



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

WEBER NASCIMENTO LIMA

UMA ALTERNATIVA PARA A ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO NO MERCADO
CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

SALVADOR

2009

WEBER NASCIMENTO LIMA

**UMA ALTERNATIVA PARA A ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO NO MERCADO
CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**

Trabalho de Conclusão de curso apresentado ao curso de graduação em Economia da Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para obtenção do grau de graduado em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Paulo Antônio de Freitas
Balanco

SALVADOR

2009

Ficha catalográfica elaborada por Joana Barbosa Guedes CRB 5-707

L732 Lima, Weber Nascimento
Uma alternativa para a assimetria de informação no mercado de crédito para as MPes / Weber Nascimento Lima. – Salvador, 2009. 93. II.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Economia) – Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia.

Orientador: Prof. Paulo Antônio de Freitas Balanco.

1. Crédito – Micro e pequenas empresas. 2. Sistema de crédito – Micro e pequenas empresas. I. Weber Nascimento. II. Balanco, Paulo Antônio de Freitas. II. Título.

CDD – 338.642

WEBER NASCIMENTO LIMA

UMA ALTERNATIVA PARA A ASSIMETRIA DE INFORMAÇÃO NO MERCADO
CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Trabalho de conclusão de curso de apresentado ao curso de Ciências Econômicas da
Universidade Federal de Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Aprovada em 26 Novembro de 2009.

Orientador: _____

Prof. Dr. Paulo Antônio de Freitas Balanco
Faculdade de Economia da UFBA

Prof. Dr. Henrique Tomé da Costa Mata
Faculdade de Economia da UFBA

Prof. Mestre. Antônio Plínio Pires de Moura
Faculdade de Economia da UFBA

RESUMO

O objetivo deste trabalho monográfico está em procurar uma solução viável para a assimetria de crédito que existe no mercado para as micro e pequenas empresas. Deste modo, foram utilizadas referenciais teóricos que procurassem mostrar o ponto de vista das micro e pequenas empresas e dos bancos. A metodologia utilizada consistiu-se em coletar dados, fornecidos pelas pesquisas do SEBRAE, e procurar entendê-los de acordo com os referenciais teóricos a fim de achar uma solução viável que promova um ampliação do acesso ao crédito para as MPes, com a redução da assimetria de informação, sem comprometer a segurança bancária neste processo econômico. Com a criação de um sistema de garantias de crédito. Com a formação deste sistema a assimetria de informação pode ser diminuída e o acesso ao crédito pelas MPes pode ser expandido promovendo um ambiente mais seguro para os bancos e a formação de mais postos de trabalhos formais.

Palavras-chave: Crédito. MPes. Assimetria de informação.

LISTAS DE TABELAS

Tabela 1 - Brasil - Criação de Novos Estabelecimentos – MPES – por Região de 2000 a 2004.....	44
Tabela 2 - MPES no Comércio por atividade.....	46
Tabela 3 - Brasil – Distribuição das MPES do setor comércio por segmentos de atividade em 2000 e 2004.....	47
Tabela 4 - MPES no Setor Serviço por Atividade.....	48
Tabela 5 - Brasil – Distribuição das MPES do setor de serviços por segmentos de atividade em 2000 e 2004.....	50
Tabela 6 - MPES na Indústria por Atividade.....	51
Tabela 7 - Brasil – Distribuição das MPES da indústria por segmentos de atividade em 2000 e 2004.....	53
Tabela 8 - Brasil (2004) – Distribuição das MPES por Unidade da Federação.....	54
Tabela 9 - Brasil (2004) – Distribuição das MPES por setor de atividade em cada UF.....	56
Tabela 10 - MGEs no Comércio por Atividade.....	58
Tabela 11 - MGEs no Serviço por Atividade.....	59
Tabela 12 - MGEs na Indústria por Atividade.....	60
Tabela 13 - Evolução da MPES e das MGEs de 2000 a 2004.....	61
Tabela 14 - Criação de novos estabelecimentos por setor de atividade entre 2000 a 2004.....	62
Tabela 15 - Distribuição dos empregados por porte do estabelecimento e setor de atividade – Brasil e Grandes Regioes 2006 (em %)......	66
Tabela 16 - Distribuição do saldo anual de empregos no mercado formal de trabalho por setor de atividade segundo porte do estabelecimento – Brasil 2007.....	67
Tabela 17 - Remuneração media dos empregados por porte e setor de atividade Brasil 2006 (em R\$)......	69
Tabela 18 - Evolução da distribuição da massa de remuneração dos empregados por porte do estabelecimento segundo setor de atividade – Brasil 2002-2006 (em %)......	70
Tabela 19 - Participação das Empresas na Economia por porte e atividade (%)......	71
Tabela 20 - Estimativas do custo social do fechamento das empresas paulistas (*)......	75

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - A taxa de juros r^* maximiza o retorno esperada dos bancos.....	33
Gráfico 2 - Retorno esperado pelo banco com o risco do cliente.....	34
Gráfico 3 - Distribuição de estabelecimento por porte de empresa.....	43
Gráfico 4 - Estabelecimento das Micro e Pequenas Empresas por Setor de atividade.....	45
Gráfico 5 - Estabelecimento das Médias e Grandes Empresas por Setor de atividade de	57
Gráfico 6 - Evolução do saldo mensal acumulado de empregos no mercado formal de trabalho Brasil 2005-2007.....	68
Gráfico - 7 Sobrevivência e mortalidade acumulada das empresas Estado de São Paulo (rastreamento realizado em out./06 a mar./07)	73
Gráfico 8 - Principais fontes de recursos utilizadas para montar a empresa.....	74
Gráfico 9 - Os métodos de concessão de crédito pelas empresas primam pela informalidade e expõem as empresas a riscos elevados de inadimplência	79
Gráfico 10 - As receitas se realizam primordialmente a prazo enquanto as despesas se realizam a vista fragilizando a capacidade de geração de caixa da empresas. .	80
Gráfico 11 - Receitas e Despesas a vista e a prazo.....	81
Gráfico 12- Distribuição das empresas segundo receitas e despesas a prazo	81
Gráfico 13 - Motivos alegados pelas empresas para o fechamento do negócio.....	83

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
2	ACUMULAÇÃO DE CAPITAL, ESTRUTURAS DE MERCADO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	12
2.1	CONCENTRAÇÃO, CENTRALIZAÇÃO E MONOPÓLIO	12
2.2	O CAPITAL PORTADOR DE JUROS	15
2.3	AS ESTRUTURAS DE MERCADO NA ECONOMIA CAPITALISTA	18
2.3.1	Funcionamento de uma economia de mercado	18
2.3.2	Estrutura de mercado	18
2.4	A ABORDAGEM SCHUMPETERIANA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO CAPITALISTA	22
2.4.1	Contribuições neoshumpeterianas	24
3	O SISTEMA DE CRÉDITO E AS MPEs	27
3.1	FALHAS DE MERCADO E FINANCIAMENTO	28
3.1.1	Custos de Transação no mercado de crédito para as micro e pequenas empresas	28
3.1.1.2	Fatores determinantes de custo de transação	30
3.1.2	Assimetria de informação	32
4	A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	35
4.1	IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS ARRANJOS PRODUTIVOS	38
4.2	CARACTERIZAÇÃO DAS MPES NO BRASIL	40
4.2.1	A importância da legislação das mpes	41
4.2.2	Configurações econômicas das mpes na economia nacional	42
4.2.3	Acesso ao crédito para as mpes como fator dinamizador da economia	61
4.2.3.1	O empresário Inovador	62
4.2.3.2	As mpes e o acesso ao crédito	65
4.2.3.3	Impactos positivos do acesso ao crédito	66
4.2.4	Participação do pib do brasil	71
4.2.5	Sobrevivência das mpes no brasil	72

5	OBSTÁCULOS DE ACESSO AO CRÉDITO	76
5.1	O CUSTO DE TRANSAÇÃO NA OBTENÇÃO DO CRÉDITO PELAS MPES NAS INSTITUIÇÕES BANCARIAS	76
5.2	INEXISTÊNCIA DE GARANTIAS REAIS	76
5.3	INADIMPLÊNCIA	76
5.4	A NECESSIDADE DE OBTENÇÃO DE CRÉDITO	79
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	84
	REFERÊNCIAS	90

1 INTRODUÇÃO

Diante do elevado e duradouro problema presente no sistema creditício, inerente às relações entre as micro e pequenas empresas e as instituições bancárias, torna-se de extrema importância conhecer as visões teóricas acerca dos vínculos entre as MPEs e os bancos a fim de se produzir uma análise mais apurada e crítica sobre este cenário. Para tanto, serão levantadas as contribuições e as justificativas da importância e das funções dessas empresas na economia capitalista. Desta forma, adotar-se-á a visão formulada por Joseph Schumpeter, a qual enfatiza as dificuldades que estas empresas enfrentam para a obtenção de crédito e, por conseguinte, os conseqüentes obstáculos para se reproduzirem e continuarem em funcionamento em meio ao processo da “destruição criadora”.

Na outra vertente dessa discussão estão os bancos, que fornecem crédito para as micro e pequenas empresas. Assim sendo, será elaborada uma abordagem a respeito do processo segundo o qual essas instituições se comportam diante da falta de informações seguras sobre seus clientes (micro e pequenas empresas) no fornecimento de crédito. Para essa finalidade, serão considerados nesta pesquisa os estudos de Ronald Coase sobre os custos de transação existentes no funcionamento dos mercados, mas, por outro lado, enfatiza-se o conceito de assimetria de informação, de acordo com o modelo de Assimetria de Informação de Stiglitz e Weiss, para mostrar a visão dos bancos sobre o mercado crediário para as MPEs.

Em seguida, o estudo procurará caracterizar as micro e pequenas empresas nos arranjos produtivos e sua importância na cadeia produtiva de um determinado segmento econômico. Logo após, será apresentada a formalização e a estrutura legal de uma micro e pequena empresa no Brasil, assim como a distribuição espacial-territorial brasileira deste tipo de empresa. De tal modo, mostrar-se-á quais as principais opções que as MPEs apresentam para obterem crédito no mercado e as suas respectivas dificuldades, bem como os impactos positivos que as MPEs produzem para a economia quando estas conseguem acesso ao crédito.

Contudo, ao buscar explicações para a dificuldade de acesso ao crédito para as MPEs, foram descobertas três principais causas para a existência de barreiras impostas pelas instituições

bancarias: falta de garantias reais de retorno do crédito fornecido, projetos inviáveis e inadimplência.

No que tange á falta de garantias reais, o problema consiste no fato de as micro e pequenas empresas não apresentarem uma consistência econômica em seu patrimônio financeiro ou não conseguirem avalistas. Por sua vez o projeto inviável não apresenta estudos de mercados, de consumidor, planejamento estratégico, oportunidades de mercado e outros fatores que envolvem a formação de um projeto econômico de retorno consistente.

A imprevisibilidade quanto a obtenção de informações sobre os gastos *ex post* ao empréstimo é outro fator que penaliza o fornecimento de crédito. E, também, a inadimplência é um forte fator de contração da oferta de crédito pelos bancos, haja vista que muitas empresas apresentam ou já apresentaram registros de inadimplência ou ineficiência nos órgãos estatais e paraestatais (CADIN, SERASA, SPC) que controlam e divulgam informações a esse respeito para os fornecedores de crédito.

Na conclusão do trabalho serão mostrados os impactos negativos na economia quando as MPEs apresentam um alto índice de mortalidade. Também será apresentada uma alternativa para a mudança de estrutura do fornecimento de crédito para as micro e pequenas empresas, respeitando a necessidade de segurança dos bancos para a realização destas operações.

2 ACUMULAÇÃO DE CAPITAL, ESTRUTURAS DE MERCADO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.

2.1 CONCENTRAÇÃO, CENTRALIZAÇÃO E MONOPÓLIO.

Uma das conseqüências mais importantes do crescimento acelerado da economia capitalista na segunda metade do século XIX foi o brutal processo de concentração e centralização de capitais, que acabou por favorecer a superação da chamada fase concorrencial dessa economia. Várias empresas surgiram e cresceram rapidamente: indústrias, bancos, corretoras de valores, casas comerciais, etc. A acirrada concorrência favoreceu as grandes empresas, levando a fusões e incorporações que resultaram, a partir de fins do século XIX, na monopolização ou oligopolização de muitos setores da economia, proporcionando um ambiente no qual prevaleceria a grande empresas e nao as micro e pequenas empresas.

O capital entrava desse modo, em sua fase financeira e monopolista. É consenso marcar como início dessa nova etapa da evolução capitalista a virada do século XIX para o século XX, coincidindo com o período da expansão imperialista (1875-1914). No entanto, a consolidação só ocorreu efetivamente após a Primeira Guerra Mundial, quando empresas tornaram-se muito mais poderosas e influentes, acentuando a internacionalização dos capitais. Boa parte dos grandes grupos econômicos da atualidade surgiram nesse período.

Consolidou-se, particularmente nos Estados Unidos, um vigoroso mercado de capitais: as empresas foram abrindo cada vez mais seus capitais através da venda de ações em bolsas de valores monopolizando o mercado e inviabilizando a mesma acao para as micro e pequenas emrpesas, haja visto, que estas não são detentoras de grandes capitais. Isso permitiu a formação das gigantescas corporações da atualidade, cuja ações estão pulverizadas entre milhares de acionistas. Em geral, essas grandes empresas têm um acionista majoritário, que pode ser uma pessoa, uma família, uma empresa, um banco ou um holding, e o restante, muitas vezes milhões de ações, está na mão de pequenos investidores.

Neste momento não é mais possível distinguir o capital industrial do capital bancário. Fala-se agora em capital financeiro. Os bancos passam a ter um papel cada vez mais importante, indústrias incorporam ou constituem bancos para lhes dar retaguarda.

O liberalismo restringe-se cada vez mais ao plano da ideologia, pois o mercado passa a ser oligopolizado, dominado por grandes corporações, substituindo a livre concorrência e livre mercado. O Estado, por sua vez, passa a intervir na economia, seja como agente planejador ou coordenador, seja como agente produtor ou empresário. Essa atuação do Estado na economia intensificou-se após a crise de 1929, que viria sepultar definitivamente o liberalismo clássico. A crise de 1929 deveu-se ao excesso de produção industrial agrícola, pois os baixos salários pagos na época impediam a expansão do mercado de consumo interno; à recuperação da indústria européia, que passou a importa menos dos Estados Unidos; e à exagerada especulação com ações na bolsa de valores. A ideologia capitalista vigente na época, porém, foi decisiva: acreditava-se, segundo os preceitos liberais, que o Estado não deveria intervir na economia. Mesmo depois da fase mais aguda da crise, que foi a quebra da bolsa de valores de Nova Iorque, o Estado ainda relutou durante meses antes de intervir na economia para evitar o aprofundamento da crise. Resultado: milhares de indústrias e bancos foram à falência, gerando cerca de quatorze milhões de desempregados em 1933. Assim, sucumbindo às evidências, foi elaborado um plano de combate à crise.

Foi colocado em prática em 1933, pelo então presidente Franklin Roosevelt, o New Deal (“novo acordo”) foi um clássico exemplo de intervenção do Estado na economia. Baseado em um audacioso plano de obras públicas, com o objetivo principal de acabar com o desemprego, o New Deal foi fundamental para a recuperação da economia norte-americana.

Essa política de intervenção estatal numa economia oligopolizada, que acaba favorecendo o grande capital, ficou conhecida como keynesianismo, por ter sido o economista inglês John Maynard Keynes (1883-1946) seu principal teórico e defensor.

Em cada setor da economia - petrolífero, elétrico, siderúrgico, têxtil, naval, ferroviário, etc. -, passam a predominar alguns grandes grupos. São os trustes, que controlam todas as etapas da produção, desde a retirada da matéria-prima da natureza, passando pela transformação de produtos até a distribuição de mercadorias. Quando esses trustes fazem acordo entre si, estabelecendo um preço comum, dividindo os mercados potenciais e, portanto, inviabilizando

a livre concorrência, criam um cartel e conseqüentemente destruindo as micro e pequenas empresas do mercado.

No cartel não há, como no truste, a perda de autonomia das empresas envolvidas. O truste é resultado de um processo tipicamente capitalista (concentração e centralização de capitais), que levam a fusões e incorporações de empresas de um mesmo setor de atividade. Já o cartel surge quando as empresas fazem acordos visando partilha entre si determinadas mercados ou setores da economia.

Em 1928, constitui-se um dos mais famosos e poderosos cartéis de todos os tempos, reunindo as companhias petrolíferas Exxon, Chevron, Gulf Oil, Mobil Oil, Texaco, British Petroleum e Royal Dutch/Shell, mundialmente conhecido como as “setes irmãs” do petróleo. Essas empresas (as cinco primeiras, norte-americanas; a outra britânica e a última anglo-holandesa) tinham, e ainda tem mais poder do que muitos Estados; controlam, em muitas regiões, todas as etapas da atividade petrolífera (extração, transporte, refino e distribuição do petróleo).

Muitos trustes, surgidos no final do século XIX e início do século XX, transformaram-se em conglomerados. Resultante de um processo mais amplo de concentração e centralização de capitais, de uma brutal ampliação e diversificação do negócios, visando dominar as ofertas de determinados produtos ou serviços no mercado, os conglomerados, também chamados de grupos ou corporações, são o exemplo mais perfeito de empresas que atuam no capitalismo monopolista. Controlado por uma Holding, eles estendem seus “tentáculos” por diferentes setores da economia. O objetivo fundamental é a manutenção da estabilidade do conglomerado, garantindo uma instabilidade média, já que há rentabilidades diferentes em cada setor.

Um dos maiores conglomerados surgiram no Japão. O Mitsubishi Group, fabrica desde alimentos e lapiseiras até navios e aviões, passando por automóveis, aço, aparelhos de som, vídeos cassetes, televisores, etc., além que as indústrias Mitsubishi têm tradicionalmente, como agente financiador, o Banco Mitsubishi. Este que já contava na lista dos maiores bancos do mundo, após a fusão com o banco de Tokyo, transformou-se um dos grandes bancos do planeta, o Tokyo-Mitsubishi. Outros exemplos de grandes conglomerados que atuam em vários setores e têm interesses globais são AT&T (Estados Unidos), General Motors (Estados Unidos), Daimler-Benz (Alemanha), Siemens (Alemanha), Fiat (Itália), Nestlé (Suíça),

Matsushita (Japão), Hitachi (Japão), Unilever (Países Baixos-Reinos Unido). (CAPITALISMO, 2009)

As necessidades do capitalismo industrial-liberal tais como : matéria-prima, fontes de energia e mercado continuaram existindo no capitalismo financeiro-monopolista. Na verdade, tais necessidades se ampliaram, pois a produção industrial, movida pela Segunda Revolução Industrial, aumentou cada vez mais. Até meados deste século, a maior parte do mundo ainda era formada por colônias que apresentavam uma economia complementar à das potências, definindo a tradicional divisão internacional do trabalho. O imperialismo continuou, portanto, garantindo a expressão dos negócios nos países que estavam se industrializados.

Deste forma o sistema capitalista já se encontra em um ponto que para as micro e pequenas empresas se sustentarem no mercado sem o apoio do governo, atendendo as suas específicas necessidades, torna-se impossível. Deste modo procura-se se entender como as economias poderiam obter um desenvolvimento econômico no sistema capitalista e como as micro e pequenas empresa estão inseridas neste contexto. Assim faz-se necessário saber em qual estrutura de mercado as micro e pequenas empresas estão inseridas para a melhor compreensão de suas necessidades. (CAPITALISMO, 2009)

2.2 O CAPITAL PORTADOR DE JUROS

Segundo Marx, na produção capitalista o juro decorre da função do dinheiro como capital. Essa função está ligada à possibilidade, no capitalismo, de se utilizar uma dada soma em dinheiro para a aquisição de meios de produção e força de trabalho para a realização da produção e, com isso, obtenção de lucro, ou seja, mais-valia. O dinheiro como capital passa a se constituir, portanto, numa mercadoria, pois assume um novo valor de uso, distinto do valor de uso do dinheiro “meio de circulação”. A análise dessa “mercadoria-capital” quanto a valor de uso, valor (de troca) e preço é o fundamento para encontrar o determinante da taxa de juros. O valor de uso já foi identificado como a possibilidade de extração de mais-valia.

O funcionamento da mercadoria dinheiro como capital (ou “mercadoria-capital”) envolve, de maneira geral, dois agentes principais: o capitalista monetário ou prestamista – detentor da

soma em dinheiro – e o capitalista produtivo ou atuante – aquele que obtém essa quantia do capitalista monetário por meio de empréstimo e a aplica de maneira produtiva. No início do processo, o capitalista monetário cede o dinheiro para o tomador de recursos. Este mobiliza os fatores de produção e ao final obtém o lucro, a partir da mais-valia. No momento da devolução ao portador original do dinheiro adiantado, o capitalista produtivo cede também uma fração do lucro. Esta representa o que se chama de juro. (CHOCIAUY, 2009)

Do ponto de vista do valor, o capitalista atuante recebe um certo valor em dinheiro. O consumo do valor de uso do dinheiro como capital tem como consequência a multiplicação do seu valor; ao contrário do que ocorre com as mercadorias comuns, que têm o seu valor extinto no ato de consumo (MARX, 1986, p. 264). Ao final da produção e venda das mercadorias produzidas pelo uso do capital, o capitalista atuante tem em suas mãos um valor superior ao recebido do prestamista.

Como parte do acordo de empréstimo, o valor adiantado é restituído. Dessa forma, o efeito líquido que se tem é a cessão apenas do valor de uso do capital (a possibilidade de geração de valor adicional), porém sem transferência definitiva de valor. No pagamento do juro, o capitalista produtivo transfere ao capitalista monetário uma soma adicional de dinheiro – que encerra um certo valor – como contrapartida pelo valor de uso do capital. Em termos líquidos, trocou-se um valor de uso que não contém valor em si, por dinheiro, que tem um valor determinado.

Na troca simples de mercadorias, pressupõe-se que deve haver equivalência de valores para que o intercâmbio se realize. Esse valor está refletido nos preços equivalentes das mercadorias. Não é o que ocorre com a mercadoria-capital. Ela possui um preço, correspondente ao juro, mas esse preço não reflete valor algum. Daí a irracionalidade do “juro como preço de capital” (MARX, 1986, p. 266) e a impossibilidade de se estabelecer uma taxa natural de juros.

Na teoria marxista, os preços de mercado médios tendem a se igualar à expressão monetária do valor das mercadorias (ou preços de produção). Contudo, as flutuações relativas entre oferta e demanda pode fazer com que os preços oscilem em torno desse patamar. No caso da taxa de juros, dada a ausência de valor, não há determinação que não seja por meio da concorrência, ou seja, por meio da oferta e da demanda .

Porém ainda é preciso especificar melhor que se entende por “oferta e demanda” na determinação do nível dos juros. A oferta e a demanda relevantes para a taxa de juros são aquelas relacionadas ao capital monetário. O capital monetário é uma das formas que assume o capital (este entendido como relação social) em seu processo de reprodução, da mesma forma que as mercadorias utilizadas no processo produtivo. (CHOCIAUY, 2009)

A demanda de capital monetário provém da necessidade de alguns capitalistas de acelerar a rotação do seu capital (o capital monetário é usado para antecipar a transformação do capital-mercadoria), ou então, como capital adicional, que será transformado em meios de produção para uma reprodução ampliada. A oferta de capital monetário provém do dinheiro ocioso, que pode ser colocado a cargo de capitalistas atuantes, para que se dê sua valorização. Os mecanismos pelos quais o capital monetário é ofertado estão mais bem descritos na análise do sistema financeiro.

