constituem proporcionalmente o maior número de empresas existentes. Em alguns casos, as PEs continuam em atividade porque não há muitas concorrentes. Em outros porque procuram atuar em nichos do mercado e sobressaem sobre às demais. Uma parcela dessas empresas, mesmo estando ultrapassada tecnologicamente, ainda consegue se sustentar no mercado em parte, porque não têm determinados custos dos quais consegue se livrar pelo tempo de permanência no mercado, por não incorrer em certos encargos de mão-de-obra, podendo até ser por se encontrar nas condições de informalidade e ficando desonerada de muitos encargos fiscais e trabalhistas.

Dependendo da forma de inserção na estrutura produtiva e do setor de atividade, BOTELHO (1999) argumenta que na atualidade o tamanho da empresa e as economias de escala perdem importância como parâmetro de avaliação de desempenho. Com as novas possibilidades tecnológicas e organizacionais para as pequenas plantas no atual paradigma produtivo, as economias de escopo e as economias externas, bem como a forma de inserção na estrutura industrial, tornam-se também fatores fundamentais para a

avaliação da eficiência econômica. Ou seja, “não é o tamanho da firma como tal que desempenha papel crucial na determinação da eficiência e vitalidade econômicas; antes, é como as firmas são organizadas e em que ambiente elas operam” (SPÄTH *apud* BOTELHO 1999:33).

A par dessa discussão, visível se torna que é necessário as MPEs adotarem alguma estratégia para permanecerem no mercado. Essas estratégias dizem respeito ao tipo de negócio (o que?), o local de sua atuação (onde?) e também como a empresa compete em determinado negócio (como?). Uma dessas estratégias pode ser através do consórcio de pequenas empresas e outras se concretizam através de parcerias com as grandes empresas. Essas estratégias, se forem bem estruturadas, possibilitam a redução das desvantagens das MPEs e propiciam o desenvolvimento da economia local em que estas empresas estão inseridas, seja na geração de empregos e rendas locais, podendo inclusive colaborar com o equilíbrio da balança comercial através de suas exportações.

Enfim, após a caracterização das micro e pequenas empresas nas estruturas produtivas de um modo geral, ou seja, as divergências de suas definições, suas debilidades, estratégias e formas de inserção, o próximo capítulo será dedicado à análise da situação atual das MPEs na economia nacional com o objetivo de se ter uma base para análise da situação dessas empresas no município de Rio Verde.

CAPÍTULO 2 – CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA NACIONAL

Este capítulo tem por objetivo analisar a problemática das MPEs na economia nacional para que se possa conhecer suas principais debilidades e servir como referencial ao objeto dessa pesquisa, qual seja, analisar a situação das MPEs no município de Rio Verde a ser discutida no próximo capítulo.

2.1 - A importância das micro e pequenas empresas na economia nacional

No Brasil, bem como na maior parte dos países, as MPEs respondem pela grande maioria das unidades produtivas criadas anualmente. A criação de estabelecimentos é uma dinâmica desejável, na medida em que permite a geração de novos empregos e de oportunidades para a mobilidade social, além de poder contribuir para o aumento da competitividade e da eficiência econômica.

Segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Tabela III, em 1994 existiam no Brasil cerca de 1,6 milhões de empresas, das quais 98,8% eram de micro e pequeno porte. O perfil verificado em 1994 mostra que as MPEs (até 99 empregados) eram responsáveis pela grande maioria do número de empresas e por uma parcela equivalente a 49% das pessoas ocupadas, mas apresentavam uma participação relativamente modesta no que se refere às receitas e oferta de salários, apenas 34,2% e 29,8% respectivamente. As empresas que empregam até 4 pessoas são as mais numerosas, representando 76,2% do número total de empresas em 1994. Responderam ainda por 13,3% do total de empregos, perdendo em termos de participação apenas para as empresas com mais de 500 pessoas ocupadas.

Diante destes dados, SOUZA & SUZIGAN *et alli* (1998:46) argumentam que:

“Dada a sua importância relativa, seria interessante, portanto, que houvesse uma política específica para as MPEs. Uma política tributária que considerasse as especificidades desse particular grupo de pequenas empresas teria um impacto importante, principalmente em termos sociais, uma vez que poderia estimular a criação de novas empresas e a formalização de empresas que operam informalmente, servindo como uma espécie de colchão amortecedor do movimento de eliminação de empregos formais que vem se verificando recentemente.”

Tabela III: Brasil - Indicadores Econômicos das Empresas, por Estratos de Pessoal Ocupado - 1994

Estratos de Pessoal Ocup.	Empresas		Pessoal Ocupado em 31/12		Salários, retir. e outras remun. (em R\$1.000)		Receita bruta total (em R\$ 1.000)	
	N.º	%	N.º	%	Total	%	Total	%
01 a 04	1.247.844	76,2%	2.101.594	13,3%	3.774.712	6,6%	41.943.232	7,5%
05 a 09	199.122	12,2%	1.288.190	8,2%	2.377.753	4,1%	29.415.442	5,3%
10 a 19	98.461	6,0%	1.313.442	8,3%	2.792.603	4,9%	32.795.677	5,9%
20 a 49	55.752	3,4%	1.673.232	10,6%	4.226.523	7,4%	46.062.910	8,3%
50 a 99	18.612	1,1%	1.288.002	8,2%	3.954.430	6,9%	40.406.949	7,3%
MPEs	1.619.791	98,8%	7.664.460	49%	17.126.021	29,8%	190.624.210	34,2%
100 a 249	11.484	0,7%	1.751.825	11,1%	6321468	11,0%	63.789.952	11,5%
250 a 499	4.038	0,2%	1.402.097	8,9%	5785772	10,1%	52.978.274	9,5%
500 ou mais	3.323	0,2%	4.927.565	31,3%	28186502	49,1%	249.471.721	44,8%
TOTAL	1.638.636	100%	15.745.947	100%	57.419.763	100,0%	556.864.157	100%

Fonte: IBGE: Censo cadastro, 1994 in SOUZA & SUZIGAN *et alli* (1998)

A importância das MPEs na estrutura produtiva se evidencia principalmente na sua capacidade de geração de empregos. Conforme pode ser observado na Tabela IV, as empresas criadas em 1996 contribuíram para o aumento líquido de 75 mil novos empregos formais no Brasil. Em 1997, o impacto positivo no emprego foi maior, com a contratação adicional de 274 mil trabalhadores formais. As MPEs foram as únicas a apresentar saldos positivos no tocante à criação líquida de postos de trabalho em 1996 e 1997. Em ambos os anos, o crescimento no emprego em tais unidades mais do que compensou a redução nas médias e grandes empresas. Observa-se ainda, que a participação relativa do número de empregos ofertados pelas microempresas aumentou, enquanto houve uma redução na oferta das demais faixas de tamanho de empresas.

Os dados mostram que o setor das micro e pequenas empresas compõe o maior número de empresas na economia nacional e oferta quantidade significativa de empregos. Portanto, nesse sentido a prosperidade das economias no longo prazo poderá ter melhor desempenho se houver prioridade de políticas direcionadas a este segmento de empresas devido ao seu potencial de geração de empregos e renda.

Tabela IV - Criação e destruição de emprego formal no Brasil, segundo o porte das empresas - 1995/97 (em mil empregados)

	Micro (0-19)	Pequenas (20-99)	Médias (100-499)	Grandes (500 +)	Total
Número de trabalhadores em 1995	5.424	4.499	5.140	8.692	23.755
Criação e destruição de empregos em 1996					
Das empresas Criadas em 1996	775	338	274	396	1.783
Das empresas Fechadas em 1996	-306	-184	-183	-286	(959)
Das empresas Sobreviventes de 1995	48	-135	-176	-486	(749)
Geração líquida de empregos em 1996	517	19	-85	-376	75
Número de trabalhadores em 1996	5.941	4.518	5.055	8.316	23.830
PARTICIPAÇÃO RELATIVA	24,9%	19,0%	21,2%	34,9%	100,0%
Criação e destruição de empregos em 1997					
Das empresas Criadas em 1997	1.233	429	318	269	2.249
Das empresas Fechadas em 1997(vivas em 1995)	-518	-210	-171	-195	-1094
Das empresas Fechadas em 1997(criadas em 1996)	-147	-45	-33	-17	-242
Das empresas Sobreviventes de 1995	56	-155	-256	-384	-739
Das empresas Criadas em 1996 (vivas em 1997)	134	12	-20	-26	100
Geração líquida de empregos em 1997	758	31	-162	-353	274
Número de trabalhadores em 1997	6.699	4.549	4.893	7.963	24.104
PARTICIPAÇÃO RELATIVA	27,8%	18,9%	20,3%	33,0%	100,0%

Fonte: RAIS/MTE in NAJBERG *et alli* (2000:31)

Ao analisar a questão dos empregos gerados pelas pequenas empresas, BOTELHO (1999:108) coloca que “outra observação importante quanto ao emprego em PEs é que o processo de geração de empregos nessas empresas ocorre principalmente pela multiplicação das unidades produtivas (dado o pequeno número de empregos em uma PE vis-a-vis os criados por uma GE)”. Diante desses fatos, pode-se chegar à conclusão da importância de incentivar a criação de MPEs, pois são estas empresas que têm gerado o maior número de empregos e, sendo assim, poderão amenizar a questão do desemprego no nosso País.

A Constituição Brasileira de 1988 definiu uma política de tratamento diferenciado para as microempresas e para as empresas de pequeno porte. No art. 170 desse texto legal, que trata da ordem econômica e financeira, o inciso IX estabelece, entre os princípios aí definidos, tratamento favorecido para as empresas brasileiras de capital nacional de pequeno porte. O parágrafo único desse mesmo artigo assegura a todos os brasileiros o livre exercício de qualquer atividade econômica, independente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei. Por sua vez o art. 179 da Carta Magna define que a União, os Estados e os Municípios devem dispensar às microempresas e às empresas de pequeno porte, devidamente definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias,

previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução dessas obrigações por meio de lei.

Observe-se que naquela oportunidade o legislador já previa a necessidade de incentivar a criação e manutenção de microempresas e de empresas de pequeno porte, em face da importância das mesmas no contexto econômico e social do país. Entre os vários fatores que envolveram essa decisão estavam a necessidade de ocupação da mão-de-obra e o interesse do governo em limitar o excesso de burocracia que existia para se efetuar o registro legal de uma empresa. Esse excesso de burocracia fazia com que muitas empresas, principalmente as pequenas, atuassem na informalidade.

Convém observar que o texto da Constituição brasileira não diz que a empresa deve atuar sem registro. Apesar de assegurar a todos os brasileiros o livre exercício de qualquer atividade econômica, independente de autorização de órgãos públicos, ele restringe a informalidade das empresas com o termo: **salvo nos casos previstos em lei**. Assim, considerando que o registro legal das microempresas está previsto em lei, ela só deve atuar quando estiver devidamente registrada nos órgãos de fiscalização e controle municipal, estadual e federal, quando for o caso.

Por outro lado, SOUZA (1995) coloca que na maior parte dos casos as MPEs oferecem piores condições de trabalho e ainda ofertam menores níveis salariais comparados com as grandes empresas. Estes fatos podem colocar em dúvida qual o tipo de política a ser adotada. Ou seja, o que deve ser prioritário para o desenvolvimento econômico? Propiciar as condições favoráveis para as GEs ou para as MPEs? A tendência da política econômica atual ainda se encontra voltada para as grandes corporações⁷. Contudo, existe uma insatisfação constante neste tipo de política, principalmente por parte dos sindicatos das classes trabalhadoras, por se verificar que a atuação do governo na eliminação do nível de desemprego tem sido muito aquém do esperado. E neste campo, as pequenas empresas têm dado contribuição importante, apesar de existir diversos fatores limitadores de sua atuação, tais como baixo aporte de capital para investimento, dificuldades de acesso a financiamentos, dificuldade de contratação de mão-de-obra especializada em alguns setores, etc.

7. A esse respeito BOTELHO (1999:170) coloca que "a importância que as políticas para as empresas de pequeno porte têm assumido no período recente nos países desenvolvidos não se verifica na economia brasileira. As diversas medidas/ações direcionadas às PEs brasileiras não expressam uma mudança importante na percepção do papel que essas empresas podem desempenhar".

Diante deste paradigma (GE ou PE), observa-se que, no Brasil, começa a existir um certo interesse e tendência no sentido de conhecer, analisar e propor alternativas para o segmento empresarial formado pelas micro e pequenas empresas. Pode-se notar, mesmo que incipiente, programas de governos voltados para apoiar essas empresas. Como exemplo tem-se o PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda), SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos), estatuto das MPEs, etc. Apesar dessa mudança, o que se tem verificado é um constante processo de abertura e fechamento de MPEs que se deve ao fato de suas debilidades estruturais, assunto este que trataremos na próxima seção.

2.2 - Principais causas de mortalidade das micro e pequenas empresas na economia nacional

De acordo com as pesquisas que o SEBRAE e outras entidades vêm realizando no Brasil, as MPEs apresentam proporcionalmente o maior número de empresas que se estabelecem e ainda apresentam uma maior taxa de mortalidade, ou seja, quanto menor o porte maior a probabilidade de insucesso empresarial.

Conforme pode ser observado na Tabela V, a participação das MPEs, que já era expressiva em 1995, tem sido crescente nos últimos anos. Ao final de 1997, tais unidades respondiam por 98,44% das empresas existentes. Nesse ano, enquanto as MPEs tiveram um aumento líquido de 123 mil firmas, as grandes empresas tiveram um aumento de apenas nove firmas. Tanto a criação é mais provável de ocorrer nas unidades de menor porte quanto as chances de um estabelecimento fechar são maiores. Como pode ser visto na Tabela V, 97,7% das novas unidades e 97,2% das unidades fechadas, ao longo de 1997, eram microempresas.

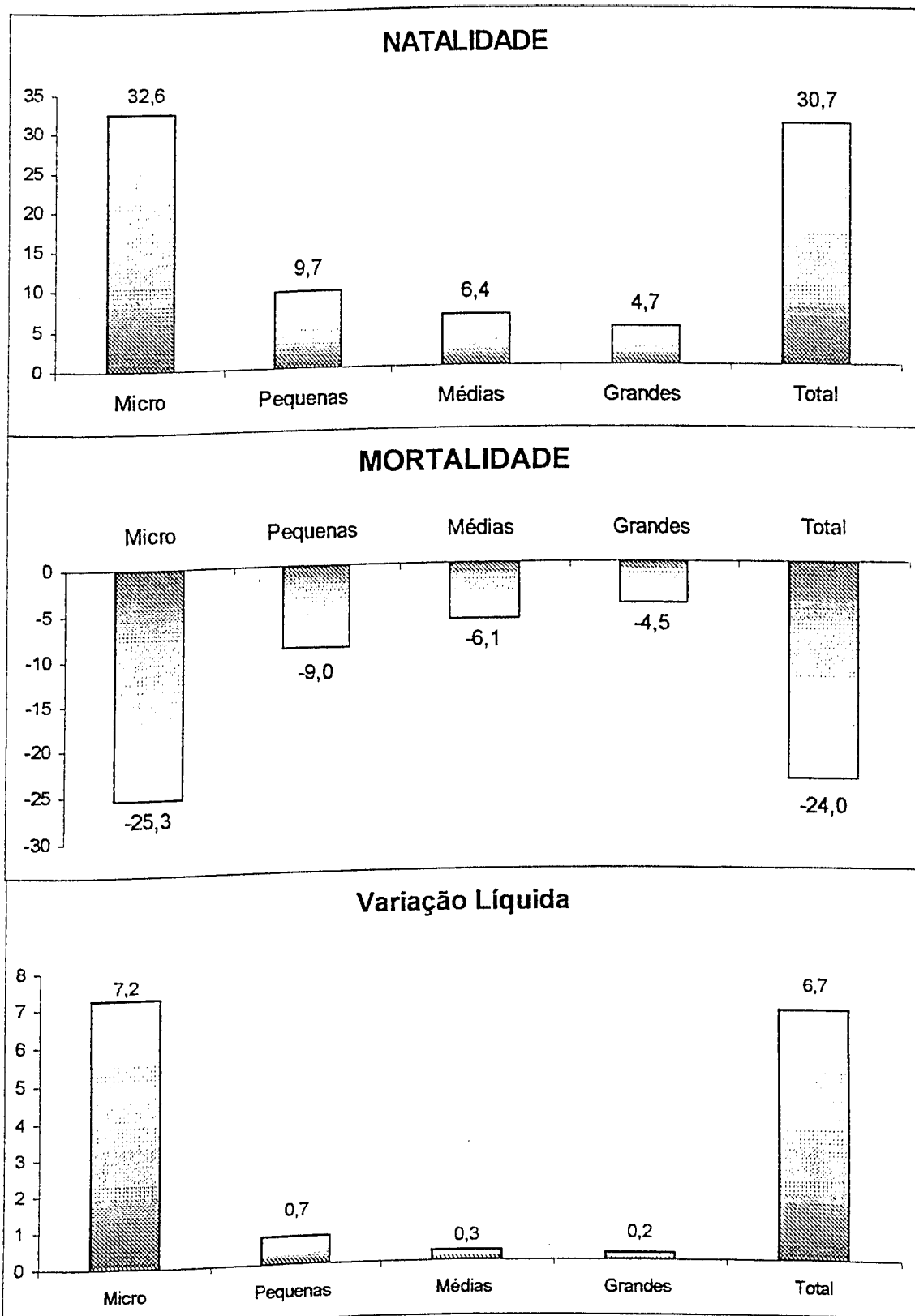
Tabela V: Criação e fechamento de firma no Brasil - 1995/97

	Micro (0-19)	Pequenas (20-99)	Médias (100-499)	Grandes (500 +)	Total
nº de Firmas em 1995	1.626.982	112.342	25.176	5.016	1.769.516
natalidade em 1996	339.208	8.832	1.403	205	349.648
mortalidade em 1996	(269.106)	(4.593)	(913)	(164)	(274.776)
variação líquida em 1996	70.102	4.239	490	41	74.872
nº de Firmas em 1996	1.697.084	116.581	25.666	5.057	1.844.388
natalidade em 1997	552.469	11.330	1.635	237	565.671
mortalidade em 1997	(429.530)	(10.458)	(1.567)	(228)	(441.783)
variação líquida em 1997	122.939	872	68	9	123.888
nº de Firmas em 1997	1.820.023	117.453	25.734	5.066	1.968.276
% de firmas em 1997	92,47%	5,97%	1,31%	0,26%	100

Fonte: RAIS/MTE in NAJBERG *et alli* (2000:11)

Através do Gráfico I, pode ser observado que para o conjunto de estabelecimentos, em 1997, a taxa de natalidade foi de 30,7% e a de mortalidade de 24%. Enquanto as taxas de natalidade e mortalidade para as microempresas foram de 32,6% e 25,3%, para as grandes elas ficaram em apenas 4,7% e 4,5%, respectivamente.

Gráfico 1: Taxas de Natalidade e Mortalidade de Firmas no Brasil, segundo o Porte – dez. 97/dez.96 (em %)

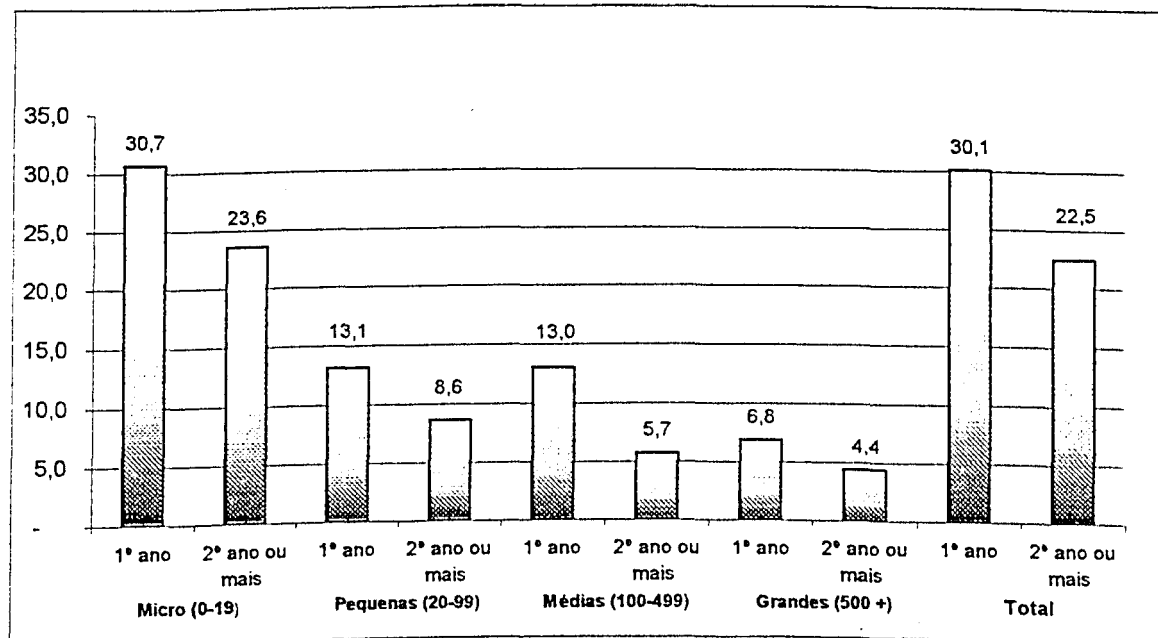


Fonte: RAIS/MTE in NAJBERG *et alli* (2000:12)

NAJBERG *et alli* (2000), recalcularam a taxa de mortalidade apresentada no Gráfico 1 com o objetivo de diferenciar, no fechamento das unidades em 1997, aquelas

nascidas ao longo de 1996 das nascidas antes de dezembro de 1995. O Gráfico II mostra que, independentemente do porte, a **taxa de mortalidade é menor quanto maior a idade do estabelecimento**. Para as unidades nascidas em 1996, a taxa foi de 30,1% e, para as nascidas em anos anteriores, o percentual de fechamento se reduziu para 22,5%.

