

FACULDADE DE CIÊNCIAS
ECONÔMICAS - UFBA

Os programas UNOS

Lielson Antônio de Almeida Coelho

N. cham.: T/UFBA 338.642 C672

Autor: Coelho, Lielson Antonio de Alm

Título: Os programas UNOS : um instrumento



592814

Ac.51579

Universidade Federal da Bahia - UFBA
Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas

**Esta obra foi tratada digitalmente no
Centro de Digitalização (CEDIG) do
Programa de Pós-graduação em História da UFBA**

Coordenação Geral: Marcelo Lima

Coordenação Técnica: Luis Borges



VIRTUTE SPIRITUS

Junho de 2017

Contatos: poshistro@ufba.br / lab@ufba.br

UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA

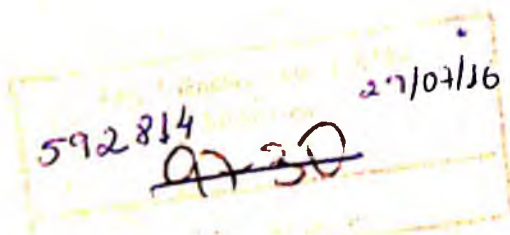
OS PROGRAMAS UNOS. UM INSTRUMENTO EFICIENTE DE
APOIO ÀS MICRO-EMPRESAS. ALGUMAS EVIDÊNCIAS.
(DOCUMENTO FINAL ORIUNDO DO PROJETO DE PESQUI
SA "ANÁLISE CUSTO-BENEFÍCIO DOS PROGRAMAS UNO-
BAHIA E UNO-PERNAMBUCO).

POR LIELSON ANTONIO DE ALMEIDA COELHO

DISSERTAÇÃO APRESENTADA AO CURSO DE MESTRADO EM
ECONOMIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA, PARA
A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE EM ECONOMIA.

SALVADOR

JANEIRO DE 1980



APRESENTAÇÃO

Como parte de uma sequência maior, que visa obter informações para uma melhor compreensão acerca da importância dos Programas UNOs na realidade, este relatório encerra um ciclo, que se iniciou com a realização de um estudo acerca da viabilidade de implantação dos Programas de apoio às micro-empresas e se completa com este trabalho, no qual efetuamos uma avaliação dos mesmos, tomando como referência o conjunto de empresas atendidas nos anos 76/77.

Este trabalho, inicialmente denominado "Análise Custo-Benefício dos Programas UNO-Ba e UNO-Pe", terminou por transcender os objetivos formalizados no título, ampliando a investigação, à questão do emprego, à mortalidade das empresas e a uma tentativa de caracterização do crescimento das unidades sobreviventes.

A originalidade maior da pesquisa, reside na sua metodologia básica. Considerando que o desempenho das empresas atendidas não poderia ser unicamente creditado à ação dos Programas, reconheceu-se a necessidade de uma amostra de controle. E é exatamente o comportamento desta amostra de controle, que irá nos possibilitar avaliar detalhadamente o efetivo impacto dos Programas UNOs sobre as empresas atendidas.

Duas ressalvas gostaríamos de fazer: A primeira diz respeito ao conteúdo do presente relatório. Sendo um estudo, que se desenvolve basicamente a partir de dados primários, uma massa enorme de informações coletadas não recebem o devido tratamento. Além disso, para dados desta natureza, não é a partir de uma primeira análise, que se obtém as melhores interpretações. Há uma necessidade de novas revisões e de uma maior apuração do material coletado. No

vas informações são geradas, e se amplia o objeto de análi
se. São assim, neste processo contínuo e permanente é que
consequimos obter melhores resultados. A segunda ressalva
diz respeito ao título do projeto. Além de já existir uma
dissertação de mestrado realizada em meados de 1975, com i
dêntico título, os objetivos do nosso trabalho são bem mais
ampos que o que formalmente a título expressa. Sendo as
sim, acreditamos que este relatório de pesquisa, passando a
denominar-se "Os Programas UNOs. Um eficaz instrumento de a
poio às micro-empresas", tornar-se-ia mais coerente aos ob
jetivos propostos.

Além disso, gostaríamos que este relatório
venha a servir como uma ferramenta útil para o fortaleciment
o e ampliação de Programas desta natureza, já que em ter
mos do principal problema de pesquisa, acreditamos, apesar
das inúmeras limitações e dificuldades enfrentadas, termos
alcançado as nossas metas.

Por fim, gostaríamos que este trabalho fosse
lido com bastante espírito crítico, e que na medida do pos
sível, estas críticas chegassem ao autor, ao qual devem ser
creditadas todas as falhas e erros, próprias de uma investig
ação desta natureza.

Í N D I C E

AGRADECIMENTOS

ÍNDICE

APRESENTAÇÃO

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO	4
CAPÍTULO 2 - CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO-EMPRESAS. NOSSO OBJETO DE ESTUDO	15
2.1 - Os Programas UNOs. Origens	
2.2 - Características das micro-empresas ou o que é uma micro-empresa	
2.3 - O tamanho e características gerais das micro-empresas amostradas	
2.4 - Um adendo. A figura do micro-empresário. Trabalhador capitalizado ou capitalista trabalhador	
CAPÍTULO 3 - METODOLOGIA	63
3.1 - Descrição do marco metodológico. A questão das amostras, das análises e alguns esclarecimentos pertinentes à metodologia.	
3.1.1 - A questão das análises	
3.1.2 - Modificações verificadas no quadro amostral. Justificativas.	
3.1.3 - Alguns esclarecimentos quanto à Análise Desempenho dos Programas; à subordinação desta análise, à Análise Desempenho das micro-empresas	

- 3.2 - Os testes estatísticos para a verificação da hipótese, variáveis básicas e a definição dos indicadores.

CAPÍTULO 4 - EFEITOS MENSURÁVEIS DOS PROGRAMAS UNOS SOBRE AS EMPRESAS 103

- 4.1 - Questões iniciais
- 4.2 - A validade do nosso suposto central. As MEAs são estatisticamente iguais as MENAs. Discussão acerca dos resultados dos testes para a UNO-Ba e UNO-Pe.
- 4.3 - Desempenho das empresas em termos reais durante o período de análise, visto através das variáveis quantitativas
- 4.4 - O Comportamento das micro-empresas no que diz respeito as variáveis qualitativas.
- 4.5. - Aspectos conclusivos. As opiniões dos empresários

CAPÍTULO 5 - O EFEITO EMPREGO E AS CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO 135

- 5.1 - Idéias gerais
- 5.2 - Mudanças no tamanho médio das empresas e o efeito emprego ocorrido, durante o período de análise
- 5.2.1 - Algumas questões introdutórias
- 5.2.2 - A nível das empresas pernambucanas
- 5.2.3 - A nível das empresas baianas
- 5.2.4 - Mudanças verificadas no tamanho das empresas após o diagnóstico, vista em termos gerais
- 5.2.5 - Algumas conclusões gerais acerca do efeito emprego líquido e

das modificações no tamanho mé
dio das empresas.

- 5.3 - A questão do efeito emprego e o prazo de atendimento das empresas
- 5.4 - Indicadores do custo de geração de um emprego nas micro-empresas
- 5.5 - Características da força de trabalho empregada nas micro-empresas
 - 5.5.1 - Questões gerais
 - 5.5.2 - Quem são os trabalhadores em micro-empresas: vínculo familiar e jurídico, periodicidade, horas trabalhadas, distribui-
ção etária da força de trabalho, periodicidade, jornada de trabalho e origem dos trabalha-
dores em termos do local anterior de trabalho.
 - 5.5.3 - Tempo de trabalho nas micro-em-
presas. Indicador aproximado da rotatividade
 - 5.5.4 - A questão da remuneração e da produtividade da força de trabalho

CAPÍTULO 6 - MORTALIDADE DAS EMPRESAS

204

- 6.1 - Algumas questões pertinentes
- 6.2 - A mortalidade vista setorialmente e de acordo com o conceito de tamanho, por Programas
 - 6.2.1 - A mortalidade no âmbito da UNO-Ba
 - 6.2.2 - A mortalidade no âmbito da UNO-Pe para MEAs e MENAs
 - 6.2.3 - A diferenciada mortalidade segundo o setor de atividade. Alguns comentários

- 6.3 - A taxa bruta de mortalidade por prazo de atendimento
- 6.4 - Conclusões

CAPÍTULO 7 - AVALIAÇÃO SOCIAL E PRIVADA DOS PROGRAMAS UNOS

- 7.1 - Aspectos metodológicos complementares.²³⁷
A conceituação das variáveis básicas.
Marco referencial.
 - 7.1.1 - As variáveis que constituem a massa de benefícios
 - 7.1.1.1 - Custo social do trabalho
 - 7.1.1.2 - Pró-labore
 - 7.1.1.3 - Aluguéis e juros
 - 7.1.1.4 - Lucro líquido
 - 7.1.1.5 - A questão dos tributos
 - 7.1.1.6 - Depreciação
 - 7.1.2 - As variáveis que constituem a massa de custos
 - 7.1.2.1 - Os custos operacionais do Programa UNO
 - 7.1.2.2 - A questão do capital. A determinação do seu custo de oportunidade
- 7.2 - A utilização da taxa interna de retorno como critério para avaliação do Programa. A avaliação social.
- 7.3 - Os passos seguidos para a quantificação dos benefícios e custos. Passos preliminares.
 - 7.3.1 - Procedimentos para a obtenção dos custos sociais e privados dos Programas
- 7.4 - O critério utilizado para o projetamento.

7.5 - Uma complementação. A avaliação privada dos Programas.

7.6 - Conclusão. Discussão dos resultados.

CAPÍTULO 8 - CONCLUSÕES GERAIS	285
BIBLIOGRAFIA	289
ANEXO I - ORGANIZAÇÃO DOS TESTES ESTATÍSTICOS	295
ANEXO II - PROCEDIMENTOS PARA O CÁLCULO DAS DIFERENTES TAXAS INTERNAS DE RETORNO	TA 310

AGRADECIMENTOS

Inúmeras pessoas contribuíram, direta e indiretamente, para a realização deste trabalho, porém em particular gostaríamos de agradecer:

- Ao Professor Luis Arturo Fuenzalida, Orientador do Projeto de Pesquisa, a quem devo a clareza obtida no ante-projeto, fator básico para a elaboração do relatório final de trabalho. Crédito maior a merecer, em função dos estudos pioneiros e dos anos de vida aplicados na criação e organização dos Programas UNOs, objeto desta dissertação.
- À Fundação de Pesquisa C.P.E. na pessoa do Dr. Antonio Plínio Pires de Moura, que em convênio com o Banco do Nordeste do Brasil, possibilitou a geração de parte dos recursos necessários à consecução dos trabalhos.
- Ao Dr. Carlos Domingues Vasconcelos, atual Secretário Geral da Fundação de Pesquisas C.P.E., pelo apoio financeiro e material, prestados para o encerramento dos trabalhos.
- Às Superintendências das UNOs: Bahia e Pernambuco, na pessoa dos seus titulares: Drs. Gerson Carvalho e Maurício Camurça, respectivamente, às diferentes Coordenadorias dos dois Programas e ao Pessoal em geral, que apoiaram firmemente a realização deste trabalho.
- A Gastão Clóvis Correia, Supervisor Geral da Pesquisa, responsável pela organização e bom êxito dos trabalhos de campo e tratamento dos dados. Agradecimentos extensivos a Ângela Buarque, responsável pelo trabalho de campo em Recife.

- Ao Dr. Nidalvo Quinto dos Santos, Diretor administrativo da Fundação de Pesquisas C.P.E. e ao Dr. Leopoldo Meira, Coordenador do D.T.E.P./C.P.E., que deram substancial apoio, possibilitando os complementos adicionais visando o fecho final.
- Ao Dr. Alexandre Robatto Orrico, do Banco do Nordeste do Brasil, representante da Instituição no convênio celebrado com a C.P.E.
- À AI TEC (Accion Internacional) pelo apoio financeiro prestado quando da elaboração do ante-projeto, na pessoa do Sr. Allan B. Tippet.
- À Equipe de Trabalho, de Campo e Interna, que são em termos do seu tamanho, nos possibilita uma idéia da complexidade da pesquisa, aos quais não tenho palavras para agradecer ao elevado espírito de colaboração, compreensão e solidariedade: Sérgio, Amélia, Schmidt, Brasil, Marivaldo, Beth Bezerra, Celeste e Lea Arraes, que trabalharam na Bahia, e mais: Cora, Raissa, Silvia, Djanira, Gal e Ana Glória, que executaram os trabalhos de campo em Recife.
- Aos meus Professores durante o Curso: Jairo Simões, Fuenzalida, Musalem, Galvan, Sato, Ubirajara Rebouças, Paulo Brandão, Raimundo Costa e Souza, Gosula, Sonia Dahab, Lerda e Verstraete, pelas contribuições dadas na minha formação acadêmica.
- Aos atuais Professores e as contribuições prestadas ao projeto: José Afonso, Victor Athaide, Maria Luiza, Friedhilde Manolescu, aos quais agradeço os estímulos e a convivência por demais salutar.
- Ao Professor Raimundo Costa e Souza e a Colega Lia Terezinha pelo apoio prestado na definição da metodologia estatística.

- Aos meus Colegas de Curso: Petitinga, Wilson, Paulo Brito, Daniel, José Carlos, Gilson, Ihering, Lívio, Flávio, Murilo, Leopoldo, José Sergio, Celeste, Isaias, Célia, Geraldo Brito, Luis Carlos e aos demais, pelo convívio desfrutado e pela colaboração prestada no decorrer dos trabalhos.
- A Solange Albuquerque, Bibliotecária do C.M.E., pela orientação prestada.
- Ao Pessoal do Centro de Processamento de Dados - UFBA (Elisa e Bacarelli) pelo paciente trabalho de orientação e preparação dos dados.
- A Solange Fraga, decifradora dos manuscritos, pelos serviços datilográficos prestados, desde o ante-projeto ao relatório final da pesquisa, e mais Itamar, Nildes e Jarbas.
- A Deodato, Miguel, e José Antonio, em Recife, pelos serviços mecanográficos.
- Aos demais funcionários do C.M.E. e aos da Faculdade, pelo apoio prestado e pelo convívio salutar.
- Aos colegas de 1979, uma nova esperança que nasce, e a todos os outros, que em diversos momentos colaboraram direta ou indiretamente para a consecução deste trabalho.
- Por fim, dedico este relatório a LENA, companheira que muito apoiou e estimulou a realização final do trabalho, e aos novos companheiros, Rodrigo e Pedro, que se não apoiaram, pelo menos significaram um forte estímulo para o THE END.

Salvador, dezembro de 1979.

LIELSON ANTONIO DE ALMEIDA COELHO

1 - INTRODUÇÃO

No início do ano de 1978, após termos trabalhado em uma série de temas visando a dissertação, fomos convidados para realizarmos um estudo que avaliasse o impacto dos Programas UNOs, sobre o conjunto das micro-empresas atendidas por estes organismos.

Objetivamente, nosso trabalho deveria realizar uma avaliação acerca do desempenho das empresas atendidas (MEAs), tomando como referência o desempenho de uma amostra de empresas não atendidas (MENAs), testando algumas hipóteses acerca deste comportamento, sendo que especificamente, entre outras coisas, deveríamos ainda investigar sua mortalidade, a distribuição interna da renda, sua reprodução, as características da força de trabalho e o efeito em prego proveniente da ação do Programa. Consubstanciado, na análise comparativa entre MEAs e MENAs, nós iríamos efetuar uma avaliação social privada dos Programas UNOs em Salvador e em Recife, e por último, nós deveríamos reavaliar com resultados efetivos, uma análise custo-benefício realizada com dados projetados em Recife, no ano de 1974.

A atuação de Programas desta natureza, vem preencher uma grande lacuna dentro dos propósitos de apoio ao capital nacional, tendo em vista que os efeitos do atendimento via assistência técnica gerencial e creditícia aos pequenos produtores, que não conseguem se enquadrar dentro dos conceitos operacionais de pequenas empresas, são facilmente perceptíveis e de extrema importância para a sobrevivência destas unidades. Geralmente, por não possuírem um substancial patrimônio juridicamente comprovável, estes empresários se defrontam com inúmeras barreiras que os impedem de ter acesso ao sistema financeiro formal, quer como pessoas físicas, quer como pessoas jurídicas.

Este nosso estudo, apesar de sua dimensão regional, deve funcionar como um instrumento auxiliar à compreensão dos efeitos dinâmicos dos Programas UNOs.

Como instrumento de política econômica, o apoio aos Programas UNOs por parte do setor público, reflete a convicção de que as micro-empresas, são estruturas empresariais de fundamental importância para a sociedade brasileira, não só pelo seu imenso peso em termos do número de estabelecimento, como também pelo fato de ofertarem empregos para trabalhadores de baixa qualificação, além de proverem a subsistência de milhares de famílias proprietárias destes negócios e de virem a tornar-se, mais objetivamente, uma eficiente peça de ação do estado no conjunto de economia. Vide por exemplo, a recente pesquisa desenvolvida pelo CEPA (COMISSÃO ESTADUAL DE PLANEJAMENTO AGRÍCOLA), Órgão do Ministério da Agricultura, que pretende aproveitar a existência de micro-empresas comerciais, nas áreas periféricas das grandes cidades e utilizá-las para a comercialização de gêneros alimentícios a preços baixos. Há além disso, os programas especiais de apoio ao artesanato, como forma de preservar todo um quadro cultural, que visa consolidar a atividade do turismo na Bahia.

Estas estruturas empresariais, as micro-empresas, proliferam nos centros urbanos, facilmente identificáveis na residência do próprio empresário, ou no fundo de um quintal, a miude clandestinizadas, abrigadas normalmente numa "área 2x2", representam geralmente uma resistência ao assalariamento de algum artesão habilidoso ou de um profissional qualquer e refletem basicamente uma estratégia de sobrevivência específica à nossa estrutura social, para os proprietários e seus assalariados, às vezes difícil de serem formalizadas teoricamente.

É por isso que o estudo, a avaliação dos e

feitos dos Programas UNOs, na realidade, tornou necessária uma discussão acerca do papel destas empresas no processo de desenvolvimento social.

Sob o amplo manto conceitual da marginalidade, pesquisadores vem desenvolvendo uma série de estudos que visam captar quais as implicações da existência das micro-empresas, estruturas empresariais reativamente atrasadas, num quadro econômico que é notoriamente mono-oligopolista. Como se reproduzem as micro-empresas, como crescem, quais as suas estratégias, qual a sua mortalidade, etc, são questões que pouco a pouco, vem se configurando como básicas na tentativa de se reinterpretar a complexa estrutura sócio-econômica dos países ditos periféricos-dependentes. A preocupação com a problemática da marginalidade tem mobilizado desde meados da década de 60, políticos, cientistas sociais, técnicos, etc, num esforço amplo visando delimitá-la de forma mais precisa e buscando soluções, para o equacionamento do problema.

No decorrer da década de 70, tal preocupação se acentuou de forma marcante, principalmente no Brasil. A expansão da economia neste período, se processou em bases mais dinâmicas e com a consequente ampliação das relações capitalistas de produção, evidenciando, de formas mais concretas, uma intensa diferenciação na estrutura produtiva e de distribuição da riqueza social, e as precárias condições de vida de significativas parcelas da sociedade brasileira. O fenômeno não é novo. O desenvolvimento da base produtiva do país mais acelerado no início dos anos 70, e todas as manifestações sócio-econômicas ocorridas, tornaram mais palpável a problemática.

As explicações teóricas obtidas e, como consequência, os instrumentos de política utilizados e os programas especiais criados, não tem sido suficientes, pois os

resultados obtidos, nem de longe solucionam, nem minimizam, os problemas de má alimentação, habitação, saúde, educação, etc, de uma boa parcela da população brasileira. E é claro, que há uma imensa gama de limitações, pois a "questão da marginalidade", não pode ser tratada de forma unilateral, já que não é consequência de uma distorção conjuntural, ou de um desequilíbrio corrigível com uma política isolada, mas sim reflexo da forma pela qual os países latino-americanos foram historicamente inseridos na divisão internacional do trabalho, da secular despreocupação com o progresso sócio-econômico de amplos segmentos populacionais nestas áreas e de outros elementos de caráter estrutural.

As explicações teóricas oferecidas, podem ser sintetizadas em dois grandes grupos. No primeiro grupo, que poderíamos genericamente denominar de "visão dualista", acredita-se que a questão da marginalidade seja fruto das distorções ocorridas nas economias sub-desenvolvidas, e que políticas globais e setoriais explicitamente definidas, viriam a ser eficazes instrumentos de intervenção, gerando soluções, capazes de minimizar a incidência do fenômeno. Como Milton Santos afirma:

*"Numerosos autores falam de um setor capitalista oposto a um setor tradicional de produção. Eles parecem opor simplesmente formas de produção de idades tecnológicas diferentes como se o aparelho de produção fosse independente e indiferente às demais condições da sociedade econômica."*¹

1 SANTOS, Milton - O espaço dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. Trad. de Myrna T.Viana, Rio de Janeiro, Francisco Alves, 1979 pg. 41

Segundo esta concepção teórica, "a marginalidade é categorizada como uma falta de algo que existe no setor "evoluido" e onde a desmarginalização seria efetivada na medida em que as sociedades fossem transpondo as diversas etapas históricas já de antemão delineadas na própria trajetória dos países evoluídos".²

No segundo grupo, que chamaríamos "histórico-estrutural", não se coloca a problemática da "marginalidade", seccionando a realidade nacional em dois mundos distintos, independentes, em que o processo de absorção de um mundo pelo outro, o atrasado pelo dinâmico, possibilitaria a extinção da "marginalidade" visualizando-a num contexto temporal linear, mas sim num contexto histórico. O conjunto de análises que denominamos num plano bem geral de histórico-estrutural, privilegia o processo de desenvolvimento social destes países, e a sua inserção na divisão internacional do trabalho, como fatores motivadores para a geração da "marginalidade". Esta "marginalidade", quer funcionando como um entrave ao desenvolvimento do capitalismo, quer assumindo um papel dinâmico no dizer dos diversos autores, é fruto no geral do padrão histórico de reprodução destas sociedades.³

No dizer de Kowarick,

"Trata de uma única lógica estrutural, do ti

2 KOWARICK, Lucio - Capitalismo e Marginalidade na América Latina. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1975 pg. 59

3 Há dois interessantes trabalhos, que colocam objetivamente os parâmetros desta discussão: KOWARICK op.cit. e CARVALHO, Inaiã M.M. e SOUZA, Guaracy A.A., A Produção não Capitalista no Desenvolvimento do Capitalismo em Salvador. Planejamento, Salvador, Fundação de Pesquisas C.P.E., 6 (4): 425 - 455, out/dez, 1978.

po capitalista, que reúne formas desiguais e combinadas, e que, ao se expandir, recria as modalidades produtivas "arcaicas" (principalmente o artesanato e a indústria a domicílio), criando também "novas" formas "tradicionais" na divisão social do trabalho (notadamente o trabalho autônomo no setor terciário da economia: vendedores ambulantes, os trabalhadores autônomos ligados aos serviços de reparação e conservação, vigilância, limpeza e carga, empregos domésticos, bem como um conjunto variado de atividades mal definidas cujo executor pode ser designado de "tarefeiro")."⁴

Continuando, completa o autor:

"estes tipos de trabalho não são apenas constantemente fecundados pelo sistema capitalista como também estão a ele estruturalmente articulados"⁵

Na opinião dos integrantes deste grupo, um modelo econômico dependente, voltado basicamente para o comércio externo, uma industrialização intensiva em capital, a penetração do capitalismo no campo, a alta concentração na distribuição da renda, etc, são fatores entre outros, que possibilitam a manifestação e a reprodução da marginalidade numa dimensão tão ampla como a que se verifica na sociedade brasileira. Sendo assim, a implementação de políticas que visem o equa

4 KOWARICK, op.cit. pg 83

5 KOWARICK, op.cit. pg 83

cionamento da problemática da marginalidade, devem buscar necessariamente alterações nos fatores estruturais da sociedade, que determinam a forma de produção e distribuição da renda e riqueza social.

Observe, que sob este conceito de "setores marginais", nós visualizamos uma ampla gama de atividades e de relações de trabalho. O artesanato tradicional, a pequena manufatura do "fundo do quintal", o pequeno comércio intenso na periferia das cidades, localizados nas vendas, mercadinhos e quitandas, que se caracterizam basicamente pelo grande fracionamento das mercadorias, o pequeno comércio ambulante, as atividades por conta própria (com a exclusão dos profissionais liberais), o emprego doméstico, o trabalho autônomo do terciário, as unidades de reparação e conservação de mercadorias, as de "circulação de papéis", etc, são formas múltiplas as quais metodologicamente conceituamos como "marginais".

Importa destacarmos que as estruturas empresariais de que vamos nos ocupar correspondem na literatura ao que tem sido denominado:

a) micro-empresas⁶

b) empresas pré-capitalistas⁷

6 FUENZALIDA, Luis Arturo - Criação mais rápida de emprego e renda mediante a expansão e modernização de micro-empresas: subsídios para um programa de assistência técnica-gerecional às micro-empresas. Revista Econômica do Nordeste, Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 7(2): 253 - 84, abr/jun, 1976

7 CARVALHO e SOUZA - op.cit.

- c) atividades do circuito inferior⁸
- d) pequena empresa a domicilio⁹
- e) quase-empresas capitalistas¹⁰
- f) empresas do sub-sistema informal ou não institucionalizado¹¹
- g) ou as chamadas unidades do setor informal urbano, muito em voga nos documentos de órgãos governamentais

Interessa por fim, captarmos a lógica da re produção destas unidades subordinadas a hegemonia do capitalismo mono-oligopolista, e por isso mesmo como uma dinamicidade própria, reflexo desta subordinação.

Uma pista inicial para a compreensão desta problemática, consolida-se a partir da refutação de uma série de mistificações geralmente utilizadas quando se discute a questão da pequena empresa. Num trabalho produzido pelo Professor Fuenzalida, há dois anos, êle afirmava de for

8 SANTOS, Milton - op.cit

9 KOWARICK, Lúcio - op.cit

10 SOUZA, Paulo Renato - Salário e mão-de-obra excedente... In Anais da ANPEC, VI Encontro Nacional de Economia, São Paulo, 1978

11 GUIMARÃES NETO, Leonardo - O emprego urbano no Nordeste: situação atual e evolução recente 1950/70. Recife, BNB/ETENE/GEDUR, 1976

ma categórica:

"De acordo com um preconceito arraigado entre economistas, as micro e pequenas empresas subsistem a mercê das grandes empresas, num processo de precária concorrência, a rigor, de oligopólio, sendo esta sobrevivência extremamente vulnerável às decisões das grandes firmas. Esta crença tem apoio em observações apenas casuísticas. Os poucos estudos cuidadosos existentes, apontam mais no sentido contrário (Barros e Modenesi, pg 136-137), mostrando as pequenas empresas como complementares das grandes (por exemplo, através da subcontratação) ou apontam no sentido das pequenas operarem predominantemente naqueles ramos onde a grande firma não produz, de modo a não haver concorrência."¹²

Ou seja, torna-se bastante evidente, porque ao avanço do grande capital, não há uma destruição por completa do pequeno capital, e isto obviamente tem que ser entendido a partir das características estruturais da economia brasileira, e conseqüentemente captarmos como as micro-empresas se situam nesta dinâmica. Obviamente, que tal tendência não pode ser generalizada, para todos os setores e ramos de atividade.

12 FUENZALIDA, Luis Arturo - Programa para a Criação mais rápida de emprego e renda, através do desenvolvimento de micro-empresas na área do Planalto do Recôncavo (PRODEMER). Universidade Federal da Bahia - Salvador, texto fotocopiado, agosto 1977, pg 16

No dizer de Inaiã Carvalho e Guaracy Adeodato, pesquisadoras baianas, vivamente interessadas nesta problemática:

*"Algumas atividades entram em franca extinção pela penetração do capital em setores onde anteriormente elas eram realizadas por trabalhadores autônomos ou por pequenas empresas familiares, ou por modificações no consumo, decorrentes da expansão mais global do capitalismo. Outras apenas sobrevivem ou se mantêm significativas, com maiores ou menores modificações e, finalmente, algumas surgem e se expandem com certo vigor, em espaços abertos pelo próprio processo de expansão industrial, criando oportunidades de trabalho para boa parte dos trabalhadores que não se inserem como assalariados em atividades tipicamente capitalistas."*¹³

Estas pequenas "estruturas empresariais", com baixíssimo a porte tecnológico; intensivas no uso da força de trabalho não qualificada, que não ultrapassam a 10 trabalhadores por unidade; tendo um significativo peso a participação da família na atividade; com uma pequena divisão interna de trabalho, na qual o empresário participa de todas ou quase todas as tarefas; à margem do sistema financeiro formal; excessivamente dependentes dos fornecedores de matérias primas ou de produtos, sem nenhum poder de barganha; sendo em sua grande maioria empresas não legalizadas, etc, estariam para

13 CARVALHO e SOUZA - op.cit. pg 440

o sistema capitalista como um todo, cumprindo certas funções, importantes para a reprodução do capital numa escala ampliada a nível nacional e mesmo internacional.¹⁴

Duas destas funções poderíamos destacar como as de maior relevância para precisarmos esta "funcionalidade" das micro-empresas em relação ao sistema capitalista como um todo. Na primeira, as micro-empresas proporcionariam os meios necessários para o rebaixamento do custo de reprodução da força de trabalho, via não só a produção de bens e serviços integrantes da cesta básica do trabalhador, como também devido à oferta de empregos quer temporários ou permanentes a trabalhadores não qualificados, possibilitando a amplos segmentos da população via a remuneração auferida, os meios de subsistência necessários a sua sobrevivência. Na segunda, nós destacaríamos que a existência das micro-empresas produzindo bens e serviços básicos às necessidades da população, sob um padrão tecnológico relativamente atrasado, possibilita uma atuação mais incisiva das empresas capitalistas em ramos de produção mais rentáveis.¹⁵

Tradicionalmente, sempre se aceitou que a evolução do capitalismo num país implicasse na destruição de todas as formas e organizações produtivas atrasadas e não essencialmente capitalistas. Hoje, já se percebe que este

14 Além do trabalho acima citado, que discute o papel do setor informal numa economia capitalista como a nossa, vide também KOWARICK - op.cit., SANTOS - op.cit. e SOUZA, Renato - op.cit. entre outros

15 Há um interessante ensaio, de autoria do Prof. Paulo Renato Souza (Duas "funções" da pequena produção mercantil na acumulação capitalista em economias atrasadas), texto mimeografado, que discute detalhadamente a validade destas duas proposições

embate e a destruição de setores tecnologicamente atrasados verifica-se para algumas atividades, mas que no geral, há uma tendência para a reprodução e manutenção de processos técnicos não modernos, sob uma nova roupagem, devido as próprias contradições e distorções enquadradas na base social, decorrentes do desenvolvimento do capitalismo na qual as micro-empresas assumem uma posição ímpar.

O Estado até certo ponto captou esta tendência, e de certa forma aposta nos Programas de apoio às micro-empresas, ao definir novas linhas de apoio, como instrumento aplicáveis a uma realidade social, tão complexa e cheias de distorções como a nossa.

Nas palavras de um Ministro de Estado, publicadas num periódico de circulação nacional e amplamente divulgadas, a miséria absoluta dos trabalhadores brasileiros, alcançou tal intensidade, que se fazem necessárias, mudanças substanciais na distribuição da riqueza nacional, antes que esta miséria absoluta se transforme num amplo quadro de instabilidade social.¹⁶ Provavelmente, o Sr. Ministro pensa inclusive nas micro-empresas, como um instrumento para a "redemocratização do capital". Observem, por exemplo, o interesse da Caixa Econômica Federal em instituir programas de apoio nesta área.

16 Refiro-me a colocações feitas pelo ex-ministro Karlos Rischibitier, a diversos periódicos de circulação nacional, logo após a posse do Ministério do Governo João Baptista Figueiredo

Esta singular preocupação com as condições de vida do povo brasileiro e o papel que podem desempenhar as micro-empresas, como instrumentos de políticas econômicas na tentativa de minimizar esta problemática, podem ser melhor visualizados nos termos de um projeto, oriundo do Ministério do Trabalho, que detalha linhas de ação para apoiar Programas tipo UNO. O primeiro parágrafo do documento especifica objetivamente esta preocupação.

*"Buscando contribuir para a realização das intenções preconizadas pelo II PND, no tocante ao desenvolvimento social e econômico, especialmente daquelas que dizem respeito à melhoria do nível de bem-estar social de amplas camadas da população para que nenhuma classe fique fora do processo de integração e expansão; à redução da pressão migratória aos grandes centros aglomerados urbanos, e à criação de novos empregos para atender à demanda da mão-de-obra resultante do crescimento populacional; e, ainda, reconhecendo a importância do papel desempenhado pelas micro-empresas para consecução daqueles objetivos, o Ministério do Trabalho, através da sua Secretaria de Mão-de-Obra, firmou com o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), Termo de Colaboração visando o estabelecimento de bases de cooperação técnico-financeira para o desenvolvimento de programa de treinamento e assistência aos empresários de micro-empresas."*¹⁷

17 Brasil, Ministério do Trabalho e CEBRAE - Projeto Micro-Empresa, Brasília, DF, 1977 pg 3

Dentro deste contexto, nosso trabalho, que ob
jetivamente avalia a importância de instituições que apoiam
às micro-empresas, assume uma singular importância, pois os
resultados nele contidos, juntamente com uma série de outros
estudos, que tem sido desenvolvidos não só na Bahia, como em
Pernambuco e em outros Estados do País, proporcionam informaç
ões relevantes à compreensão desta específica estrutura em
presarial, fornecendo subsídios à definição de uma política
governamental mais sistematizada de apoio a este segmento so
cial.

Falamos em empresas marginais, em micro-empre
sas, mas o que é efetivamente uma micro-empresa?

Passemos ao segundo capítulo.

2 - CARACTERIZAÇÃO DAS MICRO-EMPRESAS. NOSSO OBJETO DE ESTUDO

Neste capítulo, nós pretendemos colocar para o leitor, o que é uma micro-empresa, proporcionar um breve relato acerca da origem dos Programas UNOs, caracterizar a figura do micro-empresário e situar a estrutura da micro-empresa em relação ao sistema produtivo do país. É bom ressaltarmos que, além dos critérios formais existentes a nível das Instituições que apoiam programas desta natureza, nós tentamos descrever as micro-empresas mais objetivamente, utilizando informações coletadas nos arquivos das UNOs, informações estas que caracterizavam as empresas quando as mesmas foram atendidas.

2.1 - Os Programas UNOs. Origens

Em função da crescente preocupação com a problemática da marginalidade nos países subdesenvolvidos, inúmeros pesquisadores, a partir do final da década de 60, passaram a desenvolver uma série de estudos com o fito de delimitarem quais as implicações de tal fenômeno para o conjunto destes países.¹

1 Vide por exemplo, entre outros, SANTOS, Milton - op.cit. capítulos I, II e III, veja também os estudos do Centro para el Desarrollo Economico y Social de America Latina, DESAL, durante a década de 60.

Um destes estudos, realizado em Pernambuco no ano de 1972, sob a coordenação do Professor José Gentil Schreiber, investigava as fontes e os mecanismos de crédito e financiamento, como também a origem do capital das unidades econômicas existentes nas áreas de baixa renda da grande Recife. O resultado dos trabalhos possibilitou a constatação de que estas unidades eram completamente marginalizadas do sistema formal, não possuindo acessos a bancos, quer públicos ou privados, nem de outros órgãos quaisquer, e que, como qualquer outra empresa, possuíam uma extrema necessidade de recursos para poderem viabilizar de forma menos precária os seus negócios.

Com base nas investigações posteriormente realizadas, e a partir de uma delimitação mais precisa da importância das unidades econômicas e da ação comunitária nas áreas de baixa renda, foi criado em julho de 1973 o Programa UNO, (União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações), uma instituição privada, sem fins lucrativos, tendo o apoio do empresariado local, do governo estadual e de algumas fundações, com o objetivo de prover assistência técnica-gerencial, financeira e treinamento para os micro-empresários e para pequenas organizações, de ação comunitária.

A criação do Programa, foi possível a partir da constatação não só da extrema carência de recursos e da marginalização destas unidades em relação às fontes formais de capital e tecnologia, como também pelo fato de que as micro-empresas contribuíam com uma participação relativamente grande na oferta de empregos de baixa qualificação na periferia das cidades. Sendo assim, as empresas que o Programa visse a atender, poderiam vir a tornar-se um poderoso instrumento de política econômica no que diz respeito aos problemas do desemprego e como consequência uma ferramenta útil para uma melhor distribuição da renda, já que

17

podariam ampliar a participação da renda do setor, na geração da renda interna da região.²

Posteriormente, programas semelhantes foram criados em quase todo o país,³ e despertou-se a nível do setor público, a importância do apoio que o Estado pode proporcionar a estas unidades econômicas. Como reflexo disso, observou-se que hoje, quase a totalidade da dotação orçamentária das UNOs são praticamente cobertas pelo CEBRAE e pelo MINISTÉRIO DO TRABALHO.⁴

Já tendo a UNO sido criada há seis anos em Recife e há quatro anos em Salvador, a experiência acumulada

2 FUENZALIDA, Luis Arturo - Criação mais rápida de emprego e renda mediante a expansão e modernização de micro-empresas, subsídios para um programa de assistência técnica-gerencial às micro-empresas, pg. 262.

3 Há Programas em Teresina, Campina Grande, Recife, Macaíó, Salvador, Cachoeira-Ba, Friburgo-RJ, Porto Alegre e uma série de outras cidades do país.

4 Relatório de atividades UNO-Ba, 1978. Entre muitas referências mencionáveis acerca da importância que o setor público credita a Programas desta natureza, vale se referir a uma referente a um conjunto de diretrizes oriunda da Secretaria do Trabalho do Governo Estadual do Rio Grande do Sul apresentados ao Ministério do Trabalho (Programa SINE): "O sub-Programa I se caracteriza pela assistência financeira a micro-unidades de produção. Uma iniciativa similar e anterior já existia no Rio Grande do Sul, no BRANDESUL, através do PROMICRO (Programa de Micro-Empresas), cujas origens remontam às UNO do Recife e de Salvador, e hoje bastante disseminadas pelo país, através dos Bancos de Desenvolvimento e cooperação com o CEBRAE"....., pg. 9 in SINE-RS / Governo do Estado do Rio Grande do Sul, "II Programa de Fomento ao Emprego, à Produtividade e à Distribuição da Renda (II PROFEP): Linhas Diretrizes Gerais, Metas para o bienio 79/80". Porto Alegre, jun. 1979.

da das duas instituições, substantivada no atendimento de mais de mil micro-empresas, automaticamente nos impõem a necessidade de fazer uma avaliação das mesmas, com o fato de podermos obter informações mais seguras acerca das efetivas implicações da ação do Programa sobre a realidade.

No momento está sendo implantado um programa semelhante para a área rural, o PRODEMER, oferecendo estes serviços às micro-empresas situadas no Planalto do Recôncavo baiano.⁵

2.2 - Características das micro-empresas ou o que é uma micro-empresa

Tomando como critério o número de trabalhadores por empresa para podermos definir o tamanho, podemos delimitar, situar em termos muito gerais, o conjunto destas unidades no quadro da economia regional. Ou seja, nesta seção tentaremos discutir o peso das micro-empresas na realidade, sua participação em relação as outras estruturas empresariais.

Uma velha discussão vem motivando, há muito tempo, técnicos e agentes, governamentais e privados, na busca de critérios gerais, que permitam caracterizar o que

5 FUENZALIDA, Luis Arturo - Programa para a criação mais rápida de emprego e renda.....pg. 20

seja uma pequena, uma média e uma grande empresa.⁶

Emprego e volume de investimentos, volume de vendas e consumo de energia, valor de transformação industrial e ativo imobilizado, etc, foram e são critérios quantitativos, que até hoje ainda provocam uma intensa discussão entre os interessados. A impossibilidade de se estabelecer um conceito mais abrangente, através de critérios gerais, é devida não só ao fato de existir uma imensa diferenciação entre as estruturas produtivas dos países, como também à existência dentro de um mesmo país de diferenças significativas entre as regiões, sem frisar que, num mesmo ramo, para diferentes áreas de um país é perceptível uma grande variabilidade estatística. Donde se explica a diferença de critérios entre distintos organismos públicos e privados, que os impedem de efetuar comparações entre regiões ou entre ramos. Atualmente, alguns órgãos, no caso específico, o CEBRAE, já tentam trabalhar com critérios qualitativos, que a meu ver, são também problemáticos, às vezes até difíceis de serem objetivados.

O critério utilizado tradicionalmente, para definir o tamanho de uma empresa, é o número de empregados. Com este critério, as empresas que possuam até 100 trabalha

6 Vide para esta discussão: BARROS, Frederico Robalinho de e MODENESI, Rui Lyrio - Pequenas e Médias Indústrias; Análise dos problemas, incentivo e sua contribuição ao desenvolvimento, Rio de Janeiro, IPEA/INPES, 1973. (Relatório de Pesquisa nº 17); BRITO, Paulo Raimundo - A fragilidade das pequenas e médias indústrias: um estudo no Estado da Bahia, dissertação de Mestrado, CME/UFBA, Salvador, 1979; RATTNER, Henrique, Coord. - Pequena e Média empresa no Brasil, 1963-1976, São Paulo, símbolo, 1979 (coleção Ensaio e Memória, nº 15).

dores são consideradas pequenas, as que possuam entre 101 a 300 trabalhadores são médias e as que empreguem mais de 300 trabalhadores são consideradas como grandes. Obviamente, comparações entre regiões, ramos, setores e países com este critério, exigem uma prévia caracterização e as devidas correções no que diz respeito a estrutura produtiva da realidade a analisar.⁷

Observe que a amplitude utilizada para definir uma pequena empresa, comporta diferenças estruturais bem mais significativas que as duas outras. Por exemplo, formalmente, sob o título de pequenas, estão os artesanatos, micro-empresas, as unidades com até 10 trabalhadores, com 80 trabalhadores, e uma infinidade de outras sub-estruturas. Dentro da categoria de pequenas empresas (100 trabalhadores ou menos), estão as micro-empresas, cuja problemática (a marginalização), as tornam essencialmente diferentes das pequenas empresas (digamos com 25 a 100 trabalhadores), que não são marginalizadas.

O conceito de micro-empresa é fruto e é parte desta preocupação. Além disso, observe que as empresas deste porte, tem um peso muito alto em termos do número de estabelecimentos, e provavelmente uma parcela significativa delas, dada as suas peculiaridades físicas, de localização, jurídicas e sociais, nem sempre são identificadas, quando dos recenseamentos e de outras investigações censitárias realizadas no país. Acreditamos até, que a sua participação efetiva em termos do sistema censitário do país, esteja

7 RATTNER, op.cit

subestimada.

Numa tentativa de identificarmos mais claramente o peso das micro-empresas na estrutura econômica do país, tivemos o cuidado, ao trabalharmos com o critério de números de trabalhadores, de listarmos qual a participação das unidades com menos de 10 trabalhadores no total de estabelecimentos levantados com base na última investigação censitária realizada. As observações que se seguem, tentam dimensionar qual o peso das micro-empresas na realidade baiana, tomando como ponto de referência a estrutura observada a nível nacional.

Observando o quadro de nº 1-2, extraído do censo industrial do Brasil e da Bahia em 1970, num primeiro referencial, nos chama a atenção a participação relativa, alta, dos estabelecimentos com menos de 10 trabalhadores no total de estabelecimentos industriais do país e a significativa participação em termos relativos no total do pessoal ocupado do setor.

Além disso, é interessante observarmos como se altera a situação tomando o Estado da Bahia como parâmetro. Há uma substancial elevação no que diz respeito a participação das micro-unidades, não só em termos do número de estabelecimentos como também no total da mão de obra ocupada.

Para o conjunto da economia brasileira as unidades de transformação com menos de 10 trabalhadores representavam de acordo com o censo industrial de 70, 77,91% do total de estabelecimentos do setor, existentes no país, as unidades com menos de quatro trabalhadores equivaliam a 60% do todo.

A nível do estado, o número de empresas com

QUADRO Nº 1-2
 DADOS GERAIS DA ATIVIDADE INDUSTRIAL POR GRUPOS DE PESSOAL OCUPADO
 NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E TOTAL DO PESSOAL OCUPADO NOS ESTABELECIMENTOS
 BRASIL - BAHIA
 1970

TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS POR NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS	B R A S I L				B A H I A			
	ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO 1		ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO 1	
	nº total	%	nº total	%	nº total	%	nº total	%
1 - 4	100.110	60,75	211.867	7,85	6.278	78,10	13.180	22,21
5 - 9	28.279	17,16	182.570	6,76	1.085	13,50	6.790	11,45
> 9	35.917	21,79	2.305.632	85,39	674	8,39	39.359	66,34
sem declaração pessoal ocupado	487	00,30	-	-	1	0,01	-	-
total	164.793	100,00	2.699.965	100,00	8.038	100,00	59.329	100,00
1 - 9	128.389	77,91	394.337	14,61	7.363	91,60	19.970	33,66

FONTE: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
 Censo Industrial: 1970 - Brasil/Bahia

(1) Inclui proprietários e sócios com atividades nos estabelecimentos e membros não remunerados da família dos proprietários ou sócios.

menos de 10 alcançavam a participação de 91,6% do total em em presas, enquanto que as unidades com até 4, tinham também uma participação significativamente superior a verificada para o país, em torno de 78%.

Se tomarmos a participação destes estabelecimentos por tamanho, menos de 10 trabalhadores, considerando agora o total de pessoas ocupadas, percebemos que a capacidade das micro-empresas industriais gerarem emprego para os trabalhadores, é relativamente baixa em torno de 14,6% do emprego total gerado; se observarmos as unidades com até 4 trabalhadores, esta participação cai em quase 50%.

Tomando a Bahia como referência, o pessoal ocupado por estabelecimentos com menos de 10 trabalhadores representavam 33,66% do total do emprego gerado por indústrias no estado. As unidades com menos de 5 trabalhadores, contribuíam com 2/3 do total de vagas geradas por micro-empresas, em torno de 22,21%.

Quando avaliarmos para o Brasil e para a Bahia, a participação das micro-empresas, no número de estabelecimentos e pessoal ocupado, em relação aos setores comerciais e de serviços, altera-se substancialmente o peso destas unidades no conjunto. E, observe, que especificamente para o caso da Bahia, esta tendência se verifica de forma mais incisiva. Vide os quadros de nº 2-2 e 3-2. Porém o diferencial verificado entre Brasil e Bahia para estes dois setores em termos da participação da micro-empresa no total, segundo os dois critérios levantados, é singularmente inferior ao verificado para o setor industrial mesmo considerando para este as empresas com menos de 5 pessoas ocupadas.

Caracterizando as micro-empresas destes dois setores, por tamanho, como as unidades com até 5 trabalha

dores,⁸ podemos obter uma estimativa subestimada (o censo não nos fornece o número de empresas com 5 trabalhadores), de qual o peso das micro-empresas comerciais e de serviços nas respectivas estruturas setoriais para o país e para a Bahia.

Tomando o setor comercial, vide quadro 2-2, o total de estabelecimentos com até 4 trabalhadores para o Brasil, representavam em 1970 89,35% do total de unidades recenseadas; a nível do estado e de acordo com a referência feita no penúltimo parágrafo, a diferença verificada em relação ao país era inferior à verificada no setor industrial, tendo alcançado menos de 5 pontos, as micro-empresas comerciais baianas totalizavam 94,89% do total dos estabelecimentos levantados no estado.

Em termos de pessoal ocupado, as micro-empresas baianas empregavam 69,98% do total de comerciários e comerciantes do estado e a nível de Brasil esta participação equivalia a 52,44% do total.

A nível do setor de prestação de serviços, as participações observadas praticamente se equivalem às verificadas para o setor comercial.

O peso das micro-empresas no plano nacional deste setor equivalem a 90,55%, ocupando um total de quase 58% do pessoal nesta atividade. A nível da Bahia, o diferencial verificado em termos de Brasil só é mais significativa

8 Segundo critério definido nos termos do Projeto Micro-Empresa do Ministério do Trabalho - CEBRAE, pg.11

DADOS GERAIS DA ATIVIDADE COMERCIAL POR GRUPOS DE PESSOAL OCUPADO
 NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E TOTAL DO PESSOAL OCUPADO NOS ESTABELECIMENTOS
 BRASIL - BAHIA
 1970

TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS POR NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS	B R A S I L				B A H I A			
	ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO		ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO	
	nº total	%	nº total	%	nº total	%	nº total	%
1 - 4	561.668	89,35	917.600	52,44	48.732	94,89	73.235	69,98
5 - 9	38.845	6,18	246.743	14,10	1.541	3,00	9.726	9,31
> 9	23.402	3,72	585.554	33,46	825	1,61	21.643	20,71
sem declaração pessoal ocupado	4.750	0,75	-	-	260	0,50	-	-
total	628.595	100,00	1.749.897	100,00	51.358	100,00	104.504	100,00
1 - 9	600.513	95,53	1.164.343	66,54	50.273	97,89	82.861	79,29

FONTE: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
 Censo Comercial: 1970 - Brasil/Bahia

(1) Não estão incluídos os dados acerca do pessoal ocupado e número de estabelecimentos para Brasil e Bahia, referentes aos inquéritos especiais sobre Comércio e Administração de Imóveis, Bancos Comerciais, Financeiras e Seguros.

tivo quando avaliamos a participação do pessoal ocupado, onde para o estado, as micro-empresas ocupavam 70,44% do pessoal do setor. Em termos do número de estabelecimentos, 93,01% das empresas do setor de serviços recenseadas em 1970, na Bahia, poderiam ser consideradas como micro-empresas.

Há algumas questões que achamos relevante serem levantadas. Primeiro, que nem todas estas unidades, que identificamos como micro-empresas, a partir do critério de nº de pessoas ocupadas, são efetivamente empresas que precisem, ou que venham a ser atendidas pelos Programas UNOs, pois em alguns casos o micro-empresário provavelmente desenvolveu mecanismos que o habilitam normalmente a conseguir apoio em outras instituições. Por outro lado, há também uma enorme parcela de unidades, que efetivamente não poderão participar do Programa, devido as suas precárias condições. O objetivo maior era o de mostrar o peso da micro-empresa na realidade. O segundo ponto, é o de que acreditamos, que de 1970 para cá, 1979, esta estrutura que descrevemos acima, apesar do avanço do grande capital, pouco se modificou e arriscamos até a afirmar que para comércio e serviços esta participação em termos relativos tenha até aumentado. No capítulo VI, discutiremos melhor esta questão.

Um terceiro ponto, é que para os estados mais atrasados economicamente, a participação das micro-empresas é superior à verificada nos estados do Centro-Sul. Acreditamos ainda, que a industrialização da Bahia pós 1970, não deva ter afetado a sobrevivência destas empresas em termos significativos.

Se formos avaliar a participação das micro-empresas, isto para o Estado de São Paulo, onde o desenvolvimento do capitalismo atingiu o maior nível, tomando como

DADOS GERAIS DA ATIVIDADE DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS POR GRUPOS DE PESSOAL OCUPADO
 NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS E TOTAL DO PESSOAL OCUPADO NOS ESTABELECIMENTOS
 BRASIL - BAHIA
 1970

TAMANHO DOS ESTABELECIMENTOS POR NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS	B R A S I L				B A H I A			
	ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO		ESTABELECIMENTO EM 1970		TOTAL DO PESSOAL OCUPADO	
	nº total	%	nº total	%	nº total	%	nº total	%
1 - 4	318.573	90,55	515.898	57,74	17.899	93,01	39.827	70,44
5 - 9	21.861	6,21	136.306	15,25	937	4,87	5.660	13,37
9	9.124	2,59	241.340	27,01	261	1,36	6.855	16,19
sem declaração pessoal ocupado	2.265	0,65	-	-	147	0,76	-	-
total	351.823	100,00	893.544	100,00	19.244	100,00	42.342	100,00
1 - 9	340.434	96,76	652.204	72,99	18.836	97,88	35.487	83,81

FONTE: Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

critério o número de trabalhadores e considerando que toda empresa industrial com menos de cinco trabalhadores é uma micro-empresa, nos surpreende que mesmo assim, ela tenha um peso tão significativo.

Observe que na última década, o processo de concentração e centralização do capital teve uma dinâmica excepcional. Com o quadro extraído do relatório de pesquisa, coordenado por Henrique Rattner, "Pequena e Média Empresa no Brasil", é possível observarmos o significativo comportamento destas unidades entre os anos de 1950 a 1973.⁹

Apesar de ter havido uma pequena queda em termos da participação relativa na geração do emprego industrial passando de 6,40% no biênio 50/51 para 5,6% no biênio 72/73, devemos ressaltar que, por outro lado, as pequenas empresas (unidades com 5 a 100 trabalhadores) sofreram uma queda bem maior, passando no mesmo período de 34,3% para 25,5%.¹⁰ Estas mudanças de peso, nos fazem pensar nas significativas transformações tecnológicas verificadas na economia paulista, principalmente a partir do início da década de 60. Vide quadro 4-2. Além disso, observe como é significativamente inferior a participação relativa da mão de obra ocupada nas micro-empresas de São Paulo em relação as da Bahia, onde as empresas com até 4 tra

9 RATTNER - Pequena e Média Empresa no Brasil:1963/1976, pg. 33

10 RATTNER - op.cit. pg.33

QUADRO Nº 4-2

PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO TOTAL DE ESTABELECIMENTOS E NA
MÃO DE OBRA EMPREGADA PELOS ESTABELECIMENTOS INDUSTRIAIS
DE SÃO PAULO, COM MENOS DE CINCO TRABALHADORES

1950/1951 - 1972/1973

PERÍODOS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO NÚMERO TOTAL DE ES TABELECIMENTOS	PARTICIPAÇÃO RELATIVA NO TOTAL DA MÃO DE O BRA EMPREGADA
50 a 51	57,20	6,40
56 a 57	64,88	7,59
60 a 61	69,46	6,97
64 a 65	68,99	5,40
70 a 71	67,97	5,70
71 a 72	68,41	5,75
72 a 73	68,44	5,64

FONTE: Extraído do relatório de pesquisa, Pequena e Média
Empresa no Brasil: 1963/1976, RATTNER op.cit. pg 32

balhadores em 1970, segundo o censo, empregavam 22,21% do pessoal ocupado na indústria de transformação do estado.

Mas, o que mais nos surpreende é no que diz respeito à participação relativa em termos do número de estabelecimentos. As micro-empresas, foram praticamente a única "estrutura empresarial", que aumentou de forma significativa a sua participação: passando de 57,20% em 50/51 para 68,44% em 72/73, tendo as pequenas empresas caído em termos de participação de 3,20% para 2,93 e as grandes, (mais de 500 trabalhadores) passando de 0,60 para 0,61%.¹¹ Este aumento de participação das micros pode ter sido em decorrência de uma piora nas condições relativas das pequenas, que as levou a reduzir de tamanho; ou devido a mudanças tecnológicas, com um aumento na composição orgânica do capital e conseqüente redução em termos relativos no número médio de trabalhadores por empresa

Dos quadros anteriores, podemos tirar três conclusões de singular importância:

- a) É muito alta a participação das micro-empresas, no conjunto das unidades econômicas do país;
- b) É pequena a capacidade de gerar empregos a nível individual, porém com uma participação no total do emprego gerado, que

11 ISEM p. 33

não é desprezível.¹² Observe, que uma parcela muito grande das unidades, não possuem trabalhadores contratados; resumem-se apenas à figura do dono do negócio.

- c) A participação relativa da micro-empresa no número total de estabelecimentos pode estar aumentando. Evidentemente, que associado a isto, nós podemos supor que a oferta de empregos em termos absolutos por unidade, aumentará, apesar de constatarmos que a participação relativa no emprego está caindo.¹³

Mas, o que é na verdade uma micro-empresa? Os Programas UNOs para poderem identificar estas unidades,

12 Substantivada pela afirmação do Prof. Milton Santos "Se o circuito inferior oferece à população um grande número de empregos, é graças à soma de possibilidades oferecidas pela multiplicidade de pequenas empresas, em geral familiares ou individuais. Cada unidade de produção, de comércio ou de serviços, entretanto, só pode oferecer um número pequeno de empregos" - O Espaço dividido, op.cit. pg. 175

13 Esta afirmação está baseada no comportamento verificado a partir do quadro nº 4-2, e também num estudo realizado pela UNO-Ba, "A realidade empresarial no bairro da Liberdade", comparando-se o número de empresas entre 1975 e 1978, constatou-se tal tendência. Neste trabalho, empiricamente, calculou-se uma taxa de crescimento vegetativo da população de empresas no bairro, no período, na ordem de 9,9%, pg. 19

trabalham com alguns critérios quantitativos e para avaliar as possibilidades do futuro participante, que venha efetivamente a ser atendido, estabelecem alguns critérios qualitativos. A Uno-Pe e a UNO-Ba, identificam como micro-empresa, por exemplo, todas as unidades que se enquadrem nos seguintes parâmetros. Vide quadro nº 5-2

2.3 - O tamanho e características gerais das micro-empresas amostradas

Continuando com a tentativa de caracterizarmos de forma mais precisa, o objeto de nosso estudo, achamos conveniente identificarmos as empresas amostradas através de algumas variáveis. Esta caracterização, será feita com dados da época em que as empresas foram diagnosticadas, quer tenham sido atendidas ou não, sendo porém informações, que refletem basicamente o seu tamanho e condições formais da sua existência.

Elegemos quatro variáveis, que servirão para caracterizar o nosso objeto de estudo:

- a) número de empregados
- b) valor do ativo total
- c) situação jurídica-legal
- d) distribuição das empresas amostradas por ramos de atividades

Apesar dos dois Programas UNO-Ba e UNO-Pe, possuírem uma filosofia de ação e objetivos semelhantes, os processos de seleção das micro-empresas se diferenciam um pouco no âmbito dos dois organismos. Como consequência desta distinção, é importante que chamemos a atenção do leitor para duas questões perceptíveis no decorrer do nosso estudo. Uma primeira questão, diz respeito às diferentes participações por setor de atividade, no universo das empresas atendidas e não atendidas. Em Recife há uma maior incidência de empresas comerciais enquanto que para a Bahia, este mesmo setor é o que possui menor participação. Em segundo lugar, e como uma das consequências desta questão, percebe-se um certo diferencial no tamanho das empresas, constatando-se serem as empresas baianas ligeiramente maiores que as pernambucanas.

Apesar da UNO-Ba ter inconscientemente privilegiado seu apoio a micro-empresas relativamente maiores que as de Pernambuco, acreditamos que tal pormenor não reflète diferenças significativas a nível da estrutura económica das duas Regiões Metropolitanas no que diz respeito às micro-empresas. No geral, acreditamos que estas diferenças, de pouca monta, sejam fruto de critérios pouco ortodoxos, (na Bahia por exemplo, há uma orientação quase que intuitiva, para uma seleção mais rigorosa das empresas comerciais), não configurando diferenciações de peso a nível das estruturas produtivas das duas regiões metropolitanas. Para melhor clarearmos estes pormenores, o capítulo IV, traz a exposição e a discussão dos testes utilizados, que confirmam esta nossa hipótese.

Como consequência da diferenciada distribuição setorial, chamamos a atenção para o fato de que as unidades comerciais são geralmente unidades de um menor porte, o que implica, naturalmente, numa maior participação,

CRITÉRIOS PARA ENQUADRAMENTO¹

1978

CRITÉRIOS	UNO-PE			UNO-BA		
	COM	IND	SERV	COM	IND	SERV
Nº de empregados	5	10	5	5	10	10
Renda anual do empresário até	160 M.S.M.	do ano	do	166.560,00	166.560,00	166.560,00
Patrimônio da empresa	400 M.S.M.	do ano	do	350.000,00	350.000,00	350.000,00
Patrimônio do empresário	400 M.S.M.	do ano	do	250.000,00	250.000,00	250.000,00
Faturamento bruto mensal até	-			90.000,00	170.000,00	170.000,00

M.S.M./ano: maior salário mínimo legal mensal do país no ano de referência

1 COM - empresas comerciais

IND - empresas industriais

SERV - empresas de prestação de serviços

das "pequenas" micro-empresas em relação ao total de estabelecimentos em Recife, que em Salvador.

Ora, é sabido que as empresas comerciais possuem um número de trabalhadores por unidade excessivamente baixo, geralmente um único trabalhador. Sendo que a UNO-Pe por ter trabalhado com um maior número de unidades comerciais, se verifica então, a nível deste conjunto amostrado, uma maior proliferação de unidade de um menor porte. Vendo a distribuição por setor de atividades das empresas amostradas, enquanto para a UNO-Ba, as empresas comerciais representavam 24,3% do total das empresas atendidas no biênio 76/77, para as MEAs de Recife, esta participação alcançava 62,5% e para as MENAs ela atingia 59,3% do total das empresas estudadas.¹⁴ Observe que a seleção amostral, no caso da UNO-Pe, foi realizada levando-se em conta a distribuição por setor de atividade das empresas diagnosticadas no período 76/77. Mais ainda, para comprovarmos que as empresas comerciais são normalmente unidades de menor porte, e que esta característica independe da região de localização da empresa, das 34 empresas de comércio atendidas em Salvador, durante o período considerado para seleção amostral, 53,0% das unidades possuíam no máximo duas pessoas ocupadas. Vide quadro de nº 5-5.

14 Definimos como MENAs o conjunto de empresas que foram estudadas pelos Programas UNO-Ba e UNO-Pe durante o biênio 76/77 mas que não foram atendidas. Como MEAs, consideramos as unidades que durante o mesmo período receberam assistência técnica-gerencial e apoio financeiro.

TAMANHO DAS EMPRESAS AMOSTRADAS, SEGUNDO O NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS,
QUANDO AS MESMAS FORAM DIAGNOSTICADAS (76/77)
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

CLASSES POR NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS	UNO-Ba/MEAs ²		UNO-Pe/MEAs ²		UNO-PE/MENAs ²		TOTAL	
	número de empresas	%	número de empresas	%	número de empresas	%	número de empresas	%
1 pessoa ocupada	24	17,14	38	33,93	36	39,56	98	28,57
2 pessoas ocupadas	31	22,14	30	26,78	27	29,67	88	25,66
3 pessoas ocupadas	16	11,43	22	19,64	10	10,99	48	13,99
4 a 5 pessoas ocupadas	30	21,43	13	11,61	10	10,99	53	15,45
acima de 5 pessoas ocupa das	39	27,86	9	8,04	8	8,79	56	16,33
total de observações	140	100,00	112	100,00	91	100,00	343	100,00

FONTE: Pesquisa direta

1 Obviamente que com este conceito, estamos incluindo a figura do micro-empresário

2 Vide nota de rodapé de nº 14 na página anterior, que define o significado das siglas MEAs e MENAs

Feitas estas ressalvas, passemos a avaliar, como se distribuem em termos de tamanho estas estruturas empresariais, as micro-empresas. Observem o quadro nº 6-2.

No Recife, observando as MEAs e as MENAs, podemos afirmar que os dois grupos possuem quase a mesma distribuição por tamanho, com exceção das empresas com três trabalhadores para as quais se observa um diferencial mais significativo. Quase 70% das MENAs, possuíam no máximo dois trabalhadores enquanto que as MEAs, observando-se a mesma faixa, representavam em torno de 60% das empresas atendidas. Continuando para as empresas trabalhadas pela UNO-Pe, as faixas referentes as unidades com mais de três trabalhadores, MEAs e MENAs, praticamente são de tamanho equivalente, respectivamente elas representavam 19,6% e 19,7% sobre os totais, sendo que para a faixa intermediária, empresas com três trabalhadores, a diferença observada em termos de participação entre MEAs e MENAs, se aproxima da que se verifica para as empresas com no máximo dois trabalhadores.

Quanto as empresas atendidas pela UNO-Ba, observamos que quase 40% das empresas possuíam no máximo dois trabalhadores. Há uma diferença significativa no tamanho das empresas atendidas pela UNO-Ba e as empresas atendidas e não atendidas pela UNO-Pe. No caso do Recife, percebemos uma maior participação das "pequenas" micro-empresas, que a que se verifica para a UNO-Ba. Observem que a nível da UNO-Ba, se avaliarmos a participação das empresas com mais de três trabalhadores, estas representam quase 50% do total das empresas atendidas no período 76/77. Esta participação das empresas na Bahia, com mais de três pessoas ocupadas, vem mais uma vez comprovar a nossa hipótese de que este distinto peso em termos do tamanho, foi devido basicamente as diferenças verificadas nas participações por setor de atividade entre Bahia e Pernambuco.

Visto o quadro nº 6-2, é facilmente perceptível no plano descritivo que:

- 1) Inexistem diferenças significativas em termos do tamanho, a nível das empresas amostradas em Pernambuco, entre MEAs e MENAs.
- 2) Há algumas diferenciações mais significativas entre os dois grupos amostrados, UNO-Ba e UNO-Pe.

Estas observações de certa forma, confirmam a hipótese levantada, parágrafos atrás, de que as diferenças perceptíveis em termos do tamanho das micro-empresas, decorrem, pura e exclusivamente, dos critérios internos estabelecidos pelas direções dos Programas, principalmente o fato da Bahia, diferenciar o tratamento a ser dispensado às empresas comerciais. Alega-se, que devido a imensa multiplicidade de empresas deste setor, o atendimento a uma única empresa em um bairro, intensificaria uma concorrência desleal entre as unidades, o que levaria a empresa financiada, evidentemente mais fortalecida após o atendimento, a destruir todas as outras unidades da área. É em função disso, que se criterioriza o atendimento de empresas comerciais, basicamente tomando-se como referência a impossibilidade da empresa atendida, vir a abocanhar mercado das concorrentes.

Por causa destas diferenciações entre as empresas baianas e pernambucanas amostradas, é conveniente considerar um outro indicador para termos de forma mais clara, uma idéia do tamanho das micro-empresas. Observe, que o diferencial de participação por setores é um dado, e que metodologicamente, ele surge devido aos critérios traçados

para o processo de seleção amostral. O quadro nº 7-2, nos mostra o tamanho das micro-empresas, considerando agora o volume do ativo total, quando as unidades foram diagnosticadas. O indicador ativo total, expressa a massa de recursos que são aplicados na firma, com o fito da mesma exercer suas atividades. Apesar do indicador ativo imobilizado, ser comumente o mais utilizado, principalmente quando trabalhamos com um único setor de atividade, nós optamos pelo uso do indicador mais geral, tendo em vista o fato da nossa análise ser intersetorial.¹⁵ Observe que o peso do imobilizado no ativo total, é função do setor de atividade da empresa.

Se tomarmos a primeira faixa, valor do ativo total, entre Cr\$1,00 a Cr\$10.000,00, que enquadra as menores micro-empresas, temos que a nível da UNO-Ba, estas unidades representavam 8% do total das empresas atendidas entre 1976/1977, e a nível das MEAs UNO-Pe, esta participação era também na ordem de 8%. Porém a nível das MENAs há uma concentração maior de empresas nesta faixa, a participação dobra em relação as duas outras, situando-se em torno de 18% do total das empresas diagnosticadas que não foram atendidas.