Outro aspecto marcante para Marx, é a preocupação em deixar bastante evidente a distinção entre as maneiras de determinação do lucro e do juro. O lucro é “tanto condição, como fim da produção capitalista” (HILFERDING, 1985, p. 102), e é determinado pelas características materiais da produção, notadamente pela capacidade do capital de se apropriar de trabalho não-pago dos trabalhadores assalariados.

O juro, por sua vez, surge “de um fato acidental segundo o qual não são somente os capitalistas produtivos que dispõem de dinheiro” (HILFERDING, 1985, p. 102). Não é condição inerente à produção capitalista, pois a realização do empréstimo entre o capitalista prestamista e o atuante, em princípio, não “constitui ato algum do processo real de circulação do capital” (MARX, 1986, p. 261). A valorização do capital está restrita ao processo produtivo, e, como foi visto, a base de determinação dos juros é a concorrência.

Marx apresenta a maneira pela qual o juro, categoria de início puramente quantitativa (surge da repartição contratual do lucro, assim como ocorre em uma sociedade), atinge um status qualitativo. Com a evolução da produção capitalista, torna-se um pressuposto que o capitalista produtivo trabalhe com capital emprestado. A separação entre juro e a parcela restante do lucro – chamada de ganho empresarial – se consolida socialmente e abstrai-se o processo de produção. Com isso, o ganho empresarial passa a representar a remuneração pela atividade de capitalista e o juro passa a ser encarado como uma propriedade “natural” do capital monetário de se valorizar para o seu detentor. (MARX, 1986, p. 280).

2.3 AS ESTRUTURAS DE MERCADO NA ECONOMIA CAPITALISTA

2.3.1 Funcionamento de uma economia de mercado

No funcionamento da economia de mercado capitalista os agentes econômicos são os empresários capitalistas e os trabalhadores assalariados. Os capitalistas são proprietários dos meios de produção (unidades de produção, as empresas). As empresas, através da combinação dos meios de produção e da força de trabalho, produzem bens e serviços que são ofertados às pessoas e outras empresas por meio do mercado. Os bens e serviços são transacionados nos mercados mediante a fixação de preços, os quais nada mais são que a manifestação, no plano da circulação, mediante a presença do dinheiro, do valor da mercadoria, o qual, por sua vez é objetivamente constituído na esfera da produção pelo tempo de trabalho socialmente necessário à produção dos mesmos.

2.3.2 Estrutura de mercado

Tendo em vista, de um lado, a teoria econômica neoclássica e sua concepção de “concorrência perfeita”, e de outro lado, formulações teóricas heterodoxas que conceituam a chamada “concorrência imperfeita”, podemos deslindar as diversas formas de mercado, as quais dependem fundamentalmente de três características:

Número de empresas que compõem esse mercado

Tipo do produto - se as empresas fabricam produtos idênticos ou diferenciados

Se existem ou não barreiras ao acesso de novas empresas nesse mercado.

a) Concorrência Perfeita

É um tipo de mercado em que existe grande número de vendedores (empresas), onde uma empresa, isoladamente, por ser insignificante, não afeta os níveis de oferta do mercado e,

conseqüentemente, o preço de equilíbrio. Nesse tipo de mercado devem prevalecer ainda as seguintes premissas:

Produtos homogêneos: não existe diferenciação entre os produtos ofertados pelas empresas concorrentes. Não existem barreiras para o ingresso de empresas no mercado. Transparência do mercado: todas as informações sobre lucros, preços, etc., são conhecidos por todos os participantes do mercado.

No mercado em concorrência perfeita, em longo prazo, não existem lucros extras ou extraordinários, mas apenas os chamados lucros normais, que representam a remuneração implícita do empresário, ou seja, o que ele ganharia se aplicasse seu capital em outra atividade, que pode ser associado a uma espécie de rentabilidade média de mercado. Em concorrência perfeita, como o mercado é transparente, se existirem lucros extraordinários, isso atrairá novas empresas para o mercado, pois também não existem barreiras ao acesso. Com o aumento da oferta de mercado, dado o maior número de empresas, os preços de mercado tenderão a cair, e conseqüentemente os lucros extras, até chegar-se a uma situação onde só existirão lucros normais, cessando o ingresso de novas empresas nesse mercado. Deve-se comentar que, na realidade, não há o mercado tipicamente de concorrência perfeita no mundo real, sendo talvez o mercado de produtos hortifrutigranjeiros o exemplo mais próximo que se poderia apontar. (CASASSUME, 2009)

b) Monopólio

Palavra de origem grega: mono significa único e pólio significa vendedor. Nele existe, de um lado, um único empresário dominando inteiramente a oferta e, de outro, todos os consumidores. Não há, portanto, concorrência, nem produto substituto ou concorrente. Nesse caso, ou os consumidores se submetem às condições impostas pelo vendedor, ou simplesmente deixarão de consumir o produto. O monopolista não utiliza a igualdade entre oferta e demanda para determinar preço e quantidade de equilíbrio. Para a existência de monopólios, deve haver barreiras que praticamente impeçam a entrada de novas firmas no mercado. Essas barreiras podem advir das seguintes condições:

Monopólio natural: Ocorre quando o mercado, por suas próprias características, exige a instalação de grandes plantas industriais, que operam normalmente com economias de escala e custos unitários bastante baixos, possibilitando à empresa cobrar preços baixos por seu produto, o que acaba praticamente inviabilizando a entrada de novos concorrentes. Elevado volume de capital: a empresa monopolista necessita de um elevado volume de capital e uma alta capacitação tecnológica. Patentes: enquanto a patente não cai em domínio público, a empresa é a única que detém a tecnologia apropriada para produzir aquele determinado bem. Controle de matérias-primas básicas: por exemplo, o controle das minas de bauxita pelas empresas produtoras de alumínio. Existem ainda, os monopólios institucionais ou estatais em setores considerados estratégicos ou de segurança nacional (energia, comunicações e petróleo).

c) Oligopólio

È uma estrutura de mercado normalmente caracterizada por um pequeno número de empresas que dominam a oferta de mercado. Podemos citar, como exemplo, a indústria automobilística, onde existe um pequeno número de empresas, ou então onde há um grande número de empresas, mas poucas dominam o mercado, como a indústria de bebidas. O setor produtivo brasileiro é altamente oligopolizado, sendo possível encontrar inúmeros exemplos: montadoras de veículos, indústria de bebidas, indústria química, indústria farmacêutica, etc.

No oligopólio tanto as quantidades ofertadas quanto os preços são fixados entre as empresas por meio de conluios ou cartéis. O cartel é uma organização (formal ou informal), de produtores dentro de um setor que determina a política de preços para todas as empresas que a ele pertencem.

Nos oligopólios, normalmente as empresas discutem suas estruturas de custos, embora o mesmo não ocorra com relação a sua estratégia de produção e de marketing. Há uma empresa líder que, via de regra, fixa o preço, respeitando as estruturas de custos das demais, e há empresas satélites que seguem as regras ditadas pelas líderes. Esse é um modelo chamado de liderança de preços. Como por exemplo, no Brasil, podemos citar a indústria de bebidas.

d) Concorrência monopolista

Trata-se de uma estrutura de mercado intermediária entre a concorrência perfeita e o monopólio, mas que não se confunde com o oligopólio, pelas seguintes características:

Número relativamente grande de empresas com certo poder concorrencial, porém com segmentos de mercados e produtos diferenciados, seja por características físicas, embalagem ou prestação de serviços complementares (pós-venda). Margem de manobra para fixação dos preços não muita ampla, uma vez que existem produtos substitutos no mercado. Essas características acabam dando um pequeno poder monopolista sobre o preço de seu produto, embora o mercado seja competitivo. (CASASSUME, 2009).

Características	Concorrência perfeita	Monopólio	Oligopólio	Concorrência monopolista
1- Quanto ao número de empresas	Muito grande	Só há uma empresa	Pequeno	Grande
2- Quanto ao produto	Homogêneo. Não há quaisquer diferenças	Não há substitutos próximos	Pode ser homogêneo ou diferenciado	Diferenciado
3- Quanto ao controle das empresas sobre preços	Não há possibilidades de manobra pelas empresas	As empresas têm grande poder para manter preços relativamente elevados, sobretudo quando não há intervenções restritas do governo – leis	Embora dificultado pela interdependência entre as empresas, estas tendem a formar cartéis controlando preços e quotas de produção.	Pouca margem de manobra, devido à existência de substitutos próximos.

		antitrustes.		
4- Quanto à concorrência extrapreço	Não é possível nem seria eficaz	A empresa geralmente recorre a campanhas institucionais, para salvaguardar sua imagem.	É intensa, sobretudo quando há diferenciação do produto	É intensa, exercendo-se através de diferenças físicas, embalagens e prestação de serviços complementares
5 Quanto às condições de ingresso na indústria	Não há barreiras	Barreiras ao acesso de novas empresas	Barreiras ao acesso de novas empresas	Não há barreiras

Quadro 1 - Principais Características das Estruturas Básicas de Mercado

Fonte: Microeconomía, 2009

Dentro desta diversidade de estruturas de mercado deve-se estudar como ocorre o desenvolvimento econômico no capitalismo a fim de compreendermos como as micro e pequenas empresas podem estar inseridas em um destes conceitos para participar do desenvolvimento econômico ativamente.

2.4. A ABORDAGEM SCHUMPETERIANA DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO CAPITALISTA

Diante das diferentes causas que levam um país ao desenvolvimento econômico no sistema capitalista, faz-se necessário compreender qual a conceituação que se deve ter deste assunto, visto que existem muitas formulações que não abrangem a origem deste processo. Os primeiros economistas que trataram da temática do desenvolvimento econômico capitalista consideraram-no como um objeto da história, criando uma análise vinculada à história universal, ou seja, aos fatores externos que influenciavam o processo evolutivo do

capitalismo. Contudo, as externalidades no ambiente mundial que proporcionaram um avanço nos meios de produção não podem ser consideradas como fatores prioritários para a visão de desenvolvimento econômico. Deve-se considerar que o que realmente conduz um país para um salto em suas atividades comerciais é gerado dentro de seus leitos econômicos, por iniciativas próprias. Joseph Schumpeter considera o desenvolvimento econômico como um processo espontâneo e descontínuo nos canais dos fluxos econômicos, perturbação do equilíbrio, que altera e desloca para sempre o estado de equilíbrio previamente existente (SCHUMPETER, 1988, 47). Todavia, estas mudanças de equilíbrio aparecem na esfera da produção industrial e no comércio e não nas necessidades dos consumidores. Assim, apesar de não negar a teoria de preferência do consumidor, é o produtor que realiza a mudança econômica, e os consumidores são educados a quererem novos produtos. (SCHUMPETER, 1988, 47-48)

De acordo com autor, para se caracterizar um processo de desenvolvimento econômico é necessário que ocorram 5 elementos no processo:

- a) Introdução de um novo bem com o qual os consumidores não tenham familiaridade;
- b) Introdução de um novo método de produção: um arranjo que ainda não tenha sido usado no processo de produção;
- c) Abertura de um novo mercado ;
- d) Conquista de uma nova fonte de oferta de matérias-primas, independente da sua existência ou de ter sido criada;
- e) Estabelecimento de uma nova indústria, podendo ser por meio de uma fragmentação de monopólio.

Para o desenvolvimento de um novo modo de produção que levaria ao desenvolvimento econômico seguindo os requisitos de Schumpeter, caso o produtor não apresente recursos suficientes anteriores, lucros e poupanças, para promover uma nova combinação de fatores de produção, e está faz-se a regra, é necessário que o empreendedor procure obter estes recursos tomando crédito nas mãos da classe que fornece esta mercadoria, “os capitalistas”. (SCHUMPETER, 1988, p. 51). Assim fica clara a ligação existente entre o crédito e as inovações econômicas.

“Nem é para ofender ninguém a conexão estabelecida aqui entre o crédito e a realização de inovações. Pois é tão claro *a priori* como está estabelecida historicamente que o crédito é primariamente as novas combinações”. (SCHUMPETER, 1988, p. 51).

Assim, o sistema de crédito se desenvolveu com esta dinâmica econômica proporcionando um avanço desenvolvimentista na história. Desta forma, o crédito cumpre um papel decisivo para que as inovações ocorram no sistema capitalista e contribue para o desenvolvimento econômico e, logo, para mais dinamismo da economia.

2.4.1 Contribuições Neoshumpeterianas

No processo de desenvolvimento da economia capitalista, os neoshumpeterianos trazem novas concepções para o desenvolvimento da economia em um processo contínuo e progressivo. Existe, pois, segundo essa perspectiva teórica, um princípio dinâmico que conduz à evolução do sistema econômico, que pode ser encontrado nos comportamentos de busca (*search*) que estão na base das inovações. Os autores desta corrente teórica acreditam que todas as teorias não foram capazes de explicar como ocorre o processo de mudança e seus impactos na economia. Deste modo, com base na teoria evolucionista de Darwin, estes pensadores também procuram realizar sua teoria evolucionista, para explicar como ocorrem as mudanças na economia.

A inovação é o único caminho de sobrevivência das empresas nos mercados, tanto nos processos produtivos quanto em novos produtos de caráter mais competitivo. Portanto, empresas e setores da economia, incluindo o Estado, que não procuram investir em tecnologia para inovar, acompanhada de um aparato institucional mais eficiente, estão condenados a desaparecer nos referidos mercados, isto é, a perder espaço para aquelas empresas que visualizam a inovação como meio de diferenciação. Deste modo, no pensamento Neoschumpeteriano, o mercado constitui uma instituição de seleção que cada vez procura mais eficiência, o que determina ‘morte’ para as empresas consideradas incapazes ou menos competentes. (VARELA, 2008).

Como o mercado atua de forma a selecionar as melhores empresas para a sobrevivência, devem-se analisar quais são os mecanismos de seleção que agem sobre os “genes” do mercado, (rotinas, processos de busca, ativos e competências) e sobre as “mutações” (inovações). Primeiramente, os neoschumpeterianos classificam os ambientes seletivos existentes: os ambientes não mercantis, que se caracterizam pelas ações do Estado na economia que podem influenciar o processo seletivo do mercado; os ambientes de mercado, caracterizados pelas pressões que as empresas sofrem com os concorrentes, possíveis concorrentes e condições de demanda. De acordo com os neoschumpeterianos, existem vários ambientes seletivos que estão sujeitos a forças seletivas que não estão totalmente inclusas no mercado. Segundo Possas (ICASSATTI, 2008), é possível vislumbrar alguns ambientes seletivos:

- a. Elementos econômicos da estrutura do mercado (como o grau de concentração, principais competidores, vantagens detidas por cada um deles, características dos insumos disponíveis e dos setores que os fornecem, qualificação da mão-de-obra, tamanho do mercado, preferências dos consumidores, fontes e formas de financiamento disponíveis);
- b. Elementos da situação macroeconômica (como taxa de câmbio, taxa de juro, situação das contas públicas, situação do balanço de pagamentos e nível de utilização da capacidade);
- c. Elementos de natureza político jurídico-institucional, que abrangem as leis e normas que regulam a atividade econômica e as instituições que as executam (esta categoria inclui, por exemplo, impostos, tarifas, subsídios, legislação – ambiental, trabalhista, previdenciária, comercial, bancária, de direitos dos consumidores, de propriedade industrial e de regulação da concorrência –, normas técnicas, políticas de fomento a setores ou regiões específicos, políticas de suporte à inovação, instituições de apoio à pesquisa e políticas de compra do governo);
- d. Elementos do meio ambiente natural (como clima, solo, flora, fauna, relevo, hidrografia, riquezas naturais, densidade demográfica e pirâmide etária);
- e. Elementos de caráter social (como distribuição de renda e riqueza, níveis educacionais, relações de trabalho, sindicatos e associações patronais e de trabalhadores e formas de relações e interação predominantes entre fornecedores e usuários);

f. Elementos de caráter cultural (como língua, história, religião e valores, festas e prazeres, hábitos alimentares, regras de etiqueta e convenções de costume, manifestações artísticas e relações interpessoais). (ICASSATTI, 2008).

As variações no processo seletivo podem ser ex-ante e/ou ex-post, dependendo da atitude da empresa e do ambiente em que esteja inserida. A seleção ex-ante sobrevém do momento em que a empresa realiza escolhas heurísticas ou regras de decisão com base numa antecipação do que julga ser adaptado (*fitted*) às pressões seletivas que espera encontrar em seu mercado com características específica antes que outras firmas o façam. Já o processo ex-post ocorre quando produtos e processos elaborados com base em um conjunto de bases heurísticas são chancelados pelo mercado e pelas instâncias seletivas não mercantis.

Desta forma existem muitas variáveis que influenciam no processo seletivo do mercado. Assim, torna-se necessário que as micro e pequenas empresas procurem desenvolver e absorver conhecimentos e tecnologias que as levem a alcançar melhores vantagens competitivas, a fim de que possam permanecer em um mercado competitivo e seletivo. Uma das variáveis que contribuem significativamente para a permanência das MPEs no mercado é o acesso ao crédito.

3 O SISTEMA DE CRÉDITO E AS MPEs

Joseph Schumpeter defende que o desenvolvimento econômico é processado com o auxílio de três fatores fundamentais: as inovações tecnológicas, o crédito bancário e o empresário inovador (SOUZA, 1997). Assim, o crédito e o empreendedorismo estão ligados ao processo e desenvolvimento econômico e que está ligado à capacidade e condições que os bancos apresentam no fornecimento de financiamento. Não obstante, existe neste processo uma assimetria de informação que é defendida por Stiglitz e Weiss e que cria uma série de obstáculos no fornecimento de crédito para as MPEs.

De acordo com Schumpeter (1988, p.71) ninguém além do empresário necessita de crédito para fazer parte do processo de desenvolvimento econômico, haja vista que somente este tem a capacidade de inovar e reformar ou revolucionar o padrão de produção através da:

- a) exploração de uma invenção;
- b) implementação de uma possibilidade que ainda não tenha sido experimentada na produção de uma nova mercadoria;
- c) produção de um bem já existente com alterações no processo de fabricação, (JOÃO, 2006, p.61).

Contudo este poder de compra não flui automaticamente para o empreendedor – mas este deve tomá-lo emprestado. Se ele não conseguir o crédito não pode tornar-se um empresário (SCHUMPETER, 1988, p.71.). Com isso, evidencia-se a necessidade de obtenção de crédito como item essencial para o desenvolvimento econômico e deve ser emprestado ao empresário, pois não é um elemento intrínseco a ele¹. Assim a única espécie de extensão de crédito é dotada para fins de “inovação” por intermédio do empresário para condução de um negócio no fluxo circular, no caso as MPEs.

¹ Pois não faz parte da natureza de nenhum indivíduo contrair empréstimo para o consumo nem na natureza de nenhum processo produtivo que os participantes devam incorrer em dívidas para o propósito de seu consumo SCHUMPETER (1988, p.72.).

Nesse sentido, portanto definimos o cerne do fenômeno do crédito da seguinte maneira: o crédito é essencialmente a criação de poder de compra com o propósito de transferi-lo ao empresário, mas não simplesmente a transferência de poder de compra existente. A criação de poder de comprar caracteriza, em princípio, o método pelo qual o desenvolvimento é levado a cabo num sistema com propriedade privada e divisão do trabalho. Através do crédito, os empresários obtêm acesso à conta corrente social dos bens antes que tenham adquirido o direito normal a ela. Ele substitui temporariamente, por assim dizer, o próprio direito por uma ficção deste. A concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito. (SCHUMPETER, 1988, p.74).

Todavia, as instituições bancárias que são os órgãos que fornecem crédito para a economia apresentam outra visão sobre este quadro. Diante da falta de informação dos bancos perante seus credores, estes exigem garantias que lhes permitam reduzir à assimetria de informação e dar mais consistência a transação no retorno dos empréstimos.

3.1 FALHAS DE MERCADO E FINANCIAMENTO

3.1.1 Custo de transação no mercado de crédito para as micro e pequenas empresas

A assimetria de informação que existe na relação entre as instituições bancárias e as micro e pequenas empresas faz com que o custo de transação entre estes dois entes econômicos aumente e contribua para a redução de crédito para as MPEs. No desenvolvimento da teoria econômica, os clássicos observaram que para se produzir alguma mercadoria havia custo de produção. Assim a firma era vista como uma unidade produtiva que apresentava uma função de produção dados n insumos x_1, x_2, \dots, x_n e assim conseguiria uma quantidade y de produto.

Desta forma, bastava saber a relação matemática existente entre os insumos e os produtos e seus respectivos preços para se calcular a quantidade a ser produzida e maximizar o lucro da

empresa, encontrando o seu ponto de equilíbrio. Embora não se negligenciasse a existência de custo de transação, esta ainda não apresentava um envoltório teórico que fundamentasse sua caracterização nas atividades econômicas. Todavia, Ronald Coase em 1937 publicou um artigo intitulado *The Nature the Firm* (A natureza da firma), no qual esclareceu que não somente existe custo no ato de produzir uma mercadoria, mas também no ato de compra.

O artigo de Coase dá início ao estudo de custo de transações nas atividades econômicas. Entretanto, o objeto de estudo de Coase está ligado ao custo de transação que pode influenciar na eficiência das atividades econômicas. Neste estudo vamos observar que a assimetria de informação entre os bancos e as MPEs faz com que o custo de transação aumente e contribua para inviabilizar o fornecimento de crédito para estas empresas. Assim, devem-se saber as origens e os determinantes deste aumento do custo de transação para que se reduza o impacto negativo no sistema de crédito para as micro e pequenas empresas.

Os custos de transação têm sua origem no momento em que os agentes econômicos enfrentam custo quando recorrem ao mercado para alguma atividade econômica ao se negociar, redigir e garantir o cumprimento de algum contrato. Desta forma o contrato é a unidade básica para o estudo dos custos de transação. Na teoria clássica os agentes econômicos são descritos como portadores da informação completa nas suas respectivas relações no mercado, ou seja, existe uma simetria de informação; tanto o comprador como o vendedor tem possuem as informações relevantes sobre a mercadoria em qualquer transação. Porém, no custo de transação evidencia-se a existência de uma assimetria de informação entre os agentes econômicos. Assim, o comprador e o vendedor dominam apenas parcialmente as características da mercadoria transacionada em função da racionalidade limitada, complexidade, incerteza, oportunismo e especificidade dos ativos. Estes fatores são os determinantes para que exista o custo de transação.

3.1.1.2 Fatores determinantes de custo de transação

a) Racionalidade limitada, complexidade e incerteza.

