

O PAPEL DAS MICROEMPRESAS E A SUA

ECONOMIA BRASILEIRA



1290000826



TCC/UNICAMP Sca92p

Fernando José Simões Scavroni

R.A. 870407

Monografia Apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas.

CAMPINAS, 1991.

CENTRO DE DOCUMENTAÇÃO
INSTITUTO DE ECONOMIA
UNICAMP

A G R A D E C I M E N T O

Agradeço à todos que me cercaram nestes últimos anos em que passei nesta faculdade, principalmente à minha família, aos meus amigos, ao meu Professor-Orientador WALDIR JOSÉ DE QUADROS e ao Professor-Examinador JOSÉ NEWTON CABRAL CARPINTERO.

ÍNDICE

-INTRODUÇÃO 1

CAPÍTULO I

-CONSIDERAÇÕES TÉCNICAS 3

-PAPEL DAS MICROEMPRESAS 9

-CARACTERÍSTICAS DAS MICROEMPRESAS14

CAPÍTULO II

-BREVE COMENTÁRIO19

-QUESTÕES21

-ENTREVISTAS.....23

-CONSIDERAÇÕES FINAIS37

-BIBLIOGRAFIA41

INTRODUÇÃO

O objeto desta monografia consiste, em primeiro lugar, no levantamento e na análise de dados, que possam mostrar a inserção da microempresa no contexto econômico brasileiro contemporâneo.

Em segundo lugar, faremos uma tentativa de distinguir a chamada microempresa "Moderna" da "tradicional".

Os estudos desenvolvidos sobre as pequenas unidades de produção, apontam para a ausência de informações estatísticas sistemáticas que permitam o seu melhor conhecimento e, conseqüentemente, a definição de políticas / mais eficazes voltadas para o setor, já que considerável parte da economia brasileira se vê atendida pelas / micro e pequenas empresas.

Nos aparece com isso, uma constatação principal a qual norteará o nosso trabalho:

- O desenvolvimento capitalista contemporâneo, comandado pela grande empresa, cria espaço econômico para o desenvolvimento da pequena empresa, (ainda que esta se dê com elevadas taxas de mortalidade).

Para a identificação das Micros em geral, dispomos de dados, tais como, o Censo Econômico das Microempresas, do IBGE, e de várias revistas e textos para / discussão. Já quanto a conceituação e identificação entre "Tradicional" e "Moderna", não nos é disponível uma literatura adequada, e esta será um dos objetivos do nosso trabalho, fazendo com que recorramos a outros meios / de levantamentos e pesquisas.

Temos aí, um grande problema a resolver, a dificuldade "estatística" em identificar a "Moderna" da "Tradicional" pequena unidade, vital para captar o grande impulso que as microempresas deram a economia.

Esperamos com este trabalho, trazer à tona e discutir, uma questão que está em voga ultimamente, que é o papel assumido pelas microempresas urbanas no desenvolvimento brasileiro.

Haja visto, que de acordo com os Censos Econômicos (1985- IBGE), havia 1.007.833 microempresas em operação no país, tendo como atividades principais, o comércio e serviços. Essas unidades ocupavam 2.736.777 pessoas, o que correspondia a cerca de 20% do total de pessoas ocupadas / nas empresas levantadas pelo Censo Econômico.

CONSIDERAÇÕES TÉCNICAS

Geralmente, adota-se como parâmetro, para a definição de Microempresa, o valor do faturamento da empresa ou o número de empregados, quando não uma combinação de ambos. Tais cortes, embora de uso corrente, não são, contudo, homogêneos e suscitam algumas observações.

De início, há que se distinguir os objetivos da entidade definidora dos parâmetros e os diferentes cortes que daí decorrem. Sob outro aspecto, deve-se reconhecer, ainda, que, em razão das próprias desigualdades que caracterizam o desenvolvimento econômico a nível regional e setorial, varia o critério diferenciador de tamanho das empresas, ou seja, mesmo a nível regional, a definição operacional de microempresa apresenta variações como as que separam, por exemplo, as pequenas unidades localizadas no Estado de São Paulo daquelas do Nordeste.