Já a participação das empresas, que possu

15 Vide, por exemplo, a discussão desenvolvida por SANT' ANNA, Fernando - "As caracterizações das micro-empresas em Salvador" - fundamentos para um programa de desenvolvimento das mesmas. Salvador, UFBA, CME, 19-7. Dissertação aprovada no Curso de Mestrado em Economia, não publicada, pg. 73 a 75.

QUADRO Nº 7-2

TAMANHO DAS EMPRESAS AMOSTRADAS (VALOR DO ATIVO TOTAL), QUANDO AS MESMAS FORAM DIAGNOSTICADAS
1976 - 1977
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

FAIXA EM Cr\$ ATIVO TOTAL	UNO-Ba. MEAs		UNO-Pe. MEAs		UNO-Pe.MENAs		TOTAL	
	nº de estab.	%	nº de estab.	%	nº de estab.	%	nº de estab.	%
1 - 10.000	11	7,9	9	8,0	16	17,6	36	10,5
10.001 - 20.000	24	17,1	23	20,5	20	22,0	67	19,5
20.001 - 50.000	43	30,7	39	24,8	29	31,9	111	32,4
50.001 - 100.000	37	26,4	24	21,4	9	9,9	70	20,4
100.001 - 200.000	15	10,7	15	13,4	13	14,3	43	12,5
200.001 - 500.000	8	5,7	2	1,8	4	4,4	14	4,1
NS / NR	2	1,4	-	-	-	-	2	0,6
TOTAL DE OBSERVAÇÕES	140	100,0	112	100,0	91	100,0	343	100,0

FONTE: Pesquisa direta

iam um ativo total, com o valor na faixa entre Cr\$10.001,00 a 50.000,00 as diferenças relativas são de pouca monta. As MENAs deste tamanho, no total das MENAs, equivaliam a 54%, as MEAs pernambucanas no total das empresas de Pernambuco atendidas entre 76/77, localizadas nesta faixa, representavam 55, % e no caso das MEAs UNO-Ba, a participação representava 48, % do total das empresas atendidas pela UNO-Ba.

Se formos avaliar o peso das micro-empresas maiores, unidades que possuíam um ativo total acima de Cr\$ 50.001,00 e que não ultrapassassem a Cr\$500.000,00, podemos perceber que a UNO-Ba, no processo de seleção de empresas, tem selecionado micro-empresas de porte superior as selecionadas pela UNO-Pe. As MEAs baianas nesta faixa representavam 43% do total das empresas atendidas no biênio 76/77. As MEAs pernambucanas, consideradas grandes, representavam 37% do total de empresas atendidas e as MENAs, consideradas as maiores, equivaliam a 29% do total de empresas enquadradas sob esta denominação.

É fácil percebermos, que quando comparamos as MENAs e as MEAs a nível da UNO-Pe, as diferenças observadas em termos de tamanho para os dois critérios levantados são pouco significativas, o que nos leva mais uma vez a aceitar, que as diferenças verificadas são mais em decorrência de filosofias internas dos Programas, que devido a diferenças estruturais em termos das regiões metropolitanas e da composição das micro-empresas na área, ou seja, nada nos permite afirmar que em geral, as micro-empresas existentes no Recife sejam menores que as de Salvador.

Em função disto, é que resolvemos incluir um outro critério, este de natureza qualitativa, para avaliarmos melhor as características das micro-empresas. A variável escolhida, foi a que diz respeito a aspectos da le

galização das empresas. Sabemos quão é difícil, para um mi
cro-empresário, compreender todo um conjunto de normas e
processos que o levem a constituir sua unidade no plano le
gal. Além disto, deve-se ressaltar que a massa de recursos
que êle deve transferir para o estado ou para outros, com
o fito de obter a legalização da unidade, pode levar em
última instância, a que a empresa reduza o ritmo de suas a
tividades. Não foi só uma ou duas empresas, que receberam
o financiamento e que uma parcela deste foi destinado a le
galização da unidade. Além disso, as micro-empresas são tri
butadas com a mesma intensidade que as empresas de maior
porte. Desconhecemos qualquer tratamento diferenciado que
possibilite a isenção destas unidades do processo tributá
rio, com excessão, evidentemente, das empresas artesanais.
Ora, neste caso, é preferível para o empresário, que este
continue clandestinizado, apenas gratificando regamente al
guns "espertos", na crença que esta situação lhe é de todo
favorável.¹⁶

O uso deste critério prende-se ao fato do
mesmo exprimir uma situação real das micro-empresas à mar
gem dos benefícios do sistema econômico, seu nível de orga
nização social, sua estrutura, seu peso na sociedade e a
compreensão do seu papel. Se observarmos o quadro nº 8-2 ,
são facilmente perceptíveis as diferenças existentes no

16 - A compreensão de tal problemática está a requerer a
elaboração de um estudo sistemático, que analise as
implicações do atual sistema tributário a nível das /
micro-empresas e quais os efeitos sociais advindos de
uma possível isenção para as empresas deste porte. Re
centemente, recebemos informações não oficiais, de /
que o Ministério para Assuntos da Desburocratização ,
estava desenvolvendo estudos, visando simplificar os
trâmites administrativos necessários à legalização das
micro-empresas e o acesso ao crédito, tendo inclusive
avaliado os efeitos da carga tributária sobre as mes
mas.

QUADRO Nº 8-2

SITUAÇÃO JURÍDICO-LEGAL DAS MICRO-EMPRESAS QUANDO DA ÉPOCA DO ATENDIMENTO

1976 - 1977

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

CATEGORIAS	MEAs/UNO-Ba		MEAs/UNO-Pe		MENAs/UNO-Pe		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
não legalizada	76	54,3	39	34,8	40	44,0	155	45,2
legalização incompleta	10	7,1	45	40,2	23	25,3	78	22,7
legalização completa	46	32,8	28	25,0	28	30,8	102	29,7
isenta	5	3,6	-	-	-	-	5	1,5
NS / NR ¹	3	2,1	-	-	-	-	3	0,9
total de observações	140	100,0	112	100,0	91	100,0	343	100,0

FONTE: Pesquisa direta

1 NS - não sabe
NR - não respondeu

plano jurídico-legal no que diz respeito à existência das empresas.

Apesar de possuírem a maior participação de "grandes micro-empresas", as unidades baianas, possuem o maior percentual de empresas não legalizadas em relação ao total de empresas atendidas pela UNO-Ba. 54% das micro-empresas baianas não possuíam nenhum tipo de legalização. No caso da UNO-Pe, esta participação cai bastante; as MEAs UNO-Pe não legalizadas representavam 35% do total de empresas atendidas e as MENAs UNO-Pe juridicamente inexistentes alcançavam 44%. As diferenças existentes entre os casos da UNO-Ba e UNO-Pe dizem respeito, basicamente, as empresas não legalizadas e de legalização parcial. Com efeito, se compararmos a proporção de micro-empresas legalizadas no total de empresas amostradas é apenas no total das empresas amostradas por programas, as diferenças verificadas reduzem-se mais um pouco. As MEAs UNO-Pe, possuíam 25,0% de empresas legais, as MENAs UNO-Pe equivaliam a 31,0%, enquanto que as MEAs UNO-Ba totalmente legalizadas, representavam 33% do total das empresas atendidas pelo Programa no biênio 76 e 77.

Passemos a discutir a caracterização das empresas por ramos de atividades. Que fazem as micro-empresas? Situadas em geral na periferia das cidades, atendendo basicamente as populações de baixa renda, é possível identificarmos em alguns ramos de atividade, uma concentração maior de micro-empresas. Evidentemente, que em função dos critérios internos, estabelecidos pelos Programas, a distribuição observada dos ramos se diferencia um pouco entre os conjuntos amostrados pela UNO-Ba e UNO-Pe. Além disso, a nossa preocupação aqui é pura e exclusivamente de tentar caracterizarmos que tipos de empresas, foram trabalhadas pelos Programas. E, por fim, tendo em vista o fato

de que nós não pretendemos fazer inferências sobre o conjunto das micro-empresas das regiões metropolitanas, nada nos garante, que esta distribuição por ramos, obtida a partir das empresas amostradas, se assemelhe à existente nas duas áreas escolhidas para a nossa análise.

Em recente estudo realizado pelo Setor de Pesquisa da UNO-Ba - "A realidade empresarial do bairro da Liberdade" - e que teve um caráter censitário, constatou-se uma participação por ramos, na área, dentro de cada setor muito semelhante a das empresas amostradas no nosso trabalho.¹⁷ Observe, que segundo cálculos realizados pelo pessoal da UNO, 82% do universo pesquisado, seguramente era constituído por micro-empresas.¹⁸

Observando o quadro nº 9-2, que descreve a distribuição por ramos das empresas comerciais, destacamos a atividade comércio de alimentos, como a mais relevante, representando 57% das empresas amostradas, a nível deste setor. A seguir, nós temos o comércio de quinquilharias e miudezas, denominadas genericamente de armarinhos, que equivalem a 14% do total de empresas comerciais, vindo a seguir o comércio de vestuário, com 7 %, de sapatos com 6 %, de materiais de construção com 4% e alguns outros ramos com participação bem menor.

17 - Foi feita esta comparação, observando a distribuição / dos ramos por setor no texto do trabalho da Liberdade, com a distribuição por ramos para cada setor obtida na amostragem.

18 - A realidade empresarial do bairro da Liberdade, op.cit. pg. 25 .

QUADRO Nº 9-2

DISTRIBUIÇÃO POR RAMOS DE ATIVIDADE DAS EMPRESAS COMERCIAIS
 AMOSTRADAS PELA PESQUISA - 1976/1977
 UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

DESCRIÇÃO ' DOS RAMOS	UNO-Ba MEAs	UNO-Pe MEAs	UNO-Pe MENAs	TOTAL N (%)
alimentos	14	44	33	91 (57%)
armarinho	11	7	4	22 (14%)
materiais de construção	1	2	4	7 (4%)
móveis	1	0	1	2 (1%)
tecidos	-	3	2	4 (2%)
sapataria	4	3	3	10 (6%)
vestuário	2	7	2	11 (7%)
outros	1	5	6	12 (8%)
NS/NR	-	-	-	-
total de observações	34 (21%)	71 (45%)	54 (34%)	159 (100%)

FONTE: Pesquisa de Campo

Se buscarmos entender a participação destes ramos na malha da distribuição de mercadorias das áreas periféricas, constataremos tranquilamente que é o ramo comércio de alimentos, o de maior peso no conjunto das unidades do setor. As vendas, quitandas, armazéns, etc, são a expressão da vida econômica de um bairro. Veja, por exemplo, o relatório "As micro-empresas no bairro de Nordeste de Amaralina", que caracteriza a organização econômica do bairro com o setor comercial, tendo o maior peso. Observe, que este é um dos bairros em Salvador de grande concentração urbana.¹⁹

Na medida em que se diversificam as funções de um bairro, evidentemente que se viabilizam as condições para o surgimento de outros ramos. O ramo de alimentos, a nível das empresas comerciais amostradas pela UNO-Ba, representavam 41%, sendo que para as MEAs UNO-Pe, elas equivaliam a 62% e para as MENAs alcançavam 61%. Este é mais um indicador do peso diferenciado da participação dos setores a nível dos dois Programas:

Em relação ao conjunto de empresas amostradas pela pesquisa, que comercializavam alimentos, a maior participação cabe as MEAs UNO-Pe com 48%, vindo a seguir as MENAs UNO-Pe com 36%, e por último temos a participação das MEAs UNO-Ba com 15%.

19 FUENZALIDA, Luis Arturo et alli. As micro-empresas no bairro de Nordeste de Amaralina - Salvador. UFBA/Fundação Rockefeller/AITEC, 1975 pg.

O maior peso no atendimento de empresas, que comercializavam alimentos é fruto não só da maior incidência destas unidades, como também dos objetivos sociais dos Programas, na tentativa de apoiar o sistema de distribuição de alimentos, existentes na periferia das cidades, quando o mesmo é precário ou insuficiente e provoca nos moradores perda de tempo por terem de efetuar compras em áreas distantes.

Mas, passemos a discutir a distribuição dos ramos, a nível do setor industrial, o que requer uma olhada no quadro nº 10-2.

Observando os ramos com maior frequência, no total das unidades industriais selecionadas para nosso trabalho, nós podemos destacar: fabrico de móveis representando 25% do total de empresas, fabrico de calçados 17%, transformação de alimentos, principalmente padarias equivalente a 8%, fabrico de roupas com 6% do total de empresas, seguido por gráficas, metalúrgicas, serralherias, etc. A nível dos Programas, temos para a UNO-Pe, discriminando por tipo de empresa, no caso MENAs e MEAs, os ramos com maior participação foram: alimentos, calçados e móveis, enquanto que para a UNO-Ba, a maior incidência foi de movelarias, industria de calçados e gráficas.

Observem que todos aqueles ramos que se apresentaram com as maiores participações, são os ramos que a partir da década de 60, e principalmente após 1970, vem sofrendo de forma bem intensa, uma crescente pressão de empresas de um maior porte.²⁰ E é perfeitamente compreensível

20 Vide referências a esta problemática em CARVALHO e SOUZA, op.cit. pg. 445; FUENZALIDA - Criação mais rápida de emprego e renda, pg. 265

QUADRO Nº 10-2

DISTRIBUIÇÃO POR RAMOS DE ATIVIDADES
DAS
EMPRESAS INDUSTRIAIS AMOSTRADAS PELA PESQUISA
1976 - 1977
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

DESCRIÇÃO DOS RAMOS	UNO-Ba MEAs	UNO-Pe MEAs	UNO-Pe MENAs	TOTAL N (%)
alimentos	1	3	5	1 (8%)
vestuário	3	2	2	7 (6%)
calçados	7	8	4	19 (17%)
móveis	15	8	4	27 (25%)
metalúrgica	2	-	2	4 (4%)
serralheria	2	2	-	4 (4%)
serraria	-	2	1	3 (3%)
gráfica	3	0	2	5 (5%)
outros	21	6	4	31 (28%)
total de observações	54 (50%)	31 (28%)	24 (22%)	109 (100%)

FONTE: Pesquisa de Campo

vel, o fato das empresas industriais estudadas em nossa pesquisa, terem tido durante o período de análise, uma taxa de mortalidade significativamente mais alta que a verificada para os outros setores. Atualmente, a UNO-Pe vem realizando um estudo que visa diagnosticar a situação de indústria de calçados no Estado de Pernambuco, e surpreendentemente constata-se a alta incidência de empresas deste ramo, atendidas antes de 76, pelo Programa, que vieram a falir, devido a forte concorrência verificada neste tipo de atividade.

Quanto a distribuição por ramos, do setor prestação de serviços, veja o quadro 11-2, os de maior peso são de ordem: oficina de automóveis com 19%, atividades de ensino com 11%, serviços de lanches com 8%, oficina de máquinas e motores com 7%, serviços fotográficos, reparo de eletrodomésticos, alfaiataria e costura, barbearia e ou salão de beleza, todos com uma participação na ordem de 5%. É bom salientar que a participação setor é extremamente baixa em relação ao conjunto de empresas sorteadas para a análise do Programa UNO-Pe. Não que não haja empresas deste tipo em números suficientes para serem atendidas pela UNO-Pe. É que o Programa, durante o biênio 76/77, privilegiou o atendimento em maior escala de empresas comerciais. Observe, que de um total de 75 empresas de prestação de serviços, definidas para o trabalho, 52 empresas são baianas, que equivalem quase 70% das empresas do setor.

A nível de cada Programa e diferenciando por tipo de empresa, para a UNO-Ba, os ramos de maior destaque foram: oficina de automóveis, atividades de ensino e oficina de máquinas e motores; para as MEAs, UNO-Pe, num total de 10 unidades, destacamos a oficina de autos, atividades de ensino e serviços de lanches. Para as MENAs, temos: reparos de eletrodomésticos, barbearia e salão e serviços de lanches. Observe nota adicional no quadro 11.2 .

QUADRO Nº 11-2

DISTRIBUIÇÃO POR RAMOS DE ATIVIDADES
 EMPRESAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS AMOSTRADAS PELA PESQUISA
 1976 - 1977
 UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

DESCRIÇÃO DOS RAMOS	UNO-Ba	UNO-Pe	UNO-Pe	TOTAL	
	MEÃs	MEAs	MENAs	N	%
ensino	6	2	0	8	10,0
fotografia	2	1	1	4	5,0
reparos de eletrodomésticos	1	-	3	4	5,0
oficina de autos	11	2	1	14	19,0
conserto de móveis estofados	2	0	0	2	3,7
conserto de relógios	2	0	0	2	3,0
conserto de calçados	1	0	1	2	3,0
alfaiataria e costura	3	1	0	4	5,0
barbearia e salão	1	0	3	4	5,0
serviços de lanches	1	2	3	6	8,0
prog.visual	2	0	0	2	3,0
oficina de máqui- nas e motores	4	1	0	5	7,0
mont.esquadrias	2	0	0	2	3,0
outros	14	1	1	16	21,0
total de observações	52	10	13	75	
	69,0	13,0	17,0		100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

Nota: Se nós agregarmos os ramos que criam (ensino, fotografia, lanches, barbearia, alfaiataria e costura) e os que recuperam ou consertam bens de consumo duráveis / (eletrodomésticos, carros, relógios, móveis e estofados, calçados, máquinas e motores, etc.), vamos observar que este segundo conjunto, excluindo o item outros, comparece como de maior peso, no setor de prestação de serviços.

Com esta descrição das empresas amostradas por ramos de atividade, esperamos ter contr-buido de forma mais objetiva, para uma caracterização do nosso objeto de estudo.

A título de síntese, podemos dizer que as micro-empresas que os Programas UNO identificam e escolhem são miniunidades de produção, pequeninas em tamanho, mas lucrativamente viáveis para o empresário; todas apresentam ~~marcadas~~ características de marginalização em relação as fontes de capital e de tecnologia moderna, especialmente gerencial, sendo esses os traços que os Programas UNO se propõem a corrigir.²¹ Além dessas características, a massa de micro-empresas estudadas na presente pesquisa, tem como atributos específicos adicionais:

- 1) pequeno tamanho, que em termos de pessoal ocupado, raras vezes excedem a mais de dez trabalhadores por empresa (includo o trabalho familiar e do proprietário), ou que em termos de ativo total, a grande maioria dos negócios possuem a preços de 1976/1977, menos de Cr\$ 200.000,00. Tomando o conjunto das empresas que selecionamos, 343 unidades, percebemos de acordo com o conceito de pessoal ocupado, que o tamanho médio das unidades é de 2,7 pessoas por empresa, sendo o tamanho modal igual a 1. Se tomarmos como indicador o ativo total, a pre

21 Para maiores pormenores spbre as características do universo de micro-empresas e sobre a estratégia dos Programas UNO, ver FUENZALIDA, L.A. Micro-Empresas na Bahia (I). Tribuna da Bahia. Salvador, 10 de maio de 1979, pg.9, 2º caderno

- ços de 76-77, verificamos que o valor mé
dio do ativo das empresas é de Cr\$.
63.073,80, sendo o valor modal da ordem
de Cr\$ 35.530,00.
- 2) são empresas extremamente numerosas,
constituindo a mais vasta categoria em
relação as pequenas, médias e grandes em
presas;
 - 3) constituem a principal e as vezes pelo
menos a mais importante fonte de emprego
para uma vasta camada (as vezes a mais
numerosa) da força de trabalho;
 - 4) o número de micro-empresas cresce com ma
ior rapidez que o número de pequenas, mé
dias e grandes, pelo menos, com certeza,
em São Paulo, principal centro e urbe co
mercial e industrial do país;²²
 - 5) apenas 30% das micro-empresas tem si
tuação jurídico-formal legal, sendo que
a maioria continua clandestina ou de si
tuação irregular;
 - 6) proliferam como unidades comerciais, on
de os principais ramos são de alimentos,
bazares (armarinhos), sapataria e vestu
ário, vindo a seguir o setor industrial,
tendo como ramos principais, móveis, ves

22 Vide, por exemplo, o interessante trabalho de Gustavo
Zimmernann e Lais W. Abramo, Estrutura do Emprego no Bra
sil 1950/70 in Anais do VII Encontro Nacional dos Centros
de Pós Graduação em Economia. Itabaia, 1979.

tuário, calçados e alimentos, e, finalmente, o setor de serviços onde os principais ramos são conserto de carros e de eletrodomésticos, ensino, fotografia, alfaiataria e costura, salões de beleza e barbearia, não desprezível um vasto número de micro-empresas espalhadas num amplo e heterogêneo conjunto de "outros ramos". Sente-se a semelhança entre as micro-empresas urbanas e o mísero quadro das suas correspondentes rurais, a saber: o minifúndio e os camponeses sem terra, igualmente pobres e marginalizados das fontes de fatores produtivos complementares, isto é, terra, capital e tecnologia. No fundo, portanto, ao nos ocuparmos da micro-empresa urbana, não estamos senão chamando a atenção para um quadro urbano tão dramático e trágico como aquele existente no campo.

Tendo definido mais claramente o que chamamos de micro-empresas, passemos agora a caracterizar a figura do micro-empresário, um misto singular de trabalhador e capitalista.

2.4 - Um adendo. A figura do micro-empresário. Trabalhador capitalizado ou capitalista trabalhador

A caracterização de um determinado segmento social, para que represente objetivamente o papel deste grupo na escala social deve ser feita de acordo com a inser

ção do mesmo na base produtiva da sociedade. A caracterização dos micro-empresários pode ser melhor definida quando se delimita o seu fator gerador, a micro-empresa, estrutura empresarial na qual o trabalho e a propriedade do capital se confundem numa mesma pessoa.

O titular da micro-empresa, além de organizar todo o processo produtivo, produz e distribue mercadorias, e é o mesmo indivíduo que executa todos os controles administrativos, quando os mesmos existem.

Posicionado na escala inferior da hierarquia social, o micro-empresário nem sempre pode ser caracterizado como um capitalista, apesar de ser dono de diminuto capital, pois para a maior parte dos empresários, esta propriedade não lhes possibilita quase nenhum poder social. Além disso, deve-se observar que a precariedade desta propriedade se manifesta sempre nos instantes de crise, pela negação desta propriedade, ou seja, a necessidade do assalariamento, devido a conjuntura desfavorável. Na maioria dos casos, os empresários começaram no mercado de trabalho como assalariados, apreenderam e desenvolveram alguma habilidade específica que lhes possibilitou acumular algum capital, vindo posteriormente a constituir o seu próprio negócio. A precariedade do negócio, é o que determina em grande parte, uma singular flexibilidade para este tipo de proprietário, que é a de permanentemente poder se assalariar e posteriormente voltar a implantar uma nova empresa.

Os micro-empresários amostrados pela pesquisa, em sua grande maioria, são pessoas oriundas das camadas mais baixas da população, e a importância da micro-empresa para a sua sobrevivência e de sua família, pode ser melhor percebida, quando identificamos que apenas 2% do to

58

tal de empresários entrevistados, afirmarem ser a micro-empresa fonte de renda secundária. Vide quadro 12-2. Ter a micro-empresa como fonte de renda principal, foi a informação dada por 86% dos empresários baianos, 57% dos empresários de empresas atendidas de Pernambuco e 99% dos empresários das MENAs, que responderam à indagação.

Uma outra característica marcante, diz respeito a formação educacional dos micro-empresários. Tendo em geral ingressado no mercado de trabalho, na idade juvenil, os micro-empresários, pouco acesso tiveram a educação formal. Esta característica, é um dos aspectos que realça mais ainda a importância dos Programas tipo UNO na comunidade, tendo em vista que toda a metodologia de trabalho deva ser organizada de forma a possibilitar a compreensão dos empresários acerca das modernas técnicas de administração e gerência das empresas, independente do nível de formação escolar alcançado. É um programa de caráter essencialmente educativo. Tomando o conjunto de empresários entrevistados quando da pesquisa de campo, segmentando de acordo com o conjunto de empresas (MEAs e MENAs), constatamos que 39% dos empresários baianos, 63% dos proprietários das MEAs de Pernambuco e 54% dos proprietários de MENAs tinham no máximo alcançado o curso primário. Vide quadro 13-2. Surpreendentemente, observando em termos relativos o conjunto de proprietários selecionados por nossa pesquisa, no caso daqueles que atingiram nível de educação superior, há uma maior proporção de baianos. Quer dizer, em termos de educação formal, parece haver um maior nível educacional entre os baianos, sendo que além disso, em Recife, a proporção daqueles que não receberam educação formal (se bem que baixa), é o triplo do que se verifica na Bahia.

Se, por um lado, o padrão educacional dos

QUADRO Nº 12-2

IMPORTÂNCIA DA EMPRESA PARA OS MICRO-EMPRESÁRIOS
QUANDO DA ÉPOCA DO DIAGNÓSTICO
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
1976 - 1977

CATEGORIAS	UNO-Ba/MEAs		UNO-Pe/MEAs		UNO-Pe/MENAs	
	N	%	N	%	N	%
principal fonte de renda familiar	119	86,0	64	57,0	90	99,0
fonte de secundária	3	2,0	2	2,0	-	-
difícil precisar	9	6,0	1	1,0	1	1,0
não sabe / não respondeu	9	6,0	45	40,0	-	-
total de observações	140	100,0	112	100,0	91	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

QUADRO Nº 13-2

FORMAÇÃO EDUCACIONAL DOS EMPRESÁRIOS ENTREVISTADOS
QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO
UNO BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

CATEGORIAS	MEAs/UNO-Ba		MEAs/UNO-Pe		MENAs/UNO-Pe	
	N	%	N	%	N	%
nenhuma	3	3,0	8	9,0	3	5,0
mobral	-	-	1	1,0	-	-
primário completo e incompleto	43	36,0	48	53,0	31	49,0
secundário incompleto e completo	54	46,0	30	33,0	28	44,0
superior completo e incompleto	15	13,0	3	3,0	1	2,0
curso técnico completo e incompleto	2	2,0	-	-	-	-
não sabe / não respondeu	1	1,0	-	-	-	-
total de observações	118	100,0	90	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

empresários, não pode ser considerado como algo alentador para um trabalho desta natureza, a variável tempo de existência da empresa em anos por outro lado, que pode ser considerada como um indicador aproximado da experiência do empresário a frente do negócio, é uma informação bem mais significativa. Observe o quadro 14-2

Para o conjunto das empresas baianas, 69% das empresas amostradas sobreviventes, possuíam quando da pesquisa de campo no máximo 10 anos de vida, tomando o conjunto das MEAs de Pernambuco, esta participação quando da pesquisa de campo é da ordem de 48%, sendo que em relação as MENAs também quando da pesquisa de campo, vamos encontrar que 52% das empresas possuíam no máximo uma década de vida. Porém observe como a proporção de empresas com menos de 4 anos é bem diferente entre as baianas e as pernambucanas.

A existência de um número tão grande de empresas com tão pouco tempo de existência, nos leva a crer que isso seja reflexo da distribuição etária dos empresários (inclusive acreditamos que uma parcela significativa dos mesmos possuam uma idade entre 25 a 35 anos, o que nos possibilita inferir que a propriedade, fruto de herança, não é muito significativa). No geral, primeiro eles se assalariam, acumulam recursos de alguma forma e posteriormente implantam sua empresa.

Tínhamos já discutido que a micro-empresa para seus respectivos empresários se constitui na principal fonte de renda familiar. Quando observamos a distribuição do pró-labore mensal quando da época do diagnóstico, constatamos quão baixa era a remuneração dos micro-empresários quando os mesmos foram atendidos pelos Programas UNOs. Tomando o salário mínimo legal médio do biênio 76/77, em torno de Cr\$735,60 constatamos que 22% dos empresários baianos, 33% dos empresários das MEAs pernambucanas e 51%

QUADRO Nº 14-2

TEMPO DE EXISTÊNCIA DAS EMPRESAS QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO
 UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
 1978/1979

FAIXAS (em anos)	UNO-Ba/MEAs		UNO-Pe/MEAs		UNO-Pe/MENAs	
	N	%	N	%	N	%
de 1 a 2 anos incl.	9	8,0	2	2,0	1	2,0
de 2 a 4 anos incl.	28	24,0	8	9,0	5	8,0
de 4 a 6 anos incl	20	17,0	14	16,0	9	14,0
de 6 a 10 anos incl.	23	20,0	19	21,0	18	29,0
de 10 a 20 anos incl.	27	23,0	26	29,0	18	29,0
de 20 a 40 anos incl.	9	8,0	19	21,0	9	14,0
mais de 40 anos	-	-	1	1,0	2	3,0
dados prejudicados	1	1,0	1	1,0	1	2,0
total de observações	118	100,0	90	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

dos donos das MENAs, possuíam uma retirada média mensal de no máximo até 2 salários mínimos de referência, ou seja o pró-labore no máximo alcançava Cr\$1.500,00. Continuando com o quadro 15-2, apenas 30%, 17% e 13% respectivamente empresários baianos, os donos das MEAs de Pernambuco e os proprietários das MENAs possuíam um pró-labore médio mensal superior a Cr\$3.000,00.

Ora, com uma remuneração tão baixa, apesar de ser relativamente alta se considerarmos o nível médio de salários da força de trabalho do Nordeste, é de se imaginar que o mesmo sendo proprietário de um negócio, o micro-empresário esteja permanentemente desenvolvendo esforços com o intuito de aumentar a sua renda mensal. Tal fato, nos levou a constatar que 24% dos empresários baianos, que 17% dos proprietários de MEAs e 10% dos proprietários das MENAs eram assalariados em outras empresas, quer públicas ou privadas, faziam bicos, alugavam imóveis, etc. ou seja, exerciam atividades outras com o fito de complementar o rendimento mensal.

Com esses traços dos micro-empresários, nós completamos o ciclo de caracterizações do nosso objeto de estudo. Sendo assim, passamos agora à definição do quadro de referência metodológico montado para este trabalho.

QUADRO Nº 15-2

REMUNERAÇÃO MÉDIA MENSAL DOS MICRO-EMPRESÁRIOS
QUANDO DA ÉPOCA DO DIAGNÓSTICO
1976/1977

FAIXAS (em Cr\$)	UNO-Ba/MEAs		UNO-Pe/MEAs		UNO-Pe/MENAs	
	N	%	N	%	N	%
1 - 500	5	4,0	1	1,0	5	6,0
501 - 1.000	12	9,0	10	9,0	15	16,0
1.001 - 1.500	13	9,0	26	23,0	26	29,0
1.501 - 2.000	24	17,0	15	11,0	15	16,0
2.001 - 3.000	30	21,0	38	34,0	18	20,0
3.001 - 5.000	30	21,0	17	15,0	9	10,0
5.001 - 8.000	11	8,0	1	1,0	3	3,0
8.001	2	1,0	1	1,0	-	-
dados prejudicados	13	9,0	3	3,0	-	-
total observações	140	100,0	112	100,0	91	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

3 - METODOLOGIA

3.1 - Descrição do marco metodológico: A questão das amostras, das análises e alguns esclarecimentos pertinentes à metodologia

3.1.1 - A questão das análises

Já afirmamos neste mesmo trabalho, que o mundo das micro-empresas é muito pouco conhecido, diríamos até "marginalizado". Já fizemos referências quanto ao fato de que, praticamente, só no final da década de 60, é que foram iniciados estudos mais significativos nesta área. Em função disto, é que o trabalho assume ares de pioneiro, às vezes descritivo, porém com uma preocupação fundamental: a de colaborar para a compreensão rigorosa e objetiva desta específica estrutura empresarial. Sobre esta ótica, é que achamos de fundamental importância, avaliarmos o significado dos programas tipo UNO na comunidade.

Podemos afirmar que, nosso trabalho em termos bem gerais, possui duas estruturas de análises:

- a) Inicialmente realizamos uma análise comparativa, para avaliarmos o desempenho das micro-empresas atendidas pelos Programas UNOs, (as MEAs) em relação ao desempenho das micro-empresas diagnosticadas, que porém não foram atendidas (as MENAs). Este segundo conjunto de empresas, as MENAs, funciona como amostra de controle e representa um singular artifício metodológico, na tentativa de avaliarmos a efetiva

contribuição dos Programas UNOs às MEAs. Esta parte do estudo, nós denominamos de Análise Desempenho das Micro-Empresas (ADMEs).

- b) A partir dos resultados obtidos na primeira análise, foi possível efetuarmos a segunda parte do nosso trabalho, ou seja uma avaliação acerca da importância dos Programas UNOs. Esta, nós denominamos de Análise Desempenho dos Programas (ADPs), e corresponde a uma análise de custo-benefício do mesmo.

Definidas as análises, importa ressaltarmos os parâmetros do nosso quadro de referência metodológico.

Um primeiro aspecto a ser explicitado, diz respeito à escolha de uma amostra de controle. A princípio, pode parecer determinante a inclusão desta amostra, pelo simples fato de estarmos realizando uma análise comparativa, o que evidentemente impõe a existência de um conjunto de empresas, as MENAs, que sirva de referência para o nosso estudo. Contudo cremos que, o estabelecimento de uma amostra de controle, deva ser considerado como o aspecto mais importante do nosso projeto. É evidente, que a consecução da segunda análise, ADPs, requer necessariamente uma criteriosa distinção entre as modificações ocorridas no âmbito das empresas provenientes da ação do Programa e as modificações ocorridas provenientes da dinâmica geral de economia (nos seus ciclos de expansão e contração), que também irão refletir sobre a capacidade de ação das próprias UNOs. Ou seja, a necessidade de se distinguir estes dois efeitos é fruto da nossa compreensão acerca da forma pela qual a micro-empresa se insere na dinâmica geral da economia, o papel delas a nível do processo de acumulação de capital, etc.

Percebemos, que elas não constituem um mundo à parte, autônomo, que mesmo representando os setores tecnologicamente mais atrasados da produção e da distribuição social, elas são frutos, são originárias do mesmo processo histórico que gerou a base econômica da sociedade brasileira hoje. Como a firma Kowarick:

"Trata-se de uma única lógica estrutural, do tipo capitalista, a qual ao mesmo tempo gera e mantém formas de inserção na divisão social do trabalho não tipicamente capitalista que longe de serem um peso morto constituem partes integrantes do processo de acumulação".¹

Explicitamente, este marco referencial e por extensão a necessidade da amostra de controle, é que possibilita a constituição de dois conjuntos de empresas distintos no nosso projeto.

A solução, que metodologicamente viabilizou o projeto, veio a nos impor a obtenção de uma amostra de micro-empresas, que não tivessem sido atendidas pelo Programa, as MENAs, mas que não se diferenciasssem estruturalmente do conjunto de empresas que foram atendidas, as MEAs. Tal equacionamento, foi possível, a partir da constatação de que havia nos arquivos das UNOs, informações semelhantes às obtidas nas empresas atendidas, de uma série de unidades, que

1 KOWARICK - op.cit. pg 83

por uma questão ou outra, não puderam ser atendidas.²

A hipótese referencial com a qual trabalhamos, diz que o desempenho do conjunto das MENAs, durante o lapso compreendido entre o momento do seu arquivamento e a realização da pesquisa de campo, deve refletir a influência da dinâmica geral da economia sobre estas unidades. Enquanto que o desempenho das MEAs sofre simultaneamente a influência da dinâmica da economia e da efetiva contribuição do Programa. Por comparação entre esses desempenhos, podemos distinguir o efeito líquido a nível das MEAs, proveniente da ação da UNO e conseqüentemente avaliarmos qual o impacto proveniente da ação dos Programas sobre as micro-empresas atendidas, e por extensão calcularmos a taxa interna de retorno para os Programas.

Na página 28 do nosso ante-projeto, explicitávamos melhor o objetivo desta comparação. Nós dizíamos que:

"Há porém uma questão metodológica que requer uma melhor explicação. Independentemen

2 O estabelecimento da amostra de MENAs, requereu uma rigorosa avaliação e seleção, empresa por empresa, tendo como critério principal, que as empresas não atendidas não se diferenciasssem das empresas que foram atendidas. Em geral as empresas por nós trabalhadas, não foram atendidas, ou por que o empresário se desinteressou devido aos trâmites burocráticos ou devido a problemas de S.P.C. (Serviço de Proteção ao Crédito) e de cadastro, problemas de documentação pessoal, etc, ou seja os critérios utilizados para o arquivamento do projeto das empresas, não foram devido as diferenças estruturais entre as unidades (tamanho, ativo total, patrimonio líquido, valor adicionado, etc).

te da ação do Programa, as micro-empresas, seguramente experimentam um certo crescimento no tamanho que é o reflexo do progresso geral da economia. As mudanças no tamanho do negócio caracterizam-se por aumentos no número de trabalhadores na firma, no capital social, no lucro líquido, no pagamento de impostos, etc. Evidentemente, que este crescimento natural, não pode ser creditado ao Programa UNO, pois ele ocorreria independente da ação do mesmo. O que devemos colocar como relevante para a quantificação da efetiva geração dos benefícios sociais, são os acréscimos "marginais" nas variáveis consideradas, ou seja, os acréscimos adicionais em relação ao crescimento natural. Esses acréscimos "marginais", ocorrem devido a ação do Programa UNO. Por conseguinte estes acréscimos é que serão quantificados como benefícios sociais. Resta porém uma especificação, ou seja, como iremos determinar o crescimento natural de cada variável a nível das micro-empresas. Para solucionar este impasse, é que assume importância fundamental a ADME (Análise Desempenho das Micro-Empresas), pois ao avaliarmos o comportamento das variáveis a nível das MENAs, nós detectaremos o possível grau de expansão das micro-empresas, que não foram atendidas pelo Programa".³

3 COELHO, Lielson Antonio de Almeida - Análise de Custo-Benefício dos Programas UNO-Ba e UNO-Pe. Salvador, 1978, texto do ante-projeto de pesquisa para o CME/UFBA, não publicado, pg. 28

Observe, que todo o nosso trabalho se baseia no crescimento verificado para as diferentes variáveis em um único período de tempo. Ou seja, nós não trabalhamos com vários períodos de igual periodicidade, que nos possibilitam estabelecer uma série histórica, mas sim com dois valores distintos explicitados no tempo, sendo que o primeiro valor caracteriza a empresa na época em que ela foi diagnosticada (durante o biênio 76/77), e para tal utilizamos os arquivos das UNOs, trabalhando com o questionário auxiliar. O segundo valor, que nos permite caracterizar as empresas "hoje", exprime o desempenho das mesmas pós o financiamento, ou pós o seu arquivamento no caso das MENAs. Estas informações foram levantadas durante a pesquisa de campo e para esta atividade nós utilizamos o questionário principal. A pesquisa de campo em Salvador foi realizada entre outubro e dezembro de 1978, e em Recife ela durou 4 meses entre meados de abril de 1979 e meados de agosto do mesmo ano.

3.1.2 - Modificações verificadas no quadro amostral. Justificativas.

Durante as discussões realizadas, quando da elaboração do projeto, definimos que iríamos trabalhar com quatro diferentes conjuntos amostrais, a saber:

- a) O universo das empresas atendidas pela UNO-Ba nos anos de 76/77, num total de 152 unidades;
- b) Uma amostra de 120 empresas, sorteadas aleatoriamente de acordo com a distribuição setorial do universo das empresas a

tendidas pela UNO-Pe no período 76/77
(196 micro-empresas);

- c) Uma amostra de 51 MENAs, existentes na área de atuação da UNO-Ba, arquivadas pelo Programa no mesmo período que serviriam como nossa amostra de controle;
- d) Uma amostra de 85 empresas que correspondia a 50% do universo das MEAs atendidas em 1974 pela UNO-Pe, que tinham possibilitado a realização do trabalho do Professor Schreiber.

Quando iniciamos os trabalhos de campo, começamos a nos defrontar com uma série de dificuldades, que impossibilitaram seguir o que tínhamos inicialmente planejado. A primeira dificuldade concreta a se manifestar, referia-se a nossa amostra de controle, as MENAs. Quando da realização do trabalho na Bahia, constatamos a inviabilidade de realizarmos nossa análise comparativa, tomando como padrão as 51 MENAs localizadas na Bahia, pois das 51 empresas inicialmente amostradas, nós só conseguimos entrevistar 16 unidades. Das 35 empresas restantes, constatamos a extinção de 8 empresas em contacto com os antigos empresários e as outras 27 não foram localizadas nos seus antigos endereços (podendo terem sido realocadas em outras áreas ou mesmo terem falido). Ora, trabalharmos com uma amostra deste tamanho, e a partir destas unidades, inferirmos quaisquer conclusões acerca do desempenho das micro-empresas no período considerado, seria no mínimo uma temeridade. Em função disso, optamos então para trabalharmos com as MENAs existentes na área de atuação da UNO-Pe. Seleccionamos, por conseguinte, uma amostra com 100 unidades, que ficou reduzida após a pesquisa de campo para 91 empresas, devido aos problemas de localização da unidade e da inexistência de internos.

75

formações referentes ao primeiro contacto com o Programa que inviabilizava o preenchimento do questionário auxiliar. Sendo assim, a amostra de controle, com a qual trabalharemos para o teste da nossa hipótese principal e para a avaliação social e privada dos Programas, será a amostra das MENAs localizadas na Região Metropolitana de Recife.⁴

A segunda dificuldade diz respeito ao nosso trabalho em Recife, que também tinha por objetivo reafazer o estudo do Professor Schreiber.⁵ O Professor José Gentil Schreiber, em meados de 1975, realizou uma Análise Custo-Benefício do Programa UNO-Recife, tomando como base de avaliação o conjunto de empresas atendidas pelo Programa em 1974. Tendo em vista a exiguidade de tempo, ele realizou o estudo trabalhando apenas com dados estimados, obtidos a partir dos projetos elaborados pela UNO. Nas discussões realizadas, quando da delimitação dos objetivos de nossa dissertação, concluimos pela conveniência de repetirmos o trabalho de Schreiber, desta feita com dados efetivos. Ou seja, ao

4 Na verdade, temos perfeitamente consciência de que a alteração verificada na amostra de controle, introduz um fator de perturbação no quadro metodológico, tendo em vista que o desigual crescimento das economias baianas e pernambucanas, influíram de forma diferenciada no conjunto das micro-empresas de cada estado. Impossibilitado de reformularmos a metodologia, e desconhecendo qual a magnitude de crescimento das respectivas economias, preferimos optar pela não avaliação das MEAs baianas a partir do desempenho das MENAs pernambucanas.

5 SCHREIBER, José Gentil - Análise Custo-Benefício do Programa UNO 1975 Recife, PIMES/UFPE; 1975, Dissertação do Mestrado aprovada no Programa Integrado Mestrado em Economia e Sociologia, Universidade Federal de Pernambuco, 1975. Publicado pela AITEC/ACCION, Boston, Mass; USA, 1977.

refazermos o trabalho com os mesmos parâmetros metodológicos, nós poderíamos comparar os resultados obtidos pelo autor com dados projetados para um período de cinco anos, com os resultados por nós obtidos, desta vez com dados reais, e efetivos, já tendo transcorrido cinco anos que as empresas a mostradas foram atendidas.⁶

Infelizmente não foi possível realizarmos a amostragem com as empresas atendidas em 1974, para o conjunto do trabalho, na impossibilidade de obtermos essa amostragem, acreditamos que não prejudica os objetivos maiores da dissertação: avaliar a importância dos Programas UNOs, isto é, verificar se são os mesmos, um eficaz instrumento de a poio às micro-empresas. Por outro lado, é necessário frisar mos as imensas dificuldades que enfrentamos para a obtenção destes resultados e que fatores foram básicos para a não re petição do estudo do Prof. José Gentil Schreiber:

- a) Problemas devidos às dificuldades de loca lização das micro-empresas. Observe, que nos anos de 1974, 1975, 1976 e 1977, a ci dade de Recife foi afetada por inúmeras en chentes, o que intensificou não só o desa parecimento puro e simples das empresas, como também a re localização em outras á reas com a conseqüente perda de cont acto da UNO-Recife com a maior parte delas.

6 Observe que Schreiber neste estudo, obteve uma taxa de rentabilidade social para o Programa UNO.Pernambuco, na or dem de 143% a.a.

b) Dificuldade de localizar no "arquivo morto" a maior parte dos projetos elaborados pela UNO em 1974, necessários hoje para o preenchimento do questionário auxiliar. Sem as informações contidas neste instrumento, nós não poderíamos determinar a taxa de crescimento das variáveis discriminadas.

c) O fato de só termos tido acesso ao financiamento da pesquisa no final de fevereiro de 1979, que nos obrigou a só iniciarmos o trabalho de campo em Recife, no final de abril do mesmo ano.

Sendo assim, tornou-se inviável refazeremos o estudo do Prof. Schreiber.

Uma terceira dificuldade, esta mais geral e permanente em todo o nosso trabalho, refere-se às contínuas modificações ocorridas a nível de cada empresa, que gerassem algum viés em relação ao quadro amostral, impossibilitando a comparação de empresas estruturalmente semelhantes, quando da época do diagnóstico, com os resultados obtidos durante a presente pesquisa de campo. Tal aspecto, nos alertou para a necessidade de excluirmos ou substituírmos da amostragem inicial, todas as unidades que impossibilitassem a comparação intertemporal, devido a mudanças nos seus aspectos essenciais. Que tipo de modificações verificadas no âmbito das empresas, nos levariam a excluir ou a substituir empresas, que inicialmente tinham sido amostradas?

a) Mudança do setor de atividade. Foi frequente, por exemplo, o caso de empresas industriais que passaram a ser comerciais.

- b) Venda da empresa a outro empresário. Esse fato implica necessariamente em mudanças na variável capacidade empresarial. Há casos em que o aporte adicional de capital na unidade que foi comprada, transformou-a de tal forma, que ela deixou de ser uma micro-empresa.
- c) Impossibilidade de entrevistar o empresário. Quando, após várias visitas do entrevistador à unidade, o proprietário não pode ser contactado, quer devido a problemas de horário e de saúde, ou por desmotivação do mesmo, tendo se negado a responder ao formulário, sendo porém constatada a existência da micro-empresa, em pleno funcionamento.
- d) Impossibilidade de localizar. Em tais casos, quando não obtivemos informações seguras quanto ao seu destino, nem no próprio bairro, nem no escritório da UNO, que permitissem concluir que a mesma tenha sido extinta ou falido.

Devo ressaltar que só foi possível efetuarmos substituições no quadro amostral, no caso de empresas levantadas na área de atuação da UNO-Recife. A nível de Salvador, onde trabalharíamos com o universo das empresas atendidas no período 76/77, nós não possuíamos empresas de reserva, o que nos forçou a só trabalharmos com 140 unidades pois 12 empresas tiveram que ser excluídas. No caso de Recife, apesar de efetuarmos uma série de substituições, só conseguimos levantar informações para uma amostragem com tamanho inferior à inicialmente prevista: a nível das MEAs, de 120 empresas inicialmente previstas, só conseguimos tra

balhar com 112 unidades, e a nível das MENAs, só trabalhamos com 91 unidades, quando tínhamos pensado numa amostra com 100 empresas.

Clareadas estas questões pertinentes ao quadro amostral, importa que chamemos a atenção do leitor para alguns aspectos referentes à estrutura da análise.

3.1.3 - Alguns esclarecimentos quanto à Análise Desempenho dos Programas. A subordinação desta Análise à Análise Desempenho das Micro-Empresas

No ante-projeto estabelecemos que, para dimensionarmos a importância dos Programas UNO na comunidade, um dos instrumentos a ser utilizado seria uma análise de custo-benefício do mesmo. Ora, uma avaliação desta natureza é comumente um instrumento de decisão que permite com uma certa rigorosidade, a depender dos seus supostos, discernir entre várias alternativas, qual a melhor opção para um investimento. É uma análise ex-ante. Já na nossa avaliação, apesar da essência do problema ser mantida, o processo de avaliação se modifica substancialmente. Especificamente, ele não objetiva nenhuma tomada de decisão, pois os Programas já existem há algum tempo, funcionando normalmente. No nosso caso, o que queremos é aferir se os recursos aplicados na manutenção destas instituições têm sido capazes de produzirem retornos superiores, em termos sociais e privados, do que em aplicações alternativas no sistema financeiro. Neste caso, estamos realizando uma análise ex-post. Ou seja, a partir de dados reais corrigindo-os em relação à época de implantação dos Programas, ou do ponto de referência inicial da análise, calculamos qual a taxa de

rentabilidade interna dos mesmos.

Para escolher investimentos alternativos, na análise custo-benefício o analista tem que projetar, por um certo espaço de tempo, quais os fluxos que advirão como retorno às aplicações de capital. Ao tornar equivalente, os custos incorridos no projeto e o valor presente dos benefícios futuros, ele obtém o instrumento fundamental para a sua tomada de decisão, que é a taxa interna de retorno. No caso do nosso estudo, trabalhamos com um "fluxo", se assim podemos chamar, que expressa o acréscimo verificado nas variáveis pertinentes, no espaço temporal compreendido entre o diagnóstico feito pelo Programa UNO e a nossa pesquisa de campo. Ou seja, nós não possuímos uma série temporal que explicita com uma certa periodicidade a sucessão de benefícios, ou seja, os vários fluxos decorrentes da ação dos Programas UNOs. Não só possuímos o acréscimo verificado nas micro-empresas pós o atendimento das mesmas.

Nos termos do ante-projeto, o item 4.2, especifica mais pormenorizadamente a estrutura de análise, principalmente a delimitação do lapso temporal, a questão dos prazos e o problema do projetamento.⁷ Dizíamos que:

"No caso específico do nosso ante-projeto vamos distinguir vários períodos de tempo. Essa distinção prende-se ao fato dos benefícios do Programa não serem instantâneos, mas sucessivos ao longo do tempo, pois o fluxo dos mesmos está ligado ao lapso de maturação dos investimentos".

7 COELHO, Lielson - op.cit. pg. 7

Para esclarecer essas distinções é bom se referir ao gráfico a seguir, que retrata o caso da UNO-Bahia.⁸ Nós afirmamos ainda que:

"Para possibilitar a materialização dos benefícios, o período de seleção amostral se iniciará no instante do primeiro contacto do Programa com os micro-empresários (na Bahia 31 de dezembro de 1975), e se estenderá até 31 de dezembro de 1977. Portanto, serão omitidas do estudo, as micro-empresas atendidas após esse período, porque a consideração das mesmas é prematura".⁹

Continuando, estabelecemos que:

"O período de análise se inicia no mesmo instante do período amostral e se estende no máximo até 5 anos após a época do atendimento da mais recente micro-empresa dentro da amostra; quer dizer: o período de análise chega até 31 de dezembro de 1982. Ele se compõe de duas partes. Na primeira parte, nós trabalhamos com dados reais, colhidos nas micro-empresas quando da pesquisa de campo (por oposição ao estudo pioneiro so Schreiber, cujos dados básicos eram estimações contidas nas propostas de crédito encaminhadas aos Bancos pela UNO-Recife). Na segunda parte, nós trabalharemos com dados projetados tendo em vis

8 COELHO, Lielson - op.cit. pg. 7

9 COELHO, Lielson - op.cit. pg. 7

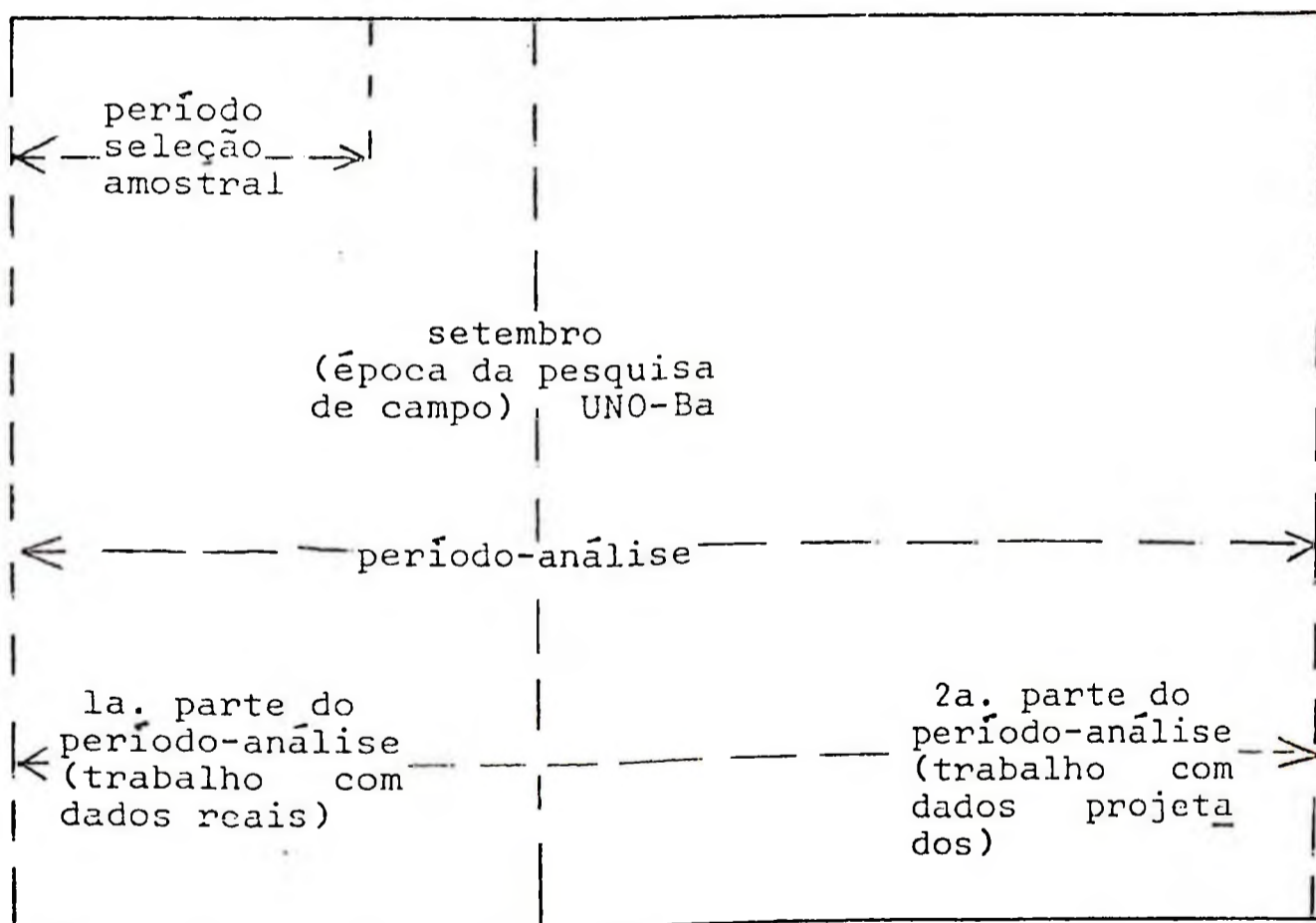
ta que o exíguo período de tempo decorrido entre o atendimento da micro-empresa e a realização do trabalho de campo, não nos possibilita quantificar a totalidade dos benefícios sociais e privados gerados a nível de cada unidade, provenientes dos recursos de capital emprestados às micro-empresas, com a intervenção da UNO. No conjunto, temos então que a nível de cada firma, o horizonte dos benefícios está estimado em 5 anos, ou seja o período de análise mais recente das micro-empresas atendidas, dentro do período amostral, determina o limite máximo da segunda parte da análise, a saber, fins de 1982. Incidentalmente, observa-se que o horizonte de 5 anos para efeito de projetar os benefícios, tem uma dimensão de tempo ligada com a noção do total esgotamento dos recursos de capital que tenham sido emprestados a cada micro-empresa. Quer dizer, a depreciação do capital é o que determina a rigor, a dimensão daquele horizonte."¹⁰

Ou seja, para todas as micro-empresas atendidas, nós determinamos um horizonte de benefícios a serem gerados durante cinco anos. Se ela tivesse sido atendida em junho de 1976, este se encerraria em junho de 1981. Se ela tivesse sido atendida em dezembro de 1977, este se encerraria em dezembro de 1982. Já que o espaço de tempo existente entre o diagnóstico de empresa e a pesquisa de campo, determinaria a massa

10 COELHO, Lielson - op.cit. pg. 8 e 9

de benefícios efetivos, o período de tempo a ser considerado para o projetamento, seria dado pela diferença entre o tempo total de 5 anos e o período de tempo compreendido para a obtenção dos dados efetivos. Por exemplo, uma empresa atendida em dezembro de 1977, pela UNO-Ba., teria um período de tempo para o projetamento equivalente a 4 anos, pois tendo a pesquisa de campo sido realizada entre setembro e dezembro de 1978, os dados a serem obtidos com o mesmo, só refletiriam a geração de benefícios referentes a apenas um ano.

1976 , 1977 , 1978 , 1979 , 1980 , 1981 , 1982



De imediato, quando da discussão dos resultados, cinco dúvidas legítimas do ponto de vista metodológico, foram por nós levantadas:

- a) Uma primeira questão diz respeito a inexistência de fluxos de benefícios periódicos caracterizados por uma série temporal.
- b) Como consequência desta constatação é que questionamos a validade de projetar a massa de benefícios adicionais, a partir do volume de benefícios mensurados em termos efetivos, ou seja, questionamos a validade da base de referência correspondente ao diferencial verificado entre o momento do diagnóstico e o momento da pesquisa de campo. Além disso, observe que a conjuntura, final da década de 70, tem se caracterizado por uma intensa desaceleração da atividade econômica e esta significativa mudança não nos permite assegurar que o verificado em um ano por exemplo, possa reproduzir-se por três ou quatro anos seguintes. Em geral, todo e qualquer projeto feito, se feito a partir de uma única observação, é bastante débil.
- c) Nós teríamos que efetuar uma correção da massa de benefícios sociais e privados, em termos reais, dada as especificidades da nossa análise, para transformá-los em termos de valores presentes à época da materialização dos custos do Programa, ou seja, poder torná-los equivalentes para um determinado instante, que no caso supusemos ser o momento de efetivação dos inves

timentos.

d) Tendo as empresas sido atendidas de forma dispersa entre 1º de janeiro de 1976 a 31 de dezembro de 1977, este imenso período de tempo nos impõe a necessidade de definirmos um instante, que possa ser utilizado como ponto de referência padrão para a análise e que seja representativo de todo o espaço temporal dimensionado neste biênio, sem privilegiar nenhum dos grupos de empresas, quer estas tenham sido atendidas em 1976 ou em 1977, possibilitando com isso efetivar o valor presente dos benefícios em relação ao ponto médio do atendimento.

e) O problema do item depreciação para a mensuração dos benefícios.

Estas dúvidas, que repito, acreditamos serem legítimas, nos levaram a efetuar algumas correções no esboço metodológico inicialmente previsto.

Quanto as três primeiras questões, nós achamos mais razoável a princípio suspendermos os projetamentos. Neste caso, nós avaliaremos a rentabilidade social e privada dos Programas, apenas com referência ao espaço de tempo compreendido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo. Trabalharíamos somente com os dados efetivos, o que implica em subestimarmos os nossos resultados. Porém, quando do término da preparação dos dados, visando a avaliação social e considerando as limitações e críticas descritas em parágrafos anteriores, resolvemos efetuar um projetamento em bases diferentes da inicialmente prevista, e observarmos como se comportaria a taxa interna de retorno numa aproximação ao

modelo inicialmente proposto.

Quanto à quarta questão, acreditamos ser a geração de uma maior massa de benefícios, fruto da maturação dos investimentos realizados a nível das micro-empresas, uma função direta do tempo de atendimento das mesmas. O equacionamento deste problema é fundamental por dois motivos:

- a) Para definirmos o espaço de tempo, a variável t a ser utilizada para efetuarmos o cálculo da taxa interna de desconto, e
- b) Para definirmos qual o deflator a ser considerado, que corrigirá os benefícios, tornando-os a preços constantes, em relação à época do atendimento das empresas e consequentemente à geração dos custos do Programa. Artifício este, necessário, tendo em vista que a nossa análise de custo-benefício, é uma análise ex-post.

A solução buscada foi a seguinte: centramos o período inicial da nossa análise em dezembro de 1976, que representa o ponto médio do biênio 76/77, período durante o qual se materializaram os custos dos Programas para o atendimento das empresas por nós amostradas. Se tomarmos o ponto médio do período em que foram realizadas as pesquisas de campo, que possibilitaram a caracterização das empresas hoje, nós delimitamos o espaço temporal da nossa análise, no que diz respeito à discussão dos dados efetivos. Para o caso da UNO-Ba., a pesquisa de campo foi realizada entre outubro e dezembro de 1978, enquanto que em Recife, ela foi realizada entre abril e agosto de 1979. Definindo o espaço de tempo em etrnos de meses, nós teríamos que a análise UNO-Ba., considerou 23 meses entre dezembro de 1976 a novem

bro de 1978 e a análise UNO-Pe considerou 30 meses de dezembro de 1976 a junho de 1979. Se traduzirmos essas unidades em termos anuais, nós teríamos que o tempo considerado para Salvador foi na ordem de 1,92 anos e o de Recife foi na ordem de 2,5 anos. Por conseguinte, para o cálculo da taxa interna de retorno, a variável (t) lapso de tempo a ser considerado para a análise, assumirá os valores acima colocados.

Tendo especificado nosso espaço de tempo em termos anuais, definimos também, que ao considerarmos as possibilidades de projetamento, o montante de acréscimos da massa de benefícios mensurados durante o período da análise, deveria entrar no cálculo da taxa interna de retorno como fluxos, de acordo com a definição de (t) em termos anuais e seus respectivos múltiplos. Vide capítulo VII, que discute melhor esta sistemática.

Por último, quanto a definição de um deflator, para o cálculo do valor real da massa de benefícios, a preços referentes ao biênio 76/77, fizemos o seguinte artifício. Para definirmos o I.G.P.₀ (índice geral de preços do ano base), nós consideramos a média dos índices gerais de preços verificados durante os meses de junho e julho de 1976 e junho e julho de 1977.¹¹ Para a definição do índice geral de preços do ano considerado, IGP_i, este valor foi definido segundo a época de realização da pesquisa de campo. Para o caso da UNO-Ba, nós trabalhamos com o valor ve

11 Esta definição é necessária, tendo em vista que nós queremos comparar a massa de benefícios levantados durante a pesquisa de campo, a preços verificados durante o biênio 76/77, que corresponde a época da efetiva geração de custos dos Programas e da concessão dos financiamentos às empresas.

rificado em novembro de 1978, tendo em vista que os trabalhos de campo, foram realizados entre outubro e dezembro de 1978. Tendo a pesquisa de campo em Recife, sido realizada entre abril e agosto de 1979, o valor utilizado para a montagem do deflator UNO-Pe, foi o índice geral de preços obtidos em junho de 1979. Segundo os dados da Conjuntura Econômica de julho de 1979, vol. 33, nº 7, editado pela Fundação Getúlio Vargas, os índices gerais de preços com base em 65/67 em termos de disponibilidade interna verificados nos meses de junho e julho/76 e junho e julho/77, foram, respectivamente, 847, 879, 1.237 e 1.263, que nos dá uma média para este período na ordem de 1056,5. Este é o valor que consideraremos como IGP Médio para o período de referência, biênio 76/77. Para a definição do IGP do ano considerado(i), nós trabalhamos, para o caso da Bahia, com o valor verificado em novembro de 78 na ordem de 1943, enquanto que para Pernambuco o índice obtido foi na ordem de 2466 referente a junho de 1979, todos com base em 65/67. Feito isso, nós definimos por conseguinte quais os dois deflatores a serem utilizados.

$$V.Peal = V.Nominal \times \text{Deflator}$$

$$\text{Deflator} = \frac{I.G.P_o}{I.G.P_i}$$

Para UNO-Ba na ordem de 0,54375 enquanto para UNO-Pe nós obtivemos 0,42843.

Por fim, importa ressaltarmos a questão da depreciação. De acordo com a exposição no item 4.6.1.3 página 24 do texto do ante-projeto, afirmávamos que a depreciação deveria ser incluída na quantificação de renda gerada. Porém quando do tratamento dos resultados, para efeito de definirmos a massa de benefícios, percebemos a impossibilidade de tal procedimento. Um dos fatores originou-se da

impossibilidade de determinarmos objetivamente qual o valor da depreciação a incidir sobre os equipamentos, máquinas, etc, das micro-empresas, tendo em vista não ser possível de finirmos a vida útil de cada componente do imobilizado. Observe que os micro-empresários não possuem em geral controles e registros de nenhuma espécie, e além disso, a maior parte dos equipamentos são de segunda mão, já com algum tempo de uso, o que nos leva a afirmar seguramente, ter sido um capital já historicamente depreciado. O segundo fator, já de caráter metodológico, originou-se do fato de que a determinação de depreciação funcionaria para fixar o horizonte de benefícios, tirando o caráter de perpetuidade dos mesmos. Porém na medida em que optamos por projetar a massa de benefícios para 5 e 10 anos, na verdade estamos estipulando prazos limites com os quais acreditamos que se esgote a geração de benefícios oriundos do atendimento das empresas. O estabelecimento deste suposto, retira o caráter de perpetuidade da renda bruta. Sendo assim, apesar de não considerarmos a variável depreciação na nossa análise, a mesma na verdade estará implicitamente definida.

Esclarecidos alguns aspectos que dizem respeito à correção da metodologia inicial, importa agora de finirmos o que chamamos de massa de benefícios. Em termos gerais, o que denominamos de benefícios corresponde ao "resultado líquido" de uma empresa, fruto do exercício normal de sua atividade, num determinado período de tempo, ou seja o montante do valor adicionado ou de renda gerada, oriunda de sua atividade produtiva. Esta massa de benefícios, por conseguinte, corresponde a efetiva contribuição da empresa em termos de renda e emprego a nível regional. Entendemos como componentes da renda gerada anual, de acordo com os critérios estipulados pela Fundação Getúlio Vargas, e das as especificidades estruturais das micro-empresas, o somatório da folha salarial anual mais os encargos sociais, o

pró-labore anual, os impostos e taxas pagos anualmente, o lucro líquido anual¹² e comissões mais as gratificações. Entre o valor existente quando do diagnóstico das empresas e o valor levantado quando da pesquisa de campo, nós teremos um acréscimo (algébrico) e este será a massa de benefícios a ser trabalhada, visando a efetiva delimitação da importância dos Programas na comunidade. Inicialmente deveremos corrigir este valor, colocando-a preços sociais.¹³

Ao compararmos a massa de benefícios gerados no conjunto das MEAs, com a massa de benefícios do conjunto das MENAs nós obteremos a efetiva contribuição líquida da ação dos Programas UNOs, em relação ao universo das empresas amostradas por nossa análise. Observe que as taxas de crescimento a serem obtidas para o conjunto das MENAs nas diversas variáveis, deverão ser subtraídas das taxas das MEAs, possibilitando a mensuração do efeito líquido proveniente da ação dos Programas sobre as empresas atendidas.

