

ELIAS DARZÉ FILHO

AS INFLUÊNCIAS DO PLANO REAL SOBRE AS MICRO E PEQUENAS
EMPRESAS DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA NA RMS.

SALVADOR

1997

ELIAS DARZÉ FILHO

AS INFLUÊNCIAS DO PLANO REAL SOBRE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS
DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA NA RMS.

MONOGRAFIA APRESENTADA COMO EXIGÊNCIA PARCIAL PARA OBTENÇÃO
DO GRAU DE BACHAREL EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS PELA UNIVERSIDADE
FEDERAL DA BAHIA.

ORIENTADOR : PROF. LUIZ A. M. FILGUEIRAS

SALVADOR

1997

AGRADECIMENTOS

Esta monografia é dedicada a todos que direta ou indiretamente contribuíram para a sua realização, especialmente minha família e meu professor orientador.

SUMÁRIO

	LISTA DE ILUSTRAÇÕES.....	5
1.	INTRODUÇÃO.....	7
2.	INTERPRETAÇÃO E ANÁLISE TEÓRICA DAS PEQUENAS EMPRESAS E SUAS RELAÇÕES COM O GRANDE CAPITAL....	11
2.1	ANÁLISE TEÓRICA DE MARSHALL SOBRE O PEQUENO CAPITAL.....	11
2.2	CRÍTICA DE STEINDL À VISÃO DE MARSHALL.....	17
3.	ANÁLISE SITUACIONAL DAS MPEs.....	24
3.1	A ESPECIFICAÇÃO DAS MPEs.....	24
3.2	A IMPORTÂNCIA DAS MICROEMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA.....	28
3.3	OS PRINCIPAIS FATORES LIMITANTES À SOBREVIVÊNCIA E EXPANSÃO DAS MPEs.....	30
3.4	AS ALTERNATIVAS DE SUPERAÇÃO DOS ENTRAVES AO CRESCIMENTO DAS MPEs.....	39
4.	O PLANO REAL NA CONJUNTURA ECONÔMICA DAS MPEs DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA NA RMS.....	47
4.1	O PLANO REAL E A CONJUNTURA ECONÔMICA.....	47
4.2	OS EFEITOS DO PLANO REAL SOBRE AS MPEs DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA.....	59
5.	CONCLUSÃO.....	78
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	81

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADRO 1 - CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS SEGUNDO PESSOAL OCUPADO.....	26
QUADRO 2 - LIMITE ANUAL DE RECEITA BRUTA. RECEITA AUFERIDA NO ANO CALENDÁRIO - ANTERIOR - 1997.....	27
QUADRO 3 - BRASIL - PARTICIPAÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS NA OFERTA DE EMPREGO NOS SETORES - 1985.....	29
QUADRO 4 - MAIORES PROBLEMAS ENFRENTADOS PELO SEGMENTO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO PAÍS - 1995.....	33
QUADRO 5 - PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS NO GERENCIAMENTO DAS EMPRESAS DE PORTE MICRO E PEQUENO - 1995.....	36
TABELA 1 - INFLAÇÃO, MÉDIA DOS PRINCIPAIS ÍNDICES - 1994/97.....	48
TABELA 2 - DÍVIDA LÍQUIDA DO SETOR PÚBLICO - 1997.....	51
TABELA 3 - BALANÇA COMERCIAL, TRANSAÇÕES CORRENTES E INGRESSO DE CAPITAIS. 1994/96 - EM US\$ MILHÕES.....	56
TABELA 4 - BRASIL. PRODUTO INTERNO BRUTO E DESEMPENHO SETORIAL. 1994/96 - EM PERCENTUAL	56
TABELA 5 - BRASIL. FALÊNCIAS REQUERIDAS - 1995.....	64
TABELA 6 - BRASIL. CONCORDATAS REQUERIDAS - 1995.....	64
TABELA 7 - INDICADORES DE INSOLVÊNCIA/INADIMPLÊNCIA RELATIVOS AO COMÉRCIO NA CAPITAL DO ESTADO DE SÃO PAULO REFERENTES AO PERÍODO DE JANEIRO A JUNHO DE 1996.....	65
QUADRO 6 - BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS - 1994/97.....	69

GRÁFICO 1 - BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS REALIZADOS PELAS MPEs NO PERÍODO DE JANEIRO/94 A MARÇO/97.....	70
QUADRO 7 - BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE INDICADORES - 1992/97.....	71
GRÁFICO 2 - RMS - COMÉRCIO VAREJISTA - SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS - 1995.....	73
QUADRO 8 - RMS - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE INDICADORES - 1995/97.....	74
QUADRO 9 - RMS - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE INDICADORES - 1995/97.....	76
QUADRO 10 - RMS - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - DIFICULDADE DE CAIXA - 1995/97.....	77

1. INTRODUÇÃO

No início dos anos setenta, o processo de reestruturação produtiva, acompanhado de uma revolução tecnológica aplicada à produção, e as mudanças que ocorreram na relação Estado-Mercado desencadearam, a partir dos anos oitenta, um processo de profundas transformações nas relações internacionais deflagrando um novo panorama na economia mundial. A esse processo, denominou-se globalização.

Esse fenômeno de integração e homogeneização mundial iniciou-se com a internacionalização do capital financeiro viabilizado pela desregulamentação do dinheiro, que passou a circular pelo mundo numa velocidade sem precedentes. Esse intenso fluxo de capital financeiro, impulsionado pela revolução nas tecnologias de informação de base microeletrônica, provocou um intenso mercado de compra e venda de empresas em todo o mundo. Oligopólios integrados a grandes bancos internacionais foram formados, passando a incorporar grupos empresariais do mesmo ramo para dominar estrategicamente o setor, impondo pesadas barreiras a entrada. A interdependência entre os países se intensificou com o crescimento das relações interempresariais. A pesquisa científico-tecnológica passou a alcançar resultados muito mais rápidos e eficazes com a multiplicação dos acordos de cooperação.

Essas mudanças nas relações econômicas e sociais no âmbito mundial acirraram a concorrência entre grandes grupos econômicos e nações pela conquista de novos mercados. Paralelamente, houve uma flexibilização da organização da produção associada às novas tecnologias com transformações fundamentais nas condições de trabalho.

No que se refere à polêmica questão do Estado versus Mercado, a ideologia neoliberal, cujas diretrizes direcionadas aos países periféricos corresponderam a liberalização do

comércio internacional e a não intervenção do Estado na economia, foi promovida pelos países industrializados (especialmente EUA e Inglaterra) mas não adotada por eles. Essa corrente ideológica, que na verdade pode ser entendida como adequação das idéias do liberalismo do século XVIII e XIX para os dias atuais visando a consolidação do sistema capitalista, impulsionou a desregulamentação de grande parte dos mercados dando ampla liberdade para que as empresas traçassem suas estratégias. Com o intuito de proteger essas estratégias privadas, o Estado do Bem Estar Social e os sindicatos foram enfraquecidos. Verificou-se a substituição dos sindicatos por setor para os sindicatos por empresas, aumentando a heterogeneidade da classe trabalhadora.

O processo de reestruturação produtiva constituído pelo conjunto de transformações estruturais que ocorreram no âmbito do trabalho representou a alternativa encontrada para superar a crise do Fordismo, evidenciada nos países ocidentais no início dos anos setenta. A introdução acelerada de novas tecnologias e novas formas de organização industrial desencadeou uma revolução tecnológica e organizacional dos métodos de produção. Procurava-se aumentar a produtividade e reduzir custos, diminuindo ao máximo possível a utilização de capital e trabalho nas unidades produtivas com a aplicação, entre outras técnicas, do processo denominado “just in time”* introduzido no Japão, onde a demanda passa a controlar a produção através de um sofisticado sistema de informações.

Por fim, constata-se uma interação efetiva e harmoniosa dos três fenômenos (globalização, reestruturação produtiva e o neoliberalismo) na condução das mudanças de ordem econômica, política e social no cenário internacional. A ideologia neoliberal, ao promover a abertura dos canais de todo o mundo ao mercado internacional e desestimular a intervenção do Estado na economia, proporciona ampla liberdade para que a iniciativa privada articule o processo de reestruturação produtiva e estabeleça a estratégia de expansão dos negócios.

* “Just in time” é muito mais do que uma técnica de controle de estoque em que a demanda determina a produção. Representa um modelo filosófico japonês de maximização da utilização de capital e trabalho através de uma administração por estresse, onde o indivíduo é exigido do ponto de vista físico e mental.

Entretanto, esse processo de globalização com reestruturação produtiva, que se efetiva num mundo com influência crescente da ideologia neoliberal, é extremamente excludente. A eficiência, competitividade, disponibilidade de capital, agilidade e a capacidade de fazer inovações tecnológicas que respondam rapidamente às tendências do mercado são alguns dos pré-requisitos para se vencer nesse ambiente. Aquelas unidades produtivas, regiões e até países que não possuem essas condições são sumariamente excluídos. As políticas econômicas voltadas para o bem-estar das pessoas foram substituídas por políticas que visam obter credibilidade diante do sistema financeiro internacional. A ideologia neoliberal dissemina a concepção do individualismo que passa a justificar as mazelas e diferenciações entre indivíduos, regiões e países no sistema capitalista. No que se refere às oportunidades de trabalho, essa terceira revolução tecnológica e organizacional é extremamente preocupante visto que tem provocado um aumento considerável da taxa de desemprego mundial. Diferentemente das revoluções industriais anteriores, tem ocorrido o desemprego estrutural com uma drástica redução dos postos de trabalho, dispensando milhares de trabalhadores cuja transferência para setores como o terciário se inviabiliza cada vez mais, devido a saturação desse último. Com isso, a violência, a marginalidade, a miséria e a precariedade das condições de vida crescem assustadoramente, principalmente nos grandes centros urbanos.

Diante desse cenário econômico-social, o pequeno capital passa a assumir uma importância fundamental e estratégica. Retomam-se as discussões e questionamentos sobre o papel da Micro e Pequena Empresa (MPE) na economia mundial.

Indaga-se sobre o papel do Estado em relação às pequenas unidades produtivas. O Neoliberalismo deve imperar ou toda uma política econômica diferenciada precisa ser implementada para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) considerando a tendência cada vez maior de concentração do capital ?

A conquista de um promissor negócio próprio é a meta de muitas pessoas. A fuga da subordinação do trabalho assalariado ao capital é uma das principais razões desse fenômeno. No entanto, o crescente aumento do desemprego, em virtude da flexibilização do trabalho com as novas formas de gestão e organização produtiva, vem tornando o pequeno negócio uma alternativa cada vez mais necessária para o trabalhador desempregado. Sonho ou necessidade, abrir um negócio é uma tarefa das mais complexas, principalmente considerando a atual conjuntura do país com o plano de estabilização econômica, o Plano Real. Por outro lado, a atividade empresarial é passível a todos ou são necessários requisitos para se exercer essa função ?

Enfim, essas e outras questões serão tratadas nesse trabalho com o objetivo de tentar esclarecer um pouco mais a problemática situação das MPEs do setor comercial varejista em função do panorama econômico atual do país, com ênfase especial para a Região Metropolitana de Salvador (RMS).

Nesse sentido, foram desenvolvidos 3 capítulos. O primeiro capítulo apresenta uma abordagem teórica com a análise das idéias de Alfred Marshall sobre as pequenas empresas e suas relações com as grandes organizações produtivas, para em seguida tratar do estudo crítico de Josef Steindl sobre o pensamento de Marshall. O segundo capítulo procura analisar a problemática que envolve as MPEs discutindo questões como definição, importância, obstáculos e meios de vencê-los. Por fim, o terceiro capítulo traz uma investigação introdutória do Plano Real e seus efeitos na economia, enfocando especificamente os impactos do plano sobre o nível de atividade das MPEs do setor comercial varejista na RMS.

2. INTERPRETAÇÃO E ANÁLISE TEÓRICA DAS PEQUENAS EMPRESAS E SUAS RELAÇÕES COM O GRANDE CAPITAL.

2.1 ANÁLISE TEÓRICA DE MARSHALL SOBRE O PEQUENO CAPITAL.

Considerado como o mais eminente representante da escola neoclássica, Alfred Marshall estabeleceu em sua obra, de um lado, um metódico e organizado trabalho de síntese do pensamento econômico clássico, especialmente de Adam Smith e David Ricardo, com a introdução do raciocínio matemático para explicar os postulados desses dois autores, e do outro, a compilação da doutrina marginalista através de uma análise sofisticada e inovadora.

Seu grande mérito foi estabelecer o elo de ligação entre o pensamento clássico e marginalista, formulando um sistema que conciliava duas forças opostas : O princípio clássico do custo de produção (lado da oferta) e o princípio da utilidade marginal (lado da demanda). Assim, os preços passaram a ser determinados pela interação dessas duas forças. No entanto, a análise que Alfred Marshall fez dos custos de produção seguiu o mesmo princípio marginalista, onde o preço de cada fator de produção era determinado pela sua respectiva produtividade marginal.

Sua obra mais expressiva, “Princípios de Economia”, que o elevou a categoria de um dos maiores economistas de seu tempo, é um grande painel sobre os fundamentos da economia tendo como postulados básicos a visão neoclássica do sistema capitalista e a teoria marginalista. Toda a concepção dessa obra está centrada numa visão microeconômica,

relegando a segundo plano as questões macroeconômicas, o que certamente tem contribuído para a inadequação da análise da economia mundial e seus problemas cruciais através da economia neoclássica.

A idéia central de seu trabalho está baseada numa teoria do equilíbrio onde as forças do mercado, a oferta e a procura, estariam sujeitas a um processo contínuo de ajustamento para uma situação de equilíbrio estável, ou seja, qualquer desajuste desencadearia um confronto de forças que, através da diferenciação de preço e quantidade, tenderia a fazer a condição vigente voltar ao estado de equilíbrio. Na sua concepção, o crescimento é gradual e relativamente lento, não havendo saltos na natureza, o que dá sentido ao uso de instrumentos parciais e estáticos, onde os elementos sujeitos a mudanças contínuas são incluídos na condição “*coeteris paribus*”.

Assim, embora tenha introduzido o fator tempo na análise econômica, estabelecendo as condições de preço no mercado de curto e longo prazo, seu estudo sempre foi parcial, considerando todos os outros elementos imutáveis na famosa abordagem “*coeteris paribus*”. A justificativa de seu método está centrada na inviabilidade da investigação simultânea da variação de todos os elementos no tempo envolvidos na análise econômica. Por isso, sua investigação isolava os elementos de análise, deixando as demais variáveis sobre a condição “*coeteris paribus*”, para, ao final, combinar os resultados parciais numa solução mais abrangente :

“O elemento tempo é uma das principais causas daquelas dificuldades nas investigações econômicas que tornam necessário que o homem, com limitadas faculdades, não avance senão passo a passo, decompondo uma questão complexa, estudando um aspecto de cada vez, para, afinal, combinar as soluções parciais numa solução mais ou menos completa do problema total. Decompondo-o, separa provisoriamente, debaixo da condição *coeteris paribus*, as causas perturbadoras, que podem levar a uma divagação inconveniente. O estudo de certo grupo de tendências assim é isolado fazendo-se a suposição preliminar ‘as outras coisas sendo iguais’. Não se nega a existências de outras tendências, mas por enquanto são abandonados os seus

efeitos perturbadores. Quanto mais a questão é assim reduzida, mais exatamente pode-se tratá-la, mas por outro lado menos corresponde à vida real. Contudo, cada tratamento exato de uma reduzida questão ajuda mais a elucidar os problemas maiores, nos quais a pequena questão está contida, do que seria possível por outra forma. A cada passo, mais coisas podem ser consideradas, as discussões teóricas podem tornar-se menos abstratas, as discussões práticas menos inexatas do que era possível numa fase anterior” (Marshall, 1982, p. 47, v.2).

Dessa forma, sua investigação acabou centralizando-se no fictício estado estacionário, adotando o método estático de análise. Embora tenha procurado incorporar o fator tempo de uma forma efetiva na análise econômica, suas tentativas fracassaram no que se refere a formulação de uma teoria de processos de mudança da economia.

Enfim, apesar de ter sofrido influência da teoria evolucionista de Darwin, procurando adotar uma analogia orgânica, onde a economia cresceria como um organismo vivo, sua contribuição ao pensamento econômico apresentou uma visão extremamente mecanicista, vinculada a lógica formal, ao conferir um caráter aditivo às forças que interagem na economia, com uma forte tendência a encontrar uma posição de equilíbrio automaticamente, dando continuidade a linha de pensamento da visão clássica (ordem natural), como nos diz Oswaldo Sunkel em relação às contribuições e instrumentos da obra “Princípios de Economia” de Marshall :

“Estas contribuições expressam a essência do mecanicismo - destinam-se a dar coerência a uma visão preexistente e não conduzem à analogia orgânica. Porém, muito mais, à analogia mecânica” (Sunkel, 1976, p. 159).

Apesar disso, sua contribuição ao pensamento econômico é inquestionável, introduzindo, inclusive, novos conceitos dentre os quais a distinção entre economias externas e internas, a empresa representativa, o lucro normal e a questão da elasticidade que são instrumentos analíticos fundamentais para o economista moderno.

Marshall distinguiu dois tipos de economias provenientes de um aumento da escala de produção de um bem qualquer. As economias internas vinculadas às condições de organização, gestão e tamanho da empresa (recursos das empresas individualmente) e as economias externas que dependem do desenvolvimento geral da indústria (Marshall, 1982, p.229).

No que se refere ao acesso ao crédito, Marshall expôs um panorama de muitas opções para se obter empréstimos, condicionando-as apenas à reputação do tomador do empréstimo de, além da honestidade, ter a capacidade empresarial para aplicar adequadamente os recursos obtidos. Bastando, assim, para obter empréstimos em qualquer quantia de que necessite, ter um bom começo na atividade a que se propôs executar (Marshall, 1982, p.261).

Marshall identificou como maior obstáculo à ascensão do operário para a condição de empresário como sendo a grande complexidade na gestão de um negócio, onde o gestor precisava ter um controle contínuo sobre uma série de elementos. Contudo, ele apontou a instrução nas classes operárias como forma de superar essas dificuldades (Marshall, 1982, p.261).

Dessa forma, Marshall defendeu a posição de que havia “um grande movimento de baixo para cima”, ou seja, que existia uma ampla elevação de indivíduos da condição de trabalhadores assalariados para a de patrões, principalmente no período de duas gerações. Assim, os indivíduos, que possuíam aptidão comercial e industrial e dispunham de capital necessário, deslocavam-se facilmente em termos horizontais e verticais ajustando a oferta de aptidões acompanhadas de capital necessário à procura. Marshall estabeleceu uma relação entre a capacidade do indivíduo para os negócios e a disponibilidade de capital, mantendo uma relação entre a habilidade dos empresários e o tamanho de suas empresas. Enquanto os homens de grande capacidade empresarial para os negócios conseguiam alavancar o capital que dispunham, apesar das dificuldades, aqueles considerados pouco capazes, que detinham um grande capital, facilmente o dispersavam (Marshall, 1982, p. 263).