Gráfico II: Taxa de mortalidade das Firms por Idade, segundo o Porte – 1997 (em %)



Fonte: RAIS / MTE in NAJBERG *et. alli* (2000:13)

Uma das pesquisas realizadas pelo SEBRAE no Estado de Minas Gerais em 1995 e 1996 também indicou que o primeiro ano de vida representa o período de maior risco na vida de qualquer empresa quando ela procura se firmar no mercado, testar a aceitação de seu produto e criar seus mecanismos e instrumentos de gestão e controle. A pesquisa mostrou que 64% das empresas constituídas durante o ano de 1996 continuavam em atividade em abril de 1997, o restante 36% haviam encerrado suas atividades (SEBRAE, 1997).

Através da Tabela VI observa-se o resultado da pesquisa realizada com as empresas mineiras. As principais dificuldades que as empresas tiveram no mercado (57% de empresas industriais; 70% de comerciais e 68% de empresas prestadoras de serviços) estão relacionadas com o **baixo nível de competitividade**, isto em função de um relativo atraso tecnológico a que as empresas estão submetidas, aliadas aos **níveis crescentes da concorrência** (caracterizado pelas dificuldades de ampliação do mercado e formação do preço de venda).

Tabela VI - Principais dificuldades da empresa no mercado

RESPOSTA	INDÚSTRIA		COMÉRCIO		SERVIÇOS	
	FREQUÊN -CIA	PERCENTUAL AGRUPADO	FREQUÊN -CIA	PERCENTUAL AGRUPADO	FREQUÊN -CIA	PERCENTUAL AGRUPADO
Competitividade	100	57.1%	490	70.8%	238	68.4%
Demanda	43	24.6%	232	33.5%	98	28.2%
Ampliação do mercado	42	24.0%	121	17.5%	69	19.8%
Formação do preço de venda	29	16.6%	112	16.2%	34	9.8%
Produtividade	28	16.0%	17	2.5%	10	2.9%
Inadimplência	14	8.0%	26	3.8%	11	3.2%
Qualidade dos produtos	9	5.1%	33	4.8%	10	2.9%
Outros	8	4.6%	47	6.8%	21	6.0%
NS / NR	3	1.7%	17	2.5%	12	3.4%

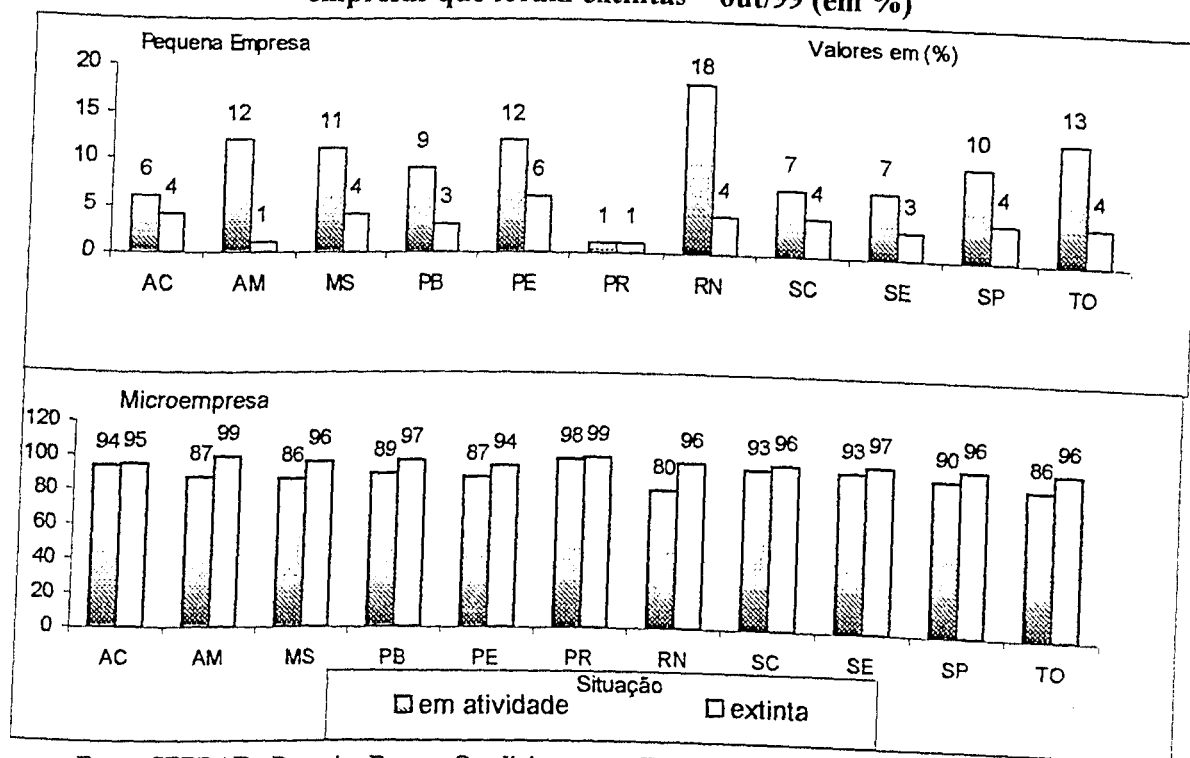
FONTE: PESQUISA DIRETA SEBRAE/MG - 1997

** Respostas múltiplas: os percentuais não totalizam 100% pois é permitida mais de uma resposta

Mais recentemente, em outubro de 1999, em outra pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE, a **falta de capital de giro** foi apontada em oito dos onze Estados pesquisados, tanto pelas empresas em atividade como por aquelas que foram extintas, como a maior dificuldade na condução das atividades das empresas. Também a carga tributária e a recessão econômica foram fatores citados por ambos os grupos como inibidores dos negócios.

Tanto as empresas extintas como aquelas que se encontram em atividade consideraram que, dentre os fatores mais importantes para que a empresa tenha sucesso, estão os bons conhecimentos por parte do empresário do mercado onde atua, ter um bom administrador e fazer uso de capital próprio, sendo que também a experiência anterior tem muita relevância para o sucesso daqueles que ingressam na atividade empresarial. A pesquisa realizada pelo SEBRAE, conforme Gráfico III, mostra que o porte da empresa é um importante fator na distinção entre empresas de sucesso e empreendimentos extintos, tendo em vista que em praticamente todas as unidades da federação pesquisadas o percentual de PEs em atividade é superior ao de PEs extintas, enquanto que o percentual de microempresas extintas está praticamente equilibrado com o número de microempresas em atividade. Isto é, quanto maior o porte da empresa melhores são as possibilidades de sucesso do empreendimento.

Gráfico III: Comparação do número de empresas em atividade em relação às empresas que foram extintas – out/99 (em %)



Fonte: SEBRAE - Pesquisa Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas – out/99

Com relação ao aspecto da concorrência muito forte identificada como um dos fatores desfavoráveis pelos empresários pesquisados pelo SEBRAE, segundo os pesquisadores, ela está relacionada tanto ao **tamanho quanto à escassez do capital de giro**.

Numa avaliação preliminar pode ser considerado que o volume de mercadorias inseridas nos mercados pela pequena empresa de forma isolada, em função de seu pequeno capital, não exercerá forte influência no comportamento do mercado. Todavia, a partir do momento em que surgem várias PEs, o mercado passa a ter um comportamento diferenciado, tornando a concorrência mais acirrada entre as empresas. Sendo assim, aqueles que conseguem um pequeno diferencial em relação aos seus concorrentes, e procuram adotar uma estratégia competitiva nos moldes apresentados por Miles e Snow (1978), conseguirão permanecer no mercado e prosperar, em detrimento dos menos eficientes. Esta eficiência poderá ser alcançada observando todos os fatores desfavoráveis ao pequeno porte, iniciando pela administração do capital de giro, controles internos, treinamentos, diminuição do custo fixo, localização adequada da empresa, etc., enfim procurando encontrar os nichos de mercado mais favoráveis ao pequeno capital.

Outros dois problemas mais relevantes apontados na pesquisa estão relacionados com a **escassez de demanda e a dificuldade para a ampliação do próprio**

mercado à medida que o consumidor é cada vez mais exigente e vem passando por um período de restrições orçamentárias. Isto poderá estar relacionado com a retração da economia no período em questão, que está refletindo um menor fluxo de renda e, conseqüentemente, menor capacidade de consumo.

De acordo com a Tabela VII, pode-se identificar que as principais reivindicações dos empresários do setor industrial (os setores de serviços e de comércio apresentam as mesmas características) para ampliação de suas atividades está relacionada, sobretudo, à **redução da carga tributária** (68,6%) e à concessão de **financiamento para capital de giro** (64%). Outros itens relevantes estão relacionados com a **simplificação tributária** (44%), ao financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos (40,6%) e subsidiariamente, à capacitação de empregados (22,3%) e à capacitação empresarial (18,9%).

No que se refere à capacitação de empregados, a pesquisa do SEBRAE (1997) revelou que, no setor industrial (e não muito diferente dos outros setores), 68% das empresas não oferecem qualquer tipo de treinamento aos funcionários em razão de já admitirem pessoas com experiência anterior (61,3%) ou as próprias empresas se encarregam dos treinamentos de acordo com as necessidades (58,8%). Dentre as empresas que oferecem treinamento aos funcionários, as iniciativas existentes quanto ao treinamento formal concentram-se basicamente nas áreas de produção (62,5%), vendas (42,8%), atendimento ao cliente (35,7%) e qualidade (23,2%).

Tabela VII - Principais serviços/benefícios aos quais necessita ter acesso para desenvolver seu empreendimento

RESPOSTA	INDÚSTRIA		COMÉRCIO		SERVIÇOS	
	FREQUÊN-CIA	PERCENTUAL AGRUPADO	FREQUÊN-CIA	PERCENTUAL AGRUPADO	FREQUÊN-CIA	PERCENTUAL AGRUPADO
Redução tributária	120	68,6%	464	67,1%	214	61,5%
Financiamento para capital de giro	112	64,0%	423	61,1%	201	57,8%
Simplificação tributária	77	44,0%	305	44,1%	110	31,6%
Financiamento para aquisição de máq. e equip.	71	40,6%	104	15,0%	85	24,4%
Capacitação de empregados	39	22,3%	49	7,1%	44	12,6%
Capacitação empresarial	33	18,9%	78	11,3%	20	5,7%
Plano de saúde para a família dos empregados	24	13,7%	36	5,2%	23	6,6%
Central de compras	23	13,1%	79	11,4%	31	8,9%
Assessoria para contratar financiamentos	15	8,6%	55	7,9%	18	5,2%
Participação de feiras	15	8,6%	30	4,3%	6	1,7%
Nenhum	2	1,1%	10	1,4%	3	0,9%

FONTE: PESQUISA DIRETA SEBRAE/MG -1997

** Respostas múltiplas: os percentuais não totalizam 100% pois é permitida mais de uma resposta

Na opinião dos empresários que tiveram suas empresas extintas no Estado de Minas Gerais em 1997 (Tabela VIII), os principais motivos citados foram: **falta de capital de giro** (26,3%), **falta de clientes** (21%), **carga tributária elevada** (17,5%). Os dois primeiros motivos estão, apenas parcialmente, dentro da esfera da competência da empresa. Para evitá-los, seria necessário, entre outras coisas, uma boa administração financeira e uma agressiva estratégia de vendas e de conquista de novos clientes. Portanto, para alcançar tais objetivos, necessário também se faz uma boa estratégia de marketing que possibilite um melhor desempenho nas suas vendas. Porém, isso demanda altos investimentos que, na maioria ou quase totalidade das vezes, somente é possível às empresas que possuem uma boa estrutura financeira para arcar com investimentos tão altos e que, geralmente, demandam longo prazo para retorno.

Tabela VIII - Motivos que levaram o proprietário ao fechamento de sua empresa

MOTIVOS (*)	Empresas Extintas (%)
Falta de capital de giro	26,3
Falta de clientes	21,1
Carga tributária elevada	17,5
Recessão econômica do País	14,0
Maus pagadores	12,3
Concorrência muito forte	10,5
Problemas financeiros	8,8
Falta de crédito	7,0
Ponto inadequado	5,3
Falta de mão-de-obra Qualificada	5,3
Instalações inadequadas	3,5
Falta de conhecimentos gerenciais	3,5
Outros	28,1

(*) Questões permitem múltiplas escolhas

FONTE: SEBRAE - Pesquisa realizada em Minas Gerais em 1997

Todos os motivos relacionados anteriormente representam problemas concretos para as MPEs, podendo levá-las ao fracasso. Nota-se, contudo, que alguns são aspectos que independem das ações do empresário. Trata-se, portanto, de fatores exógenos à empresa, tais como: **carga tributária elevada, recessão econômica do País, concorrência muito forte e falta de crédito.**

Percebemos também exemplos de fracasso de muitas empresas porque seus negócios não foram estrategicamente analisados e definidos. Ou seja, ao se analisar as causas de fracasso de uma atividade empresarial deve-se considerar também as causas endógenas à atividade, tais como:

- causas financeiras: altas despesas operacionais e capital insuficiente;
- causas relacionadas à experiência: falta de conhecimento sobre negócios, baixa experiência no ramo e falta de experiência gerencial (gerenciamento de baixo padrão);
- fatores econômicos: vendas inadequadas e fracas perspectivas de crescimento (muitas vezes podem estar relacionados com os fatores exógenos) que resultará em lucros insuficientes para a continuidade da empresa.

Conforme relatam SOUZA e SUZIGAN *et alli* (1998), as MPEs enfrentam várias dificuldades para o desenvolvimento de suas atividades, tais como defasagem tecnológica e forma de gestão, baixa produtividade relativa, insuficientes recursos financeiros e dificuldades de acesso às fontes de financiamento, baixas economias internas e maiores dificuldades (com relação às GEs) de acesso às externas, fortes restrições no acesso a redes de P&D, a bens de capital mais modernos e a recursos humanos de maior qualificação técnica, e ainda insuficiente articulação produtiva, social e política, particularmente quando atuam isoladamente.

Sendo assim, segundo os autores, para que as empresas se mantenham competitivas, principalmente as PEs industriais, é necessária uma profunda transformação técnica buscando um aperfeiçoamento qualitativo dos produtos, maior simplificação, informatização e automação dos processos de produção, economia de energia na produção e substituição de matérias-primas, com maior base científica e tecnológica, promovendo cada vez mais a substituição do trabalho não qualificado pelo de maior qualificação.

Apesar de suas desvantagens estruturais, principalmente no acesso ao financiamento e aos benefícios das novas tecnologias, nota-se que

“a sobrevivência das empresas está crescentemente relacionada ao aumento da competitividade. Esta requer mão-de-obra cada vez mais qualificada e bem remunerada. Vantagens competitivas fundadas em menores custos da mão-de-obra tendem a sofrer crescente erosão, sendo que também para as PEs o trabalho qualificado e adequadamente remunerado deve ser tratado como fator de competitividade e não como um peso insuportável no seu custo”. (SOUZA e SUZIGAN *et alli*, 1998:9).

Devido as suas desvantagens estruturais, também pode ser observado que muitas PEs só conseguem sobreviver porque estão em atividades nas quais há estímulo à adoção de técnicas poupadoras do custo de produção e comercialização (não fornecimento de equipamentos obrigatórios aos funcionários, não registro de funcionários, não

cumprimentos de algumas obrigações trabalhistas e tributárias, etc.), além da existência de trabalhadores que se sujeitam a um trabalho por menor salário diante da crise de desemprego que vem assolando os países subdesenvolvidos e, ainda, devido à deficiência da organização das forças sindicais em fiscalizar o grande número de empresas existentes. Estes fatores estão também relacionados à deficiência por parte dos agentes de fiscalização (número insuficientes de fiscais, estrutura deficitária, etc.). Essa situação permite que pressões típicas da concorrência em preço sejam contrabalançadas por reduções no custo de produção/comercialização. Mas, ao mesmo tempo existem as PEs que atuam em setores de tecnologia de ponta em que “o trabalho altamente qualificado e bem remunerado passará a ser, cada vez mais, fator decisivo na determinação da competitividade dessas empresas.” (SOUZA e SUZIGAN *et alli*, 1998:10).

Em entrevistas realizadas no SEBRAE⁸ foi relatado que os pequenos empresários, com o objetivo de reduzir suas fragilidades, procuram o desenvolvimento de novas ferramentas de gestão e a formulação de estratégias que de alguma forma conduzam à sua diferenciação no mercado em relação aos demais empresários com os quais concorrem, dentre as quais destacamos:

- diversificação de produtos;
- aumento do volume de vendas, pois a margem de lucro é pequena e as despesas fixas são altas. Com isso somente as empresas que têm maior volume de vendas é que conseguem cobrir essas despesas e ter uma margem de lucro mínima para se manterem no mercado;
- aproveitamento dos períodos sazonais para aumento de suas vendas;
- utilização de melhores estratégias de marketing;
- oferecer melhor qualidade no atendimento e nos produtos;
- propiciar maior conforto de suas instalações como forma de atração dos clientes, etc.

Outra questão que também foi colocada é que muitos empresários adotam atitudes não muito honrosas em suas atividades, tais como: não emissão de nota fiscal, com o objetivo de sonegação e vencer a concorrência. Essas atitudes aumentam a fragilidade das empresas, tendo em vista que se a fiscalização identificar tais procedimentos, as multas e encargos cobrados serão tão altos que poderão, inclusive, provocar a mortalidade dessas empresas.

8. Tais entrevistas objetivaram avaliar as estratégias que vêm sendo seguidas pelos pequenos empresários e foram realizadas com atendentes do Balcão SEBRAE.

Foi relatado ainda que, atualmente, com a persistência de altos índices de desemprego, aumenta o número de candidatos a pequenos empresários, o que pode comprimir ainda mais a remuneração em termos reais (devido a redução da rentabilidade provocada pelo aumento da concorrência), principalmente dos empresários mais próximos à situação de “empregados por conta própria”, sem perspectivas de crescimento. Em consequência, o movimento resultante deste processo é o de uma corrente contínua de entradas e saídas de pequenas empresas do mercado.

As debilidades dos micro e pequenos empresários estão intrinsecamente relacionados com falta de capital de giro, dificuldade de acesso à financiamentos, etc. De acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional em 1999, as principais reivindicações dos empresários são redução da carga tributária, financiamento para capital de giro e simplificação tributária. Nas entrevistas realizadas nas pesquisas, os empresários alegaram que se essas três principais reivindicações fossem atendidas eles teriam mais condições de ampliar o mercado de atuação, pois conseguiriam ofertar produtos a um menor preço (devido à redução da carga tributária e possível redução dos custos/encargos financeiros) e poderiam estar mais capitalizados e com melhores condições de competitividade.

Com relação à carga tributária, já existem políticas de redução praticadas tanto pelo governo federal como por governos estaduais para as MPEs (SIMPLES e outros). O SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, Lei nº 9.317/96), instituído pelo Governo Federal, reduz a carga tributária e ao mesmo tempo permite a simplificação tributária, uma vez que através de apenas uma guia de recolhimento e uma só alíquota se atinge cinco tributos: imposto de renda das pessoas jurídicas (IRPJ), contribuição para os programas de integração social e formação do patrimônio do servidor público (PIS/PASEP), contribuição social sobre o lucro líquido (CSSL), contribuição para financiamento da seguridade social (COFINS), imposto sobre produtos industrializados (IPI) e ainda os encargos sociais (INSS) referentes às obrigações da empresa sobre a folha de pagamentos.

Além do Governo Federal, também o Governo do Estado de Goiás instituiu a Lei n.º 13.270 que visa reduzir a carga tributária referente ao ICMS das MPEs, o que atende perfeitamente a reivindicação dos empresários conforme as pesquisas realizadas pelo SEBRAE.

Todavia a competitividade de muitas pequenas empresas está comprometida em relação àquelas que trabalham na informalidade, pois estão desoneradas dos encargos tributários e poderão ofertar seus produtos no mercado a um preço menor.

Quanto ao aspecto da sonegação fiscal, atualmente está sendo praticamente impossível tal atitude às empresas formalizadas, tendo em vista a necessidade de apresentação das Declarações Periódicas de Informações (DPI) e Declaração das Contribuições de Tributos Federais (DCTF) junto aos órgãos de fiscalização estadual e federal, respectivamente. Além disso, há a possibilidade das informações das DPI e DCTF emitidas pelas empresas industriais ou atacadistas poderem ser confrontadas com as informações apresentadas pelas empresas varejistas junto aos órgãos de fiscalização. Pois quando a empresa industrial ou atacadista declara a saída das mercadorias através da DPI e DCTF, o comerciante varejista deverá informar ao Fisco a entrada daquelas mercadorias em seu estoque quando da entrega de suas DPI e DCTF. Se o comerciante não declarar a entrada daquelas mercadorias em seu estoque o Fisco poderá confrontar as informações e identificar a sonegação fiscal, aplicando-lhe a multa e imputando todo o imposto devido. Como a fiscalização não tem controle e desconhece a dimensão do mercado informal, estes procedimentos poderão estar beneficiando as empresas informais e prejudicando as condições de competitividade das empresas formalizadas.