3.2 - Os testes estatísticos para a verificação da hipótese, variáveis básicas e a definição dos indicadores

Visto portanto os parâmetros metodológicos do nosso trabalho, é preciso especificar agora a metodologia que objetive basicamente:

12 Refiro-me ao conceito de lucro líquido, pois do lucro bruto foi abatido o imposto de renda.

13 COELHO, Lielson - op.cit. item 4.6.0 pg. 20

- a) constatar que estruturalmente as MEAs e MENAs não possuíam diferenças significativas quando da época do diagnóstico, e
- b) mensurar o diferencial de crescimento entre os dois conjuntos amostrais.

Começamos, pois, pelo teste da inexistência de diferenças significativas entre os dois conjuntos de empresas quando estas foram diagnosticadas.

Há alguns problemas metodológicos, que precisam ser melhor esclarecidos. As três amostras trabalhadas (MEAs UNO-Ba, MEAs UNO-Pe e MENAs UNO-Pe), foram subdivididas por setores de atividades, supondo que o comportamento das empresas por setores seria talvez diferente, nos gerando nove (9) sub-amostras.¹⁴ Ocorre que nós identificamos a existência de sub-amostras com mais de trinta empresas e sub-amostras com menos de trinta, o que tornaria a princípio, inviável a aplicação generalizada do teste estatístico.

Por sugestão de colegas e de alguns estatísticos, resolvemos plotar em gráfico, as pequenas sub-amostras, menos de 30 elementos, para observarmos se elas possuíam uma distribuição normal nas variáveis consideradas. Feito isso e caso comprovássemos que as variáveis observadas nas sub-amostras indicadas possuíam uma distribuição normal, tornar-se-ia possível a realização dos testes, independente das sub-amostras. Observe que apenas três sub-amostras: serviços MEAs UNO-Pe, serviços MENAs UNO-Pe e indústrias MENAs UNO-Pe, possuíam um tamanho que a caracteriza

14 A pesquisa trabalhou com três setores de atividades: comércio, indústria e prestação de serviços.

riam como pequena amostra.

Definido o caráter normal das distribuições, passaríamos aos testes. Como as variâncias das populações são desconhecidas, através do teste F de Snedecor, verifica-se estas variâncias podem ser consideradas iguais.¹⁵

Isto nos gerará duas situações:

- a) Se forem iguais, que implica em aceitarmos H_0 , nós testamos as igualdades das médias pelo teste T de Student.¹⁶
- b) Se as variâncias observadas forem estatisticamente diferentes, ou seja, o que implica rejeitarmos H_0 , nós testaremos a igualdade das médias pelo teste T aproximado.

Com esta segunda etapa dos testes, nós verificaríamos estatisticamente que não há diferenças significativas entre MEAs e MENAs, quando da época do diagnóstico. E, por conseguinte, podemos avaliar o desempenho verificado para o período entre os diferentes conjuntos de empresas.¹⁷

15 KMENTA, Jan - Elementos de Econometria; tradução de Carlos Roberto Vieira Araújo. São Paulo. Atlas, 1978. Cap. V

16 Este é um caso particular do teste de Student para diferenças de médias quando a variância da população é desconhecida.

17 Observe, que entre os Programas UNO-Ba e UNO-Pe, há algumas diferenças quanto aos critérios para a seleção das empresas. Por exemplo, observamos alguns que dizem respeito ao tamanho e distribuição setorial. Vide capítulo segundo do texto. Sendo assim, a princípio, os testes acima discriminados deverão também avaliar estas pequenas diferenciações.

Vide Anexo 1, no qual descrevemos todos os procedimentos pertinentes aos testes estatísticos.

Para a realização dos dois testes, Teste F de Snedecor e o Teste T de Student para diferenças de médias, nós optamos por trabalhar com as três variáveis discriminadas, considerando as suas respectivas médias setoriais quando da época do diagnóstico.¹⁸

- a) Renda gerada
- b) Emprego gerado
- c) Ativo total

Realizado os testes, e tendo-se comprovado que MEAs e MENAs estatisticamente não possuíam diferenças significativas a nível estrutural, quando da época do diagnóstico, passamos a avaliar qual a magnitude do crescimento verificado entre os dois conjuntos durante o período de análise.¹⁹

Porém, problemas de ordem metodológica, no que diz respeito aos testes, nos levaram a repensar acerca da validade dos mesmos.

18 SANTANA, Fernando - op.cit. p. 73, 74 e 75, onde ele argumenta acerca da importância destas variáveis, como excelentes indicadores do comportamento das micro-empresas.

19 É conveniente repetirmos os mesmos testes, feitos com os dados da época do diagnóstico, agora com os resultados de pesquisa de campo, para verificarmos se as MEAs e as MENAs, se diferenciam estruturalmente após o atendimento dos Programas. Caso isto ocorra, comprovamos mais uma vez, agora, estatisticamente, a efetiva contribuição dos Programas UNOs, às empresas atendidas.

Expostos os passos metodológicos para a realização dos testes estatísticos, tínhamos previsto que deveríamos inicialmente plotar as pequenas amostras (menos de 30 elementos), para observarmos se a distribuição verificada para cada variável seria normal. Observe, que para as amostras maiores que 30 elementos, necessariamente a distribuição tende a normal. Quando plotamos em gráfico, as variáveis ativo total, emprego gerado e renda gerada, para as sub-amostras: Serviços MEAs UNO-Pe, Serviços MENAs UNO-Pe e Industria MENAs UNO-Pe, constatamos que as MENAs em relação as MEAs possuíam uma distribuição semelhante, mas que não se configuravam como uma distribuição normal.

Sendo assim, ao termos constatado que as pequenas amostras não possuíam distribuição normal, nós resolvemos optar pela utilização de um teste de natureza não paramétrica, com o fito de melhor avaliarmos nossa hipótese de trabalho.²⁰ Que teste não paramétrico deveríamos utilizar para nossa discussão? Dos diversos testes possíveis de aplicação, um se adapta perfeitamente ao nosso caso: é a Prova de U de Mann-Whitney:

"Desde que atingido um grau de mensuração pelo menos original, pode-se aplicar a prova U de Mann-Whitney para comprovar se dois grupos independentes foram ou não extraídos da mesma população. Trata-se de uma das mais poderosas provas não paramétricas e constitui uma alternativa extremamente útil de prova paramétrica t, quando o pesquisador deseja e

20 Vide quadro 1-3 com a definição do tamanho das diferentes sub-amostras.

Evitar as suposições exigidas por este último, ou quando a mensuração atingida é inferior à da escala de intervalos."²¹

Um resumo de procedimentos para o teste de Mann-Whitney, localizamos na página 143 do livro de Siegel, nos permite efetuarmos os testes necessários.²²

"Resumo do Procedimento: Eis os passos, ou estágios, para aplicação da prova de Mann-Whitney:

1. Determinar os valores de n_1 e n_2 , sendo n_1 = número de casos no grupo menor, n_2 = número de casos no grupo maior.
2. Dispor em conjunto os escores dos dois grupos, atribuindo o posto 1 ao escore que for menor algebricamente. Os postos variarão de 1 a $N = n_1 + n_2$. Às observações empatadas atribuir a média dos postos correspondentes.
3. Determinar o valor de U , seja mediante contagem, seja mediante aplicação da fórmula (6.7a) ou (6.7b). (Vide Anexo I).
4. O método para determinação da significância

21 SIEGEL, Sidney - Estatística não paramétrica para as ciências do comportamento. Tradução de Alfredo Alves de Farias. São Paulo, McGraw-Hill do Brasil, 1975. Pg. 131

22 Id. pg. 143

cia do valor observado de U depende do tamanho de n_2 :

- a. Se $n_2 \leq 8$, a Tábua J dá a probabilidade exata associada a um valor tão pequeno quanto o valor observado de U . Para uma prova bilateral, duplicar o valor de p exibido na Tábua. Se o valor de U não está na Tábua, deve ser interpretado como U' e transformado para U mediante a fórmula (6.6).
 - b. Se $9 \leq n_2 \leq 20$, a significância de qualquer valor observado de U pode ser determinada mediante referência à Tábua K . Se o valor observado de U é maior do que $n_1 n_2 / 2$, deve ser interpretado como U' ; aplique-se (6.6) para transformá-lo.
 - c. Se $n_2 > 20$, a probabilidade associada a um valor tão extremo quanto o valor observado de U pode ser determinada calculando-se o valor de z pela fórmula (6.8) e testando-se este valor com auxílio da Tábua A . Para uma prova bilateral, duplicar o valor de p dado pela Tábua. Se a proporção de empates é muito grande ou se o valor de p obtido está muito próximo de 0.5 , aplicar a correção para empates, isto é, utilizar a fórmula (6.9) ao invés de (6.8).
5. Se o valor observado de U tem probabilidade associada não superior a α , rejeitar H_0 em favor de H_1 ."

A importância deste teste e a excelência do seu uso para o nosso trabalho, pode ser melhor aquilatado pela seguinte citação:

*"Se se aplica a prova de Mann-Whitney a dados que possam ser adequadamente analisados pela mais poderosa das provas paramétricas, a prova t , seu poder-eficiência tende para $3/n = 95.5$ por cento quando N aumenta (Mood. 1954), e está próximo de 95 por cento para amostras de tamanho moderado. Trata-se, portanto, de uma excelente alternativa para a prova t , e que dispensa as suposições restritivas e as exigências inerentes à prova t . Whitney (1948, pags 51-56) dá exemplos de distribuição para as quais a prova U é superior a sua alternativa paramétrica, isto é, para as quais a prova U tem maior poder de rejeitar H_0 ."*²³

Que sub-amostras ou grupo de empresas devemos considerar aptos para a realização do teste, usando procedimentos de características não paramétricas? De acordo com as observações já feitas, nós realizaríamos testes com a Prova U de Mann-Whitney, a saber, para:

Comércio	MEAs	UNO-Ba	x	Comércio	MENAs	UNO-Pe
Comércio	MEAs	UNO-Pe	x	Comércio	MENAs	UNO-Pe
Indústria	MEAs	UNO-Ba	x	Industria	MENAs	UNO-Pe
Indústria	MEAs	UNO-Pe	x	Industria	MENAs	UNO-Pe
Serviços	MEAs	UNO-Ba	x	Serviços	MENAs	UNO-Pe
Serviços	MEAs	UNO-Pe	x	Serviços	MENAs	UNO-Pe

Observe que apesar de definirmos que não iremos comparar as MEAs-Ba com as MENAs-Pe, insistimos com a realização do teste, para mostrarmos que os dois conjuntos, neste caso específico, são distintos.

73

O Anexo 1, nos traz um detalhamento dos testes, seus procedimentos, resultados e as conclusões obtidas.

QUADRO 1-3

Distribuição por setor de atividade e por tipo de empresa, das unidades amostradas pelo projeto ou definição do tamanho das sub-amostras consideradas para os testes estatísticos

	COMÉRCIO	INDÚSTRIA	SERVIÇOS
MEAs UNO-Ba	34	54	52
MEAs UNO-Pe	69	33	10
MENAs UNO-Pe	54	24	13

FONTE: Pesquisa de Campo

Explicitadas e resolvidas as dificuldades de caráter metodológico e definidos os procedimentos estatísticos, a nossa hipótese principal adquire a seguinte formulação:

"As micro-empresas cadastradas e não atendidas pelo Programa UNO, as MENAs, tiveram o

período de análise considerado,²⁴ "um desempenho tão bom" quanto o desempenho das micro-empresas cadastradas e atendidas pelo Programa UNO, as MEAs.²⁵

Neste caso, nós teríamos:

$$H_0 \quad \text{MEAs} \neq \text{MENAs}$$

$$H_1 \quad \text{MEAs} = \text{MENAs}$$

onde a hipótese nula supõe um desempenho diferenciado entre os dois conjuntos amostrais.

Para verificarmos a nossa hipótese, trabalharemos com três variáveis básicas:

1. Massa de acréscimo da renda real gerada (RRG), isto é, renda deflacionada, pelo conjunto das MEAs e pelo conjunto das MENAs.²⁶

24 Período de análise considerado é diferenciado para os dois Programas. Para o caso da UNO-Ba, ele vai de janeiro/76 a dezembro/78 e para UNO-Re é de janeiro/76 a agosto/79.

25 A explicitação do termo "desempenho tão bom", equivalente a igual desempenho, diz respeito ao comportamento do conjunto de indicadores utilizados para testar a hipótese, ver nas páginas seguintes a descrição e conceituação dos indicadores.

26 Na verdade, nós também podemos trabalhar com estes valores em termos nominais, pois ambos os conjuntos: MEAs e MENAs, sofreram a princípio o mesmo impacto inflacionário verificado durante o período de análise, além do que nós não realizaremos nenhuma comparação com qualquer outro indicador econômico.

2. Massa de acréscimo no emprego gerado (EG) pelo conjunto de MEAs e pelo conjunto de MENAs.
3. Massa de acréscimo quanto ao valor real do ativo total (VRAT) no conjunto das MEAs e no conjunto das MENAs.

Como os conjuntos amostrais foram segmentados por setores (comércio, indústria e serviços) e acreditamos que a variável setor, dadas as especificidades de cada atividade, influem de forma diferenciada no comportamento de cada indicador, deveremos sempre trabalhar com o crescimento do valor médio de cada setor, no âmbito de cada variável, para os dois diferentes conjuntos amostrais. Estes acréscimos serão traduzidos em termos de taxa geométrica média de crescimento anual, em termos reais, do valor médio setorial,²⁷ com o fito de anularmos o diferencial de tempo verificado não só em termos de pesquisa de campo para a UNO-Ba e UNO-Pe, como também devido ao fato de que as empresas foram atendidas de forma dispersa durante um espaço de tempo muito longo, nos anos 76/77.²⁸ Observe, por exemplo,

27 O cálculo desta taxa é possível através da fórmula:

$$V_t = V_o \cdot (1+i)^t$$

onde V_t é o valor final, V_o é o valor inicial, t é o período de tempo considerado, que para nosso caso é dado em termos anuais, sendo i a nossa incógnita que expressa a taxa média geométrica de crescimento anual.

28 Ver o interessante trabalho de LERDA, Juan Carlos. Relação entre taxa de crescimento de agregados e seus componentes: alguns problemas na literatura econômica. Brasília, 1976. (Notas para Discussão, 10).

que uma empresa atendida pela UNO-Ba em janeiro/76, deve ter apresentado durante a pesquisa de campo, como resultado líquido, um desempenho superior ao verificado por uma empresa atendida em dezembro/77, e isto é perfeitamente justificado devido ao tempo tido para a maturação dos seus investimentos, para a tomada de novos empréstimos, etc. Em função disso, nós estabelecemos um conceito de prazo, que compara o comportamento das empresas em função do período de tempo verificado entre o atendimento da mesma e a pesquisa de campo. Sendo assim, todas as empresas atendidas entre 01 de outubro de 1977 a 31 de dezembro 77, nós conceituamos como empresas de curto prazo, unidades atendidas entre 01 de outubro de 1976 a 30 de setembro de 1977, nós conceituamos como empresas de médio prazo, e as unidades atendidas entre 01 de janeiro de 1976 até 30 de setembro de 1976, nós denominamos de empresas de longo prazo. Isto também é extensivo às MENAs, tomando como critério não o seu atendimento, mas o arquivamento dos projetos das mesmas.

A nossa hipótese é que as empresas atendidas no longo prazo, devam ter tido um desempenho superior que as de médio prazo e estas um desempenho superior às de curto prazo. Observe, que se tomarmos as empresas por setores de atividade e prazo de atendimento, estas observações necessariamente poderão não se verificar. Além disso, trabalharmos com este conceito de prazo, será de importância capital, quando nós formos discutir a questão do emprego, quando tentaremos avaliar problemas de rotatividade e substituição do quadro de pessoal das micro-empresas.

Além das variáveis inicialmente descritas, veremos ainda discutir de forma desagregada, os valores componentes da variável renda real gerada (RRG) ou valor adicionado, tais como:²⁹

29 Para uma melhor descrição das variáveis, vide COELHO, Lielson - op.cit. pg. 17

1. Massa de acréscimo na folha salarial real (FSR) pelo conjunto das MEAs e pelo conjunto das MENAs.
2. Massa de acréscimo na renda real dos proprietários (RRP), que compreende o lucro líquido mais o pró-labore, pelo conjunto das MEAs e pelo conjunto das MENAs.
3. Massa de acréscimo no valor total dos tributos potencialmente pagos (VTP), pelo conjunto das MEAs e pelo conjunto das MENAs.

Além desses, avaliaremos ainda:

4. Porcentagem de acréscimo quanto ao número de firmas legalizadas (NFL), no conjunto das MEAs e no conjunto das MENAs.
5. Comparar o crescimento da área física (AFi) no conjunto das MEAs e no conjunto das MENAs.
6. Comparar a taxa de sobrevivência (TSOB) entre o conjunto de MEAs e o conjunto de MENAs.
7. Massa de acréscimo quanto ao patrimônio real líquido (PRL), no conjunto das MEAs e no conjunto das MENAs.

Além dos testes estatísticos a serem realizados com as variáveis pertinentes às hipóteses por nós levantadas, achamos conveniente tentar avaliar o comportamento

de uma série de indicadores calculados por tipo de empresa, que expressem relações significativas entre as variáveis discutidas parágrafos atrás. Estes indicadores, sendo de natureza estrutural, refletem de forma mais apurada, as efetivas dimensões destas unidades no quadro econômico-social, e sendo calculados para a época do diagnóstico e da pesquisa de campo, as diferenças verificadas, devem refletir as modificações ocorridas a nível da estrutura das micro-empresas.

Listamos, por conseguinte, para o nosso estudo, 14 indicadores que consideramos relevantes:

1. Produtividade Média da FT (PMFT): mede a contribuição média de cada trabalhador ao valor adicionado.

$$PMFT = \frac{\text{valor adicionado anual}}{\text{nº total de trabalhadores}}$$

2. Participação do rendimento da força de trabalho na renda gerada (RT)

$$RT = \frac{\text{total da folha salarial anual}^{30}}{\text{valor adicionado anual}}$$

3. Participação dos rendimentos do empresário na renda gerada (RG), "rendimentos do capitalista".

30 Refere-se exclusivamente aos salários monetários pagos durante o ano.

$$RC = \frac{\text{total do pr\u00f3-labore anual} + \text{lucro l\u00edquido anual}^{31}}{\text{valor adicionado anual}}$$

4. Participa\u00e7\u00e3o do pr\u00f3-labore na renda gerada (RE) (rendimentos do micro-empres\u00e1rio).

$$RE = \frac{\text{total do pr\u00f3-labore anual}}{\text{valor adicionado anual}}$$

5. Participa\u00e7\u00e3o dos rendimentos do estado na renda interna gerada das empresas (RP).

$$RP = \frac{\text{valor dos tributos potencialmente pagos no ano}^{32}}{\text{valor adicionado anual}}$$

Os itens 2, 3, 4 e 5 podem ser tratados como indicadores aproximados do n\u00edvel de distribui\u00e7\u00e3o funcional da renda gerada nas micro-empresas.

6. Capacidade de poupan\u00e7a interna potencial.

$$TCA = \frac{\text{lucro l\u00edquido anual}}{\text{valor adicionado anual}}$$

31 Trabalhamos com o conceito de lucro l\u00edquido, pois do lucro bruto foi extra\u00eddo o imposto de renda.

32. Trabalhamos com o conceito potencial, pois devido a precariedade dos registros existentes nas micro-empresas, nos foi imposs\u00edvel avaliarmos o efetivo montante de tributos pagos pelas mesmas.

Este indicador tenta medir qual a parcela do valor adicionado que potencialmente poderá vir a ser reinvestido no negócio.

7. Taxa de rentabilidade do capital (TRC)

$$\text{TRC} = \frac{\text{lucro líquido anual}}{\text{patrimônio líquido}}$$

Este indicador tenta medir, quanto cada cruzeiro do micro-empresário, aplicado no negócio lhe proporciona como retorno em termos líquidos, no final do processo.

8. Participação do capital próprio no capital social (PCP)

$$\text{PCP} = \frac{\text{patrimônio líquido}}{\text{ativo total}}$$

Este indicador mede qual a participação do capital do micro-empresário no capital da micro-empresa.

9. Taxa de Imobilização do Capital (TIC)

$$\text{TIC} = \frac{\text{ativo imobilizado}}{\text{ativo total}}$$

Este indicador mede quanto do capital da firma está alocado sob a forma de máquinas, equipamentos, imóveis, etc. é significativo avaliar o comportamento deste indicador com a geração de emprego.

10. Razão Capital por Trabalhador (RCT)

$$RCT = \frac{\text{ativo total}}{\text{nº trabalhadores}}$$

Este indicador mede quanto de capital há disponível, em média, por trabalhador. Funciona como um indicador aproximado da produtividade da força de trabalho.

11. Razão Capital-Trabalho (CPT)

$$CPT = \frac{\text{valor ativo total}}{\text{folha salarial anual}}$$

Este índice mede quanto cada cruzeiro aplicado em força de trabalho, corresponde em cruzeiro ao capital social.

12. Salário Médio Anual per capita

$$SMA = \frac{\text{folha salarial anual}}{\text{nº de trabalhadores}}$$

Indica em média, qual a remuneração média anual do trabalhador. Bom indicador para comparar com o nível de produtividade média da força de trabalho.

13. Relação entre financiamento e o emprego gerado (PEG)

$$PEG = \frac{\text{volume de empréstimos obtidos pela empresa via UNO}}{\text{acrécimo no emprego pós financiamento}}$$

Mede quanto cada cruzeiro de empréstimo obtido via UNO entre 1976/77, foi capaz de gerar um novo emprego.

14. Custo unitário de geração de cada emprego adicional (CUEA)

custo total de manutenção
dos Programas UNOs
quando do atendimento das empresas
(76-77)

CUEA - $\frac{\text{empregos adicionais gerados nas micro-empresas atendidas}}{\text{empregos adicionais gerados nas micro-empresas atendidas}}$

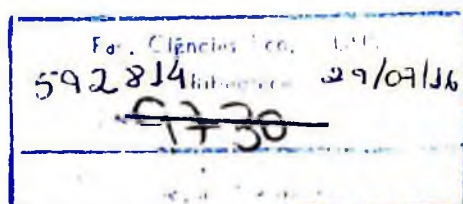
Serve para avaliarmos quanto custou, em termos de manutenção dos Programas UNOs, cada emprego adicional gerado pelas micro-empresas atendidas.

4 - EFEITOS MENSURÁVEIS DOS PROGRAMAS UNOS SOBRE AS EMPRESAS

4.1 - QUESTÕES INICIAIS

Chegamos ao capítulo central do nosso estudo, o que se propõe a discutir o comportamento das MEAs (Pe e Ba) frente ao das MENAs, nossa amostra de controle, durante o período de análise. Verificado que entre MEAs e MENAs não há diferenças estatísticas significativas, e considerando que o desempenho médio das MENAs corresponde a um desempenho padrão das mesmas, fruto da dinâmica de economia como um todo, é possível nós desagregarmos, a nível do comportamento das MEAs, o que se caracteriza como resultado da ação dos Programas, e o que se origina da dinâmica geral da economia. Para tal verificação, trabalharemos com os indicadores econômicos e patrimônios descritos no final do terceiro capítulo, comparando as mudanças observadas nos diversos conceitos, em termos reais, entre a época do diagnóstico e aquela da pesquisa de campo, usando como elemento de mensuração a taxa média de crescimento anual.¹ Na verdade, este capítulo busca identificar as mudanças verificadas a nível das micro-empresas, e quais os fatores responsáveis pelas mesmas. Porém é de se ressaltar, que esta discussão não se encerra neste capítulo. O capítulo V, levanta algumas questões acerca do efeito emprego, no capítulo VI discutiremos a questão da mortalidade das empresas, e por fim, no capítulo VII, nós faremos a avaliação social e privada dos Programas.

1 O cálculo de crescimento das variáveis, foi feito através fórmula da taxa média geométrica, popularmente conhecida como a taxa de juros composta. Vide Taro Yamane, Matemática para Economistas, 1º volume, pg. 319, 3a. edição, Editora Atlas / S/A.



Antes de iniciarmos a discussão acerca do de sempenho das empresas é importante nós frisarmos o quão difí cil é um trabalho desta natureza. A delimitação de uma amos tra de controle a partir de um conjunto de empresas que foram diagnosticadas pelos Programas, mas que não vieram a ser aten didas pelos mesmos (vide discussão acerca destas questões no terceiro capítulo) não nos possibilita afirmarmos que as / MEAs e as MENAs são exatamente unidades do mesmo tamanho e de um mesmo porte. Afirmávamos, sim, que, estatisticamente, en tre elas não havia diferenças significativas essenciais. Porém mesmo no conjunto de MEAs, é fácil percebermos que há uma hie rarquização em termos de tamanho para as unidades, há peque nas, médias e grandes micro-empresas. Além disso, observe que as nossas informações correspondem ao comportamento das empre sas em único período ou seja, nós só possuímos informações a cerca das unidades em dois momentos, a saber, durante o diag nóstico e durante a pesquisa de campo, o que limita substancialmente a nossa capacidade de inferências.

4.2 - A VALIDADE DO NOSSO SUPOSTO CENTRAL. AS MEAs SÃO ESTATISTICAMENTE IGUAIS AS MENAs. DISCUSSÃO ACERCA DOS RESULTADOS DOS TESTES PARA A UNO-BAHIA E UNO- PERNAMBUCO

Independente das imensas dificuldades por nós enfrentadas quando da escolha do teste que melhor se adapta se ao nosso caso, tendo por fim optado pela realização de um teste não paramétrico, nós nos defrontamos com inúmeras ou tras dificuldades, que até certo ponto, podem ter prejudicado o nosso quadro metodológico. De início, resolvemos segmentar a realização do teste sob duas óticas. No primeiro caso, nós testamos as empresas pernambucanas (MEAs e MENAs) e no se gundo caso, nós testamos as MEAs baianas em relação as MENAs pernambucanas,¹(com o fito apenas de constataremos as diferen ças de tamanho).

1 O anexo I, traz de forma detalhada, os procedimentos obser vados para a realização dos testes estatísticos.

Os resultados obtidos, oriundos dos testes realizados entre as MEAs pernambucanas e as MENAs, para todos os setores, a nível de cada variável (ativo total, valor adicionado e emprego) surpreendentes até certo ponto, permitem inferir que entre os dois conjuntos de empresas, quando da época do diagnóstico, não existiam diferenças significativas, o qual leva a aceitar a hipótese nula, ou seja, em termos estatísticos, a igualdade entre MEAs e MENAs. Porém, quando fomos realizar os testes, comparando as MEAs baianas com as MENAs, os resultados obtidos não confirmaram as tendências verificadas para o caso do Recife. Em geral, os resultados levaram à rejeição da hipótese nula. Observamos algumas exceções. Na comparação entre empresas industriais e entre empresas de prestação de serviços, nós rejeitamos a hipótese nula, para as variáveis ativo total e emprego, e a aceitamos quando testamos a variável valor adicionado. No caso das empresas comerciais, nós aceitamos a hipótese nula, para o caso da variável ativo total, porém rejeitamos para o caso das variáveis valor adicionado e emprego. Já que o diferencial de tamanho entre as duas subamostras não interferem no resultado dos testes, indagamos que outros fatores poderiam ter provocado este singular comportamento observado entre os conjuntos de empresas baianas e pernambucanas.

Quando constatamos a impossibilidade de trabalharmos com uma amostra de MENAs baianas, acreditávamos a princípio, ser possível substituímos este conjunto, pela amostra das MENAs pernambucanas. Tal decisão, necessariamente teria que se basear na suposição de que as MENAs-Pe seriam do mesmo tamanho das MENAs-Ba.

Porém os resultados obtidos com o teste, levou-nos a repensar a questão. Inicialmente, já tínhamos discutido no capítulo II, pensamos que as diferenças observadas entre os conjuntos amostrados de empresas baianas e pernambucanas decorriam de critérios diferentes que têm os Programas

100

UNO-Ba e UNO-Pe para escolher as empresas. Uma destas diferenças e todas as implicações decorrentes advinham, por exemplo, da diferenciada distribuição setorial do conjunto de empresas estudadas pelos Programas, nos anos 76/77, onde a UNO-Pe deu maior ênfase ao atendimento de empresas comerciais, que foi o setor menos privilegiado na Bahia. Além disso, identificamos também outras questões básicas que nos impediam de trabalharmos com as MENAs-Pe, com o fito de avaliarmos o desempenho do Programa UNO-Ba. A primeira questão básica, nos levava a crer, que a economia metropolitana de Salvador tem sido mais próspera que a do Grande Recife, principalmente a partir do final da década de 60. Infelizmente desconhecemos qualquer estudo, que nos pudesse garantir objetivamente tal afirmação. Contudo é fácil percebermos o impacto sobre a economia regional oriundo da implantação do Polo Petroquímico, do Complexo do Cobre, do CIA, etc., diferenciando singularmente o desempenho das duas economias. Tal diferenciação poderia estar gerando novas opções e condições mais apropriadas para um melhor desempenho das micro-empresas baianas, que teria como consequência, um aumento no tamanho das empresas tornando-as maiores que as suas congêneres pernambucanas. Por outro lado, é possível também que o próprio Programa UNO-Ba, tenha definido explicitamente um tamanho médio da empresa para trabalhar, bem maior que o definido pelo Programa UNO-Pe. Tais questões, nos levariam a crer que, as MENAs-Ba, fossem em geral maiores do que as MENAs-Pe, o que negaria o suposto inicialmente definido.

Uma segunda questão básica, que invalida a comparação MEAs-Ba e MENAs-Pe, origina-se da variação sazonal. Com efeito, é concebível que as micro-empresas da Bahia e de Pernambuco, aumentem de atividade (produção e emprego) e de tamanho (estoques e acréscimos no ativo realizável) nos meses anteriores ao Natal, época da pesquisa de campo na Bahia, e que reduzam de tamanho e atividade nos meses posteriores principalmente após o início do período escolar, abril-agosto, época

ca da pesquisa de campo no Recife. Assim sendo, é de se suspeitar que, mesmo que o tamanho médio através do ano, das microempresas seja o mesmo na Bahia e em Pernambuco, as MENAs-Ba se selecionadas compareceriam à época da pesquisa de campo (out-dez) com um maior tamanho do que as MENAs-Pe à época da respectiva pesquisa de campo (abr-ago), o que torna impróprio supor que MENAs-Pe igual às MENAs-Ba e por conseguinte invalida a comparação simples entre MEAs-Ba e MENAs-Pe.

Uma terceira questão básica, origina-se da / constatação de que, é possível que, conjuntamente, a economia metropolitana de Salvador, à época da pesquisa de campo, atravessasse uma fase de pique (melhor preço do cacau, intensa atividade na construção civil, polo cafeeiro, Polo, etc.) bem maior do que a economia metropolitana do Recife. (Onde não há esses surtos de prosperidade que a simples vista são perceptíveis na Bahia). Se essa conjectura é válida, então as MENAs-Ba são maiores que as MENAs-Pe, o que nos levaria também a concluir pela inviabilidade da comparação. Note que, a diferença entre os argumentos (questões básicas) um e três, é que a primeira refere-se a tendência secular enquanto que a terceira refere-se à mudança cíclica (ou conjuntural), ao passo que a segunda questão básica refere-se a mudança sazonal.

Desconhecer tais questões, e simplesmente comparar as MEAs-Ba em relação as MENAs-Pe, teria como consequências uma superestimação da rentabilidade do Programa UNO-Ba, que em última instância funcionaria como uma punição ao Programa UNO-Pe, dada a sua menor rentabilidade. Sendo assim, deveremos comparar o desempenho das MEAs-Pe em relação às MENAs-Pe, e não o fazendo em relação as MEAs-Ba. Porém, deveremos manter a sistemática dos testes estatísticos, (anexo I - comparações tipo A e tipo B), com o fito de mostrarmos que efetivamente / as amostras MEAs-Ba e MENAs-Pe, eram compostas por empresas estruturalmente desiguais.

4.3 - O DESEMPENHO DAS EMPRESAS EM TERMOS REAIS DURANTE O PERÍODO DE ANÁLISE, VISTO ATRAVÉS DAS VARIÁVEIS QUANTITATIVAS

A compreensão acerca do desempenho das empresas MEAs e MENAs, através das variáveis quantitativas, definidoras do tamanho das unidades, dar-se-á através de três variáveis:

- a) Ativo total real
- b) Patrimônio líquido real
- c) Valor adicionado anual real

Frisamos que estas variáveis funcionariam como indicadoras do tamanho das micro-empresas. Sendo assim, mudanças no valor de cada variável em termos reais, durante o período de análise, devem ser consideradas como mudanças que

se verificaram no tamanho destas unidades.² Além dessa sistemática, calcularemos também qual a taxa geométrica média de crescimento anual, em termos reais dos valores médios setoriais, obtidos para cada variável. Estas comparações, são de singular importância para o nosso estudo, tendo em vista que elas nos possibilitarão dimensionar como cada conjunto de empresas, MEAs ou MENAs, baianas ou pernambucanas, nos diferentes setores de atividade se comportaram após o estudo realizado pelos Programas nos anos 76/77, quer tenham sido atendidas ou não.

A primeira variável a discutirmos será o ativo total. Observe o quadro 1.4.

Quando do diagnóstico das empresas, nós conseguimos observar que 83,5% das empresas baianas amostradas, 84,7% do conjunto das MEAs pernambucanas e 81,4% das MENAs do mesmo estado, eram unidades que possuíam um ativo total no máximo de Cr\$ 100.000,00. É interessante percebermos, como as proporções relativas quase se equivalem para conjuntos não diferenciados, independente da distribuição setorial e da empresa ter sido ou não atendida. Já na pesquisa de campo constatamos que 49,9% das empresas baianas, 74,4% das MEAs de Pernambuco e 76,1% das MENAs amostradas são empresas que possuíam um ativo total não superior a Cr\$ 100.000,00. Observe que a hipótese nula que formulamos, era de que as MEAs deveriam ter tido um desempenho bem superior ao verificado para o conjunto das MENAs. Neste caso específico, a proporção de MEAs que em termos reais mudaram de faixa, aumentando a sua capacidade produtiva, é bem superior a proporção das MENAs. Onde inferimos que a atuação dos Programas gerou significativas alterações no tamanho das empresas.

Observem por exemplo que, quando da época do diagnós

2 No capítulo terceiro, ítem 1.3 discutimos os procedimentos utilizados para trabalharmos com os valores reais das variáveis.

QUADRO 1.4

TAMANHO DAS EMPRESAS SEGUNDO FAIXAS DO ATIVO TOTAL, EM TERMOS REAIS. VALORES OBTIDOS QUANDO DO DIAGNÓSTICO E DA PESQUISA DE CAMPO. MEAs E MENAs. PARTICIPAÇÕES RELATIVAS EM RELAÇÃO AOS TOTAIS POR PROGRAMAS

E POR TIPO DE EMPRESAS

1976-77 / 1978-79

	UNO-Ba MEAS				UNO-Pe MEAs				UNO-Pe MENAs			
	Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1 a 10.000	11	7,9	4	3,4	9	8,0	3	3,3	16	17,6	6	9,5
10.001 a 20.000	24	17,1	5	4,2	23	20,5	8	8,9	20	22,0	8	12,7
20.001 a 50.000	45	32,1	22	18,6	39	34,8	28	31,1	29	31,9	13	20,6
50.001 a 100.000	37	26,4	28	23,7	24	21,4	28	31,1	9	9,9	21	33,3
100.001 a 200.000	15	10,7	38	32,2	15	13,4	14	15,6	13	14,3	11	17,5
200.000 a 500.000	8	5,7	18	15,2	2	1,8	6	6,7	4	4,4	3	4,8
500.001 a 800.000	-	-	2	1,7	-	-	1	1,1	-	-	-	-
Acima de 800.000	-	-	1	0,8	-	-	1	1,1	-	-	-	-
Dados prejudicados	-	-	-	-	-	-	1	1,1	-	-	1	1,6
Total de observações*	140	100,0	118	100,0	112	100,0	90	100,0	91	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

* O diferencial verificado nos totais entre diagnóstico e a pesquisa de campo, corresponde ao número de empresas que desapareceram durante o período de análise.

111

tico, apenas 5,7% das empresas baianas possuíam um ativo total superior a Cr\$ 200.000,00, tendo na pesquisa de campo em termos reais esta participação alcançando 17,7% do total das empresas sobreviventes. No que diz respeito as MEAs da UNO-Pe, a participação segundo este critério salta de 1,8% do total de empresas amostradas para 8,9% do total de empresas sobreviventes durante a pesquisa de campo, enquanto a nível das MENAs, o acréscimo verificado alcança apenas uma participação na ordem de 4,8%, quando tínhamos que na época do diagnóstico 4,4% das unidades possuíam um ativo total acima de duzentos mil cruzeiros (Cr\$ 200.000,00).

Mas, voltemos a observar as mudanças ocorridas entre MEAs e MENAs, no que dizem respeito ao tamanho. É notório que o crescimento das empresas baianas foi bem mais significativo que o verificado para as MENAs, constatando-se também que em relação ao conjunto de empresas pernambucanas / (entre MEAs e MENAs), esta tendência tenha se verificado com algum significado. Mas, quando avaliamos qual a taxa geométrica média de crescimento anual, em termos reais, do valor médio, do ativo total para os três diferentes conjuntos de empresas, é possível percebermos as diferenças. Observe o quadro 2.4 . Enquanto o valor médio do ativo total das empresas baianas cresceu anualmente, em média, em termos reais, 53,1%, o das MENAs e MEAs atendidas pela UNO-Pe, cresceram respectivamente 10,0% e 8,9% ao ano. Tamanho diferencial nas taxas de crescimento é possível ter se originado devido ao diferencial do tamanho das empresas ou mesmo que o desempenho da economia baiana no período tenha sido bem mais intenso que o verificado para a economia pernambucana.³ Observe que esta questão assume uma importância maior, pois é a partir do desempenho das MENAs, que nós poderemos avaliar qual a

3 - Infelizmente não conseguimos identificar nenhum indicador econômico, que tivesse sido calculado durante o período, para os dois estados de forma desagregada, que possibilitasse comparar o desempenho de ambos. Por outro lado, é importante reafirmarmos que, esta discussão acerca das mudanças ocorridas em termos de tamanho no que dizem respeito aos três conjuntos de empresas, não devem em nenhum momento ser considerado como uma tentativa de comparação entre MEAs-Ba e MENAs-Pe.

TAXA MÉDIA GEOMÉTRICA DE CRESCIMENTO ANUAL* EM TERMOS REAIS DO VALOR MÉDIO OBSERVADO PARA AS MEAS E MENAS,
NO QUE DIZ RESPEITO ÀS VARIAÇÕES PATRIMONIAIS E FINANCEIRAS DURANTE O PERÍODO DE ANÁLISE. DISTRIBUIÇÃO POR
SETOR DE ATIVIDADE
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO %
1976/77 - 1978/79

		VALOR MÉDIO DO ATIVO TOTAL %	VALOR MÉDIO DO LUCRO LÍQUIDO ANUAL %	VALOR MÉDIO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO %	VALOR MÉDIO DO VALOR ADICIONADO ANUAL %
Comércio	MEAs-Ba	39,1	32,5	48,9	25,7
	MEAs-Pe	1,1	52,1	17,7	26,6
	MENAs-Pe	8,3	35,1	8,8	19,2
Indústria	MEAs-Ba	44,1	55,8	55,8	35,2
	MEAs-Pe	21,0	5,3	17,6	(-5,3)
	MENAs-Pe	14,0	42,4	8,0	9,2
Serviços	MEAs-Ba	72,6	36,7	62,7	33,4
	MEAs-Pe	43,1	98,1	49,5	47,2
	MENAs-Pe	17,9	(-10,2)	17,1	(-7,9)
Geral	MEAs-Ba	53,1	42,8	58,7	32,9
	MEAs-Pe	8,9	36,9	19,4	16,4
	MENAs-Pe	10,0	29,0	8,3	10,1

FONTE: Pesquisa de Campo

* Para o cálculo destas taxas nós utilizamos a seguinte fórmula:

$$V_t = V_o (1 + i)^t$$

onde: V_o = valor médio da variável quando do diagnóstico;

V_t = valor médio observado em termos reais quando da pesquisa de campo;

t = corresponde ao período de análise (entre diagnóstico e pesquisa de campo) assumindo t em termos anuais o valor de 1,92 para o caso da Bahia e 2,5 para o caso de Pernambuco; e por último

i = que é a nossa incógnita, expressa o crescimento da variável em termos médios anuais, valores percentuais.

efetiva contribuição dos Programas às MEAs. Sendo assim, se gundo a metodologia de trabalho, caso o suposto de comparação entre MEAs-Ba e MENAs-Pe fosse válido ----- poderíamos inferir que 43,1% do crescimento médio anual obtido pelas empresas baianas para esta específica variável, deva ser creditado ao Programa UNO-Ba, enquanto que a nível das MEAs de Pernambuco, o Programa local teria contribuído negativamente (-1,1%) ao ano. Serão válidas estas conclusões? Acreditamos que, 43,1% de acréscimo atribuído a ação do Programa UNO-Ba provavelmente seja um valor superestimado tendo em vista a época na qual foram realizadas as pesquisas de campo, em Salvador e Recife ,⁴ e que (-1,1%) para as MEAs-Pe seja um valor subestimado se julgarmos o tamanho apenas com base no ativo total e tomando o conjunto de empresas em termos gerais sem desagregá-las a nível setorial.⁵

Além do mais, é de se ressaltar que esta correção que fizemos na taxa de crescimento das MEAs baianas a partir da taxa de crescimento das MENAs de Pernambuco, não deve ser considerada a rigor, tendo em vista que ficamos impossibilitados de elegermos uma amostra de controle para a Bahia, de acordo com o quadro metodológico que tínhamos previsto. Além disso, os resultados dos testes estatísticos, não nos garantem a aceitação da hipótese nula, ou seja de que entre as MEAs baianas e as MENAs pernambucanas, não existiriam diferenças significativas. Ora, sendo assim, crediti

4 A pesquisa de campo em Salvador foi realizada numa conjuntura atípica, out/dez 1978, época do Natal, quando a escala de atividades das empresas aumentam substancialmente. Enquanto que em Recife os trabalhos de campo foram realizados entre / maio a julho de 79, com um período também atípico, porém de menor intensidade.

5 Já discutimos no 2º e 3º capítulos deste trabalho, as explicações decorrentes da diferenciada distribuição setorial e por tamanho das empresas, obtidas em cada amostragem.

tarmos objetivamente à ação do Programa UNO, parte do acréscimo verificado no ativo total das empresas baianas, teria sido no mínimo uma temeridade. Porém a nível das empresas pernambucanas (MEAs e MENAs), tal conclusão é possível de ser feita, evidentemente estabelecendo-se certas precauções, devido a natureza dos respectivos conjuntos amostrais.

Sendo assim, é necessário discutirmos o comportamento do ativo total a nível dos diferentes setores de atividade; e compará-los com a conduta do tamanho segundo outros indicadores.

De imediato, observando o quadro 2.4 podemos perceber duas tendências gerais:

- 1) A nível setorial, as empresas de prestação de serviços obtiveram em disparada, um melhor desempenho que os outros setores de atividade, vindo a seguir as empresas industriais e por último as unidades comerciais.
- 2) As MEAs quer sejam baianas ou pernambucanas obtiveram um desempenho superior ao verificado para as MENAs, com exceção ao verificado a nível de Pernambuco para as empresas comerciais, onde as não atendidas suplantaram as atendidas.

Estas duas observações leva-nos a concluir que o baixo desempenho das MEAs em relação as MENAs, em termos gerais para Pernambuco, pode ser explicado a partir da diferenciada distribuição setorial verificada para os dois distintos conjuntos de empresas. Observe que só a nível das empresas comerciais, as MENAs obtem uma taxa de crescimento média geométrica anual do valor médio do ativo total superior as MEAs, respectivamente 8,3% e 1,1%.

Sendo assim, mesmo levando-se em conta as observações feitas à existência de fatores que distorcem os resultados obtidos, podemos afirmar que as MEAs em geral

obtiveram um desempenho superior ao verificado pelas MENAs, sendo que as empresas de prestação de serviços, foram as unidades que mais cresceram durante o período.⁶

A segunda variável eleita para a discussão sobre o desempenho, foi o patrimônio líquido. Durante a elaboração do presente relatório, percebemos que a participação desta variável em relação ao ativo total, poderia ser considerada, como um indicador aproximado do "grau de modernização" das micro-empresas, já que a nível destas unidades a participação do capital de terceiros é insignificante, e que, na medida em que os Programas atuam sobre estas empresas, transmitindo-lhes todo um quadro ideológico empresarial, os empresários passam a buscar recursos de outros, fruto da sua maior capacidade de endividamento, aumentando a sua margem de manobra e decisão, diferenciando-se um pouco das micro-empresas mais tradicionais. Por outro lado, esta questão torna-se um pouco delicada, pois pode ocorrer que, por causa de dificuldades financeiras que venham a caracterizar problemas de sobrevivência das unidades, estas tenham necessidades substanciais de aumentarem o endividamento do seu patrimônio.

Observando o indicador participação do capítal próprio, que relaciona o patrimônio líquido em termos do ativo total, vide quadro 5.4, percebemos que em geral para o conjunto das micro-empresas baianas esta participação diminuiu, ou seja, observou-se um aumento na participação do capítal de terceiros; sendo que nas micro-empresas pernambuca

6 No capítulo VI, discutiremos algumas questões acerca deste comportamento diferenciado, verificado entre os distintos setores de atividade.

nas, as MENAs, ocorre o mesmo, há uma queda na participação do capital do micro-empresário, e para o conjunto das MEAs, observa-se um comportamento inverso ao verificado na Bahia e de maior intensidade; verifica-se uma significativa elevação na participação do capital próprio no patrimônio bruto das empresas. Porém quando vamos avaliar o comportamento deste indicador a nível setorial, torna-se difícil estabelecermos alguma correlação.

Na verdade, esta conduta não permite inferir a idéia de modernização, que tínhamos inicialmente pensado. Contudo, ao avaliarmos o comportamento em termos do tamanho das empresas segundo o patrimônio líquido, percebemos a mesma tendência verificada para o ativo total.

Observando o quadro 3.4, tínhamos que 14,2 % das empresas amostradas pela UNO-Ba possuíam quando do diagnóstico um patrimônio líquido superior a Cr\$ 100.000,00, tendo esta participação em termos reais se elevado para 39,8 % quando avaliamos o conjunto das empresas sobreviventes durante a pesquisa de campo. Quando observamos o desempenho das empresas de Pernambuco, percebemos que, a nível das MEAs, enquanto apenas 15,2% das empresas na época do diagnóstico possuíam um patrimônio líquido superior a Cr\$ 100.000,00, esta participação tinha se elevado, quando da pesquisa de campo, para 21,1%. A nível das MENAs, tínhamos que durante o período de referência 76/77, 13,2% das empresas possuíam um patrimônio líquido superior a Cr\$ 100.000,00, caindo esta participação para 12,7% na época da pesquisa de campo.

Em geral, as taxas médias de crescimento anual, obtidas para a variável patrimônio líquido, durante o período, em relação as MEAs, tanto de Pernambuco como da Bahia, foram superiores as verificadas para o ativo total, enquanto que para as MENAs, no que diz respeito ao comportamento do ativo total e patrimônio líquido, as taxas se diferenciam um pouco, verificando-se uma taxa menor para a variável que no presente momento estamos discutindo. Até certo ponto, tal de

QUADRO 3.4

TAMANHO DAS EMPRESAS SEGUNDO FAIXAS DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO, EM TERMOS REAIS, VALORES OBTIDOS QUANDO DO DIAGNÓSTICO E DA PESQUISA DE CAMPO. MEAs E MENAs. PARTICIPAÇÕES RELATIVAS EM RELAÇÃO AOS TOTAIS POR PROGRAMAS E POR TIPO DE EMPRESA

1976/77 - 1978/79

	MEAs UNO-Ba				MEAs UNO-Pe				MENAs UNO-Pe			
	Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1 a 10.000	18	12,9	8	6,8	11	9,8	6	6,7	18	19,8	7	11,1
10.001 a 20.000	23	16,4	11	9,3	26	23,2	9	10,0	20	22,0	7	11,1
20.001 a 50.000	47	33,6	22	18,6	37	33,0	32	35,6	29	31,9	19	30,2
50.001 a 100.000	32	22,9	30	25,4	21	18,8	23	25,6	12	13,2	21	33,3
100.001 a 200.000	17	12,1	33	28,0	16	14,3	13	14,4	8	8,8	7	11,1
200.001 a 400.000	3	2,1	9	7,6	1	0,9	5	5,6	4	4,4	1	1,6
400.001 a 600.000	-	-	3	2,5	-	-	-	-	-	-	-	-
Acima de 600.000	-	-	2	1,7	-	-	1	1,1	-	-	-	-
Dados prejudicados	-	-	-	-	-	-	1	1,1	-	-	1	1,6
Total de observações*	140	100,0	118	100,0	112	100,0	90	100,0	91	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

* O diferencial verificado nos totais entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, corresponde ao número de empresas que se extinguiram durante o período de análise.

sempenho nos faz crer, que as MENAs pioraram significativamente as suas condições de sobrevivência. Observe o quadro 2.4. As empresas baianas, em média, obtiveram um crescimento real ano a ano no patrimônio líquido na ordem de 58,7% sendo que para as MEAs de Pernambuco este alcança 19,4%, se situando para as MENAs em torno de 8,3% ao ano.

Ora, o fato do patrimônio líquido crescer / mais rapidamente que o ativo total, nos permite afirmar que , diferentemente do que tínhamos inicialmente pensado, se verificou, a nível das MEAs de ambos os Programas, uma redução na participação do capital de terceiros no patrimônio bruto das empresas. Ou seja, as unidades podem ter se modernizado, mas o nível de endividamento das unidades caiu, apesar das mesmas, em tese, dado o aumento no tamanho das empresas, terem aumentado a sua capacidade de endividamento.

Quanto ao diferencial no crescimento das taxas verificadas entre MEAs e MENAs, acreditamos que a evidência apesar de ser pequena é porém sutil. No Recife, no tocante ao tamanho médio do patrimônio líquido em termos reais, as MEAs cresceram bem mais do que as MENAs, a saber 19,4% ao ano contra 8,3% anual. Por ora, o único fator capaz de explicar a maior capacidade ou habilidade das MEAs para promoverem acréscimos substanciais no patrimônio líquido, em relação as MENAs, é a influência benéfica e eficaz do Programa UNO. Aceitando-se que as diferenças nessas taxas de crescimento são significativas, isso quer dizer que é impossível atribuir tais diferenças ao azar. Portanto, é mais provável, mais digno de fé , atribuí-las à ação do Programa UNO. Sendo assim, apesar de não termos informações acerca do comportamento das MENAs para a Bahia, a experiência do Recife nos leva a acreditar que também na Bahia as MEAs tiveram um desempenho notoriamente melhor do que as MENAs. Apesar de ter se verificado um evento singular, vide quadro 5.4, onde registramos uma queda na rentabilidade do capital próprio que passou de 64,4% na época do diagnóstico para 52,2% quando da pesquisa de campo. A nível

das empresas pernambucanas, a rentabilidade do capital, praticamente cresceu na mesma proporção para MEAs e MENAs, durante o período de análise.

Por fim, importa ressaltarmos o comportamento desta variável por setor de atividade, onde observamos uma repetição da tendência verificada para o ativo total. Independente do tipo de empresa, o setor prestação de serviços foi a atividade que obteve o melhor desempenho, tendo as empresas baianas, tido um crescimento médio anual do valor médio na ordem de 62,7%, vindo a seguir as MEAs-Pe e as MENAs-Pe com respectivamente 49,5% e 17,1%. Continuando com o conceito de setor, para o conjunto das empresas baianas, o setor industrial foi o que obteve o segundo melhor desempenho, vindo a seguir o comercial. Para o caso das empresas pernambucanas, MEAs e MENAs, os dois últimos setores de atividade, obtiveram taxas de crescimento semelhantes com um pequeno predomínio do setor comercial tendo porém as MEAs durante o período, taxas de a crêscimo bem superiores que as MENAs.

Por último, passamos a discutir a nossa terceira variável, o valor adicionado anual. Quando as empresas foram diagnosticadas, durante o biênio 76/77, tomando em relação a cada conjunto amostrado, observamos que 43,6% das MEAs-Ba, 19,7% das MEAs-Pe e que 18,7% das MENAs, contribuíam com mais de Cr\$ 100.000,00 anuais para a geração das respectivas rendas regionais. Se acreditamos que os Programas UNOs são / instrumentos valiosos no apoio a estas empresas, nós podemos supor que a ação dos mesmos possibilita aumentos no tamanho das unidades, o que implica, ceteris paribus, numa elevação da capacidade de gerar renda por parte destas empresas. Uma pista que nos leva a dimensionar estas mudanças é perceptível ainda na tabela 4.4. Ao avaliarmos durante a pesquisa de campo, a participação das empresas que possuíam um valor adicionado anual em termos reais superior a Cr\$ 100.000,00 verificamos que 56,0% das empresas baianas, 45,5% das MEAs de Pernambuco e 33,4% das MENAs, se situavam nesta faixa.

12.

Observando estas mudanças por faixas na variável valor adicionado anual, nos surpreende o fato de ter havido um acréscimo na ordem de 79% durante o período de análise, em termos do conjunto de MENAs, que passaram a gerar mais de Cr\$ 100.000,00 anuais, sendo que as empresas deste porte representavam 18,7% do total de empresas diagnosticadas, alcançando 33,4% quando da pesquisa de campo. É surpreendente ainda, o fato de que a nível das empresas baianas, que obtiveram o melhor desempenho, a proporção de acréscimos é de apenas 28%. A nível das MEAs-Pe, o acréscimo verificado alcançou 130 por cento durante o período, ou seja durante o diagnóstico apenas 19,7% das MEAs selecionadas eram capazes de gerar mais de Cr\$ 100.000,00 de valor adicionado anual, vindo esta participação situar-se em torno de 45,5% após o atendimento das empresas.

Voltando ao quadro 2.4, percebemos que o valor adicionado real médio das MEAs baianas cresceu em média na ordem de 32,9% ao ano, tendo as MEAs de Pernambuco obtido uma taxa de crescimento equivalente a 16,4% ao ano, enquanto nossa amostra de controle alcançou 10,1% a.a. Ora, se avaliarmos o diferencial de crescimento verificado entre as MEAs e as MENAs, nós diríamos que efetivamente boa parte do crescimento das MEAs de Pernambuco, foi em decorrência do respectivo Programa.

Desagregando estas taxas e vendo-as a nível setorial, percebemos algumas nuances no que dizem respeito ao crescimento das empresas:

- 1) Detectamos taxas de crescimento negativas no valor médio anual do valor adicionado, verificado nas subamostras de menor tamanho, onde o desaparecimento de uma ou duas empresas, têm um efeito altamente significativo sobre o valor médio, vide por exem

plu o caso do setor industrial MEAs-Pe e do setor de serviços MENAs-Pe.

- 2) As empresas baianas em geral não obtiveram as maiores taxas de crescimento, exceção apenas verificada no que diz respeito à atividade de transformação.

Observe que o valor adicionado, é um dos componentes mais importantes para a determinação de produtividade das empresas. Por conseguinte, nos surpreende que as empresas baianas de prestação de serviços, tenham obtido taxas bem mais altas que as de Pernambuco, nas duas variáveis antes discutidas, tenha crescido nesta específica variável bem menos que as MEAs pernambucanas, 33,4% a.a. contra 47,2% a.a. Uma das justificativas que levantamos para tal comportamento, diz respeito diretamente ao tamanho das subamostras selecionadas para o trabalho em Recife.

Por fim, gostaríamos de ressaltar o comportamento de um dos indicadores, talvez um dos mais relevantes, que nós denominamos de capacidade de poupança interna potencial que relaciona por conjunto de empresas, a participação do lucro líquido no valor adicionado.

A relação em si pouco nos informa, se não tivermos mais claramente qual a magnitude de crescimento da variável lucro líquido anual, em especial, o seu valor médio anual, visto comparativamente entre o conjunto das MEAs e o das MENAs. O quadro 2.4 nos traz em termos reais qual a taxa de crescimento média geométrica do valor médio do lucro líquido anual. As empresas baianas obtiveram anualmente uma taxa de crescimento do valor médio na ordem de 42,8%, enquanto que as MEAs-Pe e as MENAs-Pe obtiveram respectivamente 36,9% e 29,0%. Sendo assim, se a nível das MEAs pernambucanas é lícito supormos que uma parcela razoável do acréscimo verificado nesta variável pode ser creditado ao Programa UNO-Pe, dado pe

TAMANHO DAS EMPRESAS SEGUNDO FAIXAS DO VALOR ADICIONADO ANUAL, EM TERMOS REAIS. VALORES OBTIDOS QUANDO DO DIAGNÓSTICO E DA PESQUISA DE CAMPO. MEAs E MENAs. PARTICIPAÇÕES RELATIVAS EM RELAÇÃO AOS TOTAIS POR PROGRAMAS E POR TIPO DE EMPRESAS

1976/77 - 1978/79

	UNO-Ba MEAs				UNO-Pe MEAs				UNO-Pe MENAs			
	Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1 a 15.000	3	2,1	3	2,5	5	4,5	5	5,6	9	9,9	5	7,9
15.001 a 30.000	13	9,3	5	4,2	18	16,1	7	7,8	21	23,1	10	15,9
30.001 a 50.000	14	10,0	13	11,0	32	28,6	14	15,6	23	25,3	7	11,1
50.001 a 100.000	47	33,6	31	26,3	34	30,4	21	23,3	20	22,0	20	31,7
100.001 a 200.000	48	34,3	35	29,7	17	15,2	29	32,2	10	11,0	16	25,4
200.001 a 400.000	11	7,9	19	16,1	2	1,8	9	10,0	6	6,6	3	4,8
Acima de 400.000	2	1,4	12	10,2	3	2,7	3	3,3	1	1,1	2	3,2
Dados prejudicados	2	1,4	-	-	1	0,9	2	2,2	1	1,1	-	1
Total de observações*	140	100,0	118	100,0	112	100,0	90	100,0	91	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

* O diferencial verificado nos totais entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, corresponde ao número de empresas que se extinguiram durante o período de análise.

lo diferencial entre as taxas de crescimento dos dois conjuntos de empresas, é razoável também supormos, que o Programa UNO-Ba contribuiu substancialmente para um maior acúmulo de capital a nível das MEAs baianas. Porém, observe que as taxas de crescimento obtidas pelo valor adicionado, foram bem menores que as verificadas para a variável lucro líquido. Isto quer dizer que, a participação do lucro líquido no valor adicionado aumentou em detrimento de outras variáveis, ou seja que os proprietários das micro-empresas passaram a dispor de uma maior parcela de renda gerada a nível das unidades.

Ora, quanto maior a parcela do lucro líquido, na renda gerada num determinado período, podemos supor que numa fase posterior a unidade irá ampliar a sua capacidade produtiva. O conceito de potencial utilizado, serve para diferenciar do conceito de efetivo, pois não possuímos objetivamente nenhuma informação, que nos garanta qual a destinação que foi dada a parcela do lucro líquido; quer tenha sido incorporado ao patrimônio da empresa, quer tenha sido incorporado ao patrimônio do empresário, nem se foi utilizado para reposição dos equipamentos e máquinas. Já discutimos anteriormente quão difícil seria precisar o destino de tais recursos. Apenas queremos ressaltar que o conjunto de empresas que possuiu o melhor desempenho, MEAs baianas, paradoxalmente foi o grupo (veja quadro 5.4) que obteve o menor acréscimo no indicador, passando de 23,11% quando da época do diagnóstico para 26,3% na época da pesquisa de campo. As MEAs de Pernambuco, que durante a época do diagnóstico estavam acumulando em termos anuais 19,1% da renda gerada, elevaram esta participação para 28,7% quando da pesquisa de campo. No que diz respeito as MENAs, tal participação passa de 16,5% para 24,5%. É possível que, dado o menor tamanho das MEAs-Pe em relação as MEAs-Ba, o esforço das primeiras, visando condições menos precárias de sobrevivência, tenha estimulado o crescimento deste indicador, a uma taxa maior que a que se verificou para a Bahia.

QUADRO 5.4

INDICADORES GERAIS DO DESEMPENHO DAS EMPRESAS DURANTE O

PERÍODO DE ANÁLISE. VALORES REAIS.

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO %

INDICADORES		UNO-Ba/MEAs	UNO-Pe/MEAs	UNO-Pe/MENAs
Capacidade de poupança interna potencial ¹	diagn.	23,1 %	19,1 %	16,5 %
	p.c.	26,3 %	28,7 %	24,5 %
Taxa de rentabilidade do capital	diagn.	64,4 %	30,9 %	24,0 %
	p.c.	52,2 %	43,6 %	37,2 %
Participação do capi_ tal próprio	diagn.	84,2 %	69,9 %	90,5 %
	p.c.	78,2 %	88,0 %	87,0 %
Índice de imobilização do capital	diagn.	51,9 %	42,1 %	46,3 %
	p.c.	51,7 %	53,6 %	57,6 %

FONTE: Pesquisa de campo

1 - Vide referência ao conceito potencial na página anterior.

4.4 - O COMPORTAMENTO DAS MICRO-EMPRESAS NO QUE DIZ RES- PEITO AS VARIÁVEIS QUALITATIVAS.

Caracterizemos como variáveis qualitativas, todas aquelas que não sendo instrumentalizadas em termos quantitativos, refletem sob uma ótica singular, o desempenho das empresas no período. Discutiremos (a) as mudanças observadas na situação jurídico legal das empresas; (b) o aumento na área física das empresas; e (c) as mudanças com referência à propriedade do imóvel. A discussão acerca destas variáveis, prende-se ao interesse de examinarmos mudanças de caráter não quantitativas no conjunto das empresas atendidas, atribuíveis à ação dos Programas.

Quanto à primeira variável, condição jurídico legal, os resultados apresentados no quadro 6.4, são suficientes para dimensionarmos o comportamento diferenciado verificado entre as empresas atendidas e não atendidas. A proporção de empresas não legalizadas, entre as MEAs pernambucanas caiu de 35% para 12% desde a época do diagnóstico (1976-77) até a época da pesquisa de campo (1979); tendo a proporção de empresas não legalizadas durante o período decrescido 66%. No caso das MENAs pernambucanas, neste mesmo período, a proporção de micro-empresas não legalizadas passou de 44% para 21%, isto é, reduziu-se em 52%. Foi mais violenta, portanto, a queda na proporção de micro-empresas não legalizadas, no caso daquelas influenciadas pela UNO-Recife, as MEAs. No caso da Bahia, a proporção passou de 54% para 27%, isto é, reduziu-se de 50%, e, por analogia com o caso pernambucano, acreditamos que houve maior redução no que diz respeito a clandestinidade para o conjunto das micro-empresas atendidas pela UNO-Ba.

No tocante às mudanças verificadas na área física das empresas, os dados do quadro 7.4 nos permitem afirmar que, no Recife, foi maior do que entre as MENAs a proporção de MEAs que expandiram a área física do negócio. No caso

MUDANÇAS VERIFICADAS DURANTE O PERÍODO DE ANÁLISE DA SITUAÇÃO JURÍDICO-LEGAL DAS EMPRESAS.

CONDICÕES DE LEGALIZAÇÃO

DISTRIBUIÇÃO POR PROGRAMAS E TIPOS DE EMPRESAS (MEAs E MENAs)

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1976/77 - 1978/79

CATEGORIAS	MEAs/UNO-Ba				MEAs/UNO-Pe				MENAs/UNO-Pe			
	Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Não legalizada	76	54,3	32	27,1	39	34,8	11	12,2	40	44,0	13	20,6
Legalização incompleta	10	7,1	12	10,2	45	40,2	33	36,6	23	25,3	18	28,6
Legalização completa	46	32,8	62	52,5	28	25,0	46	51,1	28	30,8	32	50,8
Isenta	5	3,6	12	10,2	-	-	-	-	-	-	-	-
Dados prejudicados	3	2,1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de observações	140		118		112		90		91		63	

FONTE: Pesquisa de Campo

QUADRO 7.4

MUDANÇAS VERIFICADAS NO TAMANHO (ÁREA FÍSICA) DAS EMPRESAS AMOSTRADAS APÓS O ATENDIMENTO DAS MESMAS

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1976-77 / 1978-79

CATEGORIAS	MEAs UNO-BAHIA		MEAs UNO-PERNAMBUCO		MENAs UNO-PERNAMBUCO	
	N	%	N	%	N	%
Empresas que aumentaram	62	52,5	32	35,5	16	25,4
Empresas que mantiveram	51	43,2	57	63,3	43	68,2
Empresas que diminuíram	2	1,7	-	-	1	1,6
Dados prejudicados	3	2,5	1	1,1	3	4,8
Total de observações	118	100,0	90	100,0	63	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

da Bahia, cabe salientar que mais da metade das MEAs indicou ter aumentado a área física. Obviamente, que não estamos pensando aqui, que tenha ocorrido alterações significativas nestas unidades, nem que esta mudança tenha se verificado de forma generalizada para todos os setores de atividades. É certo que, a orientação do técnico da UNO aos empresários, geralmente leva em conta o lay-out do negócio, que implica as vezes na definição de uma melhor utilização do espaço físico ou na incorporação de áreas antes não usadas, sem que isso implique necessariamente numa inversão por parte do empresário em imóveis, terrenos, etc. Em todo caso, é notório o maior progresso entre as MEAs.

Discutiremos finalmente a última variável que diz respeito às mudanças verificadas com relação a propriedade do imóvel. A orientação geral por parte dos Programas às micro-empresas, quando do diagnóstico, é de não destinar porções do financiamento a aquisição de imóveis, mas a alocar essa injeção de capital em capital de trabalho, ^{em} equipamentos e ferramentas. Efetivamente, os dados do quadro 8.4 assinalam que entre as MENAs pernambucanas, o aumento na proporção das empresas que são proprietárias do imóvel, em relação ao total de empresas não atendidas analisadas no período, cresceu 124% saltando de uma participação de 25% quando da época do diagnóstico para 56% quando da pesquisa de campo. Observe, que este acréscimo foi bem maior que o verificado para as MEAs de Pernambuco, pois para este específico segmento de micro-empresários, a proporção de aumento foi na ordem de 52%. Entre as MEAs da Bahia, a proporção daquelas que são proprietárias do imóvel aumentou apenas de 29%. Parece claro, portanto, que as MENAs mantiveram a tendência comum entre as minifirmas, alocar capital preferencialmente em imóveis, (em geral em ativo imobilizado, de preferência terrenos, vide últimas linhas do quadro 5.4), ao invés de fazê-lo em ativos mais rendosos, isto é, capital de giro, equipamentos e ferramentas. Parece claro portanto, a influência dos Programas UNOs no melhoramento da gerência dessas micro-empresas. A melhor "administração fi

nanceira" adquirida pelas MEAs pode ser um dos fatores que expliquem o superior desempenho das mesmas na geração de renda (valor adicionado), em comparação com as MENAs, diferencial que acreditamos ser mais expressivo e mais favorável as MEAs baianas (vide exemplo as últimas três linhas e a última coluna do quadro 2.4).