As economias internas em desenvolvimento rápido poderiam levar a um processo de oligopolização ou monopolização do mercado devido às grandes economias e as vantagens competitivas proporcionadas pela larga escala de produção, onde todo um ramo da indústria seria dominado por um ou dois grupos. Contudo, Marshall apresentou um destino para a economia bem diverso.

Na compreensão da visão de Marshall sobre as árvores de uma floresta (Herança das ciências naturais em pleno desenvolvimento na época, especificamente das teorias evolucionistas de Darwin), observa-se que as mais fortes e persistentes conseguem sobreviver e se desenvolver ultrapassando as outras. Porém, ao se atingir um determinado ponto, essas grandes árvores começam a sucumbir à idade e a falta de vigor entrando num processo de decadência, e passando a dar lugar às novas árvores em plena juventude que começam a despontar no cenário da floresta. Fazendo uma analogia com essa concepção, Marshall estabeleceu um raciocínio similar ao mundo dos negócios, com a ressalva de que o desenvolvimento das grandes sociedades por ações podia lhes conferir uma posição relativamente estável no mercado, apesar de não possuir mais a força impulsionadora do crescimento inerente às concorrentes menores. No entanto, a regra geral é “que em quase todos os ramos há uma constante ascensão e queda de grandes empresas, estando algumas em fase ascendente e outras na descendente, num dado momento” (Marshall, 1982, p. 267).

Nesse intenso processo de alternância de empresas, Marshall determinou a “empresa representativa” como sendo aquela que tinha acesso normal às economias externas e internas relativas ao respectivo volume global de produção, sendo dirigida com habilidade normal. Assim, a condição dessa empresa devia representar a média do ramo em questão em termos dessas economias. Logo, essa “empresa típica” não podia ser nem muito jovem e pequena, nem muito velha e grande. Entretanto, o crescimento do volume global de produção de um determinado setor induzia ao aumento do tamanho da empresa representativa desse segmento do processo produtivo.

Promovendo uma análise comparativa entre a grande e a pequena empresa no comércio a varejo, Marshall expôs muitas vantagens que uma grande empresa do setor comercial varejista tem sobre uma pequena, mostrando inclusive que as grandes transformações que ocorreram nos últimos anos no setor contribuíram para agravar ainda mais a situação do pequeno lojista (Marshall, 1982, p.245 - 246):

1) Nas compras, há melhores condições especialmente nos preços pois a grande empresa compra em grandes quantidades.

2) No transporte, há muitas economias como o pagamento de baixos fretes.

3) Nas vendas, as grandes empresas podem oferecer uma ampla variedade de produtos para satisfazer os mais variados gostos pois possuem um grande estoque. Além disso, como efetuam vendas em grandes quantidades, reduzem a perda de tempo.

4) Na exposição do produto, há possibilidades de ampla divulgação dos produtos comercializados através de investimentos em marketing e propaganda, dispendo de uma extensa rede de informações, o que garante reputação e confiança a sua empresa.

5) Na disponibilidade de tempo para investigação, o dirigente de uma grande empresa tem muito mais tempo e condições para concentrar suas energias na investigação dos problemas fundamentais de sua empresa, avaliando os acontecimentos no mundo e as tendências de mercado para a tomada de decisões mais acertadas. Por outro lado, na pequena empresa, o empresário não dispõe de tempo para exercer essas atividades, pois precisa executar uma ampla variedade de trabalhos rotineiros relativamente inferiores.

Fazendo um paralelo com os dias atuais, observa-se que essas vantagens apresentadas por Alfred Marshall se intensificaram ainda mais. Individualmente, o maior demandante de produtos do mercado é o governo, que realiza compras em grande quantidade beneficiando inteiramente as grandes empresas, detentoras da maioria esmagadora do mercado de compras

governamentais. Por outro lado, o poder de barganha das grandes empresas é muito superior às pequenas organizações do varejo, uma vez que aquelas são clientes potenciais que nenhum fabricante ou intermediário desejaria perder. Dessa forma, esses grandes grupos conseguem melhores condições de preço e prazo de pagamento, além de uma ampla variedade de produtos.

As vantagens do grande capital do comércio varejista em relação ao pequeno capital se traduzem, em grande parte, nos principais fatores limitantes à sobrevivência e expansão das MPEs, que serão abordadas, de forma detalhada, no terceiro capítulo.

Nesse sentido, evidencia-se uma contradição fundamental no pensamento de Marshall, ao confrontar essas vantagens comparativas entre o grande e o pequeno capital do comércio a varejo com a alta rotatividade de grandes empresas, que cedem lugar às mais novas e vigorosas na sua compreensão do mercado como analogia às árvores de uma floresta.

2.2 CRÍTICA DE STEINDL À VISÃO DE MARSHALL.

Para analisar a questão do tamanho da empresa, Steindl parte dos conceitos de Marshall, investigando o fator de maior importância da abordagem marshalliana sobre esse assunto, que corresponde às economias de escala.

Tomando como referência a divisão de Marshall das economias oriundas de um aumento da escala de produção de um bem - economias externas e internas - Steindl centraliza sua análise nas economias internas que ocorreriam quando houvesse redução do custo unitário em virtude de um aumento da escala de produção.

De acordo com Steindl, a grande questão concernente às economias de escala refere-se à possível condução das empresas em crescimento, devido a essas economias, a um processo de

concentração de produção e formação de monopólio. Assim, para rebater essa idéia, Marshall teria apresentado dois fatores que impediriam esse fenômeno (Steindl, 1990, p.12): 1) As empresas não cresceriam indefinidamente porque as aptidões e a energia do empresário decresceriam depois de certo tempo, o que ele chamou de “involução das habilidades empresariais”. 2) As economias de escala seriam neutralizadas em muitos ramos pela dificuldade de ampliar o mercado da empresa.

Quanto ao segundo fator, Steindl observa que ele pressupõe a existência de concorrência imperfeita, pois para que as empresas individuais superem suas dificuldades em expandir as vendas, elas precisam reduzir preços, o que de certa forma vai de encontro à noção de equilíbrio da empresa de Marshall que em geral tem como base a concorrência perfeita. Entretanto, o próprio Marshall já evidenciava a condição da imperfeição do mercado em certos ramos.

Em relação à “empresa representativa” definida por Marshall, onde a empresa tende a crescer a medida que o ramo se expande em virtude da incorporação de um novo mercado ao das empresas existentes sem qualquer esforço de venda, Steindl conclui que a “empresa representativa” de Marshall seria capaz de fazer uso de possíveis economias de escala dentro dos limites proporcionados pelas dificuldades de ampliar o seu mercado. As economias de escala excederiam o custo de expandir as vendas até o tamanho representativo. Acima desse tamanho, o inverso ocorreria. Entretanto, convivendo com a “empresa representativa”, sempre haveriam empresas menores com amplas possibilidades de crescer até o tamanho representativo (Steindl, 1990, p. 14).

Steindl destaca a ênfase dada por Marshall à questão da eficiência pessoal (capacidade empresarial) como fator que proporciona amplas possibilidades de ascensão social e profissional do trabalhador sem propriedade para pequeno empresário, e posteriormente para grande empresário, obtendo sempre o capital necessário para essa elevação. Diante de uma oferta de capacidade empresarial (capital combinado com aptidão administrativa) tão elástica no longo prazo, ou seja, com a composição desses dois elementos se ajustando rapidamente à

sua demanda, há uma concorrência entre empresários, comprimindo a taxa de lucro para um nível “normal”, o que impede a obtenção de lucros “anormais” por parte das grandes “empresas representativas” (Steindl, 1990, p.15).

Questionando a existência na “floresta” de Marshall de pequenas empresas que não só se mantêm ao lado das grandes, mas também crescem, apesar das empresas maiores usufruírem das economias de escala, Steindl observa que a suposição de concorrência imperfeita poderia responder à indagação da existência do pequeno capital nesse ambiente, pois, nesse caso, essas empresas seriam protegidas pela preferência dos fregueses e pelos seus mercados individuais que as grandes empresas só conquistariam com algum custo. No entanto, a explicação para que as pequenas empresas cresçam e alcancem as maiores, a despeito da sua desvantagem técnica e com a suposição de que as empresas maiores estão obtendo um “lucro normal”, só pode estar na “superior aptidão do combativo empresário mais jovem” (Steindl, 1990, p. 16).

A partir desse panorama da posição de Marshall, Steindl apresenta duas grandes objeções (Steindl, 1990, p. 17) : 1) Superestimação da aptidão pessoal do empresário. 2) Facilidade e rapidez com que surgem novos grandes empresários a partir de pequenos capitais.

Assim, para validar essas objeções, Steindl apresenta argumentos geralmente baseados em dados, relatórios e informações da economia norte-americana.

No que se refere ao rápido crescimento das pequenas empresas tomando como base a analogia com a floresta concebida por Marshall, Steindl observa que, considerando os ativos das empresas, as diferenças de tamanho entre elas são tão grandes que as pequenas sociedades anônimas precisariam crescer “muitas mil vezes” para atingir o tamanho de uma grande empresa. Essas diferenças seriam ainda maiores se fossem comparados os capitais próprios (capital nominal das ações mais as reservas) das empresas, ao invés dos ativos. Assim, esse crescimento seria tão lento que não só invalidaria a teoria “para qualquer aplicação prática”

como seria muito improvável dada a elevada taxa de mortalidade das pequenas empresas. Logo, a decadência e morte de grandes empresas só poderia ser lenta, já que, de outro modo, não haveria quem as substituísse, o que implica “que o declínio das habilidades empresariais não pode desempenhar o papel preponderante que lhe é atribuído por Marshall” (Steindl, 1990, p. 18).

Por outro lado, se opondo à pressuposição de Marshall, Steindl conclui que existem limitações efetivas ao crédito, e que estas se tornam bem maiores para o pequeno empresário, já que os credores procuram limitar o endividamento proporcional da empresa, ou seja, a relação da dívida com o próprio capital, o que inviabiliza consideravelmente a concessão de empréstimos às pequenas empresas. Estas precisam vencer empecilhos enormes para obter crédito, afirma Steindl, pois “o crédito a longo prazo só lhes é propiciado a custos proibitivos, e sua maior dependência do crédito a curto prazo torna-as destituídas de liquidez e, portanto, de acordo com os padrões dos credores, desmerecedores de maiores créditos” (Steindl, 1990, p. 19). Além disso, o próprio empresário precisa manter seu endividamento relativo dentro de certos limites, evitando maiores riscos.

Fazendo uma investigação de dados sobre índices de mortalidade das empresas norte-americanas na década de 30 e início da década de 40, onde se evidencia uma elevada taxa de encerramento de atividades empresariais nos ramos em que há uma predominância da pequena empresa como no comércio varejista, Steindl sugere uma “correlação (negativa) entre a taxa de mortalidade e o tamanho das empresas” (Steindl, 1990, p.22), ou seja, a taxa de mortalidade tende a crescer à medida que o capital do empresário diminui.

Diante dessas evidências, Steindl critica a posição de Marshall de que existe “um amplo movimento de baixo para cima”, ou seja, de que as pequenas empresas estariam continuamente crescendo e se tornando grandes, colocando que a maioria das pequenas empresas parecem desaparecer antes mesmo que tenham tempo de crescer, sendo substituídas por novos ingressantes num processo de alta rotatividade, o que vem a confirmar o elevado grau de elasticidade em relação a oferta de pequenos empresários. Entretanto, na análise da

oferta de grandes empresários, Steindl despreza, como fonte de aumento dessa oferta, o surgimento de grandes organizações empresariais a partir do crescimento do pequeno capital em virtude da lentidão e raridade desse processo. Descartando essa alternativa, há a suposição de que as grandes empresas poderiam se originar da formação de novas sociedades anônimas ou de fusões. Steindl argumenta que a primeira hipótese só ocorreria com a existência de riqueza concentrada, o que torna o fenômeno restrito. Quanto às fusões, ele observa que, muitas vezes, se constitui num processo disfarçado de compra de uma empresa por outra em situação desfavorável, ou quando as empresas já são relativamente grandes num ramo oligopolizado, onde ocorre uma fusão sem propiciar vantagens predominantes para nenhuma delas. Logo, contrariando o pensamento de Marshall, Steindl conclui que a oferta de grandes empresários é bastante inelástica, seus lucros não são necessariamente “normais” e não precisam manter qualquer relação com os lucros dos pequenos empresários :

“... . A menos que a “demanda” desses grandes empresários seja suficientemente pequena (isto é, enquanto houver menos “trabalho em larga escala a ser feito” do que o número correspondente de grandes empresários disponíveis), eles não reduzirão, por causa da concorrência, a sua taxa de lucros, e esta continuará permanentemente acima da taxa “normal” de lucros” (Steindl, 1990, p.26).

O problema de Marshall fundamentado na razão das economias de escala não conduzem à dominação monopolista não consegue encontrar solução. Steindl elimina qualquer esperança nesse sentido ao afirmar que grande parte do sistema econômico se encontra submetido à dominação monopolista. Dominação que se faz presente não apenas quando a concentração vincula toda ou praticamente toda a produção a uma empresa, mas também quando poucas empresas passam a deter uma parcela substancial da produção total se configurando num mercado oligopolista, já que tanto monopólio quanto oligopólio certamente apresentarão os mesmos efeitos sobre os preços. Nesse ponto, faz-se necessário uma breve explanação do mercado oligopolista apresentado por Steindl :

O mercado oligopolista é caracterizado pela existência de poucas grandes empresas que representam juntas uma parcela substancial da produção do setor. Os pactos e acordos entre essas empresas lhes proporcionam posições consolidadas no mercado através da liderança de preços. Essa estrutura de mercado se aproxima consideravelmente da condição de monopólio num ramo de atividade concebido por Marshall, embora o grau de dominação do mercado possa variar. Contudo, em ambas estruturas de mercado, o fator limitante ao aumento de preços no ramo está na possibilidade de entrada de novos concorrentes ou do interesse de expulsar os concorrentes existentes. Nesse sentido, as economias de escala precisam ocorrer até o ponto em que o tamanho da empresa lhe confira uma fração substancial do mercado, pois a partir daí haverá uma forte tendência ao processo de dominação monopolista (Steindl, 1990, p.27).

Quanto às economias de escala, Steindl argumenta que as grandes empresas não só desfrutam das economias de escala que só elas podem obter já que requerem pesados investimentos de capital, como também daquelas economias disponíveis para pequenos estabelecimentos, uma vez que o desenvolvimento técnico pode, em certas situações, favorecer os equipamentos de pequena escala, pois nada impede que a grande empresa invista em fábricas menores. Com isso, as pequenas empresas nunca podem a longo prazo obter lucros maiores do que as grandes empresas, pois todas as vantagens técnicas, além das oportunidades de explorar vantagens monopolistas, estão a disposição das grandes empresas, o que não ocorre com as pequenas :

“Dessa forma, cria-se uma hierarquia de taxas de lucro, com uma contínua elevação das taxas de lucro à medida que o tamanho das empresas, medido pelo capital, se eleva” (Steindl, 1990, p. 30).

O grande problema da teoria neoclássica, da qual Alfred Marshall foi o grande expoente, era a impossibilidade de se introduzir o fator tempo, uma vez que esse processo desencadearia incertezas e expectativas, o que inviabilizaria qualquer concepção de equilíbrio geral onde os agentes se comportam de forma racional. Assim como o fator tempo, qualquer

elemento transformador é incompatível com o modelo de equilíbrio. A teoria neoclássica distorce a natureza do objeto (conjuntura) para adaptá-la ao seu método. As suposições das quais partem a teoria são tão restritivas e irreais, como a concepção de estrutura de mercado em concorrência perfeita, que tornam a análise infundada do ponto de vista da investigação da realidade.

A crítica de Steindl ao pensamento de Marshall reflete uma forma mais coerente e realista de compreender os mercados, que contribui para dar origem a uma nova disciplina denominada organização industrial, se afastando consideravelmente da teoria neoclássica. Steindl estabelece uma teoria de transformação das estruturas de mercado a partir da acumulação interna das empresas, enfatizando as barreiras a entrada. São justamente essas barreiras, que variam com o segmento do mercado, que impedem a livre mobilidade de capitais, tornando inviável todo e qualquer modelo de equilíbrio geral.

3. ANÁLISE SITUACIONAL DAS MPEs.

3.1 A ESPECIFICAÇÃO DAS MPEs.

A definição de Micro e Pequena Empresa se constitui numa tarefa extremamente complexa devido, principalmente, ao grande número de variáveis de ordem quantitativa e qualitativa envolvidas com o objeto de estudo. Existem muitas investigações e questionamentos a respeito do assunto mas ainda não existe um consenso sobre os critérios que devem ser utilizados para determinar e classificar essas pequenas organizações.

Entretanto, pode-se verificar que as Microempresas, de um modo geral, apesar da diversificação de atividades do segmento, apresentam alguns elementos em comum como a absorção individual de um pequeno número de empregados, a não utilização de técnicas produtivas avançadas mas sim bem tradicionais, a condução do negócio, ou melhor, a sobrevivência com um capital de giro insuficiente, um reduzido grau de divisão interna do trabalho, a participação do empregador no próprio processo produtivo, etc.. Enfim, todos esses elementos se traduzem na característica fundamental da Microempresa que é a não separação de forma clara entre capital e trabalho, ou seja, a subordinação real do trabalho ao capital não se concretiza plenamente.

Assim, verifica-se que as pequenas unidades produtivas denominadas Microempresas apresentam um segmento extremamente heterogêneo com as mais variadas atividades, onde os responsáveis ora se apresentam sob a forma de trabalhadores autônomos regulares, ora como

autônomos irregulares, ou até mesmo como empregadores. O tamanho do negócio também varia consideravelmente no que se refere ao faturamento e ao número de pessoas empregadas. Porém, a específica forma de inserção no sistema produtivo global caracteriza essas atividades como um tipo de relação econômica em que o capital ainda não se constitui como categoria dominante, sendo o caso de todas as formas de trabalho autônomo, inclusive aquelas que empregam mão-de-obra familiar. Mesmo quando é utilizado o trabalho assalariado, observa-se que o assalariamento aparece na sua visão mais primitiva, ou seja, existe sob uma forma ainda pouco diferenciada da do trabalho desenvolvido pelo patrão, que, além de possuir uma prévia quantidade de dinheiro, detém algum tipo especial de destreza ou experiência na atividade a que se dedica. Logo, o seu capital ainda está vinculado às suas aptidões enquanto trabalhador, pois ainda não assumiu a independência diante de suas capacitações concretas (Fundação Centro de Pesquisas e Estudos, 1980, p.12).