Outra forma que a fiscalização do Estado de Goiás está utilizando para evitar a sonegação fiscal é a exigência de máquina registradora e emissora de cupom fiscal para todos os comerciantes varejistas, com prazo máximo até dezembro de 2001 para se adequarem às novas exigências. Com esta nova medida o comerciante não mais precisará emitir a nota fiscal ao consumidor, pois a máquina registradora irá registrar todas as operações de venda, bastando ao Fisco utilizar-se desses registros e confrontá-los com as DPIs para fiscalizar as empresas.

Quando os empresários deixam de emitir notas fiscais de venda, com o objetivo de evitar o pagamento dos tributos, sem tomar o cuidado de sempre confrontar o volume de entrada de mercadorias com o volume de saída, poderão acumular estoques sem a existência física das mercadorias e se por acaso forem fiscalizados ou em caso de encerramento das atividades terão que arcar com todos os tributos referentes ao volume de vendas sonegados anteriormente. Por exemplo, no caso de encerramento das atividades terão que pagar o ICMS de acordo com a alíquota vigente do produto de todo o fundo de estoque existente na escrita fiscal, ou seja, de todas as mercadorias que foram dadas as entradas e não ocorreram as saídas por meio de documentos fiscais.

Diante dessas inovações por parte da fiscalização, fica evidente que os empresários terão cada vez maior dificuldade de enfrentar a concorrência utilizando-se do artifício da sonegação fiscal, restando-lhes a possibilidade de utilizar novas estratégias e ferramentas de gestão.

A competitividade das MPEs também está estreitamente relacionada à disponibilidade de financiamento, que é a principal reivindicação dos empresários, segundo pesquisas que vêm sendo realizadas. É o que passaremos a analisar a seguir.

2.3 - Evolução do financiamento às micro e pequenas empresas no Brasil

Uma das características da estrutura de financiamento brasileira é a constante atuação do Estado sobre o sistema de crédito, geralmente oferecendo créditos com prazos mais alongados, porém com alta dependência de recursos externos⁹.

Na década de 60 o Estado atuou no sentido de dar condições à entrada de capitais externos, e ainda, efetuando diretamente investimentos através das estatais e também via financiamentos públicos, principalmente pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) que repassava os recursos para os intermediários financeiros e estes para os tomadores em última instância. Na década de 70, o BNDES passa a se firmar enquanto um financiador do setor privado e se tornou uma agência de fomento, tanto por seu papel como repassador de recursos externos de agências internacionais, como também por sua ação enquanto financiador do sistema privado diversificando a sua área de atuação, passando a oferecer diversas modalidades de crédito à indústria e mesmo a outros setores através da criação de vários fundos sob sua administração. Dentre os quais destacamos: o FINAME visando o financiamento à produção e comercialização de máquinas e equipamentos fabricados no país; o FUNTEC para o desenvolvimento técnico e científico; e o FIPEME para abarcar o financiamento às pequenas e médias empresas industriais (CORRÊA, 1996).

Cabe destacar ainda que na década de 70 havia um mecanismo indireto de financiamento às empresas de pequeno porte em que parte dos depósitos à vista do sistema bancário deveria ser direcionado para o financiamento dessas empresas.

9. As características principais do sistema financeiro nacional foram analisadas por CORRÊA (1996) e por VASCONCELLOS *et alli* (1999:327).

Quanto aos recursos ofertados pelos intermediários privados, estes se expandem no período de auge do Milagre Econômico Brasileiro (1968 – 73), sendo que, mesmo as pequenas e médias empresas conseguem financiamentos dos bancos privados naquele período. Isto foi possível por se estar em um período de crescimento em que o aumento das vendas mais que compensavam o aumento dos juros. Já no período do II Plano Nacional de Desenvolvimento¹⁰ (II PND – 1974/79), a maior parte do financiamento às empresas foi ofertado pelo BNDES que se torna o principal financiador das empresas privadas.

Fazendo um resgate histórico, destacam-se inicialmente as medidas de apoio implementadas em 1976 pelo BNDES aumentando a oferta e a concessão de financiamentos às MPEs. Entretanto essas medidas não tiveram longa duração, diminuindo no final da década de 70. Nos anos 80, com a crise cambial e sem acesso a recursos externos, o problema do financiamento se agrava cada vez mais e ocorre uma redução drástica da oferta de créditos pelos bancos públicos. “Com o ganho fácil do mercado financeiro, os bancos pouco se arriscam e, quando faziam empréstimos, poucas empresas conseguiam suprir as exigências de garantias reais e/ou arcar com os altos custos dos financiamentos” (CORRÊA, 1996).

Essa situação se torna mais problemática para o País uma vez que o BNDES torna-se na época, a única fonte de financiamento de longo prazo. Até a década de 70, com a disponibilidade de recursos externos e dos recursos do PIS/PASEP, os empréstimos e financiamentos do Banco chegaram a ser responsáveis por 7% das operações de crédito do Sistema Financeiro ao setor privado. No entanto, no início da década de 80, não representavam mais que 2,5%. Isso, somado à diminuição da liquidez internacional, leva à queda brutal da concessão de financiamentos em geral nos anos 80 e início dos anos 90, em consequência da percepção de risco crescente tanto por parte dos tomadores quanto dos bancos (públicos e privados). Tal percepção esteve associada à presença de uma megainflação que desincentivava o investimento produtivo e da deterioração das condições

10. “Estes períodos caracterizaram-se pelas maiores taxas de crescimento do produto brasileiro na história recente e pode ser dividido em dois subperíodos:

- i. o Milagre Econômico Brasileiro (1968-73); e
- ii. o II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND – 1974/79)

O primeiro, caracterizado por um crescimento acelerado, decorrente em grande parte das reformas ocorridas no período anterior e das condições internacionais favoráveis, e o segundo, em que a manutenção do crescimento se deu em função da vontade política do governo militar (o objetivo do Brasil Potência), que foi contra a tendência mundial de retração do crescimento, a partir da primeira crise do petróleo de 1973/74”. (VASCONCELLOS, *et alli*, 1999:252).

de crédito, tanto em termos da disponibilidade de fontes, quanto da fixação de taxas de juros e de prazos incompatíveis com o investimento produtivo (CORRÊA, 1996).

No período recente, o Brasil procurou promover uma significativa abertura da economia. O lado mais aparente desta abertura diz respeito à facilidade do ingresso de bens estrangeiros em nossa economia (a abertura comercial). Porém, um dos aspectos que possibilitaram a maior liberdade comercial dos últimos anos foi o fato de, neste período, ter aumentado expressivamente o fluxo de capitais privados em direção ao Brasil. Este fluxo, que se havia reduzido ao longo da crise da dívida externa nos anos 80, cresceu em função das próprias modificações no sistema financeiro internacional, da política econômica interna com sua elevadas taxas de juros, e de uma liberalização no mercado cambial brasileiro - abertura financeira (Vasconcellos *et alli* 1999:332).

No período recente, ocorre uma certa "ampliação" das linhas de crédito às micro e pequenas empresas devido à alta liquidez. É criado o PROGER-FAT¹¹, com a finalidade de oferecer financiamento para investimento a um menor custo. Dois fatores devem ser considerados: i) as taxas de juros não são compatíveis com as necessidades das empresas de menor porte, causando inadimplências; e ii) a exigência de garantias reais fora da realidade dessas empresas.

Isso cria dois contrastes pois, um deles é o dinheiro existir e as empresas não conseguirem se habilitar e o outro é que a maior necessidade das empresas é de capital de giro, que tem oferta reduzida e a juros mais altos, sendo muitas vezes utilizado para fazer investimento.

A esse respeito, BOTELHO (1999:174) coloca que

"A relação das principais linhas de crédito direcionadas às PEs nos últimos anos parece apontar para uma maior disponibilidade de financiamento a essas empresas, com custos razoáveis. Entretanto, a maior disponibilidade não implica em atendimento às necessidades das PEs. Primeiro, porque as exigências de garantias por parte dos bancos é bastante rigorosa (em torno de 150% do valor a ser financiado), o que coloca barreiras, muitas vezes intransponíveis, para obtenção dos recursos (verifica-se, com certa frequência, a 'sobra' de recursos nos bancos). Segundo, porque grande parte dos problemas dessas empresas não se resolve apenas com financiamentos. (...) A maior disponibilidade de financiamento quando desconectada de uma estratégia de longo prazo para as PEs não contribui para a diminuição das altas taxas de mortalidade e da alta rotatividade que sempre caracterizam e continuam a caracterizar esse segmento de empresas".

11. "O PROGER não passa de mais uma linha de crédito direcionada às PEs sem apresentar diferenças significativas em relação às linhas já existentes, em termos de custos do empréstimo e garantias exigidas - semelhantes às demais linhas de crédito e com exigência de apresentação de projetos para obtenção dos recursos." (BOTELHO 1999:175)

Devido as maiores dificuldades das MPEs obterem financiamentos com taxa de juros mais baixas para investimentos, essas empresas obtêm os empréstimos para capital de giro, com taxa de juros maiores, e realizam investimentos com tais recursos. Isso tem causado aumento dos custos e colocado as pequenas empresas em desvantagens com relação às empresas maiores, que têm menor dificuldade de obter linhas de créditos favorecidas para investimentos. Sendo assim, ao utilizarem créditos de curto prazo, quando do vencimento da dívida, a pequena empresa ainda não adquiriu maturidade suficiente para propiciar uma rentabilidade capaz de suportar os encargos para com terceiros.

O problema de acesso ao crédito é estrutural ao segmento das PEs, conforme a análise clássica de STEINDL (1990:48):

“A condição financeira da pequena empresa e o conseqüente alto custo dos empréstimos são influenciados pelas economias de escala no próprio processo de produção (ou distribuição). É justamente porque o tamanho pequeno representa uma desvantagem técnica que as pequenas empresas têm de suplementar o capital próprio recorrendo a empréstimos de curto prazo em condições desfavoráveis”.

As PEs estariam, portanto, limitadas tanto em relação ao volume de financiamento concedido quanto ao prazo de amortização dos empréstimos; o acesso ao mercado de capitais de longo prazo acessível às GEs, teria custo proibitivo para as PEs. Isso potencializa os riscos inerentes à decisão de ampliação fazendo com que muitas vezes boa parte dos investimentos seja financiada com recursos próprios, normalmente em detrimento do capital de giro.

De acordo com o SEBRAE¹², a falta de crédito é um dos principais obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Há muito tempo as MPEs reclamam das dificuldades de acesso ao crédito. Apesar de responderem por aproximadamente 30% do Produto Interno Bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados no País, as MPEs recebem apenas 10% dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados.

12. Informações obtidas pela Internet no site www.sebrae.com.br/pesquisa: Sondagem Balcão Sebrae: a voz e a vez dos pequenos empresários – Financiamento e Preços. Vol.6, n. 5 (agosto/1997).

O fato é que essas empresas procuram obter crédito de linhas convencionais¹³ que chegam a ter taxas de juros superiores a 100% ao ano e muitas ainda não conseguem, tendo que levantar recursos através de linhas de créditos comuns dos bancos que não são adequadas para as mesmas (cheque especial, descontos de duplicatas, etc).

Para ilustrar esta situação, as Tabelas IX e X mostram que cerca de 75,58% das empresas que buscaram obter crédito nos anos 1995 e 1996 não contraíram qualquer tipo de financiamento, outras 24,48% acessaram linhas de crédito cujas taxas são extremamente inconsistentes com as necessidades das mesmas, ou seja, somente 32% das micro e pequenas empresas que recorreram aos bancos utilizaram linhas preferenciais¹⁴.

Tabela IX - Micro e pequenas empresas que contraíram créditos nos últimos dois anos no Brasil (em %)

Contraíram crédito	24,48
Não contraíram crédito	75,52

FONTE: SEBRAE - agosto/97.

Tabela X - Linhas de créditos utilizadas por micro e pequenas empresas no Brasil (1997)

LINHA	EMPRESAS (em %)
Convencional	68
Cheque especial	16
Desconto de cheque pré-datado	13
Desconto de duplicatas	12
Leasing	8
Parentes e amigos	7
Cartões de crédito	6
Factoring	6
Não convencional	32

FONTE: SEBRAE - agosto/97.

Apesar da existência de linhas de créditos específicas para as MPEs (PROGER-FAT, PROMICRO, POC, CEF/GIRO, CAPITAL DE GIRO/PASEP, etc), muitas encontram dificuldades de acesso, às vezes por falta de garantias reais, que na maioria das vezes chega a 150% do valor do financiamento. Mesmo quando elas conseguem acessar as linhas institucionais estas, em geral, têm sido incompatíveis com as necessidades

13. Linhas de créditos convencionais das instituições financeiras, não específicas para as MPEs, e acessível a qualquer pessoa física ou jurídica, podendo ser no sistema bancário ou mesmo fora dele.

14. Linhas de créditos específicas para as MPEs

dessas empresas. Isso causa altos índices de inadimplência e, em muitos casos, a mortalidade dessas empresas. Em 1996, por exemplo, entre as pequenas empresas, 58% obtiveram algum tipo de financiamento; dessas, 57% não conseguiram cumprir seus compromissos. (GAZETA MERCANTIL, 1996). Em 1998, as pequenas e médias empresas iniciaram o ano com atraso de 80% de suas dívidas com os bancos e 49% delas afirmaram que teriam que renovar ou buscar novos créditos junto aos bancos até o final de março daquele ano (FOLHA DE SÃO PAULO, 1998) *apud* RIBEIRO (2001).

Quanto aos empréstimos para capital de giro, conforme uma pesquisa realizada pelo SEBRAE em 1997, 90% dos micro e pequenos empresários que procuravam a entidade tinham demanda de capital de giro. Sem acesso ao crédito de linhas especiais dos bancos e com crescentes dificuldades de caixa, esses empresários passavam a recorrer cada vez mais às linhas de crédito convencionais dos bancos, ou mesmo, fora deles, incorrendo em altíssimas taxas de juros.

Conforme destaca BOTELHO (1999), as MPEs não possuem condições suficientes para prover o seu auto-financiamento e não encontram condições adequadas de financiamento nos sistemas financeiros. Isso ocorre devido as exigências de garantias reais não disponíveis por essas empresas e, dado o alto risco de inadimplência, existem diferenças de taxas de juros cobradas entre as GEs e as MPEs (em detrimento dessas últimas). Esses fatores propiciam enormes dificuldades para o financiamento do investimento em P&D, *design*, construção de marcas, etc, fundamentais para a modernização dessas empresas rumo às novas tecnologias.

A autora cita que as principais linhas de financiamento disponíveis às MPEs no Brasil são as oferecidas por bancos oficiais, sendo que nos últimos anos, a maior parte dessas linhas estão sendo operadas em convênio com o SEBRAE, que indica as linhas de crédito e auxilia a confecção do projeto a ser financiado. Dentre as principais linhas de crédito, destacamos as oferecidas no Estado de Goiás, conforme Tabela XI.

TABELA XI - LINHAS DE CRÉDITOS DISPONÍVEIS PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

LINHA DE CRÉDITO	FINALIDADE	LIMITE	PRAZO	ENCARGOS	CARÊNCIA	GARANTIA
PROJOF Projeto Oficina BEG	Maquinas e equipamentos novos e usados, construção reforma, capital de giro	Até 8.000 UFIR'S	Até 24 meses * Incluído a carência	Custo básico: TR Juros: 12% a.a.	Até 6 meses	Alienação de bens mais aval/fiança dos sócios
PROAPEM/BNDES * BEG	Maquinas e equipamentos novos e usados, construção reforma, capital de giro	Até R\$ 30.000,00 Finame 100% s/ giro Constr. 90% + giro	Até 60 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP Juros: 5% a.a.	Até 12 meses	Máquinas e equipamentos 150% Constr. e reforma 165%
BEG TURISMO	Reforma, máquinas e equipamentos, móveis e utensílios, etc	Até R\$ 20.000,00	Até 30 meses * Incluída a carência	Custo básico: TR Juros: 6% a.a.	Até 6 meses	A critério do BEG
BEG FOMENTAR (Empresas Industriais)	Maquinas e equipamentos industriais, móveis utensílios novos usados, obras civil + capital de giro associado	Até R\$ 30.000,00	Invest fixo: 48 meses Cap. Giro: 18 meses	Custo Básico: TR MPE: 3% a.a. Méd. e Gran: 6% a.a.	Até 6 meses	A critério do Banco
PROGER/CAIXA RECÉM FORMADO	Investimento fixo + até 50% até do total para capital de giro	Até R\$ 20.000 para Odontologia e Medicina Outras áreas R\$ 5.000,00	Até 24 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP Juros: 3% a.a.	Até 6 meses	A critério da Caixa Econômica (Aval de terceiros)
PROGER/CAIXA ** MICRO EMPRESA	Maquinas e equipamentos 90% Para veículos 50% * Não financia construção e reforma	Até R\$ 30.000,00	Até 36 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP Juros; 4% a.a.	Até 6 meses	Máquinas e equipamento 150% e Aval dos Sócios
PROGER/CAIXA ** PEQUENA EMPRESA	Maquinas e equipamentos 90% Para veículos 50% * Não financia construção e reforma	Até R\$ 50.000,00	Até 48 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP Juros; 5% a.a.	Até 6 meses	Máquinas e equipamento 150% e Aval dos Sócios
CAIXA GIRO ** CAIXA ECONÔMICA	Capital de giro e ou investimento fixo	De R\$ 10.000,00 até R\$10.000,00	Até 24 meses * sem Carência	Custo básico: TR Juros: 24% a.a.	Não há carência	Aval dos Sócios
MICRO GIRO ** CAIXA ECONÔMICA	Capital de giro e ou investimento fixo	De R\$ 800,00 até R\$ 10.000,00	Até 12 meses * sem Carência	Custo básico: TR Juros: 12% a. a.	Não há carência	A critério da Caixa Econômica
BNDES AUTOMÁTICO	Maquinas e equipamentos novos e usados, construção reforma, capital de giro associado	De acordo c/ capacidade de pagamento da empresa pleiteante	Mínimo de 1 a, e máximo a ser definido na análise do projeto	Custo básico: TJLP Juros: 7% a.a.	Definido na análise do projeto	Máquinas e equipamentos 150% Constr. e reforma 165%
GIRO HSBC Bamerindus	Capital de giro e ou investimento fixo	Mínimo: R\$ 2.000,00 Máximo: R\$ 20.000,00	Até 18 meses	Custo básico: TBF (1,38%) Pós-fixado: 1,5% a.m +TBF Pré-fixado: 4,5% a.m	De 30 a 60 dias	Pré-fix.: promiss 100% Pós-fix.: promiss. 170%
PROGER - MPE Banco do Brasil	Maquinas e equipamentos, construção e reforma, capital de giro associado	Até R\$ 50.000,00	Até 36 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP Juros: 5,33% a.a.	Até 12 meses	A critério do Banco do Brasil
PROGER INFORMAL Banco do Brasil	Maquinas e equipamentos novos e usados, construção reforma, capital de giro associado	Até R\$ 5.000,00	Até 24 meses * Incluído a carência	Custo básico: TJLP * sem juros	Até 6 meses	Maquinas e equipamentos 130%
FCO INDÚSTRIA	Implantação, ampliação, modernização à empreendimentos industriais e agroindustriais	Definido na análise do projeto	Invest fixo- 12 anos Cap. Giro - 3 anos	Custo básico: TJLP Juros: 6% a.a.	Até 36 meses Até 12 meses	A critério do Banco do Brasil
FCO RURAL	Apoio à investimentos ao desenvolvimento das atividades agropecuárias	Definido na análise do projeto	Invest fixo- 12 anos Cap. Giro - 3 anos	Custo básico: TJLP Juros: 6% a.a.	Até 36 meses Até 12 meses	A critério do Banco do Brasil
FCO TURISMO	Implantação, ampliação, modernização à empreendimentos turísticos	Definido na análise do projeto	Invest fixo- 12 anos Cap. Giro - 3 anos	Custo básico: TJLP Juros: 6% a.a.	Até 36 meses Até 12 meses	A critério do Banco do Brasil
FCO PRONAF	Apoio à investimentos ao desenvolvimento agropecuário e agroindustrias Familiares	Definido na análise do projeto	Invest fixo- 8 anos Cap. Giro - 6 anos	Custo básico: TJLP Juros: 6% a.a.	Até 36 meses Até 24 meses	A critério do Banco do Brasil

FONTE: SEBRAE-GO

* Paralisado

** Atende somente empresas com pelo menos 12 meses de Constituição Jurídica

A quase totalidade da concessão de crédito é realizada em instituições bancárias públicas (Caixa Econômica Federal, Banco do Brasil e Banco do Estado de Goiás), pois oferecem condições mais facilitadas de acesso aos recursos em termos de prazo de pagamentos, carência e taxa de juros. As instituições privadas sempre direcionaram seus recursos aos segmentos menos arriscados e para o curto e médio prazo. Com isto, tem cabido aos bancos públicos a alavancagem de recursos para financiamento das MPEs.