QUADRO 8.4

MUDANÇAS VERIFICADAS EM TERMOS DA PROPRIEDADE DO IMÓVEL, ENTRE O DIAGNÓSTICO E A PESQUISA DE CAMPOUNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO1976-77 / 1978-79

CATEGORIAS	UNO-Ba/MEAs				UNO-Pe/MEAs				UNO-Pe/MENAs			
	Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo		Diagnóstico		Pesquisa de Campo	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Propriedade do empresário	34	24,3	36	30,5	39	34,2	47	52,2	23	25,3	35	55,5
Alugado	92	65,7	75	63,6	60	53,6	39	43,3	60	65,9	26	41,3
Emprestado	7	5,0	3	2,5	-	-	-	-	2	2,2	2	3,2
Possui a posse	-	-	3	2,5	-	-	4	4,5	-	-	-	-
Dados prejudicados	7	5,0	1	0,8	13	11,6	-	-	6	6,6	-	-
Total de observações	140		118		112		90		91		63	

FONTE: Pesquisa de Campo

4.5 - Aspectos conclusivos. A opinião dos empresários

Analisando o quadro 9-4 que apresenta a opinião dos empresários acerca das implicações dos Programas UNOC sobre a sua empresa, ou seja, se a atuação dos mesmos trouxe melhorias ou não para a unidade, constatamos a nível das empresas baianas, que apenas três empresas em 113 entrevistadas durante a pesquisa de campo, afirmaram não ter ocorrido melhorias na empresa ou que a mesma tenha piorado. A maior parte dos empresários baianos, ao serem questionados, de uma forma ou de outra, ressaltaram a importância do Programa, no que diz respeito a melhoria das condições de sobrevivência de suas empresas, ou o que seria no mesmo, uma melhoria nas suas condições de vida. Continuando com as empresas baianas, 37,3% dos empresários afirmaram que ocorreram algumas melhorias, 40,7% afirmaram que a empresa melhorou bastante e 8,5% afirmaram que a unidade mudou totalmente. Ou seja, 86,5% dos empresários baianos entrevistados durante a pesquisa de campo, ressaltaram a significativa contribuição do Programa UNO-Pa às suas respectivas empresas, sem considerarmos que 7,6% dos proprietários vislumbraram algumas mudanças na unidade, sendo porém que em termos gerais elas continuavam na mesma.

Para o conjunto das empresas pernambucanas atendidas, a situação pouco se modifica. 38,9% dos empresários afirmaram ter ocorrido algumas melhorias, 48,9% afirmaram que as empresas melhoraram bastante, enquanto que 3,2% nos informaram que as suas empresas sofreram uma completa modificação. Por outro lado, 5,5% dos empresários que foram atendidos pela UNO-Pe, nos informaram que as suas empresas pioraram ou que não se verificaram mudanças de qualquer natureza nos seus estabelecimentos.

Por conseguinte, não só através da opinião dos empresários, como também através dos dados coletados por nós observados, e as respectivas conclusões,

foi possível constatarmos que a ação dos Programas UNOs, foi de uma importância singular para o processo de desenvolvimento das micro-empresas atendidas.

Em geral, nós observamos que o desempenho das MEAs, foi sempre superior ao desempenho das MFNAs, quer através das taxas de crescimento médias anuais obtidas nos variáveis conceituais de capital e de emprego, quer em termos de tamanho nos seus diversos conceitos. Além disso, observamos que o desempenho obtido pelas empresas atendidas na Bahia, foi sempre superior ao desempenho obtido pelas empresas pernambucanas. É de se ressaltar porém, que a época em que realizamos a pesquisa de campo em Salvador, foi uma época atípica, e tal fator deve ter contribuído para uma superestimação dos resultados a nível das empresas baianas. Mas, mesmo assim, o resultado final deste trabalho nos possibilita afirmar que os Programas tipo UNO, são um instrumento de fundamental importância na melhoria das condições de reprodução do capital das micro-empresas, e que objetivamente representa pelo menos uma melhoria nas condições de vida dos micro-empresários.

Independente de tais observações, importa que ressaltamos ser este um Programa ao qual os recursos aos micro-empresários, são recursos os quais o seu retorno não possui quase nenhum risco.

Por fim, destacamos as taxas internas de retorno obtidas para os dois Programas, vide Anexo II, que apesar das modificações realizadas em relação a metodologia trabalhado por Schreiber, foram taxas que expressam uma rentabilidade social ou privada bem significativas.

Por último, gostaríamos de destacar, que como um instrumento de apoio a este segmento empresarial, os Programas UNOs deveriam ser mantidos, estimulados e

placatos, interiorizando a sua ação, medidas as quais, ver
ditadas que este relatório de pesquisa venha a contribuir
de alguma forma.

QUADRO Nº 9-4

OPINIÃO DOS EMPRESÁRIOS QUE FORAM ATENDIDOS, ENTREVISTADOS
 NA ÉPOCA DA PESQUISA DE CAMPO ACERCA DAS IMPLICAÇÕES DOS
 PROGRAMAS UNOs SOBRE SUAS EMPRESAS
 UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
 1978/1979

CATEGORIAS	UNO-Ba		UNO-Pe		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%
piorou	1	0,8	1	1,1	2	1,0
não ocorreram melhorias	2	1,7	4	4,4	6	2,9
algumas melhorias porém a empresa continua na mesma	9	7,6	3	3,3	12	5,8
houve algumas melhorias	44	37,3	35	38,9	79	38,0
melhorou bastante	48	40,7	44	48,9	92	44,2
mudou totalmente	10	8,5	3	3,3	13	6,2
dados prejudicados	2	1,7	-	-	2	1,0
não respondeu	2	1,7	-	-	2	1,0
total de observações	118	100,0	90	100,0	208	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

5 - O EFEITO EMPREGO E AS CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO

5.1 - Idéias gerais

Após termos discutido as modificações ocorridas de ordem econômica e financeira nas unidades, importa tratarmos agora, das modificações verificadas a nível da força de trabalho empregada pelas micro-empresas. Mudanças no seu tamanho, aumento na oferta de vagas, transformações no sistema produtivo, etc, e também uma tentativa de caracterizarmos que tipo de trabalhador é assalariado por estas unidades, tornam-se agora, ponto fundamental, para avaliarmos o desempenho das MEAs e das MENAs.

Um dos instrumentos de decisão mais utilizados nos programas governamentais de apoio à pequena, à média e à grande empresa, dizem respeito ao impacto gerado pelos novos investimentos em termos de acréscimo nas oportunidades de emprego. É sabido no Brasil, quanto tem sido alta a relação investimento emprego gerado. Geralmente as grandes empresas, com capacidade de ofertar maior número de vagas, tem credenciado a sua expansão, em bases intensivas de capital, com uma tecnologia sofisticada, o que evidentemente reduz o efeito emprego. No nosso caso, importa tentarmos relacionar até que ponto a ação do Programa UNO tenderia inconscientemente, a exercer um papel semelhante, guardadas as devidas proporções, no conjunto das micro-empresas atendidas.

As teses normalmente defendidas de que o

processo de industrialização deva ser feito de acordo com a dotação relativa de fatores de cada região, perderam significado. Observe que, mesmo a nível do setor público, a constituição das empresas estatais são regidas, não de acordo com o fato de haver uma grande disponibilidade de força de trabalho, mas sim de acordo com o padrão tecnológico de cada setor. Se formos vislumbrar esta tendência, a nível do setor privado, ela efetivamente se manifesta também de forma contundente, basta por exemplo, observarmos a histórica utilização do 34/18 e suas consequências, durante as décadas de 60/70 no Nordeste.

Na verdade, a percepção dos efeitos da razão entre investimento realizado e emprego adicional gerado, ou seja, a taxa de capital investido por unidade de emprego adicional gerado, tende naturalmente a ser menor, isto é, o custo de geração de um emprego, nos setores, nos ramos, tecnologicamente mais atrasados, o que a grosso modo implica em identificarmos as pequenas e médias empresas como unidades mais importantes do ponto de vista social. Porém, isto não implica por outro lado, em negarmos o papel das grandes empresas, que ao nosso ver, não se configuram como uma distorção, que esta seja do ponto de vista ético ou valorativo, mas sim como uma consequência do próprio processo de evolução da sociedade capitalista.¹ 0

1 Observe, por exemplo, que para a instalação da mais nova unidade do Polo Petroquímico de Camaçari, gerando 280 empregos diretos, foram necessários investimentos na ordem de US\$ 65 milhões, sendo que cada emprego adicional gerado equivale a investimentos na ordem de US\$232,2 mil. In. Jornal da Bahia, 11 de abril de 1980, pg. 2, 1º caderno, Salvador, Bahia

ra, além disso, o tamanho das unidades produtivas, tomando como critério o número de empregados, é função também das condições sociais e históricas que caracterizam, dentro dos diversos setores, cada ramo de atividade. Há alguns que, naturalmente, tendem a possuir em geral uma taxa capital investido por unidade de emprego gerado relativamente baixo, há outros que tendem a possuir uma taxa relativamente alta. Quando percebemos a grande participação dos estabelecimentos com até 4 trabalhadores no total dos estabelecimentos do país, constatamos que estas unidades no geral, são as que efetivamente geram um maior percentual de vagas no mercado de trabalho, apesar de a nível individual possuírem uma capacidade muito limitada de gerarem adicionais oportunidades de emprego. A nível setorial, há algumas diferenciações, e neste caso, a atividade de transformação, se diferencia radicalmente das atividades de prestação de serviços e de comércio.

Pensa-se normalmente que os Programas UNOs são um eficiente instrumento de política econômica, no referente à problemática do emprego nos países sub-desenvolvidos, devido ao fato destas unidades gerarem oportunidades de trabalho para trabalhadores não qualificados. Com tal postura, cai-se na armadilha de se imaginar as microempresas como solução para os graves problemas sociais de países tipo o nosso.² Ora, pensar sob esta ótica, é de cer-

2 Observe que há uma imensa gama de "estruturas empresariais" que não chegam a ter acesso a Programas tipo UNO, mas que são de fundamental importância social, pois garantem a sobrevivência de uma parcela significativa da sociedade brasileira. Trabalhadores por conta própria, quitandeiros, bares, etc.

ta forma fantasiar a nossa realidade social. Entender a sua estratégia de sobrevivência, sua dependência, seu tamanho, sua marginalização dos organismos de apoio, etc, são variáveis que nos forçam a compreender o papel destas unidades na dinâmica social. Mesmo assim, é bom ressaltar que, apesar dos Programas UNO se defrontarem com inúmeras barreiras, a sua importância como instrumento de política econômica é inquestionável, haja visto a constatação que fizemos, a saber, que são capazes de melhorar as condições de sobrevivência destas empresas. Isto por si só, implica numa melhoria nas condições de vida dos micro-empresários e dos seus dependentes.

É evidente que, a simples discussão do aumento no número de trabalhadores, nas empresas atendidas, mesmo comparando com as MENAs, não nos dá uma exata visão das significativas transformações verificadas nas unidades. Uma questão maior é sempre colocada quando se discute políticas desta natureza: será que possibilitando às micro-empresas o acesso às fontes de capital, isto não provocaria uma redução líquida na capacidade destas empresas de gerarem vagas para os trabalhadores? E é em cima desta questão que tentaremos avaliar o efeito emprego, proveniente da ação do Programa. As mudanças na tecnologia das empresas poderiam alterar a efetiva geração de novos empregos. Porém no caso específico da micro-empresa importa que façamos algumas ressalvas. Possuidora de uma escala de atividades muito pequena devido ao baixo padrão tecnológico e à precária dotação de capital, as micro-empresas enfrentam sólidas barreiras, que limitam as possibilidades de modernizar as técnicas de produção, além de que o proprietário do negócio, dado o seu nível cultural e educacional, não possui condições para incorporar e adotar com rapidez novos processos produtivos na sua unidade. Ora, crer na substituição trabalho por capital num sentido generalizado, a nível da micro-empresa, é a princípio algo temerário, pois a sua rentabilidade e a precária ação no mercado não garan

tiriam a utilização de um padrão tecnológico mais avançado, o que levaria inclusive a provável inviabilização do negócio. Observe, que a reprodução do capital a nível de micro-empresa, representa antes de mais nada, basicamente, a reprodução da capacidade de trabalho do micro-empresário. É possível que para unidades deste porte, "intensivas" em trabalho de baixa qualificação, um melhor lay-out interno pode produzir sensíveis reduções, em termos relativos, no consumo da força de trabalho. Do mesmo modo que alguma orientação que seja fornecida ao empresário, visando tornar a unidade mais "eficiente", mais racional a divisão interna de trabalho, a substituição de determinados equipamentos, etc., poderia ter efeitos danosos para os trabalhadores assalariados por micro-empresas.

Os dados inicialmente trabalhados não nos mostram que a ação da UNO tivesse afetado negativamente o emprego, pelo contrário, tendem a reforçar a hipótese de que a contribuição do Programa é de fundamental importância para a sobrevivência destas unidades, inclusive provocando um aumento no tamanho das mesmas, medido pelo número de pessoas ocupadas. Ora, discutir a questão do efeito em emprego nas empresas atendidas, exige avaliar quais os efeitos da assessoria provida pela UNO no que diz respeito aos aspectos administrativo-contábil-gerencial, como também quais os efeitos dos recursos emprestados às MEAs via bancos após a recomendação do Programa. Ou seja, reconhecendo como estas unidades se modificaram e que fatores provocaram estas modificações, poderemos julgar o significado social da UNO. O diagnóstico do técnico sugere ao empresário tarefas a serem realizadas com o intuito dessa unidade aumentar o seu lucro. Dentro dessa lógica é possível que a reordenação do processo produtivo em algumas unidades, tenha implicado numa redução no número de trabalhadores da empresa.

Na análise da questão do efeito emprego, a nível setorial e em relação às distintas empresas por nós amostradas, quatro diferentes abordagens são possíveis para obtermos uma idéia mais detalhada acerca das efetivas mudanças ocorridas nas MEAs após a ação do Programa UNO.

- a) Comparando o número médio de pessoas ocupadas por empresa, a nível de cada setor, quando do diagnóstico e quando da pesquisa de campo, e ver em que medida se modifica o tamanho médio das MEAs em relação ao tamanho médio das MENAs. Além disso, tentaremos avaliar o efeito emprego no geral vendo o nível de cada setor, quantas vagas adicionais foram geradas durante o período de análise.³
- b) Comparando as mudanças verificadas na distribuição das empresas, por tamanho, segundo o número de pessoas ocupadas no conjunto das empresas atendidas e não atendidas, em dois momentos diferentes: na época do atendimento e quando da pesquisa de campo.

3 Apesar de não sabermos o que aconteceu com o restante das MENAs existentes nas respectivas regiões, estamos trabalhando na suposição de que, o comportamento da nossa amostra de controle, corresponde ao comportamento padrão das micro-empresas não atendidas.

c) Numa tentativa de tornar mais explícita as tendências observáveis nos dois primeiros casos, comparando a nível de cada unidade, o que ocorreu com o número de pessoas ocupadas nos dois momentos considerados. Evidentemente, que em termos gerais são possíveis quatro diferentes situações: a empresa aumentou o número de pessoas ocupadas; a empresa manteve estável; a empresa diminuiu; e a empresa falhou;

d) Avaliando a rotatividade da mão-de-obra empregada utilizando-se das informações colhidas na pesquisa de campo, acerca do tempo de trabalho dos empregados na micro-empresa. Para esta abordagem, tomamos o conjunto das MEAs agregando-as por época do atendimento.

5.2 - Mudanças no tamanho médio das empresas e o efeito emprego ocorrido, durante o período de análise

5.2.1 - Algumas questões introdutórias

Tentaremos descritivamente neste ítem, avaliarmos como as transformações verificadas a nível das micro-empresas devido a ação dos Programas UNOs, afetaram di

retamente a força de trabalho contratada por estas empresas. Estas modificações dizem respeito às mudanças no número médio de pessoas ocupadas pelas empresas, ao efeito em prego líquido verificado e ao comportamento de cada empresa em termos do seu quadro de pessoal em função dos efeitos do financiamento.

Tínhamos já discutido, que as micro-empresas dada as suas condições objetivas, possuem a nível individual, uma capacidade muito limitada de gerarem vagas para trabalhadores de baixa produtividade, mas que dada a alta participação em termos do número de estabelecimento existentes no país, das unidades deste porte, o volume total de vagas geradas pelo conjunto destas empresas, assumiam um peso significativo na realidade brasileira. Vide as discussões desenvolvidas no capítulo segundo deste relatório. Além disso, observe que esta questão diferencia-se no plano setorial, tendo em vista o caráter de cada atividade e o nível de desenvolvimento tecnológico alcançado. É precisamente o sentido dialético da conjugação entre o tamanho da unidade vista em termos individuais (dado pelo número de trabalhadores empregados), e a alta participação de empresas deste porte na realidade, que nos leva a refletir de forma mais acurada, acerca das potencialidades de Programas tipo UNO, que ao atuarem sobre as micro-empresas, provendo-as de condições de sobrevivência e expansão, melhores que as atuais, provoquem como consequência, algumas modificações na sua capacidade de gerarem mais empregos. Se a nível individual esta capacidade é relativamente baixa, a nível do conjunto destas estruturas empresariais, ela pode ser massiva a depender da taxa efetiva de mortalidade das empresas, da capacidade de atendimento dos Programas, e do potencial de acumulação das empresas atendidas pelos mesmos. Ou seja, se a nível individual não podemos esperar acréscimos espetaculares no nível de emprego, em termos do conjunto, as informações colhidas duran

te a pesquisa de campo, nos sugerem que o Programa é um instrumento capaz de estimular substancialmente a geração de vagas adicionais para trabalhadores de baixa produtividade, e, isto nada mais é que uma consequência da melhoria nas condições de reprodução de uma parte das empresas, que foram atendidas pelas UNOs.

Devemos chamar a atenção do caro leitor, que em função da diferenciada distribuição por setor de atividades, observada entre os conjuntos de empresas amostradas pelos dois Programas, torna-se necessário que, quando das discussões acerca do efeito emprego, considerar os possíveis viés advindos desta diferenciação. Observe, que a nível da UNO-Pe, o setor comercial desponta como o de maior participação no conjunto das empresas amostradas, e é sabido, que este setor, normalmente, possui uma capacidade para gerar vagas aquém à verificada para a indústria e serviços. A nível da UNO-Ba, a distribuição é bem diferenciada, observando-se uma participação quase equivalente de indústrias e serviços na amostragem obtida.

Por fim, queremos lembrar que o conceito de efeito emprego por nós utilizado neste relatório em termos gerais, importa num esclarecimento. O que denominamos de efeito emprego líquido, corresponde ao diferencial no número de pessoas ocupadas quando da pesquisa de campo em relação ao total de pessoas ocupadas existentes na época do diagnóstico. Ou seja, este acréscimo visto em termos gerais, corresponde a um aumento no número total de pessoas ocupadas a nível das micro-empresas, após estas terem sido atendidas pelos Programas. Porém é de se ressaltar, que esta comparação acerca do efeito emprego em termos globais, possui uma série de armadilhas.

5.2.2 - A nível das empresas pernambucanas

Se fosse comparada a mudança no emprego entre as MEAs com a mudança no emprego entre as MENAs, sem saber com segurança o que se passou com as MENAs desaparecidas à época da pesquisa de campo, a comparação seria ilegítima. Porém, mesmo aceitando-se a suposição de que as MENAs desapareceram como consequência da expansão das MEAs, que é uma suposição difícilíssima de ser comprovada,⁴ é interessante verificarmos que os resultados da presente pesquisa indicam que o efeito emprego a nível das MEAs, se diferencia substancialmente do efeito emprego a nível das MENAs, o que nos garante seguramente afirmar ser o Programa UNO, um instrumento valioso na geração de empregos a nível das empresas atendidas. Com efeito, à época do diagnóstico, o tamanho médio das MENAs do Recife, de acordo com o conceito de pessoal ocupado era de 2,5 pessoas por unidade. Quando da época da pesquisa de campo, o tamanho médio reduz-se 8% passando para 2,3 pessoas por empresa. A nível setorial, constatamos que o setor comercial manteve inalte

4 Alguns aspectos, próprios da natureza desta estrutura empresarial, tais como: a grande quantidade de micro-empresas existentes, as vezes concentradas em determinados bairros periféricos, tendo cada uma, uma participação muito pequena no mercado, a elevada taxa de crescimento vegetativo (já discutida no 2º capítulo), e a própria dinâmica da economia como um todo, afetando diretamente a sobrevivência destas empresas, são fatores que impedem objetivamente de traçarmos um quadro de análise que nos possibilite investigar esta interessante suposição.

rado durante o período de análise, o seu tamanho médio, em torno de 1,7 pessoas por unidade. Sendo que para os demais setores, verificamos uma queda no tamanho médio. Estas informações, nos fazem crer, que em geral, o tamanho das MENAs decresceu. Além disso, dentre as MENAs estudadas pela UNO-Pe durante o biênio 76/77, as 91 empresas que foram a mostradas pela pesquisa empregavam no conjunto 230 trabalhadores, destacando-se a nível setorial a indústria com 44% do total destes trabalhadores, vindo a seguir a atividadadade comercial com 40%, e por último o setor serviços com 16% do total. Vide quadro nº 1-5. Quando da pesquisa de campo, as empresas sobreviventes em conjunto, apenas empregavam 144 trabalhadores, o qual implica numa taxa de crescimento negativa para o período, na ordem de 37%. Continuando, a nível setorial, as taxas de crescimento em termos de pessoal ocupado para o período, todas sendo negativas, alcançam por exemplo para as indústrias 47%, vindo a seguir o setor comercial em torno de 33% e por último o setor de serviços com 19%. A distribuição do pessoal ocupado em termos setoriais na pesquisa de campo em relação ao diagnóstico se altera, observando-se uma queda de participação na ocupação industrial e elevando-se a participação nos demais setores.

O comportamento das MEAs no Recife, nos mostra que, à época do diagnóstico o tamanho médio em termos de pessoal ocupado era de 2,8, passando o mesmo para 3,3, quando da época da pesquisa de campo, isto é, verificando-se um incremento na ordem de 18% durante o período. Em particular, no setor de comércio, o tamanho médio das MEAs cresceu 39%; na indústria ele manteve-se inalterado; e no setor de serviços o número de pessoas por empresa aumentou de 49%. Pode-se apreciar que, comparando os dois distintos conjuntos de empresas pernambucanas, as MEAs setorialmente e em geral obtiveram um desempenho bem melhor do que as ME

TOTAL DE PESSOAS OCUPADAS* POR SETOR MENAS/UNO-PE QUANDO DO ATENDIMENTO E DA PESQUISA DE CAMPO
 TAMANHO MÉDIO DAS EMPRESAS POR SETOR - PARTICIPAÇÕES RELATIVAS POR SETOR - EFEITO EMPREGO LÍQUIDO
 1976/77 - 1979

setores	total de pessoas o cupadas quando do diagnostico		total de pessoas o cupadas quando da pesquisa de campo		tamanho médio das empresas * *		efeito emprego líqui do no período	
	total (1)	% (2)	total (3)	% (4)	diag. (5)	pesquisa de campo (6)	cresc. absoluto	cresc. relativo
comércio	93	40,4	62	43,5	1,7	1,7	(-31)	(-33,3)
industria	101	43,9	53	36,8	4,2	3,5	(-48)	(-47,5)
serviços	36	15,6	29	20,1	2,8	2,6	(-7)	(-19,4)
total	230	100,0	144	100,0	2,5	2,3	(-86)	(-37,4)

FONTE: Pesquisa de Campo

* o conceito de pessoal ocupado inclui a figura do micro-empresário

* * razão entre o total de pessoas ocupadas por setor e o número total de empresas. No cálculo do tamanho médio das empresas quando da pesquisa de campo, excluimos as empresas que faliram durante o período

NAs, e que, enquanto o tamanho médio das últimas em geral e a nível setorial diminuiu (com excessão do comércio), o tamanho médio das MEAs aumentou notoriamente em geral e a nível dos setores (com excessão do verificado no setor industrial). Vide quadro nº 2-5. Este diferenciado comportamento em termos do tamanho médio favorável as MEAs, por outro lado, veio associado a um efeito emprego líquido, para as mesmas, negativo, na ordem de 4,5%, que é porém bem inferior ao que se verificou para as MENAs. As MEAs-Pe quando do diagnóstico num total de 112 empresas possibilitavam ocupação para 311 pessoas, verificando-se quando da pesquisa de campo, que as 90 empresas sobreviventes só ocupavam 297 pessoas. O setor que mais contribuiu para esta queda no total de pessoas ocupadas, foi o industrial, onde obtivemos uma taxa de crescimento negativa durante o período, na ordem de 26%. Quanto ao setor comercial, destacamos uma taxa de crescimento na ordem de 16%, com um aumento no número de pessoas ocupadas, passando de 126 para 146 pessoas. A nível do setor serviços, obtivemos uma taxa de crescimento do emprego no período, na ordem de 4,4%. Observe, que para as MEAs e MENAs trabalhadas na área da UNO-Pe, a distribuição do pessoal ocupado, trabalhadores a nível setorial quando da época do diagnóstico, era praticamente igual, um pouco acima de 40% do total de trabalhadores estavam vinculados ao setor industrial, os do comércio representavam em torno de 40% e o restante era preenchido por trabalhadores de prestação de serviços. Quando da pesquisa de campo, estas participações se alteram. Há uma queda substancial na participação do pessoal ocupado na indústria no total dos trabalhadores entrevistados, que é compensado pelo aumento na participação do setor comercial, e por um pequeno aumento na participação do emprego do setor de serviços.

Quando comparamos o comportamento das empresas, durante o período de análise, observando como se alte

QUADRO Nº 2-5

TOTAL DE PESSOAS OCUPADAS* POR SETOR MEAs/UNO-Pe QUANDO DO ATENDIMENTO E DA PESQUISA DE CAMPO
 TAMANHO MÉDIO DAS EMPRESAS POR SETOR - PARTICIPAÇÕES RELATIVAS POR SETOR - EFEITO EMPREGO LÍQUIDO
 1976/77 - 1979

setores	total de pessoas ocupadas quando do diagnóstico		total de pessoas ocupadas quando da pesquisa de campo		tamanho médio das empresas **		efeito emprego líquido no período	
	total (1)	% (2)	total (3)	% (4)	diag.. (5)	pesquisa de campo (6)	cresc. absoluto	cresc. relativo
comércio	126	40,5	146	49,2	1,8	2,5	20	15,9
indústria	140	45,1	104	35,0	4,2	4,2	(-36)	(-25,7)
serviços	45	14,5	47	15,8	4,5	6,7	2	4,4
total	311	100,0	297	100,0	2,8	3,3	(-14)	(-4,5)

FONTE: Pesquisa de Campo

* O conceito de pessoal ocupado inclui a figura do micro-empresário

** Razão entre o total de pessoas ocupadas por setor e o número total de empresas. No cálculo do tamanho médio das empresas quando da pesquisa de campo, excluimos as empresas que faliram durante o período.

rou a distribuição das unidades em termos relativos, de acordo com o conceito de tamanho, dado pelo número de pessoas ocupadas, percebemos mais claramente a problemática do efeito emprego a nível destas empresas. Observando os quadros nº 5-5 e 6-5, que tratam respectivamente das mudanças ocorridas a nível das MEAs e das MENAs pernambucanas,⁵ percebemos inicialmente que, em geral, após o diagnóstico, a proporção de empresas com no máximo duas pessoas ocupadas, diminuiu, se tomarmos como referência a proporção existente na época em que as empresas foram estudadas. Isto é, quando do diagnóstico, 60% das MEAs amostradas que sobreviveram, possuíam no máximo duas pessoas ocupadas, sendo que quando da pesquisa de campo, viemos identificar que apenas 51% se situavam na mesma faixa. Para o conjunto das MENAs, constatamos que no diagnóstico, 73% das empresas possuíam no máximo 2 pessoas ocupadas, vindo na pesquisa de campo tal participação baixar para 67%. Ora, na medida em que, tanto para o diagnóstico como para pesquisa de campo, estamos trabalhando com a mesma base de comparação, automaticamente, uma queda na proporção das empresas menores no total de empresas consideradas, tomando como referência a proporção existente na época do diagnóstico, implica em aceitarmos a idéia de que em geral as empresas aumentaram de

5 Para a construção destes quadros, resolvemos qualificar o nosso objeto de comparação, excluindo dos mesmos as micro-empresas que desapareceram durante o período de análise. Ou seja, para efeito de comparação, só trabalhamos com as empresas sobreviventes, retirando da coluna denominada diagnóstico, as empresas que não conseguimos entrevistar durante a pesquisa de campo.

tamanho. Dada a maior variação para as MEAs em relação a variação das MENAs, é possível nós afirmarmos que as primeiras obtiveram este desempenho diferenciado, devido a ação dos Programas UNO. Quando particularizamos esta informação, vendo-a a nível setorial, percebemos que para o conjunto das MEAs, tal comportamento só se verifica a nível do setor comercial, para os outros dois conjuntos, a mudança na proporção se inverte totalmente. Vendo para o conjunto das MENAs, a tendência observada a nível geral, se repete para os setores comercial e de prestação de serviços..

5.2.3 - A nível das empresas baianas

Já tínhamos feito referências à diferencia da distribuição por setor de atividade das empresas por nós amostradas nos dois diferentes Programas. Afirmávamos que o setor comercial a nível de cada unidade, em relação aos outros setores, seria o setor mais impotente para a geração de novas vagas. Quando tomamos como referência, o comportamento verificado a nível das MEAs/UNO-Ba, percebemos mais claramente, o significado desta diferenciada distribuição setorial. Observe o quadro nº 3-5. Este quadro, nos mostra as mudanças ocorridas em termos de pessoal ocupado para o conjunto das empresas baianas. Em termos gerais, as MEAs baianas possuíam em média 4,2 pessoas por unidade, quando da época do diagnóstico, alcançando esta média 5,4 durante a pesquisa de campo, que equivale a uma taxa de crescimento para o período na ordem de 29%. Em termos setoriais, observamos as seguintes taxas de crescimento na ocupação média, ou seja, de número de pessoas ocupas por empresa, de 7%, 26% e 38%, respectivamente, para

QUADRO Nº 3-5

TOTAL DE PESSOAS OCUPADAS* POR SETOR MEAs/UNO-Ba QUANDO DO ATENDIMENTO E DA PESQUISA DE CAMPO
TAMANHO MÉDIO DAS EMPRESAS POR SETOR - PARTICIPAÇÕES RELATIVAS POR SETOR - EFEITO EMPREGO LÍQUIDO
1976/77 - 1979

setores	total de pessoas o cupadas quando do diagnostico		total de pessoas o cupadas quando da pesquisa de campo		tamanho médio das empresas **		efeito emprego líquido durante o período	
	total	%	%total	%	diagn.	pesquisa de campo	cresc. absoluto	% cresc. relativo
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)=(3)-(1)	(8)=(7)/(1)
comércio	102	17,5	89	14,1	3,0	3,2	(-13)	(-12,7)
industria	232	39,7	229	36,2	4,3	5,4	(- 3)	(- 1,3)
serviços	250	42,8	315	49,8	4,8	6,6	65	26
total	584	100,0	633	100,0	4,2	5,4	49	8,4)

FONTE: Pesquisa de Campo

* O conceito de pessoal ocupado inclui a figura do micro-empresário

** A razão entre o número total de pessoas ocupadas e o número total de empresas. No cálculo do tamanho médio das empresas quando da pesquisa de campo, excluimos as empresas que faliram durante o período.

os setores de comércio, indústria e serviços.⁶ Observem, que as mudanças em termos de tamanho médio, para os dois conjuntos de empresas pernambucanas (MEAs e MENAs) foram bem aquêm ao verificado para as MEAs baianas. Continuando com as modificações ocorridas em termos de pessoal ocupado para as MEAs/UNO-Ba, percebemos várias diferenciações em relação aos outros dois conjuntos (MEAs e MENAs/UNO-Pe). Não só por possuir uma maior taxa global no crescimento do número de vagas, em torno de 8%, gerando durante o período 49 novas vagas, como também a nível setorial, onde o setor serviços diferentemente do verificado para as MEAs/UNO-Pe, foi o responsável pela totalidade das vagas adicionais geradas no período. Além disso, obteve-se uma taxa de crescimento para o setor industrial na ordem de (-1,3), que apesar de negativa, é bem inferior que a verificada para as empresas pernambucanas, e um efeito negativo a nível do setor comercial.

Por fim, se tomarmos o quadro nº 4-5, que descreve o comportamento das empresas baianas sobreviventes de acordo com o conceito de tamanho, entre o diagnôsti

6 Nas discussões acerca das mudanças ocorridas em termos de pessoal ocupado a nível das empresas baianas, vendo idêntico comportamento em termos das MEAs e MENAs/UNO-Pe, deve-se chamar atenção acerca da diferenciada distribuição setorial para os conjuntos amostrados, além da época na qual foi realizada a pesquisa de campo; em Salvador, de outubro a dezembro de 1978, que acreditamos ter interferido, provocando uma super-estimação no total de pessoas ocupadas para o conjunto das MEAs baianas.

DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DAS MICRO-EMPRESAS AMOSTRADAS SOBREVIVENTES* POR TAMANHO
EM TERMOS DE PESSOAL OCUPADO QUANDO DO DIAGNOSTICO E QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO

MEAs/UNO-BAHIA

1976/77 - 78

tamanho das empresas	comércio %		indústria %		serviços %		total %	
	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo
1	21,4	7,1	14,3	9,5	8,3	4,2	13,6	6,8
2	28,6	46,4	16,7	19,0	18,8	10,4	20,3	22,0
3	25,0	21,4	2,4	9,5	12,5	14,6	11,9	14,4
4 a 6	17,9	14,3	42,9	28,6	37,5	31,2	34,7	26,3
7 a 11	3,6	10,7	23,8	26,2	16,7	20,8	16,1	20,3
11	3,6	-	-	7,1	6,2	18,8	3,4	10,2
total de observações	28	28	42	42	48	48	118	118

FONTE: Pesquisa de Campo

* Este conceito de pessoal ocupado, inclui a figura do micro-empresário

* Só estamos incluindo neste quadro as empresas que conseguimos entrevistar durante a pesquisa de campo, isto é, excluimos das colunas diagnóstico: 6 empresas comerciais, 12 industriais e 4 do setor de serviços, que foram atendidas mas que desapareceram durante o período de análise.

DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DAS MICRO-EMPRESAS AMOSTRADAS SOBREVIVENTES* - POR TAMANHO
EM TERMOS DE PESSOAL OCUPADO QUANDO DO DIAGNÓSTICO E QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO
MEAs/UNO-PERNAMBUCO

1976/77 - 1979

tamanho das empresas classes por número de pessoas ocupadas	comércio %		industria %		serviços %		total %	
	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo
1	39,7	36,2	12,0	12,0	-	-	28,9	26,7
2	39,7	25,9	20,0	24,0	-	14,3	31,1	24,4
3	17,2	10,3	24,0	12,0	57,1	14,3	22,2	11,1
4 a 6	3,4	25,9	32,0	32,0	14,3	28,6	12,2	27,8
7 a 11	-	1,7	12,0	16,0	28,6	28,6	5,6	7,7
11	-	-	-	4,0	-	14,3	-	2,2
total de observações	58	58	25	25	7	7	90	90

FONTE: Pesquisa de Campo

* Só estamos incluindo neste quadro as empresas que conseguimos entrevistar durante a pesquisa de campo, isto é, excluimos das colunas diagnóstico: 11 empresas comerciais, 8 empresas industriais e 3 de prestação de serviços, que foram atendidas, mas que desapareceram durante o período de análise.

* Este conceito de pessoal ocupado inclui a figura do micro-empresário

QUADRO Nº 6-5

DISTRIBUIÇÃO SETORIAL DAS MICRO-EMPRESAS AMOSTRADAS SOBREVIVENTES* POR TAMANHO EM TERMOS DE PESSOAL OCUPADO QUANDO DO DIAGNÓSTICO E QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO MENAS/UNO-PERNAMBUCO 1976/77 - 1979

tamanho das empresas classes por número de pessoas ocupadas	comércio %		industria %		serviços %		total %	
	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo	diagn.	pesquisa de campo
1	62,2	59,5	6,7	33,3	54,5	27,3	47,6	47,6
2	32,4	18,9	13,3	6,7	18,2	36,4	25,4	19,0
3	5,4	16,2	26,7	20,0	9,1	18,2	11,1	17,5
4 a 6	-	5,4	33,3	13,3	9,1	9,1	9,5	7,9
7 a 11	-	-	20,0	23,7	9,1	9,1	6,3	7,9
11	-	-	-	-	-	-	-	-
total de observações	37	37	15	15	11	11	63	63

FOINTE: Pesquisa de Campo

* Sõ estamos incluindo neste quadro as empresas que conseguimos entrevistar durante a pesquisa de campo, isto, é, estamos excluindo das colunas diagnóstico: 17 empresas comerciais, 9 empresas industriais e 3 de prestação de serviços, que foram atendidas mas que desapareceram durante o período de análise.

* Este conceito de pessoal ocupado, inclui a figura do micro-empresário

co e a pesquisa de campo, observamos que, quando da época do estudo das empresas, 34% das MEAs baianas possuíam no máximo duas pessoas ocupadas, vindo tal proporção cair para 29% quando da pesquisa de campo. Especificando melhor tal comportamento, vendo em termos de setores, serviços e indústria repetem a mesma tendência observada para o conjunto das empresas, sendo que a nível comercial, a tendência se inverte, a proporção das MEAs sobreviventes na pesquisa de campo com no máximo duas pessoas ocupadas torna-se maior que a verificada quando do diagnóstico.

5.2.4 - Mudanças verificadas no tamanho das empresas após o diagnóstico, vista em termos gerais

Observando o quadro nº 7-5, construído com o objetivo de melhor visualizarmos a questão do efeito em prego, podemos avaliar mais detalhadamente o efetivo impacto dos Programas UNOs sobre as MEAs. Este quadro, montado a partir da mudança verificada a nível da unidade em termos do número de trabalhadores que possuía quando da pesquisa de campo em relação à época do diagnóstico, quantifica as mudanças ocorridas no tamanho das empresas, dado pelo número de pessoas ocupadas. Isto é, tentamos mensurar qual o comportamento de cada unidade após o atendimento, e estabelecemos quatro alternativas possíveis:

- a) a micro-empresa aumentou o número de pessoas ocupadas;
- b) a unidade se manteve de forma insalterada;

MUDANÇAS NO EMPREGO DAS MICRO-EMPRESAS AMOSTRADAS, ISTO É, CLASSIFICADAS POR PROGRAMAS E POR TIPO DE EMPRESAS
1976/77 - 1978/79

categorias	% MEAs/UNO-Ba					% MEAs/UNO-Pe					% MENAs/UNO-Pe					
	C	I	S	T	%	C	I	S	T	%	C	I	S	T	%	
(1) empresas que desapareceram	a	17,7	22,2	7,7	(22)	15,7	15,9	24,2	30,0	(22)	19,6	31,5	37,5	15,4	(28)	30,9
	b	27,3	54,5	18,2		100,0	50,0	36,4	13,6		100,0	60,7	32,1	7,1		100,0
(2) empresas que diminuíram de tamanho	a	26,5	16,7	19,2	(28)	20,0	11,6	36,4	30,0	(23)	20,5	11,1	33,3	23,1	(17)	18,7
	b	32,1	32,1	35,7		100,0	34,8	50,2	13,0		100,0	35,3	47,1	17,6		100,0
(3) empresas que mantiveram o tamanho	a	29,4	24,1	15,4	(31)	22,1	37,7	9,1	-	(29)	25,9	42,6	16,7	15,4	(29)	31,9
	b	32,3	41,9	25,8		100,0	89,6	10,3	-		100,0	79,3	13,8	6,9		100,0
(4) empresas que aumentaram de tamanho	a	26,5	37,0	57,7	(59)	42,1	34,8	30,0	40,0	(38)	33,9	14,8	12,5	46,2	(17)	18,7
	b	15,2	33,9	50,8		100,0	63,2	26,3	10,5		100,0	41,1	17,6	35,3		100,0
total de observações		34	54	52		140	69	33	10		112	54	24	13		91

FONTE: Pesquisa de Campo

* O conceito de tamanho é dado pelo número de pessoas ocupadas na unidade e inclui o micro-em-resário.

** Os valores na linha "a" de cada categoria, representam a proporção de cada categoria no total do setor e por tipo de empresa. Os valores na linha "b" representam a proporção setorial no total de cada categoria.

c) a micro-empresa reduziu o número de pessoas ocupadas;

d) a empresa desapareceu durante o período de análise.

Importa para nós, aferirmos qual a proporção de empresas que se situam em cada uma destas alternativas e como esta distribuição se diferencia entre os dois Programas e entre as MEAs e as MENAs. Observe também, que um dos indicadores que expressam aumento no tamanho da unidade, é dado pelo aumento do número de pessoas ocupadas na mesma.

Evidentemente, que a frieza destes percentuais, não nos permite aferir mais detalhadamente quais os reais efeitos ocorridos em cada empresa, em termos da sua organização interna. É bem provável que, para algumas unidades, mudanças tecnológicas ocorridas, tenham provocado um aumento no número de pessoas ocupadas, e em outras, talvez, esta transformação tenha reduzido o número de pessoas ocupadas, ou mesmo que tenha mantido de forma inalterada. Ocorre que, dado o nível de informações que possuímos e tendo em vista o fato de que, não conseguimos estabelecer parâmetros objetivos que nos possibilitem definir o que é uma mudança tecnológica a nível das micro-empresas, pouco podemos inferir acerca destas questões. Por outro lado, tal indeterminação nos leva a afirmar que, a princípio, o fato de uma empresa ter reduzido o seu tamanho, não implica necessariamente numa piora nas condições relativas de sobrevivência destas unidades, da mesma forma que se ela manteve de forma inalterada o seu tamanho, isto não significa uma estagnação da mesma.

Deixando para o sexto capítulo as discussões

sões referentes à primeira categoria, as três restantes, nos leva a apreciar efeitos bem interessantes acerca da dinâmica, Programas UNOs e micro-empresas.

Observando o comportamento geral das empresas amostradas em termos da quarta categoria, percebemos que 42% das empresas baianas, 34% das MEAs pernambucanas e 19% das MENAs pernambucanas, aumentaram o número de pessoas ocupadas durante o período de análise, isto é, aumentaram o tamanho do negócio em termos de emprego.

A rigor, a comparação que deva ser feita, diz respeito às empresas trabalhadas na área da UNO-Pe, e neste caso, a proporção de MEAs que aumentaram de tamanho (34%), é bem maior que a proporção de MENAs (19%). Isto, nos permite inferir que, apesar das MEAs e MENAs não parecerem empresas de natureza desigual (vide capítulo quarto), as empresas atendidas pelos Programas UNOs obtiveram um desempenho bem superior (em termos do aumento no número de pessoas ocupadas), do que as empresas não atendidas.

Observando os três conjuntos de empresas em termos setoriais, de acordo com a quarta categoria, percebemos que foi a nível das empresas de prestação de serviços, que se verificou a maior proporção de empresas que aumentaram de tamanho; 58%, 40% e 46%, respectivamente, MEAs baianas de prestação de serviços, MEAs e MENAs pernambucanas do mesmo setor. Ao observarmos a distribuição setorial das empresas que aumentaram o número de pessoas ocupadas, no total de cada conjunto, percebemos que este comportamento foi bastante influenciado pela distribuição setorial das três amostras escolhidas.

Do total das empresas baianas enquadradas na quarta categoria, 51% eram empresas de prestação de serviços, 34% empresas industriais e 15% empresas comerciais.

Em relação as MEAs pernambucanas, 63% eram empresas comerciais, 26% industriais e 11% empresas de prestação de serviços. A nível das MENAs, em relação ao total das não atendidas que aumentaram de tamanho, 41% eram empresas comerciais, 18% eram empresas industriais e 35% eram empresas de prestação de serviços.

Tomando a terceira categoria, empresas que mantiveram o tamanho, observamos que 22%, 26% e 32%, respectivamente das MEAs baianas, MEAs pernambucanas e MENAs pernambucanas se situaram nesta categoria. Importa percebermos que, novamente, entre as MEAs e MENAs pernambucanas, observamos um comportamento diferenciado, uma maior proporção das atendidas mantiveram o tamanho.

Em termos setoriais, observando a distribuição das empresas identificadas nesta categoria, tomando o conjunto de empresas baianas percebemos que 42% das empresas que mantiveram o tamanho eram empresas industriais, sendo que para as empresas pernambucanas a maior participação é de longe creditada às empresas comerciais.

Quanto à situação das empresas amostradas, com referência a segunda categoria, empresas que diminuíram de tamanho, anotamos que 20% das empresas baianas, 21% das MEAs pernambucanas e 19% das MENAs, tiveram semelhante comportamento. A título de comparação, entre as MEAs e MENAs pernambucanas, importa ressaltarmos que praticamente a nível destes dois conjuntos amostrados a proporção de empresas que se situavam nesta categoria foi praticamente igual, com um ligeiro predomínio das MEAs.

Em termos particulares, vendo a distribuição das empresas baianas que diminuíram de tamanho por setor, observamos um certo equilíbrio a nível das três atividades, com a prestação de serviços possuindo uma parti-

cipação maior. Para o conjunto das MEAs e MENAs pernambucanas, tomando as empresas enquadradas nesta categoria, observamos que a proporção de empresas que diminuíram de tamanho, em grande parte eram unidades industriais.

Visto o quadro nº 7-5, completamos a nossa descrição inicial acerca das mudanças ocorridas no tamanho das empresas, dado pelo número de pessoas ocupadas.

5.2.5 - Algumas conclusões gerais acerca do efeito emprego líquido e das modificações ocorridas no tamanho médio das empresas

Apesar de parte da pesquisa de campo na Bahia ter sido realizada durante um período atípico, época das festas de final de ano, gerando como consequência um efeito emprego e mudanças no tamanho médio super dimensionados, além da diferenciada distribuição setorial e por tamanho das empresas nos três conjuntos amostrados, é possível identificarmos que:

- a) Em geral, o crescimento no tamanho médio das MEAs, independente do Programa, UNO-Ba ou UNO-Pe, é bem superior ao verificado para as MENAs;
- b) Em termos dos dois conjuntos de MEAs, as baianas, parecem ter crescido em termos de tamanho médio bem mais que as pernambucanas.
- c) Em geral, as mudanças verificadas em ter

mos da proporção das empresas sobreviventes por tamanho, entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, nos indicam que se verificaram algumas mudanças em termos do tamanho das empresas, durante o período de análise;

- d) A nível setorial, observando as empresas pernambucanas (MEAs e MENAs), o setor que obteve melhor desempenho foi o setor comercial, sendo que a taxa de crescimento observado em termos de tamanho médio para as MEAs foi bem superior ao verificado para as MENAs. Observe que a sub-amostra serviços, para os dois conjuntos de empresas são muito pequenas, o que nos impossibilita concretamente inferirmos algo acerca deste setor, sendo a atividade industrial, a atividade em que verificamos as menores mudanças em termos do seu tamanho médio. Quanto as empresas baianas, o setor prestação de serviços, foi de longe, o setor que obteve o melhor desempenho, vindo a seguir a atividade industrial e por fim a atividade comercial.

A especificação de conclusão dada as mudanças verificadas no tamanho médio, diferenciadas em termos de setores de atividade para os dois Programas UNOs, podem nos induzir a crer que, as empresas comerciais em Pernambuco e as empresas de serviços e industriais na Bahia, são os setores de atividade que devem ser prioritarizados no atendimento das UNOs. Ora, já discutimos anteriormente, as implicações para o nosso estudo, advindas da diferenciação da distribuição setorial no conjunto das empresas estudadas.

das pelos respectivos Programas. Sendo assim, nos sentimos impotentes para sugerirmos que os Programas deem prioridade a um determinado setor, pois acreditamos que as especificidades locais e o próprio corpo técnico dos Programas, devem perceber que unidades independentemente do setor de atividades, estarão mais aptas a responderem positivamente, gerando mais renda e emprego, devido a ação das UNOs.

Resta-nos, por fim, para concluirmos, que se evitamos comparações entre as empresas baianas e as pernambucanas, tendo em vista os diferenciados conjuntos amostrais com os quais trabalhamos, podemos por outro lado afirmar que a nível das empresas pernambucanas, e entre estas as diferenciações praticamente desaparecem, que em função dos resultados obtidos pelas MEAs superiores aos resultados obtidos pelas MENAs, ao Programa UNO local deve ser creditado este diferencial nos resultados.

5.3 - A questão do efeito emprego e o prazo de atendimento das empresas

O nosso objetivo agora, vai ser o de tentar avaliarmos a questão do efeito emprego, tomando como ponto de referência o tempo de atendimento da micro-empresa. Inicialmente, discutiremos esta questão a nível das MEAs, e posteriormente, veremos em que medida o comportamento destas se diferenciam ou não do comportamento das MENAs.

As MEAs e as MENAs amostradas foram diagnosticadas durante o biênio 76/77, e em relação à época da pesquisa de campo (outubro a dezembro de 1978 para Salva

dor e abril a agosto de 1979 para Recife), nós formulamos três conceitos de prazo, a saber:

Curto Prazo - compreende as empresas estudadas entre 01 de outubro a 30 de dezembro de 1977;

Médio Prazo - compreende as empresas estudadas entre 01 de outubro de 1976 a 30 de setembro de 1977;

Longo Prazo - compreende as empresas estudadas entre 01 de janeiro de 1976 a 30 de setembro de 1976.

Supondo que a média de cada prazo é uma medida representativa, e expressa a época de atendimento de mais de 50% das empresas de cada prazo, ou seja novembro de 1977 para Curto Prazo, abril de 1977 para Médio Prazo, e meados de maio de 1976 para Longo Prazo, comparando com novembro de 1978 e junho de 1979, meses estes nos quais já tínhamos realizado as entrevistas em mais de 50% das amostras selecionadas, respectivamente para as empresas baianas e pernambucanas, podemos estipular um conceito de tempo médio que refletirá o comportamento do emprego à proporção que o tempo avança, isto é, na medida em que os investimentos amadurecem. Em relação às MEAs/UNO-Ba, teríamos um período médio de 12 meses para a análise de Curto Prazo, 19 meses para a análise de Médio Prazo e 30 meses para a análise de Longo Prazo. Para as empresas amostradas no âmbito da UNO-Pe, isto é, para as MEAs e as MENAs, tomando junho de 79 como referência, nós teríamos um período médio de maturação equivalente a 19 meses para a análise de Curto Prazo, de 26 meses para a análise de Médio Prazo e de 37 meses para a análise de Longo Prazo.

Cruzando a análise de Curto, Médio e Longo Prazo, com o conceito de tempo de trabalho na micro-empresa, ou seja, há quanto tempo, em meses, o empregado trabalha naquela unidade, nós podemos perceber dois interessantes fenômenos:

- a) A renovação do quadro da mão de obra empregada num processo contínuo de substituição de trabalhadores que expressa diretamente a rotatividade da força de trabalho;
- b) Considerando a época na qual as empresas foram diagnosticadas, a demora dos investimentos na geração de novas vagas, promovendo acréscimos no número de trabalhadores da unidade.

A nossa hipótese inicial era que, quanto mais remota a época de atendimento das empresas, maior seria o efeito emprego, como consequência, de uma mais prolongada oportunidade para a maturação dos investimentos.

A observação do quadro nº 8-5 nos leva a identificar que o efeito emprego dado pelo prazo de atendimento das empresas possui uma conformação gráfica semelhante a de uma parábola invertida, isto é, maior acréscimo no emprego de trabalhadores segundo o conceito de prazo, está associado ao conjunto de empresas atendidas no médio prazo. Tal comportamento, no qual a maior parte do efeito emprego decorrente da ação da UNO se materializa independente da total maturação dos investimentos, está muito associado ao fato de que no longo prazo, quanto menor a influência das UNOs, em termos de apoio e assistência gerencial, maior a influência de outros fatores não controlados,

EFEITO EMPREGO OBSERVADO POR PRAZO DE ATENDIMENTO DAS EMPRESAS (POR TIPO DE EMPRESA E POR PROGRAMA)
 CRESCIMENTO EM TERMOS ABSOLUTOS E A TAXA DE CRESCIMENTO MÉDIA ANUAL (T.C.M.A.)*

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1976/77 - 1978/79

SITUAÇÕES	CURTO PRAZO			MÉDIO PRAZO			LONGO PRAZO		
	MEAs UNO-Ba	MEAs UNO-Pe	MENAs UNC-Pe	MEAs UNO-Ba	MEAs UNO-Pe	MENAs UNO-Pe	MEAs UNO-Ba	MEAs UNO-Pe	MENAs UNO-Pe
nº de trabalhadores contratados na época do diagnóstico	61	10	25	165	115	71	218	74	42
nº de trabalhadores contratados na época da pesquisa de campo	58	4	13	222	141	35	235	62	33
acrécimo absoluto	(-3)	(-6)	(-12)	57	26	(-36)	17	(-12)	(-9)
T.C.M.A. *	(-4,9)	(-45,7)	(-35,3)	20,4	9,7	(-27,5)	3,2	(-5,7)	(-7,7)

FONTE: Pesquisa de Campo

* Para o cálculo desta taxa, taxa de crescimento média anual, utilizamos a fórmula de juros de com postos, que de certa forma me permite homogeneizar o diversificado diferencial de tempo derivado do conceito de prazos, harmonizando-os em termos anuais. A variável t, tempo, utilizada no nosso caso, expressa o chamado prazo de maturação dos investimentos.

nem identificados (apenas suspeitos) na presente pesquisa: mudanças tecnológicas, nível concorrencial, fatores oriundos da conjuntura econômica, etc. Porém, é possível identificarmos que, em geral as MEAs tanto baianas como pernambucanas, apresentam taxas de crescimento médias anuais de emprego superiores às verificadas para as MENAs, sendo que as empresas baianas sempre apresentam taxas superiores que as verificadas com as suas co-irmãs pernambucanas. Assim sendo, é possível identificarmos que as mais relevantes taxas médias anuais de decréscimo no emprego se verificaram para as empresas de Curto Prazo, independente do tipo, (MEAs ou MENAs) e do Programa. Observe que há uma queda de 5% no emprego das MEAs-Ba, e um decréscimo de 46% e 35% respectivamente para as MEAs/Pe e para as MENAs/Pe. No Médio Prazo, em geral, observamos um melhor desempenho das empresas em termos de emprego, as baianas aumentaram a uma taxa anual de 10%, enquanto que as MENAs possuem um decréscimo anual na ordem de 28%. Quanto as empresas atendidas no Longo Prazo, observamos uma certa tendência de estabilização, observando-se taxas anuais baixas, no caso das empresas pernambucanas elas chegam a ser negativas, porém bem inferiores que as verificadas para o conjunto das empresas atendidas no Curto Prazo. Ou seja, tais comportamentos nos fazem crer que, em geral, as empresas atendidas demandam um certo lapso de tempo, em torno de 19 meses para as baianas e 26 meses para as pernambucanas, para poderem materializar aumentos no seu quadro de pessoal devido aos investimentos realizados via ação dos Programas.

Discutir o efeito emprego de acordo com o conceito de prazo de atendimento das empresas, além de nos fornecerem algumas pistas acerca da questão emprego e maturação dos investimentos, quando associado ao tempo de trabalho dos empregados em micro-empresas, nos geram alguns indícios referentes a rotatividade da força de trabalho empregada nesta específica estrutura empresarial. Com efeito

to, a observação do quadro nº 9-5 não permite comparar as diferenças de rotatividade entre as MEAs e as MENAs no Curto Prazo, mas há base para se refletir a Médio e Longo Prazo. Antes porém, importa mostrarmos que, 52% dos trabalhadores entrevistados nas micro-empresas baianas que foram enquadradas como de Curto Prazo, possuíam no máximo 10 meses que trabalhavam nestas unidades. Ou seja, mais da metade dos trabalhadores entrevistados, foram contratados por estas empresas, após o atendimento das mesmas, pois em geral, elas já possuíam um ano que tinham sido atendidas pelo Programa UNO-Pa. Ao compararmos a taxa média de crescimento anual do emprego para este conjunto de empresas, vide quadro nº 9-5, com as informações acima listadas, percebemos ter sido relativamente alta a rotação no quadro de pessoas destas unidades. Seguindo o mesmo raciocínio, observando o caso das MENAs-Pe de Curto Prazo, estudadas há 19 meses, a intensidade da rotação no quadro de pessoal é bem menor, pois observamos que apenas 38% do pessoal entrevistado possuíam no máximo 19 meses que trabalhavam nestas empresas.

Observando agora o conjunto de empresas estudadas no conceito de Médio Prazo, isto é, empresas estudadas entre 01 de outubro de 1976 a 30 de setembro de 1977, é possível avaliarmos mais concretamente a rotatividade de pessoal nestas unidades. Tomando inicialmente as empresas baianas e para este conjunto temos um tempo médio de 19 meses que as empresas foram atendidas, constatamos que 74% da força de trabalho entrevistada durante a pesquisa de campo possuía no máximo 20 meses que trabalhavam nestas firmas. Vide quadro nº 9-5. Para as empresas de Pernambuco, o tempo médio de atendimento passa para 26 meses, constatamos que 68% e 60% respectivamente dos trabalhadores nas MEAs e nas MENAs, foram contratados após o diagnóstico das mesmas.

Quanto às empresas estudadas no Longo Prazo

FAIXAS (meses de trabalho na micro-empresa)	CURTO PRAZO *			MÉDIO PRAZO *			LONGO PRAZO *		
	MEAs-Ba	MEAs-Pe	MENAs-Pe	MEAs-Ba	MEAs-Pe	MENAs-Pe	MEAs-Ba	MEAs-Pe	MENAs-Pe
0 --- 1 inclusive	12,1	-	-	16,7	5,7	8,6	8,1	4,8	6,1
	12,1	-	-	16,7	5,7	8,6	8,1	4,8	6,1
1 --- 2 inclusive	10,3	-	7,7	6,8	3,5	-	6,4	3,2	-
	22,4	-	7,7	23,5	9,2	-	14,5	8,0	-
2 --- 5 inclusive	8,6	-	7,7	22,5	10,6	14,3	12,3	4,8	-
	31,0	-	15,4	46,0	19,8	22,9	26,8	12,8	-
5 --- 10 inclusive	20,7	-	7,7	10,8	19,4	25,7	17,5	27,4	27,3
	51,7	-	23,1	56,8	39,2	48,6	44,3	40,2	33,4
10 --- 20 inclusive	12,1	-	15,4	17,6	15,6	8,6	8,5	14,5	24,2
	63,8	-	36,5	74,4	54,8	57,2	52,8	54,7	57,6
20 --- 30 inclusive	12,1	-	30,8	8,1	12,8	2,9	12,6	3,2	9,1
	75,9	-	60,3	82,5	67,6	60,0	66,4	57,4	66,7
> 30	24,1	-	30,7	17,1	32,4	40,0	33,6	41,9	33,3
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
dados prejudicados	-	-	-	0,4	-	-	-	-	-
				100,0					
total	59	4	13	220	141	35	235	62	33

Fonte: Pesquisa de Campo

* Não estamos incluindo a figura do micro-empresário

zo, ou seja, as empresas que foram diagnosticadas entre 01 de janeiro de 1976 a 30 de setembro de 1976, apesar de não podermos dimensionar a nível das empresas pernambucanas qual a proporção de trabalhadores que foram contratados após este período de referência, percebemos que 42% e 33% respectivamente pessoas empregadas nas MEAs e nas MENAs, trabalhavam nestas unidades há mais de 30 meses. Quanto as empresas baianas, a proporção de trabalhadores com igual tempo de serviço se situava em torno de 34%.

Em geral, a proporção de trabalhadores que possuíam um tempo de serviço inferior a 20 meses nas empresas estudadas, é sempre superior a 50% dos operários entrevistados, com exceção para o caso das MENAs de Curto Prazo. Além disso, observem que a proporção de trabalhadores das empresas baianas nesta situação, é sempre maior que a dos outros conjuntos amostrais, com exceção das empresas de Longo Prazo, onde observamos uma certa equivalência. Tais constatações nos levam a acreditar que a rotatividade a nível das empresas baianas seja superior que a que se verifica para as pernambucanas, sendo que a nível destas últimas, a que se verifica para as MENAs é bem superior que a que se verifica para as MEAs. Este comportamento diferenciado entre os dois conjuntos amostrados na área de atuação da UNO-Pe, permite inferirmos que a ação do Programa tem funcionado também como um instrumento efetivo para a redução no grau de substituição do quadro de pessoal das MEAs, haja visto o verificado a nível das MENAs.

Por fim, resolvemos comparar o comportamento das empresas em termos do número de pessoas ocupadas segundo o conceito de prazo, após o diagnóstico das mesmas, vide quadro nº 10-5. Percebemos que a influência das UNOs no número de empresas (MEAs e MENAs) que desapareceram, reduziram ou mantiveram o seu tamanho, em termos de emprego,

MUDANÇAS OBSERVADAS NAS MICRO-EMPRESAS AMOSTRADAS EM TERMOS DO NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS APÓS O DIAGNÓSTICO E DE ACORDO COM O PRAZO DE ATENDIMENTO: PARTICIPAÇÃO RELATIVA DAS CATEGORIAS NO TOTAL, POR PRAZO E POR

TIPO DE EMPRESA

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1976/77 - 1978/79

categorias	CURTO PRAZO						MÉDIO PRAZO						LONGO PRAZO						
	MEAs		MEAs		MENAs		MEAs		MEAs		MENAs		MEAs		MEAs		MENAs		
	UNO-Ba	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Ba	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Ba	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	UNO-Pe	
N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
empresas que faliram	2	8,3	2	14,3	2	33,3	10	17,5	6	10,9	11	28,9	10	16,9	15	30,0	15	31,9	
empresas que diminuíram o nº de pessoas ocupadas	5	20,8	3	42,6	2	33,3	10	17,5	11	20,0	6	15,8	13	22,0	9	18,0	9	19,1	
empresas que mantiveram o nº de pessoas ocupadas	9	37,5	2	28,6	1	16,7	11	19,3	12	21,8	15	39,4	11	18,6	15	30,0	13	26,5	
empresas que aumentaram o nº de pessoas ocupadas	8	33,3	1	14,3	1	16,7	26	45,6	26	47,3	6	15,8	25	42,4	11	22,0	10	21,3	
total de observações	24		7		6		57		55		38		59		50		47		

FONTE: Pesquisa de Campo

não parece perceptível. Os únicos fatos, que parecem so
bressair nessas observações, é que, dentre as MEAs baianas
no Curto Prazo, as que não mudaram de tamanho representam
quase que a mesma proporção daquelas que aumentaram de ta
manho, sendo bem minoritárias as outras categorias; no Mé
dio e Longo Prazo, a maioria das MEAs baianas aumentaram
de tamanho, enquanto que a nível das MEAs pernambucanas de
Médio Prazo, observamos um comportamento bem semelhante ao
verificado para as MEAs baianas de idêntico prazo.

5.4 - Indicadores do custo de geração de um emprego nas micro-empresas

Vejamos agora esta questão do efeito empre
go dentro de uma outra ótica. Tomemos como referência o
quadro nº 11-5 e centremos a atenção sobre três diferentes
questões:

- a) Volume de recursos emprestados às micro-empresas pelas instituições financeiras que apoiaram os Programas durante o pe
ríodo de janeiro de 1976 a outubro de 1978. Note-se que algumas unidades rece
beram mais de um empréstimo no período.
- b) Custo total de operação dos Programas U
NO, isto é, total dos custos operacio
nais entre janeiro de 1976 e dezembro de 1977.
- c) Crescimento real no ativo total das mi

cro-empresas atendidas durante o período de análise.

O primeiro indicador nos informará qual o volume de investimentos, isto é, acréscimo de capital, necessário em média, para a geração de um emprego. O segundo nos dirá, em termos bem gerais, quanto custou em média para o Programa ou para a sociedade, a geração no período de cada emprego adicional. Quanto ao terceiro indicador, ele tenta relacionar o crescimento da massa do ativo total das empresas e o impacto que este crescimento teve em termos da geração de novos empregos. Quanto precisou crescer o ativo total para gerar um emprego adicional.

Se considerarmos que, para gerar um emprego adicional entre as empresas atendidas pela SUDENE, são necessários investimentos na ordem de mais de meio milhão de cruzeiros, deveremos reconhecer que o volume de investimentos necessário para a geração de um emprego a nível de micro-empresa é substancialmente mais baixo. Com efeito, para as empresas atendidas pela UNO-Ba, o volume médio ficou na ordem de Cr\$64.000,00 a preços de dezembro de 1976, sendo que no setor industrial este valor alcançava Cr\$ 170.000,00, enquanto que para o setor serviços este valor caía substancialmente, alcançando a quantia de Cr\$ 26.100,00. Não calculamos essa razão para o setor comercial, devido ao fato do efeito emprego, para este setor ter sido negativo. Por ser o setor que está se defrontando com maiores dificuldades para sobreviver, o setor industrial, foi o setor que em média, teve que aplicar uma maior parcela de capital, para poder gerar uma vaga adicional. Apresenta o valor mais alto na relação capital emprestado / emprego gerado, e foi o responsável direto pelo alto volume de capital emprestado, necessário para gerar um emprego em Recife, na ordem de Cr\$294.000,00. Quanto aos outros seto

QUADRO Nº 11-5

ESTUDO DE VIABILIDADE PARA A CRIAÇÃO DE EMPREGOS NAS MICRO-EMPRESAS ATENDIDAS PELOS PROGRAMAS 76/77
 RELAÇÃO ENTRE ACRÉSCIMOS NO ATIVO TOTAL EM TERMOS REAIS E O EMPREGO GERADO
 UNO-PARÁIA E UNO-DEZEMBRO

	UNO-PARÁIA				UNO-DEZEMBRO			
	COMÉRCIO	INDÚSTRIA	SERVIÇOS	TOTAL	COMÉRCIO	INDÚSTRIA	SERVIÇOS	TOTAL
(1) efeito empresa li- quido	(-7)	9	59	71	31	(-28)	5	3
(2) empréstimos conce- didos às micro-empres- as atendidas 76/77 Cr\$1.000,00	1.205,0	1.538,0	1.804,0	4.547,0	1.370,4	801,0	177,0	2.348,4
(3) custos dos Programa 76/77 em Cr\$ 1.000,00 *	788,5	1.252,6	1.203,9	3.245,0	2.526,0	1.209,7	364,9	4.100,6
(4) em Cr\$1.000,00, vo- lume de capital em prestado necessário para gerar um emprego adicional	-	170,9	26,1	64,0	44,2	-	35,4	293,5
(5) em Cr\$1.000,00 quanto custou ao Pro- grama gerar um empre- go 3/1	-	139,2	17,4	45,7	81,5	-	73,0	512,6
(6) em Cr\$1.000,00 a crêscimo em termos re- ais no ativo total das empresas **	1.204,3	2.087,2	4.586,0	7.877,5	(-768,0)	468,0	253,0	(-47,2)
(7) em Cr\$1.000,00 quanto de acréscimo no ativo total em ter- mos reais, durante o período de análise, ne- cessário a um emprego adicional 6/1	-	232,0	66,5	111,0	-	-	50,6	-

FONTE: Pesquisa de Campo

* Refiro-me aos custos operacionais necessários a manutenção dos programas durante o biênio, que foram distribuídos por setores, de acordo com a participação setorial das empresas amostradas. Observe, que durante este período, uma série de empresas foram diagnosticadas, porém não foram atendidas e que os gastos realizados com estas empresas estão incluídos nos totais.