A TCT (Teoria do Custo de Transação), quando analisada sobre o determinante da racionalidade limitada, encontra sua origem na capacidade humana neurofisiológica (que impõe barreiras para a capacidade humana de acumular e processar informações). Caso o homem tivesse uma racionalidade ilimitada, os contratos poderiam ter cláusulas que cobririam todos os possíveis acontecimentos futuros. Todavia, as relações comerciais são formadas em ambientes incertos e complexos, nos quais os acontecimentos futuros não podem ser previstos e nem mensurados, provocando um grande aumento do custo, haja vista que os agentes econômicos tentarão procurar segurança em todos os casos que estes julgarem possíveis no futuro. Logo, a incerteza e a complexidade de fatos futuros promovem um ambiente inseguro para as transações econômicas, contribuindo para uma atmosfera de precauções nas transações comerciais. Assim, no que diz respeito ao sistema de crédito, os bancos ficam receosos de fornecer crédito para as MPEs, e someter o fazem perante um grau de segurança que estabelecido sobre garantias reais.

b) Oportunismo e especificidade de ativos

Em ambiente no qual as incertezas são muito grandes e as relações comerciais apresentam uma complexidade similar, a adoção do oportunismo eleva-se muito. Todavia, a Teoria de Custo de Transação conceitua o oportunismo como a transmissão de informações seletivas, distorcidas e promessas “autodescartáveis” (self-disbelieved). Assim, um agente econômico promete uma futura ação que este sabe que não terá condições para cumpri-la. Desta forma, o oportunismo é a manipulação de informações que contribuem para a formação de fluxos de lucros.

No desenvolvimento deste estudo a economia conceitua dois tipos de oportunismo: o *ex-ante* e o *ex-post*. Neste contexto, as MPEs podem usar das informações privilegiadas que estas apresentam sobre si de forma a influenciarem as instituições bancárias a fornecerem crédito para elas. Deste modo, os bancos começam a exigir garantias que procurem reduzir estas assimetrias de informações. Todavia, os bancos podem usar do seu conhecimento adquirido

por experiência no mercado para fazer com que a empresa fique presa a condições contratuais e econômicas por sua imaturidade, fazendo com que a empresa pague juros mais altos.

Quanto mais específico o ativo, mais dependente as relações comerciais ficam uma das outras, ou seja, a relação de transação de mercadoria entre os agentes econômicos passa a ser de maior dependência, criando um problema de refém (hold-up), no qual um comprador passa a ser refém do seu fornecedor. Este caso só seria possível no sistema de crédito para as micro e pequenas empresas se um banco tivesse total monopólio sobre este mercado, e usasse este privilégio para impor condições altas para o fornecimento de crédito no momento em que as MPEs tivessem a necessidade de obterem crédito.

c) A Natureza dos Contratos

A insegurança nas transações deve-se à racionalidade limitada, complexidade e incerteza, oportunismo e especificidade de ativos. Estes fatores fazem com que os contratos sejam bem mais planejados a fim de tentar reduzir ao máximo o custo de transação nas relações comerciais no mercado. Assim, existem vários tipos de contrato, dada a diversidade das transações. Porém, pode-se destacar quatro tipos básicos:

Contratos que especificam no presente um determinado desempenho no futuro;

Contratos que especificam no presente um determinado desempenho no futuro, condicionada à ocorrência de eventos definidos antecipadamente no futuro, isto é, contratos com cláusulas condicionadas;

Contratos de pequena duração, realizados apenas nos momentos em que as condições necessárias para a realização da transação efetivamente se concretizam, isto é, contratos de curto prazo seqüenciais;

Contratos estabelecidos hoje com direito de selecionar no futuro um desempenho específico dentro do conjunto de performances estipulado previamente, isto é, estabelecer uma relação de autoridade.

O primeiro tipo de contrato não permite nenhuma flexibilidade futura caso ocorra um evento fora do previsto. Desta forma, não é muito recomendado para ambientes com uma alta complexidade e incertezas. Todavia é extremamente adequado para ambientes mais simples no quais o custo de transação seja pequeno.

O contrato de cláusulas condicionais já apresenta uma complexidade maior devido à existência de alguns problemas na formulação deste tipo de contrato. A primeira dificuldade está ligada a redação do contrato, pois com um ambiente mais complexo e incerto prever futuros eventos torna-se mais difícil. A segunda corresponde à garantia de que o contrato vai ser realmente cumprido. Desta forma, devem-se registrar no contrato quais as condições e ações a serem tomadas no futuro. No entanto, este processo tem que ser elaborado de forma a encontrar uma *precisão e baixo custo* no contrato, visto que se os dados não forem firmados com clareza, cria-se um ambiente propício para ações oportunistas. Este tipo de contrato é indicado para as transações nas quais se procura manter um vínculo entre as partes.

Já nos contratos de curto prazo com cláusulas, os agentes econômicos não apresentam nenhum tipo de vínculo, visto que os contratos são realizados no momento em que são exigidas as mercadorias transacionadas à vista (spot). Assim, reduz-se muito qualquer tipo de choque entre as partes envolvidas ou até problemas futuros. A limitação deste contrato é que dificilmente será usado para a negociação de mercadorias de alta complexidade; normalmente apenas para produtos homogêneos. Por outro lado, neste contrato também podem ocorrer ações oportunistas, haja vista que quando um comprador realiza muitas transações com um mesmo vendedor, este pode ganhar informações sobre o vendedor devido a suas inúmeras transações, e, assim, proporcionar vantagens sobre outros compradores, criando assim um oportunismo.²

Nos contratos de autoridade um agente faculta o que o outro deve realizar num conjunto de ações possíveis no futuro. O aspecto positivo deste tipo de contratos está ligado a não necessidade de procurar estabelecer todos os possíveis acontecimentos futuros. A segunda característica positiva está no momento no qual é necessário procurar reduzir o máximo o custo de oportunidade.

Diante deste gama de contratos os bancos preferem o contrato do tipo 1, no qual as transações são teoricamente simples, mas envolvem exigências altas. Como a Teoria de Custo de Transação trabalha em um ambiente de incerteza e alta complexidade, a assimetria de informação cria obstáculos ainda maiores para o desempenho eficiente do mercado, no caso, o de crédito para as micro e pequenas empresas.

² A visão de oportunismo na Teoria de Custo de Transação está ligada a manipulação de informações em um ambiente de assimetria de informação para a obtenção de lucros

3.1.2 Assimetria de Informação

O modelo de Stiglitz & Weiss (1981) argumenta que o mercado de crédito pode apresentar um equilíbrio num ponto em que existe excesso de demanda por crédito, quando os bancos maximizariam seus lucros (ALEXANDRE, 2004, p.19). Os bancos são, primeiramente, organismos econômicos que procuram sempre lucros maiores, aumentando receitas e reduzindo custo. Assim, no fornecimento de crédito os bancos estão preocupados com as taxas de juros (que receberão sobre o montante emprestado) e o risco do empréstimo (na expectativa de não sofrer inadimplência em seus contratos) que garantirão o retorno do financiamento (ALEXANDRE, 2004, p.19). Sem a posse das informações claras sobre o projeto a ser financiado, sobre o empreendedor e como serão gastos os recursos *ex post*, os bancos não tem como calcular o risco. Então, tomam medidas defensivas e a taxa de juro é um dos métodos que os bancos usam como medida de precaução contra os maus pagadores. Uma maneira encontrada de terem uma visão sobre os bons e maus pagadores é a curva de demanda por empréstimos por taxas de juros.

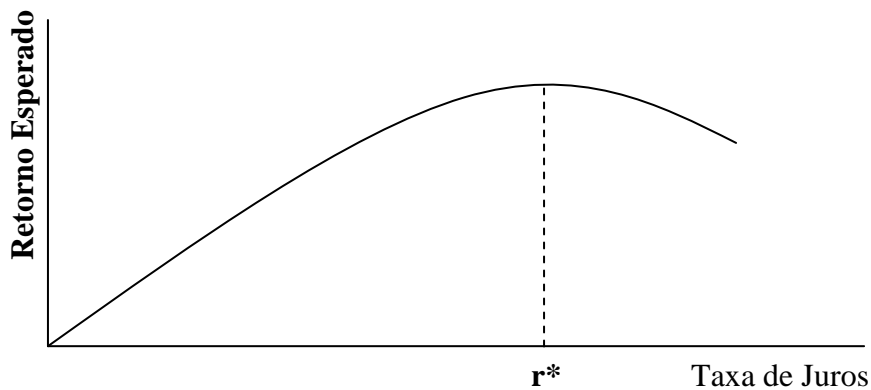


Gráfico 1 - A taxa de juros r^* maximiza o retorno esperado dos bancos

Fonte: STIGLITZ & WEISS (1981)

Com este gráfico é possível visualizar a taxa de juros que traria maior remuneração para os bancos. Assim sendo, se uma empresa quisesse tomar empréstimos a uma taxa superior a r^* não conseguiria, pois neste ponto a taxa de juros não proporcionaria para os bancos retornos

lucrativos. Isto se deve ao fato de os bancos deixarem a taxa de juros alta, criando um processo de seleção adversa, atraindo projetos e pagadores de pior qualidade (maior risco) e repelem os bons projetos e pagadores (menores riscos). Este fato pode ser comprovado de acordo com o gráfico 1.

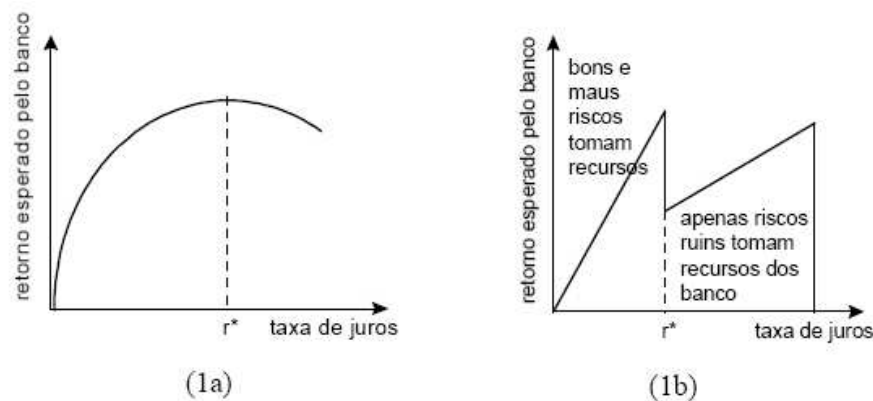


Gráfico 2 - Retorno esperado pelo banco com o risco do cliente

Fonte: STIGLITZ & WEISS (1981)

A ocorrência deste fato leva ao Risco Moral, que são as medidas adotadas pelos empreendedores que geram o aumento da inadimplência. Desta forma, os bancos procuram maximizar seus lucros e passam a não fornecer crédito para prováveis empresários que queiram pagar um juro maior ($R_{\text{tomador}} > R^*$), pois o risco é maior e o retorno menor. O problema estende-se quando os bancos procuram ter garantias reais maiores, pois, similarmente, repelem projetos de menor porte que apresentam probabilidade maior de risco, o que causa redução dos projetos e aumento do risco para os bancos. E os retornos não são crescentes em escala e os indivíduos apresentam a mesma função de qualidade. Assim, aumentar as garantias pode levar a um ponto ótimo no interior dos bancos, similar ao aumento da taxa de juros. Com isso têm-se os chamados *non-cleared-markets*³ e o racionamento de crédito, devido à assimetria de informação (ALEXANDRE, 2004, p.19). Este fato é verificado com o acesso ao crédito para as micro e pequenas empresas. Desta forma, constata-se que as instituições bancárias usam a falta de garantias reais, projetos inviáveis e

³ Mercados sem ajustamento.

inadimplência como dados para tentar mensurar o grau de risco de um financiamento. Este estudo explicitará melhor estas questões posteriormente.

4 A IMPORTÂNCIA ECONÔMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As micro e pequenas empresas desenvolvem um papel importante na economia de qualquer país, pois geram renda e empregos formais. Após o período do Fordismo, as MPEs ganharam uma participação maior na economia decorrente da necessidade de atender as mudanças que a demanda agregada passava a apresentar - resultado da grande oferta de produtos na economia. As MPEs desempenharam um papel rápido e flexível para atender a essa demanda e se destacam pelo fato de procurarem introduzirem inovações e facilidades para alcançar os consumidores, mesmo que a elasticidade do consumo seja alta.

Outro ponto a destacar sobre a importância das MPEs é a redução da pobreza, visto que estas empresas empregam e distribuem renda. Com o crescimento da economia nos últimos anos, as MPEs passaram a ter uma representatividade maior. A participação e contribuições econômicas atuais destas empresas são extremamente importantes para a manutenção da economia estabilizada e continua para o processo de crescimento sustentável, visto que estas empresas conseguem empregar mais e aumentam o nível da renda da população.

Quando analisamos a participação das MPEs na economia, por setor de atividade, constata-se que as mesmas respondem por 36% no setor de serviços, 7% na indústria, 14% na agropecuária e por 43% no comércio (segundo dados do SEBRAE-SP e IBGE). Portanto, as MPEs, por apresentarem uma participação muito forte no comércio e serviço, estão ligadas diretamente ao desenvolvimento da atividade econômica. A contribuição das MPEs e seus efeitos sobre a economia são rapidamente visíveis. Sendo assim, o acesso ou a restrição ao crédito causa impacto diretamente na vitalidade destas empresas. Atualmente 99% das empresas em número são MPEs, apresentam um faturamento de 28%, 20% no PIB e 2% nas exportações. (VALOR..., 2007). Ao observar estes indicadores e compará-los com os mesmos índices de outros países, o Brasil encontra-se bem colocado e com potencial de crescimento. No que tange ao número de empresas, o Brasil encontra-se a frente dos Estados Unidos e México com 98% e 98,2% respectivamente, to que tange as micro e pequenas empresas. Quando se trata de empregos, as MPEs brasileiras representam 56% das carteiras de trabalho assinadas, o que já revela um bom desempenho e elevada importância econômica. Quando comparado com outros países como Itália (49%), México (50,8%) e Estados Unidos (53,7%) o Brasil encontra-se somente abaixo de Portugal (74,4%), Alemanha (65,7%) e Espanha

(63,7%). Entretanto, quando a relação é a participação no PIB, o Brasil se encontra bem abaixo de outros países. As MPEs brasileiras representam 20% do PIB contra 64% na Espanha, 40% no Canadá, 35% na Alemanha e 27% na França (VALOR..., 2007). Estes indicadores mostram como a estrutura das MPEs está formada na economia brasileira, e revelam um grande potencial de crescimento.

Este cenário mostra claramente como as micro e pequenas empresas são fundamentais para a estabilidade econômica de um país. Um dos papéis das MPEs é a busca constante por inovação tecnológica. Este fenômeno ocorre devido ao fato da estrutura de mercado representar a concorrência imperfeita e só ocorrer sobre certas condições de mercado, segundo o paradigma do modelo clássico, que o caracteriza como:

- 1) Produtos Heterogêneos
- 2) Livre entrada e saída de Empresas
- 3) Parcial Informação
- 4) Falta de barreiras para entrada e saída do mercado
- 5) Grande número de participantes

As MPEs procuram diversificar sua produção ou serviço a fim de conseguir uma diferenciação para obterem lucros mais elevados. Contudo, sobre a ótica deste mesmo modelo, quando alguma firma consegue esta diferenciação, que pode ocorrer tanto com produtos como em serviços, a livre informação faz com que as outras empresas assimilem o fato inovador e o usem em suas respectivas empresas.

Do mesmo modo, em curto prazo a firma consegue ter lucros maiores, ao passo que em longo prazo os lucros são contraiados, tanto pela entrada de novas empresas no mercado a procura de lucros maiores relativamente aqueles obtidos nos mercados em que atuavam originariamente, assim como em virtude da total informação de mercado, o que contribui para a formalização de uma atividade ou serviço inovador. As MPEs, apesar de estar sob estas condições, sobrevivem ligadas a um processo constante de inovação tecnológica. No quadro 1 são mostradas algumas estratégias de inovação entre a pequena e a grande empresa.

TAREFAS ESTRATÉGICAS	GRANDE EMPRESA	PEQUENA EMPRESA
Integrar a tecnologia com produção e marketing	- Desenho organizacional. - O processo organizacional do conhecimento flui através das fronteiras	- Responsabilidade do Gerente Sênior
Monitorar e assimilar novos conhecimentos	- P&D próprios e redes externas	- Periódicos - Treinamento e serviço de assessoria - Consultores - Fornecedores e clientes
Avaliar os benefícios do aprendizado resultante de investimentos em tecnologia	- Julgamento baseado em procedimentos e critérios formais	- Julgamento baseado nas qualificações e experiência do gerente sênior
Unir o estilo estratégico com as oportunidades Tecnológicas	- Desenho organizacional.	- Qualificação dos gerentes e equipe

Quadro 3 - As tarefas estratégicas da inovação na pequena e grande empresa

Fonte: Tidd & Bessant & Pavitt *apud* Dacorso (2000)

Desta forma as MPEs são extremamente importantes para a dinâmica do sistema econômico e formação de novas formas de atividades para o serviço e para a oferta de produtos. No processo de desenvolvimento do capitalismo sempre se priorizou a grande firma pelo seu papel representativo na formação de empregos e rendas. Todavia, esta concepção foi relativizada, pelo fato de a grande firma produzir em escalas muito maiores do que as de menor porte, mas caracterizar-se por um meio de concentração de renda e de pouca formação de empregos de carteira assinada. Contudo, as MPEs são extremamente importantes para a formação de empregos, melhores distribuição de renda, redução da pobreza e contribuição

para o dinamismo da inovação tecnológica para a economia e não é priorizada como a grande firma.

4.1 A IMPORTÂNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NOS ARRANJOS PRODUTIVOS

No atual estágio do desenvolvimento da economia a boa competitividade das empresas no mercado torna-se um item indispensável para a sua sobrevivência. Isto faz com que as empresas procurem formas de arranjos produtivos, a fim de tornarem-se mais competitivas e terem maiores chances de sobreviverem no mercado que atuam.

Arranjo Produtivo Local (APL) é definido como a aglomeração de um número significativo de empresas que atuam em torno de uma atividade produtiva principal, bem como de empresas correlatas e complementares como fornecedoras de insumos e equipamentos, prestadoras de consultoria e serviços, comercializadoras, clientes, entre outros, em um mesmo espaço geográfico (um município, conjunto de municípios ou região), com identidade cultural local e vínculo, mesmo que incipiente, de articulação, interação, cooperação e aprendizagem entre si e com outros atores locais e instituições públicas ou privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas técnicas e universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e engenharia, entidades de classe e instituições de apoio empresarial e de financiamento (ALBAGLI; BRITO, 2002).

Neste contexto as MPEs ganham um novo papel na economia e na cadeia produtiva da indústria, contribuindo positivamente para a desverticalização das empresas com a transferência constante e crescente de atividades. As MPEs contribuem para todo o arranjo e para as empresas que estão nelas inseridas, como se pode observar abaixo:

Pequenas e médias empresas:

- compartilhamento de atividades comuns como compra de insumos, treinamento de mão-de-obra, contratação de serviços e logística;
- maior acesso à informação tecnológica;

- maior acesso a sistemas de informação e assistência técnica;
- melhoria de processos produtivos;
- ganhos de competitividade e redução de custos, através da qualificação e capacitação das empresas;
- agregação de maior valor aos produtos; e
- acesso a créditos;

Empresas-âncora:

- racionalização das atividades;
- redução de custos;
- aproveitamento de especialidades externas;
- garantia de oferta de insumos adequados; e
- implementação de novas técnicas nos fornecedores;

Universidades/instituições técnicas:

- geração de receita;
- fortalecimento da instituição; e
- maior integração com a comunidade empresarial.

As MPEs contribuem para a produção de retornos crescentes e de vantagens competitivas para o arranjo produtivo. Assim, uma das possíveis estratégias governamentais para o dinamismo da economia está no fortalecimento das políticas públicas para o desenvolvimento das MPEs nos arranjos produtivos. A união de pequenos empresários e a organização destes arranjos constituem-se como uma importante fonte geradora de vantagens competitivas, tais como: a capacidade de gerar economias de escala, de investir em inovação produtiva e gerencial, inserir firmas de pequeno porte no mercado externo e contribuir para o aumento do padrão de qualidade dos produtos, além de desenvolver a região em que o arranjo está formado, contribuindo para uma maior distribuição das cadeias produtivas na economia e assim para o crescimento mais socializado.

4.2 CARACTERIZAÇÃO DAS MPEs NO BRASIL

Ao longo do desenvolvimento do capitalismo as micro e pequenas empresas sempre foram pouco fundamentadas em paradigmas formais, tanto no âmbito constitucional como na própria teoria econômica. Ainda assim, no caso brasileiro, há uma legislação que qualifica e estrutura da empresa para que está seja considerada de pequeno e médio porte.

4.2.1 A importância da legislação e as MPEs

A legislação que trata das MPEs sofreu muitas modificações até chegar ao atual estatuto, sobretudo pela dificuldade de quantificação e classificação da forma econômica da MPE. “ A lei complementar nº 123 de Dezembro de 2006 institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, definindo microempresa e empresa de pequeno porte no Art. 3º para os efeitos desta Lei Complementar, o empresário, a pessoa jurídica, em um ano-calendário, com receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais). Considera-se receita bruta, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário, o limite a que se refere será proporcional ao número de meses em que a microempresa ou a empresa de pequeno porte tiver exercido atividade, inclusive as frações de meses. O enquadramento do empresário ou da sociedade simples ou empresária como microempresa ou empresa de pequeno porte bem como o seu desenquadramento não implicará alteração, denúncia ou qualquer restrição em relação a contratos por elas anteriormente firmados. Não se inclui no regime diferenciado e favorecido previsto na Lei Complementar, para nenhum efeito legal, a pessoa jurídica” :

a) – De cujo capital participe outra pessoa jurídica;

b) – Que seja filial, sucursal, agência ou representação, no País, de pessoa jurídica com sede no exterior;

c) – De cujo capital participe pessoa física que seja inscrita como empresário ou seja sócia de outra empresa que receba tratamento jurídico diferenciado nos termos desta Lei Complementar, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

d) – Cujo titular ou sócio participe com mais de 10% (dez por cento) do capital de outra empresa não beneficiada por esta Lei Complementar, desde que a receita bruta global não ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

e) – Cujo sócio ou titular seja administrador ou equiparado de outra pessoa jurídica com fins lucrativos, desde que a receita bruta global ultrapasse o limite de que trata o inciso II do caput deste artigo;

f) – Constituída sob a forma de cooperativas, salvo as de consumo;

g) – Que participe do capital de outra pessoa jurídica;

h) – que exerça atividade de banco comercial, de investimentos e de desenvolvimento, de caixa econômica, de sociedade de crédito, financiamento e investimento ou de crédito imobiliário, de corretora ou de distribuidora de títulos, valores mobiliários e câmbio, de empresa de arrendamento mercantil, de seguros privados e de capitalização ou de previdência complementar;

i) – Resultante ou remanescente de cisão ou qualquer outra forma de desmembramento de pessoa jurídica que tenha ocorrido em um dos 5 (cinco) anos-calendário anteriores;

j) – Constituída sob a forma de sociedade por ações.

Assim, esta lei estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte - ME e EPP no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere ao acesso a crédito e ao mercado, e mesmo a preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos.