Na direção de prover as MPEs de condições mais adequadas de financiamento, entre outros, em 05 de outubro de 1999 foi sancionada a Lei n.º 9.841 que instituiu o novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, estabelecendo que os agentes financeiros oficiais deverão manter linhas de crédito específicas para as MPEs com ampla divulgação. De acordo com a referida lei, os agentes financeiros e os órgãos de apoio e de representação das MPEs deverão trabalhar no sentido de que a aprovação do crédito se dê de acordo com a capacidade gerencial da empresa requerente do crédito, buscando garantir o sucesso da aplicação dos recursos por parte do empresário e o retorno para os agentes financeiros. Estabelece que uma aplicação mínima de 20% dos recursos federais empregados em pesquisa, desenvolvimento e capacitação tecnológica, passará a ser destinada às MPEs, devendo ser tornada transparente essa aplicação. Prevê ainda, que as entidades tecnológicas públicas estabelecerão um tratamento diferenciado e favorecido para as MPEs no que diz respeito ao acesso a serviços de metrologia e certificação de conformidade, ao mesmo tempo em que as entidades de apoio e de representação deverão criar condições para que o acesso aos mencionados serviços sejam facilitados. O novo Estatuto prevê ainda a criação de sociedades de garantia de crédito, excluídas as questões tributárias, como mais um instrumento que objetiva viabilizar o crédito às MPEs.

Visando também atacar as dificuldades de acesso a financiamentos, recentemente o Governo Federal implantou o Programa Brasil Empreendedor que tem como objetivo estimular o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas para promover a geração e a manutenção de empregos, e elevar o nível de capacitação empresarial desses empresários através do SEBRAE.

Os recursos destinados ao Programa são da ordem de R\$ 8 bilhões, dos quais R\$ 2,7 bilhões do BNDES, disponíveis, em uma primeira etapa, nas instituições financeiras do governo federal que concederão os créditos. Os agentes financeiros federais que estão realizando as operações do Programa Brasil Empreendedor são: Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia e Caixa Econômica Federal¹⁵.

15. Informações obtidas pela Internet no site <http://www.bndes.gov.br> - Programa Brasil Empreendedor

O SEBRAE participa do programa com ações voltadas à capacitação empresarial por meio de treinamento com carga horária de 16 horas, principalmente nas áreas de *marketing*, de análise financeira e de gestão empreendedora para a preparação de um plano de negócios. O treinamento tem por objetivo capacitar os empreendedores visando o desenvolvimento de atividades empresariais e a geração e manutenção de postos de trabalho no segmento das micro, pequenas e médias empresas. Capacitado, o empreendedor passa para a fase seguinte, que consiste na elaboração de um plano de negócios da empresa e verificação da sua viabilidade econômica. Caso o projeto seja viável, é encaminhado para uma instituição financeira para análise e liberação do crédito. Após a liberação do crédito o SEBRAE presta assessoria técnica para acompanhamento do projeto.

Através deste último Programa, o que se deixa transparecer é que está havendo uma tentativa do Governo Federal em propiciar as condições de financiamento às MPEs, sendo que, além do financiamento, está se promovendo a capacitação gerencial e assessoria técnica, que tem como objetivo proporcionar o êxito da atividade empresarial com oferta de financiamento e acompanhamento da aplicação dos recursos pelo SEBRAE. Sendo assim, pelo menos em tese, o Governo está adotando uma política que visa capacitar os micro e pequenos empresários com recursos técnicos e financeiros para amenizar a questão do desemprego, e ao mesmo tempo, proporcionar a possibilidade de adimplência dessas empresas, o que poderá ser comprovado somente após a avaliação dos resultados alcançados.

De acordo com o SEBRAE, no período de 01/11/1999 a 20/06/2000 este programa ajudou a manter 12.533 empregos e ainda propiciou a geração de mais 2.817 novos empregos em todo o Brasil e, segundo *folders* distribuídos pelo Banco do Brasil, as principais linhas de crédito oferecidas através do Programa Brasil Empreendedor são:

- MIPEM PROGER Urbano: Financiamento a projetos de investimento e investimento com capital de giro associado, mediante abertura de crédito fixo, que proporcionem geração ou manutenção de emprego e renda, com recursos do FAT;
- MIPEM Investimento: Financiamento a projetos de investimento com capital de giro associado, mediante abertura de crédito fixo, com prioridade para investimentos em tecnologia, sistemas de gestão empresarial e infra-estrutura;
- BNDES Automático: Financiamento a projetos de investimento nos setores industrial, infra-estrutura, comércio e serviços, tecnologia e treinamento, financiando, inclusive, a compra de equipamentos nacionais quando associados aos investimentos fixos e à importação de equipamentos de diversas origens;

- FINAME: Financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos novos, sem limite de valor, fabricados no País por empresas cadastradas na FINAME (Financiamento de Máquinas e Equipamentos);
- FCO Empresarial: Financiamento a projetos de investimento para implantação, ampliação, modernização e racionalização de empreendimentos industriais, agroindustriais, de infra-estrutura e turísticos na região do Centro-Oeste;
- MIPEM Investimento: Financiamento para implantação de Programa de Qualidade ou obtenção de Certificação Série ISO, mediante abertura de crédito fixo;
- Setor Informal FAT: Financiamento a profissionais liberais, inclusive recém-formados, para o apoio à implantação, modernização e ampliação de empreendimentos que visem ao aumento da produtividade e a geração de empregos e renda;
- BB Giro Rápido: Suprimento de capital de giro de forma automatizada, composto de duas modalidades de crédito: uma de crédito rotativo e outra de crédito fixo.

De acordo com informações fornecidas por um funcionário do Banco do Brasil (atendente no balcão do SEBRAE em Goiânia), as linhas de crédito mais solicitadas e efetuadas pelo Banco até junho de 2000 podem ser observadas nas Tabelas XII e XIII abaixo:

Tabela XII - Linhas de crédito mais solicitadas no período de 01/11/1999 a 20/06/2000 junto à sala do empreendedor perante o Banco do Brasil

LINHAS DE CRÉDITOS	QUANTIDADE	%
ACL - Antecipação de Crédito à Lojista	130	0,14
BB GIRO RÁPIDO	22.286	24,56
BNDES Automático	169	0,19
COOPERFAT	55	0,06
Desconto de cheques	266	0,29
Desconto de duplicatas	54	0,06
FCO Empresarial	30	0,03
FINAME	78	0,09
Mipem Proger Urbano	29.900	32,95
Outras linhas	1.412	1,56
Profissional Liberal -FAT	7.844	8,65
Setor Informal	28.510	31,42
TOTAL	90.734	100

FONTE: SEBRAE GO, 2000 (Centro CAPE - Sala do Empreendedor)

Tabela XIII - Linhas de crédito efetuadas no período de 01/11/1999 a 20/06/2000 junto à sala do empreendedor perante o Banco do Brasil

LINHAS DE CRÉDITOS	QUANTIDADE	%
ACL – Antecipação de Crédito à Lojista	84	2,05
BB GIRO RÁPIDO	1.922	46,82
BNDES Automático	12	0,29
COOPERFAT	1	0,02
Desconto de cheques	462	11,25
Desconto de duplicatas	89	2,17
FCO Empresarial	1	0,02
FINAME	1	0,02
Mipem Proger Urbano	475	11,57
Profissional Liberal –FAT	182	4,43
Setor Informal	876	21,34
TOTAL	4.105	100

FONTE: SEBRAE GO, 2000 (Centro CAPE – Sala do Empreendedor)

As Tabelas mostram que entre as empresas que procuram informações das fontes de financiamento junto ao SEBRAE, as linhas de crédito mais solicitadas foram: MIPEM PROGER Urbano (32,95%); Setor Informal (31,42%) e BB Giro Rápido (24,56%). Contudo as linhas de crédito mais atendidas são para capital de giro (46,82%), seguida da linha de crédito para setor informal que atende projetos de investimentos e capital de giro associado aos profissionais recém-formados (21,34%). Outra conclusão é que apenas 4,5% das pessoas (90.734 pessoas solicitaram alguma linha de crédito e apenas 4.105 foram atendidas) que procuraram informações sobre as linhas de crédito conseguiram ter acesso às fontes de financiamento, sendo que as linhas de crédito que tiveram maior volume de recursos liberados foram para capital de giro.

Segundo informações de um dos funcionários do Banco do Brasil¹⁶, isso se deve, principalmente, à conscientização dos empresários obtidas após o curso de capacitação gerencial, no qual concluem que as suas principais debilidades estão relacionadas com a questão de administração gerencial e não tanto com a questão financeira. Sendo assim, “grande parte dos empresários desistem de obter financiamento podendo ser em função da inviabilidade técnica ou até mesmo de mudança de estratégia”. O que não foi relatado é a questão da dificuldade de acesso às fontes de financiamento em função das exigências impostas pelo agente financeiro.

16. Essas entrevistas foram realizadas junto às instituições bancárias do município de Rio Verde com o objetivo de analisar a questão do financiamento das MPEs locais.

Portanto, há dúvidas se as MPEs terão acesso a esses financiamentos e se serão capazes de arcar com os encargos tão altos, comparados com o mercado internacional que só é acessível às GEs. Além disso, está evidente a dificuldade de acesso ao financiamento pelas MPEs que não têm como oferecer garantias; em alguns casos, os bancos estão exigindo o Fundo de Aval do SEBRAE como garantia adicional, aumentando ainda mais o custo do financiamento. Sendo assim, as empresas que conseguem ter acesso ao financiamento são principalmente aquelas que possuem uma estrutura já formada.

O Fundo de Aval às MPEs (FAMPE) é um fundo regulamentado pelo SEBRAE Nacional em novembro de 1997, visando complementar as garantias usualmente exigidas pelos bancos para concessão de financiamentos. Esse serviço foi implementado com o objetivo de amenizar o problema com o qual as MPEs se deparam no momento de contratar o crédito: insuficiência de garantias necessárias à obtenção de financiamentos.

Para créditos destinados a investimentos fixos com capital de giro associado, o Fundo garante até 50% do financiamento. Para financiamentos de apoio a consultorias, programas de qualidade e implantação da norma ISO 9000, o limite se estende para 90% do financiamento. O limite máximo do valor liberado é de R\$ 72.000,00 e a taxa estabelecida para o Fundo de Aval é calculada sobre o valor da garantia de acordo com o prazo utilizado, sendo:

- Financiamento até dois anos: 2%
- Financiamento de dois a três anos: 3%
- Financiamento de três a cinco anos: 5%

Em uma das entrevistas com o gerente de um banco privado ficou evidenciado que o banco se propõe a realizar financiamentos para capital de giro às MPEs, a uma taxa de 2,88% ao mês, por um prazo de 24 meses dependendo da análise da situação patrimonial do cliente, que é estabelecida, principalmente, em função do faturamento apresentado nos últimos cinco anos. Com isto, as empresas com menos de cinco anos de existência não apresentam a mesma viabilidade técnica para acesso ao crédito conforme relatou o gerente.

Na entrevista, foi relatado ainda que a participação do SEBRAE torna-se praticamente inviável na maioria das situações. Isto porque, além de cobrar uma taxa de 3% para elaboração do projeto, o SEBRAE demanda em torno de 30 dias para conclusão dos trabalhos e não assume nenhuma responsabilidade em caso de inadimplência, salvo em caso de utilização do FAMPE que, em Rio Verde, não houve nenhum financiamento com aval do

SEBRAE nos últimos três anos. Com isto, a própria instituição bancária faz a análise do cliente que procura financiamento diretamente no banco, devido à maior agilidade no processo e menores encargos financeiros.

Em uma outra entrevista com o gerente de uma instituição bancária pública relatou-se que as empresas têm dificuldade de acesso ao crédito devido não apresentar o balanço patrimonial que evidencie a sua situação real. Pois, quando da elaboração dos mesmos, com o objetivo de sonegação fiscal, o faturamento evidenciado está aquém da realidade da empresa. Como a concessão de financiamento é feita principalmente em função do faturamento dos últimos 24 meses, isto dificulta o acesso aos mesmos.

Uma das reivindicações do gerente foi a necessidade de convênio entre os bancos e o SEBRAE local e estadual para facilitar a concessão de crédito. Com esta declaração ficou claro que o SEBRAE local pouco está fazendo para facilitar o acesso ao crédito, ou os empresários não têm procurado a instituição para obter informações.

Conforme pesquisa desenvolvida por SOUZA & SUZIGAN *et alli* (1998), mais importante que garantir acesso a linhas de crédito é criar mecanismos que permitam uma constante capacitação e qualificação dos empresários. Isto é tão ou mais importante que o treinamento e qualificação dos funcionários. A pesquisa identificou que um dos fatores que explicam a permanência da empresa no mercado é a capacidade de diversificar, observando e aproveitando as oportunidades ainda não identificadas pelos concorrentes para inserção no mercado de forma inovadora. Por outro lado, problemas de gestão podem se acumular sem ser claramente diagnosticados até que apareçam na forma de dificuldades financeiras de tal monta que podem inviabilizar a continuidade da empresa, sendo que tentativas de superá-las utilizando-se de empréstimos de curto prazo podem tornar o quadro ainda mais crítico.

Os autores mostram que uma das principais dificuldades dos micro e pequenos empresários para permanência no mercado está relacionada à falta de capital de giro, apesar de terem como origem deficiências relacionadas à organização e estrutura interna.

“Em situações como esta, o financiamento para capital de giro pode ser comparado a um remédio inadequado, levando à morte ao invés da cura devido aos elevados custos que extrapolam a capacidade de endividamento da empresa. Novas linhas de crédito teriam pouca valia mesmo que algum agente financeiro se dispusesse a assumir um risco ‘de credor’ diante de tal situação. Isso explica porque expressivos volumes de recursos de determinadas linhas de créditos permaneçam pouco utilizadas e apresentam resultados medíocres” (SOUZA & SUZIGAN *et alli* 1998:127).

Para amenizar esta precariedade, destacamos a necessidade de articulação do Estado, criando e propiciando as condições para que as empresas tenham acesso ao crédito e ainda forneça assessoria técnica para a gestão destas empresas.

Os autores argumentam que, de acordo com diversas pesquisas realizadas, sinaliza-se que a sobrevivência (ou não) das PEs não tem, em geral, forte relação com o maior ou menor número de linhas de créditos.

“O problema não é a falta de linhas de crédito para as PEs; não é a falta de iniciativas de apoio e promoção; não é a falta de organizações representativas e voltadas para o setor. O problema é a fraca ou inexistente articulação/continuidade dessas iniciativas. Isto é, a falta de uma coordenação dessas iniciativas para torná-las menos dispersas e mais vinculadas a um eixo central.” (SOUZA & SUZIGAN *et alli*, 1998:138).

Para esta articulação os autores propõem a necessidade de considerar as especificidades e heterogeneidades das PEs, observando o momento econômico (de crise, recuperação ou dinamismo) aliado a questão das especificidades regionais que as empresas estão inseridas. Ou seja, analisar se há tendência de crescimento ou estagnação da economia local para que se possa adotar as estratégias de inserção das PEs com aproveitamento das organizações e instituições locais para realizar um sistema de coordenação central e estimular as potencialidades positivas de inserção dessas empresas.

Após a discussão da problemática das MPEs na economia nacional, a seguir passaremos a analisar a situação dessas empresas no município de Rio Verde, objeto dessa pesquisa.

CAPÍTULO 3 - CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MUNICÍPIO DE RIO VERDE

3.1 - Introdução

Neste capítulo, objetiva-se realizar uma caracterização das micro e pequenas empresas de Rio Verde e divulgar o resultado da pesquisa de campo realizada no período de agosto a outubro de 2000. Através do levantamento de campo foi possível estimar a taxa de mortalidade das empresas do município, bem como diagnosticar as principais causas que as levaram ao fracasso.

O município de Rio Verde-GO encontra-se localizado num eixo equidistante entre as principais capitais do centro-oeste e o triângulo mineiro, com uma topografia plana, clima estável e duas estações bem definidas, sendo uma seca e outra chuvosa. Constitui-se num importante pólo brasileiro de produção agropecuária, destacando-se nas culturas de soja, milho, arroz, feijão, sorgo, algodão e tomate, bem como na expressiva quantidade de víveres, especialmente bovinos de corte e leiteiro, e um setor de hortifrutigranjeiros em crescimento.

As potencialidades econômicas do município têm atraído investimentos de grandes grupos empresariais, tais como Perdigão e Gessy Lever, por apresentar as condições necessárias para a integração do capital industrial ao setor agrícola, o que pode ser observado no Quadro 1.

Quadro 1: Principais projetos de investimentos privados em Rio Verde até 2004

Projeto	US\$ milhões
Perdigão (aves e suínos)	500
Van den Berg/Gessy Lever (atomatados)	250
Videplast (embalagens)	5
Grupo Orsa (embalagens)	15
Total	770

Fonte: SEPLAN-GO

De acordo com a Secretaria do Planejamento do Estado de Goiás (SEPLAN-GO), os valores de investimentos em Rio Verde, comparados aos principais projetos de investimentos em Goiás até 2004, concentram 61,8% do total a ser investido pela iniciativa privada no Estado, considerando apenas os grandes projetos, com perspectiva

de geração de 15 mil empregos diretos e indiretos, o que vem reafirmar a potencialidade e pujança do município.

Para identificar o crescimento econômico que o município de Rio Verde vem apresentando, pode ser utilizada a análise da evolução do valor adicionado (VA) calculado pela Secretaria Estadual da Fazenda do Estado de Goiás (Tabela XIV) que, de acordo com a Lei complementar federal nº 63 de 11 de janeiro de 1990, corresponde à diferença positiva entre o valor das mercadorias vendidas (saídas) e aquele relativo às aquisições (entradas) efetuadas no município, nas operações que constituam fato gerador do ICMS.

Tabela XIV - Demonstrativo do valor adicionado do município de Rio Verde em RS (1997/1999)

Atividades	1997	1998	Índice *	1999	Índice *
Indústria e comércio	157.800.387	141.406.158	90%	197.557.551	140%
Comercialização rural	169.657.824	185.487.316	109%	242.161.313	131%
Outras atividades rurais **	9.253.009	11.246.549	122%	13.929.579	124%
Transportes	37.332.572	21.227.014	57%	27.250.312	128%
Comunicação	19.696.940	5.949.934	30%	3.048.516	51%
Energia elétrica	18.626.294	18.767.497	101%	23.400.702	125%
CONAB (PGPM)	24.779.498	19.900.666	80%	20.574.978	103%
Adicional de DPI	224.123.164	179.860.148	80%	241.848.335	134%
Sucata	40.256	30.493	76%	62.377	205%
Arrecadação eventual (DARE)	4.084.685	2.595.155	64%	4.878.763	188%
Diversos	59.097.080	81.063.499	137%	116.430.142	144%
Auto de Infração	161.101	64.503	40%	564.034	874%
Total do Valor Adicionado	724.652.810	667.598.932	92%	891.706.602	134%

Fonte: Secretaria Estadual da Fazenda/GO - COÍNDICE

* corresponde a evolução de um ano em relação ao ano anterior

** Operações com verduras, legumes, leite *in natura*, frutas e cana-de-açúcar.

O valor adicionado do município reflete o seu movimento econômico realizado no período, o que não se pode confundir com a evolução da arrecadação do ICMS. Isto porque, para efeito da apuração do montante das operações realizadas em cada município, são consideradas todas aquelas que constituam fato gerador do ICMS, mesmo quando o pagamento do imposto for antecipado ou diferido, ou quando o crédito tributário for diferido, reduzido ou excluído em virtude de isenção e outros benefícios, incentivos ou favores fiscais, bem como algumas operações imunes do imposto. Assim, um município predominantemente exportador de produtos industrializados, por exemplo, pode ter sua posição no *ranking* estadual da arrecadação do ICMS que não corresponda àquela relacionada ao seu índice do valor adicionado, já que os produtos industrializados exportados são isentos, mas participam de seu movimento econômico.

Os dados da Tabela XIV mostram que houve uma redução de 8% da atividade econômica do município de Rio Verde em 1998, com exceção do setor agrícola e energético que tiveram uma melhor performance. No ano de 1999, com exceção do setor de comunicações, todos os outros setores tiveram crescimento, representando um aumento geral de 34% da atividade econômica do município.

Enfim, os dados mostram que a implantação de grandes grupos empresariais tem dinamizado a economia local e podem estar influenciando o aumento expressivo do número de MPes nos últimos anos. Isto tem acarretado uma maior competição neste segmento de empresas, sendo que aquelas empresas que não se adequaram para vencer a concorrência, em pouco tempo de existência encerraram suas atividades.

3.2 - A taxa de mortalidade nas empresas de Rio Verde

Conforme pode ser observado nas Tabelas XV e XVI, houve um aumento de 1.558 empresas de 1998 para 2000 e, ao mesmo tempo, 360 empresas encerraram suas atividades do primeiro para o último ano. O que não caracteriza que as empresas que foram constituídas sejam as mesmas que foram extintas, pois daquelas que foram extintas parte foi constituída em períodos anteriores a 1998. Sabe-se também que existe um grande número de empresas que encerraram suas atividades mas não regularizaram a situação de baixa junto aos órgãos governamentais, em virtude dos custos, encargos tributários não recolhidos e também da burocracia exigida, conforme informações coletadas junto aos Contadores do município, os quais mantêm a escrituração contábil e toda documentação das empresas.