Apesar do conjunto das Microempresas estar constituído por atividades econômicas não tipicamente capitalistas, sendo um segmento de atraso, verifica-se diferenciações internas substanciais : “A depender do ramo de atividade específico no qual as microempresas estejam localizadas, podemos nos defrontar tanto com estabelecimentos em total decadência, tendendo à extinção, passando por outras que apenas sobrevivem, até alguns que vêm apresentando nítidas características de avanço” (Fundação Centro de Pesquisas e Estudos, 1980, p.13). Entre as atividades decadentes destacam-se aqueles ramos com características artesanais que não suportam a forte concorrência das grandes empresas industriais. Por outro lado, o próprio desenvolvimento capitalista abre espaços para o desenvolvimento de atividades não tipicamente capitalistas, mas com um dinamismo específico de ramos com potencial de crescimento, situados principalmente no setor serviços, sobretudo naqueles ramos que se dedicam à reparação e conservação de bens duráveis de consumo oriundos do setor capitalista da economia. Por fim, observam-se certos ramos de atividades existentes no segmento microempresarial que têm conseguido manter-se ao longo dos anos de forma mais ou menos estável sem sofrer grandes perturbações ao longo das transformações ocorridas na economia, mas sem também apresentarem qualquer dinamismo interno, situando-se geralmente no setor comercial (armarinhos, bares, açougues, padarias, etc.).

Por não haver uma conformidade em relação às variáveis e seus respectivos parâmetros que devem ser adotados para especificar as MPEs, a comparação entre estudos e pesquisas a esse respeito visando o aprimoramento e aprofundamento do conhecimento dessas pequenas organizações se encontra bastante prejudicado.

Essa dificuldade de validar um critério único para a definição das MPEs, relativizando o conceito delas, se deve a uma série de fatores cujos principais são: O objetivo da entidade ou trabalho, a desigualdade que caracteriza o desenvolvimento econômico tanto a nível regional quanto setorial e a necessidade de se considerar o progresso tecnológico que provoca diferenciações substanciais entre as MPEs não só dentro de um mesmo setor mas também dentro de um mesmo ramo de atividade (Morelli, 1994, p.18).

Considerando o grau de confiabilidade e a condição de verificação das informações obtidas, associado a possibilidade de realização de comparações estatísticas, observa-se que as variáveis que melhor se adequam a essas propriedades são a receita bruta, que é a variável utilizada pelo governo federal, estadual e municipal, e o número de pessoal ocupado, que é a variável utilizada pelo SEBRAE (Serviço de Apoio as Micro e Pequenas Empresas).

QUADRO 1
CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS SEGUNDO PESSOAL
OCUPADO

Pessoal Ocupado/ Setor	Micro Empresa (Até)	Pequena Empresa (Entre)	Média Empresa (Entre)	Grande Empresa (Acima)
Comércio Serviços	09	10 / 49	50 / 99	100
Indústria	19	20 / 99	100 / 499	500

Fonte : SEBRAE/BA

A lei 9.317/96 anula os benefícios fiscais constantes em legislações anteriores como as leis 8.864/94 e 7.256/84 para Microempresas e Empresas de Pequeno Porte ou Pequenas Empresas, criando o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições Federais para as MPEs, o SIMPLES, que substitui vários impostos e contribuições federais por um único imposto, calculado com base no faturamento bruto da empresa. A taxa  o varia entre 5 e 7,5% a depender da classificação da empresa. Para efeito de pagamento desse imposto único, é considerada Microempresa aquela que tem uma Receita Bruta Anual de até R\$ 120.000,00 (Cento e vinte mil reais), e Pequena Empresa aquela que fatura até R\$ 720.000,00 (Setecentos e vinte mil reais).

QUADRO 2
LIMITE ANUAL DE RECEITA BRUTA
RECEITA AUFERIDA NO ANO CALENDÁRIO - ANTERIOR - 1997

Enquadramento	Receita Bruta no Ano-Calendar�io
(ME) Microempresa	Até R\$ 120.000,00
(EPP) Empresa de pequeno Porte	De R\$ 120.000,01 a R\$ 720.000,00

Fonte : SEBRAE/BA

No entanto, com relação a essas duas variáveis, receita bruta e número de pessoal ocupado, deve-se fazer algumas ressalvas. Ao se analisar a variável receita bruta, verifica-se que ela pode não considerar como MPE, aquelas unidades produtivas mais empreendedoras que estão sempre procurando inovar utilizando novas tecnologias, favorecendo, assim, as empresas mais inativas que não procuram se adequar aos novos tempos com a introdução de novas formas de gestão e tecnologia em suas organizações. Outro aspecto negativo da utilização da variável receita bruta na determinação das MPEs é o incentivo à sonegação para não se perder as facilidades de ordem tributária concedidas às MPEs. Por outro lado, a adoção da variável número de pessoal ocupado concentra num mesmo grupo qualificado como Microempresa unidades produtivas extremamente diversas, dificultando uma investigação mais precisa. Assim, uma estrutura empresarial do setor comercial e de serviços com até 9 trabalhadores ou do setor industrial com até 19 trabalhadores se encontra no mesmo grupo

que aquele trabalhador autônomo, proprietário dos seus instrumentos de trabalho, que de forma independente, sem a utilização de trabalho alheio, reproduz a sua capacidade de trabalho, nem sempre tendo local fixo para executá-lo.

Independente de qual classificação se adote, os critérios quantitativos são insuficientes para caracterizar o papel e o desempenho específico da Microempresa na economia, necessitando, para se tirar conclusões mais completas, de variáveis qualitativas tais como o nível de especialização da mão-de-obra, a forma e o grau de concorrência, o acesso ao mercado de capitais e às inovações tecnológicas, a existência de participação direta do proprietário no processo de produção, a existência de divisão do trabalho especializado, etc..

3.2 A IMPORTÂNCIA DAS MICROEMPRESAS NA ECONOMIA BRASILEIRA.

Ao se analisar a conjuntura econômica global, observa-se que a participação das MPEs nas economias das nações, independente do nível de desenvolvimento, são de fundamental importância no quadro político, econômico e social.

Na maioria esmagadora das vezes, as empresas brasileiras nascem pequenas. No Brasil, somente as Estatais e as empresas estrangeiras é que nascem grandes. O processo de nascimento das MPEs, muitas vezes, é comprometido em virtude de fatores como burocracia, dificuldades de acesso ao crédito e outros. Por outro lado, o grande capital geralmente encontra condições bem mais favoráveis para se estabelecer no país.

Se a grande empresa nacional tem um papel estratégico fundamental para a promoção do desenvolvimento econômico do país ao evitar os riscos da desnacionalização com o domínio do capital estrangeiro, a MPE também assume uma função de suma importância nesse processo ao se constituir no sustentáculo e suporte indispensável às operações das

grandes empresas, atuando como supridora de insumos, serviços e bens intermediários, além de consumir e comercializar os produtos desses grandes grupos empresariais.

No setor de prestação de serviços, as MPEs promovem a maior parte dos consertos e reparos realizados nos produtos fabricados pelas grandes empresas, além de exercer o papel de distribuição de peças, acessórios e componentes em todo o país. Já no setor comercial, são as MPEs que comercializam quase tudo que é produzido pelas grandes indústrias.

Embora o relacionamento existente entre as grandes empresas e as MPEs possa corresponder a uma parceria desigual em termos de vantagens e benefícios, uma vez que as grandes empresas oferecem em troca apenas a garantia de encomendas esporádicas, o que impede a capitalização e realização de investimentos produtivos pelas MPEs, já que para garantir as encomendas torna-se necessário a adoção de preços mínimos para os seus produtos e serviços, deve-se salientar que, em alguns setores, principalmente os industriais, os relacionamentos das MPEs com as médias e grandes empresas parecem ser mais complementares do que antagônicos, num processo em que as MPEs geram economias externas para as médias e grandes empresas (Morelli, 1994, p.43).

As MPEs são a principal fonte de emprego especialmente num país como o Brasil, como pode ser comprovado através dos dados do quadro 3 obtidos pelo censo econômico do IBGE de 1985, pois as MPEs são trabalho-intensivas que empregam mão-de-obra com baixa especialização, atuando nas áreas em que a maioria das médias e grandes empresas não operam, e desenvolvendo as suas atividades produtivas onde a oferta de mão-de-obra é maior devido a

QUADRO 3
BRASIL - PARTICIPAÇÃO DOS ESTABELECIMENTOS NA OFERTA DE
EMPREGO NOS SETORES - 1985

(%)

Setor	Composição	Porte dos Estabelecimentos				TOTAL ¹
		ME	PE	MDE	GE	

Indústria	44,0	17,88	23,69	36,61	21,82	100
Comércio	33,0	51,13	29,12	7,77	11,98	100
Serviços	23,0	45,49	18,09	6,03	30,39	100
Total	100	35,19	24,19	20,07	20,55	100

FONTE : SEBRAE/NA, Op. cit.

¹ Não inclui pessoal de apoio indireto a produção.

baixa qualificação da mão-de-obra nacional. Assim, conclui-se que são as MPEs que absorvem a “maior parte da mão-de-obra que chega anualmente ao mercado de trabalho brasileiro” (Morelli, 1994, p.35).

As MPEs comerciais “representam cerca de 98% dos estabelecimentos existentes no setor comercial, 72% do valor das vendas, absorvem 80% da mão-de-obra total e participam com, aproximadamente, 6% do PIB” (Sondagem, 1996, p.1).

Além disso, é preciso ressaltar que na maioria dos municípios do país, especialmente aqueles desprovidos de uma infra-estrutura de grande centro urbano, a empresa de reduzido porte representa a única realidade presente, cabendo-lhe a responsabilidade pelo abastecimento de produtos e pela prestação de serviços essenciais à população, promovendo o crescimento das economias municipais com a utilização de matéria-prima e mão-de-obra local, o que contribui consideravelmente para manter o trabalhador em sua região, desestimulando o processo de migração para os já super saturados grandes centros urbanos.

3.3 OS PRINCIPAIS FATORES LIMITANTES À SOBREVIVÊNCIA E EXPANSÃO DAS MPEs.

Todo organismo vivo frágil e pequeno é obrigado a enfrentar inúmeras dificuldades não só para nascer como também para sobreviver em seu ecossistema. Fenômeno similar pode ser verificado na economia mundial onde as pequenas unidades produtivas, por se constituírem

em organizações frágeis economicamente e de reduzida dimensão, precisam passar por muitos obstáculos para a sua criação e permanência no mercado.

Num país como o Brasil, em que a figura predominante no universo empresarial é a pequena unidade produtiva, o processo apontado acima pode ser verificado de forma clara e abundante. Aqui, o princípio fundamental da equidade, que visa tratar de forma desigual os desiguais, é desrespeitado totalmente. Essa é a principal razão do elevado índice de mortalidade da MPE no Brasil. Assim, não tendo condições de suportar a asfixia burocrática, fiscal e a concorrência com as grandes empresas, as pequenas unidades produtivas nacionais são obrigadas a encerrar, num número crescente a cada ano, suas atividades e esperanças, ou se transferem para a ilegalidade elevando o número de componentes da chamada “economia informal”, o que agrava a anomalia das vendas sem nota fiscal e dos serviços prestados sem comprovação. Nesse ponto, é importante ressaltar que a passagem de uma empresa para a condição de clandestinidade significa, na maioria das vezes, entrar numa fase de estagnação ou até mesmo de decadência, uma vez que muitos fornecedores e clientes são perdidos pelo fato da empresa engrossar a fileira de organizações da chamada “economia invisível”.

Os fatores limitantes do crescimento das MPEs variam em função das diferentes regiões do país que, por apresentarem características econômico-sociais diferentes, influenciam de forma diversa na expansão das MPEs. Para efeito de simplificação e melhor compreensão desses fatores, procura-se classificá-los de acordo com a abrangência das medidas que precisam ser adotadas para superá-los. Nesse sentido, podemos observar os chamados fatores internos que estão diretamente associados ao gerenciamento da empresa, e, assim, os meios de superação desses fatores se encontram dentro da própria unidade produtiva. Por outro lado, os fatores externos que, em muitas circunstâncias, são a origem dos fatores internos, têm uma abrangência muito mais ampla, envolvendo a conjuntura econômica global e as políticas econômicas dos países.

O principal fator externo num país como o Brasil, que, em boa parte, desencadeou as dificuldades e limitações a expansão das MPEs, foi o caráter tardio da sua industrialização, o

que levou o Estado a buscar superar o hiato industrial e tecnológico através de um processo rápido e eficiente, concentrando esforços e recursos nos grandes empreendimentos através de critérios discriminativos, em que o beneficiário foi o grande capital, pois visava-se a rápida industrialização. Assim, incentivou-se o processo de acumulação consolidando o poder dos grandes capitais que, em virtude disso, passaram a exercer uma pressão maior sobre o Estado, aumentando ainda mais a tendência a concentração. Esse processo tornou praticamente inócuas as medidas de apoio às MPEs, reduzindo-se a ações marginais (Morelli, 1994, p.40).

Dessa forma, a forte articulação que existe entre o setor público e privado, efetuado pelos grandes grupos econômicos e as esferas governamentais, faz com que o Estado se constitua num representante dos interesses dessas grandes corporações. Logo, por não possuírem poder para pressionar o governo, as MPEs são discriminadas, não conseguindo o apoio indispensável na condução dos seus negócios. Em virtude disso, os obstáculos existentes para a sobrevivência e expansão das MPEs se intensificaram, sendo, em grande parte, responsáveis pelo alto índice de mortalidade desses pequenos negócios.

Segundo pesquisa realizada com empresários que não obtiveram sucesso em seus negócios, o fracasso está ligado, geralmente, à escassez de recursos financeiros, à baixa lucratividade, à limitação do mercado, aos efeitos da concorrência, à má localização, à inexperiência no ramo, à falta de mão-de-obra, à falta de tempo e à instabilidade econômica. Observa-se que a maioria dessas razões está relacionada, de alguma forma, com a falta de planejamento e de organização e a má administração do negócio. Grande parte daqueles que não obtiveram sucesso desconhecem as causas de seus problemas. A escassez de recursos financeiros e a baixa lucratividade estão ligados à má utilização dos recursos da empresa. Problemas como mercado limitado, efeitos da concorrência, má localização, falta de organização, de interesse, inexperiência no ramo, falta de mão-de-obra e de tempo são fatores que se relacionam diretamente com a inadequação na escolha das bases do negócio, o que evidencia a inabilidade administrativa do empresário. Quanto a instabilidade econômica, realmente prejudica os negócios, mas o empresário deve estar preparado para enfrentá-la (Santana, 1993, p.22).

A pesquisa de campo realizada pelo SEBRAE/BA no período de 11/09/95 a 22/09/95 em Salvador e outras localidades do estado (SEBRAE/BA, 1995), totalizando 360 entrevistas distribuídas pelos diversos ramos de atividades dos pequenos negócios, evidenciou os maiores problemas enfrentados pelo segmento das Micro e Pequenas Empresas :

QUADRO 4
MAIORES PROBLEMAS ENFRENTADOS PELO SEGMENTO DAS
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO PAÍS - 1995

PRINCIPAIS PROBLEMAS	FREQÜÊNCIA ABSOLUTA	FREQÜÊNCIA RELATIVA (%)
Carga tributária (imposto)	300	83,8
Dificuldades na obtenção de crédito	242	67,6
Alto custo dos investimentos	102	28,5
Falta de incentivos fiscais	93	26,0
Falta de políticas públicas especiais	78	21,8
Legislação pouco adequada à realidade do segmento	75	20,9
Falta de informações sobre concorrentes / mercado	33	9,2
Pouca informação sobre outros fornecedores	30	8,4
Falta de mão-de-obra	27	7,5
Outros	12	3,4
Não respondeu	--	--

Fonte: Pesquisa de Campo SEBRAE/BA

No que se refere a questão da carga tributária, a introdução do SIMPLES pelo governo federal é passível de questionamento e cautela. Se, por um lado, é um avanço considerável na simplificação e desburocratização da legislação tributária com a substituição de vários impostos e contribuições federais por um imposto único, recolhido de forma unificada em apenas um documento, por outro lado, o percentual de taxaço ainda é bastante elevado para o

segmento das MPEs, e existem entraves e equívocos no bojo da medida. Para se aderir ao SIMPLES, é preciso fazer uma confissão da dívida passada da empresa com a receita federal, tendo que saldá-la através de pagamentos parcelados com juros, multas e correções. Além disso, não estão incluídos os impostos estaduais e municipais nessa tributação, pois os estados e municípios ainda não se posicionaram com relação a medida.

Essa nova tributação foi criada pela receita federal sem qualquer negociação com as entidades de classe, com o claro objetivo de aumentar a arrecadação, desconsiderando a precária situação financeira de grande parte dos microempresários que tem dificuldades enormes para pagar seus fornecedores, renegociar suas dívidas com os bancos e, principalmente, pagar os impostos. Nesse sentido, o SIMPLES é um progresso em relação às regras de tributação anteriores, mas está muito aquém de atender as reais necessidades e expectativas do segmento.

As dificuldades na obtenção de crédito pelas MPEs são originadas, fundamentalmente, pela falta de garantias necessárias para a realização do empréstimo. Como as MPEs, na maioria das vezes, não tem condições de apresentar garantias reais para lastrear o financiamento, os bancos e as instituições de crédito recusam-se a conceder empréstimos às MPEs, a não ser que se elevem as taxas de juros e se reduzam os prazos de amortização do financiamento para cobrir os riscos e encargos da operação. Por isso, privilegia-se os empréstimos às grandes empresas que não só possuem garantias reais para apresentar como também têm condições de cumprir com os prazos de amortização do financiamento.

Ainda observando a pesquisa do SEBRAE, verifica-se que o alto custo dos investimentos também é um grande problema enfrentado pelo segmento das MPEs. Investimentos em pesquisa e desenvolvimento que implicam em riscos elevados e um longo prazo de maturação, assim como os investimentos em tecnologia mais avançada (máquinas e equipamentos modernos), requerem um volume substancial de capital, que as MPEs não possuem. Dessa forma, conclui-se que a maioria das MPEs operam com máquinas e

equipamentos antiquados com níveis de produtividade inferiores aos alcançados pelas médias e grandes empresas.

Quanto a questão da falta de informações, tem-se constatado que a grande maioria das Microempresas não se atualiza em relação às condições de mercado, de crédito, de novas tecnologias, de compras governamentais, etc.. Seus sistemas de informações estão restritos, muitas vezes, aos seus funcionários, fornecedores e clientes, o que é totalmente inviável num mundo globalizado onde a competitividade é acirrada.