** Vide no terceiro capítulo, procedimentos observados para a correção do valor nominal

res em Recife, esta relação alcançou para o setor comercial Cr\$44.200,00 e para o setor serviços Cr\$35.400,00. Observe, que no Recife se emprestou durante o período uma massa de recursos bem menor que a UNO-Ba.

Relacionando o custo de manutenção dos Programas durante o período em que atenderam estas empresas, verificamos que, de cada Cr\$45.700,00 aplicados na Bahia no pagamento de pessoal, compra de material, etc., foi em média capaz de gerar um emprego, enquanto que para Recife, este valor sobe assustadoramente, alcançando Cr\$512.600,00 devido basicamente ao efeito emprego negativo, verificado no setor industrial.

À luz do último indicador, acrêscimos do ativo total em termos gerais por unidade de emprego gerado, observamos que o setor industrial, para os casos da Bahia, apresentou a mais alta relação, perto Cr\$232.000,00. Porém, lembre-se que a taxa de mortalidade foi sensivelmente alta no setor. Enquanto que para o setor serviços, cada acrêscimo no ativo total de Cr\$66.500,00, produziu um novo emprego. A nível de Recife, e em função de ativo real ter crescido bem menos e dado o efeito emprego, durante o período, apenas temos a ressaltar o pequeno volume de capital necessário para incorporar um trabalhador, quando dimensionamos este indicador em termos de prestação de serviços.

Estas observações nos fazem indagar acerca de uma série de questões. Será que o fato das empresas baianas serem relativamente um pouco maiores que as de Pernambuco (e isto ter possibilitado um apoio financeiro bem mais substancial às unidades) foi determinante na magnitude do efeito emprego verificado a nível dos dois Programas; ou a distribuição setorial existente é que foi ponto fundamental, para a verificação do evento, com tamanha di

ferenciação? Porque para o setor serviços, com desempenho excepcional, requereu uma massa de acréscimo do ativo total substancialmente menor que o verificado nos outros setores. Este elevado acréscimo do ativo total para a indústria, implicou na compra de máquinas e equipamentos, que vieram a dispensar força de trabalho?

Estas questões, infelizmente não puderam ser respondidas com o presente trabalho, o que nos estimula a aprofundar as investigações acerca deste objeto de estudo parte significativa da sociedade brasileira.

Em consequência à luz das observações precedentes, podemos concluir que as UNOs exercem uma efetiva influência sobre as empresas atendidas, ao promoverem mudanças na estrutura gerencial das empresas, conjugada com uma injeção de capital, financiada através de crédito bancário de Curto e Médio Prazo, possibilitando notórios acréscimos no emprego da força de trabalho, mesmo possuindo a razão capital e emprego baixa, comparada com as experiências da SUDENE-BNB com grandes empresas industriais, além de que o efeito emprego no caso das empresas observadas, levar entre 18 a 26 meses para se materializarem. Cabe ainda acrescentar que tal comportamento das empresas em termos da geração de novas oportunidades de trabalho, se associa ao fato de que enquanto a empresa se encontra amortizando o empréstimo recebido com o apoio da UNO, o empresário é resistente a contratação de novos trabalhadores, só o fazendo quando está próximo a extinguir aquelas dívidas bancárias.

5.5 - CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO EMPREGADA NAS MICRO-EMPRESAS

5.5.1 - QUESTÕES GERAIS

A preocupação com a problemática dos trabalhadores vinculados ao chamado "mercado de trabalho informal", tem assumido neste final de década, uma importância singular. A dimensão que os estudos nesta área vem tomando decorre da constatação, principalmente após os resultados do censo de 1970, acerca das míseras condições de trabalho e rendimento de importantes segmentos da população brasileira economicamente ativa. Os resultados do censo demográfico de 1970 e do / PNAD 72, colocaram os estudiosos brasileiros diante de uma surpresa, a saber, o baixo desemprego aberto vis-a-vis do mesmo verificou-se que aproximadamente 40% da força de trabalho brasileira era constituída por trabalhadores que exerciam atividades aquém de um limite social mínimo.⁷ Este limite social poderia ser definido, quer através do nível de remuneração, quer através de uma carga horária mínima semanal de trabalho. Com base em ambos indicadores quantificamos o conceito de de semprego disfarçado ao qual contabilizamos todos os trabalhadores sem remuneração ou com uma remuneração igual ou inferior ao salário mínimo, e o conceito de subemprego aberto, cuja delimitação objetiva avaliar qual a parcela de força de trabalho disposta a trabalhar 48 horas semanais, mas que só consegue trabalhar uma carga horária menor.⁸ Não excluintes

7 - Vide por exemplo: Mão-de-Obra no Brasil. Um inventário / crítico - Lewin, Pitanguy e Romani, Rio, 1976- Vozes/OIT/PUC; O Emprego Urbano no Nordeste, Situação Atual e Evolução Recente 1950/70 - Leonardo Guimarães Neto, Recife, BNB-ETENE-GEDUR, 1976 e outros.

8 - Este é em geral, o critério básico utilizado pelo IBGE pa ra identificar qual a proporção da força de trabalho ur

em geral, a grande maioria dos trabalhadores que se enquadram dentro destas categorias, não possuem nenhuma qualificação, são de baixíssima produtividade, não possuem vínculos jurídico-legais com a empresa na qual trabalham, isto é não possuem carteira assinada, geralmente exercem atividades de caráter temporário, e são trabalhadores que possuem uma alta rotatividade no mercado de trabalho. Estas e outras características são típicas da definição de trabalhadores vinculados ao setor informal da economia. No geral, os trabalhadores contratados por micro-empresas se enquadram dentro destes critérios e uma das questões que são mais veementemente colocadas, no que diz respeito as implicações de Programas tipo UNO, prende-se ao fato de que as transformações a se verificarem a nível das empresas, devem por si sô, serem capazes de alterarem substancialmente a situação destes trabalhadores? A nossa hipótese, no que diz respeito a esta questão é a de que, os Programas tipo UNO são capazes de provocar mudanças razoáveis nas condições de existência das micro-empresas, na medida em que a ação das UNOs, possibilitam a sobrevivência da unidade produtiva em bases mais satisfatórias. Mesmo assim, acreditamos que mudanças substanciais em termos de salários, estabelecimento de vínculos legais, melhores condições de trabalho, etc, a se verificarem para trabalhadores em micro-empresas, serão determinadas basicamente por mudanças gerais na economia e não devido a ação das UNOs, que é uma ação temporal, finita. Por outro lado, uma fase de prosperidade econômica, pode gerar melhorias substanciais a nível da estrutura de micro-empresa .

Nosso objetivo nesta secção é basicamente o de tentar caracterizarmos a população de trabalhadores que se em

bana que se encontra subempregada. Evidentemente, que para evitarmos uma sobrestimação em termos de qual a parcela da força de trabalho que se enquadra nesta situação, se faz necessário corrigirmos a situação do trabalhador que percebendo no máximo um salário mínimo mensal, também só consegue trabalhar menos de 48 horas semanais.

pregavam nas micro-empresas (MEAs e MENAs) quando da época da pesquisa de campo. No questionário destinamos um quadro que serviu para entrevistarmos os trabalhadores com o fito de obtermos informações mais precisas acerca desta força de trabalho. Para esta caracterização, nós destacamos 10 indicadores a saber: vínculo familiar e jurídico, periodicidade no trabalho, horas trabalhadas diariamente, idade do trabalhador, tempo de trabalho na micro-empresa, local da experiência anterior de trabalho, remuneração mensal, forma de pagamento e o número de dependentes. Sendo que alguns destes critérios já foram discutidos anteriormente, pois serviram de base para nos orientar na compreensão de algumas questões referentes ao efeito emprego. É evidente, que tratando-se de uma investigação inicial, a nossa tentativa de caracterizarmos a força de trabalho provavelmente terá mais um caráter descritivo do que propriamente analítico. Dentro dos nossos propósitos, no que diz respeito a este ítem, o objetivo inicial é exatamente este, ou seja contribuir com informações da realidade para os estudiosos interessados nesta problemática, já que sabemos quão são escassas as informações acerca deste peculiar conjunto de trabalhadores.

5.5.2 - QUEM SÃO OS TRABALHADORES EM MICRO-EMPRESAS: VÍNCULO FAMILIAR E JURÍDICO, PERIODICIDADE, HORAS TRABALHADAS, DISTRIBUIÇÃO ETÁRIA DA FORÇA DE TRABALHO, PERIODICIDADE, JORNADA DE TRABALHO E ORIGEM DOS TRABALHADORES EM TERMOS DO LOCAL ANTERIOR DE TRABALHO.

a) VÍNCULO EMPREGATÍCIO

Para este indicador, observe o quadro 12-5 colocado a seguir. Entendemos como relação familiar, o fato do trabalhador ser parente (consanguíneo ou não) do empresário e/ou dos sócios da micro-empresa. A importância do trabalhador familiar na micro-empresa, prende-se ao fato, na maioria

dos casos do mesmo não representar um custo para o empresário, pois boa parte desses trabalhadores não são remunerados, trabalham tempo parcial, possuem geralmente menos de 18 anos, funcionam como elementos de confiança do empresário, substituindo-os nas suas ausências e sendo em geral a cônjuge ou os filhos.

QUADRO 12-5

VÍNCULO FAMILIAR E JURÍDICO DOS TRABALHADORES DAS MICRO-EMPRESAS ATENDIDAS E NÃO ATENDIDAS QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1978/79

CATEGORIAS	MEAs-Ba		MEAs-Pe		MENAs-Pe		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%	N	%
(1) fam. reg.	26	5,0	5	2,4	2	2,5	33	4,1
(2) não fam. reg.	139	27,0	35	16,9	10	12,3	184	22,9
(3) fam. não reg.	86	16,7	83	40,1	28	34,6	197	24,5
(4) não fam. não reg.	207	40,2	81	39,1	41	50,6	329	41,0
(5) fam. aut.	-	-	-	-	-	-	-	-
(6) não fam. aut.	49	9,5	-	-	-	-	49	6,1
(7) outros	-	-	-	-	-	-	-	-
dados prejudicados	8	1,6	3	1,5	-	-	11	1,4
NS/NR	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	515	100,0	207	100,0	81	100,0	803	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

No conjunto das empresas atendidas pela UNO-Ba, os trabalhadores familiares, linhas 1 e 3, representam 22% do total da força de trabalho baiana entrevistada. Esta

participação se eleva para 43% quando dimensionamos o peso dos parentes na força de trabalho das MEAs-Pe, alcançando 37% quando observamos a distribuição da força de trabalho nas MENAs. Cabe fazer uma indagação: porque é maior essa percentagem no Recife? Acreditamos que a explicação se baseia em duas considerações: Primeiramente, em geral quanto maior o tamanho da micro-empresa menor a proporção do trabalho familiar, e já mostramos em parágrafos anteriores (vide capítulo segundo), que as micro-empresas baianas atendidas são maiores do que as MEAs pernambucanas. Por outro lado, o trabalho familiar é preponderante no setor comércio (vide quadro 13-5) e identificamos (no capítulo segundo) que as MEAs pernambucanas possuem uma maior proporção de unidades comerciais do que no caso das MEAs baianas. Com efeito, as empresas comerciais em geral, por serem unidades de menor porte, possuem a mais alta participação de trabalhadores familiares, basicamente constituída pelo empresário, a mulher e/ou filhos, (uma ou duas pessoas). A pesquisa de campo nos mostrou que 75% das empresas comerciais baianas possuíam no máximo dois trabalhadores e que 54% empregavam um único trabalhador, o que vem comprovar a nossa afirmação que relaciona a maior participação do trabalho familiar às unidades de menor porte.

Se bem que a proporção de trabalhadores registrados nas MEAs/UNO-Pe (19% vide quadro 12-5) é perceptivelmente maior do que nas MENAs (15%) coisa especialmente notória a nível setorial (vide quadro 13-5), diferencial que só cabe atribuir aqui à influência do Programa UNO, em geral os dados referentes a ambos os quadros mostram que é o trabalhador não registrado, sem vínculos jurídicos com a unidade ou simplesmente informal a figura que predomina nas micro-empresas atendidas na Bahia e Pernambuco e nas MENAs pernambucanas. O conceito de vínculo jurídico, reporta-se ao fato do trabalhador possuir ou não a carteira assinada, havendo ainda uma categoria adicional, que é a do autônomo, entendida neste caso como o trabalhador que recolhe seus próprios encargos. En

QUADRO 13-5

VÍNCULO FAMILIAR E JURÍDICO DOS TRABALHADORES EM MICRO-EMPRESAS. MEAs E MENAs. PARTICIPAÇÕES RELATIVAS POR SETOR QUANDO DA ÉPOCA DA PESQUISA DE CAMPO
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
1978/79

CATEGORIAS	UNO-Ba MEAs			UNO-Pe MEAs			UNO-Pe MENAs		
	C	I	S	C	I	S	C	I	S
(1) fam. reg.	6,6	1,6	7,1	4,5	1,3	-	-	2,6	5,6
(2) não fam. reg.	21,3	26,7	28,5	11,4	25,3	12,5	8,0	18,4	5,6
(3) fam. não reg.	37,7	23,5	7,1	59,1	24,1	30,0	64,0	26,3	11,1
(4) não fam. não reg.	34,4	48,1	35,9	25,0	45,6	57,5	28,0	52,6	77,8
(5) fam. aut.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(6) não fam. aut.	-	-	18,3	-	-	-	-	-	-
(7) outros	-	-	-	-	-	-	-	-	-
dados prejudicados	-	-	3,0	-	3,8	-	-	-	-
total de observações p/setor	61	187	267	88	79	40	25	38	18
total geral		515			207			81	

FONTE: Pesquisa de Campo

quadrada nesta última categoria, só localizamos em empresas baianas trabalhadores no setor de serviços, e estes representavam 18,3% do total de trabalhadores empregados pelo setor e 9,5% do total de trabalhadores entrevistados na Bahia. Basicamente são operários no ramo das oficinas automobilísticas e possuem relações de trabalho bastante heterogêneas.

Observando a nível familiar, em relação as MEAs-Ba, do total dos familiares, só 23,2% possuem carteira assinada, sendo geralmente trabalhadores numa faixa etária mais avançada. Ao se aposentarem, a carteira assinada garantirá mais um reforço ao rendimento familiar.

A ausência de vínculo formal, legal, implica que nas micro-empresas, em geral, não há recolhimento dos encargos sociais-trabalhistas, pois os mesmos representariam um ônus tão significativo para elas, que provavelmente inviabilizaria uma parcela muito grande dos negócios, ou seja os compromissos patrão x empregado são de caráter informais, não necessitando de mediadores nem de nenhum aparato jurídico legal da legislação trabalhista. Se os negócios vão bem, contrata-se novos trabalhadores, se não vão, dispensa-se os trabalhadores sem que isso represente o dispêndio da parte dos recursos da unidade. Há um outro aspecto, o fato de serem trabalhadores de baixa produtividade, e isto facilitar na informalidade do "contrato de trabalho". Há outros indicadores que ajudam a melhor compreensão destas peculiaridades: a idade do trabalhador, tempo de trabalho na unidade, remuneração, etc, variáveis que serão discutidas posteriormente.

b) PERIODICIDADE DO "CONTRATO DE TRABALHO"

Um outro indicador que levantamos foi acerca da periodicidade da força de trabalho (vide quadro 14-5). Para melhor diferenciar esta questão, perguntava-se ao trabalhador, se quando ele começou a trabalhar na micro-empresa,

QUADRO 14-5

PERIODICIDADE DA F. T. ENTREVISTADA QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO. UNO-Ba E UNO-Pe.

PARTICIPAÇÕES RELATIVAS A NÍVEL DE CADA SETOR DAS CATEGORIAS

1978 - 1979

CATEGORIAS	UNO-Ba MEAs				UNO-Pe MEAs				UNO-Pe MENAs			
	C	I	S	T	C	I	S	T	C	I	S	T
Temporário	4,9	8,6	5,2	6,4	8,0	2,5	-	4,3	-	-	22,2	4,9
Permanente	95,1	91,4	94,8	93,6	92,0	93,7	100,0	94,2	100,0	100,0	77,8	95,1
Dados prejudi- cados	-	-	-	-	-	3,8	-	1,5	-	-	-	-
Total de obser- vações	61	187	267	515	88	79	40	207	25	38	18	81

FONTE: Pesquisa de Campo

entre ele e o proprietário ficou acertado previamente um prazo limite, definindo por quanto tempo ele trabalharia na unidade. Existindo este acordo, e sendo inferior a seis meses nós teríamos então a figura do trabalhador temporário.⁹ Surpreendentemente, encontramos para o caso das empresas baianas, que só 33 trabalhadores de um total de 515, representando 6%, possuíam este tipo de vínculo com a empresa. Quanto aos trabalhadores permanentes, estes totalizavam 94% do total de empregados. Interessante é que a nível setorial, esta tendência, participação das duas diferentes categorias, pouco se diferencia, manifestando-se sempre em torno das proporções verificadas para o conjunto dos trabalhadores. O caso pernambucano é análogo.

c) JORNADA

Um outro indicador levantado, tempo de trabalho diário, nos leva a poder perceber de forma mais clara, as características desta força de trabalho. Consideramos como atividade em tempo parcial, toda aquela que fosse inferior a 6 horas diárias. Visualizem o quadro a seguir, 15-5. Esses dados mostram o marcado predomínio, independente do tipo de empresa, setor ou estado (Bahia ou Pernambuco) do trabalhador com jornada integral. Acreditamos, que a quase totalidade dos

9 - Definimos 6 meses, com a intenção de minimizarmos o impacto no efeito emprego das empresas baianas, proveniente de específica conjuntura do final de ano, festas do Natal, Ano Novo, etc, período durante o qual realizamos a pesquisa de campo em Salvador. Observe que aparentemente há uma contradição entre o quadro 14-5 e os quadros que mostram a distribuição dos trabalhadores por tempo de trabalho na empresa, vide os quadros 18-5 e 19-5. Ocorre que o quadro 14-5 identifica a proporção de trabalhadores que tinham sido "contratados" previamente pelos empresários para trabalharem menos de 6 meses na unidade. Enquanto, que nos dois outros quadros, nós identificamos uma proporção de trabalhadores com menos de cinco meses, que é maior que a verificada no quadro 14-5. Sendo assim, nos dois qua-

QUADRO 15-5

VERIFICAÇÃO DA JORNADA DIÁRIA DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO. PARTICIPAÇÕES

RELATIVAS POR SETOR
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
1978/1979

CATEGORIAS	MEAs UNO-Ba				MEAs UNO-Pe				MENAs UNO-Pe			
	C	I	S	T	C	I	S	T	C	I	S	T
Integral	83,6	78,1	72,3	75,7	59,1	93,7	62,5	72,9	72,0	89,6	94,4	85,2
Parcial	16,4	21,9	25,1	22,9	40,9	6,3	37,5	27,1	28,0	10,5	5,6	14,8
Dados prejudi- cados	-	-	2,6	1,4	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de obser- vações	61	187	267	515	88	79	40	207	25	38	18	81

FONTE: Pesquisa de Campo

trabalhadores em tempo parcial, seja constituída de familiares do empresário, esposa e/ou filhos. No caso da esposa, a existência da jornada de trabalho doméstico, e no caso dos filhos, o fato destes exercerem atividades escolares são fatores que impedem a ambos, alocarem uma maior parte do tempo na atividade econômica. O quadro 12-5, nos mostrou que 22% do total dos trabalhadores levantados na Bahia, possuíam vínculos familiares com os proprietários, sendo que a nível das MEAs - Pe nós encontramos 43% e 37% a nível das MENAs. É claro que haverá trabalhadores com tempo parcial, que não são familiares. Acreditamos, inclusive, que uma parcela significativa dos menores de 18 anos, estejam nesta situação.

d) ESTRUTURA ETÁRIA

Observando o quadro 16-5, nos chama atenção a grande semelhança existente entre as distribuições etárias da força de trabalho ocupada nas micro-empresas, independente do tipo de empresa (MEA ou MENA), setor de atividade e do Programa (Ba ou Pe). As idades média e modal estão na faixa de 19 a 25 anos. Na faixa de 15 a 50 anos se encontra quase 90% da força de trabalho empregada, sendo pequena a proporção dos trabalhadores com idade inferior a 14 anos (no geral não alcançando 10%), exceto no caso das MENAs pernambucanas do setor comércio, onde os menores de 14 anos representam 28% da

dados que relacionam a distribuição dos trabalhadores por tempo de trabalho, observando a proporção dos trabalhadores com menos de cinco meses, nós teríamos os trabalhadores dito temporários, e aqueles que estivessem trabalhando há menos de cinco meses, mas que não são necessariamente temporários, tendo em vista que no ato de sua "contratação" não ficou explícito por quanto tempo duraria o seu "vínculo contratual". Neste caso, com o fito de clarear a análise, iremos desconsiderar os conceitos de temporário e permanente, definidos acima e vistos através do quadro 14-5, e passaremos a considerar como trabalhador permanente todo aquele trabalhador que possui mais de 10 meses que está empregado na unidade, identificado através dos quadros 18-5 e 19-5.

QUADRO 16-5

DISTRIBUIÇÃO POR FAIXA ETÁRIA DOS TRABALHADORES EMPREGADOS NAS MEAs E MENAs QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO

DISTRIBUIÇÃO RELATIVA POR SETORES

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1978/1979

FAIXAS (em anos)	UNO-Ba MEAs				UNO-Pe MEAs				UNO-Pe MENAs			
	C	I	S	T	C	I	S	T	C	I	S	T
0 - 10	-	-	-	-	-	1,1	-	-	0,5	-	-	-
11 - 14	14,8	10,7	8,2	9,9	10,2	3,8	7,5	7,2	28,0	-	-	8,6
15 - 18	16,4	28,3	20,2	22,7	39,8	21,5	20,0	29,0	24,0	5,3	22,2	14,8
19 - 25	32,8	32,6	31,8	32,2	21,6	26,6	20,0	23,2	24,0	36,8	22,2	29,6
26 - 35	21,3	15,5	21,7	19,4	10,2	26,6	17,5	17,9	8,0	42,1	33,3	29,6
36 - 50	8,2	9,6	14,6	12,0	11,4	15,2	15,0	13,5	12,0	15,8	-	11,1
> 50	4,9	3,2	2,6	3,1	4,5	5,7	2,5	4,8	4,0	-	-	1,2
Dados prejudicados	1,6	-	0,7	0,6	1,1	-	17,5	3,9	-	-	22,2	4,9
Total de observações	61	187	267	515	88	79	40	207	25	38	18	81

FONTE: Pesquisa de Campo

força de trabalho setorial. É ínfima a proporção de idosos (mais de 50 anos) no total dos trabalhadores não atingindo no geral nem 5%.

e) ORÍGEN DOS TRABALHADORES, VISTO EM TERMOS DA EXPERIÊNCIA ANTERIOR DE TRABALHO

Com esta caracterização, vide quadro 17-5, pretendíamos indagar acerca de qual tipo de empresa (tamanho), na qual o empregado trabalhava anteriormente, ou seja qual o local de sua última experiência de trabalho. Temos basicamente quatro categorias acerca da última experiência de trabalho. Ou ele era um trabalhador por conta própria, ou trabalhava numa empresa maior do que a que ele trabalha atualmente, ou numa empresa menor ou do mesmo tamanho da que ele atualmente trabalha, ou que nunca tenha trabalhado.

Hã algumas observações bem interessantes a serem tiradas desta comparação. Uma dessas observações é o facto de que as micro-empresas representam para amplos segmentos da população em idade ativa, a primeira oportunidade de trabalho. Observe que 34%, 55% e 50% do total de trabalhadores entrevistados respectivamente nas MEAs-Ba, MEAs-Pe e MENAS-Pe, declararam ser esta a primeira experiência de trabalho. Sendo, quando muito, alfabetizados, originários de famílias de baixa renda, cedo tem que ingressarem no mercado de trabalho em busca de um rendimento. Por não possuírem qualificação, seus primeiros contactos com alguma atividade, geralmente ocorrem numa micro-empresa, situada no mesmo bairro, que lhe oferece um horizonte bastante limitado de renda, quando oferece, mas que por outro lado lhe inicia no aprendizado de alguma técnica ou ofício, de nível tecnológico baixo, que se casa perfeitamente com o seu patamar de conhecimentos. Para o micro-empresário, o emprego de trabalhadores que ingressaram pela primeira vez no mercado de trabalho (vamos chamã-los de "iniciantes") lhe

QUADRO 17 -5

LOCAL DA ÚLTIMA EXPERIÊNCIA DE TRABALHO (ANTERIOR A MICRO-EMPRESA), DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS
QUANDO DA PESQUISA DE CAMPO
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
1978/1979

CATEGORIAS	UNO-Ba MEAs		UNO-Pe MEAs		UNO-Pe MENAs	
	N	%	N	%	N	%
(1) Trabalhava por conta própria	29	5,6	4	1,9	2	2,5
(2) Trabalhava numa empresa maior do que a atual	92	17,5	37	17,9	17	21,0
(3) Trabalhava numa empresa semelhante ou menor do que a atual	168	32,6	45	21,7	22	27,2
(4) Nunca tinha trabalhado antes	176	34,2	113	54,6	40	49,4
Outros	3	0,6	-	-	-	-
Dados prejudicados	47	9,1	7	3,4	-	-
Total de observações	515	100,0	207	100,0	81	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

é de boa conveniência, pois a estes competem, todas as atividades gerais da unidade, isto é, compram, vendem, estocam, carregam, limpam, conservam, atendem, etc, executam atividades que a nível de uma micro-empresa não requerem conhecimentos nem habilidades específicas. Observe, que basicamente se trata de funções que requerem apenas o uso da força física, sem que haja necessidade de conhecimentos técnicos apurados. Isto oferece aos micro-empresários possibilidades de uma folha de salários menos custosa, além dele não ter porque se preocupar com escassez desse tipo de mão-de-obra. Observe também que geralmente com o trabalho dos iniciantes, a empresa não se sente obrigada a formalizar contratações dos trabalhadores, assinando carteiras, etc., apesar de existir uma legislação específica que trata da contratação de menores.

A questão da baixa avaliação (ou "produtividade") da maior parcela dos trabalhadores contratados pelas micro-empresas, confere com a grande participação da força de trabalho enquadrada na terceira categoria do Quadro 17-5. Observamos que 33% dos trabalhadores baianos, 22% dos entrevistados nas MEAs pernambucanas e 27% dos trabalhadores em MENAs, afirmaram que a sua última experiência de trabalho verificou-se em empresas de porte semelhante às atuais (isto é, às MEAs e MENAs). Portanto, além de notória (acreditamos ser intensa) mobilidade desta força de trabalho, é de se ressaltar, que a maioria destes trabalhadores não possuem habilidades específicas que os qualifiquem para atividades mais especializadas. Por outro lado, a insuficiente demanda de tal mão-de-obra por parte do setor formal, permite que haja uma excedente permanente de trabalhadores não qualificados dispostos a se empregarem nas micro-empresas sem nenhum poder de barganha (exceto continuar na subsistência com uma estratégia de sobrevivência baseada em atividades de baixíssima produtividade, em geral biscates¹⁰).

10 - Vide Carvalho, Inaiã e Adeodato Guaraci op. cit. Kowarick op. cit. e Santos op. cit. entre outros autores.

5.5.3 - TEMPO DE TRABALHO NAS MICRO-EMPRESAS. INDICADOR APROXIMADO DA ROTATIVIDADE

Um dos indicadores mais interessantes utilizados para a caracterização da força de trabalho contratada por micro-empresas, refere-se ao tempo de trabalho dos trabalhadores entrevistados quando da pesquisa de campo. Com este indicador, pretendíamos não só obtermos uma pista acerca da rotatividade destes trabalhadores, como também levantarmos informações que nos possibilitassem discutir a questão do efeito emprego em bases mais concretas¹¹.

A observação do quadro 18-5 impressiona em vários aspectos:

- 1) No tocante aos trabalhadores com menos de 30 meses na empresa, as distribuições de frequência diferem entre a Bahia e Pernambuco. A distribuição baiana é muito uniforme, se bem que é notoriamente baixa a proporção dos trabalhadores com mais de um e menos de dois meses no emprego. As distribuições pernambucanas, uniformes para as três primeiras faixas, tendo porém proporções bem mais baixas que as empresas baianas, apresentam notória tendência central e simetria, situando-se a moda nas faixas que representam os trabalhadores com mais

11 - Já no item 5.3 deste trabalho, discutimos o efeito-emprego, tomando como referência a distribuição dos trabalhadores por tempo de trabalho, de acordo com o prazo de a tendimento das empresas.

TEMPO DE TRABALHO EM MESES DOS EMPREGADOS NAS MICRO-EMPRESAS QUANDO DA PESQUISA DE CAMPOUNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO1978 / 1979

FAIXAS (em meses)	UNO-BA MEAs		UNO-Pe MEAs		UNO-Pe MEIAs	
	N	%	N	%	N	%
0 → 1 inclusive	63	12,2	11	5,3	5	6,2
1 → 2 inclusive	36	7,0	7	3,4	1	1,2
2 → 5 inclusive	84	16,3	18	8,7	6	7,4
5 → 10 inclusive	77	15,0	44	21,2	19	23,4
10 → 20 inclusive	66	12,8	31	15,0	13	16,0
20 → 30 inclusive	57	11,1	20	9,7	8	9,9
>30	131	25,4	76	36,7	29	35,8
Dados prejudicados	1	0,2	-	-	-	-
Total de observações	515	100,0	207	100,0	81	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

de 5 e menos de 20 meses no emprego. Também no Recife verificamos que a menor proporção de pessoal empregado, se situa na segunda faixa, com mais de 1 e menos de 2 meses no emprego. Além disso, é de se ressaltar a impressionante semelhança verificada para as empresas pernambucanas das participações relativas para cada faixa.

2) Comparece como surpreendentemente alta a proporção de trabalhadores permanentes, isto é aquelas com mais de 10 meses na unidade¹² (49% no caso baiano, 61% no caso das MEAs pernambucanas e 62% no caso das MENAs), proporção que em geral é maior no setor comércio (vide quadro 19-5). Parece tratar-se de trabalhadores que formam parte "fixa" da respectiva empresa. Possivelmente eles são os mais capacitados, e que inclusive em alguns casos possuam até habilidades superiores a do empresário. Na verdade, a micro-empresa dada as suas características estruturais e seu patamar tecnológico, depende fundamentalmente da habilidade individual não só do seu empresário, como também de certos trabalhadores principalmente os mais antigos. Observe, que no caso da indústria e dos serviços, o proprietário tende também a executar outras tarefas que não a atividade produtiva, e isto leva a que o empresário tenha uma enorme necessidade de manter um operá

12 - Na nota de rodapé de nº 9, retificamos e precisamos melhorar este conceito de trabalhador permanente por nós utilizado.

TEMPO DE TRABALHO DOS EMPREGADOS NAS MICRO-EMPRESAS POR SETOR. VALORES ABSOLUTOS E PARTICIPAÇÕES RELATIVAS
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO
1976/77 - 1978/79

FAIXAS (em meses)	MEAs UNO-Ba						MEAs UNO-Pe						MENAs UNO-Pe					
	C		I		S		C		I		S		C		I		S	
	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
0 → 1 inclusive	10	16,4	25	13,4	28	10,5	3	3,4	6	7,6	2	5,0	2	8,0	1	3,3	2	11,2
1 → 2 inclusive	5	8,2	13	6,9	18	6,7	3	3,4	1	1,3	3	7,5	-		1	3,3	-	
2 → 5 inclusive	7	11,5	40	21,4	37	13,9	9	10,2	7	8,9	2	5,0	-		2	6,6	4	22,2
5 → 10 inclusive	3	4,9	19	10,2	55	20,6	15	17,0	22	27,8	7	17,5	6	24,0	6	15,8	7	38,9
10 → 20 inclusive	8	13,1	23	12,3	35	13,1	11	12,5	16	20,2	4	10,0	3	12,0	9	23,7	1	5,6
20 → 30 inclusive	7	11,5	22	11,8	28	10,5	2	2,3	6	7,6	12	30,0	2	8,0	5	13,2	1	5,6
>30	21	34,4	45	24,1	65	24,3	45	51,1	21	26,6	10	25,5	12	48,0	14	36,8	3	16,7
dados prejudicados	—		—		1	0,4	—		—		—		—		—		—	
total de observações	61	100,0	187	100,0	267	100,0	88	100,0	79	100,0	40	100,0	25	100,0	38	100,0	18	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

rio mais habilidoso, que lhe substitua nos instantes mais críticos e que garanta o "padrão de qualidade" da mercadoria ou do serviço. Estes trabalhadores são os mais bem pagos, e a perda de um deles pode acarretar para a unidade, uma redução significativa da escala de atividades.

- 3) Por fim, observando a distribuição dos trabalhadores dito temporários, tomando como referencial os trabalhadores com menos de cinco meses no emprego, nos surpreende a diferenciada distribuição verificada entre as empresas baianas (37%) e as empresas pernambucanas 17% e 15% respectivamente para as MEAs e MENAs. É concebível que o emprego de pessoal temporário esteja ligado às sazonalidades econômicas. Por exemplo, nas proximidades do fim de ano, as microempresas enfrentam, de uma parte, maior demanda pelos seus produtos (demanda natalina, festas de ano novo, próxima entrada das férias, verão, etc.) e, de outra, talvez barateamento na oferta de mão-de-obra desde que os trabalhadores querem assegurar mais "um dinheirinho" para o Natal e eventos ilustrados acima. Assim sendo, não é de se estranhar que o emprego aumente nos meses de outubro a dezembro. Isto implicaria em: (a) num aumento do emprego de pessoal temporário, e (b) num superdimensionamento do efeito emprego decorrente da ação dos Programas UNO, já que no caso baiano a pesquisa de campo foi realizada du

rante os meses de outubro a dezembro.¹³ No caso pernambucano é concebível, analogamente, um aumento sazonal no emprego nas vésperas das festas juninas (São João, São Pedro, etc.) e, tal como é conhecido no Nordeste, um grande número de trabalhadores que se demitem, que simplesmente abandonam o emprego durante as festas juninas, talvez para gozarem das festas ou para voltarem à roça. De serem efetivas essas conjecturas, é possível que o caso pernambucano registre queda sazonal no emprego de pessoal temporário e conseqüentemente tenha ocorrido uma subestimação, do efeito emprego decorrente do Programa UNO-Pe, para o qual lembramos a pesquisa de campo compreendeu os meses de maio a agosto de 1979. Os dados do quadro 18-5 confirmam a explicação oferecida para o caso baiano, de vez que o número (99) de empregados com menos de dois meses no emprego é maior do que o efeito emprego líquido (77) atribuído por nós ao Programa UNO-Ba.¹⁴

13 - Tomando o mês de novembro, como a média do período, e supondo que 50% dos questionários já tenham sido aplicados, quando do encerramento do mês, é possível verificarmos em termos aproximados que parcela dos trabalhadores em potencial foram contratados devido a esta específica conjuntura de final de ano. O quadro 20-5 nos informa que, 19% dos trabalhadores entrevistados nas empresas baianas, possuíam no máximo dois meses, que trabalhavam nestas / unidades.

14 - Infelizmente não possuímos mais nenhuma informação que nos permita definitivamente afirmar se estes trabalhadores (77) deverão ser ou não despedidos, quando do encerramento do ciclo de festas. Não há nenhuma informação / sistematizada, que tenhamos conhecimento, acerca do comportamento do emprego em micro-empresas durante os diferentes meses do ano. No momento, as duas Superintendências, da UNO-Ba e UNO-Pe, estão iniciando um trabalho, visando estabelecer um sistema de controles, que lhes possibilitem acompanhar o desempenho das empresas atendidas durante todo o ano.

Do mesmo modo, é concebível que uma porção apreciável de trabalhadores com menos de 2 meses aumentaria no caso das MEAs pernambucanas, caso a pesquisa de campo tivesse sido realizada na mesma época da Bahia, aproximando a distribuição do quadro 18-5 a uma distribuição uniforme, como aquela referente às empresas baianas, e corrigindo a subestimação (8 trabalhadores) suposta para o efeito emprego líquido pernambucano. Como quer que seja, a tônica do emprego nas micro-empresas é dada pela altíssima participação de pessoal com menos de 20 meses no emprego (63% na Bahia, 54% em Pernambuco).

Visto estas questões, e dado que na nossa metodologia não pensamos explicitamente na eventualidade de mudanças sazonais no emprego das micro-empresas, suspeitamos que em geral os resultados obtidos com as empresas baianas, o efeito emprego (e renda) foram superestimados, enquanto que no caso pernambucano, eles foram subestimados. Sendo assim, vemos a necessidade de que os Programas UNOs empreendam periodicamente (mensal ou bimensal) um levantamento nas empresas, com o fito de precisar mais objetivamente o efeito emprego e o efeito renda, obtendo por conseguinte traços comportamentais das unidades de forma sistematizada durante o ano. Acreditamos que a definição deste sistema de controle venha a possibilitar às Superintendências informes mais precisos, acerca da efetiva contribuição dos Programas, além de funcionar como um poderoso elemento para a definição de novas estratégias e de novos estudos.

5.5.4 - A QUESTÃO DA REMUNERAÇÃO E DA PRODUTIVIDADE DA FORÇA DE TRABALHO

a) GENERALIDADES

Uma das questões mais discutíveis a nível das micro-empresas diz respeito a sua estrutura de salários, qual o salário médio, sua composição, e distribuição. A mera observação na realidade das micro-empresas indica que os salários pagos são extremamente baixos. Mesmo assim, importa no nosso trabalho, tendo em vista os objetivos inicialmente citados, caracterizarmos a força de trabalho empregada, considerando como um dos elementos desta caracterização, os níveis de remunerações dos trabalhadores contratados. Além disso, importa também verificarmos se além da remuneração monetária, a micro-empresa, para poder manter os trabalhadores na unidade, tenta cobrir os baixos salários, com alguma remuneração em espécie. Por fim, destacamos para uma melhor compreensão deste nível de rendimento, qual a participação dos dependentes no total dos trabalhadores entrevistados nas micro-empresas.

b) ESTRUTURA SALARIAL. DIFERENCIAÇÃO ENTRE BAHIA E PERNAMBUCO PARA MEAs E MENAs

O quadro 20-5 apresenta as distribuições de frequência para os salários, colocados a preços de novembro de 1978 (em particular os dados pernambucanos foram deflacionados, mediante o índice de custo de vida referente ao período novembro de 1978 a junho de 1979, para situá-los em rela

ção aos salários levantados na Bahia).^{15,16} Apenas a título de informação cabe assinalar que, para a Bahia, o salário mínimo legal (SML) da época, nov-79, era de Cr\$ 1.226,40 que está compreendido na faixa que vai de Cr\$ 1.001,00 a Cr\$ 1.500,00 ao passo que o SML para o Recife, quando do levantamento de campo, era da ordem de Cr\$ 1.797,00.

Observando a distribuição de salários entre as MEAs baianas e as MEAs pernambucanas, constatamos que as mesmas são ligeiramente assimétricas à esquerda, tendo como salário mediano Cr\$ 1.283,00 e Cr\$ 1.012,00 respectivamente para as empresas baianas e para as MEAs pernambucanas. Apesar do salário médio pago pelo conjunto das empresas baianas ser da ordem de Cr\$ 1.629,00, o salário que mais se verifica, isto é, o salário modal equivale a Cr\$ 1.186,00. Para as MEAs pernambucanas, enquanto que o salário médio foi na ordem de Cr\$ 1.180,00, o salário modal foi equivalente a Cr\$ 1.112,00. Em geral, podemos afirmar que em torno de 60% dos trabalhadores entrevistados nos dois conjuntos de empresas, auferem no máximo 1 SML a preços de novembro de 1978, sendo que apesar desta concentração em torno deste referencial, constatamos que as empresas pernambucanas possuem em geral menores níveis salariais. Caracterizando a existência de trabalhadores sem remuneração, constatamos que enquanto para a Bahia, esta participação era insignificante, 10 trabalhadores num total de 515, ele aumentava substancialmente a nível das MEAs na área da UNO-Pe, alcançando 16,8% do total de trabalhadores entrevistados.

15 - Tendo as pesquisas de campo sido efetuadas em épocas distintas, out a dez de 1978 na Bahia e abril a ago de 1979 em Pernambuco tornou-se necessário corrigirmos os salários obtidos nas empresas pernambucanas, com o fito de podermos tecer alguns comentários acerca das estruturas de salários dos 3 conjuntos de empresas por nós trabalhadas. Para calcularmos o deflator com o qual corrigiríamos os salários, tomamos o índice de custo de vida referente ao período compreendido entre nov-1978 a jun-1979, que são os meses no qual centramos os dados referentes às empresas baianas e às empresas pernambucanas, respectivamente.

16 - Fundação Getúlio Vargas, Conjuntura Econômica vol. 33 nº 9, set 1979.

Comparando as distribuições de salários entre as MEAs e MENAs pernambucanas, verificamos em relação a estas últimas, níveis salariais mais baixos que os verificados para as primeiras. A nossa hipótese neste caso, comparando o desempenho das empresas atendidas com as não atendidas, era de que o Programa UNO não alteraria a taxa salarial, mas apenas o nível de emprego. Apesar das MENAs possuírem apenas 54% dos trabalhadores ganhando no máximo 1 SML, a preços de novembro de 1978, enquanto que 61% dos trabalhadores das MEAs se situavam nesta faixa salarial, constatamos que em geral há uma certa semelhança entre as duas distribuições. Os salários médios para os dois conjuntos (MEAs e MENAs) são respectivamente de Cr\$ 974,00 e Cr\$ 1.012,00. Isto vem confirmar a hipótese explicitada acima, , no sentido de ser o Programa incapaz de promover mudanças substanciais na taxa de salários predominante de fato no mercado de mão-de-obra de baixa produtividade. Observe que apesar do salário médio à nível das MENAs ser superior ao das MEAs-Pe, respectivamente Cr\$ 1.361,00 contra Cr\$ 1.180,00, verificamos por outro lado, que o salário modal das empresas não atendidas corresponde a quase 50% do valor do salário mais frequente para as empresas que foram atendidas respectivamente Cr\$ 616,00 e Cr\$ 1.112,00.

Apesar de constatarmos a não existência de diferenças salariais de grande monta entre os conjuntos amostrados para a Bahia e Pernambuco, é evidente que o comportamento dos salários durante o período de análise, deu-se de forma distinta. Vide o quadro 24-5.

Com efeito durante a época do estudo, o salário médio pago pelas micro-empresas baianas, se comparado com os níveis à época do diagnóstico e à época da pesquisa de campo, aumentou sensivelmente, tendo se verificado um crescimento negativo para o caso das empresas pernambucanas. Em termos reais, durante o período de análise, aumentou de 59,5% para o

QUADRO 20-5

REMUNERAÇÃO MENSAL DOS TRABALHADORES NAS MEAs E MENAs QUANDO DA PESQUISA DE CAMPODISTRIBUIÇÃO POR FAIXASVALOR ABSOLUTO E PARTICIPAÇÕES RELATIVAS, SIMPLES E ACUMULADAS CRESCENTESUNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO* 1978/1979

FAIXAS	MEAs-Ba			MEAs-Pe			MENAs-Pe			TOTAL		
	N	%	% Cresc	N	%	% Cresc	N	%	% Cresc	N	%	% Cresc
1 - 500	79	15,3	15,3	41	19,8	19,8	16	19,7	19,7	136	16,9	16,9
501 - 1.000	93	18,1	33,4	38	18,6	38,4	19	23,5	43,2	150	18,7	35,6
1.001 - 1.500	139	27,0	60,4	46	22,2	60,6	9	11,2	54,4	194	24,2	59,8
1.501 - 2.000	61	11,9	72,3	18	8,7	69,3	10	12,3	66,7	89	11,1	70,9
2.001 - 3.000	62	12,0	84,3	6	2,3	71,6	7	8,6	75,3	75	9,3	80,2
3.001 - 5.000	44	8,5	92,8	9	4,3	75,9	7	8,6	83,9	60	7,8	88,0
≥ 5.001	23	4,5	97,3	2	1,0	76,9	-	-	83,9	25	3,1	91,1
sem remuneração	10	1,9	99,2	34	16,8	93,7	9	11,2	95,1	53	6,6	97,7
dados prejudicados	4	0,8	100,0	13	6,3	100,0	4	4,9	100,0	21	2,3	100,0
T O T A L	515	100,0	-	207	100,0	-	81	100,0	-	803	100,0	-

FONTE: Pesquisa de Campo

* Os salários referentes as empresas pernambucanas foram deflacionados tendo como data base novembro de 1978, para possibilitar comparações com as empresas baianas.

caso das MEAs/UNO-Ba, de (-31,1%) para o caso das MEAs/UNO-Pe e de (-2,9%) para o caso das MENAs, registrando uma taxa de acréscimo média geométrica de 27,5% a.a. no caso das empresas baianas, de (-14%) a.a. no caso das MEAs-Pe e de (-1,1%) no caso das MENAs. É interessante comparar esses níveis salariais efetivos, da mão-de-obra nas micro-empresas da Bahia e de Pernambuco, com os respectivos níveis do salário mínimo legal. No caso da Bahia, continuando com o quadro 24-5, o salário médio mensal à época do diagnóstico era de Cr\$ 802,33 nível equivalente a 1,33 vezes o salário médio legal (Cr\$602,40); na época da pesquisa de campo, o salário médio mensal real e efetivo era de Cr\$ 1.279,83, nível equivalente a 1,04 do respectivo salário médio legal da época (nov/78 igual a Cr\$ 1.226,40). Houve pois, na Bahia, um distanciamento para menos, entre os salários efetivos pagos nas micro-empresas e o SML, tendo em vista que a taxa de crescimento dos salários efetivos foi inferior a taxa de crescimento do salário mínimo legal.

No caso de Pernambuco, esta tendência se repetiu e com maior intensidade. Entre as MEAs, à época do diagnóstico, o salário médio mensal era de Cr\$ 1.138,25 ou seja 1,9 vezes o nível do salário mínimo legal, ao passo que à época da pesquisa de campo, tal múltiplo foi totalmente invertido, pois sendo o salário mínimo legal na ordem de Cr\$ 1797,00 o salário médio mensal efetivo em termos reais, equivalia a Cr\$ 784,56, ou seja 43,7% do salário de referência. Entre as MENAs, a tendência se verificou com uma menor intensidade. Tendo na época do diagnóstico um salário médio mensal efetivo, na ordem de Cr\$ 1.046,00 este representava 1,7 vezes o salário mínimo legal do período, sendo que quando da pesquisa de campo, esta relação se reduz, porém uma intensidade menor que a verificada a nível das MEAs, isto é, para um salário mínimo legal de Cr\$ 1.797,00, o salário médio mensal real efetivo passa a equivaler a Cr\$ 1.017,33 ou seja 57% do salário de referência.

Retornando à comparação dos níveis reais dos salários, vemos que tanto a nível das MEAs como das MENAs do Recife, houve decrêscimos e que a proporção do crescimento negativo foi bem mais incisivo a nível das empresas atendidas, que a nível das não atendidas. Cabe então questionar, que fatores foram responsáveis para que as empresas pernambucanas / obtivessem tão singular comportamento. Cabe então tecer duas hipóteses explicativas. A primeira hipótese diz que o decrêscimo nos salários reais médios para o caso das empresas pernambucanas ^{decorre} da ação de algum agente não controlado na presente pesquisa, que atingiu igualmente às MEAs e MENAs, e que estas mudanças na variável salário, não decorrem da ação do Programa UNO, porque em geral as micro-empresas enfrentam uma curva de oferta de mão-de-obra praticamente de elasticidade infinita. A semelhança na distribuição de frequência dos salários das MEAs e MENAs pernambucanas, no quadro 20-5, confirma essa hipótese. A segunda explicação é de que nas MENAs, o salário real caiu porém numa proporção menor do que as MEAs, devido a (1) uma redução no nível de emprego conjugada com (2) um aumento na dotação de capital por trabalhador, vide quadro 24-5, ao passo que nas MEAs o salário real médio ^{caiu}, não só devido ao aumento no nível de emprego, mesmo sendo extremamente moderado, conjugado com a relativa estagnação na dotação média de capital por trabalhador. Além dessas questões, os dados do quadro 24-5, nos levam a crer que verificou-se a nível dos 2 conjuntos de empresas, uma singular concentração na distribuição da renda funcional. Observe que os acréscimos verificados na produtividade média do trabalho, em termos reais, durante o período, 13% a nível das MEAs e 51% a nível das MENAs, foram acompanhados por uma redução na participação dos salários na renda gerada, e por uma substancial elevação do lucro líquido e do pró-labore na renda. Sendo que este acréscimo foi basicamente determinado pelo comportamento do lucro líquido, haja visto que a participação do pró-labore pouco se modifica. As evidências contidas no quadro 24-5 na verdade vêm reforçar a primeira hipótese, para a qual, fatores aleatórios influíram decisivamente no comportamento da variável salários du

rante o período de análise, tendo em vista que MEAs e MENAs foram afetadas com igual intensidade, não sendo possível se discriminar que o Programa UNO tenha interferido decisivamente para a verificação desta tendência concentradora. Diferentemente seria se, tivesse ocorrido uma elevação nos salários, com as MEAs obtendo taxas superiores a das MENAs, com o que teríamos que aceitar a hipótese de que a oferta de mão-de-obra para as micro-empresas apresenta elasticidade positiva finita, de modo que aumentos na produtividade marginal do trabalho decorriam da influência do Programa UNO, que consegue aumentar os salários e o nível de emprego. Na verdade, preferimos acatar a primeira hipótese, não só porque ambos os conjuntos de empresas obtiveram desempenhos semelhantes em termos da presente variável, durante o período de análise, como também o bom senso nos sugere que, o mercado de trabalho, em especial a oferta de trabalhadores de baixíssima produtividade nestes últimos anos continua a funcionar com características de elasticidade infinita.

Quanto ao caso das empresas baianas, tendo a produtividade média do trabalho em termos reais crescido 25% durante o período, observamos que melhorou a distribuição funcional da renda, com a participação dos salários se elevando 27% durante o período de referência, o que nos faz crer que a elevação no nível de emprego verificado para este conjunto de empresas associado ao aumento na dotação média de capital por trabalhador, contribuiu para a elevação nos salários reais médios. Mais ainda, tal comportamento diferenciado, entre as empresas baianas e pernambucanas, reforça mais ainda, a nossa hipótese primeira, ou seja a de que fatores aleatórios não controlados pela presente pesquisa, devem ter interferido substancialmente na dinâmica salarial das micro-empresas.

c) DIFERENCIAÇÃO A NÍVEL SETORIAL

O quadro 24-5 evidencia que, em geral a estrutura salarial é muito similar entre os setores de comércio ,

REMUNERAÇÃO MENSAL DOS TRABALHADORES ENTREVISTADOS NA PESQUISA DE CAMPO, POR SETOR DE ATIVIDADEPARTICIPAÇÕES RELATIVASUNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO1978/1979

FAIXAS (em salários mensais)	MEAs/UNO-Ba			MEAs/UNO-Pe			MENAs/UNO-Pe		
	C	I	S	C	I	S	C	I	S
1 - 500	18,0	12,3	16,8	22,7	22,8	7,5	28,0	21,1	5,6
501 - 1.000	18,0	23,5	14,2	13,6	17,7	30,0	20,0	26,3	22,2
1.001 - 1.500	29,5	26,2	27,0	10,2	25,3	42,5	4,0	8,0	27,8
1.501 - 2.000	6,6	13,4	12,0	5,7	15,2	2,5	8,0	13,7	16,7
2.001 - 3.000	8,2	15,0	10,9	-	7,6	-	4,0	15,8	-
3.001 - 5.000	4,9	4,8	12,0	1,1	8,9	2,5	4,0	15,8	-
≥ 5.001	1,2	2,1	6,7	-	-	5,0	-	-	-
Sem remuneração	6,6	2,7	0,4	31,8	2,5	10,0	32,0	-	5,6
Dados prejudicados	6,6	-	-	14,8	-	-	-	-	22,2
Total de observações	61	187	267	88	79	40	25	38	18
		515			207			81	

FONTE: Pesquisa de Campo

Obs.: Os salários referentes as empresas pernambucanas foram deflacionados tendo como data base novembro de 1978, para possibilitar comparações com as empresas baianas.

indústria e serviços. Porém há um fenômeno que merece destaque.

Apesar da participação dos trabalhadores sem remuneração ser baixa no conjunto das empresas comerciais baianas, ela é significativa e equivale a quase um terço do número total de trabalhadores entrevistados nas empresas comerciais de Pernambuco. A nível das MEAs elas representam 31,8% do total de trabalhadores e a nível das MENAs, identificamos que 32% dos trabalhadores não recebiam qualquer remuneração. Veja além disso, que em relação aos outros setores e tipos de empresas esta participação é relativamente baixa.

d) A INCIDÊNCIA DOS RENDIMENTOS NÃO MONETÁRIOS

É possível que sendo os salários apresentados acima relativamente baixos, a remuneração total seja maior tendo em vista que uma porção substancial da mesma seja paga em espécie. Os dados apresentados no quadro 22-5 evidenciam um comportamento diferenciado entre a Bahia e Pernambuco, e mais diferenciado ainda a nível dos setores de atividade. Em geral, entre as MEAs, comparando setor a setor, é menor na Bahia a proporção de pessoal que recebe em espécie alguma parte de sua remuneração: 21% contra 38%. No Recife, em geral também entre setores, é menor nas MEAs a proporção de pessoas / com remuneração parcial em espécie. Tanto na Bahia como no Recife, a proporção de trabalhadores que recebem pagamentos é particularmente alta no comércio (33% no caso das MEAs baianas, e 48% no caso das pernambucanas), que é também o setor que possui as maiores proporções de pessoal sem remuneração e de trabalho familiar. Por fim, é possível supormos que o Programa UNO parece induzir maior proporção de pagamento em dinheiro, porque, setor a setor, essas proporções são menores para as MEAs.

QUADRO 22-5

PARTICIPAÇÕES DOS RENDIMENTOS NÃO MONETÁRIOS NA REMUNERAÇÃO DOS TRABALHADORES EM MICRO-EMPRESAS

DISTRIBUIÇÃO POR SETORES DE ATIVIDADES

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

1978/1979 %

CATEGORIAS	UNO-BA/MEAs				UNO-PE/MEAs				UNO-PE/MEIAS			
	C	I	S	T	C	I	S	T	C	I	S	T
recebem alguma parte da remuneração em espécie	32,8	26,2	14,6	21,0	47,7	34,2	25,0	38,2	68,0	47,4	11,1	45,7
não recebem nenhuma parcela da remuneração	67,2	73,8	85,4	79,0	51,1	65,8	75,0	61,3	24,0	47,4	83,3	48,1
dados prejudicados	-	-	-	-	1,1	-	-	0,5	8,0	5,3	5,6	6,2
total de observações	61	187	267	515	88	79	40	207	25	38	18	81

FONTE: Pesquisa de Campo

e) NÍVEL SALARIAL POR DEPENDENTE

O quadro 23-5 mostra que no geral há marcado predomínio, entre os trabalhadores das micro-empresas, dos que não tem dependentes. O conceito de dependente utilizado, foi o de pessoas que residem no mesmo domicílio do trabalhador e que não contribuem para a renda familiar, e que dependem do seu salário. Na verdade, esta informação pode estar subestimada, pois no processo de entrevista, não se averiguou, quando este possuía mais de um domicílio, se ele estava informando o número de dependentes no total, ou o número de dependentes do "principal". Apenas é de 13% e 14% a proporção de trabalhadores que possuem 3 a 6 dependentes, no caso das MEAs baianas e das MEAs pernambucanas respectivamente.

É claro que, para estes, os salários resultam rão míseros se eles recebem salários sem aditivos pago em espécie (caso da maioria) e se se enquadram nas faixas do salário mínimo legal (onde cai a maioria dos trabalhadores). Não nos surpreende a proporção tão alta, daquelas que não possuem dependentes, observe que 65% dos trabalhadores entrevistados possuíam no máximo 25 anos de idade. Porém, é interessante salientarmos entre as MEAs e MENAs pernambucanas observamos uma diferenciada participação dos trabalhadores com dependentes / no total de trabalhadores. Com efeito 73% do total de trabalhadores nas MEAs se situam nesta categoria, ao passo que apenas 54% é a proporção para as MENAs.

f) MUDANÇAS NA DISTRIBUIÇÃO FUNCIONAL DA RENDA

O quadro 24-5 apresenta dados extremamente sugestivos. Primeiramente, pode-se verificar um substancial acréscimo durante o período de análise, na produtividade média real da força de trabalho, (medido pela relação entre o valor adicionado real e o número de trabalhadores), de 25% nas MEAs/

UNO-Ba, 13% nas MEAs/UNO-Pe e 51% nas MENAs/UNO-Pe.¹⁷ A primeira pergunta é porque as MENAs registraram maior proporção de acréscimo do que as MEAs/UNO-Pe? É difícil atribuir esse fenômeno ao Programa UNO-Pe. Todavia parece razoável afirmar que: no Recife, algum fator desfavorável prejudicou às microempresas, em especial as MENAs, levando as mesmas a reduzirem o emprego. Ao mesmo tempo, elas aumentaram a dotação de capital por trabalhador, coisa que pode-se verificar no Quadro 24-5, onde o valor da relação capital/trabalho em termos reais, passa de 2,88 para 4,46. Ambos os fatores, redução do emprego e aumento do capital por trabalhador, conduziram a um acréscimo na produtividade média da força de trabalho, que em valor real, passou de Cr\$ 47.492,00 para Cr\$ 71.816,00. As MEAs/UNO-Pe, talvez por causa do apoio da UNO, conseguiram se defender bem melhor contra aquele fator externo, do que as MENAs, pois não diminuíram o emprego da mão-de-obra e aumentaram o valor em termos reais da relação capital/trabalho, com menor intensidade do que as MENAs, passando de 3,00 para 4,15.

É compreensível então que entre as MEAs/UNO - Pe a produtividade média do trabalho tenha aumentado de menor intensidade do que entre as MENAs.

A segunda pergunta procura explicar o aparente paradoxo de ser o grupo de empresas com maior acréscimo de produtividade média do trabalho também a que registra maior queda na proporção da folha salarial na renda total gerada. Esse fenômeno, se bem que curioso, a rigor não parece paradoxal. É concebível nas MENAs, que é o grupo onde se produz o fenômeno, (a) o acréscimo na dotação de capital por trabalha

17 - Que em termos de taxa média geométrica de crescimento / significa que a produtividade média real da força de trabalho em geral cresceu anualmente 12,5% para o caso das MEAs/UNO-Ba, 5,0% para o caso das MEAs/UNO-Pe e 18,0% para o caso das MENAs.

QUADRO 24-5

INDICADORES ECONÔMICOS SOCIAIS QUE CARACTERIZAM A FORÇA DE
TRABALHO DAS MICRO-EMPRESAS DURANTE O PERÍODO DE ANÁLISE

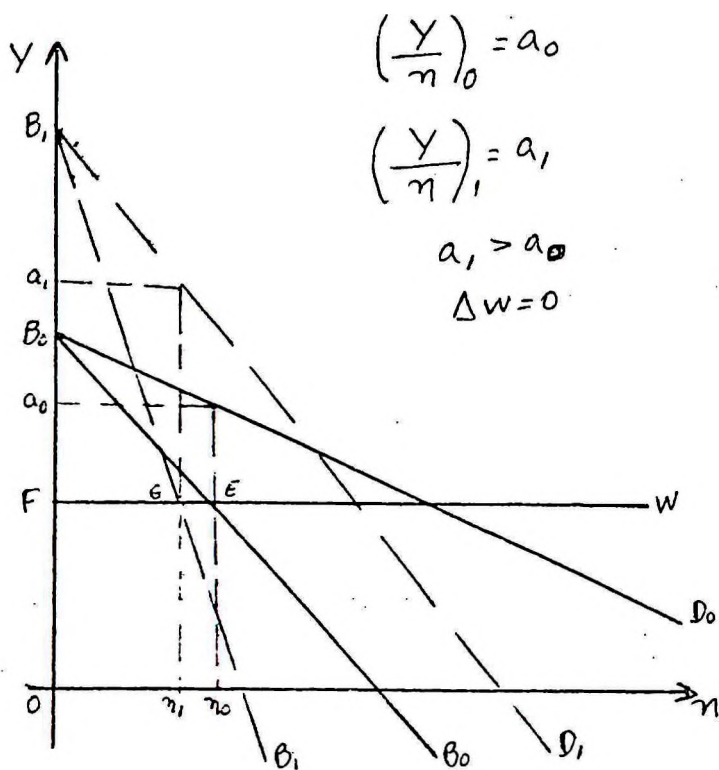
VALORES REAIS

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO

INDICADORES		UNO-Ba/MEAs	UNO-Pe/MEAs	UNO-Pe/MENAs
produtividade média da força de trabalho (Cr\$)	diag	32.943	46.285	47.492
	P.C.	41.318	52.271	71.816
proporção da folha salarial no valor adicionado (%)	diag	29,2	29,5	26,43
	P.C.	37,2	18,0	17,0
proporção dos ganhos de capital (lucro líquido mais pro-labore). no valor adicionado (%)	diag	54,4	41,5	46,46
	P.C.	44,8	52,2	54,8
proporção do pro-labore no valor adicionado (%)	diag	31,3	22,4	29,94
	P.C.	18,6	23,5	30,2
dotação média de capital por trabalhador (Cr\$)	diag	19.524	40.869	36.111
	P.C.	32.129	39.063	54.414
salário médio anual por trabalhador (Cr\$)	diag	9.628	13.659	12.557
	P.C.	15.358	9.415	12.208
valor da dotação capital por trabalhador ou relação entre o capital e a folha salarial anual	diag	2,03	3,00	2,88
	P.C.	2,09	4,15	4,46
taxa de crescimento média geométrica anual dos salários em termos reais		27,5%	(-13,8)%	(-1,1)%

FONTE: Pesquisa de Campo

dor tenha aumentado a produtividade marginal do trabalho, (b) o agente externo não controlado na pesquisa haja atuado em sentido oposto e induzido mudanças tecnológicas e (c) o deslocamento definitivo da curva de produtividade marginal tenha determinado menor nível de emprego, igual salário real, maior produtividade média do trabalho, e menor proporção de folha salarial na renda total, como vem ilustrado no gráfico adjunto.



$$\frac{O n_1 G F}{O n_1 G B_1} < \frac{O n_0 E F}{O n_0 E B_0}$$

Sendo que no mundo das micro-empresas o empresário ou os sócios proprietários, como tivemos oportunidade de reiterar em diversas oportunidades, são modestos trabalhadores, no melhor dos casos enquadráveis na classe média baixa, e na grande maioria dos casos, são integrantes dos segmentos inferiores da estrutura social, sendo que esses acréscimos na renda, da qual os micro-empresários se beneficiaram, não implicam no descrédito para os Programas UNOs. De fato o quadro 24-5 confirma que a proporção dos ganhos de capital /

(lucro líquido mais pro-labore) sobre o valor adicionado to tal aumentou no caso das MEAs/UNO-Pe, se bem que essa ten dência não tenha se verificado para o caso da Bahia.

Em síntese, a distribuição funcional da renda mudou no grupo das MENAs, diminuindo a participação relati va do fator trabalho, não se alterando substancialmente os salários e diminuindo o emprego, de modo que a folha sala rial se reduziu isto em termos reais. Entre as MEAs/UNO-Pe temos que o emprego aumentou, o salário real médio anual ca iu, a folha salarial em termos reais aumentou, e a partici pação relativa do fator trabalho caiu. No caso das MEAs/UNO Ba, o emprego aumentou bem mais que a proporção verificada para as MEAs pernambucanas, o salário real médio anual cres ceu, a folha salarial idem, e também cresceu a participação relativa dos trabalhadores na renda total gerada.

6 - MORTALIDADE DAS EMPRESAS

6.1 - Algumas questões pertinentes

Num estudo recentemente publicado¹, coordenado pelo Professor Henrique Rattner, que compara o desempenho de um conjunto de pequenas e médias empresas (163 unidades) em três capitais do país² entre 1963/1976, se obteve uma taxa de mortalidade para o grupo durante o período, na ordem de 40%.³ Entrevistando posteriormente os antigos empresários que foram localizados, conseguiu-se discriminar quais os fatores que mais contribuíram para a extinção destas unidades. Concorrência, falta de capital, conflito entre os sócios, problemas com matérias primas e problemas com mão-de-obra, foram os fatores mais frequentemente citados pelos ex-proprietários.

A nível das micro-empresas, nós também tentamos detectar qual a taxa de mortalidade das MEAs e das MENAs. Consideramos como extintas, todas as unidades que não foram localizadas, e para as quais o contacto mantido pelo entrevistador na vizinhança ou com o antigo micro-empresário, revelou que a empresa tinha acabado. Se a empre

1 Pequena e Média empresa no Brasil: 1963/1976 - Henrique Rattner - Coordenador - São Paulo: Símbolo, 1979

2 As cidades escolhidas foram: Salvador, São Paulo e Porto Alegre.

3 RATTNER - op.cit. pg. 65

ca, por exemplo, não foi localizada no antigo endereço, e se no novo ela também não foi, e o contacto feito pelo entrevistador com vizinhos do micro-empresário já tenha gerado dúvidas quanto a extinção ou não da empresa, a decisão tomada por nós, foi a de substituir a unidade na amostra. Ou seja, só consideramos uma empresa como extinta quando possuíamos um conjunto de informações, que nos garantissem, com segurança, que o negócio efetivamente tenha falido, e que o ex-empresário tenha se assalariado.⁴

Além dos fatores descritos no primeiro parágrafo deste capítulo, oriundos do estudo do professor Rattner, acreditamos que devido as características estruturais das micro-empresas, a versatilidade do micro-empresário para assalariar-se, o tamanho das unidades, peso na sociedade, as facilidades para implantar micro-empresas, a inexistência de controles, o nível de compreensão do empresário acerca da dinâmica da economia no plano conjuntural, etc. são aspectos gerais, relevantes, que acreditamos contribuíram substancialmente, para os níveis verificados da taxa de mortalidade. Observem que, apesar das altas taxas de mortalidade obtidas, acreditamos por outro lado, que o crescimento vegetativo verificado para esta específica estrutura empresarial seja maior que zero, e exprima uma taxa

4 No capítulo III, pg. 4, já discutimos os critérios utilizados, para efetuarmos a substituição ou a retirada das empresas inicialmente amostradas, que tenham sofrido transformações, que as diferenciavam do restante das outras empresas.

xa significativa.⁵

Um razoável indicador que pode ser utilizado para dimensionarmos a taxa de crescimento vegetativo, nos é dado pelo tempo de existência total de uma empresa; há quanto tempo o empresário possui aquele negócio. Num estudo realizado em 1975 no bairro de Nordeste de Amaralina, pela equipe piloto de implantação do Programa UNO na Bahia, constatou-se que 50% das empresas comerciais, 68% das empresas industriais e 61% das empresas do setor serviços que foram entrevistadas possuíam menos de 3 anos de existência.⁶ Em outro estudo realizado pelo Setor de Pesquisa da UNO-Ba, que objetivava avaliar as mudanças verificadas em termos da população de micro-empresas no bairro da Liberdade entre 1975/1979, tentou-se calcular qual seria o crescimento vegetativo verificado a nível desta estrutura empresarial. "Existindo um período de 40 meses entre os dois cadastramentos, podemos afirmar, segundo a Tabela 6, que surgiram entre maio de 1975 e outubro de 1978, 56,9% das empresas existentes na Liberdade. Salientamos que este número vem a reafirmar os argumentos acima apresentados, em

5 Entendo como taxa de crescimento vegetativo empresarial para uma dada área, num certo período de tempo, a diferença verificada entre a taxa de natalidade e de mortalidade das empresas. Sendo que ambas as taxas são calculadas em relação ao número médio de empresas existentes na área durante o período.