Com relação ao porte¹⁷ (Tabela XVI), dentre as empresas abertas, as de pequeno porte foram as que apresentaram maior proporção (49%), seguidas pelas microempresas com 38%, médio porte (9%) e grande porte (4%). Das empresas que fecharam, as que tiveram maior representatividade foram as micro empresas (45%), seguidas pelas de pequeno porte (38%), de médio porte (12%) e de grande porte (5%).

Um dado interessante é que as empresas de pequeno porte tiveram maior proporcionalidade de aberturas (49%), enquanto que as microempresas é que tiveram a maior proporção de fechamento (45%).

17. A classificação do porte das empresas nesta pesquisa foi realizada de acordo com os critérios da Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde, sendo que a classificação de "isento e mínimo" é equiparada às microempresas.

Tabela XV: Evolução do número de empresas em Rio Verde - 1997/2000

	ISENTO	MÍNIMO	PEQUENO	MÉDIO	GRANDE	TOTAL
Nº de Firmas em 1997	9	659	2.143	1.393	511	4.715
Natalidade em 1998	8	255	199	69	32	563
Mortalidade em 1998	-	(60)	(52)	(21)	(12)	(145)
Varição líquida em 1998	8	195	147	48	20	418
Nº de Firmas em 1998	17	854	2.290	1.441	531	5.133
Natalidade em 1999	12	223	320	51	22	628
Mortalidade em 1999	(1)	(69)	(65)	(20)	(6)	(161)
Varição líquida em 1999	11	154	255	31	16	467
Nº de Firmas em 1999	28	1.008	2.545	1.472	547	5.600
Natalidade em 2000	-	92	243	26	6	367
Mortalidade em 2000	-	(32)	(18)	(3)	(1)	(54)
Varição líquida em 2000	-	60	225	23	5	313
Nº de Firmas em 2000	28	1.068	2.770	1.495	552	5.913*

FONTE: Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde

* Este número não reflete a realidade das empresas existentes no município uma vez que parte considerável das empresas não regularizam a situação de baixa junto aos órgãos públicos.

Tabela XVI: Criação e fechamento de empresas em Rio Verde - 1998/out 2000

Porte/ano	1998		1999		2000		TOTAL		PERCENTUAL	
	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.
ISENTO E MÍNIMO	263	60	235	70	92	32	590	162	38%	45%
PEQUENO	199	52	320	65	243	18	762	135	49%	38%
MPEs	462	112	555	135	335	50	1.352	297	87%	83%
MÉDIO	69	21	51	20	26	3	146	44	9%	12%
GRANDE	32	12	22	6	6	1	60	19	4%	5%
TOTAL	563	145	628	161	367	54	1.558	360	100%	100%

FONTE: Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde

Como a proposta do presente trabalho é diagnosticar as causas de mortalidade das MPEs que iniciaram atividades a partir de 1998 e encerraram até 2000, foi realizado um levantamento junto à Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde procurando selecionar entre as 360 empresas que encerraram atividades, quais foram abertas nos anos de 1998 a 2000 e se enquadram na definição de micro e pequena empresa aqui utilizada. Diante deste estudo, identificaram-se 297 empresas que se enquadram nessa situação (Tabela XVI).

Um dado a ser observado é que no Município de Rio Verde a quantidade de empresas de pequeno e médio porte existentes é superior ao número de micro empresas (mínimo). Este resultado está divergente dos dados apresentados por NAJBERG *et alli* (2000) e por SOUZA & SUZIGAN *et alli* (1998) que utilizaram os dados cadastrais da RAIS/MTE e do IBGE, respectivamente, para classificar o porte das empresas em âmbito nacional, considerando apenas o número de funcionários. Isto se deve ao fato da Prefeitura Municipal de Rio Verde considerar também a zona fiscal de localização para classificar o

porte da empresa no município. Como a maioria das empresas encontra-se localizada na região central da cidade em que a pontuação arbitrada é maior¹⁸, conseqüentemente, as empresas de pequena dimensão obtêm uma pontuação maior e podem ser classificadas como empresas de pequeno ou médio porte.

A partir do levantamento de dados concluído em outubro de 2000 (Tabela XVII), verifica-se que as atividades desenvolvidas pelas MPEs abertas nos três anos em referência são: 54% comerciais, 41% prestação de serviços e 5% desenvolvem atividades industriais. Quanto à taxa de mortalidade¹⁹, nas micro empresas, foi de 47% para a indústria, 32% para o setor de comércio e 23% para o setor de serviços. As empresas de pequeno porte apresentaram uma performance bem melhor, sendo a mortalidade da indústria de 11%, para o setor comercial de 20% e o setor de serviços de 15%. Observa-se ainda, que as empresas industriais de pequeno porte (mortalidade 11%) apresentaram um desempenho melhor do que as empresas comerciais (mortalidade 20%), também classificadas como de pequeno porte, ao contrário daquelas empresas classificadas como micro empresas (indústria: 47% e comércio: 32% de mortalidade).

Tabela XVII – Mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Rio Verde por ramo de atividade (1998-2000)

PORTE	Atividade	1998		1999		2000		TOTAL		% ABERT.	MORTALIDADE
		ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.	ABERT.	FECH.		
Isento e mínimo	Indústria	7	5	9	4	3	0	19	9	3%	47%
	Comércio	107	27	84	36	44	13	235	76	26%	32%
	Serviços	149	28	142	30	45	19	336	77	26%	23%
Pequeno	Indústria	15	1	32	4	8	1	55	6	2%	11%
	Comércio	113	37	167	37	134	10	414	84	28%	20%
	Serviços	71	14	121	24	101	7	293	45	15%	15%
MPEs		462	112	555	135	335	50	1.352	297	100%	22%

FONTE: Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde

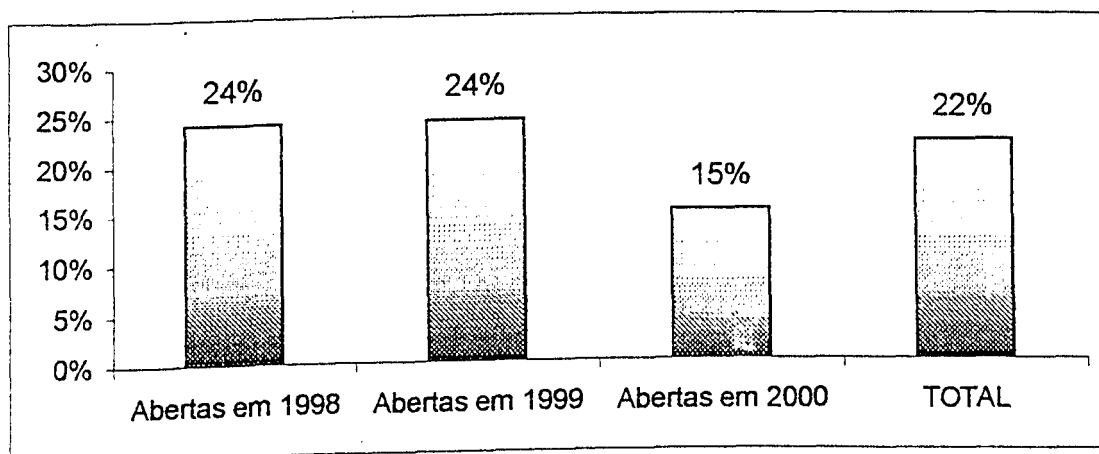
18. Conforme definição apresentada na página 7.

19. i) A taxa de mortalidade foi calculada através do número de empresas que encerraram as atividades em relação ao número de empresas que foram criadas no período.

ii) Há outra metodologia para calcular a taxa de mortalidade (fluxo x estoque) como foi feito por NAJBERG *et alii*. Entretanto, devido a superestimação de empresas em Rio Verde, nesse trabalho optou-se por utilizar a “segunda” metodologia utilizada pelos autores, que também foi adotada nas pesquisas do SEBRAE/MG em 1997 e do SEBRAE Nacional em 1999.

Através do Gráfico IV pode-se verificar que, em âmbito geral, a taxa de mortalidade média das MPEs nos três períodos em análise foi de 22%. Todavia nos dois primeiros anos a taxa de mortalidade se situava em 24% e se reduziu para 15% no ano de 2000.

Gráfico IV: Taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas de Rio Verde (1998/2000*)



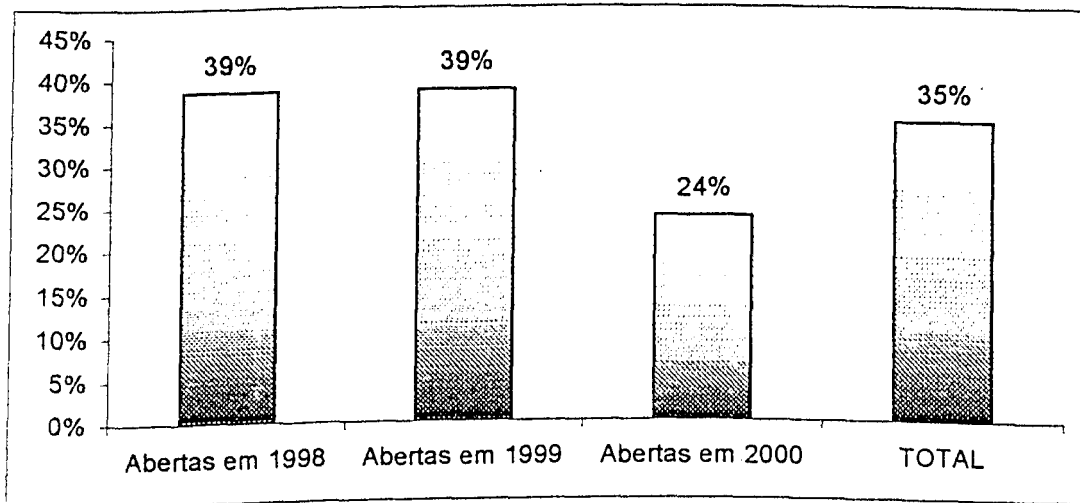
Fonte: Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde (out/2000)
* 2000 (até outubro)

Estes dados contrastaram com as outras pesquisas realizadas e destacadas neste trabalho. NAJBERG *et alli* (2000:12) mostrou que, no Brasil, para as empresas nascidas em 1996, a taxa de mortalidade foi de 30,1% e, para as nascidas em anos anteriores, o percentual de fechamento reduziu-se para 22,5%. Uma das pesquisas realizadas pelo SEBRAE no Estado de Minas Gerais em 1995 e 1996 mostrou que 64% das empresas constituídas durante o ano de 1996 continuavam em atividade em abril de 1997, o restante 36% haviam encerrado suas atividades (SEBRAE, 1997).

Tendo em vista as divergências desses dados, realizou-se uma pesquisa junto aos Contadores do município para verificar se as empresas realmente não regularizam a situação de baixa junto aos órgãos governamentais. Diante das informações dos Contadores é que foi possível localizar os endereços dos ex-proprietários das empresas extintas com o objetivo de aplicar os questionários que deram origem aos resultados do presente trabalho. De posse dos dados cadastrais das empresas que encerraram as atividades no período, procedeu-se, então, a um extensivo processo de busca de seus ex-proprietários, através de telefone, visita pessoal ao endereço dos ex-proprietários, consulta a vizinhos e/ou ao novo inquilino do imóvel de sua residência. Neste processo de busca foram localizados 44 ex-proprietários de MPEs que responderam aos questionários.

Como os dados estão referenciados com base nas informações da Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde e, sabendo-se que parte considerável das empresas que encerram suas atividades não regularizam a situação de baixa junto aos órgãos governamentais, nas entrevistas realizadas nessa pesquisa foi questionado se os empresários haviam regularizado a situação de baixa, na qual ficou evidenciado que 59% declararam não ter dado baixa nos órgãos governamentais. Assim sendo, este fato permite recalcular estatisticamente a “nova” taxa de mortalidade das MPEs de Rio Verde, adicionando 59% no número de empresas que encerraram atividades no período em questão (Gráfico V).

Gráfico V: Taxa de mortalidade (recalculada) das micro e pequenas empresas de Rio Verde (1998/2000*)



Fonte: Secretaria Municipal da Fazenda de Rio Verde – Dados recalculados a partir do resultado da pesquisa de campo

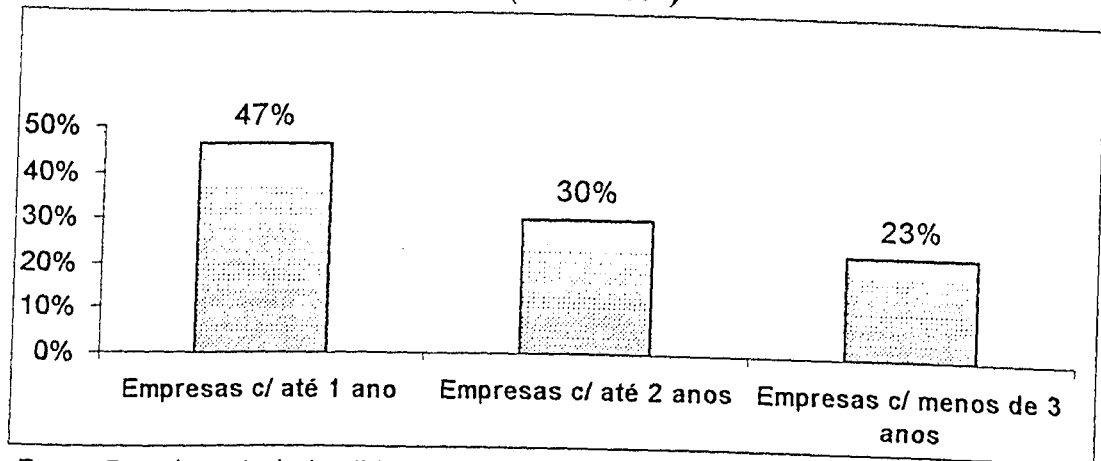
* 2000 (até outubro)

Diante desses resultados, pode-se concluir que a taxa de mortalidade das MPEs de Rio Verde foi 39% em 1998 e 1999 e 24% em 2000. De um modo geral, também se conclui que a mortalidade das empresas nos três anos em referência foi de 35%. Um dado revelador deste resultado é que a mortalidade das empresas no último ano reduziu drasticamente. Este fato pode estar relacionado com o dinamismo da economia local, pois foi justamente neste período que o processo de implantação de grandes empresas no município se consolidou, acarretando em aumento da população local e conseqüentemente maior número de consumidores.

Durante a pesquisa de campo, dentre as 44 empresas pesquisadas, também procurou-se identificar o tempo de permanência das empresas no mercado. Pôde-se verificar

que, em média, a tempo de permanência²⁰ das empresas de Rio Verde foi de 47% no primeiro ano de atividade, 30% no segundo ano e 23% no terceiro ano (Gráfico VI).

Gráfico VI: Tempo de permanência das micro e pequenas empresas de Rio Verde (1998/2000*)



Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

* 2000 (até outubro)

3.3 - Aspectos gerais das micro e pequenas empresas de Rio Verde

A partir das entrevistas qualitativas, realizadas em agosto, setembro e outubro de 2000, junto a uma amostra de 44 empresas extintas, foi possível identificar as características das empresas extintas bem como de seus ex-proprietários, que poderão ser observados nos Quadros 2 e 3.

Pode-se observar que o empresário rioverdense é preponderantemente do sexo masculino (73%), tem em média 39 anos e 36% têm pelo menos o segundo grau. A maior parte dos empresários é originária de atividades autônomas (41%). O restante dos empresários da amostra se distribui entre funcionários de empresa privada (32%), funcionário público (16%), estudante (7%) e outras atividades (5%). Quanto ao setor de atividade, 61% estavam em atividades comerciais, 21% em prestação de serviços, 16% em atividades industriais e 2% em atividade mista. Quanto à classificação pelo número de funcionários (critério do SEBRAE)²¹, das empresas pesquisadas 91% são microempresas e 9% são de pequeno porte.

20. O tempo de permanência nesta pesquisa foi definida em uma amostragem de 44 empresas extintas e dentre essas identificou-se a data de abertura e fechamento das empresas entre os anos de 1998 a 2000.

21. No caso das 44 empresas pesquisadas, optou-se por utilizar a classificação do porte pelo critério do SEBRAE tendo em vista que, durante as entrevistas, foi constatado que as empresas poderiam modificar a classificação através de ingerências políticas com o objetivo de reduzir o valor da taxa de alvará de licença cobrada pela Prefeitura.

Quadro 2 – Características comuns dos empresários (empresas que fecharam)

Sexo		Escolaridade	
Masculino	73%	até 1º grau completo	23%
Feminino	27%	até 2º grau incompleto	23%
Faixa de Idade		de 2º grau completo a 3º grau incompleto	36%
18 a 24	5%	3º grau completo, etc	18%
25 a 29	20%	Atividade anterior	
30 a 39	39%	Funcionário público	16%
40 a 49	25%	Funcionário de empresa privada	32%
50 e mais	11%	Autônomo	41%
Setor de Atividade		Estudante	7%
Comércio	61%	Outras	5%
Serviços	21%		
Indústria	16%		
Misto	2%		

Fonte: Pesquisa própria (out/2000)

Quadro 3 – Empresas e o número de empregados ()**

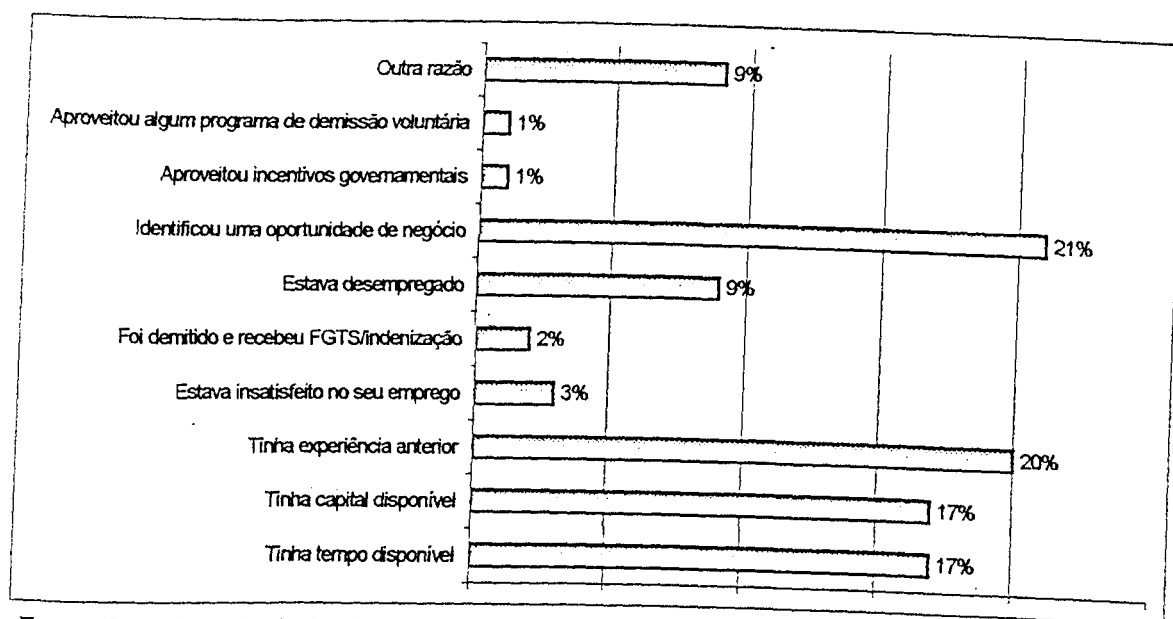
PORTE/SETOR	INDÚSTRIA	COMÉRCIO	SERVIÇOS
Microempresa	Até 19 pessoas (05*)	Até 9 pessoas (26*)	Até 9 pessoas (09*)
Pequena Empresa	De 20 a 99 pessoas (02*)	De 10 a 49 pessoas (02*)	De 10 a 49 pessoas (0*)

* Quantidade de empresas

** Dados referentes às 44 empresas pesquisadas

O Gráfico VII apresenta os motivos declarados para a abertura da empresa. O motivo “identificou uma oportunidade de negócio” (21%) foi o mais citado para justificar a abertura da empresa. Esta citação se justifica pela perspectiva de crescimento econômico do município. A experiência (20%) é o segundo motivo mais citado, seguida pelos motivos de disponibilidade de tempo e de capital (ambos com 17%), e “estava desempregado” (9%). Entre aqueles que identificaram uma oportunidade de negócio, constatou-se que alguns estavam desempregados, estavam insatisfeitos com o emprego ou almejavam aumentar a renda familiar.