4.2.2 Configurações econômicas das MPEs na economia Nacional

Para se ter uma análise mais profunda das micro e pequenas empresas e necessário saber como as MPEs estão distribuídas no território nacional. Este conhecimento proporciona uma análise mais detalhada e profunda sobre a participação destas empresas nas atividades econômicas no âmbito nacional, regional e estadual.

De acordo com o gráfico 3, quando se observa a distribuição por quantidade das micro e pequenas empresas com as médias e grandes empresas, pode-se observar que a diferença é muito grande entre estes dois tipos de empresas.

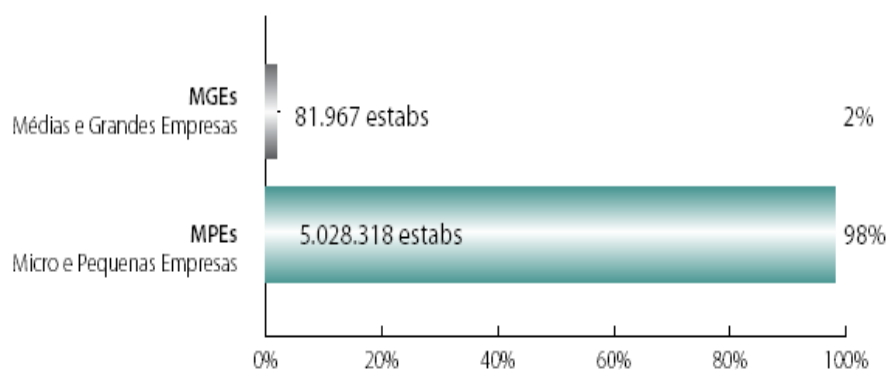


Gráfico 3 - Distribuição de estabelecimento por porte de empresa Brasil – 2004

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

De acordo com a tabela 1 pode-se notar que existe uma concentração maior na região Sudeste de micro e pequenas empresas. Este fato é explicado por esta região ser o maior pólo regional de desenvolvimento do país. Todavia quando se observa a evolução das MPEs por quantidade, a região Norte apresenta um avanço considerável, devido as maiores oportunidades de negócios estão sendo desenvolvidas nesta região. Este fato pode ser explicado pelo saturamento do espaço econômico na região Sudeste. Outro fator que contribui para esta realocação das MPEs para a região norte, está nas oportunidades de negócios encontradas na região, haja visto, que na região norte a mão-de-obra é mais barata, o que contribui para a redução de custo e logo para um preço mais baixo. Já a região Sudeste apresentou a menor variação, devido à alta concorrência e um momento de inchaço para o crescimento das MPEs. Ao se considerar as taxas de variações entre o crescimento das micro

e pequenas empresas de 2000 a 2004, observa-se que não ha uma distância muito grande entre estas taxas, a exemplo do acréscimo da região sudeste que foi de 20,5% contra o maior da região norte de 29,1%. Contudo, quando se observa a diferença na quantidade no acréscimo de novas micro e pequenas empresas, apesar da região sudeste ter tido o pior desempenho e ter ficado abaixo da média nacional, a contribuição desta é quase a soma de todas MPEs que surgiram nas outras regiões.

Tabela 1 - Brasil - Criação de Novos Estabelecimentos – MPES – por Região de 2000 a 2004.

Região	MPES		Acréscimo de MPES entre 2000 e 2004	Taxa de Variação (%) 2004/2000
	2000	2004		
Norte	129.784	167.507	37.723	29,1%
Centro - Oeste	282.652	359.619	76.967	27,2%
Nordeste	589.618	736.393	146.775	24,9%
Sul	991.381	1.205.540	214.159	21,6%
Sudeste	2.124.167	2.559.259	435.092	20,5%
Brasil	4.117.602	5.028.318	910.716	22,1%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

Ao analisar a distribuição das micro e pequenas empresas por setor de atividade econômica verifica-se que a maior parte delas se encontram no setor de comércio, todavia, estas empresas também estão bem distribuídas nos outros setores de indústria e serviços. Com esta diversificação as micro e pequenas empresas são agentes que podem influenciar em todos os setores da econômica. O setor de serviço comporta atualmente 56% das MPEs na economia nacional, fato que pode ser explicado devido maior facilidade de entrada neste ramo de atividade, haja vista que as MPEs fazem o seu investimento inicial em ativos fixos e depois trabalham na prestação de serviços. Já no setor de comércio a entrada é um pouco mais complicada, pois a empresa que vai ofertar algum produto necessita de uma rede de fornecedores de matérias-primas, bons pontos de comércio e do investimento inicial em capital fixo. O setor de indústria se torna ainda mais complicado pelo fator 'escala de produção', uma vez que a vantagem competitiva está na alta produção a custos baixos, complicando assim a entrada das MPEs, devido a estas não apresentarem um capital inicial suficiente para realizar investimentos para este tipo de produção.

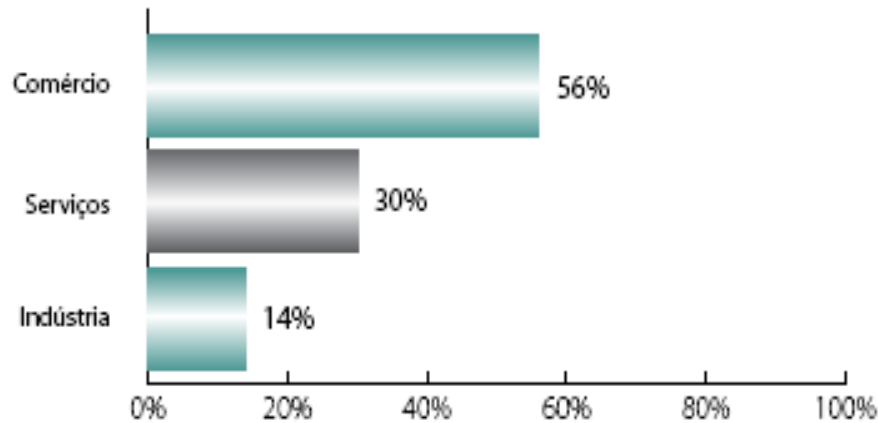


Gráfico 4 - Estabelecimento das micro e pequenas empresas por setor de atividade

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

No que tange a desagregação do setor de comércio das micro e pequenas empresas, que representam 56% de todas as MPEs do Brasil, pode-se observar de acordo com a Tabela 2 que: o setor de minimercados e mercearias apresenta 11% das micro e pequenas empresas, número bastante expressivo pela quantidade de MPEs que existem e as diversas atividades existentes. A outra classe que também apresenta uma considerável participação no setor de comércio é o varejo para vestuário. Este apresenta um alto índice de empregabilidade, porém quando afetado por crises econômicas ou falta de proteção governamental e crédito, também é responsável por demitir com mais facilidade, respeitando os padrões das normas e leis de trabalho. Já o setor de varejo para matérias de construção, que está ligado diretamente ao setor de construção civil, apresenta uma participação de 7% na composição.

Tabela 2 - MPes no Comércio por Atividade
Brasil 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Minimercados e mercearias	305.522	11%
Varejo do vestuário	303.235	11%
Varejo de materiais de construção	202.605	7%
Farmácias e perfumarias	130.271	5%
Comércio de autopeças	127.402	5%
Artigos p/ escritório e informática	90.973	3%
Varejo de tecidos e amarrinhos	88.262	3%
Quitandas, avícolas, peixarias e sacolões	83.932	3%
Manutenção e reparação de veículos	79.912	3%
Varejo de móveis e artigos de iluminação	79.619	3%
Outras classes	1.331.020	47%
Total	2.822.753	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPes/SEBRAE-SP.

No ano de 2000 o segmento de minimercados apresentava uma participação de 12,1% no número de estabelecimentos das MPes. Já no ano de 2004 este segmento perdeu participação no mercado, pois outros setores, como o de materiais de equipamentos para escritório, tiveram um grande desenvolvimento passando de aproximadamente 57 mil estabelecimentos para quase 91 mil, com uma variação de cerca de 60%. Já o segmento de vestuário permaneceu com sua participação no mercado, contudo teve um crescimento de 21,9%. No setor de matérias de construção, apesar da pequena participação no crescimento dos números de estabelecimentos, a variação foi considerável de 2000 para 2004, crescendo 27,3%. Já o setor de varejo de eletrodomésticos apresentou um desenvolvimento expressivo de 40,5% nos primeiros quatro anos do século XXI.

O comércio de veículos automotores também apresentou uma variação considerável cerca de 35% no mesmo período. Este setor ainda apresenta uma contribuição muito pequena para o mercado no que tange ao número de estabelecimentos. O pior desempenho foi na esfera do

varejo de tecidos e artigos de armarinho, com uma variação de somente 5,7% no período analisado. No entanto, quando se observa o setor como um todo, as micro e pequenas empresas tiveram um desenvolvimento expressivo no período de 2000 a 2004. Foram gerados 499.193 mil novos estabelecimentos nos mais diversos segmentos, mostrando assim o forte desempenho das MPEs para a economia, gerando renda e empregos para o país.

Tabela 3 - Brasil – Distribuição das MPEs do setor comércio, por segmentos de atividade em 2000 e 2004

Segmentos de atividades	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPEs	%	MPEs	%	
1 Minimercados e mercearias	280.192	12,1%	305.522	10,8%	9,0%
2 Varejo do vestuário	248.812	10,7%	303.235	10,7%	21,9%
3 Materiais de construção	159.158	6,8%	202.605	7,2%	27,3%
4 Farmácias e perfumarias	101.771	4,4%	130.271	4,6%	28,0%
5 Comércio de autopeças	94.837	4,1%	127.402	4,5%	34,3%
6 Varejo de materiais e equip. p/ escritório e informática	56.796	2,4%	90.973	3,2%	60,2%
7 Varejo de tecidos e artigos de armarinho	83.515	3,6%	88.262	3,1%	5,7%
8 Quitandas, avícolas, peixarias e sacolões	63.890	2,7%	83.932	3,0%	31,4%
9 Manutenção e reparação de veículos	71.347	3,1%	79.912	2,8%	12,0%
10 Varejo de móveis e artigos de iluminação	61.342	2,6%	79.619	2,8%	29,8%
11 Varejo de bebidas	69.724	3,0%	78.538	2,8%	12,6%
12 Livrarias, papelarias e bancas de jornal	50.684	2,2%	67.692	2,4%	33,6%
13 Padarias	49.535	2,1%	58.335	2,1%	17,8%
14 Representantes comerciais de produtos diversos	43.941	1,9%	55.464	2,0%	26,2%
15 Varejo de eletrodomésticos	37.633	1,6%	52.882	1,9%	40,5%
16 Açougues	48.303	2,1%	50.181	1,8%	3,9%
17 Varejo de combustíveis	36.194	1,6%	44.142	1,6%	22,0%
18 Varejo de calçados, artigos de couro e viagem	35.521	1,5%	43.522	1,5%	22,5%
19 Comércio de veículos automotores	26.227	1,1%	35.495	1,3%	35,3%
20 Outras classes	704.138	30,3%	844.769	29,9%	20,0%
Total	2.323.560	100,0%	2.822.753	100,0%	21,5%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

Quando se analisa o setor de serviços por setor de atividade pode-se observar uma característica deste segmento da economia. Estas empresas caracterizam-se por terem um

grande peso na geração de renda, por exercerem atividades de maior grau de qualificação e produzirem produtos de maior valor agregado. Desse modo, a classe de serviços prestados às empresas, representa uma participação de 33% das micro e pequenas empresas. O segundo lugar é da classe de alojamentos e alimentação, com 24% das MPEs no setor de serviços. Esta categoria é uma junção do setor de alojamento com o de alimentação, no qual os empresários procuram reduzir seus custos de alojamento fornecendo serviços de alimentação. A terceira classe é a de transporte terrestre, com uma representatividade de 11% com 163.959 micros e pequenas empresas.

Tabela 4 - MPEs no setor de Serviços, por Atividade
Brasil - 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Serviços prestados às empresas	488.451	33%
Alojamento e alimentação	359.199	24%
Transporte terrestre	163.959	11%
Informática	109.839	7%
Atividades recreativas, culturais e desportivas	99.023	7%
Serviços pessoais	72.513	5%
Atividades imobiliárias	55.216	4%
Atividades auxiliares do transporte e agências de viagem	53.266	4%
Aluguel de veículos, máquinas e equipamentos	34.032	2%
Atividades auxiliares da intermediação financeira	32.312	2%
Outras divisões	20.206	1%
Total	1.488.016	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

A tabela 5 evidencia a evolução de cada classe de serviços de 2000 a 2004 com suas respectivas subclasses. A classe de serviços prestados as empresas, em 2000 tinha uma participação de 33,1% no setor de serviços. Em 2004 ocorreu uma pequena redução desta participação ficando com 488.451 empresas. Todavia, nesta escala temporal, este segmento teve um crescimento acentuado de 27% em quatro anos, evidenciando um aquecimento neste

mercado. Dentro deste setor o item serviços diversos prestados a empresas, foi o carro chefe, seguido de arquitetura e engenharia, assessoria em gestão empresarial, contabilidade e auditoria e, por fim, atividades jurídicas. Todavia a classe que mais teve um crescimento foi a de informática, com uma variação positiva de 57,1%. Este fato é explicado pelos incentivos alfandegários que o governo deu na importação de produtos de informática como a redução da taxa de IPI e COFINS. A classe que teve maior crescimento foi o de aluguel de carros (maquinas e equipamentos) com 55% de desenvolvimento de 2000 para 2004 devido ao aumento justificado pelos incentivos que o estado promoveu na compra de carros, além de aumento de crédito para a população. No terceiro lugar encontram-se as classes de transportes terrenos e ativos de intermediação financeira. Na primeira classe o destaque é o transporte rodoviário de carga, seguido por transporte rodoviário não-urbano. Já na classe de intermediação financeira as corretoras de seguros, saúde e previdência privada foram os grandes dinamizadores deste setor, seguidos por serviços diversos de intermediação financeira e, por fim, corretores de títulos e valores mobiliários. Contudo esta classe ainda não apresenta uma participação muito forte no setor de serviços no que tange a quantidade de micro e pequenas empresas. Em 2000 sua contribuição era de 2% para a classe; já em 2004 passou para 2,2%, o que evidencia um baixo processo de criação de novas MPEs neste setor, contudo não pode-se retirar a importância econômica destas empresas. Já as micro e pequenas empresas do setor de serviços apresentaram um crescimento de 20% entre 2000 e 2004. Este setor é muito importante para as MPEs, pois representa 30% das empresas por segmento de atividade, ficando atrás somente do setor de comércio. Assim um crescimento na porcentagem desta classe representa uma contribuição considerável para a geração de novas micro e pequenas empresas.

Tabela 5 - Brasil – Distribuição das MPEs do setor de serviços, por segmentos de atividade em 2004

Segmentos de atividade	2000		2004		Variação
	MPEs	%	MPEs	%	2004/2000
1. Serviços prestados às empresas Serviços diversos prestados às empresas Arquitetura e engenharia Assessoria em gestão empresarial Contabilidade e auditoria Atividades jurídicas	383.648	33,1%	488.451	32,8%	27,3%
2. Alojamento e alimentação Lanchonetes e similares Restaurantes Hotéis e pousadas Fornecimento de comida preparada Alimentação em quiosques, carrocinhas e trailers	303.996	26,2%	359.199	24,1%	18,2%
3. Transporte terrestre Transporte rodoviário de cargas Transporte rodoviário não-urbano Táxis, transp. escolar e serviços de excursão Transporte rodoviário urbano Transporte rodoviário de produtos perigosos	118.719	10,2%	163.959	11,0%	38,1%
4. Informática Serviços diversos de informática Consultoria em hardware Processamento de dados Softwares sob encomenda Manutenção de máqs. de escritório e informática	69.917	6,0%	109.839	7,4%	57,1%
5. Ativs. recreativas, culturais e desportivas Lotéricas, jogos eletrônicos e outros Academias de ginástica Atividades teatrais, musicais e literárias Produção de filmes e fitas de vídeo Academias de dança, ballets, circos e rodeios	74.883	6,5%	99.023	8,6%	21,6%
6. Serviços pessoais Serviços pessoais diversos Cabeleireiros e outros tratamentos de beleza Atividades funerárias Lavanderias e tinturarias Massagens, saunas, clínicas de estética e spas	61.277	5,3%	72.513	4,9%	18,3%
7. Atividades imobiliárias Incorporação, compra e venda de imóveis Administradoras de imóveis Aluguel de imóveis (por conta própria) Corretagem e avaliação de imóveis	42.034	3,6%	55.216	3,7%	31,4%
8. Agências de viagens e movim. de cargas Agências de viagem Atividades auxiliares dos transportes terrestres Armazenamento e depósito de cargas Organização dos transportes de cargas Carga e descarga	40.614	3,5%	53.266	3,6%	31,2%
9. Aluguel de veículos, máqs. e equips. Aluguel de objetos pessoais e domésticos Aluguel de automóveis Aluguel de máquinas e equipamentos diversos Aluguel de máqs e equips. p/ construção civil Aluguel de ônibus, trailers, reboques e contêineres	21.879	1,9%	34.032	2,3%	55,5%
10. Ativs. aux. da intermediação financeira Corretores de seguros, de saúde e prev. privada Serviços diversos de intermediação financeira Corretoras de títulos e valores mobiliários Administração de mercados bursáteis	23.422	2,0%	32.312	2,2%	38,0%
11. Outras divisões	18.024	1,6%	20.206	1,4%	11,0%
Total	1.158.593	100,0%	1.488.016	100,0%	28,4%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

O setor com a menor participação por atividade econômica é a indústria, devido à predominância de vantagens competitivas serem firmadas e construídas sobre a escala de produção a custos cada vez menores. Assim, seu nível de empregos formais são inferiores aos outros setores econômicos como o comércio. A classe de construção civil, é a principal atividade da indústria com um valor superior a 100% de participação sobre a segunda classe - indústria de confecções. Esta classe apresenta uma participação de 25% no setor MPEs na indústria por atividade e a indústria de confecções de apenas 12%, juntamente com a de alimentos e bebidas.

Tabela 6 - MPEs na Indústria, por Atividade
Brasil - 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Construção civil	179.345	25%
Indústria de confecções	88.180	12%
Indústria de alimentos e bebidas	85.171	12%
Fabricação de produtos de metal	48.502	7%
Fabricação de móveis e indústrias diversas	45.573	6%
Edição e gráfica	40.290	6%
Fabricação de produtos de minerais não-metálicos	36.311	5%
Produtos de madeira	33.735	5%
Indústria de couros e calçados	24.641	3%
Fabricação de máquinas e equipamentos	20.153	3%
Outras divisões	115.648	16%
Total	717.549	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

A classe de construção civil, apesar de ter a maior participação das micro e pequenas empresas no setor da indústria, apresentou um desenvolvimento muito modesto para seu porte no período estudado. De 2000 a 2004 esta classe teve um avanço de apenas 7%. Entretanto,

como este setor é um setor mais atípico para as micro e pequenas empresas, seu crescimento sempre será inferior ao das outras classes, por ser um setor concentrado e monopolista.

O segmento que teve maior variação foi o de máquinas e equipamentos com 33,7% destacando-se aqui máquinas e equipamentos de uso geral, seguido de máquinas para indústria diversos e logo por máquinas para a agricultura. Este último setor está bastante ligado ao crédito rural que o governo proporciona para os produtores. Assim, com mais recursos disponíveis, os produtores podem realizar investimentos fixos em suas fazendas, aumentando a produtividade do segmento. O terceiro segmento de maior variação foi de edição e gráfica com 24,3%. Dentro deste segmento o ramo que criou mais MPEs foi o setor de execução de serviços gráficos diversos, seguido de edição e impressão de produtos gráficos diversos e, por fim, impressão de matérias para uso escolar.

O setor de indústria como um todo teve um crescimento modesto de apenas 12% no período de 2000 a 2004. Este resultado já poderia ser previsto, haja vista, pois este mercado ser bastante monopolizado por grandes empresas, faz com que as barreiras a entradas sejam mais elevadas, inviabilizando ainda mais o surgimento de novas empresas no mercado.

Tabela 7 - Brasil – Distribuição das MPEs da indústria por segmentos de atividade em 2004

Segmentos de atividade	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPEs	%	MPEs	%	
1. Construção Edificações Obras especializadas Obras de acabamento Instalações elétricas Obras hidráulicas	167.557	26,4%	179.345	25,0%	7,0%
2. Confeção de artigos do vestuário Confeção de artigos femininos, masc. e infantis Confeção de roupas íntimas, blusas e camisas Fabricação de acessórios do vestuário Confeção de roupas profissionais Fabricação de acessórios p/ segurança Industrial	72.639	11,4%	88.180	12,3%	21,4%
3. Fabricação de alimentos e bebidas Fabricação de produtos de padaria Fabricação de produtos alimentícios diversos Fabricação de produtos do látex Fabricação de sorvetes Beneficiamento do arroz e prod. de seus derivados	79.236	12,5%	85.171	11,9%	7,5%
4. Fabricação de produtos de metal Fabricação de esquadrias de metal Fabricação de artigos de serralheria Fabricação de produtos diversos de metal Tratamento de metais - p. ex. usinagem e galvaniz. Fabricação de estruturas metálicas	41.557	6,5%	48.502	6,8%	16,7%
5. Fabricação de móveis e inds. diversas Fabricação de móveis de madeira Fabricação de produtos diversos Fabricação de móveis de plástico, vime e junco Fabricação de móveis de metal Lapidação de pedras preciosas e artef. de joalheria	41.598	6,5%	45.573	6,4%	9,6%
6. Edição e Gráfica Execução de serviços gráficos diversos Edição e impressão de produtos gráficos diversos Impressão de materiais p/ uso escolar, ind. e com. l. Edição e impressão de jornais Edição de livros, revistas e jornais	32.048	5,1%	40.290	5,6%	24,3%
7. Produtos de minerais não-metálicos Desdobramento de madeira (serralhas) Fabricação de esquadrias de madeira Fabricação de artefatos diversos de madeira Fabricação de madeira laminada e chapas Fabricação de embalagens de madeira	32.955	5,2%	36.311	5,1%	10,2%
9. Indústria de couro e calçados Fabricação de calçados de couro Fabricação de artefatos diversos de couro Fabric. de calçados de fibras e borracha e madeira Fabricação de malas, bolsas e valises Curtimento e preparação do couro	21.089	3,3%	24.641	3,4%	16,8%
10. Fabric. de máquinas e equipamentos Fabricação de máquinas e equipm. de uso geral Máquinas para indústria diversos Máquinas e equipamentos para agricultura Fabricação de máquinas-ferramenta Manutenção de máquinas para usos diversos	15.074	2,4%	20.153	2,8%	33,7%
11) Outras divisões	99.833	15,7%	115.648	16,1%	15,8%
Total	635.449	100,0%	717.549	100,0%	12,9%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

Quando se analisa as micro e pequenas empresas distribuídas pelo território brasileiro, pode-se observar predominância destas empresas nas áreas de maior produção econômica do país. A tabela 8 mostra que 30,7% de todas as MPEs do Brasil se encontram no estado de São Paulo, seguido de Minas Gerais com 11,6% e Rio Grande do Sul com 10,7%. Assim a região Sudeste tem uma participação de quase 50% de todas as micro e pequenas empresas brasileiras. Esta forte concentração é justificada pelo fato desta região ser o pólo de desenvolvimento econômico do país.