6 FUENZALIDA, Luis Arturo, et Alli. "As micro-empresas no bairro do Nordeste de Amaralina". UFBA/Fundação Rockefeller/AITEC, pg. 44

decorrência de que o acréscimo no número total de empresas corresponde apenas a 9,9% (Tabela 7). Com isso, podemos afirmar que na melhor das circunstâncias, pelo menos 47,0% das empresas existentes em 1975 deixaram de existir em 1978.^{7,8} Avaliando por setores de atividade, de acordo com o relatório do Grupo de Trabalho, "podemos comprovar que a situação mais crítica refere-se às indústrias, visto que 61,0% (Tabela 6) são novas unidades de produção e houve um decréscimo de 25,6% (Tabela 7) no número de empresas, que nos leva a afirmar que nestas circunstâncias mais de 61,0% das indústrias de 1975 sucumbiram na procura de uma faixa de mercado. Continuando o mesmo raciocínio aplicado às unidades comerciais e de serviços nos mostra que nas primeiras, houve uma morte de pelo menos 37,3% enquanto que na segunda o percentual é maior ou igual a 51,0%".⁹ Observe, que nesse estudo, o pessoal levanta algumas evidências bem consistentes, de que, por exemplo, em 40 meses, 47% das empresas existentes quando do primeiro cadastramento realizado em 1975, vieram a desaparecer.

7 A realidade empresarial no bairro da Liberdade. União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações / Bahia, UNO-Ba. Coordenação de Pesquisa de Promoção. Salvador, julho de 1979, pg. 19

8 Ou seja, de acordo com os resultados colhidos pelo pessoal da UNO-Ba, quando da pesquisa de campo em outubro de 1978, quase 57% das empresas investigadas possuíam menos de 40 meses de existência. Além disso, o pessoal também constatou que tinha se verificado um acréscimo líquido em termos do número de empresas durante o período na ordem de 10%.

9 Id. pg. 19,20

A partir dos dados obtidos na pesquisa, nós também tentaremos aprofundar qual a magnitude deste significativo evento no seio das micro-empresas por nós amostradas. Podemos, a princípio, listar algumas evidências que observamos com os primeiros resultados:

- 1) A mortalidade verificada a nível dos setores, isto é, proporção das empresas extintas de um dado setor, no total das empresas diagnosticadas do mesmo setor, é mais incisiva em geral, a nível do industrial, vindo a seguir o de comércio e por último o de serviços.
- 2) Se formos avaliá-la por tamanho da empresa, tomando como critério o número de pessoas ocupadas, observamos que as unidades de um menor porte, aparentemente se apresentam como mais frágeis que as outras.
- 3) Observada a incidência da mortalidade entre MEAs e MENAs, percebemos que a mesma é maior entre as últimas.
- 4) Quando avaliamos a mortalidade entre Programas para os respectivos conjuntos das MEAs, ela pouco se diferencia, apesar da mortalidade verificada a nível das MEAs da UNO-Pe, 20%, ser superior a verificada a nível da UNO-Ba, 16%.
- 5) Se analisarmos a mortalidade por prazo de atendimento (ou seja, vendo a época em que a empresa foi diagnosticada e a rea

lização da pesquisa de campo), em geral constatamos que: quanto maior o período de tempo transcorrido, como é de se supor, maior é, de fato, a mortalidade.

Feitas estas observações preliminares, é importante ressaltarmos que para termos uma ideia mais exata da ação do Programa sobre o conjunto das empresas trabalhadas, além desta questão da mortalidade, que é de suma importância, é fundamental que avaliemos qual o comportamento dos Programas a nível das empresas sobreviventes, pois é a partir destas, que tentaremos compreender qual a efetiva contribuição das UNOs às micro-empresas.

6.2 - A mortalidade vista setorialmente e de acordo com o conceito de tamanho, por programas

Para melhor qualificarmos a incidência da mortalidade no conjunto das empresas amostradas, resolvemos estratificar as unidades, de acordo com o setor de atividade e o tamanho das mesmas, tomando como critério o numero de trabalhadores empregados. Além desses dois critérios, com os quais efetivamente trabalhamos, era intenção nossa também apreciarmos a mortalidade por conceito de ramos dentro de cada setor de atividade. Tal tentativa, torno-se inviável, em função do tamanho das amostras, tendo em vista que as mesmas não foram delineadas para propósi

tos tão específicos.¹⁰ Assim sendo, resolvemos apenas tra-
balhar com os dois critérios acima enunciados.

6.2.1 - A mortalidade no âmbito da UNO-Bahia

A mortalidade verificada para o conjunto das empresas amostradas, a nível do Programa UNO-Ba, pode ser visualizada no quadro nº 1-6.

A taxa bruta de mortalidade (T.B.M.)¹¹ para o conjunto das MEAs-Ba, foi na ordem de 16%. De um to

10 Assim, por exemplo, se tomarmos os dados MEAs/UNO-Ba, para o setor comercial, ramo do vestuário (Quadro 7-6), veremos que do total das empresas amostradas, 2, se extinguiu 1, de modo que a T.B.M. seria de 50%; porém, um teste de significância, mesmo ao nível de apenas 70% de confiança, revela que essa proporção não difere estatisticamente de zero nem de 100%. Observamos uma série de outros casos semelhantes com os quadros nº 8-6 e 9-6 e preferimos não aventurarmos conclusões do tipo da citada, de tão escassa evidência empírica, isto é, renunciemos a abusar das leis da inferência ou indução estatística.

11 Este conceito de T.B.M., visto por tipo de empresa, por setor e por tamanho, relaciona o total de empresas extintas, durante o período de análise em relação do total de empresas que compuseram o respectivo quadro amostral.

QUADRO Nº 1-6

DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS AMOSTRADAS UNO-Ba, POR SETOR E
SUA MORTALIDADE
1976/77 - 1978
UNO-BAHIA

	C	I	S	TOTAL
(1) amostragem considerada para a análise	34	54	52	140
(2) empresas extintas	6	12	4	22
(3) taxa bruta de mortalidade (%) (2) / (1) = (3)	17,6	22,6	7,7	15,7

FONTE: Pesquisa de Campo

tal de 140 unidades, num espaço de quase três anos, se extinguiram 22, sendo 12 empresas industriais, 6 comerciais e apenas 4 empresas de prestação de serviços. A nível setorial, é de se destacar a excelente performance do setor de prestação de serviços, que apesar de possuir uma alta participação no conjunto das empresas amostradas (37%), em relação ao total das extintas, apenas 18% das unidades eram deste setor. O mesmo não ocorre com o setor industrial, para o qual a alta participação no total das empresas amostradas 39%, também veio a lhe corresponder uma alta participação no total das extintas 54%. Por fim, visualizamos o setor comercial, o qual possuindo a menor participação no conjunto das empresas amostradas, na ordem de 24%, teve uma participação no total das extintas, equivalente a metade do verificado para o setor industrial, na ordem de 27%. Dadas as participações setoriais no total das empresas amostradas, e a distribuição da mortalidade no total das extintas, é possível percebermos que, é o setor industrial, com uma T.B.M. na ordem de 23%, a atividade que mais se ressentiu dos efeitos da dinâmica econômica durante o período de análise, vindo a seguir o setor comercial com uma T.B.M. na ordem de 18% e por último, prestação de serviços com uma T.B.M. equivalente a 8%, indiscutivelmente a atividade que obteve melhor desempenho, haja visto os resultados alcançados.

Se formos avaliar a questão da mortalidade por tamanho da empresa em relação ao total das extintas, percebemos que 64% das unidades, equivalentes a 14 empresas, eram pequeníssimas empresas, ou seja, unidades que no máximo possuíam dois trabalhadores, o micro-empresário e um auxiliar, sendo que 8 do conjunto, simplesmente só possuíam como pessoal ocupado, o próprio empresário. Vide quadro nº 2-6. Vendo em relação ao total de extintas por setor, a mortalidade por tamanho, 67%, 58% e 50% das empresas que desapareceram, eram respectivamente unidades comer

QUADRO Nº 2-6

MEAS ATENDIDAS NO BIÊNIO 76/77
E
EMPRESAS QUE FALIRAM, POR TAMANHO E SETOR
UNO-BAHIA

CLASSES POR Nº DE PESSOAS OCUPADAS *	EMPRESAS QUE FALIRAM				Nº TOTAL DE PESSOAS OCUPADAS QUE ESTAS UNIDADES EMPREGAVAM QUANDO DO DIAGNÓSTICO
	COM	IND	SERV	TOTAL	
1	1	5	2	8	8
2	3	3	-	6	12
3	1	-	1	2	6
4 a 6	1	2	-	3	17
7 a 11	-	1	1	2	15
>11	-	1	-	1	13
TOTAL	6	12	4	22	71

FONTE: Pesquisa de Campo

* Neste conceito de pessoal ocupado, estamos incluindo a figura do empresário

ciais, industriais e de serviços que possuíam no máximo dois trabalhadores, o que nos possibilita imaginar a precariedade destes negócios. Comparando por tamanho as unidades que desapareceram em relação as atendidas, vide quadro nº 3-6, vemos que do total de unidades que foram atendidas no biênio 76/77, das 24 micro-empresas que não possuíam trabalhadores contratados, sendo toda a capacidade de trabalho da unidade de responsabilidade do empresário, percebemos que 8 unidades, ou seja 33% faliram no período compreendido entre seu atendimento até a realização da pesquisa de campo.

Observe que estes "empresários", na verdade, trabalhadores por conta própria, possuem uma capacidade de de assalariamento muito grande. No relato de José Reginaldo Prandi:

*"a própria atividade por conta própria afigura-se como atividade transitória e a opção pelo trabalho independente significa apenas uma estratégia no nível individual para contornar impedimentos impostos pelo mercado da força de trabalho, estratégia essa que, efetivamente, faz parte das próprias relações que expressam e definem as regras, agora em nível estrutural, de exploração da força de trabalho pelo capitalismo".*¹²

12 PRANDI, José Reginaldo. O trabalhador por conta própria sob o capital, pg. 25. São Paulo: Símbolo, 1977. Coleção Ensaio e Memória, nº 14

QUADRO Nº 3-6

PARTICIPAÇÃO RELATIVA DAS EMPRESAS QUE FALIRAM
EM RELAÇÃO ÀS MEAS POR TAMANHO
UNO-BAHIA

CLASSES POR Nº DE PESSOAS OCUPADAS *	Nº DE EMPRESAS ATENDIDAS-MEAS 76/77 (1)	EMPRESAS EXTINTAS (2)	T.B.M. SEGUNDO O CONCEITO DE TAMANHO (2/1)
1	24	8	33,3
2	30	6	20,0
3	16	2	12,5
4 a 6	44	3	6,8
7 a 11	21	2	9,5
>11	5	1	20,0
TOTAL	140	22	15,7

FONTE: Pesquisa de Campo

* Neste conceito de pessoal ocupado, estamos incluindo a figura do micro-empresário.

Continuando em relação ao tamanho, das trinta atendidas que possuíam duas pessoas ocupadas, nós tivemos que 20% foram extintas. Constata-se que as unidades menores são bem mais frágeis, e seria até interessante indagar até que ponto, o impacto do financiamento sobre estas unidades, não tenha provocado, a sua desestruturação. A massa de recursos jogados a nível destas empresas, requer seguramente uma certa reorganização interna desses negócios. Para o Programa, na verdade, a extinção de uma empresa que foi atendida representa um custo social, que deve ter implicado provavelmente em um assalariamento para o empregado e no desemprego do pessoal ocupado, no nosso caso, constatamos um total de 71 trabalhadores, que representavam 12% do total de trabalhadores empregados nas MEAs na época do atendimento. Além disso, é interessante observarmos, como a mortalidade se distribue de acordo com o tamanho das empresas, pois normalmente acredita-se que quanto menor o tamanho das empresas, maior seria a taxa de mortalidade. Tínhamos que 39% das empresas amostradas (54) possuíam no máximo duas pessoas ocupadas, sendo que 64% do total das empresas que desapareceram durante o período (14) eram unidades deste porte. Esta observação por si só, a princípio, pode nos induzir a aceitarmos a hipótese acima enunciada, porém quando avaliamos a mesma correlação para o conjunto das empresas pernambucanas a tendência modifica-se substancialmente.

Estas questões, que dizem respeito a mortalidade e tamanho das empresas, foram melhor discutidas no capítulo V, no qual tentamos avaliar mais pormenorizadamente a questão do efeito emprego. Porém, é importante que ressaltemos que o efeito emprego verificado a nível das MEAs UNO-Ba, além de ter provocado um aumento líquido no número de vagas, entre a época do diagnóstico e a pesquisa de campo, foi capaz também de cobrir o número de vagas dei

xadas de existir, devido à falência de 22 empresas

6.2.2 - A mortalidade no âmbito da UNO-Pe para MEAs e MENAs

A mortalidade nas empresas estudadas pela UNO-Pe diferencia-se um pouco daquelas estudadas pela UNO-Ba, pois desta nós incluiremos as MENAs. O quadro nº 4-6 revela maior taxa bruta de mortalidade nas MENAs e MEAs do Recife do que nas MEAs da Bahia. Para as MENAs a T.B.M. é 31% e para as MEAs/UNO-Pe é 20%, enquanto que para as MEAs UNO-Ba essa taxa bruta atinge apenas 16%.

Visto a incidência da mortalidade em termos gerais, importa agora dimensionarmos o evento, segundo os diferentes setores de atividade. Os dados dos quadros nºs 4-6 e 5-6, mostram que a T.B.M. é desproporcionalmente baixa no setor comercial. Com efeito, enquanto as 69 MEAs comerciais UNO-Pe representavam 62% do total de MEAs estudadas, as 11 MEAs extintas comerciais, representavam 50% do total de 22 extintas; no caso das MENAs, a desproporção é bem menor, a saber, as extintas comerciais correspondem a 61% do total de extintas, enquanto que no total das MENAs estudadas as do comércio representavam 59%. Inversamente, no caso de indústria, é desproporcionalmente maior o número de extintas. Quanto ao setor serviços, não teceremos comentários porque a base estatística (10 MEAs estudadas, 3 extintas; 13 MENAs estudadas, 2 extintas), é pequeno demais. Fica a impressão portanto, de que no Recife, a mortalidade, é mais forte na indústria do que no setor comercial. Visto de outro ângulo, enquanto que no último, entre

QUADRO Nº 4-6

DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS AMOSTRADAS UNO-PE (MEAs E MENAs)
 POR SETOR E SUA MORTALIDADE
 1976/77 - 1979 UNO-Pe

	C		I		S		TOTAL	
	MEAs	MENAs	MEAs	MENAs	MEAs	MENAs	MEAs	MENAs
amostragem considerada para a aná- lise (1)	69	54	33	24	10	13	112	91
empresas ex- tintas (2)	11	17	8	9	3	2	22	28
taxa bruta de mortali- dade (2)/(1)=(3)	15,9	31,5	24,2	37,5	30,0	15,4	19,6	30,8

FONTE: Pesquisa de Campo

22

as MEAs, a T.B.M. é de 16%, na indústria ela alcança 24%; entre as MENAs, a T.B.M. é de 32% para o setor comercial e 38% para o setor industrial. Além disso, é interessante observarmos com estes dados de mortalidade verificados a nível setorial para os dois tipos de empresas (MEAs e MENAs), o fato de que o diferencial observado entre as taxas de mortalidade para a indústria são inferiores, que as verificadas para o setor comercial, apesar do setor de transformação, possuir taxas superiores que o comercial.

A sobrevivências das MEAs é bem maior do que aquele das MENAs. Com efeito, a T.B.M. no global (20% contra 31%) assim como em cada setor de atividade para os quais há suficiente base estatística (16% contra 32% no comércio; 24% contra 38% na indústria) é menor entre MEAs do que entre MENAs. Que isso seja devido ao acaso é muito improvável. A luz dos numerosíssimos elementos de juízo disponíveis nessa pesquisa, há duas hipóteses tentadoras, a saber:

- a) a influência do Programa UNO contribuiu para aumentar a taxa de sobrevivência entre as micro-empresas atendidas; ou, bem,
- b) como partes da dinâmica social, podemos afirmar que as MEAs durante o período de análise, conseguiram se defender notoriamente melhor do que as MENAs dos efeitos adversos da conjuntura econômica.

Comparando a mortalidade das empresas, de acordo com o conceito de tamanho, medido pelo número de empregados, o quadro 5-6 revela que também no Recife as distribuições de frequência das micro-empresas extintas são notoriamente assimétricas e registram alta concentração en

tre as menores. A gente se sente então tentado a acreditar que quanto menor a micro-empresa, maior a T.B.M. Os dados do quadro 6-6, porém, dissecam mais detalhadamente o conteúdo dessa conclusão. A rigor, as menores micro-empresas, são mais numerosas relativamente do que as de maior porte, de modo que não nos surpreende a maior frequência absoluta de mortalidade entre as primeiras, que é o fato registrado no quadro nº 5-6. A rigor, o quadro nº 6-6, nas últimas colunas mostra que a T.B.M. tem distribuição aproximadamente uniforme, de modo que o tamanho da micro-empresa não parece influir na taxa de sobrevivência das mesmas. Tal evento se manifesta analogamente tanto para as MEAs como para as MENAs de Pernambuco. Com essas evidências é possível afirmarmos que, a taxa de sobrevivência entre as micro-empresas independe do tamanho das mesmas, coisa que se verifica na análise global e na análise por setores de atividade para as empresas pernambucanas.¹³ O assunto é importante, porque se a taxa de mortalidade fosse maior quanto menor o tamanho, os Programas UNO deveriam discriminar em favor das maiores micro-empresas para assegurar maior duração na geração dos benefícios sociais (emprego, renda gerada e afe

¹³ Quanto a possibilidade de estendermos tal generalização para o conjunto das empresas baianas, nós nos defrontamos com uma limitação metodológica. Observe que a distribuição das empresas amostradas na Bahia, segundo o conceito de tamanho, apresenta uma certa concentração de empresas de um maior porte diferentemente do que se verifica a nível da UNO-Pe. Do total de empresas amostradas pela UNO-Ba, 39% eram unidades que possuíam no máximo 1 trabalhador, enquanto que a nível da UNO-Pe, tal distribuição, segundo este mesmo conceito, corresponde a 60% das MEAs e 70% das MENAs

EMPRESAS EXTINTAS POR TAMANHO E SETOR, DO CONJUNTO AMOSTRADO NA ÁREA DA UNO-Pe (MEAs E MENAs)
 TOTAL DE VAGAS DEIXADAS DE EXISTIR DEVIDO ÀS FALÊNCIAS DESTAS EMPRESAS
 1976/77 - 1979 UNO-PERNAMBUCO

CLASSES POR NÚMERO DE TRABALHADORES	EMPRESAS QUE FALIRAM								TOTAL DE TRABALHADORES QUE ESTAS UNIDADES EM PREGAVAM QUANDO DO DIAGNOSTICO	
	MEAs				MENAs				MEAs	MENAs
	C	I	S	TOTAL	C	I	S	TOTAL		
nenhum	6	-	1	7	7	1	-	8	-	-
1	2	3	1	6	4	5	1	10	6	10
2	3	-	-	3	1	1	-	-	6	4
3 a 5	-	3	1	4	5	-	1	6	15	21
6 a 10	-	1	-	1	-	2	-	2	8	17
>10	-	1	-	1	-	-	-	-	12	1
T O T A L	11	8	3	22	17	9	2	28	47	52

FONTE: Pesquisa de Campo

QUADRO Nº 6-6

PARTICIPAÇÃO DAS EMPRESAS AMOSTRADAS EM PERNAMBUCO, QUE FALIRAM EM RELAÇÃO AO TOTAL DE EMPRESAS
 POR TAMANHO - MEAs E MENAs UNO-PE
 1976/77 - 1979

CLASSES POR NÚMERO DE TRABALHADORES	TOTAL DAS EMPRESAS AMOSTRADAS (76/77) (1)		EMPRESAS EXTINTAS (2)		T.B.M. SEGUNDO O CONCEITO DE TAMANHO (2/1)	
	MEAs	MENAs	MEAs	MENAs	MEAs	MENAs
nenhum	33	38	7	8	21,2	21,1
1	34	26	6	10	17,6	38,5
2	23	9	3	2	13,0	22,2
3 a 5	15	12	4	6	26,7	50,0
6 a 10	6	6	1	2	16,7	33,3
>10	1	-	1	-	100,0	-
TOTAL	112	91	22	28	19,6	30,8

FONTE: Pesquisa de Campo

rida por trabalhadores de baixa produtividade, etc) dos Programas. Reiteramos, portanto, que não há base empírica, de acordo com os resultados apresentados, para justificar qualquer discriminação contra o apoio as "mini micro-empresas", quando se pensa na sobrevivência de tais negócios.

Por outro lado, a extinção das micro-empresas, veio a implicar numa redução nas oportunidades de emprego para os trabalhadores. Na época do diagnóstico, constatamos que as MEAs empregavam 199 trabalhadores e as MENAs empregavam 139. Ora, se compararmos que 47 trabalhadores das MEAs que equivalem a 23,6% do total de trabalhadores existentes na época do diagnóstico, tiveram que no período, buscar colocação para sua F.T. devido a extinção destas unidades, e tomando as MENAs, para a qual a taxa equivale a 37,4%, temos quão significativo, representa o apoio dos Programas para o aumento das possibilidades da sobrevivência das empresas atendidas.

6.2.3 - A diferenciada mortalidade segundo o setor de atividade. Alguns comentários

Visto os sub-itens anteriores, percebemos que a incidência da mortalidade é bem mais efetiva para o conjunto das empresas industriais que a que se verifica para os outros setores de atividade. Acreditamos que a maior mortalidade verificada a nível do setor industrial, decorre da maior dificuldade de sobreviver diante da concorrência das médias e grandes empresas, coisa não dramática no caso de comércio e serviços. No fundo tais efeitos, são conse

quências da dinâmica do progresso tecnológico na sociedade: no momento em que a tecnologia descobre como produzir barato, o que era produzido pelas pequenas e micro-empresas praticamente numa escala artesanal, cede lugar a produção mecanizada, em escala, implicando na destruição ou deslocamento do pequeno capital daquela atividade. Semelhante processo também se verifica no seio da atividade comercial, entre micro-empresas e os supermercados. Sendo que os últimos vão penetrando nos bairros à medida que aumenta a renda dos moradores; porém, nesse setor de atividade a micro-empresa "especializa-se" em serviços de micro-comércio, para os quais inexiste a concorrência dos supermercados,¹⁴ de modo que sempre há a alternativa para a micro-empresa ou de redefinir o seu ramo de atividade ou encerrar o negócio e se transferir para outro bairro periférico, de pessoas de baixa renda onde a instalação de um supermercado é econômica e financeiramente inviável. Em outras palavras, no "mini-comércio", a sobrevivência da micro-empresa é am

14 No dizer de CARVALHO E SOUZA, op. cit. pg. 451

"tendo os custos de comercialização reduzido inclusive pela extrema compreensão dos seus ganhos, praticando a venda a crédito e fracionando o produto até o limite da disponibilidade financeira do comprador, o pequeno comércio não capitalista atinge áreas de mercado que não interessam ao comércio capitalista, pela baixa renda das suas populações".

Vende-se um cigarro, um ovo, meio quilo de feijão, 100 gramas de manteiga, uma agulha, etc., sendo que na totalidade dos casos, os escassos estoques existentes na unidade, são também utilizados para o consumo familiar.

parada pela sobrevivência da pobreza. Pelo contrário, a fabricação massiva e barata, em grandes fábricas, das "havaianas", acabou com um vasto elenco de micro-empresas industriais nordestinas, que, a nível artesanal, produziam sapatos e sandálias para a população de baixa renda; as havaianas inundaram o mercado e arrazaram com toda esta vasta indústria de calçados de base familiar.

Em geral, os autores que tem desenvolvido trabalhos na área de micro-empresas, acreditam ser a indústria o setor mais frágil. O professor Luis Arturo Fuenzalida, afirma que:

*"A pequena industria no Nordeste vinha sobrevivendo em virtude de secular isolamento geográfico, decorrente da falta de meios de transporte econômicos e de vias de penetração. Assim é que, até o início do presente século, existiam artesanatos e fábricas quase de caráter medieval. A recente construção da rede de estradas federais e das redes secundárias de estradas vizinhas acabou com quase toda essa manufatura de empresa familiar. Ambos fatores, a quebra do isolamento, pelo aperfeiçoamento dos transportes e o avassalador domínio da grande empresa industrial nos mercados de bens em cuja produção há economias de escala, são iniludíveis."*¹⁵

15 FUENZALIDA, Luis Arturo - Criação mais rápida de emprego e renda..... - op.cit. pg. 265

Outros ramos industriais em geral, tem sentido este impacto: artefatos de couro (cintos, bolsas), a atividade metalúrgica, fabrico de móveis domésticos, armários embutidos, etc. As pesquisadoras Inaiã de Carvalho e Guaracy Adeodato já tinham detectado também esta tendência "a produção de armários embutidos ou modulados" também já vem sendo mais recentemente realizada por empresas capitalistas de maior porte, subsidiadas, inclusive, pela SUDENE. Elas oferecem a vantagem do financiamento na aquisição, enquanto que os pequenos produtores necessitam de um pagamento um pouco parcelado (geralmente a metade do contrato e a outra metade após a entrega da encomenda, o que se dá em um prazo bastante curto).¹⁶

Eis o drama do dinamismo do avanço tecnológico, inerente à sociedade capitalista, na qual a concentração do capital, constituindo a grande industria fabril, independe da nova fábrica ser monopólio, oligopólio ou empresa concorrencial. O que é importante ressaltar, no caso da economia capitalista, é que os trabalhadores e proprietários dessas micro-empresas deslocados pela concorrência das grandes, digamos, pelo avanço tecnológico, parecem ficar abandonadas, sem opções para reorganizarem as suas atividades. A cautela em dizer "parecem", decorrem de que, os dados globais da economia brasileira, evidenciam uma surpreendente estabilidade, na proporção de empresas de pequeno (e acreditamos também micro) porte no total dos esta

16 CARVALHO, Inaiã M.M. de e SOUZA, Guaracy Adeodato A.de
- A produção não capitalista - op.cit. pg. 446

belecimentos industriais. De modo que, somos forçados a a creditar na enorme capacidade de renascer, ou numa grande versatilidade para mudar de ramo, (e se implantar em ramos complementares ao invés de concorrer com a grande fábrica) que possui a micro-empresa, e que aqui na presente pesquisa não conseguimos detectar. Brevemente, acrescentaremos que esse fenômeno sutil, próprio da dinâmica da micro-empresa industrial, aconselha que os Programas UNOs apoiem discriminadamente as micro-firmas na indústria, dando preferência àquelas menos expostas ao risco de morte devido ao avanço tecnológico, dando apoio as que assim morrem para facilitar a mudança de ramo, e àquelas que se pudesse identificar como "complementares". Evidentemente, que as UNOs não poderão lutar contra o desenvolvimento tecnológico e a conseqüente destruição de amplos segmentos de micro-empresas, mas é possível discriminadamente apoiar as micro-empresas passíveis de destruição devido ao avanço tecnolôgico, possibilitando a mudança de ramo e, portanto, a sobrevivência da empresa.

Apesar da penetração da empresa capitalista em diversos ramos característicos do pequeno capital, na sua furiosa luta para ampliar a participação nos mercados, a prestação de serviços nos parece ser o setor mais estável e com melhores possibilidades de expansão.¹⁷ Esta si

17 Sobre este aspecto, entre outros, veja CARVALHO e SOUZA - A produção não capitalista..... op.cit.; SANTOS - O espaço dividido.....op.cit; FUENZALIDA - Criação mais rápida.....op.cit; KOWARICK - Capitalismo e Marginalidade.....op.cit.

tuação é perfeitamente entendível. Sendo a renda altamente concentrada no nosso país, uma boa parcela da população só tem acesso a determinadas mercadorias, principalmente eletrodomésticos, quando de segunda mão e, após terem sido estes reconicionados. Ao estender a vida útil das mercadorias, ou ampliar a utilização por um espaço de tempo maior, o setor serviços está, apesar da existência de uma desigual distribuição da renda, possibilitando garantir a satisfação de algumas e mesmo criando novas necessidades para segmentos importantes da população. Além disso, numa boa parte dos empresários possuem alguma qualificação, o que lhes garante um mercado relativamente estável para os seus serviços, dado o toque especial, adquirido geralmente quando dos seus primeiros contactos no mercado de trabalho como assalariado. Isto inclusive, facilita o significativo processo de acumulação verificado nas empresas dos ramos de reparação e manutenção. Com os dados da pesquisa de campo, dá para distinguirmos casos de empresas que ampliaram o seu ativo imobilizado neste setor em mais de 300%, num espaço de dois anos.¹⁸

É pensamento nosso sugerirmos posteriormente à direção das UNOs, um estudo mais detalhado através de duas diferentes técnicas de investigação, estudos de casos e roteiros de vida, para tentarmos identificar mais pormenorizadamente quais os fatores e em que condições se veri

18 Seria interessante, por exemplo, para o caso das oficinas de automóveis, uma investigação que nos possibilitasse avaliar, qual a proporção dos proprietários de veículos hoje que vieram a ter o seu primeiro carro, sendo este de segunda mão.

CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS COMERCIAIS EXTINTAS EM RELAÇÃO AO CONJUNTO DE EMPRESAS AMOSTRADAS,

POR RAMO DE ATIVIDADE E POR TIPO DE EMPRESA (MEAs E MENAs)

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO 1976/77 - 1978/79

descrição dos ramos	MEAs UNO-Ba.				MEAs UNO-Pe.				MENAs UNO-Pe.				total extintas
	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas n/ramo	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	
comércio de alimentos	14	2	33,3	14,3	44	4	36,4	9,1	33	11	64,7	33,3	17
armário	11	3	50,0	27,3	7	1	9,1	14,3	4	-	-	-	4
material de construção	1	-	-	-	2	-	-	-	4	3	17,6	75,0	3
móveis	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
tecidos	-	-	-	-	3	-	-	-	1	-	-	-	-
sapataria	4	-	-	-	3	2	18,2	66,7	3	1	5,9	33,3	3
vestuário	2	1	16,7	50,0	7	3	27,3	42,9	2	-	-	-	4
outros * ¹	1	-	-	-	5	1	9,1	20,0	6	2	11,8	33,3	3
TOTAL	34	6	100,0	17,6	71	11	100,0	15,5	54	17	100,0	31,5	34

FONTE: PESQUISA DE CAMPO

*¹ alguns ramos observados

1 farmácia, 10319 PAPELARIA ETC.

1 - Taxa bruta de mortalidade por ramos

QUADRO 8-6

CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS INDUSTRIAIS EXTINTAS EM RELAÇÃO AO CONJUNTO DE EMPRESAS AMOSTRADAS,

POR RAMO DE ATIVIDADE E POR TIPO DE EMPRESA (MEAs E MENAs)

UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO 1976/77 - 1978/79

descrição dos ramos	MEAs UNO-Ba.				MEAs UNO-Pe				MENAs UNO-Pe				total extintas
	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	total empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	
fabrico de alimentos	1	-	-	-	3	1	12,5	33,3	5	2	22,2	40,0	3
vestuário	3	1	8,3	33,3	2	1	12,5	50,0	2	1	11,1	50,0	3
calçados	7	2	16,7	28,6	8	2	25,0	25,0	4	-	-	-	4
móveis	15	2	16,7	13,3	8	1	12,5	12,5	4	2	22,2	50,0	5
matelúrgica	2	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-
serraria	-	-	-	-	2	1	12,5	50,0	1	-	-	-	1
serralheira	2	-	-	-	2	1	12,5	50,0	-	-	-	-	1
gráfica	3	1	8,3	33,3	-	-	-	-	2	1	11,1	50,0	2
outros ^{*1}	21 ^{*2}	6	50,0	28,3	6	1	12,5	16,7	4	3	33,3	75,0	10
TOTAL	54	12	100,0	22,2	31	8	100,0	25,8	24	9	100,0	37,5	29

FONTE: PESQUISA DE CAMPO

*1 - Alguns ramos observados: 1 produtos químicos, 1 construção civil, 2 fabrico de barcos, 1 fabrico instrumentos de som etc

*2 - Maior peso de empresas artesanais (4 empresas)

1 - Taxa bruta de mortalidade por ramos

CARACTERIZAÇÃO DAS EMPRESAS DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EXTINTAS EM RELAÇÃO AO CONJUNTO DE EMPRESAS
AMOSTRADAS POR RAMO DE ATIVIDADE E POR TIPO DE EMPRESA (MEAs E MENAs)
UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO 1976/77 - 1978/79

descrição por ramos	UNO-BAHIA MEAs				UNO-PERNAMBUCO MEAs				UNO-PERNAMBUCO MENAs				total extintas
	total de empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	total de empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	total de empresas	empresas extintas	% extintas s/total	% ¹ extintas p/ramo	
ensino	6	-	-	-	6	-	-	-	0	-	-	-	-
fotogra- fia	2	-	-	-	1	-	-	-	1	-	-	-	-
reparo e- letrôdo - méstico	1	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-
oficina autos	11	2	50,0	18,2	2	1	33,3	50,0	1	-	-	-	3
costura e alfaiata- ria	3	-	-	-	1	1	33,3	100,0	-	-	-	-	1
barbearia e salão	1	-	-	-	-	-	-	-	3	-	-	-	-
serviço de lanche	1	-	-	-	2	-	-	-	3	1	50,0	33,3	1
oficina máquinas motores	4	1	25,0	25,0	1	-	-	-	-	-	-	-	1
conserto móveis es tofados	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
conserto calçados	1	-	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-	-
conserto relógios	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
programa- ção vi- sual	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
montagem de esqua- drias	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
outros ^{*1}	14	1	25,0	7,1	1	1	33,3	100,0	1	1	50,0	100,0	3
total	52	4	100,0	7,7	10	3	100,0	30,0	13	2	100,0	15,4	9

FONTE: PESQUISA DE CAMPO.

* 1 algumas ramos observados

1 serv. torneiro, 1 restau.móveis de a

1 taxa bruta de mortalidade por ramos

ficam a extinção destas micro-empresas, e o seu surgimento, a sua origem. Acreditamos, que a questão da sobrevivência e reprodução destas unidades seja um dos pontos de fundamental importância a serem estudados, não só devido as medidas de política implementada nesta área, como também para possibilitar um aprimoramento na estratégia de atuação dos Programas UNOs.¹⁹

6.3 - A T.B.M. por prazo de atendimento

Uma das nossas hipóteses de trabalho, era a de que a mortalidade a se verificar entre as micro-empresas estudadas, MEAs e MENAs, se diferenciaria a depender do tempo transcorrido entre o diagnóstico da empresa e a pesquisa de campo. Tomando os três conceitos de prazos: Curto Prazo (C.P.) para as empresas diagnosticadas entre 01 de outubro de 1977 a 31 de dezembro de 1977; o de Médio Prazo (M.P.) para as empresas estudadas entre 01 de outubro de 1976 a 30 de setembro de 1977; e o de Longo Prazo (L.P.) para as empresas diagnosticadas entre 01 de janeiro de 1976 a 30 de setembro de 1976, percebemos que a taxa de

19 A UNO-Ba publicou recentemente através do seu setor de pesquisas, um interessante trabalho acerca desta dinâmica. Vide referência sob título "As micro-empresas do bairro da Liberdade".

mortalidade torna-se maior, como é logicamente de se esperar, quanto maior o tempo transcorrido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo. Observando o quadro nº 10-6, percebemos que no caso das MEAs/UNO-Ba, praticamente se verifica uma equalização entre as taxas de mortalidade para médio e longo prazo. Só entre as MEAs e as MENAs/UNO-Pe é facilmente perceptível uma diferenciação a partir dos diferentes prazos de atendimento. No geral, os dados descritos no quadro nº 10-6, mostram que entre MEAs e MENAs no Recife não há apenas menor T.B.M. para as atendidas, mas que a influência do Programa UNO em prolongar a sobrevivência das MEAs, se manifesta desde o curto prazo. Com efeito, no curto prazo, a T.B.M. das MEAs é menos da metade da T.B.M. das MENAs; todavia a médio prazo a T.B.M. das MEAs é quase um terço daquele das MENAs. De modo que o efeito benefício do Programa, possui uma capacidade de materialização notoriamente rápida. No caso baiano, onde o Programa foi implantado após o de Pernambuco, a situação melhorou, reduzindo-se mais ainda a T.B.M. das MEAs, especialmente a partir do curto e longo prazo. Tomando um espaço de tempo mais amplo, digamos por volta de 85 anos, é evidente, acreditamos, que todas as T.B.M. igualizar-se-iam, porque, seguramente, todas as MEAs e MENAs provavelmente estariam extintas. Mas, com um horizonte razoável, é perceptível a benéfica influência das UNOs ao prolongar a sobrevivência das micro-empresas atendidas.

Ora, acreditamos que a incidência da mortalidade relacionada a este conceito de prazo, nos permite dimensionar uma das graves limitações enfrentadas pelos Programas, que diz respeito ao problema do acompanhamento das empresas atendidas pelas UNOs. Na medida que o empresário recebe o financiamento, e que começam a escassear-se as visitas do técnico à unidade, o micro-empresário naturalmente volta a se defrontar com toda uma série de barreiras de advindas do seu posicionamento na escala social, e da inca

DISTRIBUIÇÃO DA MORTALIDADE DAS EMPRESAS POR PRAZO DE ATENDIMENTO E EM RELAÇÃO AO TOTAL DE EXTINTAS

MEAs e MENAs UNO-Ba e UNO-Pe

76/77 - 78/79

DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS POR PRAZOS	MEAs/UNO-Ba				MEAs/UNO-Pe				MENAs/UNO-Pe			
	TOTAL DE EMPRESAS (1)	EMPRESAS EXTINTAS (2)	T.B.M. (2/1) %	% EXTINTAS SOBRE TO TAL	TOTAL DE EMPRESAS (1)	EMPRESAS EXTINTAS (2)	T.B.M. (2/1) %	% EXTINTAS SOBRE TO TAL	TOTAL DE EMPRESAS (1)	EMPRESAS EXTINTAS (2)	T.B.M. (2/1) %	% EXTINTAS SOBRE TO TAL
Curto Prazo	24	2	8,3	9,1	7	1	14,3	4,5	6	2	33,3	7,1
Médio Prazo	57	10	17,5	45,4	55	6	10,9	27,3	38	11	28,9	39,3
Longo Prazo	59	10	16,9	45,4	50	15	30,0	68,2	47	15	31,9	53,6
t o t a l	140	22	15,7	100,0	112	22	19,6	100,0	91	28	30,8	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

pacidade de compreender as mudanças no quadro conjuntural da economia. Observe, que este é um Programa de caráter esencialmente educacional. A evidência apresentada serve para recomendar aos Programas UNOs um reforço no acompanhamento das MEAs, com o objetivo de reduzir mais ainda as T.B.M., coisa que sentimos ser viável.

6.4 - Conclusão

No decorrer deste capítulo, constatamos a importância dos Programas UNOs no apoio às micro-empresas, haja visto os resultados alcançados em geral pelas MEAs, em termos da expectativa de sobrevivência, notoriamente superiores aos observados pelo conjunto das MENAs. Além disso, é de se ressaltar, que mesmo em relação as MEAs, observamos um desempenho diferenciado em termos da T.B.M.; a proporção das empresas baianas que desapareceram durante o período em relação ao total das empresas atendidas pela UNO-Ba durante 1976/77, foi inferior ao verificado para o conjunto das empresas pernambucanas.

Avaliamos também a incidência da mortalidade segundo o conceito de tamanho das empresas. Constatamos principalmente para o caso das empresas pernambucanas, que a mortalidade independia do tamanho das empresas. No que diz respeito a incidência da mortalidade e o prazo de atendimento das unidades, verificamos que a ação dos Programas, possibilitava uma ampliação da capacidade de sobrevivência para as empresas atendidas, em relação a expectativa de vida observada para as MENAs.

Por fim, importa ressaltarmos a questão da

mortalidade e sua incidência diferenciada a depender do se tor de atividade das empresas. A nível das unidades baia nas, o setor serviços destacava-se como a atividade que pos sua maior capacidade de sobrevivência, vindo a seguir a a tividade comercial e por último a indústria. Para o conjunto das empresas pernambucanas, esta sequência não pode ser observada, tendo em vista a pequena participação das empresa s de serviços no total das empresas amostradas no Recife (MEAs e MENAs), verificando-se porém que o setor comercial obteve um desempenho bem superior ao verificado para as empr esas industriais independente do fato da unidade ter si dp atendida ou não.

7 - AVALIAÇÃO SOCIAL E PRIVADA DOS PROGRAMAS UNOS

Vimos no terceiro capítulo alguns aspectos metodológicos acerca do modelo que elaboramos com vistas a quantificação dos custos e benefícios sociais e privados, para mensurarmos a importância dos Programas UNOs na comunidade. Neste capítulo, além de completarmos o quadro metodológico, nós precisaremos os passos a serem seguidos com o fito de obtermos os valores sociais e privados, e, por fim, discutiremos os resultados, as diversas taxas internas obtidas e seus respectivos significados.¹

7.1 - Aspectos metodológicos complementares. A conceituação das variáveis básicas. Marco referencial

O quadro metodológico montado pelo Professor Schreiber, para efetuar a Avaliação Custo Benefício do Programa UNO-Recife² durante o ano de 1974, serviu de base para estruturar o nosso estudo. Porém é de se ressaltar que durante a elaboração da presente proposta de trabalho, quando estivemos discutindo o trabalho de Schreiber, algumas questões foram reconceituadas e outras foram acrescentadas, com o intuito de melhor articular o quadro metodológico. A utilização da análise social do custo-benefício, pa

1 Os itens 7.1, 7.3 e 7.5 deste capítulo, foram com algumas correções, extraídos do Ante-Projeto de Pesquisa. "Análise Custo-Benefício....." op. cit.

2 SCHREIBER, José Gentil - Análise Custo-Benefício..... op. cit.

ra a avaliação dos Programas UNO-Re e UNO-Ba, prende-se à constatação de discrepâncias entre os preços sociais e preços de mercado, decorrente de distorções nos mercados de fatores (especialmente o mercado de crédito) e de produtos. Para minimizar os efeitos destes diferenciais entre preços sociais e preços de mercado, deveremos trabalhar com preços sombra, que tentam ajustar os preços de mercado para estes refletirem as reais condições dos mercados. Para a obtenção dos preços sombra, a teoria econômica neoclássica propõe dois caminhos como solução. Um é através do enfoque do equilíbrio geral e o outro é através do enfoque do equilíbrio parcial. A utilização do primeiro enfoque, segundo Holanda, é inviável na medida em que,

"a aplicação de técnicas de programação linear exige, na prática, que o problema seja drasticamente simplificado e faz com que os preços contábeis obtidos sejam geralmente muito sensíveis à forma pela qual essa simplificação é feita, além de que a falta de informações estatísticas dificulta o manuseio das variáveis do modelo".³

Quanto ao segundo enfoque, continua Holanda,

"este procura estimar os preços contábeis dos fatores relevantes através da introdução de correções nos preços de mercado, com

3 HOLANDA, A. Nilson - Problemas de Avaliação de Projetos em países subdesenvolvidos. Revista Brasileira de Economia, 24(3), jun/set., 1970, pg. 85.

base na observação empírica das condições reais dos países subdesenvolvidos".⁴

Por conseguinte, este enfoque, o do equilíbrio parcial, nos parece em relação ao primeiro, muito mais viável e proveitoso, e através dele, efetuaremos a análise social.

7.1.1 - As variáveis que constituem a massa de benefícios

Durante as discussões realizadas quando da elaboração do modelo de referência, dissemos que para a análise desempenho dos Programas, considerariamos como benefício o valor adicionado que expressa a efetiva contribuição da unidade produtiva, em termos da renda regional. Feito isso, afirmávamos que corresponde ao conceito de renda gerada, o somatório dos valores por conceito de folha salarial, prô-labore, impostos pagos, lucro líquido, depreciação, juros e aluguéis. Deste conjunto de variáveis, há algumas que devido a problemas metodológicos nós não consideraremos para o efeito de cálculo. Parágrafos adiante, discutiremos estas questões.

4 HOLANDA, A. Nilson - Problemas de Avaliação de Projetos em países subdesenvolvidos. Revista Brasileira de Economia, 24(3), jun/set., 1970, pg. 85.

7.1.1.1 - Custo Social do Trabalho

Na avaliação dos benefícios sociais, no contexto de uma análise de custo-benefício, a questão de medição do custo social da mão-de-obra, parece ser o ponto mais problemático. Até há pouco tempo, face ao quadro estrutural das economias subdesenvolvidas, caracterizadas por altas taxas de desemprego e subemprego crônicos, considerava-se que o custo de oportunidade do fator trabalho nestas regiões fosse nulo. Assim aceito, qualquer acréscimo na taxa de emprego se refletiria em acréscimos na renda nacional, o que implicava serem os salários em sua totalidade ganhos sociais. Posteriormente, alguns estudiosos preocupados com esta problemática colocaram na análise uma variável dinâmica que deveria refletir a taxa de preferência temporal do consumo. Diz-se então que, mesmo que o fator trabalho não possua usos alternativos, seu custo social não é nulo porque

"o consumo gerado pelo salário do trabalhador contratado não seria um ganho social puro já que reduz o valor da poupança, que se poderia obter, caso a mesma produção adicional fosse realizada com menor emprego de trabalho".⁵

Nesse contexto, nos afirma Schreiber:

"uma vez que a poupança atual permite maior consumo futuro, um nível mais elevado de emprego no presente tenderá a reduzir o consumo

5 BACHA, Edmar Lisboa et al. - Análise Governamental de Projetos de Investimentos no Brasil; Procedimentos e Recomendações. 3a. Edição, Rio de Janeiro, IPEA, 1974. Coleção Relatório de Pesquisa, 1, pg. 99.

mo futuro, pois com a intensificação do uso de trabalho, cairá a proporção poupada por unidade de produto".⁶

Para a mensuração do custo de trabalho, Schreiber adotou a metodologia do Professor Bacha,⁷ com a estimação deste custo feita a partir do trabalho de Little e Meirrless, contidas no MANUAL PARA ANÁLISE DE PROJETOS INDUSTRIAIS NO DESENVOLVIMENTO DOS PAÍSES, publicados pela OCDE. Segundo os cálculos do Bacha, para o Nordeste, em 1972, o custo social do trabalho deveria estar situado em torno da faixa de 50% a 60% do custo privado do trabalho.⁸ O Professor Schreiber tomou então para efeito de cálculo no Projeto, um custo social do trabalho equivalente a 60% do salário mínimo regional acrescido dos encargos sociais.⁹ Schreiber completa a sua sistemática em relação ao fator trabalho frisando que:

"Muitos dos projetos analisados prevêm aumentos de salários para trabalhadores já empregados nas empresas; neste caso, decidimos considerar tais aumentos como benefícios líquidos do projeto, uma vez que, caso o projeto não fosse implantado, tais aumentos não seriam concedidos."¹⁰

Neste caso, os acréscimos serão computados na sua totalidade (100%) como benefícios sociais, diferentemente para o caso de novos empregos, em que só deveremos considerar co

6 SCHREIBER, José Gentil - op. cit. pg. 23

7 BACHA, Edmar Lisboa - op. cit. pg. 98

8 Idem, pg. 98

9 SCHREIBER, José Gentil - op. cit. pg. 25

10 Idem, pg. 25

no benefício social, 40% do custo privado do trabalho. Ob serve que agregado aos salários, também deveremos levar em conta o pró-labore na quantificação dos benefícios. É de se temer que, de 1972 a 1978, as conclusões de Bacha já es tivessem defasadas. Diante da extrema dificuldade para re calcularmos o custo social do trabalho na região, e enquan to não for efetuada uma nova avaliação do custo social da mão de obra, no Nordeste, coisa que está fora do objeto da presente dissertação, nós optamos por manter o critério de cálculo utilizado pelo Bacha.

7.1.1.2 - Pro-labcre

Quanto ao Pro-labore, entendida esta variã vel, como a remuneração auferida pelo micro-empresário fru to da gerencia do seu negócio, consideraremos em sua tota lidade como benefício social, tendo em vista que o fator gerador da mesma se diferencia metodologicamente da que o rigina a variável salários.

7.1.1.3 - Aluguéis e Juros

O tratamento dos pagamentos por conceito de aluguéis, numa análise de custo benefício é fonte de dúvi das. A literatura examinada a esse respeito, não esclarece suficientemente o assunto. Nossa solução é a seguinte:

- a. Se a micro-empresa aluga o terreno ou prédio onde está instalado o negócio, o pagamento de aluguel na contabilidade nacional é reputado como pagamento a outras "empresas" (a proprietária do imóvel mesmo que seja uma pessoa física); e, portanto, não forma parte da renda gerada na micro-empresa. Assim sendo, o acréscimo na conta dos aluguéis, decorrente da ação do Programa, não entra nos benefícios gerados. Se a micro-empresa paga um aluguel notoriamente menor que o valor de mercado, a diferença deve ser imputada nos custos de operação desta micro-empresa.

- b. Se a micro-empresa, devido a sua participação no programa comprou o imóvel no qual está instalado o negócio, deve-se imputar nos custos de operação, um valor referente ao aluguel, com o fim de não exagerar o volume de benefícios sociais gerados na micro-empresa.

Quanto ao item Juros Pagos, em termos gerais, ele não pode ser considerado como benefício, pois o pagamento de juros por parte da micro-empresa às fontes de crédito, constitui um pagamento a outras empresas, sendo nessas onde constituirá renda. Portanto, os desembolsos por conceito de juros não entram nos benefícios relevantes à presente análise.

7.1.1.4 - Lucro Líquido

Com base no demonstrativo da Receita e Custos, após o pagamento do Imposto de Renda, nós podemos obter o indicador Lucro Líquido. Esse resíduo corresponde à renda do capital alocado na micro-empresa, que pertence ao micro-empresário. Sendo assim, o acréscimo no Lucro Líquido, deve formar parte dos benefícios gerados pelo Programa.

7.1.1.5 - A questão dos tributos

A discussão acerca do tratamento dos tributos como benefícios sociais, prende-se a dois aspectos: tipos de tributos que devem ser reputados como benefícios e como avaliá-los. Nós discutiremos para efeito de mensuração dos benefícios sociais, os impostos diretos e os impostos indiretos.

7.1.1.5.1 - Os impostos indiretos

A principal controvérsia, no que diz respeito aos impostos indiretos numa avaliação custo-benefício, centra-se em dois tópicos:

- a. A inconveniência de se incluir os impostos indiretos por causa da heterogeneida

de das alíquotas que são diferenciadas a partir do grau de essencialidade de cada produto; e

- b. A modalidade de avaliação dos benefícios, se a custo dos fatores ou a preços de mercado.

Segundo os que defendem a avaliação de insumos e produtos a custo de fatores, na avaliação a preços de mercado são superestimados os benefícios, devido à alta incidência da alíquota sobre aqueles produtos considerados menos essenciais e são subestimados os benefícios, naqueles produtos que recebem subsídios governamentais. Os teóricos que defendem a necessidade da avaliação a preços de mercado, justificam esta decisão, alegando que é no mercado que poderíamos mensurar o grau de satisfação dos consumidores, na medida em que são os preços de mercado que definem o quanto efetivamente a sociedade está disposta a pagar. A sugestão do Schreiber¹¹ é de avaliarmos tanto os insumos como os produtos a preços de mercado, devido ao fato de não existir no âmbito das micro-empresas indicação de que o Programa tem operado com estas unidades de forma indiscriminada. Um exemplo disso, é que o Programa não tem atendido bares, depósitos de bebidas, etc., que transacionem com mercadorias que possuem uma alta alíquota. Há um conjunto de critérios, alheios a essas considerações, que norteiam a seleção de micro-empresas, e geralmente as unidades comercializam ou vendem bens essenciais que possuem baixas alíquotas, não se configurando portanto, de fato, as distorções previstas pelos defensores da avaliação a custo de fatores.

11 SCHREIBER, José Gentil - op. cit. pg. 30

7.1.1.5.2 - Os impostos diretos

A questão que se formula, no que diz respeito a este tipo de tributo, é se o acréscimo no pagamento de impostos diretos, decorrente da ação do Programa UNO, é um benefício social? É relevante para a análise? Na verdade, pode-se considerar que a existência do imposto direto provoca uma redução do rendimento líquido da empresa, a nível do benefício privado, pois este implica num desembolso por parte do micro-empresário, de parte de seus ganhos. Porém, a nível dos benefícios sociais trata-se de um componente da renda gerada, que é transferido para o setor público.

7.1.1.6 - Depreciação

Apesar de percebermos a depreciação como uma parcela do produto necessária para repor o capital, não é óbvio o tratamento que se deve dar à essa numa análise de custo-benefício. Por conseguinte, a questão requer uma especial reflexão. Quando subtraímos da receita bruta operacional, a depreciação, obtemos um valor residual que poderia se estender de forma perpétua, quer dizer, obtemos uma renda que pode ser destinada inteiramente ao consumo porque, pelo menos, sempre haverá no negócio, uma provisão para repor o desgaste do capital. Este resíduo, receita líquida, diminuído pelo que corresponde aos pagamentos a outras empresas, deixaria como resultado a renda líquida. O acréscimo na renda líquida decorrente da ação da UNO, teria que ser entendida, como uma renda perpétua, de forma que, a sucessão de benefícios que devem ser descontados para avaliar o Programa UNO seria uma perpetuidade.

Se não tirarmos a depreciação da receita operacional bruta, mas subtrairmos os pagamentos a outras empresas, o resíduo vai representar a renda bruta. Esta renda bruta, a rigor não é renda, porque se for destinada inteiramente ao consumo, ela se extinguiria dentro de poucos anos, por descapitalização na fonte de renda. O acréscimo na renda bruta decorrente da ação da UNO, já não é uma perpetuidade, mas apenas uma renda temporal. A magnitude da depreciação (relacionada com a magnitude do estoque de capital), é a que nos permite estabelecer, por quanto tempo vai ser gerada esta renda temporal. Em outras palavras, a depreciação conjuntamente com o capital, permite ao nível de cada micro-empresa fixar o horizonte dos benefícios.

Portanto, os benefícios que deveremos considerar, gerados pelo Programa UNO, deveriam incluir a depreciação, sendo esta inclusão, a que tira dos benefícios a caráter de perpetuidade. Porém, quando do tratamento dos dados nós nos defrontamos com um problema bastante singular. Os micro-empresários na sua grande maioria, não utilizam controles de nenhuma espécie para as suas transações, principalmente no que diz respeito a atualização periódica da sua massa de capital. Por outro lado, quando da investigação acerca do valor do seu patrimônio, na maioria dos casos, o preço do ativo fixo e circulante dado, era de caráter venal, o que implicava na necessidade do entrevistador estar sempre atento para proceder as devidas correções. Geralmente são equipamentos já se segunda mão, ou com um tempo de uso bastante avançado, que inclusive em termos contábeis, formalmente já estariam depreciados. Por outro lado, observe que a depreciação na verdade, está contida no lucro líquido, pois como item de reserva, que compõem parte das disponibilidades da empresa, a sua retirada contabilmente, implica numa redução da rentabilidade de unidade produtiva. Em outras palavras, não deveremos subtrair a depreciação da renda gerada na empresa, sendo que para os nossos cálculos trabalharemos com a renda bruta (incluindo a depreciação).

Pelo visto, conforme as colocações acima, os débitos por conceito de juros e aluguéis não foram incluídos como benefícios. Quanto ao item depreciação, a mesma ficou incluída no lucro líquido, coisa que confere com o que discutimos acima, e, como se verá adiante, com a metodologia das projeções.

7.1.2 - As variáveis que constituem a massa de custos

A definição dos custos que serão considerados e a magnitude destes, para efeito da avaliação do Programa, está diferentemente relacionada com as especificidades da UNO e com o arcabouço temporal da análise. Tendo em vista a montagem do quadro metodológico, alguns conceitos emitidos por Schreiber acerca de determinados itens, foram reformulados. Um desses itens, foi o que diz respeito aos custos do Programa, os custos de operação e o custo financeiro, este último conceituado na metodologia de Schreiber, como o custo do capital que compõe o fundo de garantia do Programa.¹² Porém, após sucessivas discussões, resolvemos considerar como custos, os custos operacionais do Programa e o custo de oportunidade do capital, que diz respeito ao uso alternativo dos recursos emprestados às micro-empresas.

Um dos pilares para o funcionamento do Programa UNO é chamado Fundo de Garantia. Este fundo é composto por um volume de recursos financeiros doados por funda

12 SCHREIBER, José Gentil - op. cit. pg. 42

20

ções e empresas, e também sob forma de empréstimos sem prazo e sem juros, e tem por objetivo garantir perante o sistema bancário, o capital emprestado por este às micro-empresas. Os recursos do fundo estão depositados a prazo nos bancos, proporcionando um certo rendimento ao Programa. Apesar de reconhecer que o fundo é uma fonte de renda, Schreiber imputou um custo de oportunidade a estes recursos ao avaliar os custos do Programa, imaginando que os recursos do Fundo estariam ociosos. Na verdade, nós opinamos, que estes não podem ser considerados como capital ocioso, porque, depositado a prazo nos bancos, os mesmos compõem parte dos recursos financeiros à disposição da comunidade. Não há portanto custo de oportunidade deste capital, que deva ser reputado como custo financeiro do Programa. O que há na verdade é uma redistribuição de renda gerada por estes recursos. Antigamente esta renda era auferida pelo banco, que agora repassa parte da mesma para o Programa. Note-se, que na avaliação dos benefícios do Programa, não cabe incluir a renda do fundo de garantia, porque essa renda já existia na comunidade.

Além dessa questão, nos chamou a atenção, constatar que o Schreiber não considerou os gastos efetivos para a implantação da UNO-Recife, quando fez a descrição dos custos do Programa. Este questionamento, exauriu-se quando da elaboração de nossa proposta de trabalho, ao percebermos que a discussão acerca da inclusão do chamado custo de implantação, possuía dois aspectos básicos:

- a. Se o Programa UNO já está implantado, e como de fato é o nosso caso, os custos de implantação "são não recuperáveis". Não devendo por conseguinte entrar na avaliação do Programa. A rigor esta avaliação tem como única validade, aconselhar acerca da manutenção do Programa, em cujo caso somente são relevantes os cus

tos correntes, ou seja, os custos de ope
ração.

- b. No caso de decidir pela implantação de um novo Programa UNO em alguma localida
de diferente, onde será necessário, por
tanto, incorrer em gastos de implanta
ção, estes últimos, a rigor custos de ca
pital, tendo uso alternativo, quer dizer "sendo recuperáveis", devem entrar na ava
liação, isto é, no cálculo da taxa inter
na de retorno.

Sendo assim, resolvemos calcular a taxa de rentabilidade do Programa, também sem incluir os custos de implantação dos dois respectivos Programas.

7.1.2.1 - Os custos operacionais do Programa UNO

Para o Programa UNO funcionar é preciso rea
lizar uma série de operações repetitivas cujos custos nõs
denominamos de custos operacionais. Deveremos, por conse
guinte, considerar como estes, todos os custos nos quais a entidade incorreu: (1) na localização e pré-seleção das mi
cro-empresas durante os anos 76/77; (2) na elaboração e acompanhamento dos projetos; (3) na elaboração de planos de assistência técnica-gerencial-administrativa; (4) na contratação de consultorias técnicas e outros serviços; e (5) no treinamento dos micro-empresários.

Os custos operacionais podem ser discrimina
dos em cinco contas básicas: (i) salários mais encargos so

ciais; (ii) serviços de terceiros; (iii) material de consumo; (iv) despesas financeiras; e (v) treinamento. Quanto ao período que deveremos eleger para mensuração dos custos operacionais, ele está essencialmente vinculado ao conceito de período de seleção amostral. Deveremos considerar para ambos os Programas, o período entre 01 de janeiro de 1976 a 31 de dezembro de 1977.

Para obtenção destes dados, nós recorreremos aos escritórios dos Programas, onde coletamos o material necessário.

7.1.2.2 - A questão do capital. A determinação do seu custo de oportunidade

Um outro ponto básico na análise custo-benefício, diz respeito à avaliação do custo de oportunidade do capital. Numa economia subdesenvolvida como a nossa, onde, em termos relativos, o fator capital apresenta escassez, a criteriosa utilização do fator dadas as várias opções de investimentos, assume um significado ímpar. Nas discussões que são levantadas acerca do custo de oportunidade do fator capital, duas posições são consideradas as mais relevantes: a do HARBERGER e a do FELDSTEIN-MARGLIN.

O critério HARBERGER especifica ser a produtividade marginal do capital na área privada da economia, o reflexo do custo de oportunidade do capital. Ele acrescenta ainda que o custo de oportunidade do capital no setor público pode ser superior ao valor da produtividade marginal do capital, dependendo da escassez dos fundos públicos para investimento, ou de limitações no orçamento go

vernamental. Mesmo no caso em que, o custo de oportunidade do capital no setor público seja superior ao do setor privado, deve-se considerar o custo de oportunidade do capital (mesmo para decisões de inversões no setor público), como igual a produtividade marginal do capital no setor / privado. Ou seja, em síntese, coloca-se que o custo de oportunidade é mensurável pela produtividade marginal no setor privado da economia. ¹³

O critério FELDSTEIN-MARGLIN sugere que o custo de oportunidade do capital deva refletir a taxa social de preferência, no tempo, do capital. ¹⁴

O professor Bacha, aceitando uma sugestão do Manual de Avaliação Social de Projetos da OCDE, e trabalhando com dados obtidos do balanço de empresas que investiram no Nordeste, obteve um custo de oportunidade para o capital, na ordem de 20% a.a. Segundo Bacha, ¹⁵ este cálculo é possível na medida em que se mensura a taxa de retorno que é obtida pe los projetos de investimentos mais rentáveis dentre aque que se deixam de realizar devido à exaustão do volume de poupança disponível na economia. Porém, deveremos observar que estes dados foram possíveis num período em que o comportamento da economia brasileira (1972) era bem distinto do que é hoje. Se levarmos em conta o desempenho da economia brasileira, durante a fase de atendimento das micro-empresas após 1973, e principalmente o quadro econômico atual, é venturoso considerarmos o custo de oportunidade do capital estimado em 20% a.a. A rigor, é difícil contestar a crença de que o investimento, avanço tecnológico, mudança no emprego de outros fatores e mudanças nos preços /

13 HARBERGER, Arnold A.A. - Evaluacion de Proyectos, Madri, Espanha, 1973, Obras Básicas de Hacienda Pública. Instituto de Estudios Fiscales, Ministério da Hacienda, pg.47.

14 HOLANDA, Antonio Nilson, op. cit.

15 BACHA, Edmar Lisboa - et alli, op. cit. pg. 96

relativos tivessem alterado tão substancialmente no Nordeste nestes últimos seis anos, o custo de oportunidade do capital. Porém, não é o propósito da presente pesquisa estimar o custo de oportunidade do capital, tópico que poderá servir para a elaboração de uma outra tese de mestrado. Aceitaremos, portanto, os 20% usados por Schreiber.

7.2 - A utilização da taxa interna de retorno (TIR) como critério para avaliação do programa. A avaliação social

A utilização da taxa interna de retorno como critério para avaliação do Programa UNO, prende-se essencialmente, à grande vantagem deste indicador, que é o de utilizar para efeito de cálculo, somente os dados do projeto. Segundo Harberger, a grande desvantagem do uso deste indicador, ocorre quando

"existen algunos proyectos para los cuales no es posible determinar una única tasa interna de retorno".¹⁶

16 Tal fato ocorre quando o diferencial entre benefícios e custos no tempo, durante a vida útil do projeto, torna-se menor do que zero mais de uma vez, e obtem-se por conseguinte várias taxas internas de retorno. Evidentemente que este não é o caso dos Programas UNO, onde você só localiza benefícios líquidos negativos num único período, exatamente quando a micro-empresa está realizando a aplicação inicial do capital. Vide Harberger op. cit. pg. 42

Continuando com Harberger, teríamos então que o valor da taxa interna de retorno i se dá pela resolução da equação (I) abaixo, onde i é a incognita, ou seja, i é aquela taxa de juros que torna igual a zero o valor atual de um fluxo de ingressos líquidos futuros.¹⁷

$$\sum_{t=0}^N \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} = 0 \quad (I)$$

onde na fórmula de Harberger, o significado dos símbolos é:

B_t = Corresponde ao fluxo de benefícios computados cada período t, de vida do projeto;

C_t = Corresponde ao fluxo de custos calculados durante cada período de vida do projeto;

t = Indica a ordem dos períodos em anos; e

N = Representa o número de períodos que corresponde a vida total do projeto.

No caso do nosso projeto, nós fizemos algumas adaptações a esta fórmula original. A origem do tempo corresponde ao ano que tem como ponto inicial janeiro de 1976, enquanto que a definição do período final N, ou seja, número total de períodos a serem considerados, corresponde ao total esgotamento dos benefícios provenientes dos empréstimos e a assistência técnico gerencial às micro-empresas que comporta dois períodos: um no qual trabalhamos com dados efetivos e outro no qual nós trabalhamos com dados projetados. Teríamos então que:

17 HARBERGER, Arnold A.A. - op. cit. pg. 41

D_t = Corresponde às despesas de operação do Programa necessárias ao atendimento das micro-empresas. Estes gastos foram realizados ao se efetuar cadastramento das micro-empresas, pré-seleção, diagnóstico, preparação de propostas, acompanhamento, etc., durante os anos de 76/77.