Gráfico VII – Motivos para a abertura da empresa

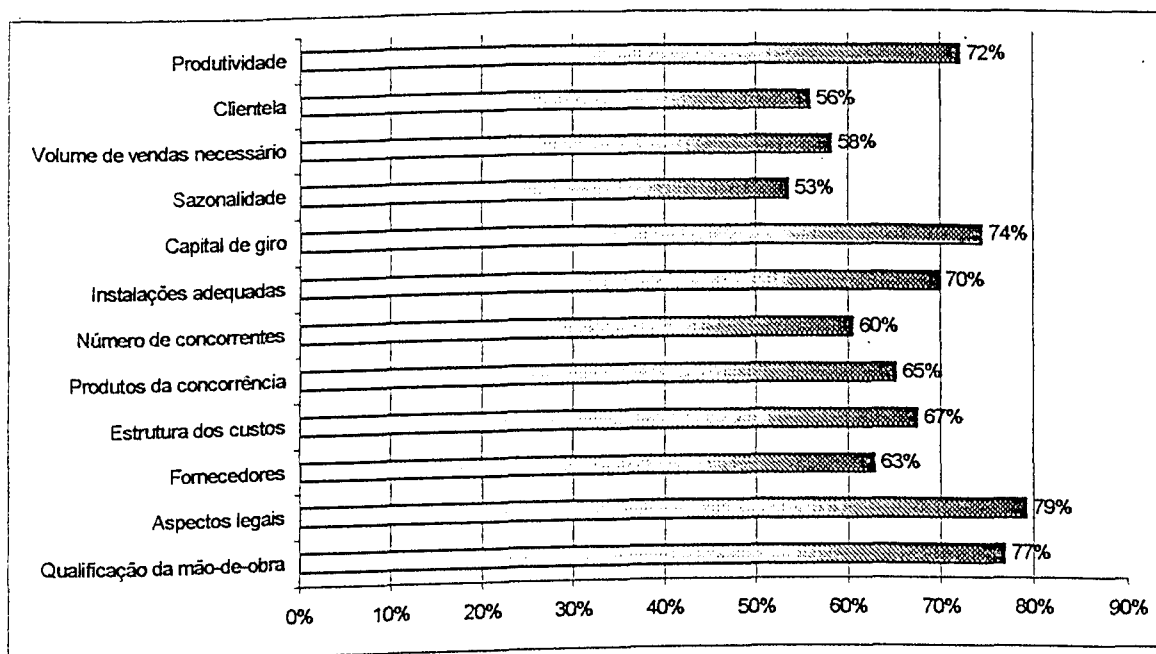


Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

As características do empreendedor variam de acordo com o momento sócio-econômico, com o tipo de atividade executada e com a etapa a qual está passando a empresa. Abrir uma empresa sem fazer um planejamento “extremamente minucioso” é uma atitude arriscada, não indo de encontro às características do empreendedorismo. Compreender um setor significa saber como são estruturadas e como funcionam as empresas que atuam naquele ambiente, como os negócios se processam, quem são os clientes, como se comportam e qual o seu potencial, pontos fortes e fracos da concorrência, fatores críticos de sucesso, vantagens competitivas e possíveis reações diante da entrada de novas empresas no mercado. Deve-se conhecer a tecnologia envolvida, quais as tendências a curto e longo prazo, qual a sensibilidade do setor em relação a oscilações econômicas, as políticas de exportação, quais as barreiras à entrada, qual a lucratividade. É indispensável também conhecer os fornecedores dos insumos essenciais, as necessidades de recursos humanos e formas ideais de sua contratação e desenvolvimento. Na economia globalizada deve-se saber o que acontece no mundo, ameaças e oportunidades apresentadas, tendências tecnológicas, funcionamento do mercado concorrencial, etc.

Em suma, o planejamento prévio para abertura dos negócios é um dos fatores essenciais para o sucesso de um empreendimento. Sendo assim, realizou-se um questionamento aos ex-empresários de quais foram as ações de planejamento antes da abertura da empresa (Gráfico VIII).

Gráfico VIII - Ações de planejamento antes da abertura da empresa



Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

** Respostas múltiplas: os percentuais não totalizam 100% pois é permitida mais de uma resposta

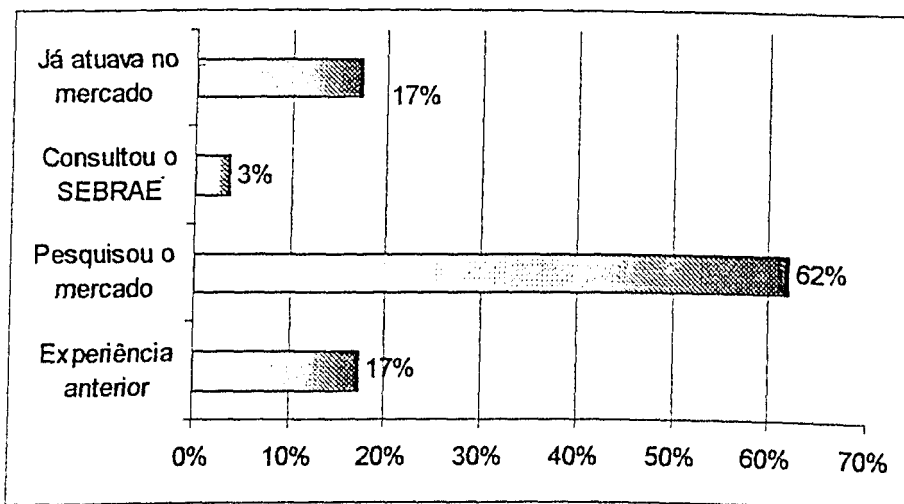
A ação de planejamento mais citada pelos ex-empresários é a informação dos aspectos legais do negócio (79% realizaram), principalmente os aspectos relativos à legislação tributária antes da abertura da empresa. Entre as ações citadas com grande incidência estão a qualificação da mão-de-obra (77%), a disponibilidade de capital de giro necessário (74%), a estimativa de produtividade para que a empresa fosse competitiva (72%), instalações adequadas (70%), estrutura dos custos (67%), produtos da concorrência (65%).

O planejamento prévio para abertura da empresa é feito de forma muito domiciliar e amadora - muitos declararam que pesquisam o mercado para identificação dos clientes e fornecedores via telefone ou mesmo consultando outras pessoas que atuam no mesmo ramo - buscando muito pouca assessoria de entidades de apoio da pequena empresa e se limitando ao planejamento por conta própria dentro do "achismo", tendo em vista a perspectiva de crescimento que o município vem apresentando e utilizando-se da figura do Contador como principal assessoria de planejamento da empresa.

As empresas foram questionadas sobre como identificaram previamente os clientes (Gráfico IX). Observa-se que uma forma importante de identificação dos clientes foi através de pesquisa de mercado (62% das empresas), seguida pela experiência anterior (34%) e consultas através do SEBRAE (3%). A mesma observação a ser ressaltada é que a

pesquisa de mercado também é feita de forma amadora e sem nenhuma assessoria de entidades ou empresas especializadas, sendo “realizadas” pelo próprio empresário. A consulta ao SEBRAE foi feita por apenas 3% dos empresários entrevistados. Ou seja, os empresários não conhecem e/ou não procuram o tipo de assessoria que o SEBRAE pode oferecer. Este fato evidencia a falta de informações que os empresários têm a respeito da verdadeira utilidade do SEBRAE, o que caracteriza, no mínimo, uma deficiência de divulgação de sua utilidade no município de Rio Verde.

Gráfico IX – Forma de identificação prévia dos clientes

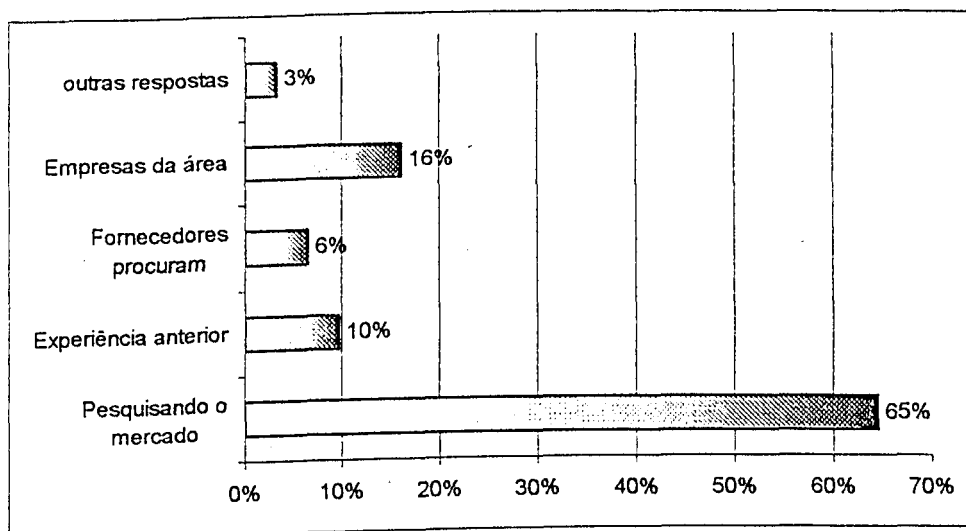


Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Com relação à identificação prévia dos fornecedores (Gráfico X), a pesquisa de mercado (65% das empresas) também foi apontada como um fator relevante, seguida pela consulta às empresas da área (16%), experiência anterior (10%) e procura pelos próprios fornecedores (6%).

A pesquisa aponta que 65% dos entrevistados procuraram identificar previamente seus fornecedores. A forma de identificação mais comumente utilizada (pesquisa de mercado) é via contato telefônico, onde simplesmente se localiza na lista telefônica os possíveis fornecedores que posteriormente irão visitá-los. Há também os que vão de encontro aos fornecedores fazendo uma pesquisa minuciosa de produtos e preços, mas esses constituem uma minoria.

Gráfico X – Forma de identificação prévia dos fornecedores



Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Para identificação prévia de fornecedores e clientes os dados revelam que, em ambos os casos, a “pesquisa de mercado” aparece com maior incidência. Já a experiência no ramo é apontada em menor proporção. Por outro lado, a utilização de assessoria e/ou orientação de entidades especializadas só foi realizada com informações do SEBRAE, porém com pequena incidência (apenas 3% dos casos).

As formas de pesquisa de mercado para identificação prévia da possível clientela foi utilizada de forma muito precária, sendo através de pesquisas *in loco*, contato com outros empresários e até mesmo visitas em residências da clientela potencial para detectar a possível aceitação do produto oferecido e também a fatia de mercado que poderiam conquistar.

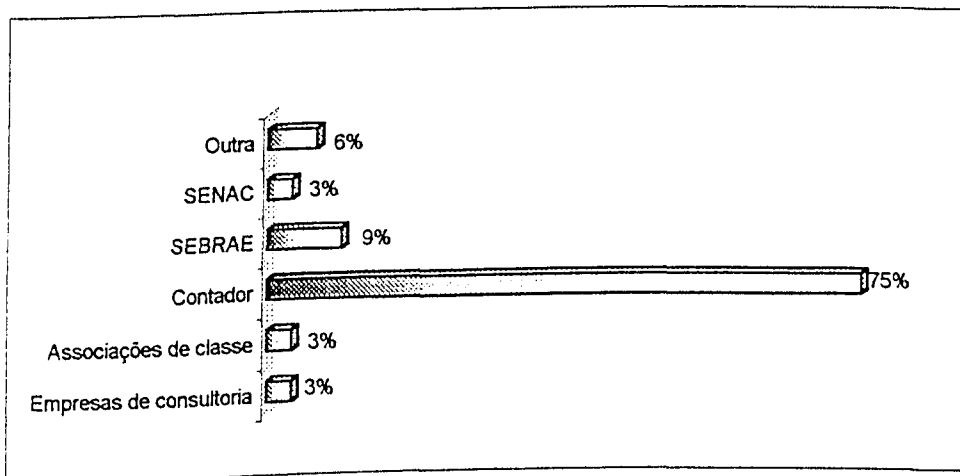
Os empreendedores que não fizeram identificação prévia da clientela se justificaram pela inexperiência e alguns por acreditarem que Rio Verde, sendo uma cidade em franco desenvolvimento, a clientela surgiria aos poucos, contando assim, com a capacidade da empresa em atrair possíveis clientes.

3.4 - O comportamento dos empresários após a abertura da empresa

Os ex-empresários da amostra foram indagados sobre a realização ou não de determinados procedimentos básicos de administração após o início de suas atividades. No que se refere ao aperfeiçoamento dos produtos e serviços às necessidades dos clientes, 86% dos ex-empresários revelaram que o faziam. Com relação à dedicação ao negócio, 63% revelaram que dedicavam-se exclusivamente à empresa. Quanto às formas de divulgação da empresa, 65% dos ex-empresários revelaram que investiam em propaganda (principalmente através das rádios locais e carros de som). Os 35 % dos empresários que não investiram em propaganda se justificaram por achar que tal meio é dispendioso e não há retorno.

Outro fato revelador (Gráfico XI) foi que 74% dos ex-empresários que buscavam assessoria para conduzir os negócios, as informações eram solicitadas aos Contadores. A assessoria junto ao SEBRAE foi utilizada por apenas 9% dos ex-empresários, e no SENAC, associações de classe e empresas de consultoria por apenas 3%.

Gráfico XI – Tipo de assessoria mais utilizada



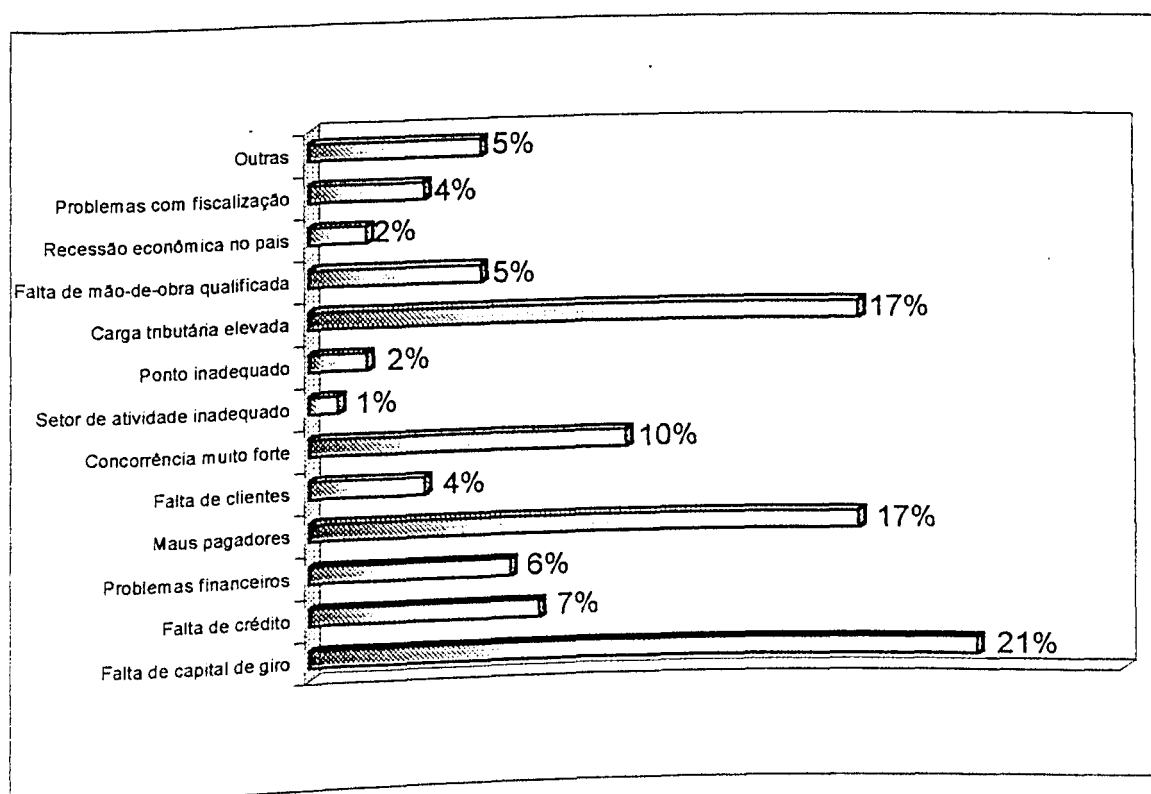
Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Estes dados revelam que os ex-empresários confiavam demasiadamente nos Contadores, deixando de utilizar-se de outras formas de assessoria. Isto mostra que a maior preocupação dos empresários está relacionada com a questão tributária, custos de produção e comercialização, tendo em vista o tipo de assessoria mais utilizada ser o próprio Contador da empresa.

3.5 - As dificuldades e o processo de fechamento da empresa

Quanto às dificuldades enfrentadas pelas empresas no primeiro ano de atividade (Gráfico XII), o que aparece com maior incidência é a falta de capital de giro (21%), seguido pela carga tributária elevada e maus pagadores com 17%. Finalmente seguem-se diversos fatores (concorrência muito forte, falta de crédito, problemas financeiros, falta de mão-de-obra qualificada, falta de clientes, problemas com a fiscalização, etc.) que reforçam, direta ou indiretamente, as três principais dificuldades.

Gráfico XII - Principais dificuldades no primeiro ano de atividade

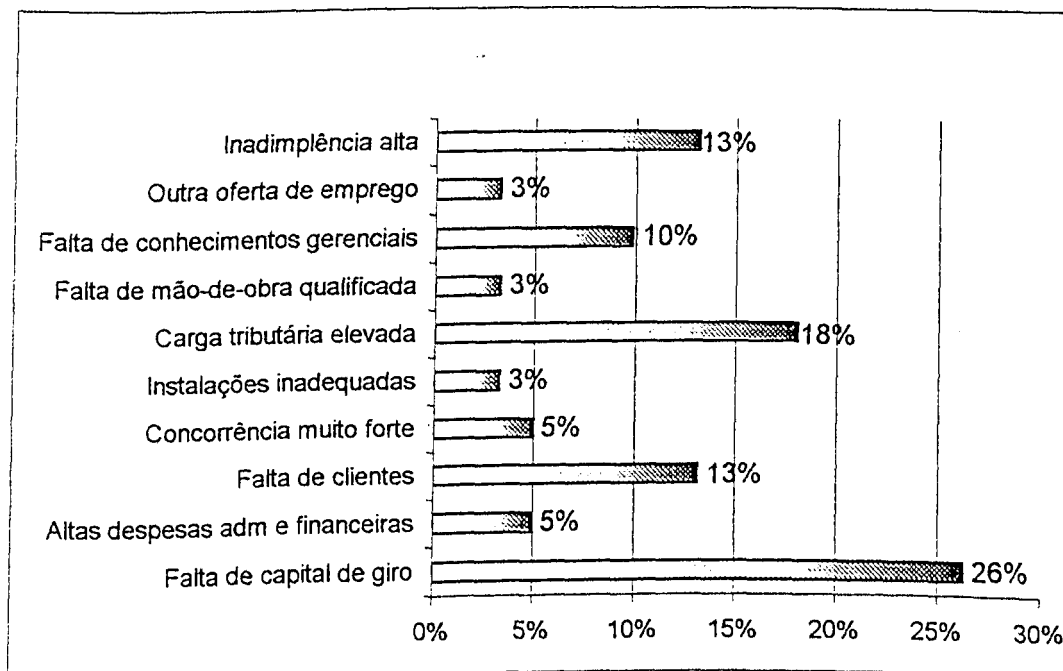


Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

No que tange aos motivos que levaram ao fechamento da empresa (Gráfico XIII) os motivos associados à falta de capital de giro e carga tributária elevada aparecem como os de maior incidência (26% e 18% respectivamente), seguido pelas questões de alta inadimplência e falta de clientes (13%). Outros problemas também foram citados (falta de conhecimentos gerenciais, concorrência muito forte, despesas administrativas e financeiras, instalações inadequadas, etc).

Observe-se que as duas principais dificuldades das empresas no primeiro ano de atividade são os mesmos motivos que levaram ao fechamento da empresa (**falta de capital de giro e carga tributária elevada**) e também estão relacionados com a pesquisa direta realizado pelo SEBRAE em 1997 (Tabela VIII).

Gráfico XIII - Motivos que levaram ao fechamento da empresa (respostas espontâneas)



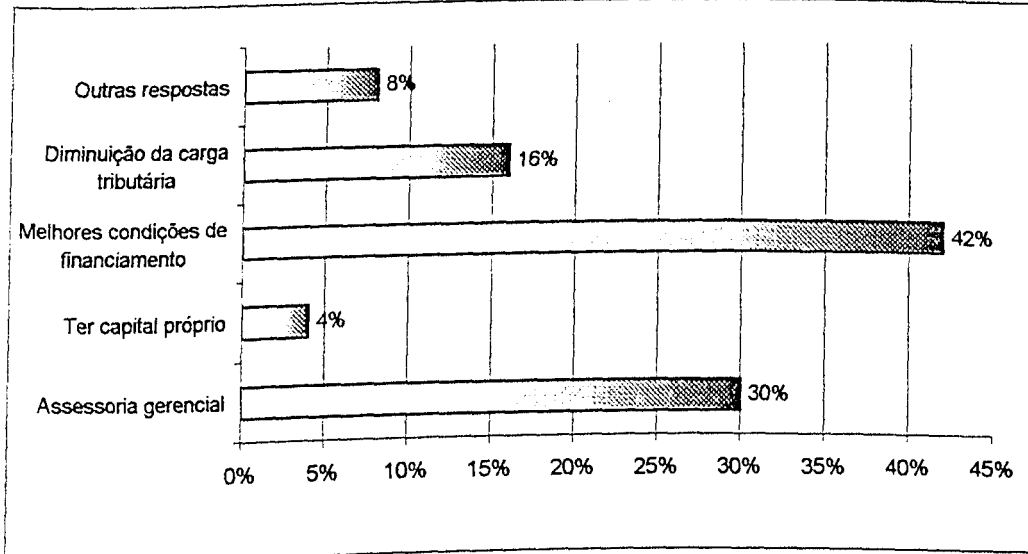
Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Ao questionar os ex-empresários sobre o que teria sido útil para evitar o fechamento da empresa (Gráfico XIV), 42% reivindicaram a necessidade de linhas de crédito com taxas de juros mais favoráveis, 30 % sentiram necessidade de assessoria gerencial e 16% destacaram a necessidade de redução da carga tributária. Observe-se que a falta de capital de giro poderia ser sanada com linhas de créditos que fossem de encontro com as necessidades e a realidade econômica do pequeno empreendedor. A reivindicação (linhas de créditos) está relacionada com a principal dificuldade que os empreendedores enfrentam no primeiro ano de existência (falta de capital de giro).