Tabela - 8 - Brasil (2004) – Distribuição das MPEs por Unidade da federação

UF	Comércio	Serviços	Indústria	Total	% do total	% acumulado
São Paulo	817.779	531.823	194.463	1.544.065	30,7%	30,7%
Minas Gerais	326.509	162.632	93.366	582.507	11,6%	42,3%
Rio Grande do Sul	300.271	149.168	90.629	540.068	10,7%	53,0%
Paraná	222.492	113.820	62.260	398.572	7,9%	61,0%
Rio de Janeiro	164.186	134.635	39.370	338.191	6,7%	67,7%
Santa Catarina	131.884	82.260	52.756	266.900	5,3%	73,0%
Bahia	145.225	55.672	25.459	226.356	4,5%	77,5%
Goiás	90.935	35.453	22.611	148.999	3,0%	80,5%
Ceará	99.274	24.980	20.775	145.029	2,9%	83,3%
Pernambuco	74.068	27.967	16.498	118.533	2,4%	85,7%
Espírito Santo	52.197	26.654	15.645	94.496	1,9%	87,6%
Mato Grosso	48.358	19.195	12.648	80.201	1,6%	89,2%
Distrito Federal	38.799	26.757	6.206	71.762	1,4%	90,6%
Mato Grosso do Sul	36.215	15.465	6.977	58.657	1,2%	91,8%
Pará	38.082	11.520	8.768	58.370	1,2%	92,9%
Maranhão	36.808	8.460	6.238	51.506	1,0%	94,0%
Paraíba	32.976	9.307	7.320	49.603	1,0%	94,9%
Rio Grande do Norte	31.377	10.820	7.328	49.525	1,0%	95,9%
Piauí	26.917	5.683	4.587	37.187	0,7%	96,7%
Alagoas	24.227	7.541	3.567	35.335	0,7%	97,4%
Amazonas	20.275	7.680	4.503	32.458	0,6%	98,0%
Rondônia	18.623	5.754	4.947	29.324	0,6%	98,6%
Sergipe	13.575	6.214	3.530	23.319	0,5%	99,1%
Tocantins	15.557	4.052	3.341	22.950	0,5%	99,5%
Acre	6.038	1.441	1.500	8.979	0,2%	99,7%
Roraima	5.487	1.751	1.097	8.335	0,2%	99,9%
Amapá	4.619	1.312	1.160	7.091	0,1%	100,0%
Total	2.822.753	1.488.016	717.549	5.028.318	100,0%	

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

De acordo com a tabela 9, a distribuição das MPEs por setor de atividade nos estados brasileiros apresenta uma característica em comum; que é a predominância das empresas no

setor de comércio. Este fato é explicado pela rentabilidade mais rápida, o que motiva novos empresários a ingressarem neste segmento.

O Estado que apresenta o maior percentual de empresas no setor de comércio é o Piauí, com 72% das empresas neste setor, serviço com 15% e indústria com 12%. Esta estrutura mostra-se mais concentrada quando comparada aos demais Estados. Todavia, caracteriza uma estrutura de mercado iniciante, com a mão-de-obra ainda pouco qualificada, e com atividades de maior peso relacionadas ao comércio e não a prestação de serviços.

Já os Estados do Rio de Janeiro e Santa Catarina mostram uma distribuição mais igualitária entre os três setores de atividade. O primeiro estado apresenta 49% das empresas no setor de comércio, 40% no setor de serviços e 11% na indústria. Esta estrutura se mostra uma economia bem distribuída e com predominância nos setores de comércio e serviços.

Tabela 9 – Distribuição das MPEs por setor de atividade em cada UF –
Brasil - 2004

UF	Comércio	Serviços	Indústria	Total
Acre	67%	16%	17%	100%
Alagoas	69%	21%	10%	100%
Amapá	65%	19%	16%	100%
Amazonas	62%	24%	14%	100%
Bahia	64%	25%	11%	100%
Ceará	68%	17%	14%	100%
Distrito Federal	54%	37%	9%	100%
Espírito Santo	55%	28%	17%	100%
Goiás	61%	24%	15%	100%
Maranhão	71%	16%	12%	100%
Mato Grosso	60%	24%	16%	100%
Mato Grosso do Sul	62%	26%	12%	100%
Minas Gerais	56%	28%	16%	100%
Pará	65%	20%	15%	100%
Paraíba	66%	19%	15%	100%
Paraná	56%	29%	16%	100%
Pernambuco	62%	24%	14%	100%
Piauí	72%	15%	12%	100%
Rio de Janeiro	49%	40%	12%	100%
Rio Grande do Norte	63%	22%	15%	100%
Rio Grande do Sul	56%	28%	17%	100%
Rondônia	64%	20%	17%	100%
Roraima	66%	21%	13%	100%
Santa Catarina	49%	31%	20%	100%
São Paulo	53%	34%	13%	100%
Sergipe	58%	27%	15%	100%
Tocantins	68%	18%	15%	100%
Total	56%	30%	14%	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

Já as médias e grandes empresas encontram-se no setor de serviço com uma participação de 72% em distribuição por quantidade. Este fato deve-se que as medias e grandes empresas apresentam uma estrutura maior e mais qualificada fazendo que o retorno de capital na prestação de serviços seja rapido e elevado. Analisando mais detalhadamente o setor que mais concentra fator agregado na economia chega-se ao setor de serviços. Este fato deve-se a maior na qualificação da mão-de-obra e a maior geraçaoe renda.

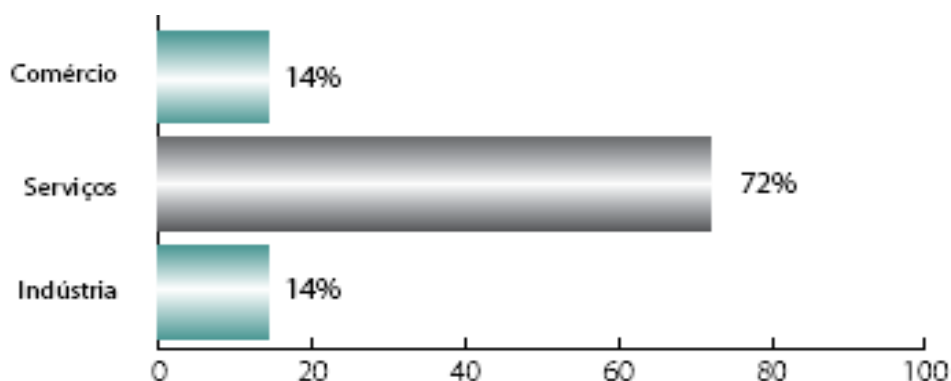


Gráfico 5 - Estabelecimento das Médias e Grandes Empresas por Setor de atividade em 2004

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

De acordo com a tabela 10, quando se analisa as médias e grandes empresas observa-se que estas se encontram focadas em outros setores. Outro fato que deve ser destacado é a estrutura de mercado que estas formam. Como o porte das empresas é maior que as das MPEs, as MGEs apresentam uma concentração muito maior no mercado. Desta forma poucos segmentos têm uma participação muito forte em número de estabelecimentos. O segmento de mercados de 300 a 5.000 metros quadrados apresenta 28% dos estabelecimentos das MGEs. O setor de veículos vem logo após, porém com uma participação muito inferior a dos supermercados, com 8% das empresas. Em terceiro aparece o setor de vestuário, que é um segmento de maior participação das MPEs, mas nas MGEs só corresponde com 6%. Desta forma, pode-se observar a forte concentração das MGEs quando comparadas as micro e pequenas empresas por segmento de atividade e por estabelecimento.

Quando se analisa as MGEs no segmento de serviços por classe e estabelecimentos, observa-se um contexto de configuração econômica totalmente diferente das MPEs. A maior parte das empresas de médio e grande porte encontra-se estabelecidas na classe de intermediação

Tabela 10 - MGEs no Comércio por Atividade em 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Mercados (de 300 a 5.000 m ²)	3.189	28%
Comércio de veículos	877	8%
Varejo do vestuário	641	6%
Materiais de construção	469	4%
Atacado de produtos alimentícios diversos	387	3%
Varejo de eletrodomésticos	385	3%
Atacado de bebidas	320	3%
Hipermercados	278	2%
Atacado de mercadorias diversas	271	2%
Comércio de autopeças	249	2%
Outras classes	4.298	38%
Total	11.364	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP.

financeira. Este segmento tem uma representatividade de 73% de todas as empresas no setor de serviços, com uma diferença enorme sobre o segundo segmento - o de serviços prestados as empresas com apenas 12% do mercado. Somente na terceira participação encontra-se uma atividade típica das MPEs, que é a classe de transporte terrestre, com 6% das empresas do setor de serviços. Desta forma, a estrutura de mercado entre as MPEs e as MGEs é totalmente diferente e implica diretamente na formação e concentração de riqueza, além da constituição de empregos formais no país. Assim, as MGEs trabalham em mercados mais concentrados, gerando uma renda concentrada e formando poucos empregos formais nos países. Outro fator a destacar é a classe na qual as MGEs estão formadas, a intermediação financeira, com grandes capitais, fazendo com que estas não sofram com problemas de caixa e não necessitem de empréstimos como as micro e pequenas empresas precisam.

Tabela 11 - MGEs no setor de serviços, por atividade
em 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Intermediação financeira	43.487	73%
Serviços prestados às empresas	6.942	12%
Transporte terrestre	3.361	6%
Alojamento e alimentação	2.039	3%
Atividades recreativas, culturais e desportivas	812	1%
Atividades auxiliares do transporte e agências de viagem	767	1%
Informática	476	1%
Seguros e previdência complementar	281	*
Serviços pessoais	266	*
Limpeza urbana	245	*
Outras divisões	797	1%
Total	59.473	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP, X dados inferiores a 1%

De acordo com a tabela 12, o setor de indústria é mais desconcentrado, assemelhando-se a estrutura de mercado das MPEs, porém com características totalmente diferentes em alguns segmentos e outras semelhantes. A classe de construção civil lidera o mercado por estabelecimento com uma fatia de 16% das empresas da indústria. A indústria de alimentos e bebidas está com uma participação de 15% e a indústria de couro e calçados com 6%. Apesar da maior diversificação no número de estabelecimentos, evidencia-se um duopólio de empresas neste setor. As duas primeiras classes apresentam uma participação de mais de 30% das empresas. Contudo, estas duas classes apresentam características semelhantes as das MPEs com um nível de empregos formais por lidarem com uma mão-de-obra mais barata e assim e salários mais baixos.

Tabela 12 - MGEs na indústria, por atividade
em 2004

Classe	Estabelecimentos	
	Número	%
Construção civil	1.786	16%
Indústria de alimentos e bebidas	1.716	15%
Indústria de couros e calçados	699	6%
Fabricação de produtos químicos	654	6%
Fabricação de artefatos de borracha e plástico	629	6%
Indústria de confecções	568	5%
Indústria têxtil	553	5%
Fabricação de máquinas e equipamentos	530	5%
Fabricação de produtos de metal	502	5%
Fabricação de autopeças e veículos	462	4%
Outras divisões	3.031	27%
Total	11.130	100%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

Avaliando-se a evolução das micro e pequenas empresas e das médias e grandes empresas juntas por setor de atividades, pode-se observar o crescimento das MPEs e MGEs na economia brasileira. Estas empresas apresentam um forte desempenho e desenvolvimento, com uma variação positiva de 22,1% entre 2000 a 2004.

Tabela 13 - Evolução da MPEs e das MGEs de 2000 a 2004

	Estabs em 2000	Estabs em 2004	Varição (2004/2000)
MPEs + MGEs (total)	4.186.168	5.110.285	22,1%
Comércio	2.331.861	2.834.117	21,5%
Serviços	1.208.985	1.547.489	28,0%
Indústria	645.322	728.679	12,9%

MPEs (total)	4.117.602	5.028.318	22,1%
Comércio	2.323.560	2.822.753	21,5%
Serviços	1.158.593	1.488.016	28,4%
Indústria	635.449	717.549	12,9%

MGEs (total)	68.566	81.967	19,5%
Comércio	8.301	11.364	36,9%
Serviços	50.392	59.473	18,0%
Indústria	9.873	11.130	12,7%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

O setor que apresentou o maior ingresso de novas empresas foi o setor de serviços com 28,0%, seguido de comércio com 21,5% e a indústria com 12,9%. Estende-se as micro e pequenas empresas, contudo quando observa-se as médias e grandes empresas o setor de maior destaque é o de serviço ligado a empresas de intermediação financeira com 73% das empresas deste segmento. Este segmento faz com que as MGEs são sofram com problemas de caixa por trabalharem com diversos serviços diretamente ligados com o mercado financeiro.

As MPEs são as principais responsáveis pelo desempenho de novos estabelecimentos na economia brasileira, haja vista a quantidade muito superior de estabelecimentos em relação as MGEs. O acréscimo de novas empresas por parte das MPEs em todos os setores foi acima de 98% contra 1% das MGEs.

Tabela 14 - Criação de novos estabelecimentos por setor de atividade de 2000 a 2004

	Acréscimo total	Acréscimo MPEs	Acréscimo MGEs
Novos Estabelecimentos	924.117	910.716	13.401
Comércio	502.256	499.193	3.063
Serviços	338.504	329.423	9.081
Indústria	83.357	82.100	1.257

	Acréscimo total	Acréscimo MPEs	Acréscimo MGEs
Novos Estabelecimentos	100%	99%	1%
Comércio	100%	99%	1%
Serviços	100%	97%	3%
Indústria	100%	98%	2%

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

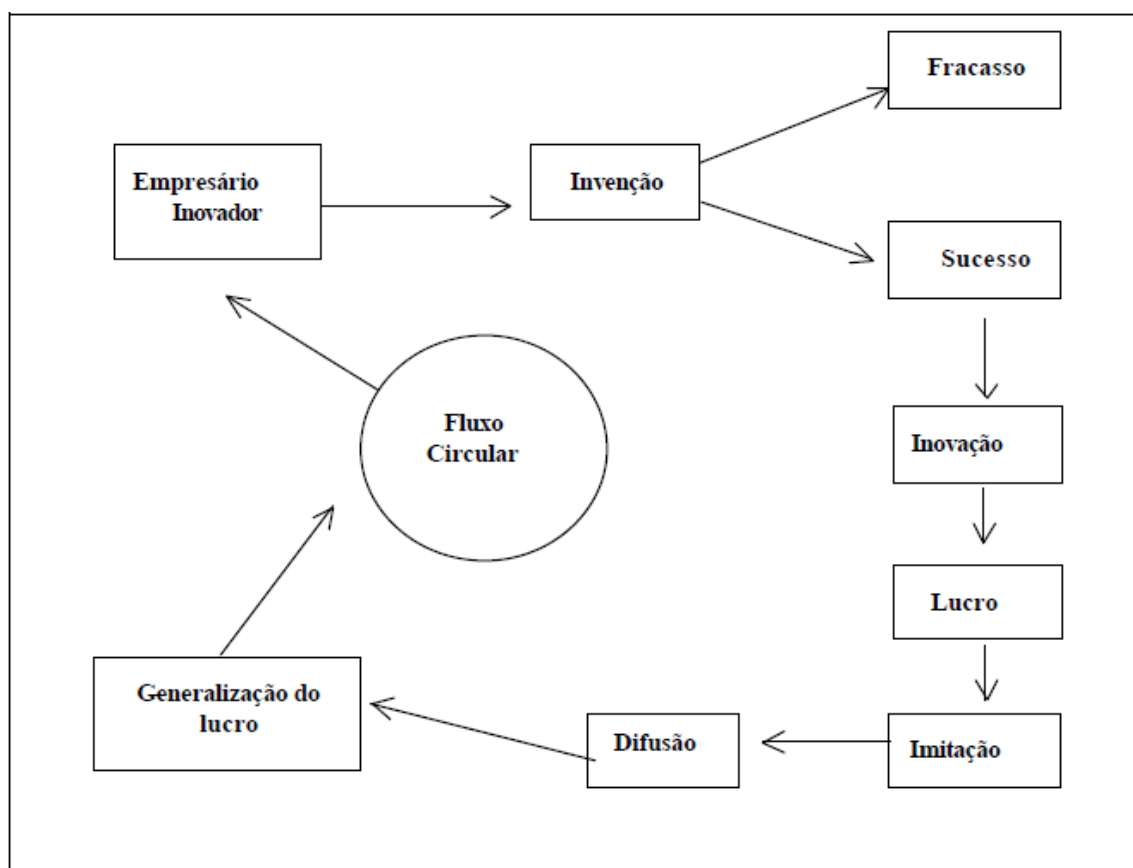
4.2.3 Acesso ao crédito para as MPEs como fator dinamizador da Economia

As micro e pequenas empresas encontram diversas dificuldades para permanecerem ativas no mercado competitivo, dentre as quais podemos citar: falta de capital de giro, concorrência, falta de clientes e outros. A falta de crédito para micro e pequenas empresas tem se mostrado como o fator de maior peso para a mortalidade das mesmas. Contudo, as micro e pequenas empresas apresentam uma contribuição muito importante para a geração de emprego e renda na economia brasileira. Assim, com um acesso maior ao crédito, as MPEs poderiam contribuir positivamente na formação de novos empregos, rendas e desenvolvimento do país.

4.2.3.1 O empresário Inovador

Para Schumpeter, o empresário inovador não seria, necessariamente, o proprietário dos meios de produção, nem possuiria como pré-requisito a posse dos recursos necessários para a realização dos investimentos na busca das novas combinações de insumos. Esta distinção entre as figuras do capitalista e do empresário inovador levou-o a dar especial importância à presença do crédito bancário, o qual teria a específica função de tornar esse agente com propriedades especiais em efetivamente empreendedor. É a existência de um pacote de

inovações tecnológicas que ainda não foram postas em prática e de linhas de crédito de longo prazo que possibilitam a transformação da moeda em novos métodos de produção e/ou em novos produtos, base da impulsão para o desenvolvimento econômico. A ilustração a seguir representa os dois instantes do sistema econômico apresentados por Schumpeter em 1912. O primeiro momento corresponde ao estado walrasiano estacionário (fluxo circular), enquanto o segundo é representado pela inovação e desenvolvimento que levam a um novo fluxo circular econômico,



Fonte: Zawislak, 1995, p.27.

Ilustração 1 - Fluxo Circular do empreendedor

Com a introdução de uma inovação no sistema econômico, o empresário inovador obtém um lucro extraordinário, algo inédito para a rotina do sistema. A existência deste lucro, além de caracterizar a saída do fluxo circular, onde o lucro é zero, representa uma situação temporária. Ao sinalizar a existência de ganhos diferenciados, é possível notar o deslocamento dos investimentos dos demais produtores na busca deste ganho obtido, até então, de forma inédita e exclusiva pelo empresário inovador. Para internalizar o desenvolvimento econômico à rotina

do sistema capitalista, a própria evolução do pensamento de Schumpeter necessitava a eliminação do empresário inovador. Este tipo especial de empresário, com suas características pessoais de criatividade e coragem, seria incapaz de assegurar a existência de um processo contínuo de busca e aplicação de novas soluções economicamente viáveis.

Empresário

Inovador

Invenção

Fracasso

Sucesso

Fluxo

Circular

Lucro

Difusão Imitação

Generalização do

lucro

Inovação

Ao realizar esta “eliminação” do empresário inovador, Schumpeter manteve a importância do investimento em novas combinações de fatores de produção como ingredientes básicos para o desenvolvimento econômico, sendo que o responsável deixa de ser o “empresário schumpeteriano”, para ser um conjunto de instituições impessoais, integradas e pragmáticas, que caracterizam o que se poderia denominar de uma “economia schumpeteriana”. Nestas condições, o desenvolvimento econômico ultrapassa as fronteiras do eventual, para se tornar um processo dinâmico, evolutivo e, acima de tudo, destruidor. Segundo o próprio Schumpeter, passa haver um “processo de mutação industrial - se é que podemos usar esse termo biológico, que revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver” (Schumpeter, 1942, p.106).

Com isso, a organização da produção, a combinação de novos insumos e a busca constante por novos produtos passam a ser fundamentais para geração de desenvolvimento econômico.

Estas seriam funções próprias não exclusivamente do empresário inovador, mas de uma rede de órgãos e instituições que seriam criadas com o objetivo principal de inserir no sistema econômico os incentivos necessários para que as empresas se lançassem continuamente na busca do novo, do desenvolvimento, não por decisões pessoais, mas por questão de sobrevivência. Neste momento, surge na visão schumpeteriana de desenvolvimento econômico um dos importantes papéis assumidos pelo Estado: a criação de órgãos e institutos que incentivem o investimento industrial ao contribuir com a indústria privada na tarefa de planejar, estimular e promover de forma organizada o desenvolvimento econômico nacional.

4.2.3.2 As MPEs e o acesso ao crédito

Para a concessão de crédito através do sistema bancário ligado ao BACEN (Banco Central do Brasil) é realizada uma política de administração de risco de crédito, pelos bancos. O primeiro passo é a avaliação do projeto de concessão de crédito. Após esta etapa seguem as formas de garantias que os bancos pedem na transação econômica. As instituições bancárias observam dois tipos de garantias - as reais e as pessoais - a fim de permanecerem seguras no empréstimo bancário. Logo após, o banco classifica a empresa dentro de linhas de crédito e no *rating* de crédito, que é realizado através de analistas internos dos bancos que utilizam fatores de informação da empresa, que são: contábeis, legais, uma análise temporal, comportamental e mercadológica. No fim da avaliação da classificação de risco da empresa o banco estabelece o montante que pode ser concedido para as empresas com uma determinada taxa de juro, prazo de pagamento e a implementação das garantias. Toda esta burocracia está baseada no sistema financeiro nacional que estabelece:

- BACEN - Escopo: zelar pela solidez do SFN e pela proteção dos recursos confiados aos bancos
- BACEN - Medidas: controle, prevenção e repressão das condutas irregulares na concessão de créditos
- Sistema Brasileiro de Pagamentos / Resolução 2.682 de 21/12/99

4.2.3.3 Impactos positivos do acesso ao crédito

a) Empregos

Contudo no que tange a geração de empregos as micro e pequenas empresas são de vital importância para a economia brasileira. De acordo com a tabela abaixo pode-se observar que na distribuição de empregadores por porte do estabelecimento as MPEs apresentam uma larga vantagem quando comparadas com as demais empresas, que incluem médias e grandes empresas. Na região norte as MPEs representam 93,2% dos empregadores no setor de serviços e comércio; já na região nordeste este valor é de 90,4%, sudeste 87,8%, sul 86,5 % e centro-oeste 88,2%. Contudo, já o item “demais” a região sudeste foi a que obteve maior valor no número de empregadores, chegando a 13,5%. Quando estes dados são observados para o ambiente nacional os valores permanecem inalterados com as micro e pequenas empresas, com 88,2% dos empregadores e demais com 11,8% dos empregadores. Deste modo é evidenciado a maior expressão de estabelecimentos pelas micro e pequenas empresas quando comparadas as médias e grandes empresas.