F_t = Corresponde ao Custos de Oportunidade de Capital que foi emprestado aos micro-empresários por recomendação da UNO, durante o biênio 76/77.

B_t = Compreende a totalidade dos benefícios sociais gerados a nível de cada micro-empresa.

t = Corresponde ao período de tempo considerado para a análise. Sem considerar a possibilidade de projetamento, o valor de t para a UNO-Ba é igual a 1,92, enquanto que para a UNO-Pe t assume o valor de 2,5. No capítulo III, item 1.3 discutimos a determinação destes valores.

u = Nossa incognita, a T.I.R.

Sendo assim, nós teríamos

$$\sum_{t=0}^N \frac{B_t - (D_t + F_t)}{(1+u)^t} = 0 \quad (\text{II})$$

Não considerando a possibilidade de projetamento o espaço de tempo para a análise está definido pelo período transcorrido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, que em termos anuais, corresponde a 1,92 para o caso das empresas baianas e 2,5 para o caso das empresas pernambucanas.

Isto nos leva a que tenhamos a fórmula III, para o caso da UNO-Ba.

$$\sum_{t=0}^{1,92} \frac{B_t - (D_t + F_t)}{(1+u)^t} = 0 \quad (\text{III})$$

Onde obviamente o primeiro fluxo $t=0$, corresponde a valores produzidos no início do período de análise, isto é, equivale aos custos de manutenção e oportunidade do capital, que foram centrados em dezembro de 1976, (período médio do biênio 76/77) que consideramos como marco referencial inicial da análise. Em termos da massa de benefícios, nós teríamos dois fluxos, sendo o primeiro de valor integral, (1), e o segundo equivalente a 0,92 do primeiro, isto é, (1,92).

Para a UNO-Recife, trabalhando com três fluxos de benefícios, seguindo o mesmo processo, teríamos:

$$\sum_{t=0}^{2,5} \frac{B_t - (D_t + F_t)}{(1+u)^t} = 0 \quad (\text{IV})$$

Detalhando um pouco mais, a fórmula III poderia ser melhor explicitada da seguinte maneira:

$$\sum_{t=0} \frac{D_t + F_t}{(1+u)^t} = \frac{B_1}{(1+u)^1} + \frac{B_2}{(1+u)^{1,92}} \quad (\text{V})$$

Sendo o valor de Γ_2 equivalente a 92% do valor verificado em B_1 , pois o t anteriormente definido em termos de valor limite em 1,92, na verdade corresponde a dois espaços de tempo com semelhante periodicidade, um de magnitude anual e outro referente a 11 meses, ou seja 92% do ano. Quanto as empresas pernambucanas, vide fórmula IV, nós definiríamos três fluxos de benefícios, sendo que para

o último fluxo, a massa de benefícios a ser considerada, corresponderia a 50% da massa de benefícios considerada no segundo fluxo. Nós teríamos então que:

$$\sum_{t=0} \frac{D_t + F_t}{(1+u)^t} = \frac{B_1}{(1+u)^1} + \frac{B_2}{(1+u)^2} + \frac{B_3}{(1+u)^{2,5}} \quad (VI)$$

Obtido por conseguinte o valor de u em termos anuais, tanto a nível da fórmula V como da VI e, sendo $u > 0$, o Programa mostra ser socialmente rentável.

O valor de u , se positivo, indica simplesmente que os benefícios excedem os custos, tomando por base que ambos os valores estão corrigidos no tempo. Porém o mero fato de ser positivo a TIR ($u > 0$) não é indicação de que o Programa UNO é bom. A rigor, a TIR serve para comparar esse Programa com outras alternativas. Se, por exemplo, resultar de 31% a TIR no Programa UNO e nenhuma alternativa de investimento (para os recursos envolvidos na continuação do Programa UNO) apresentar TIR tão alta como 31%, então devíamos aceitar que o caso UNO, representa a opção socialmente mais vantajosa e aconselhamos a continuação do Programa. Mas se houverem alternativas mais rentáveis (com TIR maior do que aquela do Programa UNO), deveríamos aconselhar maior prioridade em investimentos alternativos. Sendo que uma alternativa é simplesmente por à disposição dos bancos os recursos financeiros necessários para manter o Programa UNO em operação, opção que possibilitaria à clientela bancária tomar esses recurso e imobilizá-los em ativos fixos, onde a produtividade dos mesmos seria de 20% (que é para nós o custo de oportunidade do capital) ¹⁸, então deveremos concluir que o Programa

18 - BACHA, Edmar Lisboa - et alli - op. cit. pg. 96

UNO se justifica desde que a TIR exceda a 20%. Em outras palavras, se a TIR é positiva o Programa se justifica mas não é necessariamente a melhor opção para o uso dos recursos envolvidos na continuação do mesmo. Se a TIR é maior ou igual que 20%, então concluímos que o Programa UNO se justifica em geral. Se a TIR é positiva mas menor do que 20% (que é o custo de oportunidade para o capital), a conclusão pode ser: (a) abandonar o Programa UNO, (b) o período de tempo considerado para amortizar o investimento inicial não foi suficientemente delimitado, ou (c) examinar a viabilidade de aperfeiçoá-lo para aumentar os benefícios e reduzir custos de operação, a fim de melhorar a eficiência e elevar a respectiva TIR.

7.3 - Os passos seguidos para a quantificação dos benefícios e custos. Passos preliminares.

Para a obtenção dos benefícios a custos sociais e privados, já tendo conceituado as diferentes variáveis e delimitado as correções apropriadas, passemos a definir mais precisamente como procederemos para a obtenção dos valores.

Na determinação da massa de benefícios sociais, trabalharemos com as seguintes variáveis:

salários (folha salarial anual) = S

lucro líquido anual = L

impostos diretos e indiretos pagos anualmente = M

pró-labore anual = P

Os somatórios dos valores totais de cada variável, definem a variável que nós chamamos de renda gerada ou de valor adicionado.

Para a efetiva obtenção dos benefícios sociais e privados, procedemos a uma série de correções sobre os valores agregados obtidos, pois o nosso objetivo será, numa etapa, avaliarmos a real contribuição dos Programas UNO à economia como um todo, e, na outra, a real contribuição dos Programas UNO aos empresários proprietários de micro-empresas. A partir dessas colocações calcularemos as taxas internas de retorno. Estes procedimentos serão discutidos nos parágrafos seguintes quando discriminarmos as várias etapas para o cálculo das diversas taxas.

1a. Etapa

1. Obtivemos o valor nominal de cada variável (X_j) para o conjunto das empresas atendidas (e) por Programas, quando da época do diagnóstico (instante d)

$$\sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,d}$$

2. Idem ao item 1, quando da pesquisa de campo (instante c)

$$\sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,c}$$

2a. Etapa

1. Efetuamos os passos observados na primeira etapa, no que diz respeito a amostra de controle as MENAs (n)

$$\sum_{i=1}^{Nn} X_{j,i,n,d},$$

2. Idem ao item 1, quando da pesquisa de campo

$$\sum_{i=1}^{Nn} X_{j,i,n,c}$$

3a. Etapa

Correção dos valores nominais e de mercado, transformando-os em preços sociais-nominais para as MEAs e MENAs. No nosso caso, apenas os salários¹⁸ terão preços sociais corrigidos. Consideramos que apenas 40% do custo privado dos salários corresponderiam a benefícios sociais. Correções efetuadas para valores do diagnóstico e da pesquisa de campo. Sendo assim, nós teríamos o fator de correção (R_j), que equivaleria a $R_1 = 0,40$ para os salários, $R_2=R_3=R_4 = 1$ para os demais casos. Tomando o exemplo das MEAs, quando do diagnóstico, nós teríamos:

$$\sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,d} \cdot R_j$$

4a. Etapa

Procederemos a correção de cada variável, para colocá-las a preços de 76/77. Obter os valores reais para MEAs e MENAs, a partir dos valores nominais obtidos quando da pesquisa de campo. Observe que o deflator, se difere para cada Programa, tendo em vista que as pesquisas de campo, foram realizadas em épocas diferentes.

$$\sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,d} \cdot R_j \cdot \frac{I.G.P_0}{I.G.P_1} = \sum_{i=1}^{Ne} Q_{j,i,e,d}$$

18 - Salários mais os Encargos Sociais.

5a. Etapa

Obtenção do acréscimo verificado entre o diagnóstico (d) e a pesquisa de campo (c), a nível de cada variável em termos reais (a preços de 76/77), para as MEAs e MENAs.

Para as MEAs:

$$\Delta u_{j,e} = \sum_{i=1}^{Ne} u_{j,i,e,c} - \sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,d}$$

Para as MENAs:

$$\Delta u_{j,n} = \sum_{i=1}^{Nn} u_{j,i,n,c} - \sum_{i=1}^{Nn} X_{j,i,n,d}$$

6a. Etapa

A partir do acréscimo obtido na 5a. Etapa, deveremos avaliar agora qual foi a taxa de crescimento médio anual real para cada variável. Observe que, apesar da avaliação se referir a um período médio de 23 meses para o caso das empresas baianas e de 30 meses para o caso das empresas pernambucanas, nós iremos reduzir o acréscimo a um equivalente anual. A taxa será obtida através da fórmula:

Para as MEAs:

$$\sum_{i=1}^{Ne} u_{j,i,e,c} = \sum_{i=1}^{Ne} X_{j,i,e,d} \cdot (1+l)^t$$

Para as MENAs:

$$\sum_{i=1}^{Nn} Q_{j,i,n,c} = \sum_{i=1}^{Nn} X_{j,i,n,d} \cdot (1+l)^t$$

Onde:

$\sum_{i=1}^N Q_{j,i,e,c}$ = corresponde ao valor real total da variável obtido quando da pesquisa de campo

$\sum_{i=1}^N X_{j,i,e,d}$ = corresponde ao valor total da variável obtido quando do diagnóstico

t = corresponde ao período de tempo, definido para a análise. No caso da UNO-Ba equivale a 23 meses, e no caso da UNO-Pe equivale a 30 meses. Reduzimos então t para uma dimensão anual.

$$t_{\text{Bahia}} = 1,9 \text{ ano}$$

$$t_{\text{Pernambuco}} = 2,5 \text{ anos}$$

l = é a nossa incognita que expressa qual a taxa média anual de crescimento de cada variável. Sendo $(l_{j,i,e})$ para o caso das MEAs e $(l_{j,i,n})$ para o caso das MENAs.

7a. Etapa

Obtenção da parcela líquida da taxa de crescimento médio anual para cada variável, que deve ser creditada a ação dos Programas UNOs. Esta taxa, de caráter lí

quida, será obtida subtraindo a taxa de crescimento registrada pelo conjunto das MENAs da taxa de crescimento verificada para o conjunto das MEAs.¹⁹

$$l_{j,i} = l_{j,i,e} - l_{j,i,n}$$

8a. Etapa

Definição da parcela de acréscimo de termos reais de cada variável, que corresponde a massa de benefícios proveniente da ação dos Programas UNOs.

Nós teríamos então:

$$B_j = l_{j,i} \cdot \Delta l_{j,e}$$

9a. Etapa

O somatório da massa de benefícios obtidos a partir de cada variável, nos dará a totalidade dos benefícios sociais líquidos gerados devido a ação dos Programas UNOs. Neste caso (B_j) corresponde aos benefícios, onde

19 Objetivamente só podemos calcular ($l_{j,i,n}$) para o caso de Recife, pois não conseguimos trabalhar com uma amostra de MENAs baianas. Porém, se supormos que ($l_{j,i,n}$) das MENAs pernambucanas é igual a das MENAs baianas, é possível corrigirmos o crescimento das MEAs baianas e calcularmos a rentabilidade social do Programa UNO-Ba.

j=1 equivale aos salários, j=2 ao pró-labore, j=3 ao lucro líquido e j=4 aos impostos. Esta massa de benefícios gerados em termos efetivos, ou seja devido a maturação do capital emprestado às micro-empresas durante o período de análise.

$$B_t = \sum_{j=1}^4 B_j = B_1 + B_2 + B_3 + B_4$$

O anexo II nos traz uma exata descrição das etapas seguidas e os respectivos cálculos.

7.3.1 - Procedimentos para a obtenção dos custos sociais e privados dos programas

- a) Para a obtenção do custo de oportunidade do capital (F_t), trabalharemos com o critério de Bacha, calculado 20% sobre o valor total dos financiamentos concedidos as micro-empresas durante o biênio 76/77 (F_i).

$$F_t = 0,20 \sum_{i=1}^N F_i$$

onde: $F_i = K_i \cdot T_i$ sendo

K_i = capital emprestado à micro-empresa i ésima pelo prazo de T_i unidades de ano. Sendo 0,20 a taxa anual

Vide os quadros 1-7 a 3-7, que nos trazem o volume total de financiamentos concedidos durante o biênio 76/77 e a distribuição dos financiamentos por faixas.

- b) Custos de manutenção dos Programas (D_t). Tomaremos o somatório das diversas contas de custos, necessárias à manutenção dos Programas, durante o biênio 76/77. Vide quadro 4-7.

Assim nós teremos: $G_t = F_t + D_t$ como
Custos Totais

7.4 - O critério utilizado para o projeto

Tínhamos já discutido no capítulo III que, em função de nossas informações não possibilitarem a geração de uma série temporal, nós não iríamos realizar projetamentos da massa de benefícios. Afirmávamos, ser bastante dêbil, uma projeção mesmo de posse de dados efetivos, a partir de apenas dois pontos, isto é, um simples acrêscimo verificado entre a época do diagnóstico e a pesquisa de campo. Por outro lado, nos preocupava o fato de que, o tempo transcorrido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, que tinha possibilitado a geração dos dados efetivos, não correspondia a total maturação dos recursos de capital emprestados às micro-empresas.²⁰ Nesta dúvida que é legíti

20 Vide páginas 8 e 9 dos termos do ante-projeto

ma, resolvemos, (com base no reconhecimento de que o tempo transcorrido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo, não possibilitou o total esgotamento da massa de capital responsável pela geração dos fluxos de benefícios), efetuar a projeção dos benefícios.

No item 7.2 definimos os termos de trabalho para a primeira opção, agora vamos defini-los a nível do segundo, isto é, efetuando a projeção. Quando calculamos o valor de (λ_j, i) , nós obtivemos a taxa média de crescimento real da variável X, em termos anuais, que seria proveniente da ação dos Programas UNOs, ou seja resultante líquida obtida a partir das taxas verificadas para o conjunto das MEAs em relação ao conjunto das MENAs. Observe, que este valor, está definido em termos anuais e não em termos do período de análise. Lembrem-se, que para o cálculo de (λ_j, i) , a variável t foi reduzida a uma referência anual, apesar de representar o espaço de tempo compreendido entre o diagnóstico e a pesquisa de campo.

Tendo o valor dos benefícios para um determinado ano, dado pelos diferentes (λ_j, i) , e supondo que o total esgotamento dos recursos de capital, emprestados às micro-empresas proveniente da ação dos Programas UNOs, deuse num prazo de cinco anos, nós apenas vamos supor que este valor obtido com dados efetivos, definido em termos anuais, também se verifica para os anos subsequentes, estabelecendo-se por conseguinte cinco fluxos de benefícios, periódicos e constantes para a obtenção da taxa interna de retorno.²¹ Observe que estamos supondo que os fluxos de be

21 A delimitação do prazo de análise em cinco anos, ou seja a suposição de que os recursos de capital emprestados às micro-empresas esgotar-se-ão cinco anos após o atendimento das mesmas, prende-se as características específicas desta estrutura empresarial. Determinar a vida útil do investimento, ou a taxa de depreciação anual, não é fácil. A praxe contábil aconselha um horizonte de dez anos para o

nefícios a serem gerados em termos anuais, que correspondam ao período de projetamento, serão constantes e iguais aos verificados em termos efetivos.

Sendo assim, de acordo com a terminologia que já vínhamos usando, nós teríamos que acrescentar às fórmulas V e VI, no que diz respeito a massa de benefícios, alguns períodos adicionais. Observe que o valor limite de t , definido nas fórmulas III e IV, apesar de expressarem um espaço de tempo superior a um ano, estão reduzidos a uma fração de ano, e os valores de u a serem obtidos para estes casos, expressarão a taxa interna de retorno em termos anuais.

Neste caso, tendo em vista que dimensionamos qual a massa de benefícios gerados em termos anuais, é possível então imaginarmos a repetição destes benefícios ano a ano, durante o espaço de tempo que complete os cinco anos. Sendo assim nós teríamos que:

$$B_1 = B_2 = B_3 = B_4 = B_t$$

capital fixo. No caso das micro-empresas, lembrando o seu caráter informal, não há tais prazos. Além disso, parte importante dos investimentos amparados pelo Programa UNO tem sido aplicado em capital de giro. Na impossibilidade de tratarmos esta variável de acordo com os critérios legais e tendo que definir o horizonte de benefícios, dada a necessidade de efetuarmos projeções, tentamos equacionar esta limitação optando por um prazo intermediário. Um ano parece exageradamente breve como vida útil para o capital. Dez anos também parece imprudente, desde que se considere o risco de obsolescência e que para o cálculo da T.I.R. um prazo tão longo perde significado. Dentro deste intervalo adotou-se cinco anos como vida útil geral para o capital. A rigor, cinco anos será o horizonte, indiscriminadamente, para cada micro-empresa, mesmo que o investimento se aplique inteiramente a capital fixo ou capital de giro. Cabe lembrar que essa foi também a decisão metodológica adotada por Schreiber (op. cit.)

gerando para a Bahia e Pernambuco, a fórmula geral, quando consideramos a projeção. Observe que os diferentes B_t são iguais, sendo porém diferentes a nível dos dois Programas, dados os distintos (ℓ_j, i) obtidos.

$$\sum_{t=0}^5 \frac{B_t}{(1+u)^t} = \sum_{t=0} \frac{D_t + F_t}{(1+u)^t} \quad (\text{VII})$$

Observe que as T.I.R. calculadas somente servem para decidir pela continuação ou fechamento dos Programas. Mas não prestam para decidir pela implantação de novos Programas, tendo em vista que sob o conceito de custos, nós não incluímos os custos de implantação.

No anexo II, por fim, detalhamos os procedimentos e os cálculos realizados com o fito de obtermos as T.I.R.

7.5 - Uma complementação. A avaliação privada dos Programas

Um dos objetivos do presente estudo é também o de realizarmos a avaliação privada do Programa, isto é, de verificar se para os micro-empresários atendidos, é vantajoso participar no Programa. Essa verificação está ligada à indagação sobre a viabilidade de tornar o programa auto-suficiente no sentido de reduzir a dependência do mesmo com respeito a doações e subsídios. Seria viável financiar todo o custo de oportunidade do Programa mediante o pagamento de tarifas de atendimento por parte dos micro-empresários? Atualmente, os proprietários das micro-empresas,

pagam ao Programa uma taxa simbólica pelo serviço prestado²², denominada taxa de expediente ou taxas de serviço. Observando o item receitas do Programa para o ano de 1977, constatamos que a participação da receita proveniente da taxa de serviços, representou 3,6% da receita total da UNO-Ba para aquele ano, e que o total de recursos oriundo desta taxa, cobriu no mesmo período 3,4% do custo total de operação do Programa. A direção da UNO-Ba, quando da elaboração do orçamento anual para o ano de 1978 (ver relatório anual para o Conselho Diretor, pg. 36) previu que o volume de recursos provenientes da taxa de serviço será na ordem de Cr\$ 136.000,00 o que equivalerá a 4,53% da receita total do Programa para o mesmo ano.

A validade do auto-financiamento do Programa com base em taxas de atendimento é certamente controversial. De início, há o problema da equidade. Porque os empresários mais pobres da comunidade, como de fato são os proprietários das micro-empresas, haverão de pagar por um serviço eminentemente educacional (assistência técnica empresarial), num país em que o capital para as empresas de um maior porte, é altamente subsidiado via a manipulação de uma série de instrumentos de política fiscal e financeira, e a educação profissionalizante e superior (sendo que a última favorece especialmente às camadas sócio-econômicas média e alta) é praticamente de graça? É claro que, tendo em vista o critério de equidade, todas as evidências aqui reunidas aconselham o Estado a subsidiar o Programa UNO. Em segundo lugar está a questão do fomento ao emprego. É provável, que o micro-empresário, recuse a entrar num Programa sofisticado, cujos resultados na apriorística opinião dele

22 Atualmente a micro-empresa paga a UNO-Bahia Cr\$ 500,00 por ano, pela assistência técnica. Em Recife, o micro-empresário paga um por cento do valor do financiamento ao ano como assistência técnica. Este critério será considerado no cálculo de (E_t) para o primeiro caso, vide fórmula VIII

são conjecturais, e para o qual ele deverá pagar uma quan
tia considerável em relação ao seu orçamento familiar ou
padrão de vida. No fundo, a altíssima T.I.R. social, na
ordem de 143% a.a. e a T.I.R. privada na ordem de 55% a.a.
obtidas por Schreiber,²³ sendo a última estimada com o su
posto de que as micro-empresas arcassem com os custos de
operação do Programa, está evidenciando a existência de um
dramático sub-investimento na capacidade gerencial, na ha
bilidade empresarial e administrativa dos micro-empresá
rios. Assim sendo, o papel do Estado deveria ser aquele de
subsidiar e agir para estimular maior investimento nessa
opção. A cobrança da taxa de serviço, onerando o custo do
atendimento para a micro-empresa, atuaria precisamente na
direção contrária, isto é, desestimulando o investimento
nessa modalidade de capital humano. Em terceiro lugar, tu
do isso ocorre na suposição de ser muito elástica a procu
ra de maior habilidade empresarial, coisa que não conhece
mos objetivamente nem com a experiência já longa do Pro
grama UNO-Re. Por conseguinte, a cobrança da taxa de servi
ço teria um caráter experimental, e torna necessária, para
lela a isso, uma inteligente promoção, a fim de não redu
zir a participação das micro-empresas no Programa. Se a UNO
não perder a freguesia, mesmo cobrando uma taxa que a auto-
financia, só fica de pé o problema da equidade. Aí a ques
tão fica sendo um dilema para o Programa: respeitar a equi
dade, ao custo de continuar dependendo de subsídios e doa
ções, ou se auto-financiar, com o risco de desestimular a
freguesia e minimizar a questão da equidade. A questão dos
subsídios se agrava mais ainda, quando tentamos avaliar as
possibilidades de atraso, na transferência dos recursos por
parte do setor público. Note-se que esse assunto adquire
importância, quando pensamos num Programa mais amplo para
o Nordeste. Esta é portanto uma situação bastante delicada,
que requer uma solução política, que evidentemente ultra

23 SCHREIBER, José Gentil - op. cit. pg. 62 e 63

passa o escopo da presente dissertação. Para responder à indagação colocada no presente item, cabe fazer duas análises. Primeiro, verificar se tal como o Programa funciona hoje, é negócio para o micro-empresário participar no mesmo. Segundo, verificar, com base na experiência já ganha pelos Programas UNO, se na eventualidade de se cobrar uma taxa de serviço capaz de financiar 100% dos custos de operações do Programa, ainda seria bom negócio para os micro-empresários participarem no mesmo. Devemos ter presente que os aumentos nos pagamentos de impostos, salários, etc., já não são benefícios (eram benefícios sociais, mas não o são para o micro-empresário). Agora corresponde incluir nos custos da micro-empresa 100% do custo de contratação da mão-de-obra e a totalidade dos impostos pagos.

Atualmente, o plano de financiamento definido pelo Programa e os organismos bancários em geral assume a seguinte sistemática. O micro-empresário tem direito a um prazo de carência de seis meses e pode amortizar a sua dívida em dois anos, sendo que os juros incidem sobre o capital emprestado, a partir da assinatura do contrato de financiamento.

No primeiro caso, isto é, exame da situação atual em que a taxa de atendimento é modesta, praticamente simbólica, teríamos o seguinte raciocínio. Para as micro-empresas atendidas, participar no Programa é bom negócio desde que a taxa interna de rentabilidade decorrente de equalizar o valor presente dos benefícios líquidos com o valor presente dos empréstimos líquidos (diferença entre o empréstimo e os pagamentos por serviço cobrados pelo Programa, seja maior do que a taxa de juros paga aos Bancos por esses empréstimos. A equação respectiva para T.I.R. será, então, a seguinte:

$$\sum_{t=0} \frac{(K_t - E_t)}{(1+u)^t} = \sum_{t=0} \frac{B_t}{(1+u)^t} \quad (\text{VIII})$$

onde:

K_t = volume total de recursos emprestados às micro-empresas, em cada ano t , por intermédio do Programa; note que $t=0$ tendo em vista que centramos todos os financiamentos concedidos entre 76/77, em dezembro/76.

E_t = receita total do Programa, em cada ano t , decorrente do mesmo cobrar a atual taxa de serviço, para o conjunto das empresas atendidas.

B_t = acréscimos no lucro líquido e no pró-labore, agregados a cada ano t , no conjunto de micro-empresas atendidas.

t = assume os valores limites de 1,92 (UNO-Ba) e 2,5 (UNO-Pe). Considerando a projeção, o valor de (t) equivale a 5 anos para ambos os Programas.

Para o segundo caso, a saber, aquela em que a taxa de serviço seria calculada para auto-financiar os custos de operação do Programa, o raciocínio na análise é o mesmo do caso primeiro, sendo necessário apenas mudar a especificação da variável E_t . Com efeito, essa variável agora deverá representar a receita por conceito de tarifas anuais de atendimento, o que por sua vez, conforme os critérios deste segundo caso, deverá ser equivalente à totalidade dos custos de operação do Programa. Portanto, E_t , em cada ano t corresponderá, simplesmente, ao total dos custos de operação do Programa. Note-se, que essa última análise nada diz acerca da modalidade para calcular a taxa de atendimento: a) a mesma poderia ser fixa por operação; b) alíquota variável a ser aplicada a depender do volume do empréstimo. O importante é que qualquer que seja o critério para determinar as tarifas de atendimento, a receita total resultante deveria ser equivalente ao total dos custos de operação.

QUADRO Nº 1-7

TOTAL DE RECURSOS FINANCEIROS EM TERMOS NOMINAIS FORNECIDOS
 ÀS MICRO-EMPRESAS ATENDIDAS, ATRAVÉS DOS PROGRAMAS UNOS
 (UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO), DURANTE O BIÊNIO 1976/1977,
 POR SETOR DE ATIVIDADE
 EM Cr\$ 1.000,00

	UNO-BAHIA		UNO-PERNAMBUCO	
	Cr\$	%	Cr\$	%
Comércio	1.205,00	26,5	1.370,4	58,4
Indústria	1.538,00	33,8	801,1	34,1
Serviços	1.804,00	39,7	177,0	7,5
TOTAL	4.547,00	100,0	2.348,5	100,0

FONTE: Setor de Projetos UNO-Ba e UNO-Pe

QUADRO Nº 2-7

VALOR DOS FINANCIAMENTOS CONCEDIDOS AS MICRO-EMPRESAS ATRAVÉS DOS PROGRAMAS UNOS
 UNO-BAHIA E UNO-PERNAMBUCO - VALORES CORRENTES
 1976/1977

FAIXAS (EM Cr\$)	TOTAL DE FINANCIAMENTOS		FINANCIAMENTOS UNO-Ba		FINANCIAMENTOS UNO-Pe	
	N	%	N	%	N	%
1 - 10.000	99	30,6	36	19,1	63	46,4
10.001 - 30.000	144	44,4	89	47,4	55	40,4
30.001 - 50.000	68	21,0	54	28,7	14	10,3
50.001 - 70.000	10	3,1	6	3,2	4	2,9
70.001 - 100.000	3	0,9	3	1,6	-	-
TOTAL DE FINANCIAMENTOS*	324	100,0	188	100,0	136	100,0

FONTE: Pesquisa de Campo

* Este valor não corresponde ao número total de empresas atendidas pois algumas empresas receberam mais de um financiamento durante o biênio 76/77.

QUADRO Nº 3-7

TOTAL DOS RECURSOS FINANCEIROS CONCEDIDOS ÀS MICRO-EMPRESAS
ATENDIDAS, ATRAVÉS DOS PROGRAMAS UNOS (UNO-Ba e UNO-Pe)
DURANTE O BIÊNIO 76/77
VALORES REAIS* E VALORES NOMINAIS
EM Cr\$1.000,00

		UNO-Bahia		UNO-Pernambuco	
		Cr\$	%	Cr\$	%
1976	VN	1.550,00	34,1	824,30	35,1
	VR	1.862,84	-	990,67	-
1977	VN	2.997,00	65,9	1.524,20	64,9
	VR	2.432,89	-	1.237,31	-
TOTAL	VN	4.547,00	100,0	2.348,50	100,0
	VR	4.295,73	-	2.227,98	-

FONTE: Setor de Projetos UNO-Ba e UNO-Pe

VN - valores nominais ou correntes

VR - valores reais

* Para equalizarmos os recursos financeiros concedidos às micro-empresas, colocando-os a preços de dezembro de 1976, resolvemos centrar a concessão dos empréstimos no final do 1º semestre de cada ano. Sendo assim, trabalhamos com a suposição de que os financiamentos liberados durante o ano de 1976, foram liberados em 30 de junho do mesmo ano, e colocamos estes valores a preços de dezembro de 1976, inflacionando-os, enquanto que para os recursos liberados em 1977, centramos em 30 de junho de 1977, deflacionando-os. Para tais correções, utilizamos o I.G.P. oferta global publicado pela Fundação Getúlio Vargas, na conjuntura econômica vol. 31, nº 12, dez/77, obtendo 1,201835 como índice inflator e 0.811744 como índice deflator

QUADRO Nº 4-7

CUSTOS DE MANUTENÇÃO DOS PROGRAMAS UNOs (UNO-Ba e UNO-Pe)
 DURANTE O BIÊNIO 1976/1977
 EM Cr\$1.000,00
 VALORES REAIS* E VALORES NOMINAIS

		1976	1977	TOTAL
UNO-BAHIA	VN	1.322,00	1.923,00	3.245,00
	VR	1.588,83	1.561,04	3.149,87
UNO-PERNAMBUCO	VN	1.878,00	2.222,65	4.100,65
	VR	2.257,05	1.804,29	4.061,34

FONTE: Setor Administrativo UNO-Ba e UNO-Pe

VN - valores nominais

VR - valores reais

* A sistemática seguida para cálculo dos valores reais, foi igual a que está impressa na observação do quadro nº 3-7

7.6 - CONCLUSÃO: DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

No estudo realizado por Schreiber em 1975, com o uso de dados projetados a partir do balanço das empresas atendidas pela UNO-Pe em 1974, ele obteve uma taxa de rentabilidade social do Programa na ordem de 143% a.a.²⁴. Tal taxa, de longe mostrava ser o Programa UNO, um investimento com uma rentabilidade altíssima e de rápido e seguro retorno. No nosso caso, para o qual executamos substanciais modificações na metodologia adotada por Schreiber, os resultados obtidos pelos diversos critérios de cálculo, se não correspondem exatamente ao obtido em 1975, pelo menos confirmam principalmente para o caso do Programa UNO-Ba, observando-se as devidas ressalvas, uma expressiva rentabilidade social.²⁵

Nossa metodologia abrangeu, trabalhando com valores reais, dois critérios básicos de cálculo:

1. O cálculo das taxas num conceito genuíno, em contraposição ao valor bruto, isto é, sem descontar do crescimento das MEAs, o crescimento das MENAs, base central do nosso quadro metodológico, e
2. O cálculo das taxas num conceito parcial,

24 SCHREIBER - op.cit. pg. 62 e 63

25 Para a leitura deste item, é conveniente que o leitor a faça, após ter lido o anexo II

em contraposição ao valor total, isto é, efetuando projeções, na qual definimos dois critérios:

2.1. Supondo que o total esgotamento da massa de benefícios dar-se-ia num espaço de cinco anos, e

2.2. Supondo que o total esgotamento da massa de benefícios dar-se-ia num espaço de dez anos.

Antes de iniciarmos a discussão acerca dos resultados obtidos, importa que chamemos a atenção do leitor para uma série de fatores que limitaram bastante as nossas conclusões no que diz respeito a importância dos Programas UNOs. Estes fatores, em geral, produziram razoáveis diferenciações nos resultados oriundos dos dois Programas (UNO-Ba e UNO-Pe), punindo este último, impedindo-nos de inferirmos acerca dos mesmos. Que tipos de fatores, identificamos:

- 1. A diferenciada distribuição por setor de atividade,
- 2. A não obtenção de uma amostra de Menas para a Bahia,
- 3. O tamanho médio ligeiramente superior das empresas baianas em relação às pernambucanas, e
- 4. A época de realização da pesquisa de campo em Salvador.

Discutindo inicialmente os resultados obti

dos sem efetuarmos projeções, de caráter parcial, a nível da UNO-Pe, verificamos que as duas taxas (R_1 e R_2) foram negativas. No conceito genuíno parcial (R_1) obtivemos uma taxa de desconto anual na ordem de $-46,1\%$ e no conceito bruto parcial (R_2) obtivemos ($-57,6\%$). Economicamente falando, o que representa esses valores. A primeira vista eles refletem o curto espaço de tempo (2,5 anos), considerado como período médio para a geração dos benefícios, ou seja os benefícios gerados tanto no conceito genuíno, como no conceito bruto, sem corrigirmos os valores obtidos pelas MEAs via as MENAs, não foram suficientes para descontarmos os recursos de capital imobilizados para operacionalização do Programa e para financiamento das micro-empresas. Observe ainda que o valor bruto é ligeiramente superior, em termos absolutos, que o valor genuíno.

A condição para aceitação ou rejeição de R_1 , é que R_1 seja maior do que zero, tendo em vista a inclusão nos cálculos, do custo de oportunidade do capital, estimado em 20% por Bacha. De acordo com este critério, evidentemente que o Programa UNO-Pe, não seria considerado "socialmente rentável".

Deixando os dados efetivos, parciais, trabalhando agora com valores totais, realizamos projeções para os conceitos: bruto e genuíno, de acordo com duas suposições. Consideramos 5 e 10 anos, como prazos limites para o total esgotamento dos recursos de capital emprestados as micro-empresas, isto é, para a geração de benefícios sociais e privados, oriundos do apoio prestado às MEAs por parte dos Programas UNOs.

No conceito genuíno, para 5 anos, encontramos uma taxa anual na ordem de $5,03\%$, enquanto que para um prazo de 10 anos, obtivemos uma rentabilidade anual na casa dos $21,2\%$

Ora, se com a primeira taxa, R_3 para cinco a nos, já nos permite afirmar que o Programa é rentável socialmente, tendo em vista ser o mesmo maior que zero, com a segunda R_3 , sendo igual a 21,2%, esta conclusão é aceita com maior segurança.

Porém observe, que o valor R_3 foi sensivelmente afetado com a mudança do lapso temporal.

Trabalhando com o conceito bruto (R_4), obtivemos para um lapso de cinco anos, uma taxa de desconto menor do que zero, -7,8% a.a., sendo que ao considerarmos um lapso de 10 anos, a taxa de rentabilidade obtida salta para 10,9 a.a. Novamente o valor da taxa, mostra-se sensível a mudanças no lapso temporal. Mais interessante ainda é que as taxas calculadas sob o conceito bruto (R_2 e R_4) foram em geral sempre inferiores que as taxas calculadas sob o conceito genuino, e isto é, facilmente explicável tendo em vista que geralmente as MENAs obtiveram para as diversas variãveis, taxas de crescimento em termos reais negativos, o que possibilitava quando do cálculo das taxas de desconto sob o conceito genuino, um aumento da massa de benefícios a ser creditada as MEAs, como fruto da ação dos Programas.

Com os resultados mostrados acima, comprova-se mais uma vez, ser o Programa UNO uma Instituição rentá - vel do ponto de vista social.

Avaliando o desempenho do Programa UNO-Ba, para o qual não nos foi possível calcularmos as taxas sob o conceito genuino, identificamos taxas de rentabilidade bem superiores, que as verificadas para a UNO-Pe.

Enquanto que no conceito bruto parcial (R_5) obtivemos uma taxa na ordem de 11,2% a.a., no conceito bruto total (R_6) para 5 anos, o valor da taxa salta para 74,6%

a.a., vindo a alcançar 80,4% a.a., quando precisamos (R_6) para um lapso temporal de 10 anos. Em disparada, mostra-se o Programa ser altamente rentável do ponto de vista social. Além disso, percebemos que com variações no lapso temporal, para o cálculo de R_6 , o valor da taxa é pouco sensível a estas modificações.

Verificando o desempenho dos Programas, agora sob uma ótica privada, isto é, avaliando se a nível do micro-empresário foi interessante a sua participação, obtivemos taxas de rentabilidade bem originais. Lembre-se que, tínhamos pensado em comparar as taxas de rentabilidade de caráter privado, com a de rentabilidade média anual da caderneta de poupança verificada durante os anos de 76/77, para avaliarmos até que ponto foi vantajoso para o micro-empresário a sua participação em Programas tipo UNO. As cadernetas obtiveram durante o período (76/77), uma rentabilidade média anual na ordem de 40,42%.²⁶ Ocorre que esta rentabilidade seria "líquida", caso o cidadão fosse proprietário deste recurso ou que o tivesse obtido de terceiros, a custo zero. De qualquer forma, este recurso possuiria um custo o qual teríamos que abater da rentabilidade da caderneta de poupança.

Para o caso da avaliação privada, obtivemos quatro diferentes taxas.

Considerando inicialmente os dois casos em que supusemos ser o Programa subsidiado, isto é, o micro-empresário apenas pagaria à UNO a taxa de atendimento.

É fácil percebermos que as micro-empresas atendidas receberam dos bancos, em termos reais, Cr\$ 980.763

26 Conjuntura Econômica. Rio de Janeiro, FGV, 32 (1); 47, jan/1978

e Cr\$ 1.224.937, respectivamente em 1976 e 1977, já deduzidas a taxa de atendimento para a UNO-Pe. Mesmo que tivessem entesourado esses recursos (quer dizer não tivessem aplicado na unidade), teriam obtido um ganho líquido, porque a taxa de juros de 20% sem correção monetária, pagaram em termos reais, Cr\$ 767.321 como reembolso final (amortização e juros) dos empréstimos em 1976, e Cr\$ 1.004.530 como reembolso final dos empréstimos de 1977. Quer dizer, sem fazer maior esforço, apenas entesourando, poderiam ter feito um ganho líquido, em termos reais (isto é, expressado em cruzeiros de poder comprador de fins de 1976) de Cr\$ 213.442 pelo empréstimo de 1976, e de Cr\$ 220.407 pelo empréstimo de 1977. Se se reconhecer que, além disso, se beneficiaram com acréscimos no pro-labore e nos lucros líquidos proveniente da aplicação do capital é óbvio que a rentabilidade privada é "altíssima", porque, a rigor, participaram do Programa a um custo zero.

Discriminando este primeiro caso, de acordo com o espaço de tempo considerado para a análise, respectivamente 5 e 10 anos, obtivemos no primeiro cálculo (5 anos) que qualquer taxa torna a equação positiva, isto é, não identificamos nenhuma taxa que anule o polinômio, apenas a taxa de 137,4% é que conseguimos minimizar o valor positivo do polinômio.

Para o segundo cálculo, 10 anos, com maior razão será vantajoso para o empresário estender o horizonte para 10 anos, isto é, se reconhecermos que a série de benefícios futuros será mais extensa que no caso precedente. Sendo assim, cabe concluir, portanto, que do ponto de vista privado, o Programa UNO-Pe subsidiado é altamente vantajoso para a micro-empresa, e que, em média, o benefício decorrente do mesmo participar do Programa é "altíssimo", quer dizer, tem todo o sentido econômico de um subsídio.

No segundo caso, quando mudamos a especificação de R_g , isto é, quando os micro-empresários iriam cobrir integralmente os custos de manutenção do programa, tornando-o não subsidiado, imaginando o horizonte de cinco anos nós obtivemos uma taxa interna de rentabilidade privada anual de 15,5%, enquanto que ampliando o horizonte para 10 anos, obtivemos uma taxa na ordem de 34,03%, que são inferiores a rentabilidade média anual da caderneta de poupança no período .

Nos parágrafos iniciais deste item, levantamos uma série de fatores, que imaginamos terem interferido diretamente, diferenciando as taxas obtidas para os dois Programas. Sendo assim, acreditamos que os valores obtidos para UIO-Ba, não devem ser tomados como parâmetros para avaliarmos o desempenho da UIO-Pe, tendo em vista que os dois Programas, por possuírem critérios técnicos de trabalho e estratégias de ação diferenciadas, não poderiam por seus resultados, serem comparados entre si. Contudo, observe que, independente do volumoso conjunto de informações empíricas levantadas, que nos mostraram terem as MEAs crescido a taxas mais vantajosas que as MENAs, os resultados oriundos da avaliação social comprovam mais uma vez, a importância dos Programas / como um poderoso instrumento de apoio ao micro-empresário.

8 - CONCLUSÕES GERAIS

Centrando-nos em dois objetivos básicos, a saber (1) comparar o desempenho das MEAs em relação ao desempenho das MENAs e (2) avaliar a rentabilidade social e privada dos Programas UNOs, tendo como suposto básico a idéia de que as MEAs e as MENAs amostradas eram estatisticamente iguais quando do diagnóstico, os resultados obtidos, discutidos nos diferentes capítulos deste trabalho, permitem-nos afirmar que a ação dos Programas UNOs funciona como um instrumento efetivo capaz de melhorar as condições de sobrevivência das MEAs, tornando-as diferentes das MENAs, caracterizando-se os Programas UNOs, como um instrumento rentável do ponto de vista social e privado.

Em verdade, no decorrer dos trabalhos enfrentamos uma série de limitações que nos levaram a ter que efetuarmos algumas correções no quadro metodológico inicialmente previsto. Pro exemplo, não foi possível trabalharmos com uma amostra de MENAs baianas, e isto nos impediu de especificarmos qual a efetiva contribuição da UNO-Ba às MEAs selecionadas, como também nos impediu de tecermos comentários mais detalhados em relação ao desempenho das MEAs de Pernambuco. Por outro lado, o próprio período em que realizamos a pesquisa de campo na Bahia, outubro/dezembro, um período essencialmente atípico, que pode ter contribuído para uma superestimação nos valores financeiros e patrimoniais das empresas. A diferenciada distribuição das empresas baianas e pernambucanas por setor de atividade, também pode ser considerado como um fator de viés, distorcendo possíveis comparações entre os dois Programas. Contudo, mesmo levando em conta todas estas observações acima, e sempre trabalhando com hipóteses conservadoras, podemos afirmar com base no imenso quadro de referência empírico levantado, que os Programas UNOs tem exercido uma função social de extrema importância,

se constituindo num exemplar, se não singular, programa de desenvolvimento empresarial e educativo.

Do material colhido em campo e das discussões realizadas posteriormente, identificamos em linhas gerais, alguns elementos que justificam as afirmações acima, e que merecem ser listados a guisa de conclusão.

Em torno de 85% dos empresários atendidos que foram entrevistados (Bahia e Pernambuco), afirmaram que após o atendimento da empresa por parte do Programa, ocorreram sensíveis melhorias na micro-empresa, melhorias estas oriundas da implantação de uma série de controles financeiros e contábeis, que possibilitaram uma melhor rentabilidade para o negócio.

Independente desta constatação básica, verificamos ainda que o tamanho médio da micro-empresa, nos diferentes conceitos de tamanho, aumentou durante o período, sendo que em geral o aumento no tamanho médio das MEAs foi sempre superior que o verificado a nível das MENAs, sendo que a nível das MEAs, as empresas baianas apresentaram sempre um acréscimo maior que o observado nas pernambucanas. Deste conceito de tamanho, dado por variáveis econômicas e patrimoniais, observando-se os acréscimos no valor médio em termos reais, durante o período de análise, verificamos que a nível dos setores de atividade, as empresas de prestação de serviços obtiveram o melhor desempenho, vindo a seguir a indústria e posteriormente o setor comercial. As diferenciadas taxas de crescimento, observadas entre as MEAs e as MENAs, nos permite creditar aos Programas UNOs, parte significativa do melhor desempenho verificado a nível das MEAs, notadamente no caso da UNO-Pe.

É sintomático, que como reflexo deste melhor desempenho, a nível das MEAs (tanto da Bahia como de Pernam

buco), tenha aumentado a proporção de empresas no conjunto das MEAs amostradas, que se legalizaram totalmente e também a proporção dos empresários que passaram a ser proprietários dos locais onde estão instaladas as empresas e mais ainda é interessante constatar que após o diagnóstico, 52,5% das MEAs baianas sobreviventes e 36% das MEAs pernambucanas so sobreviventes tenham aumentado seu espaço físico.

Tomando também como critério para a definição do tamanho médio das empresas, o número de pessoas ocupadas, verificamos igualmente que a taxa de crescimento deste indicador a nível das MEAs foi bem superior que o verificado a nível das MENAs, A nível das MEAs, as empresas baianas cresceram bem mais que as pernambucanas. Verificando em termos setoriais, a nível da UNO-Pe, a atividade comercial, foi a que obteve maior taxa de crescimento no tamanho médio, sendo que na Bahia, a atividade de prestação de servi-
ços, obteve melhor desempenho, seguido da atividade indus-
trial, e por fim o comércio.

Além disso, constatamos, acompanhando as ten-
dências gerais da economia brasileira, que verificaram-se
quedas nos salários reais médios dos trabalhadores nas mi
cro-empresas atendidas, tendo tal fenômeno se manifestado
com maior intensidade a nível das MEAs pernambucanas, isto
possibilitou uma relativa piora na distribuição funcional da
renda, a nível destas unidades, tendo os ganhos de capital
aumentado de participação no período.

A nível global foi também importante verifi
camos que, a expectativa de sobrevivência das MEAs foi bem
maior que a nível das MENAs, isto é, observamos que a taxa
de mortalidade das MENAs foi em geral superior as MEAs, sen
do que tal diferenciação deve ser creditada às UNOs.

Além disso, constatamos que as MEAs baianas

obtiveram taxas inferiores que as verificadas para as MEAs pernambucanas. É de se ressaltar ainda que, a mortalidade das empresas independe do tamanho das mesmas, sendo que a nível setorial, as empresas de serviços na Bahia se apresentam como as menos sensíveis aos efeitos cíclicos da atividade econômica.

Estes informes, nos dão uma boa base para pensarmos acerca das reais influências dos Programas UNOs a nível das empresas atendidas.

Substantivado nos desempenhos obtidos pelas empresas, tratamos de averiguar do ponto de vista social e privado, qual a efetiva rentabilidade dos Programas UNOs. Até que ponto os recursos sociais, com um determinado custo, postos a disposição das micro-empresas, estariam produzindo resultados, que compensassem a sua imobilização.

O que vimos no desenvolver do item 7.6 é que os Programas UNOs, são atividades rentáveis do ponto de vista social, tendo a UNO-Ba, obtido taxas de rentabilidade superiores que as verificadas a nível de UNO-Pe. Por outro lado, dada as diferenciações percebidas a nível de cada Programa, determinadas por uma série de fatores, não passíveis de controle por parte do pesquisador, em função da limitação de tempo e das características do conjunto amostral, as taxas obtidas foram substancialmente distintas, não sendo metodologicamente correto, avaliarmos o desempenho da UNO-Pe tomando como referência o desempenho da UNO-Ba.

9. BIBLIOGRAFIA

- ALMEIDA, Anna Luiza Osório de - Distribuição de renda e em
prego em serviços. Rio de Janeiro, IPEA/IN
PES, 1976 (Coleção Relatórios de Pesquisa,
34).
- ALMEIDA, Wanderley J. M. de & SILVA, Maria da Conceição
Dinâmica do Setor Serviços no Brasil. Empre
go e Produto. Rio de Janeiro, IPEA/INPES,
1973 (Coleção Relatórios de Pesquisa, 18).
- BACHA, Edmar Lisboa et alli - Análise Governamental de Pro
jetos de Investimentos no Brasil; Procedi
mentos e Recomendações. 3a. ed. Rio de Ja
neiro, IPEA, 1974. (Coleção Relatório de
Pesquisa, 1).
- BARROS, Frederico Robalinho de & MODENESI, Rui Lyrio - Pe
quenas e Médias Indústrias; análise dos pro
blemas, incentivo e sua contribuição do de
seenvolvimento. Rio de Janeiro, IPEA/INPES ,
1973. (Relatório de Pesquisa, 17).
- CARDOSO, Gilson Domingues - Subsídios para Avaliação So
cial do Programa UNO. Salvador, CME/UFBa. ,
1977. Trabalho de Classe apresentado em
1977, na disciplina Tópicos Especiais em E
conomia do Trabalho, Curso de Mestrado em E
conomia, Universidade Federal da Bahia, não
publicado.
- CARVALHO, Inaiã - Problemas de emprego em áreas urbanas da
Bahia. Salvador, UFBA/Centro de Recursos Hu
manos, 1976.

CARVALHO, Inaiã M. M. & SOUZA, Guaracy A.A. - A produção não capitalista no desenvolvimento do capitalismo em Salvador. Planejamento, Salvador, Fundação de Pesquisas, C.P.E., 6 (4):425/55, out/dez/1978.

CAVALCANTI, Clóvis - Viabilidade do Setor Informal: a demanda de pequenos serviços no Grande Recife. Recife, IJNPS, 1978. (Série Estudos e Pesquisas, II).

CHUTA, E. Liedholm, C. - The Role of Small Industry in Employment Generation and Rural Development ; Inicial research results from Sierra Leone.

FONTAINE, Ernesto R. - La. Evaluacion Social de Proyectos- Instituto de Desarrollo Económico, 1966, Curso General de Proyectos em Espanõl Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. Washington.

— Principios Generales para la Evaluacion de Proyectos. Instituto de Desarrollo Económico, Curso General de Proyectos em Espanõl. Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento. Washgton, D.C. USA, 1966

FUENZALIDA, Luis Arturo - A criação de emprego e renda através do apoio às micro-empresas na Bahia: Um caso sobre a Universidade e desenvolvimento da Respectiva Comunidade. Salvador, UFBa., 1976. (Documento de Comunicação, 26).

— Criação mais rápida de emprego e renda mediante a expansão e modernização de empresas. Revista Econômica do Nordeste. For

taleza, Banco do Nordeste do Brasil, 7 (2):
abr/jun, 1976.

- Programa para a criação mais rápida de emprego e renda, através do desenvolvimento de micro.empresas na área do Planalto do Recôncavo (PRODEMER). Salvador, Universidade Federal da Bahia. Texto fotocopiado.

- Programa para o desenvolvimento da pequena empresa na Bahia; projeto de estudos e tarefas preliminares. Salvador, Universidade Federal da Bahia, 1975.

FUENZALIDA, Luis Aryuro e OLIVEIRA, Rosália - "As micro-empresas na cidade de Cachoeira-Bahia". Salvador, UFBA/AITEC, Fundação Rockefeller, 1977
Mimeografado (documento de Comunicação, 6)

FUENZALIDA, Luis Arturo; OLIVEIRA, Rosália Araújo de; COELHO, Lielson Antonio de Almeida & PEREIRA, Sérgio Antonio Souza - As micro-empresas no bairro do Nordeste de Amaralina. Salvador, UFBA/CME/PROPED/CEDUR, 1975.

HARBERGER, A. A. Arnold - Evaluacion de Proyectos. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministério da Hacienda, 1973. Obras Básicas de Hacienda Pública.

HOEL, Paul G. - Estatística Elementar; tradução de Anna Luiza de Barros da Costa. Rio de Janeiro .
Fundo de Cultura, 1969.

HOLANDA, A. Nilson - Problemas de avaliação de projetos em

países sub-desenvolvidos. Revista Brasileira de Economia, 24 (3), jun/set/1970

KELLY, Maria do Socorro Barros - Força de Trabalho e emprego no Nordeste, 1968/1972. Recife, SUDENE/DRH, 1978.

KMENTA, Jan - Elementos de econometria. Tradução de Carlos Roberto Vieira de Araújo. São Paulo, Atlas, 1978.

KOWARICK, Lúcio - Capitalismo e marginalidade na América Latina. Editora Paz e Terra, 1975.

LERDA, Juan Carlos - Relação entre taxa de crescimento de agregados e seus componentes: alguns problemas na literatura econômica. Brasília, Universidade de Brasília, Instituto de Ciências Humanas, Departamento de Economia, 1976 (Nota para discussão nº 10).

LIMA, Ricardo - Capital humano e segmentação no mercado de trabalho. Brasília, UNB, 1975. xerox (Textos para discussão, 31)

- Sua exposição. In: Anais do Seminário de Desenvolvimento Social. Salvador, 1976. SE TRABES.

BRASIL, MINISTÉRIO DO TRABALHO & CEBRAE - Projeto micro-presa. Brasília, D.F., 1977.

GUIMARÃES NETO, Leonardo - O emprego urbano no Nordeste: situação atual e evolução recente 1950/70. Recife, BNH/ETENE/GEDUR, 1976.

- OLIVEIRA, Francisco - A economia brasileira; crítica a razão dualista. Seleção CEBRAP. São Paulo, Brasiliense, nº 1, 1975.
- RATTNER, Henrique - Coordenador - Pequena e média empresa no Brasil - 1963/1976. São Paulo, Símbolo, 1979, (Coleção Ensaio e Memória, nº 15).
- PEREIRA, Luis, org. - Populações marginais - São Paulo, Livraria Duas Cidades, 1977
- PRANDI, José Reginaldo - O trabalhador por conta própria sob o capital. São Paulo, Edições Símbolo, 1978. (Coleção Ensaio e memória, nº 14).
- SANT'ANNA, Fernando - As caracterizações das micro-empresas em Salvador; fundamentos para um programa de envolvimento das mesmas. Salvador, UF^{Ba.}, CME, 1977. Dissertação aprovada no Curso de Mestrado em Economia. Não publicada.
- SANTOS, Diltor Machado & CORREIA, Gastão - A micro-em - presa em Juazeiro. UNO-Ba., Salvador, 1979.
- SANTOS, Milton - O espaço dividido: Os dois circuitos da economia urbana dos países subdesenvolvidos. Tradução de Myrna T. Rego Viana. Rio de Janeiro, Francisco Alves, 1979.
- SCHREIBER, José Gentil - Análise de custo benefício do programa UNO 1975. Recife, PIMES/URPE; 1975. Dissertação do mestrado aprovada no progra^{ma} integrado Mestrado em Economia e Sociologia. Universidade Federal de Pernambuco, 1975. Publicado pela AITEC/ACCION, Boston, Mass; USA, 1977.

SETOR INFORMAL - Funcionamiento y políticas. Santiago, ,
PREALC, 1978.

SIEGEL, Sidney - Estatística não paramétrica para as Ciências do comportamento. Tradução de Alfredo Alves de Farias. São Paulo, Mc Grew.Hill - Brasil, 1975.

SINGER, Paul - Economia política do trabalho; elementos para uma análise histórica do emprego e da força de trabalho no desenvolvimento capitalista. São Paulo. Editora HUCITEC, 1977.

SOUZA, Paulo Renato - Salários e mão-de-obra excedentes in: Anais do Encontro Nacional em Economia, ANPEC, 6, Gramado, dez/1978.

— - Duas funções da pequena produção mercantil na acumulação capitalista em economias atrasadas. Texto mimeografado.

SPIEGEL, Murray R. - Estatística; Tradução de Pedro Cosentino. São Paulo. Mc Graw-Hill do Brasil , 1972 (Coleção Schaun).

UNO, Bahia - Coordenação de Pesquisa e Promoção. A realidade empresarial do bairro da Liberdade. Salvador, 1979.

YAMANE, Taro - Matemática para economistas; trad. de 1º volume, 3a. ed. São Paulo, Editora Atlas S/A , 19, v. 1

A N E X O I

Organização dos testes estatísticos

Testes realizados no qual trabalhamos com a prova de U de Mann Whitney. Vide capítulo III, item segundo, a discussão acerca do uso deste teste.

Para obtermos a U calculado, assim procederemos: "seja n_1 , o número de casos no menor dos dois grupos independentes, e n_2 , o número de casos no maior grupo. Para aplicar o teste U, em primeiro lugar combinamos as observações ou escores de ambos os grupos relacionando-os por ordem ascendente. Nessa ordenação ascendente, consideram-se os valores algébricos, isto é, os postos mais baixos são atribuídos aos maiores números negativos (se os houver).

Focalizamos agora um dos grupos, seja o grupo que apresenta n_1 casos. O valor de U (a estatística utilizada nesta prova) é dado pelo número de vezes que um escore no grupo com n_2 casos precede um escore no grupo com n_1 casos na classificação ascendente"¹

Além do método da contagem, descrito acima, podemos utilizar um processo mais simplificado, mais apropriado para o cálculo de U, quando as sub-amostras n_1 e

1 SIEGEL, Sidney - op.cit. pg. 131

n_2 , são razoavelmente grandes. Neste caso, teríamos que "um processo alternativo, que dá resultados idênticos, consiste em atribuir o posto 1 ao mais baixo escore do grupo combinado de (n_1+n_2) escores, o posto 2 ao escore seguinte etc."²

Neste caso, o cálculo de U se dará então através da seguinte fórmula:

$$U = n_1 n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - R_1$$

ou

$$U = n_1 n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - R_2$$

onde: R_1 = soma dos postos atribuídos ao grupo cujo tamanho de amostra é n_1

R_2 = soma dos postos atribuídos ao grupo cujo tamanho da amostra é n_2

Estas duas fórmulas acima nos dão dois valores diferentes de U. É o menor valor de U que nos interessa quando $9 \leq n_2 \leq 20$ e o maior valor de U, quando $n_2 > 20$

2 SIEGEL, Sidney - op.cit. pg. 135

Observe que sempre quando vamos trabalhar com duas sub-amostras, e possuindo n_2 , a maior das duas sub-amostras, mais de 20 casos, $n_2 > 20$, nós podemos considerar as duas sub-amostras para o teste, como grandes amostras.

Sendo assim, "na medida em que n_1 e n_2 aumentam, a distribuição amostral de U tende rapidamente para a distribuição, com

$$\text{Média} = \mu U = \frac{n_1 n_2}{2}$$

e

$$\text{Desvio Padrão: } \sigma U = \sqrt{\frac{(n_1) \cdot (n_2) \cdot (n_1 + n_2 + 1)}{12}}$$

isto é, quando $n_2 > 20$ podemos determinar a significância de um valor observado de U mediante

$$Z = \frac{U - \mu U}{\sigma U}$$

que tem distribuição praticamente normal com média zero e variância unitária.³

Teremos então o nosso U calculado para o caso de grandes amostras, dada por $n_2 > 20$, que implica em U_z

3 Idem, pg. 137

Valores críticos de U para a prova bilateral com $\alpha = 0,01$

Formulação do nosso quadro de hipóteses (H_0 e H_1)

H_0 - A sub-amostra setor x das MEAs não se diferenciava es
truturalmente (em termos estatísticos), da sub-amos
tra setor x das MENAs quando da época do diagnóstico
das empresas, no que diz respeito a variável z

H_1 - A sub-amostra setor x das MEAs se diferenciava estru
tualmente (em termos estatísticos), da sub-amostra
setor x das MENAs quando da época do diagnóstico das
empresas, no que diz respeito a variável z.

Teste a realizar para três variáveis:

- ativo total
- valor adicionado
- emprego

Comparações tipo A: envolvendo as MEAs e as MENAs pernambucanas

1º caso: Testar MEAs Ind x MENAs Ind (Pe)

Meas Ind.UNO-Pe = 33 elementos

MENAs Ind. = 24 elementos

que se definem em termos dos grupos como:

$$n_1 = 24 \quad e \quad n_2 = 33$$

2º caso: Testar MEAs Com. x MENAs Com

MEAs Com. UNO-Pe = 69 elementos

MENAs Com. = 54 elementos

$$n_1 = 54 \text{ e } n_2 = 69$$

3º caso: Testar MEAs Serviços x MENAs Serviços

MEAs Serv. UNO-Pe = 10 elementos

MENAs Serv. = 13 elementos

$$n_1 = 10 \text{ e } n_2 = 13$$

Comparações tipo B: envolvendo as MEAs baianas e as MENAs pernambucanas

4º caso: Testar MEAs Ind. x MENAs Ind

MEAs Ind. UNO-Ba = 54 elementos

MENAs Ind. = 24 elementos

$$n_1 = 24 \text{ e } n_2 = 54$$

5º caso: Testar MEAs Com. x MENAs Com.

MEAs Com. UNO-Ba = 34 elementos

MENAs Com. = 54 elementos

$$n_1 = 34 \text{ e } n_2 = 54$$

6º caso: Testar MEAs Serv. x MENAs Serv.

MEAs Serv. UNO-Ba = 52 elementos
MENAs Serv. = 13 elementos

$$n_1 = 13 \quad \text{e} \quad n_2 = 52$$

OBS: Para o 2º caso e o 5º caso, nós podemos também aplicar testes paramétricos, segundo o teste inicialmente previsto no capítulo III.

Quanto ao 3º caso, o cálculo de U, é feito sem a necessidade de realizarmos a aproximação para a normal.

Para efetuarmos a tomada de decisão, rejeitar ou não H_0 , quando $n_2 > 20$, devemos através da tábua A, vide Siegel, ver o valor tabelado de Z ou U_z . Se o valor tabelado de Z, possui uma probabilidade associada não superior a α , nível de significância do teste, nós devemos rejeitar H_0 em favor de H_1 .

Quando $9 \leq n_2 \leq 20$, a decisão a ser tomada é com base na Tábua K. Se o valor calculado de U para um dado $n_1 \leq 20$ e $9 \leq n_2 \leq 20$, não supera o valor dado na tábua, podemos rejeitar H_0 ao nível de significância indicado no cabeçalho da tábua.

Teste do 1º caso: MEAs Ind. UNO-Pe x MENAs Ind. UNO-Pe

$$n_1 = 24$$

$$n_2 = 33$$

$$\text{tendo } n_2 > 20$$

$$U_1 = n_1 \cdot n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - R_1$$

ou

$$U_2 = n_1 \cdot n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - R_2$$

$$\text{Média } \mu U = \frac{n_1 n_2}{2}$$

$$\text{Desvio Padrão } = \sigma U = \sqrt{\frac{(n_1) \cdot (n_2) \cdot (n_1+n_2+1)}{12}}$$

$$Z = \frac{U - \mu U}{\sigma U}$$

1) Testar Ativo Total

$$R_1 = 688 \quad R_2 = 965 \quad U_1 = 404 \quad U_2 = 388$$

$$U \text{ calculado} = 404$$

$$\mu U = 396 \quad \sigma U = 61,9 \quad Z = 0,13 = Z_u \text{ calculado}$$

$$\text{nível de significância } \alpha = 0,01 \quad U \text{ observado} = 0,8966$$

Sendo $U \text{ observado} > \alpha \implies$ aceita-se H_0

2) Testar o valor adicionado

$$R_1 = 651 \quad R_2 = 1.002 \quad U_1 = 441 \quad U_2 = 351$$

$$\mu U = 396 \quad \sigma U = 61,9 \quad Z = 0,73 = Z_u \text{ calculado}$$

nível de significância $\alpha = 0,01$ U observado = 0,4654

Sendo U observado $> \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

3) Testar a variável emprego

$R_1 = 683,5$ $R_2 = 969,5$ $U_1 = 408,5$ $U_2 = 383,5$

$\mu U = 396$ $\sigma U = 61,9$ $Z = 0,20 = Z_u$ calculado

nível de significância $\alpha = 0,01$ U observado = 0,8414

Sendo U observado $> \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

Teste do 2º caso: MEAs Com.UNO-Pe x MENAs Com.UNO-Pe

$n_1 = 54$ $n_2 = 69$

Procedimento para o teste semelhante ao 1º caso, pois
 $n_2 \geq 20$

1) Testar Ativo Total

$R_1 = 3.039$ $R_2 = 4.587$ $U_1 = 2.172$ $U_2 = 1.554$

$\mu U = 1.863$ $\sigma U = 196,2$

$$Z = 1,58 = Z_u \text{ calculado} \quad U \text{ observado} = 0,1142$$

nível de significância $\alpha = 0,01$

sendo $U \text{ observado} > \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

2) Testar Valor Adicionado

$$R_1 = 2.931 \quad R_2 = 4.695 \quad U_1 = 2.280 \quad U_2 = 1.146$$

$$\mu U = 1.863 \quad \sigma U = 196,2$$

$$Z = 2.12 = Z_u \text{ calculado} \quad U \text{ observado} = 0,034$$

Nível de significância $\alpha = 0,01$

$U \text{ observado} > \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

3) Testar Emprego

$$R_1 = 3.107,5 \quad R_2 = 4.518,5 \quad U_1 = 2.103,5 \quad U_2 = 1.622,5$$

$$\mu U = 1.863 \quad \sigma u = 196,2$$

$$Z = 1,22 = Z_u \text{ calculado} \quad U \text{ observado} = 0,2224$$

Nível de significância $\alpha = 0,01$

$U \text{ observado} > \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

Teste do 3º caso: MEAs Serv.UNO-Pe x MENAs Serv.UNO-Pe

$$n_1 = 10 \quad n_2 = 13$$

1) Testar Ativo Total

$$R_1 = 107 \quad R_2 = 146 \quad \text{sendo } 9 \leq n_2 \leq 20$$

$$\text{Cálculo do U: } U_1 = n_1 n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - R_1$$

ou

$$U_2 = n_1 n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - R_2$$

$$U_1 = 55 \quad U_2 = 62$$

U calculado = 55

U tabelado ao nível de significância de 0,02 = 27

U calculado > U tabelado \Rightarrow aceita-se H_0

2) Testar Valor adicionado

$$R_1 = 117 \quad R_2 = 136$$

$$U_1 = 45 \quad U_2 = 72 \quad \text{U calculado} = 45$$

U tabelado ao nível de significância de 0,02 = 27

U calculado > U tabelado \Rightarrow aceita-se H_0

3) Testar Emprego

$$R_1 = 150 \quad R_2 = 126$$

$$U_1 = 35 \quad U_2 = 95 \quad U \text{ calculado} = 35$$

U tabelado ao nível de significância de 0,02 = 27

Aceita-se H_0 pois $U \text{ calculado} > U \text{ tabelado}$

Teste do 4º caso: MEAs Ind.UNO-Ba x MENAs Ind.UNO-Pe

$$n_1 = 24 \quad n_2 = 54$$

1) Testar Ativo Toral

$$R_1 = 951 \quad R_2 = 2.130 \quad U_1 = 645 \quad U_2 = 651$$

$$\mu U = 646 \quad \sqrt{U} = 92,4$$

$$Z = 3,25 = Z_u \text{ calculado}$$

Nível de significância $\alpha = 0,01$

U observado $< 0,0014$

Sendo U observado $< \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

2) Testar Valor Adicionado

$$R_1 = 925 \quad R_2 = 2.156 \quad U_1 = 671 \quad U_2 = 625$$

$$\mu_U = 648 \quad \sigma_U = 92,4$$

$$Z = 2,49 = Z_U \text{ calculado}$$

$$\text{Nível de significância } \alpha = 0,01$$

$$\text{Valor de U observado} = 0,0128$$

Sendo U observado $> \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

3) Variável Emprego

$$R_1 = 942,5 \quad R_2 = 2.138,5 \quad U_1 = 653,5 \quad U_2 = 642,5$$

$$\mu_U = 648 \quad \sigma_U = 92,4$$

$$Z = 5,95 = Z_U \text{ calculado} \quad U \text{ observado} < 0,00006$$

$$\text{Nível de significância } \alpha = 0,01$$

Sendo U observado $< \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

Teste do 5º caso: MEAs Com.UNO-Ba x MENAs Com.UNO-Pe

$$n_1 = 34$$

$$n_2 = 54$$

1) testar Ativo Total

$$R_1 = 1.755 \quad R_2 = 2.161 \quad U_1 = 676 \quad U_2 = 1.160$$

$$\mu U = 918 \quad \sigma U = 116,7$$

$$Z = 2.07 = Z_u \text{ calculado}$$

Nível de significância $\alpha = 0,01$

$$U \text{ observado} = 0,0384$$

Sendo $U \text{ observado} > \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

2) Testar Valor Adicionado

$$R_1 = 1.944 \quad R_2 = 1.972 \quad U_1 = 2.487 \quad U_2 = 1.349$$

$$\mu U = 918 \quad \sigma U = 116,7$$

$$Z = 3.69 = Z_u \text{ calculado}$$

Nível de significância $\alpha = 0,01$

$$U \text{ observado} < 0,00032$$

Sendo $U \text{ observado} < \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

3) Testar Emprego

$$R_1 = 1919,5 \quad R_2 = 1.997,5 \quad U_1 = 512,5 \quad U_2 = 1.323,5$$

$$\mu U = 918 \quad \sigma U = 116,7$$

$Z = 3,47 = Z_u$ calculado

Nível de significância $\alpha = 0,01$

U observado $< 0,0006$

Sendo U observado $< \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

Teste do 6º caso: MEAs Serviços UNO-Ba x MENAs Serviços U-
NO-Pe

$n_1 = 13$ $n_2 = 52$

1) Testar Ativo Total

$R_1 = 258$ $R_2 = 1.887$ $U_1 = 509$ $U_2 = 167$

$\mu U = 338$ $\sigma U = 61$

$Z = 2,80 = Z_u$ calculado

Nível de significância $\alpha = 0,01$

U observado = $0,0052$

Sendo U observado $< \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

2) Testar Valor Adicionado

$R_1 = 278$ $R_2 = 1.867$ $U_1 = 489$ $U_2 = 187$

$$\mu U = 338 \quad \sigma U = 61$$

$$Z = 2,48 = Z_u \text{ calculado}$$

$$\text{Nível de significância } \alpha = 0,01$$

$$U \text{ observado} = 0,0132$$

Sendo $U \text{ observado} > \alpha \Rightarrow$ aceita-se H_0

3) Testar Emprego

$$R_1 = 271,5 \quad R_2 = 1.873,5 \quad U_1 = 495,5 \quad U_2 = 180,5$$

$$\mu U = 338 \quad \sigma U = 61$$

$$Z = 2,58 = Z_u \text{ calculado}$$

$$\text{Nível de significância } \alpha = 0,01$$

$$U \text{ observado} = 0,0098$$

Sendo $U \text{ observado} < \alpha \Rightarrow$ rejeita-se H_0

A N E X O 2

PROCEDIMENTOS PARA O CÁLCULO DAS DIFERENTES TAXAS INTERNAS DE RETORNO (R).