Outro fator externo extremamente prejudicial às MPEs é a burocracia para registro e pagamentos de impostos, ao se cumprir as inúmeras exigências e formalidades por ano perante o fisco federal, estadual e municipal. Para se abrir um negócio no Brasil, o empresário enfrenta um verdadeiro martírio, sendo obrigado a fazer registros em vários órgãos com a mesma papelada, o que atrasa muito o processo. Facilitaria muito se um órgão central recebesse o registro e repassasse para os outros. Um agravante da burocracia no Brasil com relação às obrigações tributárias e jurídicas do pequeno capital se refere ao fato das legislações de ordem municipal, estadual e federal não serem coesas. Portanto, muitas vezes se é qualificado como Microempresa para o estado mas não para a união.

A falta de mão-de-obra qualificada nas MPEs também é um fator limitante ao crescimento delas, principalmente quando se conclui que o pequeno capital não tem condições financeiras para arcar com os altos salários dos profissionais especializados, que acabam sendo incorporados pelos grandes grupos empresariais.

No que se refere aos fatores internos que criam obstáculos à sobrevivência e expansão das MPEs, constata-se, de um modo geral, um despreparo muito grande do novo empresário. Por uma questão de sobrevivência (perda do emprego, insuficiência de renda, etc.), as pessoas imaginam montar um negócio sem qualquer experiência. Logo, muitos iniciam suas atividades sem conhecimento do ramo e com insuficiência de capital, o que, muitas vezes, inviabiliza o negócio nos primeiros meses.

Ainda segundo a pesquisa do SEBRAE/BA, os principais problemas enfrentados pelo segmento no gerenciamento das empresas, ou seja, os fatores internos foram apresentados no quadro 5.

Diante desse quadro, destaca-se o problema da escassez de capital de giro. O capital de giro é um conjunto de recursos que toda empresa deve manter para funcionar pelo menos num nível mínimo. O capital de giro de curto prazo é financiado automaticamente no ato da venda e compra de mercadorias. Porém, no que se refere ao capital de investimento fixo, indispensável

QUADRO 5
PRINCIPAIS PROBLEMAS ENFRENTADOS NO GERENCIAMENTO
DAS EMPRESAS DE PORTE MICRO E PEQUENO - 1995

PRINCIPAIS PROBLEMAS	FREQÜÊNCIA ABSOLUTA	FREQÜÊNCIA RELATIVA (%)
Escassez de capital de giro	254	70,9
Elevadas taxas de juros	173	48,3
Impostos e taxas sobre a produção e comercialização	126	35,2
Restrição do crédito	101	28,2
Quebra na demanda	100	27,9
Encargos sobre folha de pagamento	86	24,0
Elevada concorrência	58	16,2
Falta de qualificação da mão-de-obra	34	9,5
Estrutura de custos	20	5,6
Dificuldades na relação com fornecedores	20	5,6
Dificuldade de acesso a treinamento de mão-de-obra	20	5,6
Outros	11	3,1
Não respondeu	--	--

FONTE: PESQUISA DE CAMPO. SONDAJEM JORNADA SEBRAE

para qualquer empreendimento, há uma escassez muito grande de linhas de crédito. Logo, um dos elementos fundamentais que devem ser analisados no projeto para se montar um negócio é a disponibilidade de capital, principalmente quando se verifica que é numa empresa nova que o crescimento demanda um volume maior de recursos.

Entretanto, quando se analisa o problema do gerenciamento das MPEs, constata-se, de um modo geral, uma falta de estrutura e organização administrativa com a utilização de técnicas gerenciais atrasadas, onde não há uma divisão do trabalho adequada para se obter ganhos de produtividade. Dessa forma, as principais funções e decisões na gestão da empresa acabam se concentrando nas mãos do pequeno empresário que não tem a mínima condição de realizar essas tarefas simultaneamente de uma forma satisfatória, principalmente quando se compara com o modelo de gestão empresarial em que há uma divisão de funções com a participação de profissionais especializados.

Essa ausência de instrumentos e técnicas gerenciais e administrativas pode ser atestada por uma pesquisa realizada pelo Sebrae/nacional em meados dos anos 90 quando se verificou que entre as Microempresas (Morelli, 1994, p.45) : 1) 40% não utilizam práticas de planejamento de produção. 2) 45% não fazem levantamento de custos. 3) 47% não controlam estoques. 4) 50% não adotam práticas de planejamento de vendas. 5) 60% não fazem controle de qualidade. 6) 65% não empregam métodos de avaliação de produtividade. 7) 75% não utilizam “Lay-out” planejado. 8) 80% não treinam seus recursos humanos. 9) 90% não utilizam recursos de informática.

Por causa dessa sobrecarga de funções que o microempresário precisa executar, muitas vezes ele é acometido de uma crise psico-fisiológica denominada estresse. Essa crise corresponde a um conjunto de reações do organismo a todas aquelas agressões que assustam e intimidam o indivíduo, gerando uma reação de luta ou fuga com a descarga de hormônios. Atualmente, o estresse é considerado a maior causa de doenças, pois enfraquece o sistema imunológico do organismo. Dessa forma, os estados mais agudos do estresse podem por um

fim nas atividades empresariais do indivíduo. O microempresário está muito propenso ao estresse pelo tipo de vida que leva, considerando o permanente estado de preocupação e tensão.

Outro aspecto do comportamento humano nas organizações é o medo. Esse sentimento corresponde a tudo aquilo que as pessoas visualizam de forma concreta ou imaginária que possa ser extremamente prejudicial a elas. Nas empresas, ocorre muitas vezes o medo à mudança ou inovação com a introdução de uma nova tecnologia ou uma nova prática administrativa. Nesses casos, o medo é identificado como uma atitude defensiva e receosa a um novo hábito ou comportamento, associando, ao modelo antigo, segurança e estabilidade. No entanto, essa aversão à inovação ou modernização com a incorporação de novos métodos gerenciais e recursos tecnológicos pode significar a estagnação e decadência da empresa.

Por fim, deve-se ressaltar que as empresas que conseguem superar todos esses entraves de ordem interna e externa, se mantendo no mercado por um período relativamente longo, passam a enfrentar um problema crucial que definirá os seus destinos, a questão da sucessão. Esse tem sido outro fator fundamental que contribui efetivamente para os elevados índices de mortalidade entre os pequenos negócios. Muitas empresas, especialmente o pequeno capital, têm a característica de se perpetuar no tempo, através de gerações dentro da família, sendo chamadas de empresas familiares. Essas organizações apresentam características peculiares. Suas estruturas são baseadas nos conhecimentos e experiências de seus fundadores, formas particulares de condução dos negócios. Nesse sentido, o momento da sucessão pode definir a continuação ou a ruptura do negócio, uma vez que a empresa sofre a transferência de uma gestão para outra, com estilos, práticas e procedimentos completamente diferentes. Nesse processo, muitas vezes, a pressão excessiva dos familiares sobre o sucessor termina por comprometer sua gerência, inviabilizando a continuidade do negócio.

Esses fatores externos e internos em conjunto são responsáveis pela elevada taxa de mortalidade entre as Microempresas. De acordo com os dados do censo econômico do IBGE de 1985, através da variável ano de fundação, verificou-se uma rotatividade expressiva das

Microempresas representada por uma expansão numérica considerável que é compensada por uma alta taxa de mortalidade. Assim, os dados apontam para um perfil predominantemente jovem para as Microempresas, mostrando que a maior parcela (43,7%) havia sido fundada há menos de 5 anos e 21,2% tinha entre 5 a 10 anos (IBGE, 1989, p. XII).

3.4 AS ALTERNATIVAS DE SUPERAÇÃO DOS ENTRAVES AO CRESCIMENTO DAS MPEs.

Para os problemas e obstáculos mencionados no tópico anterior, existem muitas possibilidades de solução. Da mesma forma que foram apresentados fatores limitantes de ordem externa e interna ao crescimento e à sobrevivência das MPEs, pode-se mostrar o processo inverso. Ou seja, serão exibidos os fatores de ordem externa e interna que promovem a expansão das MPEs. Essa classificação se refere a origem das medidas que encerram as propostas. Os fatores que partem de decisões empresariais podem ser considerados como fatores internos, e aqueles que dependem diretamente da intervenção governamental são os fatores externos. É importante deixar claro que muitas vezes há uma interligação intensa entre os dois tipos de fatores tornando a separação bastante tênue.

No que se refere aos fatores externos, deve-se ressaltar inicialmente que o Brasil é um país subdesenvolvido com problemas gravíssimos e crônicos de ordem social e econômica onde as MPEs geralmente atuam em condições extraordinariamente precárias. Além disso, as transformações estruturais associadas à internacionalização dos mercados conduzidos por uma retórica liberal contribuíram para agravar ainda mais os problemas sociais do país, principalmente com o aumento dos níveis de desemprego. Diante disso, sugere-se uma

estratégia de política econômica voltada para esse segmento de empresas, que tenha como princípio básico o papel social e econômico dessas pequenas unidades produtivas.

Nesse sentido, as políticas a serem implementadas deveriam então privilegiar esse segmento do setor produtivo através de um tratamento diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário e creditício em relação às grandes e médias empresas.

Do ponto de vista fiscal, a redução da tributação é imprescindível. É preciso uma ampla reforma com a renúncia fiscal do governo federal e estadual. O imposto municipal permaneceria com o intuito de fortalecer o pequeno município, promovendo a descentralização econômica e a geração local de empregos. Assim, a empresa com reduzido número de empregados e pequeno faturamento seria uma entidade tipicamente municipal. Haveria a simplificação dos impostos. Até uma determinada faixa de receita bruta, a empresa seria isenta de impostos federais e estaduais, o que legitimaria a atividade de milhares de pequenos negócios. Seria o acesso ao mundo legal. A partir dessa faixa de receita bruta, passaria-se a incidir o imposto único (combinação da tributação federal e estadual em um único imposto) com uma alíquota que variasse entre 3 e 4%, percentual bem inferior ao cobrado pelo SIMPLES.

As exigências crescentes dos bancos para conceder empréstimos, principalmente no que se refere às garantias reais, devido aos elevados índices de inadimplência e a conjuntura atual, fazem com que a viabilização do acesso ao crédito pelas MPEs seja outro importante estímulo para os pequenos negócios. A proposta seria a criação de faixas de crédito específicas a taxas favorecidas e prazos dilatados (3 meses para capital de giro e até 24 meses incluindo a carência de 6 meses para investimentos), desvinculadas de garantias reais, avais, saldos médios e outras exigências, tomando como referencial básico para a concessão do empréstimo a viabilidade econômica do projeto. A iniciativa do SEBRAE junto ao governo federal tem tido como resultado a liberação de financiamentos e a criação de linhas de crédito para as MPEs. Dentre essas alternativas de financiamento, destaca-se o Fundo de Aval que visa suprir

as MPEs naquilo que elas mais precisam para obter empréstimos, as garantias reais. Apesar disso, essas linhas de crédito dispõem de recursos limitados e ainda contêm exigências que restringem consideravelmente o grupo de beneficiados.

Uma solução para assegurar mercado para as MPEs na concorrência com os grandes grupos empresariais pelas compras do Estado seria a adoção de medidas protecionistas pelo próprio governo. Considerando que os requisitos técnicos sejam respeitados, estabeleceria-se uma participação mínima para as MPEs nas compras governamentais, garantindo, assim, um certo nível de encomendas para estimular o crescimento dos pequenos negócios.

A desburocratização é um processo imprescindível nas diversas etapas do funcionamento de uma MPE (abertura, pagamento de impostos, acesso ao crédito, etc.). Por isso, a criação de órgãos públicos de fomento das MPEs se torna fundamental para efetivar uma política de desburocratização. O SEBRAE, através do Núcleo de Atendimento Empresarial - NAE, procura centralizar numa única localidade todos os órgãos responsáveis pelo registro de empresas. De forma similar, essa instituição, através de seu Núcleo de crédito, concentra todas as etapas necessárias para o financiamento dos projetos de MPEs a serem criados ou expandidos.

Além do papel de combate à burocracia, os órgãos de auxílio às MPEs (públicos ou associações de classe) são de extrema utilidade para o empresário por causa das seguintes atividades: 1) Atuam como grandes centros de informações e dados através de redes interligadas a nível regional, nacional e internacional. 2) São entidades que promovem serviços de consultoria nas diversas áreas da atividade empresarial (tecnologia, organização, planejamento, recursos humanos, etc.), prestando orientação nos variados segmentos dos três setores produtivos (primário, secundário e terciário). 3) São oferecidos cursos e programas de capacitação empresarial e treinamento de mão-de-obra visando uma melhoria da gestão técnica e organizacional nas MPEs.

No entanto, todas essas alternativas e propostas de incentivo às MPEs só serão implementadas com a participação maciça da classe dos micro e pequenos empresários. Como o governo só funciona de acordo com as pressões que recebe das sociedades organizadas, entidades de classe e suas respectivas representações políticas, é imperativo que haja uma maior conscientização e participação do segmento das MPEs na elaboração das políticas econômicas, quer seja através da formação de bancadas que defendam seus interesses nas diversas esferas do poder legislativo, quer seja através de pressões das instituições públicas e privadas que representam a classe. Em Salvador, a CDL (Confederação de Dirigentes Lojistas), entidade representativa do comércio lojista da cidade, vem conseguindo, juntamente com as CDLs dos outros municípios do Estado, mobilizar um grande número de micro e pequenos empresários do setor terciário, proporcionando representatividade para a federação, e, conseqüentemente, para a CNDL (Confederação Nacional dos Dirigentes Lojistas), com o intuito de pressionar o Congresso Nacional e o Poder Executivo para que projetos de interesse da classe sejam aprovados, e medidas que não se adequam aos anseios do segmento sejam combatidas.

Tratemos, em seguida, dos fatores internos, ou seja, das medidas e procedimentos que o empresário deve se valer com o objetivo de criar condições para a expansão do seu pequeno negócio.

Montar uma Microempresa não é uma tarefa fácil. O futuro empresário deve avaliar sua capacidade e descobrir se realmente tem talento para o novo empreendimento. Se o indivíduo explorar adequadamente seu talento, montando um negócio em que esse fator seja um elemento importante na empresa, o sucesso está quase assegurado. Resta apenas a necessidade de capacitação técnica para administrar a empresa. De um modo geral, os microempresários sabem fazer um bom produto ou prestar um serviço de qualidade, mas não percebem que precisam ter um outro tipo de talento, o de empresário, ou seja, o de gerir uma empresa. Uma vez dispendo do capital necessário, o empresário deve conhecer pelo menos o mínimo necessário do instrumental técnico disponível para administrar uma empresa como, por

exemplo, um estudo chamado Análise de Retorno de Investimento que verifica a viabilidade financeira do projeto.

Em virtude do processo de globalização, a concorrência e competitividade cresceram muito nos últimos anos. Para que a MPE se mantenha no mercado, é preciso garantir a satisfação dos clientes. É por isso que surgem a cada dia novas estratégias nos diversos ramos do setor produtivo. O preço é o fator determinante de atração do cliente, mas o atendimento, padrão de qualidade, limpeza, conforto e outros elementos podem fazer a diferença. O preço atrai, mas a qualidade do produto e serviço oferecidos mantém o cliente.

A entrada do indivíduo no mundo dos negócios implica numa verdadeira mudança em sua vida. Nessa transição, é necessário manter um espírito empreendedor, ter conhecimento do ramo em que se quer entrar aplicando corretamente os recursos tecnológicos e investir num produto ou serviço que tenha boa aceitação no mercado. Para enfrentar a concorrência, o empresário precisa ter uma visão de conjunto do mercado, sendo criativo e inovador. Sua empresa necessita encontrar instrumentos que possibilite estabelecer metas de produção e vendas, controlar custos e praticar uma política de preços eficiente e competitiva. Para a realização dessa estratégia, o planejamento de marketing torna-se essencial. Com o objetivo de minimizar grandemente os riscos que toda atividade empresarial contém dentro de si e obter melhores condições de administração do negócio, um desempenho operacional mais eficiente se faz necessário através de orientações técnicas que facilitam o gerenciamento, obtendo lucros mais seguros, calculando melhor os custos, preços e fazendo uma avaliação mais precisa das necessidades reais de capital de giro. Um baixo investimento inicial e um mercado amplo são dois itens importantes para quem quer começar um negócio com mais segurança.

Quanto ao comportamento humano nas MPEs, é imprescindível que a estrutura pessoal esteja equilibrada e harmonizada com o ambiente de trabalho para que a estrutura organizacional possa ser aperfeiçoada. A qualidade de vida é um fator fundamental para o sucesso de uma empresa. Nesse sentido, o micro e pequeno empresário precisa tomar duas

atitudes do ponto de vista comportamental : 1) Se conscientizar de que a inovação e/ou modernização de ordem gerencial ou tecnológica é uma prática sadia e indispensável para se conquistar uma melhor posição no mercado, transmitindo esse procedimento para seus auxiliares. 2) Procurar gerenciar o estresse, quando ele ocorre, através da intercalação de momentos de trabalho com atividades de relaxamento agradáveis ao indivíduo, quer sejam de ordem física (exercícios, esportes, etc.), quer sejam de ordem mental (arte, entretenimento, etc.).

Enfim, para se obter sucesso como micro e pequeno empresário são necessários os seguintes requisitos:

1) Conhecimento do ramo com uma avaliação completa da localização da empresa, verificando o número de concorrentes locais e o mercado consumidor do produto que se quer comercializar ou industrializar.

2) Disponibilidade de capital diante de um completo estudo do custo de implantação e manutenção do novo empreendimento.

3) Capacitação empresarial na área de gerência e administração.

4) Personalidade com disposição para adaptação rápida às mudanças do mercado, capaz de ser líder, dinâmica, oportunista e, principalmente, com talento para exercer a atividade empresarial.

A globalização abriu os mercados para o mundo inteiro. Se o empresário se acomodar e não lutar para manter o seu negócio, ele acabará perdendo o seu mercado para um concorrente que pode ser o seu vizinho ou estar do outro lado do planeta. Assim, a estratégia básica para os pequenos negócios centraliza-se em dois princípios : modernização e associação. A modernização implica em atualizar a empresa com investimentos adequados em tecnologia, recursos humanos e marketing para enfrentar os concorrentes e conquistar novos consumidores. A associação significa evitar o isolamento estabelecendo parcerias e intercâmbios com outras empresas visando o benefício mútuo com o fortalecimento da

organização em termos de capital, de gerenciamento e em capacidade técnica. Analisemos isoladamente algumas alternativas que possam traduzir essas duas metas :

1) Tecnologia.