Quando foi perguntado aos empresários o que eles entendiam por necessidade de capital de giro (NCG), todos responderam que seria a necessidade de recursos financeiros para o funcionamento da empresa. Todavia, a composição da necessidade de capital de giro não se restringe a recursos financeiros para o funcionamento

da empresa. A NCG corresponde à diferença entre o ativo circulante operacional (ACO)²² e o passivo circulante operacional (PCO). A NCG é tipicamente um conjunto de itens de financiamento que podem ser capital próprio, empréstimos bancários de longo ou curto prazo e reflete o montante que a empresa necessita tomar para financiar o seu ativo circulante em decorrência das atividades de comprar, produzir e vender. Se a empresa está tendo deficiências de saldos de caixa, deverá observar o ciclo financeiro, volume de vendas, giro do estoque, prazos de recebimentos e pagamentos, etc. Para isso, deverá adotar uma postura estratégica de forma a minimizar a necessidade de recorrer a financiamentos para suprir as necessidades de caixa e conseqüentemente aumentar as despesas financeiras, acarretando em redução de sua rentabilidade. Ou seja, a falta de capital de giro pode decorrer da deficiência de gerenciamento. A NCG é função do ciclo financeiro e das vendas de uma empresa. Se a empresa adotar um crescimento auto-sustentado, através da capitalização dos lucros, ela terá menor NCG com utilização de recursos de terceiros e conseqüentemente poderá aumentar sua rentabilidade.

Gráfico XIV – O que teria sido útil para evitar o fechamento (respostas espontâneas)



Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

22. O ativo circulante operacional é o investimento que decorre automaticamente das atividades de compra, produção, estocagem e venda. O passivo circulante operacional é o financiamento, também automático, que decorre dessas atividades (MATARAZZO 1997:344).

Em uma das entrevistas com os empresários, foi relatado que sua empresa teve uma expansão de vendas enorme em menos de dois anos. Todavia, como a empresa era administrada basicamente por familiares que “não apresentavam competência administrativa” para um faturamento tão alto, logo perderam o controle da situação e, em pouco menos de seis meses, a empresa já apresentava uma situação de insolvência.

“O que explica esta situação?” Indagou o empresário. “Se as vendas estão crescendo fabulosamente, a margem de lucro é satisfatória e o custo de produção estava abaixo das empresas concorrentes, qual foi o erro que cometemos?”

Estes questionamentos evidenciam a necessidade de assessoria dos micro e pequenos empresários, principalmente quando sua empresa começa a expandir-se. Aí é que entra o papel do SEBRAE. Prestar assessoria técnica para amenizar as deficiências das empresas que estão em atividade, e mesmo daquelas que estão sendo criadas, para que possam crescer e permanecer em atividade.

Durante as entrevistas alguns empresários afirmaram ainda que se a Prefeitura e o Governo do Estado tivesse dado a eles os mesmos incentivos e vantagens que foram dados às grandes empresas, eles ainda estariam em funcionamento.

Pelo Gráfico XIV observa-se que os ex-empresários admitiram que é necessário ter assessoria para melhorar o desempenho de suas atividades (30%), todavia o resultado da pesquisa indica que eles não têm procurado tais serviços. Questiona-se então a acessibilidade a esses serviços. Será que tais serviços estão ao alcance dos empreendedores como deveriam? Quais serviços seriam interessantes de se criar para atender às necessidades do pequeno empreendedor de tal forma que esses empreendedores passassem a procurar por esses serviços? Que tipo de mecanismos seriam necessários para que o pequeno empreendedor tomasse conhecimento de tais serviços? O SEBRAE deveria estar contribuindo para amenizar essa situação. Se os empresários não estão tendo ou não estão buscando a atenção devida, deverá ser analisado sua deficiência e estruturar melhor esta instituição para que possa cumprir melhor seu papel perante às MPEs, que tem como missão: “fomentar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, nos seus aspectos tecnológicos, gerenciais e de recursos humanos, em consonância com as políticas estadual, regional e nacional de desenvolvimento”²³.

23. Informações obtidas pela Internet no site <http://www.sebrae.com.br>

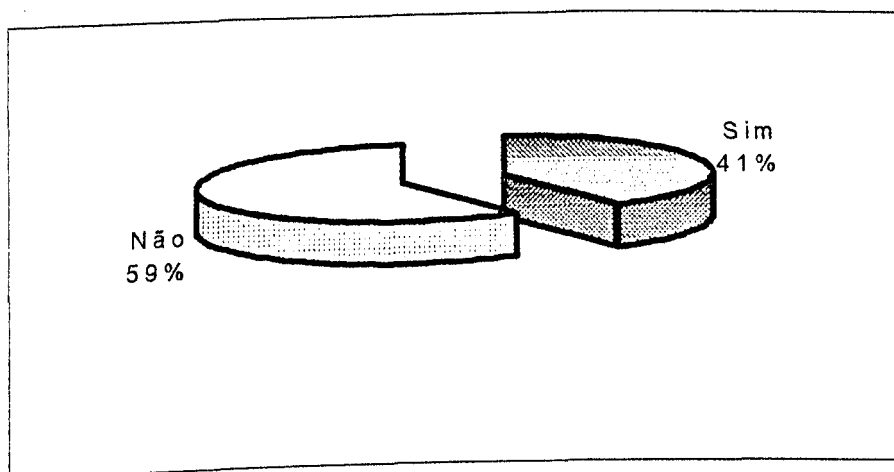
Quanto às ações do SEBRAE, BOTELHO (1999:173) coloca que:

“Os principais problemas detectados quanto à atuação do SEBRAE são, em primeiro lugar, aqueles determinados por ingerências políticas que resultam, principalmente, em não uniformidade de procedimentos para as PEs nas diversas unidades dessa instituição. Dessa forma há dificuldades para troca de experiências entre estados ou municípios e, conseqüentemente, desperdícios de recursos e afastamento dos propósitos que originaram a instituição. Em segundo lugar, a preponderância dos objetivos de curto prazo na definição das ações para as PEs (o aumento das exportações, soluções para diminuir o desemprego, etc.) impede a obtenção de resultados mais efetivos da atuação do SEBRAE.”

Em função dos resultados apresentados nessa pesquisa pode-se afirmar que esses problemas também se verificam no Balcão do SEBRAE sediado em Rio Verde.

Outro tema tratado na pesquisa foi o da regularização de fechamento da empresa junto aos órgãos governamentais (Gráfico XV). Das empresas extintas, apenas 41% declararam ter dado baixa nos órgãos governamentais.

Gráfico XV – Empresas que deram baixa nos órgãos públicos

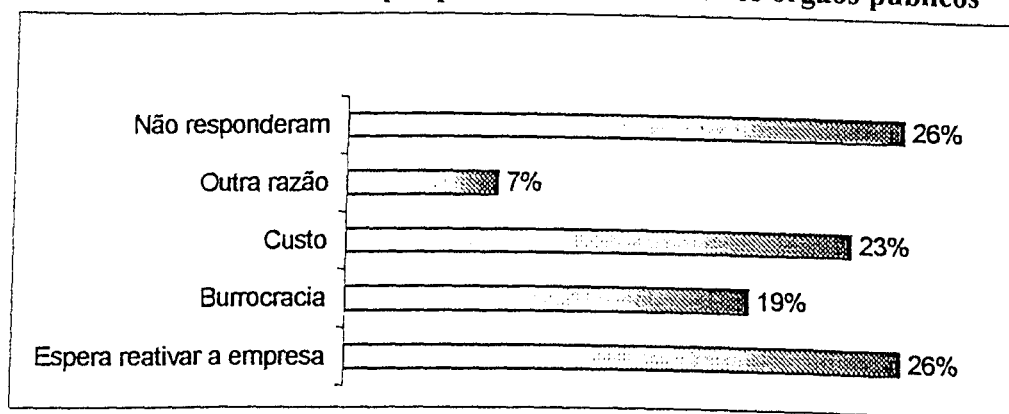


Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Quanto aos motivos para não dar baixa nos órgãos governamentais (Gráfico XVI), em primeiro lugar aparece a perspectiva de reativar a empresa (26%), seguido pelo custo elevado do processo de encerramento (23%) e pela burocracia envolvida no processo de fechamento (19%). Um dado interessante é que grande parte dos empresários não responderam a este questionamento (26%). Ao final de uma das entrevistas

foi relatado que muitos empresários não regularizavam a situação de baixa devido aos débitos dos encargos tributários. Isto pode estar relacionado ao porquê muitos empresários não responderam a este último questionamento (receio de revelação da real situação).

Gráfico XVI – Razões porque não deram baixa nos órgãos públicos



Fonte : Pesquisa própria (out/2000)

Esta pesquisa deixa evidente que a grande maioria das empresas não regularizam a situação de baixa junto aos órgãos governamentais. Com isto, fica esclarecido a dificuldade de se estimar a verdadeira taxa de mortalidade das empresas mediante os cadastros dos respectivos órgãos. Sendo assim, para que possamos estimar a taxa de mortalidade das empresas, se faz necessário uma pesquisa de campo com acompanhamento das empresas criadas ao longo de um período, identificando aquelas que foram extintas no período em questão.

Um fato revelado na pesquisa foi que, em alguns ramos de atividade e dependendo da localização da empresa, na competição com as empresas maiores é praticamente impossível vencer a concorrência. Um caso relatado se refere a questão dos supermercados maiores do município que, a partir do momento que começaram a oferecer produtos de panificadoras, açougues e frutarias, as pequenas empresas que trabalhavam especificamente com esses produtos e estavam localizadas nas regiões centrais da cidade, praticamente foram excluídas do mercado.

Outro fato relatado foi que no ramo de drogarias estava havendo um domínio de mercado por apenas uma empresa com várias filiais no município. Diante dessa situação, a maioria das outras drogarias estruturaram uma rede de cooperação entre elas, de tal forma que passaram a ter condições de competir com a empresa que estava dominando o mercado. Através dessa rede de cooperação, as drogarias puderam adquirir mercadorias com menor custo, com redução da necessidade de estocagem, e ainda, puderam diminuir as

perdas de produtos que tinham pouca rotatividade. As drogarias mantinham um nível de estoque mínimo e caso houvesse alguma demanda que não tinham no estoque, fazia-se a solicitação de fornecimento através da rede e o cliente era atendido. Contudo, “aquelas empresas que não se filiaram à rede foram excluídas do mercado,” conforme relatou o presidente da rede de cooperação, durante uma entrevista²⁴.

24. A partir de informações dos ex-proprietários de empresas extintas foi-se procurar o presidente da rede de drogarias com o objetivo de esclarecer melhor o funcionamento e atividades desenvolvidas pela rede.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As micro e pequenas empresas, tendo o seu espaço próprio na economia, podem contribuir significativamente para amenizar as questões sociais na economia nacional, principalmente pela sua capacidade de geração de empregos, pois representam o maior número de empresas que ingressam na atividade econômica a cada ano e estão apresentando aumento líquido na geração de empregos, enquanto que as médias e grandes empresas estão apresentando redução da oferta de empregos na economia nacional, conforme estudos de Najberg, *et alli* apresentados nesse trabalho (Tabela IV). Todavia, as MPEs também representam o maior número de estabelecimentos que encerram suas atividades a cada ano, que se deve às suas desvantagens estruturais, tais como: falta de capital de giro, concorrência muito forte, recessão econômica do País, dificuldades de financiamento e falta de uma política mais adequada a essas empresas.

A expansão da agroindústria e o surgimento de empresas de grande porte são fatores que estão alterando significativamente a economia do município de Rio Verde, atraindo pequenos investidores que nem sempre realizam um planejamento minucioso para a constituição de uma empresa de pequeno porte. Estes novos empreendedores, na maioria das vezes, não analisam as condições do mercado, tais como concorrentes, localização adequada da empresa, hábitos dos consumidores, fontes de financiamentos, etc que se deve às dificuldades de acesso a serviços especializados e aporte de capital para contratar tais serviços. É importante ressaltar que estas dificuldades poderiam ser amenizadas através de uma melhor estruturação do balcão do SEBRAE existente no município.

Na pesquisa realizada, em geral, os pequenos empreendedores estão nessa empreitada para ter um ganho que garanta sua subsistência. Na maioria dos casos não se almejava grandes ganhos ou enriquecimento e, sim, apenas um ganho que compensasse a estabilidade de um salário para sua subsistência ou um ganho a mais para complementar a renda familiar. Para ingressar na atividade empresarial, a maioria dos empreendedores não buscava assessoria, seja jurídica, administrativa ou financeira. Na realidade, os empreendedores tinham uma expectativa de que a atividade empresarial seria rentável, sendo assim, somente após a falência é que muitos deles reconhecem que a assessoria e o planejamento antes da abertura dos negócios são importantes e que se tivessem utilizado esses apoios talvez não teriam fechado as portas. Quando utilizada, a assessoria se restringia ao Contador.

Quanto ao apoio do SEBRAE, apenas 9% dos ex-empresários foram procurar algum tipo de assessoria, evidenciando a falta de informação e divulgação dos serviços prestados pela entidade no município, que dispõe de um Balcão com apenas dois funcionários atendentes, ou seja, não dispõe de uma estrutura capaz de fazer projetos e acompanhá-los durante sua implantação e execução.

Apenas 3% dos entrevistados disseram que foram obter orientação do SEBRAE para identificação prévia dos clientes, sendo que somente após algum tempo de funcionamento é que foram procurar alguma orientação. Admitiram ainda que, se tivessem procurado orientação no início das atividades poderiam ter evitado o fechamento da empresa.

O que tais serviços deveriam oferecer aos empreendedores? Pesquisa de opinião pública de produtos e serviços que a população procura e não encontra seria uma das sugestões. Todavia quando o SEBRAE oferece tais serviços, o empresário tem que arcar com os custos, inviabilizando assim o acesso a esses serviços pela maioria dos empresários. Cabe ressaltar a inoperância daquela instituição, pois as empresas já contribuem para a sua manutenção e quando necessitam de assessoria, têm que pagar pelos serviços. Assim sendo, há necessidade de se repensar a verdadeira utilidade desta instituição.

Tendo em vista que a maioria dos pequenos empresários supõe que a clientela irá “surgindo” aos poucos acreditando na qualidade de seus produtos, sem contudo investigar as reais necessidades de tal clientela e se realmente ela existe, as pessoas agem por intuição e quando alegam que realizam “pesquisa de mercado,” na realidade agem por conta própria sem nenhuma orientação técnica e sem dados disponíveis (número de concorrentes, hábito de consumo, etc.) para que possam realizar um planejamento estratégico. Com isto surge a necessidade de se estruturar melhor o Balcão do SEBRAE no município e/ou criar entidades capazes de realizar uma orientação mais qualificada a esses novos empreendedores.

Apesar da maioria dos empresários admitir a importância do marketing, esse não é amplamente utilizado. O investimento em marketing ainda é bem pequeno e mesmo sabendo que é importante, eles não possuem capital suficiente para um investimento mais considerável. Conclui-se então que há necessidade de criar serviços especializados mais acessíveis que atendam às necessidades do pequeno empreendedor.

Quando o pequeno empreendedor entra no ramo empresarial, na maioria das vezes, ele não está ciente das reais condições do mercado, principalmente em termos de concorrência, clientela, fornecedores, etc, desconhecendo que a taxa de mortalidade das

pequenas empresas é tão alta, e que há necessidade de um planejamento estratégico antes de ingressar na atividade empresarial. Quando o empreendedor se dá conta disso, a empresa já se encontra em processo de extinção (com baixa clientela, sem capital de giro, endividada, sem condições de repor o estoque, com débitos tributários e trabalhistas, etc).

Uma das ações de planejamento antes da abertura da empresa se refere à identificação de sua clientela e ao mesmo tempo dos fornecedores. Todavia, a pesquisa revelou que estas preocupações estão em segundo plano, pois apresentaram a menor proporção nas ações de planejamento. As ações de planejamento relativas aos aspectos legais, qualificação da mão-de-obra e produtividade estão sendo priorizadas e também são importantes. Mas, não adianta produzir se não houver clientela e se não houver condições de vencer a concorrência e, para isto, é necessário se fazer um planejamento minucioso que, geralmente não é feito.

Pode-se dizer, então que, conforme as posturas estratégicas de MILES & SNOW (*apud* GIMENEZ *et alli* 1999), as estratégias adotadas pela maioria das empresas extintas no município está relacionada à *estratégia reativa* (a ação se dá à medida que os fatos vão surgindo), pois as empresas não têm apresentado uma relação coerente entre estratégia e estrutura, e têm uma “não-estratégia” de reações impulsivas a eventos do ambiente, ficando, portanto, mais vulneráveis.

Diante dos resultados identificados na pesquisa, pôde-se concluir que a taxa de mortalidade das MPEs de Rio Verde foi de 39% em 1998 e 1999, e 24% em 2000. Considerando os três períodos em referência, das empresas que abriram no município, em média, a mortalidade foi de 35%. Ou seja, das MPEs que abrem no município apenas 65% conseguem se manter no mercado. Um dado revelador deste resultado é que a mortalidade das empresas no último ano reduziu-se drasticamente. Este fato pode estar relacionado com o dinamismo que a economia local vem apresentando, que corresponde ao período em que o processo de implantação de grandes empresas no município se consolidou, acarretando em aumento da população local e maior perspectiva de desenvolvimento.

Quanto ao tempo de permanência no mercado, esta pesquisa permite concluir que das MPEs de Rio Verde pesquisadas, 47% permaneceram até um ano em atividade, 30% até dois anos e 23% conseguiram sobreviver menos de três anos.

Constatou-se também que, segundo a opinião dos empresários, os motivos principais das falências foram: falta de capital de giro (20%), carga tributária elevada (18%), seguidos por alta inadimplência e falta de clientes (13%). Outros problemas também foram citados nas pesquisas, tais como falta de conhecimentos gerenciais, concorrência muito

forte, despesas administrativas e financeiras, instalações inadequadas, e ainda devido à inexistência de linhas de créditos mais favorecidas para o segmento das MPEs. Alguns motivos estão relacionados com as desvantagens estruturais da pequena empresa. Dificuldades de financiamento devido à taxa de juros, falta de garantias para obtenção de linhas de crédito, concorrência com as grandes empresas ou mesmo com as empresas que atuam na informalidade e não têm os “custos” dos encargos tributários são exemplos de suas desvantagens.

Nota-se que as principais dificuldades enfrentadas no primeiro ano de atividade, mencionadas na opinião dos empresários entrevistados, são voltadas para questões de recursos financeiros e carga tributária (falta de capital de giro – 21%, maus pagadores – 17%, carga tributária elevada 17% e concorrência muito forte – 10%). Na verdade esses itens estão refletindo os principais motivos de fracasso (falta de capital de giro – 26%, carga tributária elevada – 18%, inadimplência alta – 13% e falta de clientes 13%).

Estes dados vêm ao encontro da pesquisa desenvolvida pelo SEBRAE no Estado de Minas Gerais em 1997, a qual mostrou que 64% das empresas constituídas durante o ano de 1996 continuavam em atividade em abril de 1997, o restante 36% haviam encerrado suas atividades. Os principais motivos de fracasso citados pelos empresários entrevistados foram: falta de capital de giro (26,3%), falta de clientes (21%), carga tributária elevada (17,5%), etc. Aliado a isto, através da pesquisa realizada pelo SEBRAE Nacional em 1999, as principais reivindicações dos empresários também são redução da carga tributária, financiamento para capital de giro e simplificação tributária.

Todavia, pelas entrevistas pôde-se concluir que os motivos do fracasso possuem aspectos integrados e mais complexos. Os empresários mencionam mais recursos e menor carga tributária, mas ao se verificar as ações de planejamento, muitos têm pouca ou nenhuma visão empresarial (falta de planejamento, agem por intuição, dizem que estão fazendo pesquisa de mercado mas na realidade não estão, etc.) e, ao mesmo tempo não se constata a utilização de assessorias mais qualificadas para gerenciamento. Apesar da existência de um Balcão do SEBRAE no município, a sua utilização é bastante reduzida.

Percebe-se também que as reivindicações são em decorrência de alguma distorção. Pois, será que a empresa que não está sendo bem gerenciada, somente com redução da carga tributária e captação de recursos monetários para capital de giro (visão dos empresários entrevistados), resolveria a situação dos empresários, fazendo com que as empresas não entrassem em processo de falência? As empresas que atuam na informalidade

também entram em processo de insolvência. Ou seja, não basta aumentar os recursos disponíveis e reduzir a carga tributária para as micro e pequenas empresas. Também se faz necessário disponibilizar mais e melhores assessorias gerenciais para que essas empresas possam obter os recursos financeiros e empregá-los de uma forma mais planejada.