Tabela 15

Distribuição dos empregados por porte do estabelecimento e setor de atividade – Brasil e Grandes Regiões - 2006 (em %)

Porte	Norte	Nordeste	Sudeste	Sul	Centro-Oeste	Brasil
COMÉRCIO						
Microempresas	93,7	91,9	89,9	86,8	87,2	89,6
Demais	6,3	8,1	10,1	13,2	12,8	10,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL (em nº absoluto) ⁽¹⁾	74.697	239.465	683.003	274.330	118.929	1.390.424
SERVIÇOS						
Microempresas	92,5	88,4	85,5	86,1	89,4	86,7
Demais	7,5	11,6	14,5	13,9	10,6	13,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
TOTAL (em nº absoluto) ⁽¹⁾	54.500	181.089	652.667	228.456	95.617	1.212.329
TOTAL (Comércio e Serviços)						
Microempresas	93,2	90,4	87,8	86,5	88,2	88,2
Demais	6,8	9,6	12,2	13,5	11,8	11,8
Total	100	100	100	100	100	100
TOTAL (em nº absoluto) ⁽¹⁾	129.197	420.554	1.335.670	502.786	214.546	2.602.753

Fonte: RAIS/TEM (2004). Elaboração: Observatórios das MPEs/SEBRAE-SP

Ao analisar a tabela 16 abaixo é possível observar que o saldo de empregados por porte de empresa mostra que as micro e pequenas empresas empregam de maneira formal, com carteira assinada, mais do que as médias e grandes empresas. No setor de comércio foram gerados 405.091 empregos com carteira assinada, no qual as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 85,2% dos empregos, enquanto as médias e grandes empresas representaram 14,8% da criação de empregos. O setor de construção também apresenta dados semelhantes, haja vista que estes dois segmentos da economia são coletores de mão-de-obra, as MPEs representam 94,9% da geração dos empregos enquanto as GPEs 5,1% dos empregos. Contudo o setor de indústria foi o que conteve a menor variação, pois este segmento vem se expandindo e absorvendo mão-de-obra, fator este que fez as GPEs representarem 55,6% da criação dos empregos neste setor e 44,4% pelas MPEs.

Tabela 16

Distribuição do saldo anual de empregos no mercado formal de trabalho por setor de atividade, segundo porte do estabelecimento – Brasil 2007

Setor	Micro e Pequena			Média	Grande	Total	
	Micro	Pequena	Total			%	Nº absoluto
Comércio	83,1	2,1	85,2	5,0	9,8	100,0	405.091
Serviços	56,7	6,1	62,8	5,2	32,0	100,0	587.103
Indústria	43,2	11,2	54,4	17,9	27,7	100,0	412.098
Construção	86,8	8,1	94,9	2,4	2,7	100,0	176.755
TOTAL	63,3	6,6	69,9	8,1	21,9	100,0	1.581.047

Fonte: MTE. Caged
Elaboração: DIEESE

No gráfico 6 é evidenciada a importância das micro e pequenas empresas na formação de empregos na economia brasileira. Foram criados desde janeiro de 2005 até dezembro de 2007 cerca de 2.883.402 empregos formais nas MPEs, enquanto as GPEs geraram 788.019 empregos. Este gráfico mostra a potencialidade das micro e pequenas empresas caso o acesso ao crédito seja facilitado pelas instituições bancárias para a geração de emprego no país e, logo, na geração de renda para a economia.

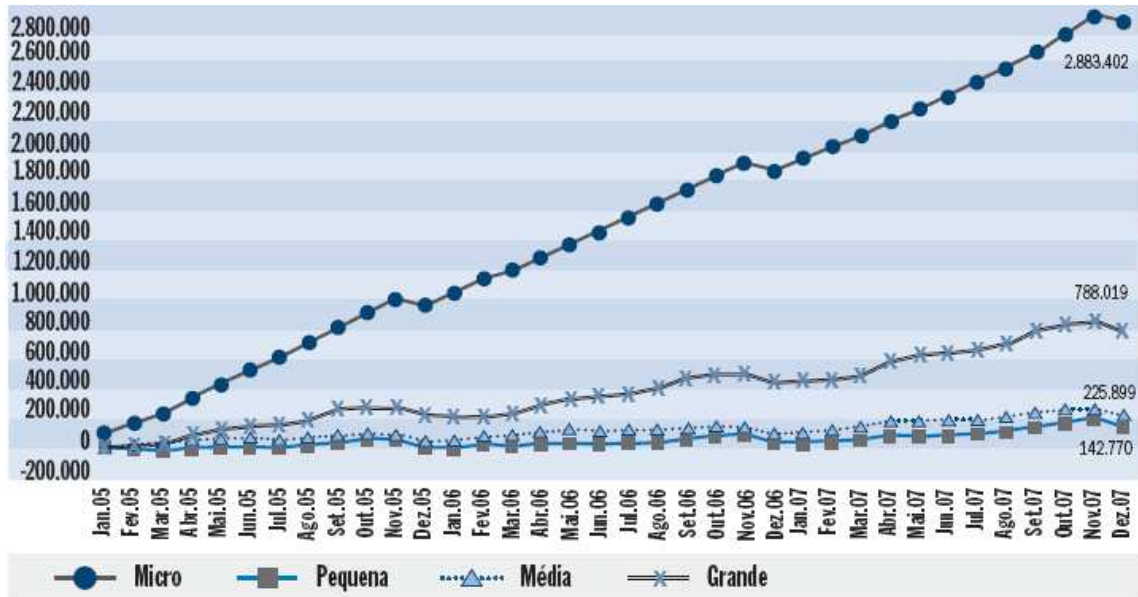


Gráfico 6

Evolução do saldo mensal acumulado de empregos no mercado formal de trabalho Brasil 2005-2007

Fonte: TEM, Caged, Elaboração: Dieese

b) Renda

A geração de renda por parte das micro e pequenas empresas encontra-se em um nível mais baixo do que as grandes empresas. Isto se deve ao fato de as MPEs não apresentarem o mesmo porte de recursos financeiros das GPEs, fazendo assim com que os salários sejam menores. Todavia, como foi descrito nas tabelas e gráficos anteriores, a formação de empregos nas MPEs é maior do que nas GPEs, desta forma pode-se observar que a geração de renda por parte das micro e pequenas empresas é satisfatória, haja vista que o número de empregados formados com carteira assinada é alto.

A remuneração da micro e pequena empresa no setor de comércio é de R\$ 660,00, em serviços R\$ 896,00, indústria R\$ 854,00 e construção R\$ 779,00. Contudo a grande empresa apresenta remuneração acima de R\$ 1000,00 em todos os setores.

Tabela 17 – Brasil - remuneração média dos empregados por porte e setor de atividade
2006 (em R\$)

Porte	Comércio	Serviços	Indústria	Construção
Micro e Pequena	660	896	854	779
Micro	582	721	719	712
Pequena	748	1.031	953	827
Média	898	1.143	1.388	976
Grande	1.113	1.404	1.672	1.115
TOTAL	751	1.167	1.245	900

Fonte: TEM , Rais, Elaboração: Dieese

Contudo, na evolução da distribuição da massa de remuneração dos empregados por setor de atividade e porte da empresa, as grandes empresas apresentam uma remuneração maior do que as micro e pequenas empresas. No setor de comércio, caracterizado por ser um absorvedor de mão-de-obra, as mpes representam 66,9% em 2002 e 66,4% em 2006 da distribuição da remuneração. Todavia, no setor de serviços, no qual as grandes empresas têm um poder muito forte de geração de renda, a distribuição maior também fica por parte das médias e grandes empresas que representaram juntas 67% em 2002 e 68,0% em 2006. Na indústria a predominância na distribuição da massa de remuneração encontra-se nas médias e grandes empresas, por estas serem mecanizadas e exigirem níveis maiores de qualificação na mão-de-obra. Desta forma o nível de salário é mais alto e assim a distribuição da remuneração também é alta. Todavia, o setor de construção é o que apresenta maior igualdade entre as micro e pequenas empresas e as médias e grandes empresas na distribuição da massa de remuneração, por apresentar uma necessidade de uso de mão-de-obra e profissionais especializados na construção. Desta forma, em 2002 as micro e pequenas empresas representavam 51,9% da distribuição da massa de remuneração e as médias e grandes empresas 49,1%. Em 2006 estes valores permaneceram praticamente inalterados com 45% para as MPes e 55% para as GPes.

Quanto aos dados totais as médias e grandes empresas tem um peso maior na renda por oferecerem salários maiores que as micro e pequenas empresas. Em 2002 as primeiras empresas representaram juntas 66,5% e as mpes 33,5%. Em 2006 estes valores eram iguais a 62,4 % e 37,6%.

Tabela 18

Evolução da distribuição da massa de remuneração dos empregados por porte do estabelecimento segundo setor de atividade – Brasil 2002-2006 (em %)

Setor	Porte	2002	2003	2004	2005	2006
Comércio	Micro	28,7	29,0	31,8	31,3	31,1
	Pequena	38,2	38,3	35,8	35,4	35,3
	Média	11,7	11,6	11,3	11,2	11,0
	Grande	21,5	21,0	21,2	22,1	22,7
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Serviços	Micro	11,4	11,7	11,6	11,4	11,2
	Pequena	21,6	21,9	21,6	21,5	20,8
	Média	10,0	10,0	9,7	9,6	9,3
	Grande	57,0	56,4	57,1	57,5	58,7
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Indústria	Micro	11,1	11,0	10,4	10,5	10,5
	Pequena	20,0	19,8	19,1	19,1	18,9
	Média	31,3	31,2	30,4	29,9	29,7
	Grande	37,6	38,0	40,0	40,4	40,9
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Construção	Micro	21,5	21,2	20,2	18,1	17,3
	Pequena	30,4	30,5	29,7	27,6	27,7
	Média	30,6	30,0	30,7	30,2	31,2
	Grande	17,5	18,3	19,4	24,1	23,9
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Total	Micro	11,9	12,0	14,9	14,8	14,6
	Pequena	21,6	21,7	23,5	23,4	23,0
	Média	18,6	18,7	17,4	17,1	17,0
	Grande	47,9	47,6	44,1	44,6	45,4
	TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte :TEM,Rais

Elaboração:DIEESE

4.2.4 Participação do PIB do Brasil

Tabela 19
Participação das Empresas na Economia por porte e atividade (%)
2004

	MPE	MGEs	MPE de comércio e serviços
Número de Empresas (1)	99	1	87
Empresas Exportadoras (2)	67	33	47
Ocupações (1)	43	57	35
Valor das exportações (2)	3	97	1
Rendimentos e salários (1)	17	83	13

Fonte: (1) CEMPRE – IBGE, dados de 2004.
(2) SEBRAE (2006c), dados de 2005.



Fonte: Anuário do Trabalho nas Micro e Pequenas Empresas – 2008 – Sebrae/Dieese

De acordo com a figura acima as micro e pequenas empresas representam cerca de 97,5% do total das empresas brasileiras, além de 51% da força de trabalho urbano empregada no setor privado, 38% da massa salarial, 20% do PIB brasileiro, 10,3 milhões de empregadores informais, 4,1 milhões de estabelecimentos familiares e 85% do total dos estabelecimentos rurais.

Desta forma pode-se observar a importância das micro e pequenas empresas na economia brasileira. Todavia, o acesso ao crédito ainda está limitado para as MPEs, diante das dificuldades encontradas no acesso.

4.2.5 Sobrevivência das MPEs no Brasil

Diante das dificuldades encontradas pelas micro e pequenas empresas para permanecerem economicamente ativas, tais como: a falta de clientes, o acesso ao crédito, falta de planejamento e outras, fazem com que os indicadores de mortalidade destas empresas encontrem-se elevados. De acordo com o relatório do SEBRAE-SP sobre os indicadores de mortalidade das MPEs, segundo o último levantamento realizado pelo SEBRAE-SP, tem-se que 27% das empresas fecham no primeiro ano, 38% encerram suas atividades até o segundo ano, 46% fecham antes do terceiro ano, 50% não concluem o quarto ano, 62% fecham até o quinto ano e 64% encerram suas atividades antes de completar seis anos de atividades. (BARROSO, 2009). Seguindo as análises do SEBRAE, pode-se observar no gráfico 12 o comportamento da sobrevivência e mortalidade das MPEs no Estado de São Paulo.

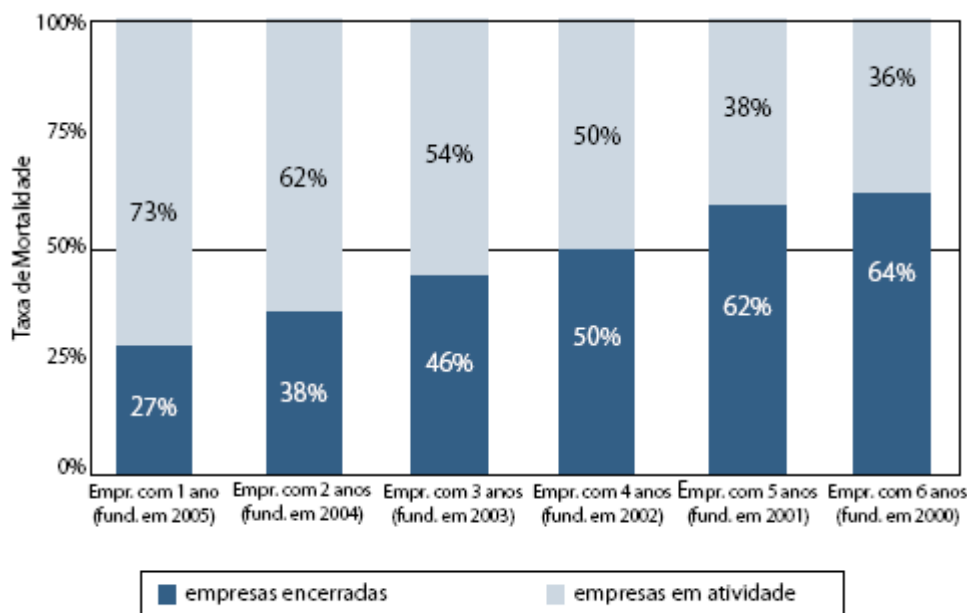


Gráfico 7 - Sobrevivência e mortalidade acumulada das empresas -Estado de São Paulo (rastreamento realizado em out/06 a mar/07)

Fonte: Observatório das MPEs do SEBRAE-SP

Desta forma, pode-se observar, que com o passar dos anos a relação de sobrevivência com a de mortalidade das micro e pequenas empresas inverte-se, fazendo com que no primeiro ano a porcentagem de 73% de empresas ativas passem para 36% e as encerradas de 27% para 64%. (SEBRAE, e)

Como as MPEs não apresentam um acesso ao crédito por via bancária, a fim dinamizarem o capital de giro, investimento capital fixo, pagamento de dívidas e outros, os empresários usam o capital próprio para iniciarem suas atividades econômicas. A segunda forma de acesso a recursos financeiros pelos empresários e a negociação de prazos com fornecedores, forma essa que garante aos empreendedores um capital em caixa na diferença de pagamentos e recebimentos de capital. O terceiro caminho utilizado é o crédito bancário, pois esta é uma forma mais complicada, devido às exigências dos bancos. Contudo é a forma mais eficiente de se capitalizar a curto, haja vista que, o acesso ao capital via cartão de crédito é restrito a movimentação bancária do cliente e os empréstimos por amigos, sempre está incompatibilizado com o capital necessário, a confiança do amigo e o montante que este amigo pode emprestar. (SEBRAE, e)

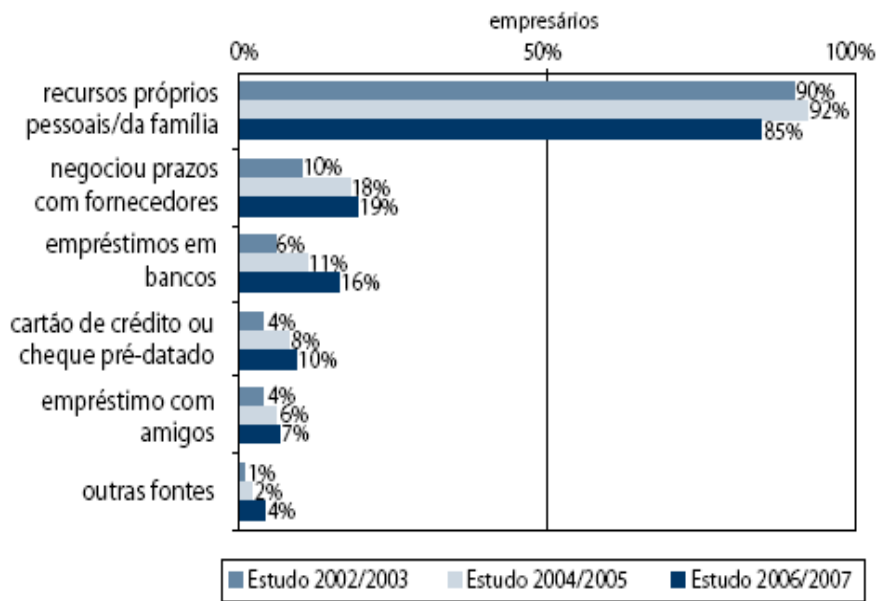


Gráfico 8 - Principais fontes de recursos utilizadas para montar a empresa

Fonte: Observatório das MPEs-SP

O custo da mortalidade das MPEs para a sociedade é expressiva na eliminação de postos de trabalho e da perda financeira. Levando-se em consideração o último ano da série analisada pelo SEBRAE, sobre a mortalidade das micro e pequenas empresas, (81.324 empresas fechadas em 2006). O fechamento das empresas paulistas de um a cinco anos de atividade significou a eliminação de cerca de 267 mil postos de trabalho no ano de 2006. No que tange ao capital investido pelos empresários constata-se que a perda da poupança pessoal elevou-se de R\$ 1,7 bilhões em 2004 para R\$ 2,2 bilhões em 2006, devido ao aumento das perdas das MPEs no mercado. A maior perda econômica pode ser vista sobre a ótica do faturamento econômico das micro e pequenas empresas - foram deixados de gerar cerca R\$ 12,1 bilhões de reais em 2004 e em 2006 R\$ 13,5 bilhões. A perda financeira para a economia, que é a soma de faturamento e poupança pessoal chegou a R\$ 13,8 bilhões em 2004 e a R\$ 15,7 bilhões. Assim, pode-se constatar que a morte das micro e pequenas empresas na economia geram grandes perdas econômicas e sociais. (SEBRAE, f)

Tabela 20

Estimativas do custo social do fechamento das empresas paulistas (*)

Eliminação de		Custo em 2004	Custo em 2006
(A)	Empresas	73 mil empresas	81 mil empresas
(B)	Ocupações	281 mil ocupações	267 mil ocupações
(C)	Poupança Pessoal (capital investido)	R\$ 1,7 bilhão	R\$ 2,2 bilhões
(D)	Faturamento	R\$ 12,1 bilhões	R\$ 13,5 bilhões
(C)+(D)	Perda Financeira Total	R\$ 13,8 bilhões	R\$ 15,7 bilhões

Fonte: Observatório das MPEs do SEBRAE-SP

Nota (*): Os coeficientes técnicos utilizados para o cálculo do custo social foram obtidos a partir da pesquisa de campo: ocupações por empresa encerrada (2004 = 3,85153; 2006 = 3,27569; empresas encerradas com perda parcial ou total dos recursos investidos (2004 = 79%; 2006 = 77%); valor da perda média ou capital investido (2004 = R\$ 28.351; 2006 = R\$34.095); e faturamento médio mensal por empresa (2004 = R\$13.803; 2006 = R\$14.814). Todos os valores monetários utilizados são valores nominais, dada as dificuldades de atualização dos mesmos (excesso de variáveis monetárias com bases diferentes no tempo). Se fosse aplicada uma correção desses valores, por exemplo, pelo INPC acumulado nos anos de 2005 e 2006 (8,731%), ainda assim, os valores de 2004 seriam inferiores aos de 2006

5 OBSTÁCULOS DE ACESSO AO CRÉDITO.

5.1 O CUSTO DE TRANSAÇÃO NA OBTENÇÃO DO CRÉDITO PELAS MPES NAS INSTITUIÇÕES BANCÁRIAS.

Sendo que o custo de transação têm sua origem no momento em que os agentes econômicos enfrentam custo quando recorrem ao mercado para alguma atividade econômica ao se negociar, redigir e garantir o cumprimento de algum contrato. Existe um custo para os bancos quando as micro e pequenas empresas recorrem a eles para obterem crédito nesta transação econômica. A falta de garantias tanto reais como pessoais faz com que surja um custo de transação para os bancos perante as micro e pequenas empresas. Este custo deve-se ao fato da racionalidade limitada do contratante e do contratado a complexidade e incerteza do mercado e dos agentes envolvidos. Pois as relações comerciais são formadas em ambientes incertos e complexos, nos quais os acontecimentos futuros não podem ser previstos e nem mensurados, provocando um grande aumento do custo, haja vista que os agentes econômicos tentarão procurar segurança em todos os casos que estes julgarem possíveis no futuro.

5.2 INEXISTÊNCIA DE GARANTIAS REAIS

Existem dois tipos de garantias exigidas pelas instituições financeiras: reais e pessoais (fidejussórias). As garantias reais podem ser subdivididas em três principais grupos: hipoteca, alienação fiduciária e penhor. Já as garantias pessoais ou fidejussórias dividem-se em: aval e fiança.

Dentre as dificuldades mais encontradas pelas micro e pequenas empresas para obterem crédito nas instituições bancárias, a falta de garantias reais é o principal empecilho na obtenção de crédito. Haja visto que em ambiente no qual as incertezas são muito grandes e as relações comerciais apresentam uma complexidade similar, a adoção do oportunismo eleva-se muito fazendo que surja um Custo de Transação, o oportunismo, sendo a transmissão de informações seletivas, distorcidas e promessas “autodescartáveis” (self-disbelieved). Assim,

um agente econômico promete uma futura ação que este sabe que não terá condições para cumpri-la. Ou seja, a manipulação de informações que contribuem para a formação de fluxos de lucros descateveis para os bancos podendo este oportunismo o *ex-ante* ou *ex-post*, por parte da micro e pequena empresa.

Assim as garantias reais garantem o crédito por meio de bens portadores de valor econômico, pertencentes ao prestador da garantia. Isto ocorre para maior segurança do retorno dos créditos deferidos pelas instituições bancárias pedidos as empresas. Estas garantias estão subdivididas em:

Penhor;

Hipoteca;

Alienação Fiduciária

Penhor

É o direito real que se constitui pela entrega de alguma coisa como garantia de algo móvel, passível de apropriação. A entrega efetiva do bem nos termos de direito é chamada de tradição. Todavia, o penhor é dividido em duas partes: Penhor Convencional e o Penhor Legal. Penhor convencional deriva da vontade dos contratantes que o constitui. É um negócio jurídico acessório: que depende de um negócio jurídico principal. Sabendo que extinguindo o negócio jurídico principal também se extinguesse o penhor. O penhor tem por característica a indivisibilidade, ou seja, mesmo com pagamento parcial da dívida principal, não será liberada parte da garantia. Já o Penhor legal é constituído pelo legislador sobre os bens móveis de fregueses, consumidores e inquilinos a favor dos hospedeiros, estalajadeiros, fornecedores de pousadas ou alimentos e donos de prédios, por dívida decorrente dessa relação jurídica, no qual é feito como a retenção dos bens e requerimentos de homologação de penhor ao juiz.