A tecnologia é um componente básico de qualquer empresa que deseja o sucesso. Esse fator implica sempre numa maneira mais técnica de operar os processos de produção e comercialização levando a redução de meios e custos, maior velocidade de produção, maior qualidade no produto ou serviço oferecido, menores preços finais ao consumidor e, conseqüentemente, maiores lucros para o empresário. No entanto, tecnologia é um insumo que requer investimentos elevados para ser desenvolvida. Em se tratando das MPEs, o mais usual é encontrar os fornecedores que proporcionem uma consultoria tecnológica com viabilidade econômica e adequação ao negócio. Na terceira revolução industrial, a tecnologia tem possibilitado ao homem dispor de condições para criar equipamentos cada vez mais sofisticados e modernos na área de informática. A informática é a ciência que trata de tudo relacionado com o processamento automático da informação, se constituindo num instrumental técnico indispensável para qualquer MPE. Ela agiliza o trabalho trazendo rapidez e segurança com informações mais precisas e detalhadas. Dentro da informática, a INTERNET é um sistema que pode significar um canal direto com os consumidores, e pode facilitar o acesso aos fornecedores de vários segmentos do mercado.

2) Marketing.

Marketing é o esforço de pesquisa com o intuito de conhecer o cliente e suas necessidades para conquistá-lo. Nesse sentido, desenvolvem-se produtos e serviços, avalia-se o preço adequado, analisa-se a distribuição correta, faz-se publicidade, comunicação, etc.. Para deixar o cliente satisfeito e fiel a marca, o produto ou serviço tem que oferecer vantagens como preço, qualidade, apelo visual, slogan eficiente, boa embalagem, tudo no tempo certo. Quando um empresário pretende produzir ou comercializar um produto ou serviço, ele está fazendo marketing. A procura e identificação do local, a criação de um produto ou serviço por

um preço que tenha aceitação no mercado, a divulgação através da propaganda para vendê-lo com lucratividade, enfim, todas essas atividades representam o processo de marketing. O micro e pequeno empresário precisa experimentar todas as armas de marketing a sua disposição para poder fechar mais vendas. Malas diretas, catálogos, eventos, feiras, telemarketing são alguns dos instrumentos de marketing que, se utilizados adequadamente, podem trazer resultados bem expressivos. Por isso, a consultoria de marketing faz-se necessária, já que marketing mal feito, como uma promoção ou vinculação que não tenha confirmação, gera uma insatisfação muito grande no cliente, invertendo os resultados esperados.

3) Recursos humanos.

É fundamental investir em treinamento e capacitação das pessoas, pois são elas a matéria prima de uma organização. Para os funcionários das empresas, um bom salário é quase sempre o mais importante. Para os empresários, a maior lucratividade é a meta principal. No entanto, a prática tem demonstrado que isso não é suficiente. Para que a empresa prospere, é preciso que haja motivação, interesse, prazer pelo trabalho tanto da parte dos funcionários como dos empresários. Uma equipe motivada significa colaboração, iniciativa e credibilidade no trabalho executado. Assim, a motivação vai muito além do dinheiro. Ela passa por investimentos em cursos e treinamentos, pela satisfação naquilo que se faz, por um maior diálogo entre patrões e empregados, ética nas relações de trabalho, disciplina, qualidade, enfim, um conjunto de coisas que ao se combinarem transformarão uma empresa num negócio altamente promissor, num espaço em que cada empregado, dispondo de uma visão global da empresa, possa desenvolver todo o seu potencial.

4) Terceirização.

Com uma definição mais precisa do negócio, o micro e pequeno empresário percebe que existem algumas atividades de apoio, não diretamente relacionadas a essência do empreendimento, que podem ser realizadas por empresas especializadas com mais qualidade e

menos custo. Nesse sentido, a terceirização funciona como um instrumento fundamental para que o micro e pequeno empresário desenvolva uma estratégia de atuação mais ágil e eficiente no mercado, ao proporcionar mais tempo e melhores condições para que a MPE concentre seus esforços nos processos diretamente relacionados com a sua atividade básica, melhorando e inovando cada vez mais para satisfazer os clientes. Caso o serviço terceirizado prestado pela empresa não atinga a eficiência desejada, a parceria é desfeita ou a contratação é cancelada.

5) Subcontratação.

A subcontratação consiste num acordo contratual entre uma empresa primária ou contratante e uma empresa secundária ou subcontratada para o fornecimento de produtos intermediários que são incorporados a um produto final. Representa um sistema de cooperação mútua, ou seja, ambas as empresas estão implicadas no processo de produção, visando a realização de objetivos específicos. Esse mecanismo de associação traz vantagens para as duas partes participantes como a utilização mais racional das inversões, maior especialização das atividades das empresas, qualificação de mão-de-obra, aumento da produtividade, etc. (Barros, 1978, p. 275 a 288).

4. O PLANO REAL NA CONJUNTURA ECONÔMICA DAS MPEs DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA NA RMS.

4.1 O PLANO REAL E A CONJUNTURA ECONÔMICA.

No final do mês de fevereiro de 1994, o governo federal criou a Unidade Real de Valor - URV, indexador atrelado ao dólar que refletia a variação de preços obtido por três índices, visando ser o único referencial a ser utilizado para reajustar todos os preços e salários. Seu

objetivo maior era preparar o ambiente econômico com medidas de desindexação para a introdução da nova moeda nacional, o Real, em 1^o de julho de 1994. A URV proporcionou a transição da antiga moeda para a nova moeda sem precisar recorrer ao congelamento de preços, ou seja, sem criar pressões inflacionárias. Proveniente de uma proposta de moeda indexada feita pelos economistas Pêrsio Arida e André Lara Rezende como alternativa de combate à inflação inercial durante o Plano Cruzado, a URV funcionou como um superindexador, exercendo a função de unidade de conta para a efetiva desindexação. Enquanto os preços subiam em Cruzeiro Real, eles permaneciam constantes em URV. Quando a conversão se generalizasse totalmente, a URV se transformaria em Real, rompendo o processo de indexação. Essa 1^o fase do Plano de estabilização tinha como finalidade a reorganização dos preços relativos, corrigindo algumas distorções acumuladas no passado. No entanto, o que ocorreu antes da implantação do Real foi uma elevação generalizada de preços, onde a especulação dominava o comportamento dos agentes econômicos. Esse fenômeno se deu por causa da cultura inflacionária brasileira e da descrença da população no governo, herança dos fracassados planos anteriores. Apesar desse aumento instantâneo da maioria dos preços dos produtos e serviços, houve uma acomodação geral logo em seguida com a introdução da nova moeda.

Com a utilização do poder de persuasão do Estado através do uso intensivo da propaganda, adotando medidas prévias de desindexação, e fundamentado principalmente na âncora cambial, o Plano Real, após sofrer alguma turbulência no período inicial, conseguiu interromper o processo inflacionário revertendo as expectativas do povo brasileiro quanto à elevação generalizada de preços (inflação inercial), com a desindexação da economia. “Em 12 meses do real, (...) a inflação acumulada medida pelo IPC-r/IBGE, atingiu apenas 35.4% - marca menor do que a inflação mensal verificada em jun/94” (Filgueiras, 1995, p.73). Esse fenômeno vem se prolongando por todo o período posterior ao Plano, ao se verificar a ocorrência de taxas anuais de inflação cada vez menores, como pode ser confirmado através dos dados da tabela 1 :

TABELA 1

INFLAÇÃO, MÉDIA DOS PRINCIPAIS ÍNDICES - 1994/97

ANOS	TAXA ANUAL
1995	19,92
1996	9,50
1997 ¹	8,58

FONTE : Banco Central

¹ Em 12 meses até abril

Entretanto, se o processo de abertura comercial associado à valorização do Real e ao acúmulo de reservas cambiais conseguiram reduzir rapidamente a inflação após a introdução da nova moeda, uma vez que a concorrência dos produtos importados forçou os preços internos (tradeables, produtos transacionados no mercado internacional) a se estabilizarem aos níveis internacionais, o mesmo não pode ser dito em relação aos produtos “non tradeables” (aluguéis, hospitais, alimentação fora e serviços em geral) que não sofrem esse tipo de concorrência. De acordo com os dados da Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), muitos serviços subiram bem acima da inflação no primeiro ano do Real. Como exemplo, pode-se citar os aluguéis residenciais que tiveram um aumento de 209,09%, os serviços domésticos (faxineiras, arrumadeiras) que subiram 175,62% e os serviços pessoais (cabeleireiras, barbeiros) que acumularam uma alta de 112,03% no mesmo período.

Toda a política econômica do governo brasileiro desde a implantação do Plano Real em 1994 vem apresentando como meta básica a estabilização da nova moeda. Nesse sentido, o programa de estabilização da economia é o elemento condutor das decisões do governo. Privatizações, quebra de monopólios estatais, juros altos, recessão, desemprego, enfim, para salvar o Plano Real, o governo não mede esforços nem conseqüências. No entanto, uma política econômica que visa a estabilização duradoura, proporcionando condições para se promover o desenvolvimento sustentável do país, com a melhoria das condições de vida de toda a população, está muito longe da atual política adotada pelo governo.

Por outro lado, a conquista do objetivo maior do Plano Real, redução das taxas inflacionárias até a estabilização definitiva dos preços, requer a utilização simultânea de instrumentos de política monetária, fiscal, cambial, externa, industrial e outras, que são de difícil manipulação, dada a extrema interligação entre eles. Assim, faz-se necessário uma equipe altamente qualificada para poder dar consistência e coerência aos modelos de acordo com os objetivos determinados, utilizando os instrumentos de política econômica da forma menos contraditória possível, o que se constitui numa tarefa extremamente difícil devido a complexidade cada vez maior dos sistemas econômicos onde a utilização de um instrumento pode compensar a eficácia do outro, comprometendo toda a política econômica proposta.

A condução da política econômica do governo FHC se situa numa corda bamba, pendendo um período para a aceleração da economia com a redução do desemprego, e outro período para a desaceleração da atividade econômica reduzindo a demanda agregada para evitar um surto inflacionário (Processo de ciclos econômicos de curto prazo denominado “Stop and go”). Entretanto, essa situação vem se perpetuando no governo FHC tendo como pano de fundo um quadro econômico do país cada vez mais grave, o que conduz à conclusão que essa política econômica não tem condições de se prolongar por muito tempo. Ou medidas drásticas são tomadas para reverter esse quadro de instabilidade, ou certamente o processo sofrerá uma ruptura no futuro próximo, com a perda das condições de controle. Para evidenciar essa situação, faz-se necessário verificar as principais políticas de impacto sobre a economia.

A política fiscal tem sido uma das principais fontes de preocupação dos principais agentes econômicos do país. Dois fatores fundamentais se manifestam como ameaças efetivas ao programa de estabilização :

- 1) Os problemas estruturais que demandam um processo urgente de modernização das esferas administrativas do governo nos seus diversos setores (Previdência, agricultura, saúde, educação, etc.), uma vez que o Estado se encontra numa situação de inoperância gigantesca, dado o sucateamento progressivo da máquina estatal ao longo de décadas.

2) O ajuste fiscal que seria a implementação de uma série de medidas, superando barreiras políticas e técnicas, para reverter o enorme desequilíbrio das contas do governo com a suspensão do processo de endividamento público crescente.

É importante ressaltar que o próprio programa de estabilização do Plano Real é gerador do desequilíbrio fiscal do governo. Para atrair capitais externos de curto prazo, o governo mantém elevada a taxa de juros. O volume desse capital externo que excede o financiamento do déficit corrente do balanço de pagamentos tem sido esterelizado via emissão de títulos da dívida pública, o que tem pressionado ainda mais a alta dos juros. Essa prática se baseia na corrente de pensamento monetarista, onde a causa principal da inflação é a elevação da quantidade de moeda em circulação. Como consequência dessa política, a dívida interna do país tem crescido rapidamente, quase que dobrando seu saldo no período de dezembro de 1994 a dezembro de 1996, como pode ser verificado na tabela 2 :

TABELA 2
DÍVIDA LÍQUIDA DO SETOR PÚBLICO - 1997

R\$ bilhões

DISCRIMINAÇÃO	1992-dez saldo-PIB%	1993-dez saldo-PIB%	1994-dez saldo-PIB%	1995-dez saldo-PIB%	1996-dez saldo-PIB%
DÍVIDA LÍQUIDA DO SETOR PÚBLICO	238 - 38	211 - 33	176 - 28	211 - 32	268 - 35
DÍVIDA INTERNA	118 - 19	119 - 19	125 - 20	170 - 26	237 - 31
DÍVIDA EXTERNA	120 - 19	92 - 14	51 - 8	41 - 6	31 - 4

PIB	625	642	618	656	771
-----	-----	-----	-----	-----	-----

FONTE : BACEN

(deflator IGP-DI centrado)

PIB a preços de dezembro de 1995, ajustado pelo IGP-DI

Por outro lado, visando conter o acelerado crescimento da demanda agregada nos primeiros meses após a implantação do Plano Real, devido ao aumento substancial do poder aquisitivo da população, principalmente da classe de baixa renda, provocado pela estabilização dos preços e pela facilidade de crédito, o governo procurou reverter todo o quadro, com a intervenção do Banco Central na economia. Assim, foi adotada uma política monetária restritiva que visava basicamente desaquecer a demanda agregada, reduzindo consideravelmente o consumo, por considerar o excesso de demanda como uma das principais causas da inflação (inflação de demanda). Nesse sentido, o governo adotou uma série de medidas para restringir a liquidez da economia como o aumento dos depósitos compulsórios, da venda de títulos da dívida pública ao setor privado (operações de open market), a elevação da taxa de redesconto e medidas proibitivas ao crédito, aumentando consideravelmente a taxa de juros.

“...foram adotadas medidas extremamente intervencionistas, como a proibição de crédito ao consumo por prazos superiores a três meses, de operação de crédito dos bancos com empresas de factoring e administradoras de cartão de crédito, além da proibição de formar novos consórcios de eletrodomésticos e assim por diante. De quebra, foi criado um novo mecanismo de recolhimento compulsório, da ordem de 15% sobre os volumes de crédito concedidos pelas instituições financeiras a partir de 21 de outubro” (Machado, 1994, p.86).

Essa política monetária restritiva, se, por um lado, tem conseguido manter a inflação em níveis baixos, por outro lado, tem desestimulado os investimentos de um modo geral, reduzindo o nível de atividade, o que tem provocado o aumento das taxas de desemprego, mergulhando a nação num processo de recessão.

Posteriormente, dada a pressão das entidades de classe, diante da quebra geral das empresas do país, o governo federal passou a afrouxar um pouco as medidas de política monetária, promovendo uma liberalização maior dos instrumentos de crédito, a ampliação dos prazos de pagamento e a redução gradual das taxas de juros. No entanto, o governo continuou controlando de perto os níveis de consumo, evitando qualquer possibilidade de um crescimento desordenado da demanda agregada, como havia ocorrido no segundo semestre de 1994.

Evidenciando a relação entre o valor de duas moedas, a taxa de câmbio indica o preço da moeda estrangeira em termos da unidade monetária nacional. Considerando o Real em relação ao Dólar, a taxa de câmbio equivale a R\$/D\$. A sobrevalorização seria a diminuição da taxa de câmbio (defasagem cambial) com o aumento do valor do Real em relação ao Dólar, o que estimularia os importadores (pagam menos em Real) e desestimularia os exportadores (recebem menos em Real). A desvalorização seria o aumento da taxa de câmbio com a redução do valor do Real em relação ao Dólar, o que desestimularia os importadores (pagam mais em Real) e estimularia os exportadores (recebem mais em Real).

“A variação da taxa de câmbio reflete a diferença entre a inflação doméstica e a inflação externa. Assim, se a inflação doméstica é maior que a externa e o câmbio não reflete esse diferencial, ele está valorizado (a variação do câmbio é menor que a diferença) ou desvalorizado (a variação do câmbio é maior que a diferença)” (Pereira, 1995, p.25).

Quando a inflação interna é maior que a externa, é preciso desvalorizar a moeda interna, considerando a evolução da produtividade do país, para manter a competitividade dos preços dos produtos internos no mercado internacional.

A política cambial brasileira após o Plano Real vem mantendo uma valorização do Real em relação ao Dólar, o que vem provocando um diferencial de preços cada vez maior entre ambas, dada a inflação das duas moedas.

Esse tipo de política cambial juntamente com a queda das alíquotas de importação, possibilitando compras externas a preços mais baixos, parece assegurar o controle da inflação e, conseqüentemente, a manutenção do plano de estabilização. O governo acumula defasagem cambial ou retarda a desvalorização cambial porque o inverso pode ocasionar um processo inflacionário, já que a desvalorização cambial torna as importações mais caras, elevando os custos de importação das matérias primas, máquinas e equipamentos, o que pode desencadear uma elevação generalizada dos preços.

Porém, essas decisões, ao acentuarem a defasagem cambial, estão contribuindo sensivelmente para uma sucessão de déficits na balança comercial, uma vez que tal processo estimula as importações e desestimula as exportações. Se essa valorização fosse compensada pela elevação da produtividade, como afirma alguns críticos, ou uma redução do chamado custo Brasil, as exportações não perderiam competitividade, não sendo necessário questionar a política cambial do governo brasileiro de correção do câmbio atrás da inflação.

De acordo com membros do governo, seria adequado o deflacionamento dos preços brasileiros e americanos pelo IPA (Índice de preços no atacado), o que certamente levaria a uma avaliação inferior a real diferença entre a inflação das duas economias, uma vez que o IPA depende diretamente dos produtos comercializáveis internacionalmente (tradeables), que são justamente os produtos cujos preços são controlados pelo Plano Real via abertura e estabilização do câmbio (Guerra, 1996, p.3). Pois esses produtos têm livre mobilidade com o processo de globalização, ajustando seus preços ao mercado internacional. Diferentemente dos produtos “non-tradeables” que não têm livre mobilidade, imperando os preços locais. Associado a esse fator, as otimistas estimativas de crescimento da produtividade brasileira são utilizadas como justificativa para não se mexer no câmbio.

Contudo, esses dois fatores que parecem justificar a política cambial do governo são passíveis de crítica. Por um lado, os índices de preços ao consumidor devem ser considerados no cálculo da inflação uma vez que afetam os salários nominais (custo variável das empresas), embora eles não estejam mais indexados. Por outro lado, o método de mensuração da

produtividade efetuado pela razão entre o volume da produção física e o número de empregados (ou horas trabalhadas) está superestimando consideravelmente seu resultado principalmente por não considerar o incremento expressivo da utilização de produtos importados no processo produtivo nacional, além da intensificação do fenômeno da terceirização verificado na atividade econômica, que deveriam ser incorporados ao cálculo como custos adicionais.

Considerando que a taxa de câmbio real de equilíbrio é aquela que determina o equilíbrio na balança de transações correntes na média de um dado período, verifica-se que, após o Plano Real, essa taxa tem se afastado progressivamente, já que vem ocorrendo uma valorização efetiva da moeda nacional em relação ao Dólar apesar da adoção das minibandas, pois essa pequena desvalorização do Real está longe de compensar a diferença entre a inflação interna (bem maior) e a externa, o que certamente não é compensado pelo aumento da produtividade nacional. A esse processo, denomina-se âncora cambial.