Um dos motivos de fracasso citados na pesquisa foi a falta de clientes (13%), todavia esta ação de planejamento está sendo realizada em segundo plano, conforme ficou evidenciado na pesquisa. Isso pode comprovar a deficiência de gerenciamento da empresa, pois, apenas 56% dos entrevistados fizeram a análise da clientela e apenas 60% fizeram a análise dos concorrentes nas ações de planejamento prévio.

Embora os fatores econômicos sejam citados como a razão mais freqüente para o fracasso, nesta pesquisa também ficou evidente que a qualidade do gerenciamento desempenha um papel importante na maioria dos fracassos das pequenas empresas do município. Qualidade esta que está ligada diretamente aos conceitos de empreendedorismo. Pois, os recursos financeiros à disposição do empresário que não possui visão gerencial, não possibilitaria a sua otimização para atingir suas metas. Na visão empreendedora, o empresário primeiramente visualiza a atividade como um todo, faz planejamento com objetivos a serem atingidos e posteriormente é que procura otimizar os recursos.

Constatou-se que entre os motivos que levaram os empresários a ingressar na atividade empresarial, há os “não voluntários”, ou seja, aqueles que são forçados a empreender por motivos alheios à sua vontade, especialmente os que estavam desempregados e os que estavam insatisfeitos com o emprego. Outro motivo que ficou bem claro na pesquisa é o fato desta cidade estar se tornando um pólo de desenvolvimento agroindustrial, atraindo com isso, o interesse de pessoas que desejam ingressar na atividade empresarial e vislumbraram uma oportunidade positiva de negócios.

É importante destacar a exclusão das MPEs localizadas no centro da cidade que exerciam, principalmente, atividades de comércio de frutarias, panificadoras e açougues. Estas empresas foram excluídas pela incapacidade de competir com os supermercados localizados no centro da cidade que, devido às vantagens inerentes ao porte, puderam adquirir as mercadorias a um menor custo e repassá-las a um menor preço, e ainda, com a vantagem de ganho no volume de mercadorias vendidas em detrimento da margem de lucro.

No ramo de drogarias também ficou evidente nas entrevistas que a concorrência com as grandes empresas só foi possível mediante a estruturação de redes de cooperação, para que, assim, pudessem reduzir as desvantagens estruturais da pequena

empresa e beneficiar-se das vantagens inerentes ao grande porte (redução de perdas, economias de escala, redução de custos, assessoria gerencial, etc).

O modelo de rede de cooperação utilizado pelas drogarias serve de exemplo a outros segmentos como estratégia para reduzir as desvantagens estruturais da pequena empresa e até evitar sua mortalidade. Conforme declaração de um dos entrevistados “se não estivéssemos estruturado uma rede de cooperação era praticamente impossível concorrer com a empresa que estava dominando o mercado e, somente a partir dessa rede, é que pudemos ter condições de competitividade.”

Junto às grandes empresas poderiam ser buscadas parcerias e o próprio governo poderia lançar programas de apoio a esse tipo de inserção, seja de forma integrada às grandes empresas ou mesmo de forma cooperativa entre as pequenas empresas, de acordo com as propostas de SOUSA & SUZIGAN *et alli* e de CASAROTTO FILHO & PIRES discutidas neste trabalho.

Enfim, através das entrevistas realizadas é possível afirmar que os empresários procuram justificar a não obtenção de êxito de qualquer forma, citando fatores que são comuns a qualquer tipo e porte de empresa. Os fatores de gerenciamento do negócio aliados ao planejamento (visão, plano econômico/financeiro) são fatores que contribuem para maior ou menor vulnerabilidade. Ou seja, quanto mais informações captadas e apoio recebido combinados com gerenciamento empreendedor, maior a possibilidade de sucesso das micro e pequenas empresas. Todavia, o município encontra-se carente de entidades especializadas e capazes de oferecer assessoria necessária para os empreendedores na tomada de decisões e amenizar, assim, as desvantagens estruturais deste segmento de empresas, que tem muito contribuído para amenizar a questão do desemprego em nosso País.

11. Data de encerramento da atividade (pode não coincidir com a data da baixa na Prefeitura Municipal) – somente para as extintas. mês _____ ano _____

12. Porte da empresa: número de pessoas ocupadas

▪ Dar a informação na época de funcionamento da empresa

12.1 _____ sócios/proprietários

12.2 _____ familiares que trabalham na empresa em tempo integral

12.3 _____ outros empregados (com ou sem carteira assinada)

12.4 _____ TOTAL

RESULTADOS: N° de pessoas atuantes

PORTE/SETOR	INDÚSTRIA	COMÉRCIO	SERVIÇOS
Microempresa	Até 19 pessoas (05*)	Até 9 pessoas (26*)	Até 9 pessoas (09*)
Pequena Empresa	De 20 a 99 pessoas (02*)	De 10 a 49 pessoas (02*)	De 10 a 49 pessoas (0*)

* Quantidade de empresas

INFORMAÇÕES DO SÓCIO/PROPRIETÁRIO

13. Sexo:

EXTINTAS
32 () masculino
12 () feminino

14. Idade:

EXTINTAS
2 () de 18 a 24
9 () de 25 a 29
17 () de 30 a 39
11 () de 40 a 49
5 () 50 e mais

15. Escolaridade:

EXTINTAS
10 () até primeiro grau completo
10 () até 2º grau incompleto
16 () de 2º grau completo até 3º grau incompleto
8 () 3º grau completo, etc

16. Que atividade exercia antes de ter esta empresa:

EXTINTAS
7 () funcionário público
14 () funcionário de empresa privada
18 () autônomo
0 () empregador em outra empresa
3 () estudante
0 () vivia de rendas
0 () dona de casa
0 () aposentado
2 () outra, Qual ?

17. Tinha experiência anterior ou conhecimento neste ramo de negócio:

EXTINTAS
26 () sim
18 () não

18. Se respondeu que sim na pergunta anterior, diga se sua experiência foi como:

EXTINTAS	
2	() diretor/gerente de outra empresa
11	() funcionário de outra empresa
9	() sócio/proprietário de outra empresa
0	() alguém na família tinha um negócio similar
3	() trabalhava como autônomo no ramo
1	() outra. Qual ?

19. Por que resolveu abrir (entrar) (n)esta empresa ? (admite até três opções):

EXTINTAS	
16	() tinha tempo disponível
16	() tinha capital disponível
19	() tinha experiência anterior
3	() estava insatisfeito no seu emprego
2	() foi demitido e recebeu FGTS/indenização
9	() estava desempregado
20	() identificou uma oportunidade de negócio
1	() aproveitou incentivos governamentais
1	() aproveitou algum programa de demissão voluntária
9	() outra razão, qual ?

20. A empresa era a sua única atividade ou o(a) Sr(a) mantinha outra atividade remunerada no primeiro ano de atividade da empresa ?

EXTINTAS	
28	() era a única atividade
16	() mantinha outra atividade

21. Quanto tempo o Sr(a) pesquisou sobre o seu ramo de negócio antes de abrir a sua empresa? _____ meses ou _____ dias.

EXTINTAS	
19	() sim
25	() não

22. O Sr(a) verificou se no ramo da sua empresa havia sazonalidade (períodos de venda muito baixos seguidos de outros com alguma melhora) ?

EXTINTAS	
27	() sim
17	() não

23. O Sr(a) procurou identificar previamente quantos clientes sua empresa teria e quais seus hábitos de consumo ?

EXTINTAS	
31	() sim. Como fez? _____
13	() não. Por que não ?

24. O Sr(a) calculou o volume de vendas necessário para ter lucro ?

EXTINTAS	
37	() sim
7	() não

25. O Sr(a) verificou quantas empresas concorrentes teria ?

EXTINTAS
29 () sim
15 () não

26. O Sr(a) procurou identificar previamente quem seriam seus fornecedores e como eles trabalhavam em termos de preço, prazos de pagamento, etc ?

EXTINTAS
28 () sim. Como fez? _____
16 () não. Por que não ? _____

27. O Sr(a) se informou sobre os produtos e serviços que a concorrência oferecia ?

EXTINTAS
29 () sim
15 () não

28. O Sr(a) se informou sobre quanto gastaria com impostos, salários e encargos, matérias-primas e outros custos ?

EXTINTAS
33 () sim. Como fez? _____
11 () não. Por que não ? _____

29. O Sr(a) estudou previamente o tipo de instalação mais adequada ao seu negócio?

EXTINTAS
35 () sim
9 () não

30. O Sr(a) estimou a produtividade que sua empresa deveria ter para ser competitiva?

EXTINTAS
35 () sim
9 () não

31. O Sr(a) calculou o volume de capital de giro que iria necessitar para gerenciar a empresa?

EXTINTAS
35 () sim
9 () não

32. O Sr(a) avaliou qual a qualificação necessária da sua mão-de-obra para gerenciar a sua empresa?

EXTINTAS
33 () sim
11 () não

33. O Sr(a) procurou se informar sobre os aspectos legais relativos ao seu negócio ?

EXTINTAS
40 () sim. Como fez? _____
4 () não. Por que não ? _____

34. A sua empresa costuma aperfeiçoar seus produtos e serviços às necessidades dos clientes ?

EXTINTAS
38 () sim. Como fez? _____
6 () não. Por que não ? _____

35. A sua empresa costuma investir em propaganda ou outras formas de divulgação?

EXTINTAS
29 () sim
15 () não

Por que não? _____

36. A sua empresa consegue sincronizar o pagamento das despesas com a entrada das receitas?

EXTINTAS
14 () sim
30 () não

37. O Sr(a) calcula com frequência a taxa de lucro do seu negócio ?

EXTINTAS
38 () sim
6 () não

38. O que é mais importante para o sucesso de uma pequena empresa ?

EXTINTAS
4 () sorte
36 () planejamento/administração eficiente
4 () Outros

39. Procurou algum profissional ou instituição, para assessorá-lo(a), na condução/gerenciamento da empresa ?

EXTINTAS
32 () sim
12 () não

40. Se respondeu sim na pergunta anterior, diga quem ou que instituição: (admite mais de uma opção)

EXTINTAS
0 () pessoas que conheciam o ramo
1 () empresas de consultoria, consultores
1 () associação de empresas do ramo
24 () contador
3 () SEBRAE
1 () SENAC
0 () SESI
0 () SENAR
0 () SENAI
1 () entidades de classe
1 () outra, qual ? _____
() não se aplica

41. Quais são as principais dificuldades encontradas na condução das atividades da sua empresa ? (espontânea)

42. Quais as principais dificuldades encontradas na condução das atividades da sua empresa ? (admite até três opções)

EXTINTAS	
23 ()	falta de capital de giro
8 ()	falta de crédito
7 ()	problemas financeiros
19 ()	maus pagadores
4 ()	falta de clientes
0 ()	desconhecimento do mercado
11 ()	concorrência muito forte
0 ()	instalações inadequadas
1 ()	escolha inadequada do setor de atividade
2 ()	ponto inadequado
19 ()	carga tributária elevada
11 ()	falta de mão-de-obra qualificada
0 ()	falta de conhecimentos gerenciais
2 ()	recessão econômica no país
4 ()	problemas com a fiscalização
6 ()	outra, qual ?

43. Quais são, na sua opinião, os fatores mais importantes para o sucesso de uma empresa ? (admite até três opções)

EXTINTAS	
9 ()	capacidade do empresário para assumir riscos
12 ()	aproveitamento das oportunidades de negócios
21 ()	ter um bom administrador
15 ()	bom conhecimento do mercado onde atua
0 ()	capacidade de liderança do empresário
25 ()	uso de capital próprio
4 ()	criatividade do empresário
5 ()	crédito facilitado
2 ()	boa estratégia de vendas
0 ()	terceirização das atividades meio da empresa
8 ()	ter acesso a novas tecnologias
3 ()	empresário com persistência/perseverança
6 ()	escolha adequada do setor de atividade
3 ()	outro, qual ?

44. Quais são, na sua opinião, as áreas de conhecimento mais importantes no primeiro ano de atividade da empresa ? (admite até três opções)

ATIVAS	EXTINTAS
1 () organização empresarial	1 () organização empresarial
2 () análise financeira	2 () análise financeira
3 () planejamento	3 () planejamento
4 () conjuntura econômica	4 () conjuntura econômica
5 () processo decisório	5 () processo decisório
6 () marketing	6 () marketing
7 () vendas	7 () vendas
8 () informática	8 () informática
9 () relações humanas	9 () relações humanas
10 () outro, qual ?	10 () outro, qual ?

45. Na sua opinião, por que a empresa foi fechada ou deixou de funcionar ? (admite até três opções)

EXTINTAS
22 () falta de capital de giro
2 () falta de crédito
11 () problemas financeiros
11 () maus pagadores
7 () falta de clientes
9 () concorrência muito forte
2 () instalações inadequadas
4 () ponto inadequado
21 () carga tributária elevada
4 () falta de mão-de-obra qualificada
1 () falta de conhecimentos gerenciais
2 () recessão econômica no país
13 () outro, qual ?

46. A empresa foi extinta oficialmente no cadastro da Prefeitura Municipal ?

EXTINTAS
18 () sim
26 () não

47. Se "não foi", por quê ?

EXTINTAS
11 () espera reativar a empresa
1 () burocracia
9 () custo
3 () outra razão
20 () não responderam

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BORINELLI, Márcio Luiz; ROSA, Paulo Moreira da; VON MECHELN, Pedro José. A importância dos instrumentos contábil-financeiros na gestão de empresas de pequeno e médio porte. In: XII Convenção dos Contabilistas do Paraná (1997: Maringá). Anais/Conselho Regional de Contabilidade do Paraná. Maringá: CRC/PR, 1997. p.19-29.
- BOTELHO, Marisa dos Reis Azevedo. Políticas de Apoio às Pequenas Empresas Industriais: Uma Avaliação a Partir da Experiência Internacional. Tese de Doutorado, UNICAMP, 1999.
- BUIAR, D. R. Pequenas e Médias Empresas Industriais: novas possibilidades de inserção na reestruturação da economia brasileira – um estudo do Estado do Paraná; dissertação apresentada à UFPR, 1994.
- CASAROTTO FILHO, Nelson & PIRES, Luís Henrique. Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local. Ed. Atlas. São Paulo, 1999.
- CORRÊA, Vanessa Petrelli. A estrutura de financiamento brasileira e a oferta de longo prazo ao investimento. Tese de doutorado apresentada ao IE/UNICAMP, 1996.
- DRUCKER, Peter F. Administrando em tempo de grandes mudanças. São Paulo. Ed. Pioneira. 1995.
- Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei Federal n.º 9.841 de 05 de outubro de 1999).
- GIMENEZ, Fernando A. P.; PELISSON, Cleufe; KRUGER, Eugênio G. S. e HAYASHI Jr, Paulo. Estratégia em Pequenas Empresas: uma aplicação do modelo de Miles e Snow. Pesquisa Realizada com 107 empresas da cidade de Londrina – PR, 1999.
- Lei complementar federal nº 63 de 11 de janeiro de 1990.
- Lei Estadual n.º 13.270/98 com as alterações da Lei n.º 13.442/98.
- LEVITT, Theodore. Repensando a gerência. Rio de Janeiro. Ed. Campus. 1991.
- LEZANA, Álvaro Guilherme Rojas & LANZA, Nébel del Socorro A.. A personalidade do empreendedor e seus efeitos no ciclo de vida das empresas. In: 2º Congresso Internacional de Engenharia Industrial & 16º Encontro Nacional de Engenharia de Produção. Piracicaba, 1996.

- LONGENECKER, Justin G.; MOORE, Carlos W. & PETTY, J. William.
Administração de Pequenas Empresas – Ênfase na Gerência Empresarial. 1ª ed.
São Paulo: Makron Books. 1997.
- MATARAZZO, Dante C. Análise Financeira de Balanços. 4ª ed. São Paulo: Atlas.
1997.
- NAJBERG, Sheila; PUGA, Fernando Pimentel & OLIVEIRA, Paulo A. de Souza.
Criação e fechamento de firmas no Brasil: dez.1995/dez.1997. Texto para
discussão nº 79, BNDES, Rio de Janeiro, maio-2000.
- PORTER, Michael. Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da
concorrência. 7ª ed. Rio de Janeiro: Campus, 1991.
- RIBEIRO, Edson Roberto. Análise da Forma de Atuação dos Fundos de Pensão
Brasileira – Condicionantes Institucionais. Dissertação de Mestrado apresentada
ao IE/UFU, 2001.
- SEBRAE. Fatores Condicionantes da Mortalidade de Empresas – Pesquisa Piloto
realizada em Minas Gerais. 1997.
- SEBRAE. Sondagem Balcão Sebrae: a voz e a vez dos pequenos empresários –
Financiamento e Preços. Vol.6, n. 5 (agosto/1997).
- SEBRAE. Fatores Condicionantes da Taxa de Mortalidade de Empresas. Ed. SEBRAE,
Brasília, outubro/ 1999.
- SOUZA, Maria Carolina A. F. Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação
Industrial. Ed. SEBRAE, 1995.
- SOUZA, M. C. A. F. e SUZIGAN, W. *et alli.* Inserção Competitiva das Empresas de
Pequeno Porte. MICT, 1998.
- STEINDL, J. Pequeno e Grande Capital. Ed. HUCITEC / Ed. UNICAMP. São Paulo,
1990.
- VASCONCELOS, Marco Antônio S.; GREMAUD, Amaury Patrick & TOLEDO Jr,
Rudinei. Economia Brasileira Contemporânea. Ed. Atlas. São Paulo, 1999.
- VIDAL, Antonio Geraldo da Rocha. Informática na Pequena e Média Empresa – como
informatizar seu negócio. 1ª ed. São Paulo: Pioneira, 1995.

SUMÁRIO DE TABELAS, GRÁFICOS E QUADROS

- Tabela I: Taxa de efetivo pagamento do ICMS pelas micro e pequenas empresas do Estado de Goiás (Lei n.º 13.442/98).....	6
- Tabela II: Causas do fracasso nos negócios, 1990.....	12
- Tabela III: Brasil - Indicadores Econômicos das Empresas, por Estratos de Pessoal Ocupado - 1994.....	31
- Tabela IV - Criação e destruição de emprego formal no Brasil, segundo o porte das empresas - 1995/97 (em mil empregados).....	32
- Tabela V: Criação e fechamento de firma no Brasil - 1995/97.....	35
- Tabela VI - Principais dificuldades da empresa no mercado.....	38
- Tabela VII - Principais serviços/benefícios aos quais necessita ter acesso para desenvolver seu empreendimento.....	40
- Tabela VIII - Motivos que levaram o proprietário ao fechamento de sua empresa.....	41
- Tabela IX - Micro e pequenas empresas que contraíram créditos nos últimos dois anos no Brasil (em %)......	50
- Tabela X - Linhas de créditos utilizadas por micro e pequenas empresas no Brasil (1997).....	50
- Tabela XI - Linhas de créditos disponíveis para micro e pequenas empresas.....	52
- Tabela XII - Linhas de crédito mais solicitadas no período de 01/11/1999 a 20/06/2000 junto à sala do empreendedor perante o Banco do Brasil.....	55
- Tabela XIII - Linhas de crédito efetuadas no período de 01/11/1999 a 20/06/2000 junto à sala do empreendedor perante o Banco do Brasil.....	56
- Tabela XIV - Demonstrativo do valor adicionado do município de Rio Verde (1997/1999).....	61
- Tabela XV: Evolução do número de empresas em Rio Verde - 1997/2000.....	63
- Tabela XVI - Criação e fechamento de empresas em Rio Verde - 1998/out 2000.....	63
- Tabela XVII - Mortalidade das micro e pequenas empresas no município de Rio Verde por ramo de atividade (1998-2000).....	64

- Gráfico I - Taxas de Natalidade e Mortalidade de Firms no Brasil, segundo o Porte: dez. 97/dez.96 (em %)	36
- Gráfico II - Taxa de mortalidade das Firms por Idade, segundo o Porte – 1997 (em %)	37
- Gráfico III - Comparação do número de empresas em atividade em relação às empresas que foram extintas – out/99 (em %)	39
- Gráfico IV - Taxa de Mortalidade das micro e pequenas empresas de Rio Verde (1998/out-2000).....	65
- Gráfico V - Taxa de Mortalidade (recalculada) das micro e pequenas empresas MPEs de Rio Verde (1998/out-2000).....	66
- Gráfico VI – Tempo de permanência das micro e pequenas empresas de Rio Verde (1998/2000).....	67
- Gráfico VII - Motivos para a abertura da empresa.....	69
- Gráfico VIII - Ações de planejamento antes da abertura da empresa	70
- Gráfico IX - Forma de identificação prévia dos clientes	71
- Gráfico X - Forma de identificação prévia dos fornecedores	72
- Gráfico XI - Tipo de assessoria mais utilizada	73
- Gráfico XII - Principais dificuldades no primeiro ano de atividade.....	74
- Gráfico XIII - Motivos que levaram ao fechamento da empresa (respostas espontâneas).....	75
- Gráfico XIV - O que teria sido útil para evitar o fechamento (respostas espontâneas).....	76
- Gráfico XV - Empresas que deram baixa nos órgãos públicos.....	78
- Gráfico XVI - Razões porque não deram baixa nos órgãos públicos.....	79
- Quadro 1: Principais projetos de investimentos privados em Rio Verde até 2004.....	60
- Quadro 2 – Características comuns dos empresários (empresas que fecharam).....	68
- Quadro 3 – Quantidade de empresas com o número de pessoas atuantes: empresas da amostra	68