De acordo com o quadro de referência descrito nos capítulos III e VII do presente trabalho, apresentamos a seguir os procedimentos realizados com o fito de obtermos as diferentes taxas internas de retorno.

A - METODOLOGIA, CASO UNO-Pe

A₁ - INTRODUÇÃO

Calcular-se-á primeiramente a taxa genuína interna de retorno parcial apoiando-se unicamente nos dados efetivos, quer dizer, naqueles observados durante a época da pesquisa de campo. Essa taxa, em estrito rigor, subestima a verdadeira taxa interna de retorno, porque como já tivemos oportunidade de constatar nos capítulos precedentes, a geração / dos benefícios a nível das MEAs e conseqüentemente o ajustamento diferencial entre MEAs e MENAs não se completa em apenas dois a três anos, mas continua seguramente^{1,2} amadurecendo. Quer dizer, é mais realista admitir que os benefícios do investimento social decorrentes do apoio às micro-empresas crescem durante os primeiros 2,5 anos e se estabilizam logo após, isto é, acreditamos seguramente que as MEAs não regridem ao que eram quando da época do diagnóstico; o esforço da UNO, as transformam, em geral, tornando-as diferentes das MENAs. Assim sendo, é preciso acrescentar aos benefícios obtidos durante a pesquisa de campo, a renda diferencial (entre MEAs e MENAs) estabilizada a partir dos 2, 5 anos já observados e continuada por mais um período de tempo, até completar cinco anos, isto é, por mais 2, 5 anos adicionais. Veja que essa é

uma hipótese bem ponderada. É claro que limitar o horizonte dos cálculos em 2, 5 anos conduz a subestimações irrealistas da taxa interna de retorno, e que estendê-la a 20 anos conduziria a estimativas super otimistas. O limite de cinco anos é arbitrário, mas é melhor hipótese do que limitá-lo em 2,5 anos ou estendê-lo em demasia. Está se desconhecendo a possibilidade de geração desses benefícios continuar crescente e num lapso de tempo maior. Todavia, sabendo-se que algumas MEAs morrerão antes, outras sobreviverão bem mais do que 5 anos, outras entrarão na esfera de atenção do NAI, CEBRAE e de outros programas de apoio mais sofisticados, etc., a hipótese está implicando em afirmar que, após 5 anos de atendimento das empresas, os efeitos provenientes da ação do Programa UNO cessarão. É portanto, uma hipótese conservadora. O único mérito que tem a taxa genuína interna de rentabilidade parcial (aquela que só decorre de um horizonte de 2, 5 anos) é ter como base exclusivamente os dados objetivos observados durante a pesquisa de campo.

Por outro lado, já foi explicado que seria um exagero acreditar que todo o acréscimo no valor adicionado obtido pelas MEAs, fosse devido apenas à ação dos Programas UNOs. A rigor, é preciso subtrair o acréscimo verificado a nível destas empresas, que teria ocorrido independente da ação da UNO, isto é, fruto da dinâmica geral da economia, que neste caso estamos identificando como o acréscimo no valor adicionado das MENAs. Essa taxa interna de retorno assim resultante é a que chamaremos para distinguí-la, de taxa genuína, isto é, a taxa genuinamente válida para julgar o desempenho dos Programas UNOs, em contraposição ao conceito de taxa interna de retorno resultante de centrarmos a atenção somente no desempenho das MEAs, que chamaremos de taxa bruta interna de retorno. Note-se que no caso do Programa UNO-Ba, tendo em vista a impossibilidade de trabalharmos com uma amostra de MENAs baianas, devido não só ao tempo de existência do Programa, como também a não existência de um conjunto de empresas que pudessem ser trabalhadas sob este conceito, não foi possível computar, por ora, a taxa genuína interna de retorno. Donde, para a UNO-Ba, será calculado somente a taxa

bruta (que é análoga em certo sentido à que outrora computou o Schreiber para a UNO-Pe)!

Combinando todos esses casos, é preciso, portanto, computar a taxa genuína interna de retorno parcial, R_1 , a taxa bruta interna de retorno parcial, R_2 , a taxa genuína interna de retorno total, R_3 , e a taxa bruta interna de retorno total, R_4 .

A₂ - NOMENCLATURA

S = Variável que representa 40% dos salários reais

L = " " " os lucros líquidos reais

M = " " " " impostos diretos e indiretos em termos reais

P = " " " o pro-labore real

N_e = Número de MEAs atendidas

N_n = Número de MENAs atendidas

d = Índice referente à época do diagnóstico

c = " " " " da pesquisa de campo

i, j = " dos somatórios

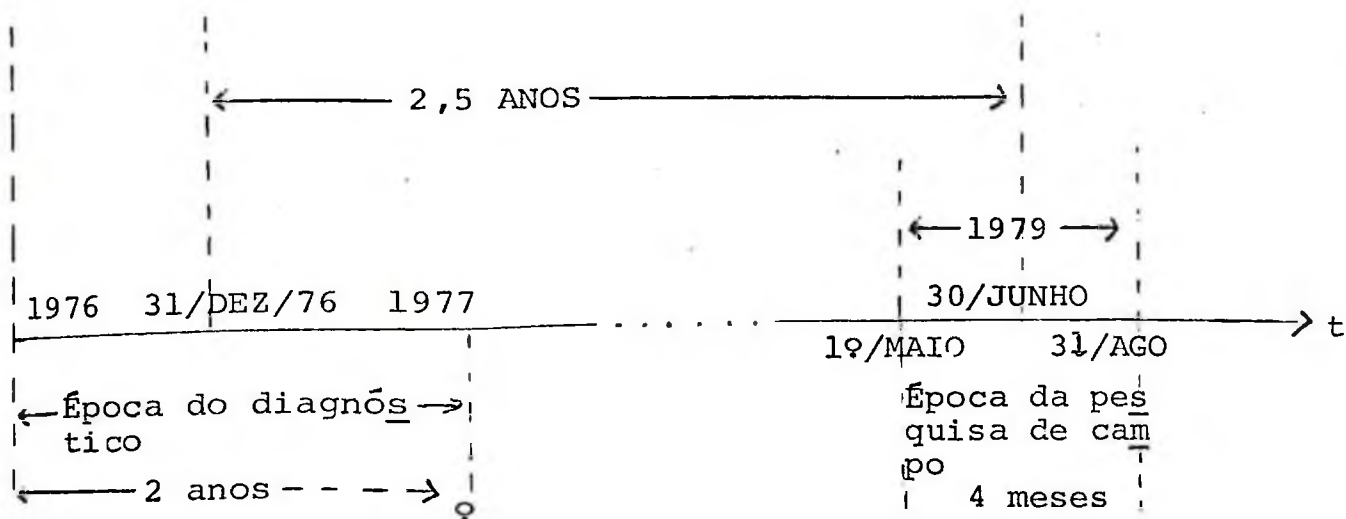
g = " referente à origem do tempo

T = Taxa de acumulação (análoga à sua taxa de juros composta), no caso UNO-Pe. Para o caso da UNO-Ba, usaremos t.

1 - SCHREIBER, José Gentil - op. cit.

- B_L = Benefícios por conceito de acréscimos no lucro líquido real, atribuíveis ao Programa UNO-Pe. No caso da Bahia, o símbolo passa a ser V_L .
- B_P = Benefícios por conceito de acréscimos no pro-labore real, atribuíveis ao Programa UNO-Pe. Tornando-se V_P no caso baiano.
- B_M = Benefícios por conceito de acréscimos nos impostos diretos e indiretos, atribuíveis ao Programa UNO-Pe. Sendo V_M para a Bahia.
- B_S = Benefícios por conceito de acréscimos nos salários reais, atribuíveis ao Programa UNO-Pe. Sendo V_S para o caso baiano.
- R = Taxa interna de retorno (TIR).
- F = Custos do capital, corrigido, emprestado às micro empresas, por parte da UNO-PE, sendo que para o caso baiano temos W .
- D = Custo de funcionamento ou de operação da UNO-Pe. Não incluem, portanto, débitos para amortizar os custos de implantação do Programa. Para o caso baiano, teremos Y .
- K_j = Massa de capital emprestado às MEAs na época j , sendo Z_j para a Bahia.
- Q_j = Índice geral de preços, oferta global (F.G.V.) à época j .
- E = Receita do Programa UNO decorrente da cobrança da taxa de atendimento.

A₃ - GRÁFICO PARA DELIMITARMOS O PERÍODO DE ANÁLISE PARA O CASO DA UNO-Pe. DEFINIÇÃO DOS OUTROS PARÂMETROS E DAS EQUAÇÕES GERAIS PARA O CÁLCULO DAS TAXAS.



A₃₁ - A TAXA GENUÍNA INTERNA DE RENTABILIDADE PARCIAL (R₁).

$\sum_{i=1}^{Ne} S_i, d, e = S_d, e = 40\%$ da folha salarial real do conjunto de MEAs, à época do diagnóstico.

$\sum_{i=1}^{Ne} S_i, c, e = S_c, e = 40\%$ da folha salarial real do conjunto de MEAs, à época da pesquisa de campo.

$\sum_{i=1}^{Nn} S_i, d, n = S_d, n = 40\%$ da folha salarial real do conjunto das MENAs, à época do diagnóstico.

$$\sum_{i=1}^{N_n} S_{i, c, e} = S_{C, n} = 40\% \text{ da folha salarial real do conjunto das MENAs, à época da pesquisa de campo.}$$

.....

$$\sum_{i=1}^{N_e} L_{i, c, e} = L_{C, e} = \text{Lucro líquido real do conjunto de MEAs, à época da pesquisa de campo.}$$

.....

$$\sum_{i=1}^{N_n} M_{i, d, n} = M_{d, n} = \text{Impostos diretos e indiretos reais pagos pelo conjunto de MENAs, à época do diagnóstico.}$$

.....

$$\sum_{i=1}^{N_n} P_{i, c, n} = P_{C, n} = \text{Pro-labore real do conjunto de MENAs, à época da pesquisa de campo.}$$

Dado os somatórios, nós teremos:

$$L_{C, e} = L_{d, e} (1 + T_{L, e})^{2,5}$$

$$L_{C, n} = L_{d, n} (1 + T_{L, n})^{2,5}$$

$$\tilde{T}_L = T_{L, e} - T_{L, n} = \text{Taxa média geométrica de crescimento anual na componente lucro líquido real das MEAs, atribuíveis à ação do Programa UNO.}$$

.....

$$M_{c, e} = M_{d, e} (1 + T_{M, e})^{2,5}$$

$$M_{c, n} = M_{d, n} (1 + T_{M, n})^{2,5}$$

$\tilde{T}_M = T_{M, e} - T_{M, n}$ = Taxa média geométrica de crescimento anual no componente impostos diretos e indiretos pagos pelas MEAs, atribuíveis à ação do Programa UNO e assim sucessivamente para todas as outras variáveis, isto é, S e P.

Teríamos por conseguinte:

$$B_{L, g} = \frac{L_{d, e} (1 + \tilde{T}_L)^1 - L_{d, e}}{(1 + R_1)^1} + \frac{L_{d, e} (1 + \tilde{T}_L)^2 - L_{d, e} (1 + \tilde{T}_L)}{(1 + R_1)^2} +$$
$$+ \frac{L_{d, e} (1 + \tilde{T}_L)^{2,5} - L_{d, e} (1 + \tilde{T}_L)^2}{(1 + R_1)^{2,5}}$$

e assim sucessivamente para todas as outras variáveis, isto é, para P, $B_{p, g}$; S, $B_{s, g}$; e M, $B_{m, g}$.

Essa formulação acima, soluciona o problema dos lapsos de anos fracionários e tomam conta das respectivas correções.

A rigor, a base de aplicação para as taxas "diferenciais" \tilde{T} , são as bases $L_{d, e}$; $P_{d, e}$; $S_{d, e}$; e $M_{d, e}$, as quais, por sua vez podem ser fatorizadas permitindo a simplificação das fórmulas.

$$B_L, g = L_d, e \left[\frac{(1+\tilde{T}_L)^1 - 1}{(1+R_1)^1} + \frac{(1+\tilde{T}_L)^2 - (1+\tilde{T}_L)^1}{(1+R_1)^2} + \frac{(1+\tilde{T}_L)^{2,5} - (1+\tilde{T}_L)^2}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$B_P, g = P_d, e \left[\frac{(1+\tilde{T}_P)^1 - 1}{(1+R_1)^1} + \frac{(1+\tilde{T}_P)^2 - (1+\tilde{T}_P)^1}{(1+R_1)^2} + \frac{(1+\tilde{T}_P)^{2,5} - (1+\tilde{T}_P)^2}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$B_S, g = S_d, e \left[\frac{(1+\tilde{T}_S)^1 - 1}{(1+R_1)^1} + \frac{(1+\tilde{T}_S)^2 - (1+\tilde{T}_S)^1}{(1+R_1)^2} + \frac{(1+\tilde{T}_S)^{2,5} - (1+\tilde{T}_S)^2}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$B_M, g = M_d, e \left[\frac{(1+\tilde{T}_M)^1 - 1}{(1+R_1)^1} + \frac{(1+\tilde{T}_M)^2 - (1+\tilde{T}_M)^1}{(1+R_1)^2} + \frac{(1+\tilde{T}_M)^{2,5} - (1+\tilde{T}_M)^2}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

A₃₂ - CRITÉRIO UTILIZADO PARA TRABALHARMOS COM O CAPITAL EMPRESTADO ÀS MICRO-EMPRESAS.

O capital, K_{76} , emprestado às micro-empresas no a no de 1976, foi centrado em meados desse ano, isto é, em 30 de / junho de 1976. O prazo médio desses créditos (prazo que natural mente varia segundo as condições individuais de cada empresa, e que também varia segundo o setor de atividade) consideramos que foi de 15 meses. De modo que esse capital (K_{76}), ganhou juros de 20% a.a.¹ durante 15 meses, débito que foi suposto de ser pago

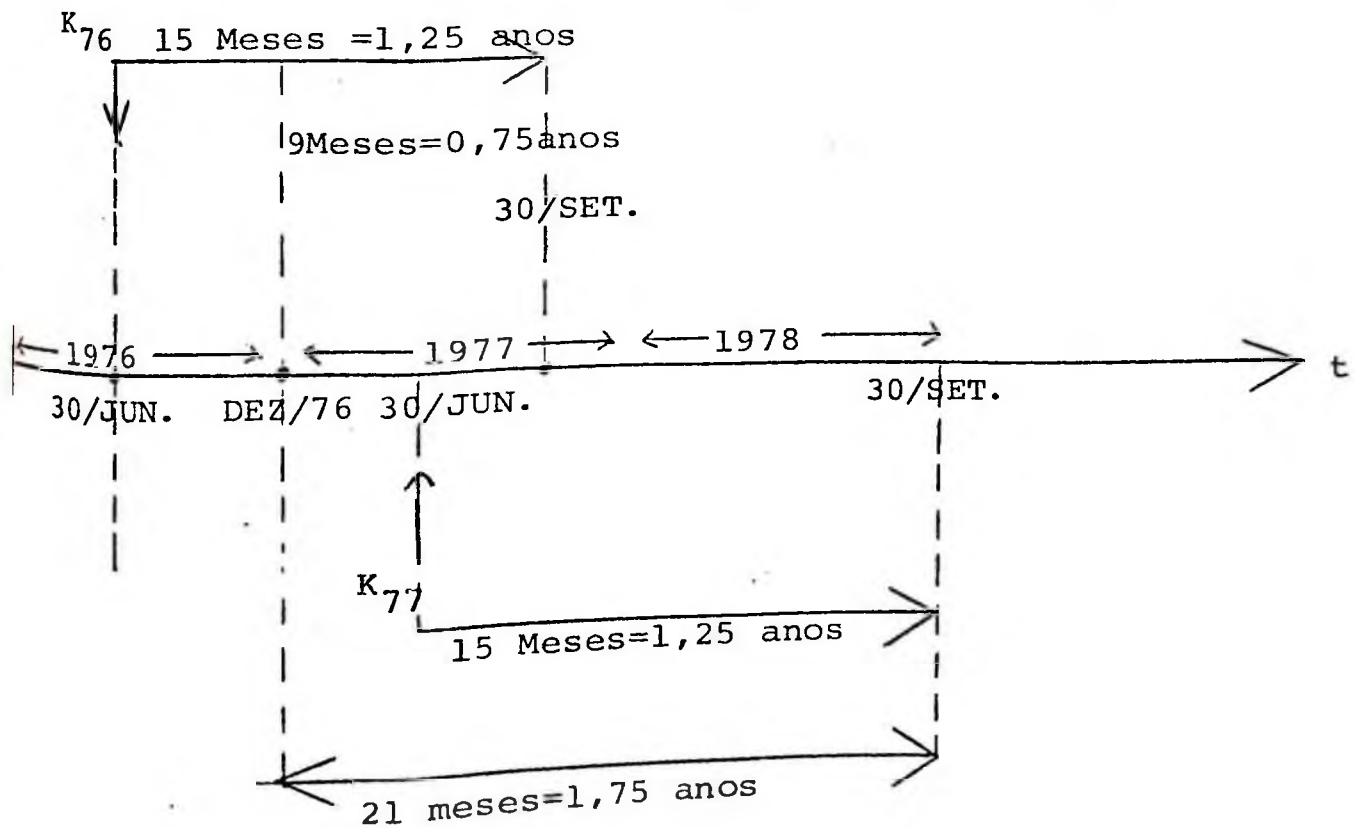
1 - Que corresponde ao custo de oportunidade do capital, calcula do por Bacha para o Nordeste. Bacha, Edmar Lisboa, et alli . Op. cit. pg. 96.

em 30 de setembro de 1977, isto é, 1,25 anos mais tarde. O capital (K_{77}) foi centrado em 30 de junho de 1977, e permaneceu na micro-empresa, durante um prazo médio de 15 meses, de modo que os juros pagos à taxa de 20% a.a. (custo de oportunidade) seriam devidos em 30 de setembro de 1978, isto é, 15 meses (1,25 anos) depois.

Para efeito de descontar esses juros (custo de oportunidade) o primeiro deles deverá ser descontado por 0,75 anos e o segundo por 1,75 anos, ambos adequadamente deflacionados, até ficarem corrigidos os preços de 31 de dezembro de 1976, que é a origem do tempo. Assim sendo, ter-se-á:

$$F_g = \frac{K_{76} \left[(1+0,2)^{1,25} - 1 \right] Q_{\text{jun.76}}}{(1+R_1)^{0,75} Q_{\text{set.77}}} + \frac{K_{77} \left[(1+0,2)^{1,25} - 1 \right] Q_{\text{jun.76}}}{(1+R_1)^{1,75} Q_{\text{set.78}}}$$

O gráfico a seguir explicita melhor esta idéia.



A₃₃ - CRITÉRIO UTILIZADO PARA TRABALHARMOS COM OS VALORES REFERENTES AO CUSTO OPERACIONAL DO PROGRAMA.

D'1976 é o custo de operação da UNO-Pe, no ano de 1976, que supusemos centrado em 30 de junho de 1976, e que nos dados está expresso em termos nominais. O mesmo deve ser inflado até 31 de dezembro de 1976, e capitalizado por seis meses para ficar comparável, na origem do tempo, com os demais componentes da equação financeira que apresentaremos embaixo. D'1977, corresponde ao custo de funcionamento da UNO-Pe no ano de 1977, expresso em valores nominais, que foi centrado em 30 de junho de 1977, deflacionado por seis meses para ficar expresso a preços de 31 de dezembro de 1976; e descontado logo em seguida por seis meses, para ficar situado em 31 de dezembro de 1976. Assim sendo ter-se-á:

$$D_{76} = D'_{76} \frac{Q \text{ Dez } 76}{Q \text{ Jun } 76}$$

$$D_{77} = D'_{77} \frac{Q \text{ Dez } 76}{Q \text{ Jun } 77}$$

que ^{nos} levará a ter:

$$D_g = D_{76} (1 + R_1)^{0,5} + \frac{D_{77}}{(1+R_1)^{0,5}}$$

Definidas estas correções, teríamos para o cálculo da taxa interna de retorno ^{no caso fixo} a seguinte equação:

$$B_L, g + B_P, g + B_S, g + B_M, g = F_g + D_g$$

Essa equação tem uma só variável que é R_1 . De modo que resolvendo-a, encontrar-se-á a taxa interna real, anual, de retorno para avaliarmos o Programa UNO-Pe.

A_{34} - A TAXA BRUTA INTERNA DE RENTABILIDADE PARCIAL (R_2)

Essa taxa, semelhante em certo sentido à que estimou o Schreiber (porque ele não tirou das MEAs o crescimento autônomo das MENAs), decorre de centrar a atenção apenas nas MEAs:

$$L_{c,e} = L_{d,e} (1+T_{L,e})^{2,5}$$

obtido a taxa ($T_{L,e}$), teríamos:

$$B_{L,g}^* = \frac{L_{d,e} (1+T_{L,e})^1 - L_{d,e}}{(1+R_2)^1} + \frac{L_{d,e} (1+T_{L,e})^2 - L_{d,e} (1+T_{L,e})^1}{(1+R_2)^2} + \frac{L_{d,e} (1+T_{L,e})^{2,5} - L_{d,e} (1+T_{L,e})^2}{(1+R_2)^{2,5}}$$

mutatis mutandi para

$B_{p,g}^*$, $B_{s,g}^*$ e $B_{M,g}^*$, sendo que para o cálculo de F_g e D_g mantemos a mesma sistemática.

A equação para o cálculo da taxa bruta de rentabilidade parcial será:

O acréscimo da renda que estabilizará a partir dos 2,5 anos, no gráfico acima, corresponde ao traço:

$$ED = EB - EC, EC = DB$$

Teríamos então:

$$ED = L_{d,e} \left[(1+\tilde{T}_L)^{2,5} - 1 \right] + P_{d,e} \left[(1+\tilde{T}_P)^{2,5} - 1 \right] + S_{d,e} \left[(1+\tilde{T}_S)^{2,5} - 1 \right] + M_{d,e} \left[(1+\tilde{T}_M)^{2,5} - 1 \right] = G$$

O valor presente, H , na origem do tempo, dessa renda real constante, G , será:

$$H_g = G \left[\frac{0,5}{(1+R_3)^3} + \frac{1}{(1+R_3)^4} + \frac{1}{(1+R_3)^5} \right]$$

que simplificando fica:

$$H_g = G \frac{1}{(1+R_3)^3} \left[0,5 + \frac{1}{(1+R_3)} + \frac{1}{(1+R_3)^2} \right]$$

De modo que a equação para o cálculo da taxa genuína de rentabilidade interna total será

$$B_{L,g} + B_{P,g} + B_{S,g} + B_{M,g} + H_g = F_g + D_g$$

A₃₆ - A TAXA BRUTA INTERNA DE RENTABILIDADE TOTAL. (R₄)

Nesse caso ter-se-á:

$$ED = L_{d,e} \left[(1+T_{L,e})^{2,5} - 1 \right] + P_{d,e} \left[(1+T_{p,e})^{2,5} - 1 \right] + \\ + S_{d,e} \left[(1+T_{s,e})^{2,5} - 1 \right] + M_{d,e} \left[(1+T_{M,e})^{2,5} - 1 \right] = G^*$$

que nos dará:

$$H_g^* = G^* \frac{1}{(1+R_4)^3} \left[0,5 + \frac{1}{(1+R_4)} + \frac{1}{(1+R_4)^2} \right]$$

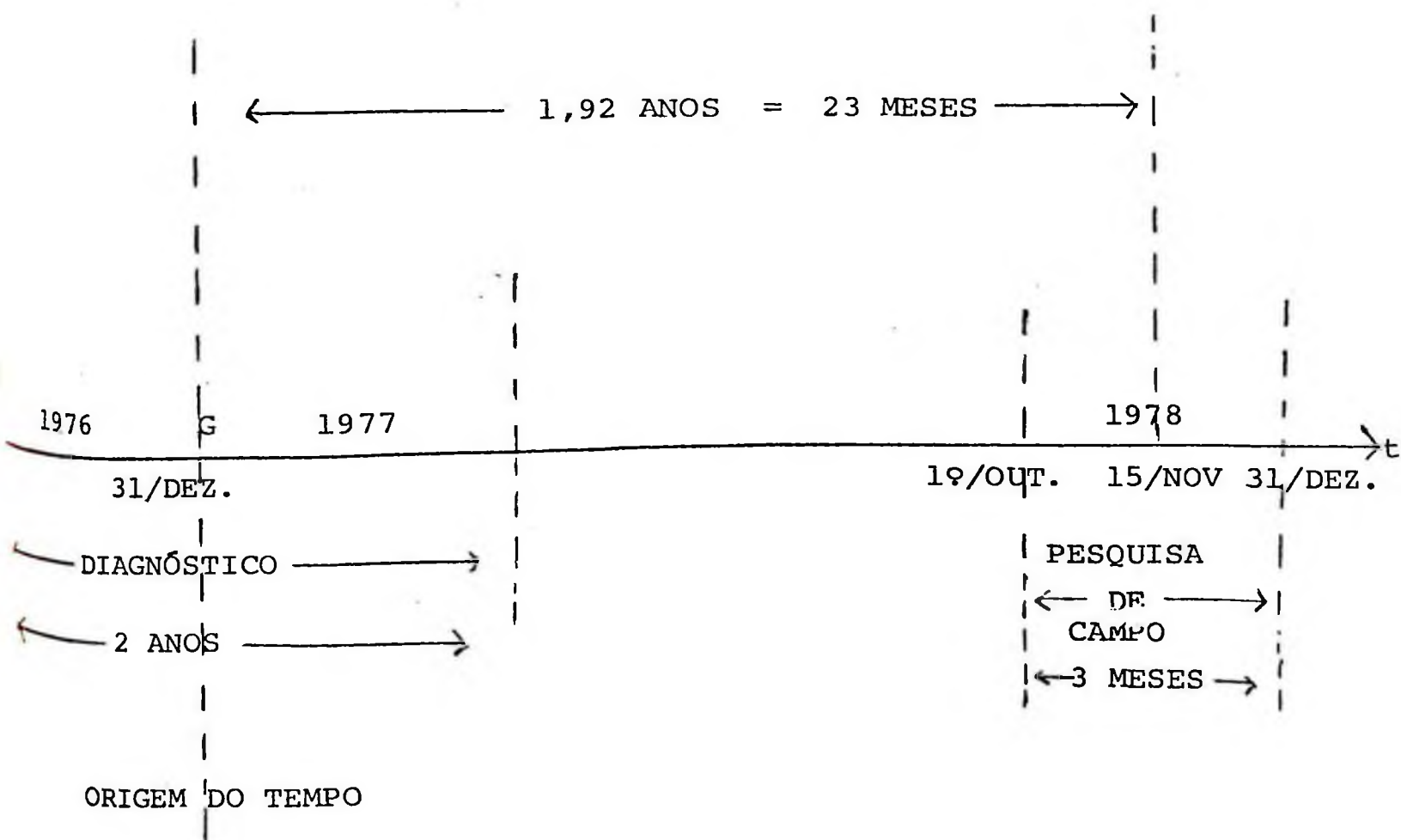
Sendo, então, a equação para cálculo a seguinte:

$$B_{L,g}^* + B_{p,g}^* + B_{s,g}^* + B_{M,g}^* + H_g^* = F_g + D_g$$

B - O CASO DA UNO-BAHIA

B₁ - ALGUNS ESCLARECIMENTOS

Não havendo amostra de MENAs no caso da Bahia, dada as dificuldades de seleção amostral e devido ao fato do Programa possuir pouco tempo de existência, só cabe calcularmos as taxas brutas internas reais de retorno social, parcial e total. O estudo para as MEAs baianas possui um referencial de tempo diferente do verificado para as MEAs pernambucanas. O respectivo gráfico com a delimitação de épocas e períodos é o seguinte:



B₂ - A TAXA BRUTA INTERNA DE RETORNO PARCIAL. (R₅)

Para o cálculo de t nós teríamos:

$L_{c,e} = L_{d,e} (1+t_{L,e})^{1,92}$ que nos possibilitaria calcular

$$V^*_{L,g} = \frac{L_{d,e} (1+t_{L,e})^1 - L_{d,e}}{(1+R_g)^1} + \frac{L_{d,e} (1+t_{L,e})^{1,92} - L_{d,e} (1+t_{L,e})}{(1+R_g)^{1,92}}$$

mutatis mutandi para $V^*_{s,g}$, $V^*_{p,g}$ e $V^*_{M,g}$

Os custos financeiros W_g deverão ser calculados do mesmo modo que no caso da UNO-Pe. E os custos de operação, Y_g , do Programa UNO-Bahia também deverão ser calculados como foram para o Programa UNO-Pe.

A equação para o cálculo da taxa de retorno será:

$$V^*_{L,g} + V^*_{p,g} + V^*_{s,g} + V^*_{M,g} = W_g + Y_g$$

B₃ - A TAXA BRUTA INTERNA DE RETORNO TOTAL (R₆)

Por analogia com o gráfico do caso UNO-Pe, ter-se-ia:

$$ED = L_{d,e} \left[(1+t_{L,e})^{1,92} - 1 \right] + P_{d,e} \left[(1+t_{p,e})^{1,92} - 1 \right] + S_{d,e} \left[(1+t_{s,e})^{1,92} - 1 \right] + M_{d,e} \left[(1+t_{M,e})^{1,92} - 1 \right] = A^*$$

O valor presente, V_g^* , na origem do tempo, dessa renda real constante, será:

$$V_g^* = A^* \left[\frac{0,08}{(1+R_6)^2} + \frac{1}{(1+R_6)^3} + \frac{1}{(1+R_6)^4} + \frac{1}{(1+R_6)^5} \right]$$

que simplificando fica:

$$V_g^* = \frac{A^*}{(1+R_6)^2} \left[0,08 + \frac{1}{(1+R_6)} + \frac{1}{(1+R_6)^2} + \frac{1}{(1+R_6)^3} \right]$$

e teremos a seguinte equação, que será a solução para a taxa bruta interna de retorno total.

$$\boxed{V_{L,g}^* + V_{p,g}^* + V_{s,g}^* + V_{M,g}^* + V_g^* = W_g + Y_g}$$

C - A RENTABILIDADE PRIVADA (R₇)

Já discutimos no capítulo VII, ítem 7.5 os objetivos da análise da rentabilidade privada dos Programas UNOs. Importa agora, precisarmos os parâmetros, que serão utilizados para o cálculo desta taxa. Um dos primeiros pontos a ser fixado diz respeito ao horizonte dos cálculos. Não sabemos qual o horizonte dos empresários no mundo das MEAs no tocante ao prazo máximo de recuperação dos investimentos. Mas acreditamos que, sendo pessoas de baixo rendimento, e dado o pequeno aporte de capital que são proprietários, o retorno desses investimentos deve se dar num prazo relativamente curto, pois o mesmo determina diretamente a sua capacidade de sobrevivência. Vamos supor inicialmente que, em média, este retorno se verifica num prazo de cinco anos. Ao adotarmos, portanto, um horizonte de cinco anos, estamos imaginando que o benefício privado subsequente, isto é, após os cinco anos, possui tão baixa probabilidade subjetiva de recuperação, na impressão do empresário, que é preferível desprezá-lo. Posteriormente iremos trabalhar com um horizonte de 10 anos.

Quanto ao tratamento a ser dado às outras variáveis ele se diferencia do que foi observado na análise social.

Quando da análise social, nós definimos o lucro líquido como a diferença entre a receita, *ORIGINADA* na venda de produtos e serviços e os custos de produção, depois de pagos os impostos. Portanto, dos lucros líquidos não foi deduzido o reembolso aos bancos (amortização) dos empréstimos que as micro-empresas receberam. Também não foi incluído nos custos de produção, o custo de oportunidade desse capital. Tal sistemática, nos levou a acres

centar esse custo de oportunidade, Fg, sobre o capital em prestado às micro-empresas, como forma de normalizarmos esse valor de acordo com os supostos do modelo (vide item A₃₂, anexo segundo). Assim sendo, (isto é, sem tirarmos dos lucros a amortização dos empréstimos), se torna legítimo projetarmos os lucros futuros, com base no raciocínio apresentado no item A₃₅, segundo anexo. Observe que, se da receita da micro-empresa, tivéssemos tirado a amortização do empréstimo, o lucro líquido assim resultante, projetado por 5 e 10 anos, segundo os casos da T.I.R. total, teria implicado supor também que após o período da pesquisa de campo, as empresas continuaram reembolsando os empréstimos aos bancos, coisa que é irreal. Neste caso, fizemos bem, computar os lucros líquidos, sem subtrair da receita das micro-empresas, a amortização dos empréstimos.

Na avaliação social, para o cálculo das diferentes taxas, na análise foi suposto que as micro-empresas "alugavam" capital aos bancos, sendo o custo de oportunidade desse capital o "aluguel" que nós imputamos. Onde é somente esse aluguel que é relevante, e, portanto, não incluímos o capital mesmo entre os recebimentos das micro-empresas nem a amortização entre os desembolsos.

Porém, no caso da análise privada, a coisa muda, Aí o micro-empresário fará as contas genuínas do ponto de vista privado: ele recebe um capital do banco e afe-re, depois, benefícios privados (lucro líquido mais pró-labore), tendo que pagar as tarifas de atendimento à UNO e reembolsar os empréstimos com juros. Sendo assim, apesar de trabalharmos com o mesmo valor do lucro líquido e do pró-labore que trabalhamos nos cálculos da T.I.R. social, achamos por bem incluímos a amortização nas equações que iremos utilizar para estimarmos as T.I.R. privadas, pois a mesma corresponde a um efetivo desembolso por parte do empre

sário.

Os micro-empresários que foram atendidos no Programa durante o bienio 76/77, receberam dos bancos neste mesmo período um empréstimo de capital (Kg), a um custo médio nominal de 20% ao ano (sendo 18,5% de juros e 1,5% de I.S.O.F.), sendo que este capital foi amortizado num prazo médio de 15 meses. Observe que, aos bancos, as micro-empresas pagavam apenas 20% ao ano, a título de "aluguel" deste capital, sem que sobre ele incidissem correções de qualquer natureza, devido a aumentos no índice geral de preços. Além disso, os micro-empresários ainda desembolsaram 1% do valor do financiamento, como pagamento pela assistência técnica prestada pela UNO às micro-empresas (Eg).

Sendo assim nós teríamos que:

Os micro-empresários receberam e geraram:

- capital de empréstimo em termos reais, Kg, a preços de dezembro de 1976.
- benefícios privados obtidos a partir dos dados efetivos (Bl.g. + Bp.g)
- benefícios privados ~~projetados~~ a partir dos dados efetivos (H'g).

Tendo os micro-empresários desembolsado:

- taxa de atendimento paga a UNO (Eg)
- amortização (Ag)
- tendo como custo pela utilização do capi

tal (Cg), que corresponde aos juros pagos e ao I.S.O.F.

para o micro-empresário, será vantajoso participar do Programa UNO, desde que o valor descontado dos recebimentos e dos benefícios especificados acima, à taxa de juros de mercado, excedam o valor descontado dos desembolsos especificados acima. A taxa que iguala a ambos os conjuntos de valores descontados é a T.I.R. privada.

Para a obtenção da equação, recebimentos mais a massa de benefícios teríamos: Kg , sendo o capital em prestado as micro-empresas em termos reais, centrado a preços de dezembro de 1976, obtido através do seguinte artifício:

$$\bar{K}_{76} = K_{76} \cdot \frac{Q_{dez76}}{Q_{jun76}} \cdot (1+R_7)^{0,5}$$

$$\bar{K}_{77} = \frac{K_{77} \cdot Q_{dez76}}{(1+R_7)^{0,5} \cdot Q_{jun77}}$$

Na verdade teríamos ($Kg - Eg$), que corresponde ao recebimento líquido por parte do micro-empresário, isto é, diferença entre o capital tomado por empréstimo e o pagamento da taxa de rendimento.

Sendo os benefícios privados definidos por $\bar{N}g$:

$$\bar{N}g = P'_{L,g} + B'_{p,g} + H'g \quad \text{onde}$$

$$H'g = G' \cdot \frac{1}{(1+R_7)^3} \left[0,5 + \frac{1}{(1+R_7)} + \frac{1}{(1+R_7)^2} \right] \quad \text{sendo que}$$

$$G' = L_{d,e} \left[(1+T_L)^{2,5} - 1 \right] + P_{d,e} \left[(1+T_p)^{2,5} - 1 \right]$$

teríamos então como 1ª. parte da equação de avaliação privada:

$$K_{76} + K_{77} + \bar{N}_g$$

A segunda parte, que se refere aos desembolsos seria dada por:

$E_g = 0,01 K_g$ e mais $(A_g + C_g)$ sendo que teríamos:

$$(A_{77} + C_{77}) = 1,2 \cdot K_{76} \cdot \frac{Q_{dez76}}{Q_{set77}} \cdot \frac{1}{(1+R_7)^{0,75}} \quad e,$$

$$(A_{78} + C_{78}) = 1,2 \cdot K_{77} \cdot \frac{Q_{dez76}}{Q_{set78}} \cdot \frac{1}{(1+R_7)^{1,75}}$$

Note que calculamos os juros mais amortização, com base no valor nominal do capital emprestado, mas que o descontamos à época q .

Com isso então, teremos a equação completa para o cálculo da rentabilidade privada, e com ela resolveremos a questão para o caso da taxa privada de rentabilidade genuína interna total no caso da UNO-Pe. No caso da UNO-Ba, sem dados a respeito das MENAs, e sem sabermos quais as estimações subjetivas dos empresários com respeito ao futuro do negócio, caso não receba apoio da UNO-Ba, impossibilita calcular a taxa privada de rentabilidade.

$$N_g + K_{76} + K_{77} = E_{g76} + E_{g77} + (A_{77} + C_{77}) + (A_{78} + C_{78})$$

A fórmula apresentada para o caso da UNO-Pe pode nos gerar dois resultados para a taxa de retorno, R_1 e R_2 , dependendo de que valor E_g assumir como receita, isto é, ou a receita atual que corresponde a 1% do valor do financiamento concedido às micro-empresas, ou a receita hipotética que é igual ao total das despesas de operação do Programa, ou seja, que corresponde ao caso do Programa a ser totalmente mantido pelos empresários. Para este segundo caso, a especificação E_g , dá lugar à especificação D_g .

D₁₂ - Elaboração das equações gerais dos custos, a preços de dezembro de 1976

$$Fg = \frac{824.288 \times 0,256 \times 847}{(1+R_1)^{0,75} \times 1.302} + \frac{1.524.151 \times 0,256 \times 847}{(1+R_1)^{1,75} \times 1.839}$$

$$Fg = \frac{137.275}{(1+R_1)^{0,75}} + \frac{179.709}{(1+R_1)^{1,75}}$$

$$D_{76} = 1.878.000 \times \frac{1.010}{847} = 2.239.410$$

$$D_{77} = 2.222.650 \times \frac{1.010}{1.237} = 1.814.775$$

$$Dg = 2.239.410 (1+R_1)^{0,5} + \frac{1.814.775}{(1+R_1)^{0,5}}$$

D₁₃ - Elaboração das equações básicas por variáveis para o cálculo dos benefícios

Cálculo da Taxa Genuína Interna de Rentabilidade Parcial, a nível da UNO-Pe (R₁)

$$\underline{S} \quad BS,g = 1.087.284 \left[\frac{0,085}{(1+R_1)^1} + \frac{0,092}{(1+R_1)^2} + \frac{0,049}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$BS,g = \frac{92.419}{(1+R_1)^1} + \frac{100.030}{(1+R_1)^2} + \frac{53.277}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\underline{L} \quad BL,g = 1.759.275 \left[\frac{0,142}{(1+R_1)^1} + \frac{0,162}{(1+R_1)^2} + \frac{0,090}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$BL,g = \frac{249.817}{(1+R_1)^1} + \frac{285.003}{(1+R_1)^2} + \frac{158.335}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\underline{M} \quad BM, g = 2.681.514 \left[\frac{-0,044}{(1+R_1)^1} + \frac{-0,042}{(1+R_1)^2} + \frac{-0,020}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$BM, g = - \frac{117.986}{(1+R_1)^1} - \frac{112.624}{(1+R_1)^2} - \frac{53.630}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\underline{P} \quad BP, g = 2.065.534 \left[\frac{0,150}{(1+R_1)^1} + \frac{0,173}{(1+R_1)^2} + \frac{0,100}{(1+R_1)^{2,5}} \right]$$

$$BP, g = \frac{309.830}{(1+R_1)^1} + \frac{357.337}{(1+R_1)^2} + \frac{206.553}{(1+R_1)^{2,5}}$$

A partir da equação geral para o primeiro caso, isto é:

$$BL, g + BP, g + BS, g + BM, g = Fg + Dg$$

Somando em colunas, teremos:

$$\frac{249.675}{(1+R_1)^1} + \frac{284.840}{(1+R_1)^2} + \frac{158.244}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\frac{309.830}{(1+R_1)^1} + \frac{357.337}{(1+R_1)^2} + \frac{206.553}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\frac{92.419}{(1+R_1)^1} + \frac{100.030}{(1+R_1)^2} + \frac{53.277}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$- \frac{117.986}{(1+R_1)^1} - \frac{112.624}{(1+R_1)^2} - \frac{53.630}{(1+R_1)^{2,5}}$$

$$\frac{533.938}{(1+R_1)^1} + \frac{629.583}{(1+R_1)^2} + \frac{364.444}{(1+R_1)^{2,5}} = \frac{137.275}{(1+R_1)^{0,75}} +$$

$$+ \frac{179.709}{(1+R_1)^{1,75}} + 2.239.410 (1+R_1)^{0,5} + \frac{1.814.775}{(1+R_1)^{0,5}}$$

D₁₄ - Elaboração das equações básicas por variáveis para o cálculo dos benefícios

Cálculo da Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Parcial (R₂)

Teríamos a seguinte equação geral.

$$B^*L,g + B^*P,g + B^*S,g + B^*M,g = Fg + Dg$$

Na montagem das equações

$$B^*L,g = 1.759.275 \left[\frac{(1+0,255)^1 - 1}{(1+R_2)^1} + \frac{(1+0,255)^2}{(1+R_2)^2} - \frac{(1+0,255)^1}{(1+R_2)^2} + \frac{(1+0,255)^{2,5} - (1+0,255)^2}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*S,g = 1.087.284 \left[\frac{(1-0,118)^1 - 1}{(1+R_2)^1} + \frac{(1-0,118)^2}{(1+R_2)^2} - \frac{(1-0,118)^1}{(1+R_2)^2} + \frac{(1-0,118)^{2,5} - (1-0,118)^2}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*P,g = 2.065.534 \left[\frac{(1+0,104)^1 - 1}{(1+R_2)^1} + \frac{(1+0,104)^2}{(1+R_2)^2} - \frac{(1+0,104)^1}{(1+R_2)^2} + \frac{(1+0,104)^{2,5} - (1+0,104)^2}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*M,g = 2.681.534 \left[\frac{(1-0,113)^1 - 1}{(1+R_2)^1} + \frac{(1-0,113)^2}{(1+R_2)^2} - \frac{(1-0,113)^1}{(1+R_2)^2} + \frac{(1-0,113)^{2,5} - (1-0,113)^2}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

Operando as equações:

$$B^*L,g = 1.759.275 \left[\frac{0,255}{(1+R_2)^1} + \frac{0,32003}{(1+R_2)^2} + \frac{0,18942}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*S,g = 1.087.284 \left[\frac{-0,118}{(1+R_2)^1} - \frac{0,1041}{(1+R_2)^2} - \frac{0,047338}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*P,g = 2.065.534 \left[\frac{0,104}{(1+R_2)^1} + \frac{0,11482}{(1+R_2)^2} + \frac{0,06181}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*M,g = 2.681.534 \left[\frac{-0,113}{(1+R_2)^1} - \frac{0,10023}{(1+R_2)^2} - \frac{0,0458}{(1+R_2)^{2,5}} \right]$$

$$B^*L,g = \frac{448.615}{(1+R_2)^1} + \frac{563.021}{(1+R_2)^2} + \frac{333.242}{(1+R_2)^{2,5}}$$

$$B^*S,g = -\frac{128.300}{(1+R_2)^1} - \frac{113.186}{(1+R_2)^2} - \frac{51.470}{(1+R_2)^{2,5}}$$

$$B^*P,g = \frac{214.815}{(1+R_2)^1} + \frac{237.165}{(1+R_2)^2} + \frac{127.671}{(1+R_2)^{2,5}}$$

$$B^*M,g = -\frac{303.013}{(1+R_2)^1} - \frac{268.770}{(1+R_2)^2} - \frac{122.814}{(1+R_2)^{2,5}}$$

Somando as colunas,

$$\frac{232.117}{(1+R_2)^1} + \frac{418.230}{(1+R_2)^2} + \frac{286.629}{(1+R_2)^{2,5}} = \frac{137.275}{(1+R_2)^{0,75}} +$$

$$+ \frac{179.709}{(1+R_2)^{1,75}} + 2.239.410(1+R_2)^{0,5} + \frac{1.814.775}{(1+R_2)^{0,5}}$$

D₁₅ - Cálculo da Taxa Genuína Interna de Rentabilidade Total (R_3)

A equação básica será:

$$BL,g + BP,g + BS,g + BM,g + Hg = Fg + Dg$$

Calculando inicialmente G

$$G = 1.759.275 \left[(1+0,142)^{2,5} - 1 \right] + 2.065.534 \left[(1+0,150)^{2,5} - 1 \right] + 1.087.284 \left[(1+0,085)^{2,5} - 1 \right] + 2.681.514 \left[(1-0,044)^{2,5} - 1 \right]$$

$G = 1.517.139$. Com este valor, nós obtemos Hg .

$$Hg = \frac{1.517.139}{(1+R_3)^3} \left[0,5 + \frac{1}{(1+R_3)} + \frac{1}{(1+R_3)^2} \right]$$

$$Hg = \frac{758.570}{(1+R_3)^3} + \frac{1.517.139}{(1+R_3)^4} + \frac{1.517.139}{(1+R_3)^5}$$

Substituindo na equação básica, para este cálculo

$$\begin{aligned} & \frac{533.938}{(1+R_3)^1} + \frac{629.583}{(1+R_3)^2} + \frac{364.444}{(1+R_3)^{2,5}} + \frac{758.570}{(1+R_3)^3} + \frac{1.517.139}{(1+R_3)^4} + \\ & + \frac{1.517.139}{(1+R_3)^5} = \frac{137.275}{(1+R_3)^{0,75}} + \frac{179.709}{(1+R_3)^{1,75}} + \\ & + 2.239.410(1+R_3)^{0,5} + \frac{1.814.775}{(1+R_3)^{0,5}} \end{aligned}$$

D₁₆ - Cálculo da Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Total
(R₄)

A equação básica será:

$$B^*L,g + B^*P,g + B^*S,g + B^*M,g + H^*g = Fg + Dg$$

Calculando inicialmente G*

$$G^* = 1.759.275 \left[(1+0,255)^{2,5} - 1 \right] + 2.065.534 \left[(1+0,104)^{2,5} - 1 \right] + 1.087.284 \left[(1-0,118)^{2,5} - 1 \right] + 2.681.514 \left[(1-0,113)^{2,5} - 1 \right]$$

$$G^* = 937.045 \quad \text{que nos dará } H^*g$$

$$H^*g = \frac{937.045}{(1+R_4)^3} \left[0,5 + \frac{1}{(1+R_4)} + \frac{1}{(1+R_4)^2} \right]$$

$$H^*g = \frac{468.522}{(1+R_4)^3} + \frac{937.045}{(1+R_4)^4} + \frac{937.045}{(1+R_4)^5}$$

Substituindo na equação básica:

$$\begin{aligned} & \frac{232.117}{(1+R_4)} + \frac{418.230}{(1+R_4)^2} + \frac{286.629}{(1+R_4)^{2,5}} + \frac{468.522}{(1+R_4)^3} + \frac{937.045}{(1+R_4)^4} + \\ & + \frac{937.045}{(1+R_4)^5} = \frac{137.275}{(1+R_4)^{0,75}} + \frac{179.709}{(1+R_4)^{1,75}} + \\ & + 2.239.410(1+R_4)^{0,5} + \frac{1.814.775}{(1+R_4)^{0,5}} \end{aligned}$$

D_2 - A nível da UNO-Bahia

D_{21} - As variáveis, taxas e seus respectivos valores. Benefícios em valores reais.

\underline{L} $L_{d,e} = 3.374.532$ $L_{c,e} = 5.596.784$ $t_{L,e} = 0,301$

\underline{S} $S_{d,e} = 1.709.830,4$ $S_{c,e} = 3.163.700,4$ $t_{S,c} = 0,377$

\underline{M} $M_{d,e} = 2.156.262$ $M_{c,e} = 3.440.947$ $t_{M,e} = 0,276$

\underline{P} $P_{d,e} = 4.582.670$ $P_{c,e} = 3.947.164$ $t_{P,e} = -0,075$

Identificação de massa de custos. Valores nominais

\underline{Z} $Z_{76} = 1.550.000$ $Z_{77} = 2.997.000$

\underline{Y} $Y'_{76} = 1.322.000$ $Y'_{77} = 1.923.000$

D_{22} - Elaboração das equações gerais dos custos, a preços de dezembro de 1976

$$W_g = \frac{1.550.000 \times 0,256 \times 847}{(1+R_5)^{0,75} \times 1.302} + \frac{2.997.000 \times 0,256 \times 847}{(1+R_5)^{1,75} \times 1.839}$$

$$W_g = \frac{258.133,3}{(1+R_5)^{0,75}} + \frac{353.369}{(1+R_5)^{1,75}}$$

$$Y_{76} = 1.322.000 \times \frac{1.010}{847} = 1.576.411$$

$$Y_{77} = 1.923.000 \times \frac{1.010}{1.237} = 1.570.113$$

$$Yg = 1.576.411 (1+R_5)^{0,5} + \frac{1.570.113}{(1+R_5)^{0,5}}$$

D₂₃ - Elaboração das equações básicas por variáveis para o cálculo dos benefícios

Cálculo da Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Parcial para o caso da UNO-Ba (R_5)

$$V^*L,g = 3.374.532 \left[\frac{(1+0,301)^1 - 1}{(1+R_5)^1} + \frac{(1+0,301)^{1,92} - (1+0,301)^1}{(1+R_5)^{1,92}} \right]$$

$$V^*S,g = 1.709.830,4 \left[\frac{(1+0,377)^1 - 1}{(1+R_5)^1} + \frac{(1+0,377)^{1,92} - (1+0,377)^1}{(1+R_5)^{1,92}} \right]$$

$$V^*P,g = 4.582.670 \left[\frac{(1-0,075)^1 - 1}{(1+R_5)^1} + \frac{(1-0,075)^{1,92} - (1-0,075)^1}{(1+R_5)^{1,92}} \right]$$

$$V^*M,g = 2.156.262 \left[\frac{(1+0,276)^1 - 1}{(1+R_5)^1} + \frac{(1+0,276)^{1,92} - (1+0,276)^1}{(1+R_5)^{1,92}} \right]$$

teremos, então:

$$V^*L,g = \frac{1.015.734}{(1+R_5)^1} + \frac{1.202.491}{(1+R_5)^{1,92}}$$

$$V^*S,g = \frac{644.606}{(1+R_5)^1} + \frac{805.706}{(1+R_5)^{1,92}}$$

$$V^*P,g = - \frac{343.700}{(1+R_5)^1} - \frac{293.391}{(1+R_5)^{1,92}}$$

$$V^*M,g = \frac{595.128}{(1+R_5)^1} + \frac{691.599}{(1+R_5)^{1,92}}$$

$$\text{Somando as colunas, obtemos: } \frac{1.911.268}{(1+R_5)^1} + \frac{2.406.405}{(1+R_5)^{1,92}}$$

Dada a equação geral para o cálculo de R_5

$$V*L,g + V*S,g + V*P,g + V*M,g = Wg + Yg$$

Teremos então,

$$\frac{1.911.268}{(1+R_5)^1} + \frac{2.406.405}{(1+R_5)^{1,92}} = \frac{258.133,3}{(1+R_5)^{0,75}} + \frac{353.369}{(1+R_5)^{1,75}} +$$
$$+ 1.576.411(1+R_5)^{0,5} + \frac{1.570.113}{(1+R_5)^{0,5}}$$

D₂₄ - Cálculo da Taxa Bruta Interna de Retorno Total (R₆).

Para obter o valor de A*

$$A^* = 3.374.532 \left[(1+0,301)^{1,92} - 1 \right] + 4.582.670 \left[(1 - 0,075)^{1,92} - 1 \right] + 1.709.830,4 \left[(1+0,377)^{1,92} - 1 \right] + 2.156.262 \left[(1+0,276)^{1,92} - 1 \right]$$

$$A^* = 4.318.163$$

Com isto, obtemos o valor de V*g, que compõe a equação geral mais abaixo.

$$V^*g = \frac{4.318.163}{(1+R_6)^2} \left[0,08 + \frac{1}{(1+R_6)} + \frac{1}{(1+R_6)^2} + \frac{1}{(1+R_6)^3} \right]$$

$$V^*g = \frac{345.453}{(1+R_6)^2} + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^3} + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^4} + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^5}$$

$$V^*L,g + V^*P,g + V^*S,g + V^*M,g + V^*g = Wg + Yg$$

Susbtituindo teremos então:

$$\begin{aligned} & \frac{1.911.768}{(1+R_6)^1} + \frac{2.406.405}{(1+R_6)^{1,92}} + \frac{345.453}{(1+R_6)^2} + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^3} + \\ & + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^4} + \frac{4.318.163}{(1+R_6)^5} = \frac{258.133,3}{(1+R_6)^{0,75}} + \frac{353.369}{(1+R_6)^{1,75}} + \\ & + 1.576.411 (1 + R_6)^{0,5} + \frac{1.570.113}{(1+R_6)^{0,5}} \end{aligned}$$

D₃ - Cálculo de Rentabilidade Privada (R₇)

Hã dois cálculos possíveis:

- i - Considerando E_g igual a receita anual da UNO-Pe, proveniente da prestação de serviços de assistência técnica às micro-empresas. A UNO-Pe, quando da realização do trabalho, cobrava 1% ao ano sobre o valor do financiamento, sendo este o valor de E_g.

Trabalharemos com dois horizontes de tempo:

- i.1 - Considerando o horizonte de cinco anos.

Temos que:

$$L_{d,e} = 1.759.275 \quad Pd,e = 2.065.534$$

$$\tilde{T}_L = 14,2\% \quad \tilde{T}_p = 15\%$$

Observando a mesma sistemática de cálculo desenvolvida no item A₃₅ deste anexo, obtemos Ng

$$\tilde{N}_g = B_{L,g} + B_{p,g} + H'g$$

Calculando E_{L,g} + B_{p,g}

$$B_{L,g} = \frac{249.817}{(1+R_7)} + \frac{285.003}{(1+R_7)^2} + \frac{158.335}{(1+R_7)^{2,5}}$$

$$B_{p,g} = \frac{309.830}{(1+R_7)} + \frac{357.337}{(1+R_7)^2} + \frac{206.553}{(1+R_7)^{2,5}}$$

somando as colunas, obtemos:

$$\frac{559.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.888}{(1+R_7)^{2,5}}$$

Para o cálculo de H'g, teremos:

$$G' = Ld, e \left[(1+\tilde{T}_L)^{2,5} - 1 \right] + Pd, e \left[(1+\tilde{T}_p)^{2,5} - 1 \right]$$

sendo $G' = 1.556.547$

$$H'g = \frac{778.274}{(1+R_7)^3} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^5}$$

Além disso teremos:

$$\bar{K}_{76} = 824.300 \cdot \frac{1010}{847} \cdot (1+R_7)^{0,5} = 990.670 \cdot (1+R_7)^{0,5}$$

$$\bar{K}_{77} = \frac{1.524.200}{(1+R_7)^{0,5}} \cdot \frac{1010}{1237} = \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}}$$

A primeira parte da equação $\bar{N}g + \bar{K}_{76} + \bar{K}_{77}$ seria então:

$$\frac{559.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.888}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^3} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} + 990.670 \cdot (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.270.310}{(1+R_7)^{0,5}}$$

Para a montagem da 2a. parte da equação teremos:

$$E_{76} = (0,01) \cdot 990.670 \cdot (1+R_7)^{0,5} =$$

$$E_{76} = 9907 (1 + R_7)^{0,5}$$

$$E_{77} = (0,01) \cdot \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}} = \frac{12.373}{(1+R_7)^{0,5}}$$

Além disso obtemos (Ag + Cg)

$$(A_{77} + C_{77}) = (1,2) \cdot 824.300 \cdot \frac{1010}{1302} \cdot \frac{1}{(1+R_7)^{0,75}} = \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}}$$

$$(A_{78} + C_{78}) = (1,2) \cdot 1.524.200 \cdot \frac{1010}{1839} \cdot \frac{1}{(1+R_7)^{1,75}} =$$

$$\frac{1.004.509}{(1+R_7)^{1,75}}$$

Constituindo a 2a parte da equação teremos:

$$9907 (1+R_7)^{0,5} + \frac{12.373}{(1+R_7)^{0,5}} + \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} + \frac{1.004.509}{(1+R_7)^{1,75}}$$

igualando as duas partes e fazendo igual a zero, obtemos:

$$K_{76} + K_{77} + \bar{N}_g = E_{76} + E_{77} + (A_{77} + C_{77}) + (A_{78} + C_{78})$$

$$K_{76} + K_{77} + \bar{N}_g - E_{76} - E_{77} - (A_{77} + C_{77}) -$$

$$(A_{78} + C_{78}) = 0$$

$$\frac{559.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.888}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^3} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^5} + 990.670 \cdot (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}} -$$

$$- 9907 (1+R_7)^{0,5} - \frac{12.373}{(1+R_7)^{0,5}} -$$

$$-\frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} - \frac{1.004.509}{(1+R_7)^{1,75}} = 0$$

i.2 - Considerando agora o horizonte de 10 anos, teremos:

$$\frac{559.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.388}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^4} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^5} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^6} + \dots + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^{10}} +$$

$$990.670 (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}} - 9907 (1+R_7)^{0,5} -$$

$$\frac{12373}{(1+R_7)^{0,5}} - \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} - \frac{1.004.509}{(1+R_7)^{0,75}} - \frac{1.004.509}{(1+R_7)^{1,75}} = 0$$

i.i - Considerando E_g igual ao custo de operação anual do Programa UNO, isto é, E_g corresponde a receita hipotética da UNO-Pe, sendo esta receita totalmente coberta pelos micro-empresários. Neste caso E_g equivale a D_g e do capital emprestado às micro-empresas nós não descontamos a taxa de atendimento. As outras variáveis continuam / com a mesma especificação anterior.

i.i.1 - Considerando o horizonte de cinco anos.

A primeira parte da equação, recebimentos mais a massa de benefícios, é igual a do caso i. Teremos então:

$$\frac{555.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.888}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^3} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^5} + 990.670 (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}}$$

Quanto a segunda parte da equação, desembolsos, nós procedemos algumas modificações

Muda-se a especificação de E_g para D_g que corresponde ao custo anual de manutenção do Programa UNO em termos / reais.

Valores nominais para o custo de manutenção anual

$$D'_{76} = 1.878.000 \quad D'_{77} = 2.276.500$$

$$D_{76} = D'_{76} \frac{0 \text{ Dez}/76}{0 \text{ Jun}/76} = 2.257.050$$

$$D_{77} = D'_{77} \frac{Q \text{ Dez/76}}{Q \text{ Jun/77}} = 1.804.290$$

Para trabalharmos com o custo de operação do Programa, fizemos a seguinte correção:

$$D_g = D_{76} (1+R_7)^{0,5} + \frac{D_{77}}{(1+R_7)^{0,5}}$$

Teremos então para a montagem da segunda parte da equação:

$$D_g + (A_g + C_g) = D_{76} (1+R_7)^{0,5} + \frac{D_{77}}{(1+R_7)^{0,5}} + (A_{77} + C_{77}) +$$

$$(A_{78} + C_{78})$$

Substituindo, teremos:

$$2.257.000 (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.804.290}{(1+R_7)^{0,5}} + \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} +$$

$$\frac{1.004.509}{(1+R_7)^{1,75}}$$

Igualando as duas partes e fazendo igual a zero obtemos:

$$\frac{559.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{364.889}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^3} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^5} + 990.670 (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}} - 2.257.000 (1+R_7)^{0,5}$$

$$-\frac{1.804.290}{(1+R_7)^{0,5}} - \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} - \frac{1.004.590}{(1+R_7)^{1,75}} = 0$$

i.i.2 - Trabalhando agora na suposição de que a geração dos benefícios privados oriundos da ação do Programa se esgotam em 10 anos, teremos:

$$\frac{555.647}{(1+R_7)} + \frac{642.340}{(1+R_7)^2} + \frac{354.888}{(1+R_7)^{2,5}} + \frac{778.274}{(1+R_7)^3} +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^4} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^5} + \frac{1.556.547}{(1+R_7)^6} + \dots +$$

$$\frac{1.556.547}{(1+R_7)^{10}} + 990.670 (1+R_7)^{0,5} + \frac{1.237.310}{(1+R_7)^{0,5}} -$$

$$2.257.000 (1+R_7)^{0,5} - \frac{1.804.290}{(1+R_7)^{0,5}} - \frac{767.321}{(1+R_7)^{0,75}} -$$

$$\frac{1.004.590}{(1+R_7)^{1,75}} = 0$$

E - RESULTADOS OBTIDOS

Para o cálculo das diferentes taxas internas de retorno (R_i), trabalhamos com uma máquina "TEXAS INSTRUMENTS PROGRAMMABLE 58 (SOLID STATE SOFTWARE)".

R_1 = Taxa Genuína Interna de Rentabilidade Parcial (UNO-Pe)

$$R_1 = - 0,461 = - 46,1\% \text{ a.a.}$$

R_2 = Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Parcial (UNO-Pe)

$$R_2 = - 0,576 = - 57,6\% \text{ a.a.}$$

R_3 = Taxa Genuína Interna de Rentabilidade Total (UNO-Pe)

1) Supondo total esgotamento dos benefícios em 5 anos

$$R_3 = 0,0503 = 5,03\% \text{ a.a.}$$

2) Supondo total esgotamento dos benefícios em dez anos

$$R_3 = 0,2118 = 21,2\% \text{ a.a.}$$

R_4 = Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Total (UNO-Pe)

1) Supondo total esgotamento dos benefícios em cinco anos

$$R_4 = -0,0779 = -7,8\% \text{ a.a.}$$

2) Supondo total esgotamento dos benefícios em dez anos

$$R_4 = 0,109 = 10,9\% \text{ a.a.}$$

R_5 = Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Parcial (UNO-Ba)

$$R_5 = 0,1117 = 11,17\% \text{ a.a.}$$

R_6 = Taxa Bruta Interna de Rentabilidade Total (UNO-Ba)

1) Supondo total esgotamento dos benefícios em cinco anos

$$R_6 = 0,746 = 74,6\% \text{ a.a.}$$

2) Supondo total esgotamento dos benefícios em dez anos

$$R_6 = 0,804 = 80,4\% \text{ a.a.}$$

R_7 = Taxa de Rentabilidade Privada (UNO-Pe)

1) Considerando a receita anual da UNO como proveniente da taxa de serviços paga pelos empresários

1.1) Considerando o horizonte de benefícios em cinco anos

$$R_7 = 1,374 = 137,4\%$$

1.2) Ampliando para dez anos

$$R_7 > 137,4\%$$

2) Considerando a receita anual da UNO totalmente oriunda dos empresários, sendo igual ao custo anual de operação do Programa

2.1) Para cinco anos

$$R_7 = 0,1551 = 15,51\%$$

2.2) Para dez anos

$$R_7 = 0,3403 = 34,03\%$$