Os principais fatores responsáveis pela manutenção do programa de estabilização do Plano Real são : 1) Âncora cambial. 2) Política monetária adotada. 3) Conjuntura internacional.

A sustentação do Plano Real depende fundamentalmente do cenário internacional que se apresenta. Há uma conjuntura internacional específica - abundância de capital volátil - que cria condições para se manter o plano de estabilização. A desregulamentação dos capitais financeiros com o processo de globalização, de um lado, e o aumento dos lucros das empresas com a reestruturação produtiva sem a contrapartida de reinvestimento produtivo devido a escassez de mercados, de outro lado, fazem com que o volume de capital disponível no mercado financeiro internacional seja elevadíssimo. A âncora cambial se sustenta pelo acúmulo prévio de reservas através do capital especulativo e pela permanência no cenário internacional de elevada liquidez.

Como a situação fiscal do governo é de extrema precariedade com um endividamento público interno crescente, além da redução drástica dos gastos públicos, e como não se cogita em fazer alterações na paridade cambial para ajustar as contas externas, devido ao receio de se desencadear um processo de reindexação da economia, recorre-se a única alternativa restante que é a manipulação dos instrumentos de política monetária para dominar a oferta de moeda e a taxa de juros visando controlar os níveis de consumo. Assim, os instrumentos de crédito sofrem uma restrição maior ou menor em combinação com taxas de juros mais ou menos elevadas de acordo com os objetivos de controle da demanda e atração de capitais especulativos para assegurar o processo de estabilização.

No entanto, toda essa estratégia de estabilização tem comprometido consideravelmente o processo de crescimento do país, elevando as taxas de desemprego e anulando as conquistas em termos sociais e econômicos que a estabilização da moeda trouxe. A sobrevalorização cambial, uma política de juros altos e a abertura desenfreada da economia brasileira ao mercado externo dispendo de um quadro de empresas sem a menor condição de competir com as empresas internacionais devido, entre outras razões, ao hiato tecnológico da indústria brasileira nos anos 80, enfim, todos esses fatores contribuem para gerar uma sucessão de déficits na balança comercial. Como o saldo na balança de serviços é tradicionalmente deficitário no país, dada a condição de economia periférica, constata-se um processo crônico de déficit em transações correntes. A participação das exportações brasileiras no comércio mundial tem se reduzido, enquanto as importações crescem acima da taxa de crescimento do comércio mundial. De acordo com a tabela 3, o déficit em transações correntes cresceu 1341,5% ao se comparar 1996 com 1994.

TABELA 3
BALANÇA COMERCIAL, TRANSAÇÕES CORRENTES E INGRESSO
DE CAPITAIS
1994/96 - EM US\$ MILHÕES

DISCRIMINAÇÃO	1994	1995	1996	1994/96 (%)
---------------	------	------	------	-------------

Saldo	10466	-3157	-5539	-152.92
Exportação	43545	46506	47747	9.65
Importação	33079	49663	53286	61.09
Trans. Correntes	-1689	-17784	-24347	1341.5
Ingresso de Capitais	43073	53885	78999	83.41
Trans. Corr./PIB %	-0.30	-2.48	-3.25	-

FONTE : Banco Central

TABELA 4
BRASIL
PRODUTO INTERNO BRUTO E DESEMPENHO SETORIAL
1994/96 - Em percentual

DISCRIMINAÇÃO	1994	1995	1996
Agropecuária	9,3	5,1	3,1
Indústria	7,0	2,0	2,3
Serviços	4,2	6,0	3,3
PIB	6,0	4,2	2,9

FONTE : Banco Central

A restrição cambial e a política de juros altos necessária para atrair o capital estrangeiro e, assim, compensar o déficit acumulado em transações correntes, inviabiliza um crescimento mais acelerado da economia. Segundo a tabela 4, o Produto Interno Bruto (PIB) cresce a uma taxa inferior a 4% ao ano atualmente. Dessa forma, não há condições de gerar empregos para os novos ingressantes no mercado de trabalho e incorporar os expulsos pelo processo de reestruturação produtiva e pela recessão gerada pela política de estabilização da economia. Com isso, a classe média se estreita e o nível de pobreza aumenta.

Esse panorama apresentado é muito preocupante. O financiamento do déficit em transações correntes requer o ingresso de capital estrangeiro que pode ser atraído pelo diferencial de taxa de juros (capital especulativo) ou pela aquisição de empresas estatais

(capital de investimento direto). Esse processo implica no aumento da despesa com juros, da remessa de lucros, royalties, pressionando ainda mais a balança de serviços. A alternativa para mudar o perfil do ingresso de capital estrangeiro da condição de capital especulativo para a de capital produtivo é a privatização. Enquanto houverem reservas cambiais de capital não-volátil em abundância, cuja permanência no país não depende da diferença da taxa de juros interna e externa, a situação pode ser contornada fechando a balança de pagamentos. Contudo, o prolongamento dessa situação fatalmente esgotará as reservas cambiais, restando a alternativa de desvalorização da moeda para estimular o crescimento via aumento das exportações, o que poderia elevar a inflação devido ao aumento dos preços dos insumos importados (inflação de custos).

A adoção de uma política externa de abertura acelerada, desenfreada e desregulada da economia brasileira ao mercado externo, tendo como justificativa a necessidade do processo de modernização da economia associada a política neoliberal dominante, mas que na verdade se origina da necessidade de investimentos produtivos externos, já que o Estado enfrenta sérios problemas de financiamento e a burguesia nacional não consegue caminhar sem o auxílio externo (herança das políticas de desenvolvimento dependente), vem contribuindo para tornar a economia brasileira subserviente do capital internacional. Essa dependência do capital externo tende a crescer uma vez que a política adotada tem comprometido consideravelmente a empresa nacional, que, além da defasagem tecnológica, não tem as mesmas condições de financiamento, carga tributária e prestígio que os competidores internacionais. Por outro lado, a dependência do capital especulativo internacional fragiliza a economia brasileira que se torna cada vez mais vulnerável às flutuações do sistema financeiro internacional. A crise do México é a prova cabal do que essa dependência pode causar.

O Governo segue alienando o patrimônio público estratégico para atrair investimentos externos, de um lado, e adotando uma política de juros altos, de outro lado, já que se o diferencial de taxa de juros diminui tornando as taxas internas menos atrativas, haverá um refluxo de capital estrangeiro devido a elevação do risco de investimentos no Brasil.

O Real valorizado associado às altas taxas de juros têm desestimulado o setor produtivo do país, aumentando os níveis de desemprego. O governo adota taxas de juros elevadas para atrair capital externo especulativo visando, de um lado, assegurar a política cambial de valorização do Real através da manutenção de elevados níveis de reservas cambiais, e, de outro lado, garantir o financiamento do déficit em transações correntes. No entanto, o ingresso de capitais externos especulativos acaba expandindo a base monetária, levando o governo a emitir títulos públicos para enxugar o excesso de liquidez na economia. Logo, a necessidade de atrair capitais externos especulativos, as operações com títulos públicos para controlar a base monetária e o controle da demanda agregada têm levado o governo a manter as taxas de juros em níveis altos. O resultado é a deterioração fiscal do governo com o crescimento acelerado da dívida interna do setor público, conduzindo-o a efetuar cortes nos seus gastos e investimentos.

O impasse está formado. Ao mesmo tempo em que é necessário investir em infraestrutura, reduzir o custo Brasil e incentivar a importação de máquinas e equipamentos para proporcionar competitividade às empresas brasileiras, reduzindo a dependência do capital internacional e promovendo a estabilização duradoura com o desenvolvimento sustentável, o governo adota uma política de restrição cambial e juros altos com contenção de gastos e redução de investimentos públicos.

4.2 OS EFEITOS DO PLANO REAL SOBRE AS MPEs DO SETOR COMERCIAL VAREJISTA.

A cidade de Salvador é uma metrópole eminentemente comercial. Seu setor comercial representa metade do valor agregado gerado pelo segmento produtivo na Bahia. Na Região Metropolitana de Salvador (RMS) se concentra a maior proporção dos estabelecimentos comerciais registrados. Atualmente, o setor comercial do Estado tem uma distribuição eqüitativa entre o varejo e o atacado, muito embora o setor comercial varejista se concentre na capital baiana, deixando “de sediar a maior parcela das vendas no atacado, as quais estão se distribuindo, de forma mais atomizada, pelo resto do estado” (Figueirôa, 1994, p.245).

O surgimento da atividade comercial depende das necessidades criadas pelo desenvolvimento de outras atividades na busca do bem-estar e da satisfação pessoal. A expansão do comércio está diretamente relacionada com o crescimento urbano que proporcionou um mercado consumidor sem paralelos na economia mundial. Por depender dos impulsos oriundos de outros setores produtivos, principalmente o industrial, o comércio é extremamente sensível às mudanças de política econômica, pois elas alteram a massa salarial interferindo no volume dos negócios praticados no mercado e influenciam o comportamento dos agentes econômicos no que se refere a destinação de seus recursos financeiros (poupança, consumo ou investimento), além de interferirem nas relações comerciais internacionais e nacionais. Enfim, as políticas macroeconômicas engendradas pelo governo, especialmente as políticas mais restritivas, têm um efeito direto sobre o setor comercial, principalmente sobre as organizações menores e mais frágeis (MPEs), que não têm condições de se proteger das eventuais medidas econômicas que possam vir a prejudicar suas atividades.

Contudo, há elementos que permitem afirmar que os custos provenientes do processo inflacionário têm um efeito menos nocivo à rentabilidade do setor comercial em relação aos outros setores : 1) A participação do comércio na composição do Produto baiano na última década não sofreu alterações significativas, se analisada a preços constantes - expressão física da grandeza - ou correntes - incorporando os efeitos do processo inflacionário. 2) O deflator implícito (relação entre o valor agregado a preços correntes e constantes) do valor agregado do setor comercial se mantém acima da média da economia em quase todo o período analisado, o que significa dizer que os acréscimos de preços atribuídos ao setor comercial

foram, em média, superiores à evolução do nível geral de preços da economia. Essas observações parecem sustentar a tese de que a inflação é uma condição que beneficia a atividade comercial, na medida em que possibilita à mesma o alargamento do “mark up”, já que a expectativa de elevação de custos no setor industrial serve como justificativa para um aumento preventivo dos preços no varejo (Figueirôa, 1994, p. 246).

Ao se analisar a atividade comercial em âmbito nacional no ano de 1993, observa-se uma reação a tendência declinante de anos anteriores. Essa reação do comércio foi decorrente dos seguintes fatores (Santana, 1993, p.16) : a) Expectativa positiva dos agentes econômicos em relação ao crescimento do volume de negócios apesar da elevação do nível geral de preços. b) A base de comparação do volume de vendas é bastante baixa devido ao fraco desempenho do comércio em 1992 em virtude das medidas recessivas do Plano Collor I. c) Alterações na política salarial a partir de janeiro de 1993 que ampliaram o grau de proteção dos salários diante da inflação. Contrariamente ao comportamento dos indicadores do comércio a nível nacional, a atividade comercial na Bahia apresentou uma retração de 1,2% nos oito primeiros meses de 1993 em relação a igual período de 1992. Atribui-se a essa retração do comércio, o crescimento modesto da atividade industrial que não conseguiu provocar impactos positivos sobre o mercado consumidor.

Em 1994, observou-se duas fases que se diferenciaram a partir de mudanças adotadas pelo governo na condução da economia brasileira, que influenciaram diretamente na atividade comercial. O plano de estabilização econômica implantado “funcionou como divisor de águas ao introduzir, ao que parece, as condições preliminares à estabilização dos preços que para a “saúde” do setor comercial tem importância fundamental” (Figueirôa, 1994, p.251).

Na primeira fase, observada até a metade do ano, verificou-se uma elevação desenfreada do nível de preços, o que resultou num descontrole ainda maior dos preços relativos. No período de março-abril de 1994, as elevadas taxas de juros foram uma das principais causas da retração dos negócios. Além disso, os encargos financeiros para as concessões de crédito eram altíssimos o que afetou diretamente o setor comercial. “O comércio baiano, protagonista deste

cenário, passa então a registrar e com maior intensidade, quedas sucessivas no seu patamar de vendas, acumulando de janeiro a junho, uma das mais baixas taxas de crescimento (-8.4%) dos últimos anos” (Figueirôa, 1994, p.252).

No entanto, ao se verificar a atividade comercial na Bahia no período de 1994, observou-se um crescimento de 14,7% em relação ao período de 1993 considerado de extrema recessão. Esse crescimento se deveu à brusca redução da inflação no segundo semestre quando houve uma explosão do consumo.

Quando o governo adotou a Unidade Real de Valor - URV, indicador atrelado ao dólar que objetivava ser o único parâmetro para a correção de preços e salários preparando sua conversão para a nova moeda, a situação se agravou devido a explosão dos preços verificada antes da implantação do Real, onde os preços de muitos produtos se elevaram mais do que as variações da URV. Os consumidores passaram a pesquisar mais antes de fazer suas compras. Assim, houve uma retração do consumo diante da contínua remarcação de preços e da instabilidade gerada nos primeiros meses devido a não adoção generalizada das medidas.

“No que se refere ao plano de estabilização, persistem ainda pontos nebulosos : demora no estabelecimento de regras de conversibilidade à URV de diversos contratos; divergências quanto a forma de adaptação dos atuais indexadores (TR, UFIR etc.) e de diversos tributos federais; incertezas sobre a base de lastreamento do novo regime monetário e possibilidade de reaceleração inflacionaria às vésperas da introdução da nova moeda” (Otimismo, 1994, p.53).

Com a implantação do Real tem início a segunda fase que não conduziu a uma elevação substancial do nível de vendas devido a persistência de preços elevados, ao desconhecimento por parte dos consumidores da capacidade de compra da nova moeda, a “convivência simultânea dos dois padrões monetários, além da escassez da moeda divisória, necessária às operações de compra e venda” (Figueirôa, 1994, p.253).

Superado o período de expectativa inflacionária e instabilidade maior, o consumo passa a se elevar com grande intensidade nos meses de agosto e setembro, o que levou a redução dos estoques de muitos produtos. Assim, as taxas de juros foram mantidas em níveis elevados para evitar a volta do processo inflacionário.

Contudo, no final de setembro constatou-se o início de um processo de redução desse consumo desenfreado através da “desaceleração do movimento de vendas no varejo, sugerindo um esgotamento da capacidade de endividamento das camadas da população nos estratos inferiores de rendimento e uma acomodação da demanda agregada, provocada pela relativa estabilidade de preços e salários” (Figueirôa, 1994, p.253).

Em outubro, o Conselho Monetário Nacional adotou um conjunto de medidas para controlar o consumo e o nível de preços, o que provocou alterações nas expectativas de expansão da atividade econômica. Essas medidas visavam, especificamente, conter o elevado nível de liquidez no mercado ocasionado pelo processo de estabilização.

Entretanto, o que se pode verificar no ano de 1994 é que o plano de estabilização trouxe de volta ao mercado consumidor a população de baixa renda que, antes do Plano Real, tinha seus salários consumidos pelo processo inflacionário. Essa reincorporação acarretou um crescimento considerável nas vendas do varejo ao se fazer uma comparação com o período anterior, apesar do ano de 1993 não ser um referencial adequado por ter apresentado um nível de atividade muito baixo.

No primeiro semestre de 1995, os impactos das medidas restritivas ao consumo promovidas pelo governo começaram a fazer efeito, provocando uma desaceleração no crescimento das vendas no comércio varejista. As grandes redes de lojas, que mantinham um capital de giro estável, conseguiram atenuar esses efeitos negativos, ao trabalharem com recursos próprios para lastrear as operações de compra e venda, oferecendo prazos mais longos nas vendas, com juros mais baixos do que os praticados no mercado. Porém, com inflação mensal próxima a 2% e juros bancários entre 7 e 15%, as MPÉs do comércio varejista

não tiveram a mesma condição de combater essas medidas, sofrendo um impacto considerável no volume de vendas. Assim, mais uma vez os ajustes de política econômica terminaram afetando muito mais as organizações menores e mais fracas do sistema produtivo.

O que se observou no 1º semestre de 1995 referente as vendas no comércio varejista de Salvador foi um comportamento oscilante :

“...os resultados positivos coincidiram com os meses caracterizados pela indução sazonal que sistematicamente acelera o movimento lojista. Nas medidas governamentais direcionadas para a contração da demanda agregada estão os determinantes desta disritmia que tende a se acentuar nos próximos meses” (Evolução, 1995, p.2).

Receando que um crescimento desordenado da demanda comprometesse a estabilidade econômica, elevando as taxas de inflação, o governo adotou uma série de medidas de restrição aos instrumentos de crédito visando conter o consumo no ano de 1995, o que provocou um desaquecimento da economia e a manutenção de elevadas taxas de juros. Esse novo cenário econômico vem prejudicando consideravelmente as MPEs, reduzindo o volume de seus negócios, o nível de emprego e aumentando os índices de inadimplência no país.

É preciso ressaltar que boa parte da população de baixa renda, que foi reintegrada ao mercado, teve seu poder de compra comprometido rapidamente, principalmente através de dívidas adquiridas com o sistema de crediário, uma vez que a capacidade de endividamento das camadas de menor renda é muito reduzida, não se renovando no curto prazo por causa dos baixos salários. Dessa forma, inviabilizou-se um contínuo processo de expansão das vendas no comércio varejista.

O consumo desenfreado verificado nos primeiros meses de vigência da nova moeda acarretou um aumento generalizado dos índices de inadimplência. Paralelamente, a adoção de uma política monetária apertada com medidas restritivas ao crédito levaram a quebra de muitas empresas. De acordo com o cadastro do Telecheque (conforme listagem do Banco Central), o

número de cheques sem fundos na capital do Estado de São Paulo atingiu em 1995 o total de 11.648.000, aumentando 110,7% em relação a 1994 quando foram registrados 5.527.000 cheques sem fundos. Além disso, o número de falências e concordatas requeridas no país, que não se restringem apenas às unidades de pequeno porte, cresceu nos três primeiros meses de 1995 em relação ao mesmo período de 1994, como pode ser verificado nas tabelas 5 e 6.