Além disso, é preciso levar em consideração, também, as diferenças intersetoriais que acompanham o processo produtivo, dependendo da natureza da atividade econômica que desenvolvem. Especificamente, o maior grau de complexidade que, via de regra, tende a caracterizar a atividade industrial, em comparação com a comercial e a de serviços, já serviria para relativizar a validade de um critério único para a delimitação das microempresas como um todo.

Convém não esquecer, ainda que o próprio progresso / tecnológico introduz diferenciações substantivas entre as microempresas, o que dificultaria a adoção de critérios supostamente universais para demarcá-las.

Finalmente, há de se reconhecer que o simples elenco / de critérios quantitativos é insuficiente para caracterizar seu

papel e desempenho específicos. De fato, tão ou mais importantes que esses critérios seriam os componentes qualitativos relacionados a gestão administrativo-financeiro / da empresa, a forma de recrutamento, composição e qualificação da mão-de-obra ocupada, ao papel que assumem em cada ramo de atividade comparativamente a outras empresas.

Temos assim, a delimitação da chamada "tradicional" microempresa, a partir dos estudos feitos até o momento e também a partir do Censo Econômico IBGE.

Resta-nos discernir sobre a "Moderna" microempresa. Preliminarmente, podemos tomar como exemplo de "Moderna" microempresa ou "novo" pequeno negócio urbano, aquelas atividades em que se utilizam tecnologia de ponta, caso de uma pessoa que trabalha em seu domicílio, fazendo trabalhos em microcomputadores.

Estas atividades podem-se caracterizar pelo reduzido investimento inicial e pela geração de receitas consideráveis, o que pode fazer com que não se classifiquem como / microempresa, se tomamos como base a forma de corte utilizada pelo IBGE nos Censos Econômicos de 1985.

A partir daí, aparece a crescente preocupação com os sistemas de informações estatísticas: como identificar claramente as microempresas e sua separação entre microempresas "Modernas" e "Tradicionais".

Tais preocupações se justificam, no mínimo por 4 razões. A primeira é o reconhecimento de que os sistemas nacionais de informações estatísticas tenderam a se estruturar, basicamente

nos moldes da "grande empresa", negligenciando em contrapartida, o papel das pequenas unidades de produção. De fato, e como se explicita em documento recente da ONU, "embora as recomendações internacionais tenham se dirigido para estatísticas industriais de todas as unidades, independente de seu porte, a "ênfase" principal acabava recaindo sobre as grandes empresas, em virtude de sua maior contribuição para o produto / nacional. Sem dúvida, isto pode ter sido adequado até os anos 70, quando a maior parte dos planejadores, incluindo aqueles dos países menos desenvolvidos, associava o desenvolvimento / econômico nacional as formas de organização empresarial modernas e operando em grandes escalas. Tal situação, no entanto, vem mudando." (1)

Em segundo lugar temos, o viés das pesquisas estatísticas no que se referem as atividades industriais. Em poucas palavras, a identificação entre crescimento econômico e industrialização, que até então se estabeleceu, serviu para inibir o desenvolvimento de pesquisas sobre o terciário. Apesar de, desde sempre, apresentar este setor um peso substancial na geração de renda e emprego.

Tal procedimento tinha implicações ainda maiores / no caso das pequenas unidades econômicas, de vez, que é exatamente nas atividades do comércio e serviço que tendem a se concentrar.

Em terceiro lugar, não resta dúvida de que a preocupação com a elaboração das Contas Nacionais, e em particular, com a mensuração dos agregados econômicos levou a que se privilegiassem, nos inquéritos estatísticos não domiciliares, os aspectos relacionados ao valor de produção.

(1) ONU, - "Draft Recommendation for Household and Small - Scale Industries, United Nations, ST / ESA / SER M/80:1986

Com isso, a própria inclusão das pequenas unidades produtivas, nesses inquéritos passou a ser questionada: de um lado, porque sua contribuição ao Produto era, até certo ponto, desprezível, não justificando, portanto os custos e dificuldades envolvidos na coleta de dados, de outro, porque moldando-se o questionário das pesquisas estatísticas, basicamente pelos critérios das grandes empresas, os resultados da investigação, junto às pequenas empresas, quando aquela chegar a ser feita, eram francamente desalentadoras, com margens, de erro e omissões consideráveis.