Hipoteca

É uma garantia sólida por servir de objeto, como bem de maior significado econômico, que são os bens imóveis. Assim podem ser considerados navios, aeronaves, carros e outros, mesmo que em construção. O bem hipotecado permanece na posse do devedor hipotecante, que permanece com a livre disposição desses bens, podendo, inclusive, aliená-los ou onerá-los

novamente. Isto não prejudica o credor hipotecário, porém, o devedor hipotecante não pode praticar atos que coloquem em risco o bem hipotecado ou provoquem sua deterioração. A coisa hipotecada responde pelo pagamento da obrigação principal.

A hipoteca é um contrato acessório que depende de um contrato principal para existir, sendo indivisível. Assim, mesmo que o bem que compõe a garantia possa ser dividido em partes, cada parte conserva o gravame como se o bem não estivesse dividido. O cartório de registro competente é o da localização dos bens da garantia. A extinção da hipoteca se dá das seguintes formas:

Com a extinção da obrigação principal;

Com a perda do domínio por parte do devedor hipotecante;

Com o perecimento da coisa;

Com a renúncia do credor;

Com a sentença transitada em julgado;

Com a prescrição.

A Alienação Fiduciária

É um contrato que tem a finalidade de garantir o cumprimento de uma obrigação. O devedor transfere como garantia a propriedade da coisa para o credor, continuando, porém, na posse da mesma. O pagamento do contrato termina das seguintes formas:

Cumprida a obrigação, extingue-se a propriedade fiduciária, voltando à propriedade plena ao titular anterior.

Se o prestador da garantia, o fiduciante, não pagar a obrigação, o objeto vai à venda, não podendo o fiduciário ficar com o bem.

Servem como objeto da alienação fiduciária os bens imóveis e móveis em geral, desde que infungíveis.

5.3 INADIMPLÊNCIA

Dentre as dificuldades das micro e pequenas empresas em obter crédito junto as instituições bancárias, o registro da empresa em algum órgão de proteção ao crédito e uma das grandes barreiras das MPEs. Pois dentro de um ambiente de incertezas onde o custo de transação existe devido a falta de informação das micro e pequenas empresas perante aos bancos. Quando uma MPE apresenta registro em uma instituição de proteção ao crédito, este fato faz com que a incerteza e o oportunismo disnte da Teoria do Custo de Transação (TCT) aumente, pois os bancos ficam com uma maior receio de ofertar crédito para a empresas, logo que a probabilidade de não pagamento aumente.

Segundo as pesquisas desenvolvidas pelo o SEBRAE, relatam que a falta de clientes cria uma insuficiência no capital de giro das MPEs. Como estas empresas são novas no mercado, os proprietários acabam vendendo muito com cheque pre-datado, chegando a cerca de 70% das vendas das MPEs segundo a pesquisa do SEBRAE, 30% fiado e 23% com cartão de crédito. Esta forma de obtenção de capital pelas MPEs faz com que as empresas estejam expostas a um desequilíbrio no fluxo de caixa, podendo criar desta forma a inadimplência das empresas não pagamento de estoques, impostos e outros podendo levar a micro e pequenas empresas a ser registrada no CADIN, que é um órgão de proteção ao crédito.

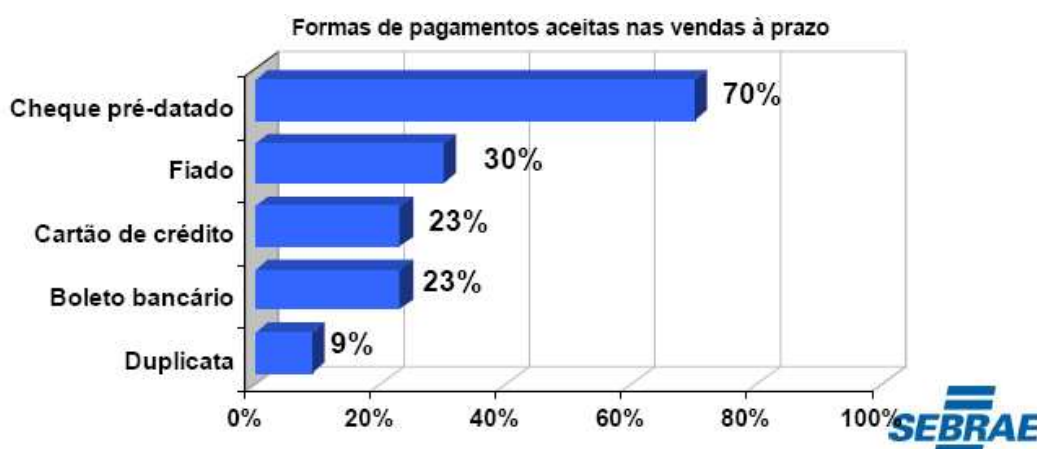


Gráfico 9

Os métodos de concessão de crédito pelas empresas primam pela informalidade e expõem as empresas a riscos elevados de inadimplência

Fonte: Sebrae-SP, Unidade de Acesso a Serviços Financeiros

O principal problema visualizado no gráfico 10 é a incompatibilidade entre as receitas e despesas. As receitas a vistas são menores que as despesas, desta forma de acordo com o gráfico 10 as receitas a vistas realizam-se em 48% e as despesas em 57% criando assim um déficit imediato. Quando se observa as receitas a prazo constata-se que estas são maiores do que as despesas, fato que contribuiria para uma estabilidade no período futuro. Contudo faz-se necessário saber em quanto tempo constitui as receitas e despesas a prazo.

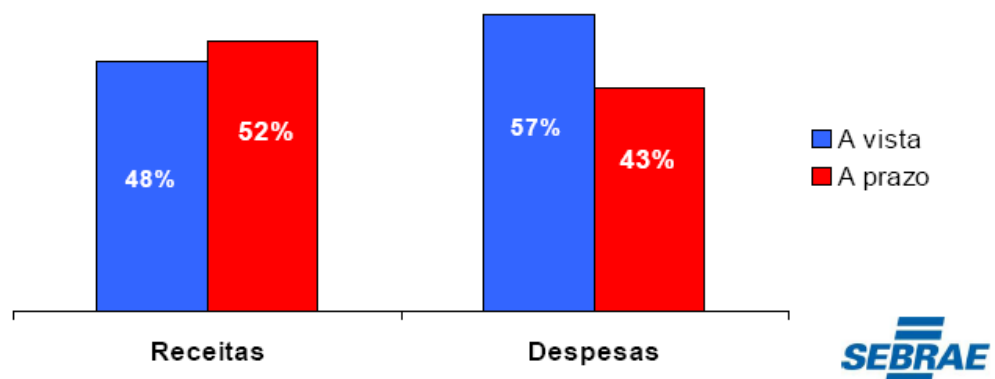


Gráfico 10 - As receitas se realizam primordialmente a prazo, enquanto as despesas se realizam à vista, fragilizando a capacidade de geração de caixa das empresas

Fonte: Sebrae-SP, Unidade de Acesso a Serviços Financeiros

O problema financeiro das micro e pequenas empresas se estende até um período de noventa dias, segundo os dados fornecidos pelo gráfico 12. No período de até 59 dias úteis as micro e pequenas empresas apresentam um déficit de 18% em suas despesas a prazo, maior quando comparado com as suas receitas no mesmo período. Este quadro só muda a partir de 90 dias, que é o momento no qual as MPEs apresentam um recebimento de seus clientes a prazo maior do que as suas despesas.

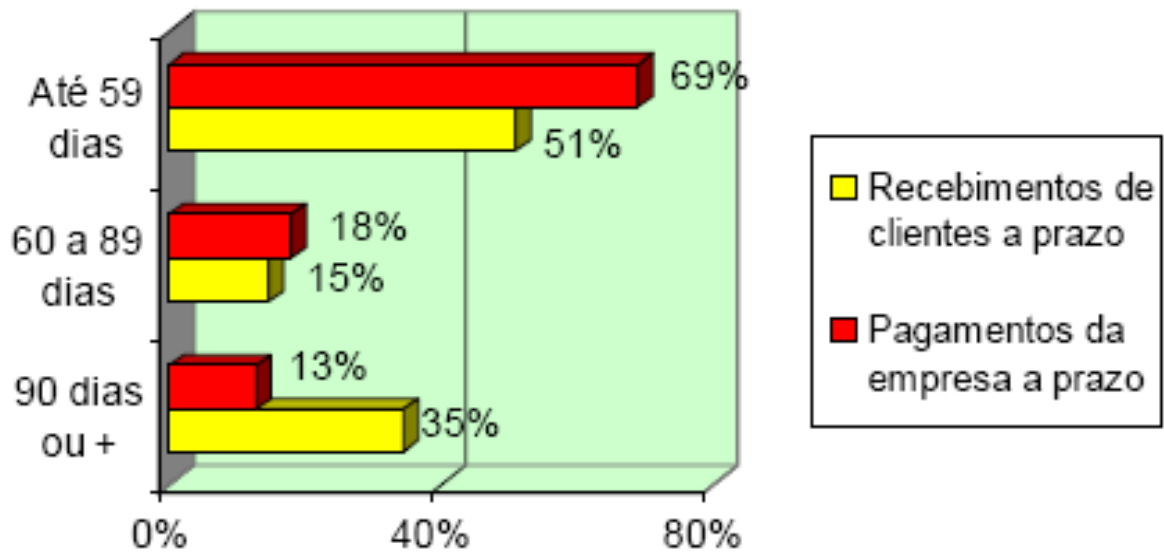


Gráfico 11 - Distribuição das Empresas, segundo receitas e despesas a prazo

Fonte: SEBRAE-SP (411 responderam)

5.4 A NECESSIDADE DE OBTENÇÃO DE CRÉDITO

As micro e pequenas empresas, por serem firmas que não apresentam um capital de giro muito alto, suas atividades na economia, apresentam uma característica em seu fluxo de caixa. De acordo, com o gráfico 6, pode-se observar que as MPEs sofrem de falta de capital no curto prazo, devido ao fato de as suas receitas à vista serem menores do que suas despesas à vista no mesmo período.

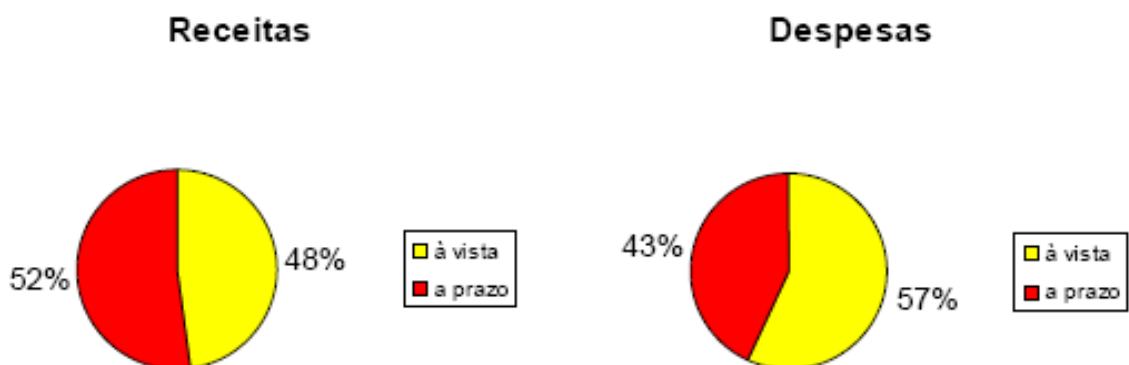


Gráfico 12 - Receitas e despesas a vista e a prazo

Fonte: Sebrae-SP (411 responderam)

Deste modo de acordo com Schumpeter (1988, p.71) ninguém além do empresário necessita de crédito para fazer parte do processo de desenvolvimento econômico, haja vista que somente este tem a capacidade de inovar e reformar ou revolucionar o padrão de produção através do crédito. Contudo este poder de compra não flui automaticamente para o empreendedor – mas este deve tomá-lo emprestado. Se ele não conseguir o crédito não pode tornar-se um empresário (SCHUMPETER, 1988, p.71). Assim este gráfico mostra a necessidade do empresário de obter crédito de acordo com a teoria de Schumpeter, já que o empreendedor não apresenta capital de giro suficiente para se manter no mercado, ou seja, falta de crédito.

De acordo com a sondagem de uma amostra planejada de 450 micro e pequenas empresas (MPEs), realizada entre os dias 26 de janeiro e 6 de fevereiro de 2004 pelo SEBRAE-SP, as vendas a prazo ficaram assim distribuídas: cerca de 70% das empresas realizam suas vendas com cheques pré-datados, 30% fiado, 23% com boleto bancário ou cartão de crédito e 9% usam duplicatas. Este fato ocorre devido ao fato de a empresa ser nova no mercado e usa o pagamento a prazo nos primeiros anos para ganhar clientes, frente à concorrência que já apresenta uma clientela fixa. Caso esta nova empresa não usasse este tipo de “estratégia”, a empresa teria que ter um capital relativamente alto para manter-se no mercado até formar sua carteira de clientes fixos. Desta forma, as micro e pequenas empresas apresentam uma necessidade de capital para giro muito alto nos primeiros anos.

Conseqüentemente a falta de capital e o principal motivo alegado pelos micro e pequenos empresários para o fechamento dos seus respectivos negócios, fato que pode ser observado de acordo com o gráfico 13.

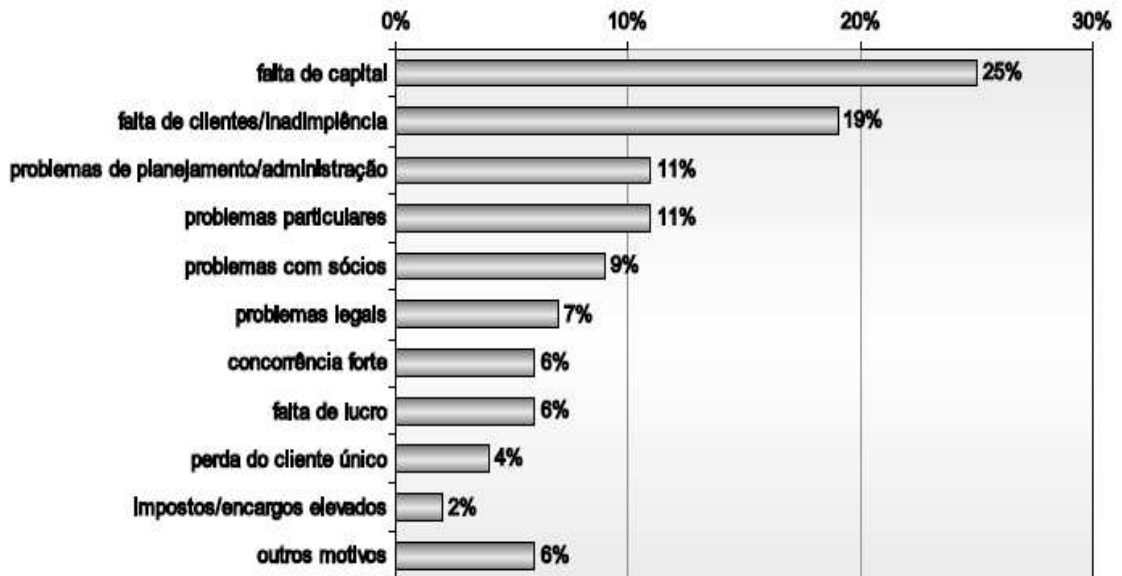


Gráfico 13 - Motivos alegados pelas empresas para o fechamento do negócio

Fonte: Sebrae-SP

Dentre os motivos alegados pelos empresários, a falta de capital foi o principal fator para o fechamento de seus negócios. Cerca dos 25% dos entrevistados salientaram que a falta de clientes e inadimplência foram os motivos para o fechamento do negócio, 19% problemas de planejamento/administração, 11% problemas particulares, 11% problemas com sócios, 9% problemas legais, 7% concorrência forte, 6% falta de lucro, 6% perda do cliente único, 4% encargos e impostos elevados, 2% e 6% outros motivos. Destaca-se que algumas das respostas constituem faces distintas de um mesmo problema. Por exemplo, a falta de capital, item mais citado, pode estar associada ou mesmo ser uma consequência da inadimplência dos clientes, do planejamento ou gestão deficiente, da concorrência forte ou de impostos elevados. Dessa forma, essa hierarquia de respostas tende a refletir mais a situação final a que chegou o negócio do que as efetivas causas do fechamento. (SEBRAE, 2005).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Diante das dificuldades que existem entre as micro e pequenas empresas e as instituições bancárias na transação monetária dos bancos para as MPEs, haja vista que os contratos de créditos são complexos pois lidam com eficiência e com diferentes tipos de riscos, as empresas de pequeno porte não apresentam garantias tradicionais e a falta de informação sobre os projetos econômicos contribuem para a não obtenção de crédito nos bancos. Assim existem dois grandes problemas para serem resolvidos: possibilitar segurança para os bancos na transação econômica e reduzir a assimetria das empresas para os bancos a fim de reduzir a inadimplência. Desta forma as Sociedades de Garantias de Crédito podem contribuir para a solução destes problemas.

As Sociedades de Garantias de Crédito apresentam uma grande vantagem na transação econômica de crédito para as MPEs por possuírem fundos garantidores de crédito públicos e privados, além de uma estrutura de governança que garante uma gestão privada de coresponsabilidade pela garantia de crédito. Assim esta sociedade proporciona uma redução na assimetria de informação entre o banco e tomador de crédito, além de reduzir o risco de emprestimo de crédito pelo banco. Assim, o Aval da SGC (Sociedade de Garantia de Crédito) proporciona uma redução do risco moral, haja vista, que durante o processo de avaliação do projeto caso a SGC encontre setores que necessitem de modificações, a mesma, propõe recomendações no crédito e nos prazos a serem financiados nas taxas de juros e créditos necessários, pois a SGC participa efetivamente da seleção dos clientes e da análise dos projetos. De acordo com a ilustração 2 pode-se observar como funciona a concessão de crédito para as MPEs com presença da SGC.(ALBERTO, 2009).

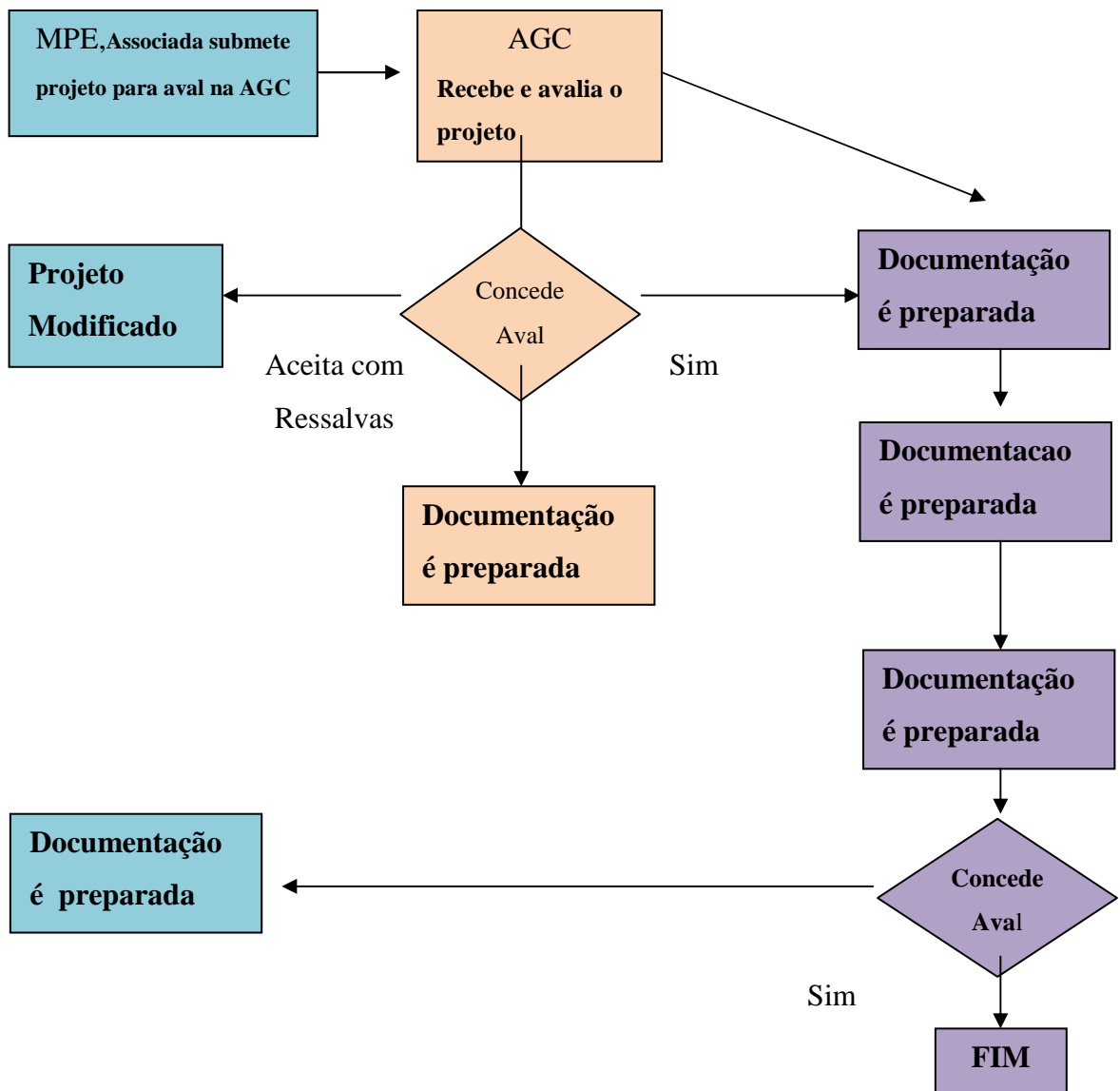


Ilustração 2 – Proposta de uma SGC

Fonte: ALBERTO, 2009

As SGCs apresentam função de intermediadora entre as MPEs e os bancos, pois uma das suas funções é enviar para as instituições bancárias projetos que estejam dentro das condições exigidas pelos bancos para serem financiadas. Todavia, para os projetos que não estejam dentro das regras bancárias, as SGCs oferecem sugestões a fim de que estes projetos se adequem as normas dos bancos. Desta forma há confiabilidade por parte dos bancos na concessão de crédito para as MPEs. Entretanto, a consultoria e a orientação das SGCs não terminam com a concessão de crédito. No caso de possível inadimplência de uma empresa, as

SGCs fornecem consultorias antes de a inadimplência ser concretizada. Assim, todos os agentes econômicos envolvidos são favorecidos dentro deste sistema. (ALBERTO, 2009)

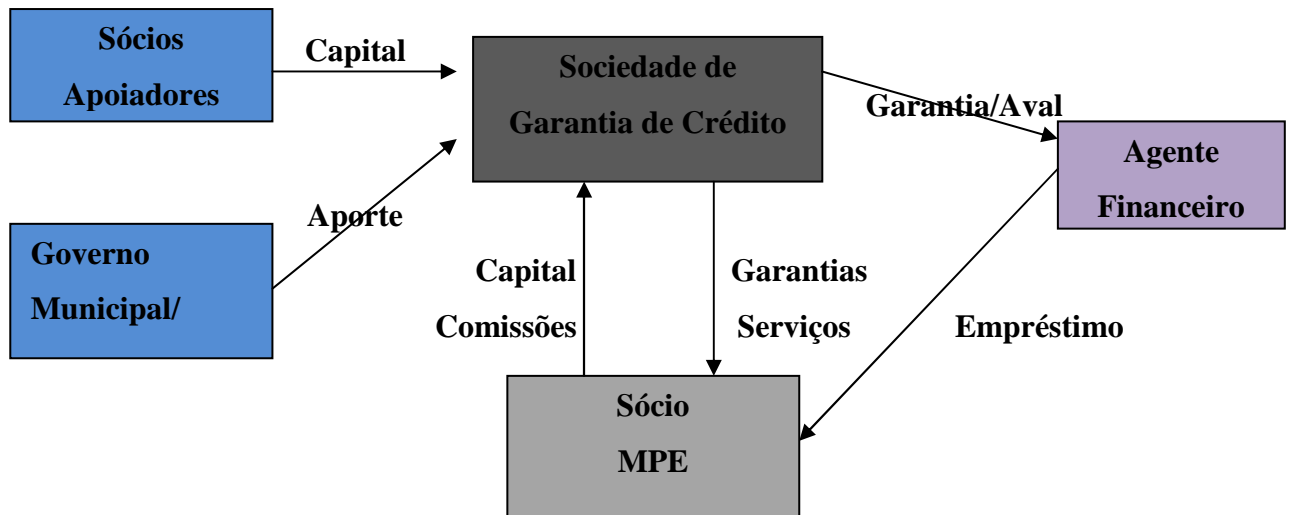


Ilustração 3 - Proposta de uma SGC em um Segundo Plano

Fonte: ALBERTO, 2009

Já as Sociedades Garantidoras de Crédito apresentam tanto sócios privados como públicos, fato que transmite maior segurança na concessão do aval. Desta forma as SGCs constituem um grande instrumento de apoio para as empresas de pequeno porte local e regional.