TABELA 5
FALÊNCIAS REQUERIDAS - 1995

MÊS	1994	1995	%
JANEIRO	780	806	3
FEVEREIRO	990	1203	22
MARÇO	1380	1271	(8)
TOTAL	3150	3280	4

FONTE : SERASA

TABELA 6
CONCORDATAS REQUERIDAS - 1995

MÊS	1994	1995	%
JANEIRO	60	47	(22)
FEVEREIRO	42	54	29
MARÇO	63	84	33
TOTAL	165	185	12

FONTE : SERASA

A situação de insolvência nas organizações empresariais cresceu bastante. As empresas que priorizavam as vendas a prazo ficaram sem capital de giro devido, por um lado, ao atraso

dos pagamentos e a inadimplência dos consumidores, e, por outro lado, às elevadas taxas de juros e a restrição ao crédito.

Ao se fazer uma comparação entre os dados de insolvência/inadimplência relativos ao comércio na capital do Estado de São Paulo referentes ao período de janeiro a junho de 1996 em relação a 1995, verifica-se que o número de cheque sem fundos praticamente se manteve estável. No entanto, o número de falências requeridas e decretadas mais do que duplicou, conforme se pode constatar a partir da tabela 7.

TABELA 7
INDICADORES DE INSOLVÊNCIA/INADIMPLÊNCIA RELATIVOS AO
COMÉRCIO NA CAPITAL DO ESTADO DE SÃO PAULO REFERENTES
AO PERÍODO DE JANEIRO A JUNHO DE 1996

Discriminação	1996	1995	Variação Percentual
Falências Requeridas	3.200	1.319	+ 144,1
Falências Decretadas	410	176	+ 133,0
Concordatas Requeridas	61	99	- 38,4
Concordatas Decretadas	62	12	+ 416,7
Número de Cheques sem Fundos*	5.878.640	5.653.402	+ 4,0

* Incluídos no cadastro de telecheque (coforme listagem do Bacen).

Ao se constatar que o setor terciário representa o segmento que mais absorve força de trabalho atualmente, aliviando o desemprego estrutural e tecnológico provocado pela terceira revolução industrial, observa-se a gravidade do impacto das medidas restritivas impostas pelo governo sobre o nível de emprego no comércio baiano :

“... . A análise da evolução mensal dos dados do cadastro geral de empregados e desempregados, elaborado pelo Ministério do Trabalho, evidencia os elevados saldos negativos de admissões-desligamentos registrados pelo comércio, nos meses de junho (-957) e julho (-658). Estas estatísticas traduzem a eliminação de postos de trabalho no chamado

mercado formal e mostram que, nos seis primeiros meses de 95, foram destruídas 2.311 vagas na Bahia, nos estabelecimentos comerciais” (Santana, 1995, p.90).

O que se verifica é que o governo não consegue utilizar os instrumentos de política econômica de forma a assegurar regras fixas e duradouras, passando a tomar decisões de acordo com os problemas que vão surgindo sem relevar as conseqüências futuras. Assim, essas medidas muitas vezes são contraditórias com suas ações anteriores sacrificando setores da economia. A justificativa do governo reside na necessidade de evitar uma desestabilização do Plano Real com a perda de controle do processo inflacionário. Dessa forma, cria-se um clima de instabilidade evidenciando a falta de um planejamento nacional através de um consenso geral. As empresas não têm um horizonte definido para fazer novos investimentos, ampliando a capacidade produtiva. E o governo precisa estar sempre mantendo um controle sobre o consumo para evitar desequilíbrios entre a oferta e a procura.

Como escreve o Sr. Elírio Issa Ferreira, Presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas de Salvador :

“Foi esse micro e pequeno empresário que acreditou no Plano Real, comprou, estocou e atendeu às pequenas necessidades da população; que parcelou vendas, que tomou empréstimos a juros acessíveis à época, mas que não contava com um governo tão contraditório que faz e desfaz diariamente as suas próprias medidas provisórias” (Ferreira, 1995, p.2).

Observação confirmada de forma explícita pelo Presidente da Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, Sr. Gerson Gabrielli e pelo Presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas da Bahia, Sr. Deosdete S. Ribeiro Júnior :

“Mais uma vez, pagamos por crer. Caímos na armadilha do Plano Real, como já havíamos caído na do Plano Cruzado, ambos acenando com crescimento econômico e estabilidade de regras. Contratamos financiamentos, no início do plano real a juros médios de

2% ao mês, para ampliar nossos estoques, reformar instalações, abrir novas lojas, gerar mais empregos. Logo, defrontamo-nos com outra realidade e convivemos hoje com juros superiores a 12% ao mês para inflação mensal inferior a 2%. Nenhum negócio lícito sobrevive sob essas taxas de juros” (Entidades, 1995, p.3).

Nos últimos meses de 1995, o Conselho Monetário Nacional procurou flexibilizar lentamente os instrumentos de controle monetário, aprovando algumas medidas que aliviariam o arrocho creditício, como a redução do depósito compulsório sobre as operações de crédito, a dilatação dos prazos dos consórcios e uma pequena redução das taxas de juros.

Esse processo de descompressão do crédito e redução da taxa básica de juros por parte do governo federal se perpetuou ao longo do primeiro semestre de 1996 diante das pressões efetuadas por diversos segmentos da sociedade contra os efeitos recessivos da política do governo.

Assim, no ano de 1996, o governo efetivamente flexibilizou a política monetária, ao promover a queda gradual dos juros nominais e ao afrouxar restrições creditícias, reduzindo limitações às operações de consórcios, leasing, factoring, além de ampliar os prazos de financiamento e parcelamento das compras no cartão de crédito. Todas essas medidas visavam basicamente estimular a recuperação do ritmo de crescimento das atividades econômicas e resultaram na expansão da demanda no segundo semestre de 1996, embora num patamar inferior ao ocorrido no segundo semestre de 1994.

Essa flexibilização dos instrumentos de política monetária teve continuidade no início de 1997 com a promoção da queda gradual dos juros nominais. O governo reduziu a Taxa Básica do Banco Central (TBC) em 0,04 ponto percentual, fixando-a em 1,66% no mês de fevereiro. Paralelamente, o sistema bancário foi autorizado a operar com cheques pré-datados como garantia de empréstimos a pessoas físicas e jurídicas.

Para se avaliar as tendências dominantes de curto prazo do setor comercial varejista, investigando as influências das medidas de política econômica sobre o segmento, recorreu-se a Sondagem Conjuntural do Comércio Varejista realizada bimestralmente pelo SEBRAE e a Fundação Getúlio Vargas (FGV) a nível nacional e na Região Metropolitana de Salvador (RMS). Os resultados da pesquisa são expostos através das composições percentuais das respostas obtidas com as empresas informantes. Assim, é feita uma análise da evolução dos indicadores do tipo comparativa onde se contrapõe os dados do bimestre anterior com os do bimestre da coleta.

Ao se analisar a evolução dos negócios realizados pelas MPEs do comércio varejista no período de janeiro/94 a março/97 conforme o quadro 6 e o gráfico 1, observa-se claramente dois fenômenos :

1) O resultado da instabilidade na condução da política econômica do governo FHC evidenciada pela alternância de períodos de curto prazo em que o governo, num momento, adota medidas restritivas ao consumo, e, logo depois, alivia o poder de ação dessas medidas. Assim, verifica-se uma oscilação contínua entre períodos de crescimento e decréscimo na evolução dos negócios realizados pelas MPEs sob duas óticas diferentes - Situação Satisfatória + Muito Boa e Situação Insatisfatória.

2) A constatação de que o nível de satisfação dos micro e pequenos empresários atingiu a sua melhor condição (Situação Satisfatória + Muito Boa máxima e Situação Insatisfatória mínima) no segundo semestre de 1994, período posterior a implantação da nova moeda em que houve justamente uma explosão do consumo com a reintegração de boa parte da população de baixa renda. O restante do período investigado apresentou níveis de satisfação mais baixos e de insatisfação mais altos, o que evidencia uma certa saturação do consumidor diante de um endividamento acima das suas condições no período de consumo intenso (segundo semestre de 1994). No entanto, observa-se que o período de novembro de 1996 a março de 1997 apresentou resultados mais satisfatórios do que o período de novembro de 1995 a março de 1996. Esse aumento do índice de Situação Satisfatória + Muito Boa é

resultante de uma política monetária mais flexível adotada pelo governo federal ao longo de 1996 e início de 1997.

QUADRO 6
BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS
1994/97

(%)

ÉPOCAS		SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS		
		(MB)	(SA)	(IN)
1994	Jan.	4	71	25
	Mar.	3	70	27
	Mai.	4	67	29
	Jul.	4	75	21
	Set.	4	79	17
	Nov.	5	74	21
1995	Jan.	5	74	21
	Mar.	3	67	30
	Mai.	2	55	43
	Jul.	3	54	43
	Set.	2	57	41
	Nov.	2	56	42
1996	Jan.	2	64	34
	Mar.	2	58	40
	Mai.	2	57	41
	Jul.	2	65	33
	Set.	3	54	43
	Nov.	3	64	33
1997	Jan.	4	68	28
	Mar.	3	63	34

FONTE : FGV/IBRE/CET - SEBRAE

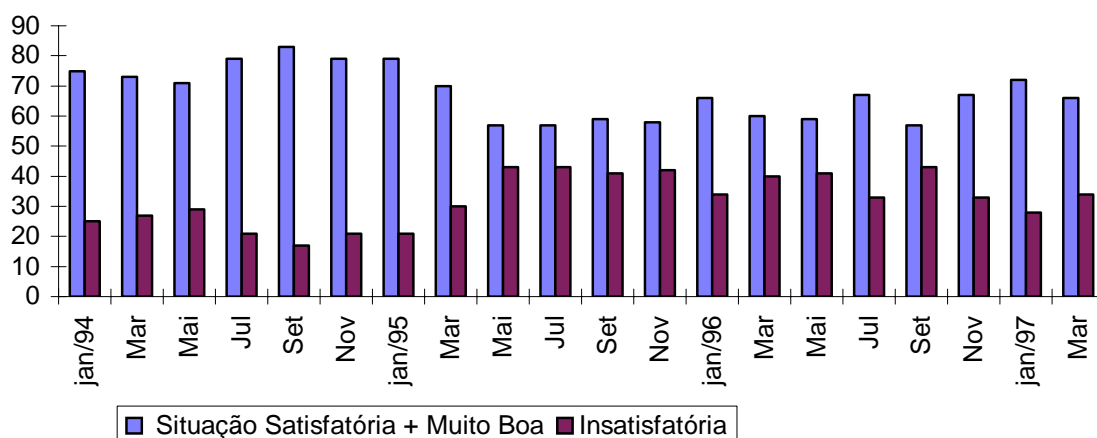
(MB), (SA), (IN) = Muito Boa, Satisfatória e Insatisfatória

Uma vez analisada a evolução dos negócios das MPEs do comércio varejista no período de janeiro/94 a março/97, observa-se que o comportamento do indicador volume de vendas no quadro 7 reflete a situação dos negócios no período. Nesse sentido, constata-se a mesma alternância de pequenos ciclos onde os primeiros semestres de 1994, 1995 e 1996 podem ser considerados períodos de baixo volume de vendas quando se tem um crescimento

dos índices de insatisfação, enquanto que os segundos semestres dos respectivos anos apresentam um processo de crescimento nas vendas, trazendo uma estabilização maior nos níveis de satisfação.

GRÁFICO 1
BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS REALIZADOS PELAS MPEs NO PERÍODO DE JANEIRO/94 A MARÇO/97

Empresas (%)



FONTE : FGV/IBRE/CET - SEBRAE

Fazendo uma avaliação do comportamento do indicador mão-de-obra no quadro 7, conclui-se que ao longo de todo o período investigado (sexto bimestre de 1993 até o primeiro bimestre de 1997) há um predomínio maciço de informações de estabilidade do contingente de pessoal empregado. É importante ressaltar a expansão do nível de emprego global no último bimestre de cada ano investigado devido às contratações temporárias para atendimento das vendas de fim de ano, quando há um salto na demanda. Da mesma forma, verifica-se no princípio de cada ano uma redução considerável do quadro de pessoal ocupado nas MPEs, principalmente quando se confronta os dados do período com os do bimestre anterior. Esse fenômeno se deve, em parte, a dispensa de mão-de-obra temporária contratada para atender a demanda de produtos no fim de ano, e, em parte, a queda brutal do volume de vendas que

sempre ocorre no primeiro bimestre de cada ano quando comparado ao bimestre anterior. De acordo com o comportamento desse indicador, conclui-se que a explosão do consumo no

QUADRO 7
BRASIL - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE
INDICADORES - 1992/97

(%)

Bimestres	Volume de Vendas			Mão-de-obra			Compras para a atual estação		
	(+)	(=)	(-)	(+)	(=)	(-)	(+)	(=)	(-)
1992 5 ^o	12	49	39	*	*	*	16	53	31
6 ^o	39	43	18	20	74	06	36	46	18
1993 1 ^o	18	50	32	08	79	13	21	47	32
2 ^o	17	51	32	09	81	10	19	56	25
3 ^o	18	58	24	10	83	07	18	60	22
4 ^o	15	51	34	08	81	11	15	57	28
5 ^o	16	53	31	11	81	08	19	55	26
6 ^o	34	42	24	19	79	02	31	48	21
1994 1 ^o	12	52	36	06	80	14	13	52	35
2 ^o	12	49	39	08	83	09	12	52	36
3 ^o	13	53	34	06	87	07	14	52	34
4 ^o	17	50	33	07	87	06	20	53	27
5 ^o	*	*	*	06	88	06	22	53	25
6 ^o	*	*	*	12	82	06	31	53	16
1995 1 ^o	12	38	50	09	74	17	14	42	44
2 ^o	18	32	50	07	79	14	20	41	39
3 ^o	11	43	46	05	78	17	11	46	43
4 ^o	9	40	51	07	76	17	9	44	47
5 ^o	12	45	43	08	78	14	17	50	33
6 ^o	40	33	27	15	72	13	37	40	23
1996 1 ^o	10	35	55	05	74	21	7	50	43
2 ^o	11	44	45	06	75	29	13	53	34
3 ^o	15	53	32	06	80	14	10	61	29
4 ^o	20	46	34	07	80	13	15	56	29
5 ^o	11	48	41	06	82	12	14	54	32
6 ^o	43	38	19	12	79	09	35	48	17
1997 1 ^o	07	25	68	05	73	22	08	33	59

FONTE : FGV/IBRE/CET - SEBRAE

(+), (=), (-) = maior, igual e menor do que no bimestre anterior.

(*) Não disponível

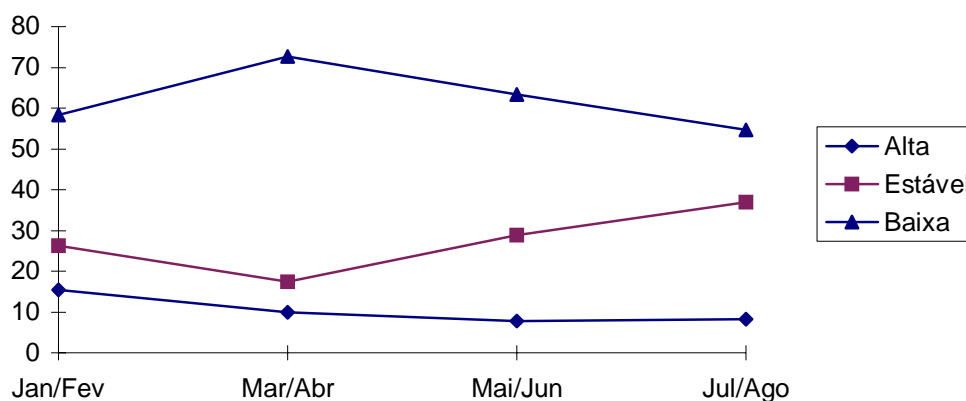
segundo semestre de 1994 com a implantação da nova moeda não trouxe uma expansão proporcional no nível de emprego. Observando a evolução desse indicador no período em destaque, percebe-se claramente uma considerável elevação do percentual negativo ao longo de 1995, levando a conclusão de que o número de demissões em 1995 nas MPEs do comércio varejista foi bastante superior ao ano de 1994. Essa tendência de crescimento das dispensas de pessoal se prolongou no primeiro semestre de 1996, voltando a se estabilizar no segundo semestre do referido ano.

O indicador compras para a atual estação é um importantíssimo elemento para se avaliar a situação dos negócios das MPEs. Ao se analisar o seu comportamento no quadro 7, percebe-se a divisão que o Plano Real trouxe para esse mercado em 1994. No primeiro semestre, os índices positivos de compras para a atual estação oscilaram em torno de 13%, ou seja, 13% dos micro e pequenos empresários entrevistados fizeram compras superiores ao bimestre anterior para reabastecimento imediato. Um índice bastante baixo se comparado com o ano de 1993 quando o percentual médio de compras para a atual estação superior ao bimestre anterior foi de 18,4%, sem considerar o sexto bimestre que corresponde ao período mais favorável para o comércio devido ao forte caráter sazonal inerente a época com as festas natalinas e a liberação do 13^o salário. Já no segundo semestre de 1994, observa-se uma reação substancial desse indicador com uma média de 21% de aumento no quarto e quinto bimestre do ano, justificando uma necessidade maior de compras devido a explosão do consumo no período. No primeiro semestre de 1995, os micro e pequenos empresários efetuaram menores volumes de compras junto à indústria e ao comércio atacadista, apresentando um percentual médio de compras para a atual estação inferior ao bimestre anterior de 42%, devido às medidas de compressão do crédito impostas pelo governo para controlar o consumo. O segundo semestre de 1995 mostrou uma recuperação no volume de compras para reabastecimento imediato culminando com um bimestre de fim de ano bem mais satisfatório. A flexibilização da política monetária do governo foi a grande incentivadora dessa recuperação. Porém, apesar do afrouxamento das medidas de ordem monetária, o desempenho desse indicador no ano de 1996 ficou muito aquém do esperado. Embora o percentual médio de compras para a atual

estação inferior ao bimestre anterior tenha reduzido de 38,17% em 1995 para 30,7% em 1996, o percentual médio superior também caiu de 18% para 15,7%. Essas quedas foram compensadas por um aumento do percentual médio de compras para a atual estação equivalente ao bimestre anterior de 43,8% em 1995 para 53,7% em 1996, indicando uma maior estabilização em termos de compras para reabastecimento imediato no ano de 1996.

O processo de estabilização com a introdução da nova moeda provocou um surto generalizado de consumo aquecendo a demanda dos produtos do segmento varejista no segundo semestre de 1994. No entanto, verificou-se que, em 1995, as medidas impostas pelo governo federal, visando conter o consumo através da restrição dos instrumentos de crédito, redução dos prazos de pagamentos e limitação dos consórcios com a manutenção de elevadas taxas de juros, passaram a afetar consideravelmente o volume de negócios do setor, devido a queda nas vendas e o aumento dos índices de inadimplência do consumidor. Esse fenômeno pode ser facilmente constatado através do gráfico 2 onde se verifica ao longo de todo o período de investigação (janeiro a agosto de 1995) um percentual médio de volume de negócios inferior ao bimestre anterior de 62,25%, enquanto que o percentual superior do comparativo bimestral oscilou em torno de 10%, evidenciando os elevados índices de queda nesse indicador apontados pelos empresários no comparativo bimestral.

GRÁFICO 2
RMS - COMÉRCIO VAREJISTA - SITUAÇÃO DOS NEGÓCIOS - 1995



FONTE : FGV - SEBRAE/BA

O indicador volume de vendas das MPEs do setor comercial varejista apresentou em 1995 um desempenho fraquíssimo, como atestam os dados do quadro 8. Ao se analisar o percentual médio de baixa desse indicador nesse ano, constata-se que a maioria absoluta dos empresários entrevistados apontou um volume de vendas inferior ao ocorrido no bimestre anterior. Esse resultado desanimador decorreu, em boa parte, do impacto das medidas da política monetária restritiva do governo visando conter a demanda agregada, que acentuou a desaceleração no patamar de vendas. Entretanto, infere-se a partir dos dados uma lenta e gradual recuperação das vendas a partir do penúltimo bimestre de 1995 quando o Banco Central ampliou os prazos e reduziu os custos de financiamento do capital de giro das MPEs. Embora essas medidas tivessem proporcionado a ampliação dos negócios no comércio, não houve uma forte expansão nos níveis de consumo, agregado macroeconômico que vem sendo

QUADRO 8
RMS - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE
INDICADORES - 1995/97

Bimestres	Volume de Vendas			Mão-de-obra (%)		
	(+)	(=)	(-)	(+)	(=)	(-)
1995 1 ^o	18,0 ¹	27,0 ¹	56,7 ¹	5,4 ¹	83,3 ¹	11,3 ¹
2 ^o	9,3 ¹	26,5 ¹	65,0 ¹	2,2 ¹	80,6 ¹	17,2 ¹
3 ^o	19,8 ¹	34,2 ¹	47,2 ¹	3,5 ¹	81,4 ¹	15,1 ¹
4 ^o	9,4	38,8	51,8	2,4	83,9	13,7
5 ^o	13,2	43,9	43,9	1,6	90,5	7,9
6 ^o	*	*	*	*	*	*
1996 1 ^o	33,0	29,7	37,3	3,3	89,1	7,6
2 ^o	19,2	31,8	49,0	5,0	82,8	12,2
3 ^o	16,3	35,8	47,9	7,6	75,1	17,2
4 ^o	16,6	41,0	42,4	5,7	82,8	11,5
5 ^o	16,0	55,4	28,6	5,7	90,6	3,7
6 ^o	37,1	38,8	24,1	16,5	71,0	12,5
1997 1 ^o	36,8	40,2	23,0	7,1	81,4	11,5

FONTE : FGV - SEBRAE/BA

(*) Não disponível

()¹ Dados estimados graficamente

controlado pelo governo continuamente. Os resultados positivos do primeiro bimestre de 1996 foram provocados pelo período de sazonalidade nas vendas com as festas natalinas no último bimestre do ano de 1995 ocasionando o tradicional incremento do movimento lojista. Confrontando os resultados da pesquisa sobre o comportamento desse indicador em 1996 com os verificados em 1995, verifica-se uma pequena melhora nas vendas. Os resultados bimestrais de queda nas vendas foram menores em todos os seis períodos investigados, ocorrendo o oposto para os resultados de estabilidade nas vendas. No entanto, os números desse indicador apresentados no ano de 1996 mostraram que as medidas do governo de afrouxamento do crédito não surtiram efeitos substanciais no patamar de vendas das MPEs do comércio varejista. Apesar das medidas de flexibilização dos instrumentos de política monetária, o quadro ainda é de elevadas taxas de juros, restrição creditícia e dificuldades de acesso das MPEs ao financiamento do capital de giro. Associado a esses fatores, observa-se uma queda do poder aquisitivo da média dos consumidores por causa do elevado grau de endividamento e a intensificação do desemprego estrutural.

Quanto ao comportamento do indicador mão-de-obra nas MPEs do setor comercial varejista da Região Metropolitana de Salvador levantado no quadro 8, observa-se uma evolução no período que acompanha a tendência a nível nacional, ou seja, estabilidade do contingente de pessoal ocupado, embora se perceba uma pequena melhora na situação de emprego ao se fazer uma avaliação comparativa dos dados de 1996 em relação aos de 1995. Apesar de se poder afirmar que os fatores de caráter sazonal tenham um efeito mais expressivo sobre o desempenho desse indicador, verifica-se, a partir do quadro, que, durante os dois anos investigados, o saldo bimestral sempre foi negativo, ou seja, os índices de decréscimo do efetivo de mão-de-obra sempre estiveram bem acima dos índices de acréscimo, com exceção do último bimestre de 1996.

Dos poucos empresários entrevistados que recorreram ao crédito bancário, oscilando em torno de 11,2% durante 1995 e 1996, observa-se através do quadro 9 que, em média, a maioria

dos que recorrem ao crédito oficial para financiar suas atividades afirmam ser mais difícil o acesso a esses recursos no comparativo bimestral. Essas dificuldades se concentram basicamente no grau de exigência na captação de recursos junto às instituições financeiras e nas elevadas taxas de juros cobradas.

QUADRO 9
RMS - COMÉRCIO VAREJISTA MPE - COMPORTAMENTO DE
INDICADORES - 1995/97

		(%)					
Bimestres		Dificuldade de obtenção do crédito bancário			Influência do crédito ao consumidor sobre as vendas		
		(+)	(=)	(-)	(+)	(=)	(-)
1995	1 ^o	49,1 ¹	37,1 ¹	13,8 ¹	26,8 ¹	53,0 ¹	20,2 ¹
	2 ^o	46,8 ¹	30,5 ¹	22,7 ¹	21,0 ¹	53,0 ¹	26,0 ¹
	3 ^o	70,0	25,9 ¹	4,1 ¹	20,7 ¹	47,0 ¹	32,3 ¹
	4 ^o	54,2	33,2 ¹	12,6 ¹	25,2	45,5	29,2
	5 ^o	55,9	32,4	11,8		49,7	
	6 ^o	*	*	*	*	*	*
1996	1 ^o	73,3	23,3	3,3	64,1	*	*
	2 ^o	56,9	31,4	11,8	43,2	45,8	21,0
	3 ^o	51,9	38,5	9,6	*	51,5	*
	4 ^o	70,7	26,8	2,5	45,6	47,2	7,2
	5 ^o	40,0	50,0	10,0	49,4	40,6	10,0
	6 ^o	50,0	37,0	13,0	40,9	45,2	13,9
1997	1 ^o	27,8	66,7	5,5	40,6	53,5	5,9

FONTE : FGV - SEBRAE/BA

(*) Não disponível

()¹ Dados estimados graficamente

Considerando os dados disponíveis do quadro 9, percebe-se claramente a diferença de comportamento do indicador influência do crédito sobre as vendas entre os anos de 1995 e 1996. De acordo com a pesquisa, 23,43% em média dos empresários entrevistados afirmaram ser a influência do crédito ao consumidor sobre as vendas favorável em 1995 no comparativo bimestral. No entanto, ao longo de 1996, essa média se elevou para 48,64%, mais do que duplicando o comportamento positivo desse indicador. Essa diferença de desempenho pode

ser explicada pela política do governo FHC. Enquanto em 1995, havia sido executada uma intensa restrição aos instrumentos de crédito, no final de 1995 e durante 1996, houve um processo de liberalização do crédito e redução das taxas de juros.

Embora se possa concluir, através dos dados do quadro 10, que as dificuldades de caixa enfrentadas pelos micro e pequenos empresários em 1996 tenham sido um pouco menores que em 1995, o resultado geral do indicador, com uma média de 56,85% das respostas no período investigado afirmando existirem grandes dificuldades de caixa, é extremamente negativo. As dificuldades na obtenção de recursos para repor capital de giro, a queda no volume de vendas devido as medidas restritivas do governo ao consumo e os elevados índices de inadimplência dos consumidores são as principais razões para o crescimento do número de MPEs com dificuldades de caixa.

QUADRO 10
RMS COMÉRCIO VAREJISTA MPE - DIFICULDADE DE CAIXA - 1995/97

(%)

Bimestres	Dificuldade de Caixa		
	SIM	NÃO	
1995	1 ⁰	49,5 ¹	50,5 ¹
	2 ⁰	67,2 ¹	32,8 ¹
	3 ⁰	61,6	38,4
	4 ⁰	62,5	37,5
	5 ⁰	56,4	43,6
	6 ⁰	*	*
1996	1 ⁰	61,5	38,5
	2 ⁰	54,7	45,7
	3 ⁰	59,5	40,5
	4 ⁰	58,2	41,8
	5 ⁰	45,2	54,8
	6 ⁰	50,8	49,2
1997	1 ⁰	55,2	44,8

FONTE : FGV - SEBRAE/BA

(*) Não disponível

()¹ Dados estimados graficamente

5. CONCLUSÃO

Ao contrário do que pensava Alfred Marshall, criticado por Josef Steindl, o pequeno capital dificilmente consegue crescer e se tornar grande, o acesso ao crédito pela pequena empresa sofre limitações intensas e as relações entre as grandes e pequenas organizações empresariais geralmente beneficiam mais as primeiras. A crítica de Josef Steindl evidenciou que não existe um processo de alternância de empresas onde as grandes e antigas organizações seriam supostamente substituídas pelos novos grupos em ascensão. Ao invés disso, sua investigação apontou para uma alta rotatividade apenas entre os pequenos negócios devido a elevada taxa de mortalidade das pequenas empresas, enquanto que a decadência e morte de grandes empresas seria um processo extremamente lento.

Essa alta taxa de mortalidade entre os pequenos negócios está diretamente relacionada aos fatores limitantes à sobrevivência e expansão do segmento. Foram identificados alguns dos principais obstáculos ao crescimento das MPEs e foram apresentadas alternativas para superar esses entraves. Dessa forma, verificou-se que a política econômica do país voltada para o segmento tem sido desestimuladora, com uma pesada carga tributária, burocracia, elevadas taxas de juros e restrições aos instrumentos de crédito que dificultam a obtenção de financiamentos, principalmente para capital de giro. Por outro lado, constatou-se que há uma falta de capacitação técnico/gerencial por parte da maioria dos novos empresários. A partir da comprovação da importância das MPEs do ponto de vista econômico e social para toda a nação, observou-se a necessidade de reformular a política econômica adotando medidas específicas para beneficiar esse segmento de empresas. Paralelamente, é preciso ressaltar que o indivíduo terá melhores chances de ser bem sucedido em seu empreendimento se possuir capacidade empresarial, dispondo de preparo psicológico, para poder conduzir o seu negócio de forma eficiente e organizada, procurando sempre se atualizar em termos de novas

tecnologias e técnicas de gerência, além de buscar constantemente parcerias que certamente fortalecerão a sua empresa. Porém, para que todas essas propostas possam ser postas em prática conjuntamente, produzindo os efeitos desejados, ou seja, a melhoria das condições de gestão e a expansão do segmento das MPEs, é indispensável que haja uma maior representatividade política da classe dos micro e pequenos empresários junto aos órgãos responsáveis pelas definições dos objetivos e instrumentos de política econômica.

O excesso de liquidez no mercado internacional, a âncora cambial e uma política monetária restritiva asseguram a continuação do processo de estabilização. Entretanto, como não foram feitas as modernizações da infra-estrutura do país e da máquina estatal, com o saneamento das contas do governo, indispensáveis para se elevar a competitividade do país e atingir a estabilização duradoura com a promoção do desenvolvimento sustentável, essa estratégia tem gerado conseqüências muito negativas para a nação como a queda nas taxas de crescimento, o aumento dos índices de desemprego, a deterioração da situação fiscal do governo e a fragilização da economia brasileira que fica cada vez mais dependente do capital financeiro internacional.

Uma vez que o setor comercial varejista é muito sensível às medidas de política econômica do governo, ficou evidenciado no trabalho que o Plano Real afetou consideravelmente o desempenho das atividades das MPEs desse setor. Utilizando medidas de política monetária, o governo vem controlando os níveis de consumo para evitar a retomada do processo inflacionário. Dessa forma, a oferta de moeda, a taxa de juros, os depósitos compulsórios e, principalmente, os instrumentos de crédito, após a implantação do Plano Real, vêm sendo manipulados com a alternância de períodos de curto prazo caracterizados, ou por medidas mais restritivas, ou por uma maior flexibilização do controle monetário (“Stop and go”).

Essa política de “stop and go” acarretou um comportamento oscilante no volume de negócios realizados pelas MPEs do setor comercial varejista na RMS, evidenciado principalmente pela evolução dos indicadores volume de vendas e situação dos negócios. Os

resultados positivos em alguns bimestres foram provocados pelos períodos de forte indução sazonal que sempre aceleram as atividades do segmento. De acordo com os dados obtidos, percebe-se quatro fases distintas de influência do Plano Real sobre essas pequenas unidades produtivas :

1^o) Período referente ao primeiro semestre de 1994, antes da implantação da nova moeda, caracterizado por elevações descontroladas de preços e altíssimas taxas de juros, que causou a retração das atividades dos pequenos negócios.

2^o) Fase correspondente ao segundo semestre de 1994, iniciada com a introdução do Real, quando se verificou a interrupção do processo inflacionário e a reincorporação de boa parcela da população de baixa renda ao mercado consumidor. Houve um surto de consumo generalizado ocasionando uma elevação considerável no volume de vendas do setor.

3^o) Em 1995, o governo pôs em prática um conjunto de medidas para freiar o consumo com o intuito de evitar a possibilidade de elevação das taxas de inflação devido ao descontrolado crescimento da demanda. Paralelamente, observou-se que grande parte dos consumidores haviam se endividado acima de suas capacidades de pagamento. Em conseqüência, ocorreu uma queda substantiva no volume de negócios das MPEs do comércio varejista com a redução das vendas, do nível de emprego e a elevação das taxas de inadimplência.

4^o) Em 1996, o Conselho Monetário Nacional iniciou um processo de flexibilização dos instrumentos de controle monetário com o afrouxamento gradual das restrições creditícias e uma lenta redução das taxas de juros, objetivando retomar o ritmo de crescimento das atividades econômicas. Os dados referentes aos comportamentos dos indicadores das MPEs do comércio varejista na RMS indicaram que ocorreu uma pequena melhora na situação dos negócios em relação ao ano anterior.

Apesar disso, o cenário econômico permanece, de um modo geral, extremamente difícil para a condução dos negócios das MPEs do setor. Os indicadores da situação do crédito e dificuldade de caixa, as elevadas taxas de juros e os sucessivos desempenhos com saldos negativos nas vendas, devido, principalmente, ao comprometimento do poder de compra de grande parte dos consumidores, comprovam essa situação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

BARROS, Frederico Robalinho de. Pequena e média empresa e política econômica : um desafio à mudança. Rio de Janeiro : Apec, 1978. p. 275 - 288.

BIS. Boletim Informativo Serasa. Serasa. Ano 7. n.38, maio/jun. 1995.

CARTILHA do Simples. Salvador : SEBRAE/BA. 1997. 29p..

CONJUNTURA E PLANEJAMENTO. Salvador, SEI, n.18-34, nov. 1995 - mar. 1997.

ENTIDADES lojistas vão ao governo alertar sobre crise no comércio. O Lojista, Salvador, CDL, Ano 10, n. 10, p. 3, abr. 1995.

EVOLUÇÃO das vendas no comércio varejista de Salvador - 1^o semestre de 95. Informe econômico. Salvador. Secretaria da Indústria, Comércio e Mineração. Ano 2, n. 4, p. 2, jul. 1995.

FERREIRA, Elírio Issa. O joio e o trigo. O Lojista. Salvador, CDL. Ano 10, n. 12, p. 2, jun. 1995.

FIGUEIRÔA, Edmundo, SANTANA, Marivone. Comércio baiano: perfil e desempenho. Bahia. Análise & Dados, Salvador, SEI, v.4, n.2/3, p. 245-254, dez. 1994.

FILGUEIRAS, L. A. Desindexação dos salários: a 4º fase do Plano FHC. Bahia. Análise & Dados, Salvador, SEI, v.4, n.2/3, p. 71-81, jun. 1995.

FUNDAÇÃO CENTRO DE PESQUISAS E ESTUDOS - CPE (Bahia). Atividades tradicionais : o segmento microempresarial ; um estudo de caso em Salvador. Salvador, 1980. 126p..

GUERRA, Oswaldo. Dois anos de Real e a questão cambial. Conjuntura e Planejamento, Salvador, SEI, n. 27, p. 3-5, ago. 1996.

IBGE. Censos Econômicos - 1985 - Microempresas no Brasil : análise de resultados. Rio de Janeiro : IBGE, 1989.

MACHADO, Marcos Fernandes. As marchas e contramarchas do plano real. Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, v.48, n. 12, p. 86, dez. 1994.

MARSHALL, Alfred. Princípios de economia. São Paulo : Abril Cultural, 1920. 764p..

MORELLI, Gustavo Henrique Faria. Micro e pequena empresa : a necessidade de prioridade na política econômica. São Luiz : SEBRAE, 1994. 80p. (Série Estudos e Pesquisas).

OTIMISMO nas microempresas. Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, v. 48, n. 7, p. 53-54, jul. 1994.

PEREIRA, Lia Valls. Explicando o conceito de defasagem cambial. Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, p. 25, jul. 1995.

SANTANA, João. Como abrir e administrar sua empresa : registro da firma, registro da marca, organização do negócio. Brasília : SEBRAE, 1993. 72p. (Série O Empreendedor, 3).

SANTANA, Marivone Leite. Comércio atenua desaceleração da economia baiana. Bahia. Análise & Dados, Salvador, SEI, v.5, n.3, p. 87-93, dez. 1995.

SANTANA, Marivone Leite. Comércio baiano : continuada desaceleração. Bahia. Análise & Dados, Salvador, SEI, v.3, n.3, p. 16-20, dez. 1993.

SEBRAE/BA - Núcleo de Estudos e Pesquisas. Projeto Sondagem : programa jornada SEBRAE. 1995.

SONDAGEM CONJUNTURAL DO COMÉRCIO VAREJISTA. SEBRAE/Fundação Getúlio Vargas, n. 22 - 29, jan. 1996 - mar. 1997.

STEINDL, Josef. Pequeno e grande capital : problemas econômicos do tamanho da empresa. São Paulo : HUCITEC. UNICAMP, 1990.

SUNKEL, Osvaldo, PAZ, Pedro. O pensamento neoclássico. In : _____. A teoria do desenvolvimento econômico. Trad. João Maia. São Paulo : DIFEL, 1976. cap. 4, p. 154-179. Trad. de : La teoría del desarrollo económico.