Potencialidade das Sociedades Garantidoras de Crédito.

A extensão das SGCs para o ambiente nacional e ligação com o sistema financeiro nacional pode promover o crescimento da potencialidade da prestação de serviço deste sistema. De acordo com a ilustração abaixo pode-se enxergar a possibilidade da extensão deste sistema para o desenvolvimento econômico regional e nacional.

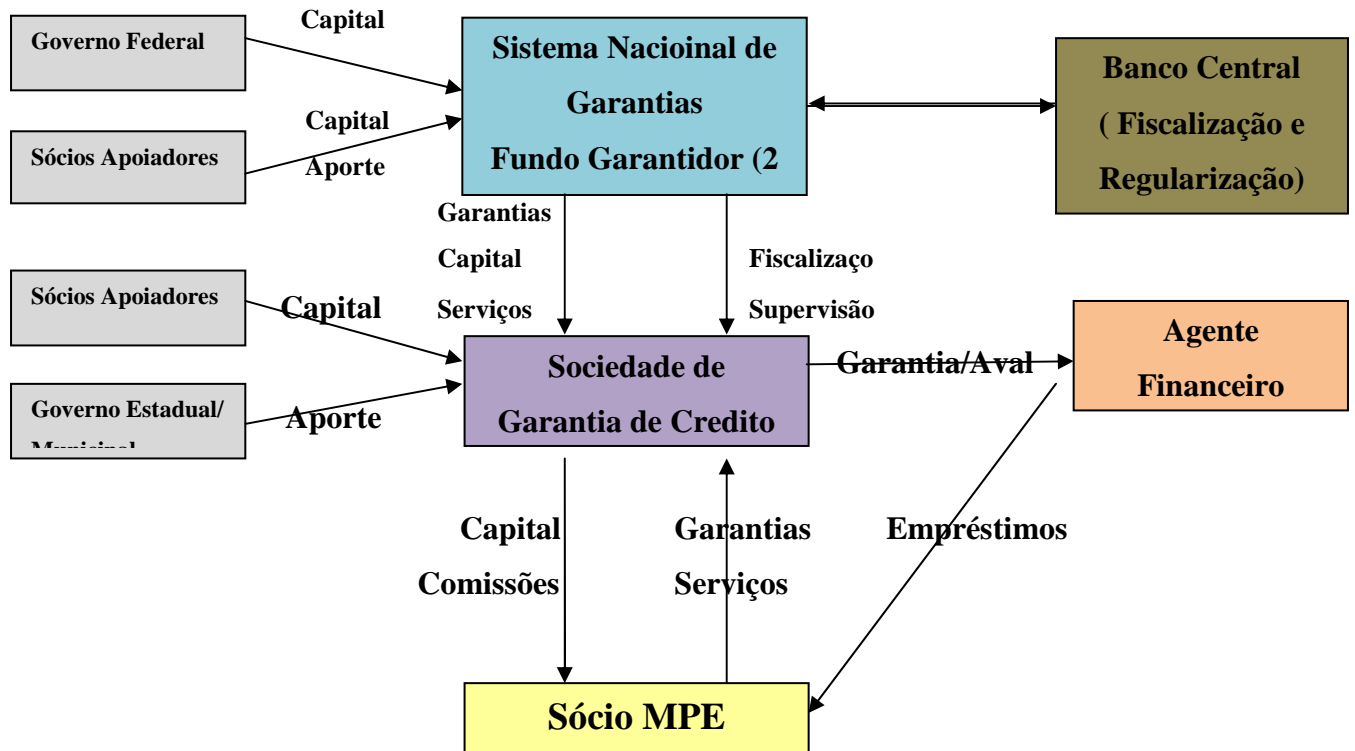


Ilustração 4 - Proposta de uma SGC em um Sistema Federal

Fonte: ALBERTO, 2009

Observa-se que o Sistema de Garantia de Crédito filiado ao sistema nacional proporcionaria suporte para as micro e pequenas empresas em âmbito nacional. Assim, o Sistema Federal junto aos apoiadores, empresas e instituições ligadas ao governo dariam o suporte e capital para a SGC (fundo garantidor de crédito), que por sua vez estaria ligada ao BACEN (Banco Central Brasileiro) para as fiscalizações financeiras. Assim a SGC, neste segundo piso, daria suporte para a do primeiro piso e a fiscalizaria. A SGC do primeiro piso estaria ligada ao governo municipal e federal, que daria suporte e os sócios apoiadores entrariam com o capital. A SGC1 garantiria o aval para o agente financeiro que forneceria o empréstimo para a MPE, proporcionando mais segurança para o agente financeiro na concessão de crédito. Já a MPE forneceria capital e comissões, enquanto a SGC1 daria garantias e serviços. Assim, este sistema proporcionaria um dinamismo na oferta de crédito para as MPEs. Todavia, a ilustração 4 mostra uma parte da SGC2 em sua estrutura nacional. Ao observar a ilustração 5 vê-se como funcionaria a SGC2 em sua forma completa, a qual também apresentaria uma função de supervisão e fiscalização do SGC1. (ALBERTO, 2009).

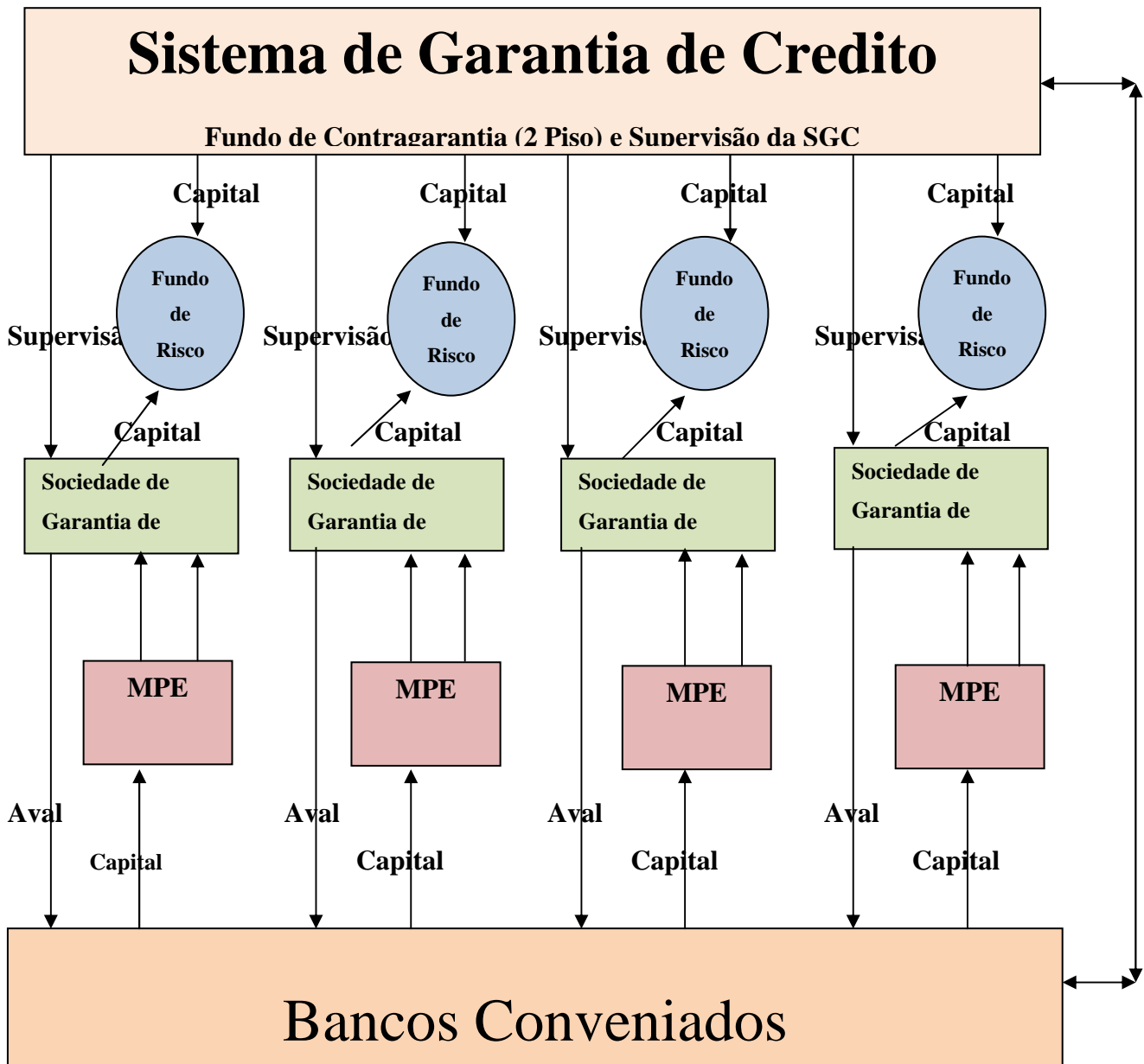


Ilustração 5 - Sistema de Garantia de Crédito Fundo de Contragarantia (2 Piso) e Supervisão da SGC

Fonte: ALBERTO, 2009

Também será formado um fundo garantidor que estará constituído de aportes públicos e privados, tanto no ambiente regional como estadual, que por sua vez estará sob a supervisão do Banco Central.

A instituição de Segundo piso apresentará uma dupla função. A primeira constitui na gestão do fundo de garantias que tem aportes de patrocinadores estaduais, regionais, federais e

possíveis aportes internacionais. Este fundo vai proporcionar garantias para a solicitação do aval para as MPEs. A segunda função é promover a eficiência do sistema, dando-lhe homogeneidade, além de estabelecer convênios com os agentes financeiros. (ALBERTO, 2009)

A relação entre o SGC1 e o SGC2 seria estabelecida através de contratos com prazos determinados. Ao fim de cada contrato, o mesmo pode ser renovável com melhores condições, diante das condições do SGC1 e de como o contrato antigo for finalizado. Todavia, caso os padrões estabelecidos não sejam cumpridos, pode haver a não renovação do contrato ou até o seu cancelamento, até o momento que os padrões de qualidade e eficiência sejam estabelecidos e aprovados pela SGC1 local, pois esta transmitirá as informações para a SGC2 para a continuação do contrato. Desta forma a Sociedade Garantidora de Crédito procura reduzir o risco de inadimplência, taxa de juros e garantir fundos para a concessão de aval para as MPEs. (ALBERTO, 2009)

A relevância da constituição deste sistema está em reduzir a mortalidade das micro e pequenas empresas, pois contribuem fortemente para a geração de renda e emprego, além de aumentar a competitividade das empresas, trazendo mais eficiência na procura de inovações tecnológicas e desenvolvimento de novas técnicas administrativas empresariais.

Sendo assim, a maior oferta de crédito contribuirá para o aumento da relação crédito/pib e o aprofundamento da relação do sistema financeiro (financial deeping). Logo, a inadimplência e o custo de concessão de crédito menor proporcionariam a redução dos *spreads* bancários e, assim, a redução da taxa de juros

REFERÊNCIAS

A INSTITUIÇÃO SPC, disponível em: http://www.spcnegocios.org.br/nav/quem_somos.asp. Acesso em: 13/12/2008.

ALBAGLI, S.; BRITO J. **Arranjos Produtivos Locais**. Uma nova estratégia de ação para o SEBRAE – Glossário de Arranjos Produtivos Locais. São Paulo: RedeSist, 2002.

ALBERTO, Carlos dos Santos, **Risco de Credito e Garantias**: A proposta de um sistema nacional de garantias. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-76122008000100009. Acesso em: 20/04/2009.

ALEXANDER, Igor B. Tasic. **Crédito às micro e pequena empresas assimetria de informação e análise da realidade brasileira**. (Premio Ipea 40 IPEA-CAIXA 2004 concursos de monografias). Disponível em: <http://getinternet.ipea.gov.br/SobreIpea/40anos/estudantes/monografiaigor.doc> Acessado em 23/08/2007. Acessado em : 23/04/2009.

AMORIM, Luiz Ricardo Chagas. **Assimetria de Informações e Racionamento de Crédito**: Novo - Kenesianos *versus* Pós - Kenesianos. 2001. Disponível em: http://www.upf.br/cepeac/download/rev_n17_2001_art3.pdf. Acessado em: 04/12/2007

ANTONIO, Carraro. **Sistemas de garantias e acesso das MPEs ao crédito**. Rio de Janeiro, 2005.

ANTONIO, Marcos Koteski. **As Micro e Pequenas Empresas no Contexto Econômico Brasileiro Pequenos Empreendedores geram Emprego e Renda Apesar do Insuficiente apoio Governamental**. Disponível em: http://www.fae.edu/publicacoes/pdf/revista_da_fae/fae_v8_n1/rev_fae_v8_n1_03_koteski.pdf Acesso em :01/12/2007.

BARROS, Anderson de Oliveira. **Caracterizando o Mercado de trabalho nas MPEs**: Análise sobre as possibilidades de políticas públicas para ampliar a formalidade do emprego, 2005. 34 fls. Monografia (graduação) Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA. Salvador, 2005.

BARROSO, Marcelo Resendes. **Unidade de Acesso a Serviços Financeiros**: Avaliando se o Crédito e Problema ou Solução. Disponível em: <http://www.sebraemg.com.br/areas/aprendacomosebrae/quartagerencial/PROJETO%20QUARTAGERENCIAL.pdf> Acesso em :23/03/2009.

BRASIL. Presidência da República Casa Civil Subchefia para Assuntos Jurídicos. **Lei Complementar** Nº 123, De 14 De Dezembro de 2006. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/CCIVIL/Leis/LCP/Lcp123.htm> Acesso em: 03/12/2007.

CAPITALISMO. Disponível em: <http://www.mundovestibular.com.br/articles/3193/2/CAPITALISMO/Paacutegina2.html>. Acesso em: 13/11/2009.

CASASSUME JUNIOR, Nildo. **Estrutura de mercado**. Disponível em: http://www.google.co.uk/search?sourceid=navclient&hl=en-GB&ie=UTF-8&rlz=1T4SNYK_en-GBIE317IE318&q. Acesso em: 23/10/2009.

CHAVES, Ricardo Lima. **Desenvolvimento econômico e empreendedorismo**. Disponível em: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/publicacoes/futAmaDilOportunidades/rev20020325_03.pdf Acesso em: 05/12/2007.

CHOCIAUY, Henrique; SANTOS, Lafaiete Neves. **O conceito de juros e Keynes e sua Influência:** sobre os modelos de crise Financeiras. Disponível em: <http://www.eumed.net/ce/2009a/csn.htm>. Acesso em: 26 de out de 2009.

CLÓVIS, Nilton Machado de Araújo. Estado e Mercados financeiros nos países em Desenvolvimento: A abordagem da nova economia institucional. Revista Eletronica. Porto Alegre, v. 16, n. 1 P.192-198. Disponível em <http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/face/article/view/270/219> Acesso em: 27/11/2007.

CLÓVIS, Nilton Machado de Araújo. Estados e Mercados Financeiros nos países em Desenvolvimento: A abordagem na nova economia institucional. **Revistas eletrônicas**, Porto Alegre, v. 16, n. 1p. 187-210, jan./jul. 2005. Disponível em <http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/face/article/view/270/219> Acesso em: 27/11/2007.

HILFERDING, Rudolf. **O Capital Financeiro**. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

ICASSATTI, Rosana Corazza. **Caminhos do pensamento neo-schumpeteriano:** para além das analogias biológicas. Disponível em: <http://www.face.ufmg.br/novaeconomia/sumarios/v14n2/140206.pdf>. Acesso em: 12/05/2008.

JOÃO Armando Dalla Costa; RUIZ JUNIOR, Garcia. **O empresário schumpeteriano e o setor de varejo no Brasil:** Samuel Klein e as Casas Bahia. Disponível em: <http://calvados.c3sl.ufpr.br/ojs2/index.php/economia/article/viewPDFInterstitial/6832/4850> Acesso em: 03/12/2007.

LIMA, Fernando de; CAPLAC, Vivian Helena; SARCINELLI, Oscar. **Sobrevivência ou Falência? Micro e Pequenas Empresas:** Inovar é Preciso. Disponível em: <http://www.cori.unicamp.br/jornadas/completos/UNICAMP/FernandoLima.doc>. Acesso em: 02/04/08.

MARX, Karl. **O Capital**.. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985. v. 1, t. 1. 2

_____. **O Capital**.. ed. São Paulo: Nova Cultural, 1986. v. 3, t. 1. 2. p. 264

MICROECONOMIA. Disponível em: http://www.google.co.uk/search?sourceid=navclient&hl=enGB&ie=UTF8&rlz=1T4SNYK_en-GBIE317IE318&q. Acesso em: 12/10/2009.

TESOURO NACIONAL , disponível em: <http://www.tesouro.fazenda.gov.br/cadin/index.asp>. Acesso em: 13/11/2007.

NOGUEIRA, Aline Haas. **Pesquisa:** Conceito, Característica e Tipos. Disponível em: <http://www.pucrs.br/uni/poa/feffd/graduacao/disc/ALINE%20NOGUEIRA%20HAAS/Metodologia%20Pesquisa.pdf>. Acesso em: 03/12/2007.

O PAPEL da Pequena empresa. Valor economico. p. 23,15 de out. 2007

PIMENTEL, Fernando Puga. **O apoio Financeiro Às Micro, Pequenas e Médias Empresas na Espanha , no Japão e no México.** Rio de Janeiro – 2002.(Textos para discussão, 96).

REBOUÇAS, Edivaldo Martins. **As Micro e Pequenas Empresas como Alternativa como alternativa viável de Geração de Emprego e Renda :Um estudo de Caso.**(Monografia) – Modulo 3, Instituto de Ensino Superior Fucapi - Manaus: Maio de 2006.

SANTOS, Angela Medeiros M. ; GUANERI, Lucimar da Silva. **Características Gerais Do Apoio a Arranjos Produtivos Locais.** Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/bnset/set1210.pdf>. Acesso em: 24 de Maio de 2008.

SCHUMPETER, Joseph. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico:** uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Sao Paulo. Nova Cultural, 1988.

SCHUMPETER, J.A. **Teoria do desenvolvimento econômico.** Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1961.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy.** London: Geroge Allen and Unwin, 1942.

SEBRAE. Entrevistado com Wolney Martins, gerente da unidade de TI do Sebrae. **A importância da participação da MPME na economia de um país ?** Disponível em : <http://www.portal.sebrae.com.br/>. Acesso em: 11/11/2007

SEBRAE. **Inadimplência nas MPEs Paulistas em 2002b** (102 responderam). Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/estudos_tematicos/inadimplencia_2002. Acesso em : 26/06/2008.

SEBRAE. **Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.** Setembro de 2005. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo%20a%20mpe/estudos%20temáticos/documentos_mpes/lei_geral.pdf. Acesso em: 02/12/2007.

SEBRAE. **10 Anos de Monitoramento da Sobrevivência e Mortalidade de Empresas,** São Paulo, Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/sites/default/files/livro_10_anos_mortalidade.pdf Acessado em 11/03/2009. f Acesso em: 25 de Nov 2008.

SEBRAE. **Financiamento de Micro e Pequenas Empresas (MPEs) Estado de São Paulo.** Sondagem de Opinião outubro de 2006. Disponível em: http://www.cebri.org.br/pdf/318_pdf.pdf Acesso em: 15/10/2007. f

SEBRAE. **O financiamento das MPEs no Estado de São Paulo**, Sondagem de Opinião, Abril, 2006. Disponível em : [http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/1B94FB1188E08C01832572BC006B9C0A/\\$File/NT0003517A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/1B94FB1188E08C01832572BC006B9C0A/$File/NT0003517A.pdf). Acesso em: 12/06/2008

SEBRAE. **Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil, 2006**. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mpe_numero/onde_mpe_brasil a. Acesso em: 13/06/2008.

SEBRAE. **Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas desde 1 a 5 anos**. Edição 2005, disponível em <http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo.c>. Acesso em: 24/10/2008.

SEBRAE/DIEESE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequenas Empresa – 2008 – O Estatuto Nacional da Micro e da Pequena Empresa e o Processo Licitatório VIII SERGOP**, Porto Alegre, 28 de abril de 2009.

SERASA. **O que é?** Disponível em: <http://endividado.com.br/consulta-spc-serasa-faq.php?id=203N> Acesso em: 13/11/2007.

SOUZA, N. J. de. **Desenvolvimento Econômico**. 3. ed., São Paulo: Atlas, 1997.

STIGLITZ, J.; WEISS, A. Credit rationing in markets with imperfect information. **American Economic Review**. v. 71, p. 393-410. 1981.

TELLES DA CRUZ, Sonia. **Políticas de Apoio as MPEs, algumas experiências Internacionais e o caso Brasileiro**. Monografia (Graduação) Faculdade de Ciências Econômicas, UFBA. 1997.

UOL. Metade dos empregos formais é gerada pelas micros e pequenas empresas, **Veja**, 11/11/02 Disponível em : <http://www2.uol.com.br/aprendiz/guideempregos/primeiro/noticias>. Acesso em : 26/07/ 2008.

VARELA, Paulino Tavares [et al.]. **Economia Neo-schumpeteriana: expoentes evolucionários e desafios endógenos da indústria brasileira**. Disponível em: <http://www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 27/07/2008.

ZAWISLAK, Paulo A. **Inovação Tecnológica e Teoria Econômica**, PPGA-UFRGS, 1995, mimeo.