A quarta razão se deve ao fato de que independentemente de tomarem como unidade de investigação o domicílio ou a empresa, os inquéritos estatísticos tendam a se basear pelo "modelo de emprego" típico da organização capitalista. Com isso eles não apenas deixavam de captar outras formas de inserção do trabalho como tampouco permitiam estudos sobre as diferentes modalidades de emprego.

As mudanças operadas na maior parte das economias / capitalistas, obrigaram a uma revisão de enfoque, tanto no ambito dos sistemas nacionais de informações, quanto nas recomendações das entidades que a nível internacional, se responsabilizam pela articulação ou patrocínio das pesquisas estatísticas. É visível, em 1º lugar, a preocupação em se incorporar, a pequena produção à estratégia de planejamento e à base de dados que lhe serve de suporte.

Nesse sentido, a posição da ONU, no documento mencionado anteriormente, é exemplar: "A falta de informações sobre a atividade desenvolvida em pequenas unidades de produção (domiciliares ou não domiciliares), principalmente nos países em desenvolvimento, subtrai importantes elementos ao planejamento econômico.

Negligenciar o papel destas unidades na produção de bens, no uso de recursos e na geração de oportunidades de trabalho pode conduzir a formulação de estratégias política inadequada e conseqüentemente, a uma alocação inadequada dos es - cassos recursos financeiros".

Claro está, que esta incorporação não se faz sem pro-

blemas. São conhecidas as dificuldades de acesso às pequenas unidades de produção, os custos mais elevados que daí decorrem para a coleta de informações, a falta de registro contábeis que, em geral, as caracteriza e prejudica a obtenção e a qualidade de suas respostas.

Acima de tudo, é conhecido o grau maior de invisibilidade destas unidades de produção, muitas vezes escondidas / "atrás da porta" das unidades domiciliares.

Tais obstáculos, porém não são incontornáveis, e o próprio texto da ONU levanta algumas possibilidades para o seu enfrentamento: " os custos da investigação das pequenas / unidades podem ser reduzidos mediante pesquisas por amostras, cujo desenho reflete seu grau de concentração enquanto deficiências quantitativas podem ser compensadas para uma maior ênfase na discussão de algumas dimensões relevantes (ainda que não tradicionalmente mensuradas) dessas unidades".

Principalmente, a coleta de informações será mais fácil e mais eficaz se a partir do pressuposto de que o enfoque de domicílio que acompanha os censos e as pesquisas contínuas demográficas-sociais, e o do "estabelecimento/empresa", que / acompanha os erros e as pesquisas contínuas econômicas, não / são inconsistentes e podem muito bem ser coordenadas.

Ambos os enfoques devem, portanto, ser vistos como / complementares e não como conflitantes, garantindo-se contudo uma consistência conceitual entre ambos e evitando-se uma duplicação de cobertura.

A investigação das pequenas unidades de produção parece ter conduzido, por sua vez, a um aprofundamento das condições de realização do trabalho e das características sócio-econômicas de seus agentes. Não se subordinando a uma única lógica, mas, ao contrário, admitindo formas de atividades, nas quais as relações de trabalho se fundem com as relações de parentesco

ou clientela (caso das empresas familiares e dos "novos pequenos negócios urbanos") e onde, por vezes, o tempo e a rotina de trabalho se misturam ao tempo e a rotina doméstica (trabalho no domicílio), fazendo com que ocorram relações mais próximas entre os proprietários e funcionários das microempresas e sua clientela.

PAPEL DAS MICROEMPRESAS

Com o crescimento econômico dos países em desenvolvimento, destaca-se o papel atribuído às pequenas empresas como geradoras de empregos e de renda para as populações urbanas.

"Com o pós-guerra houve no Brasil, um processo muito acentuado de crescimento no emprego produtivo, haja visto o grande desenvolvimento pelo qual o país passou neste período (1950- 1980).

Mas mesmo com este crescimento, os postos de trabalho criados nos setores mais produtivos (grandes - empresas) não foram suficientes para empregar a mão de obra que, de forma crescente, se tornava redundante nas zonas rurais.

Desta maneira, o amplo excedente de força de trabalho, faz com que uma parte substancial dela não encontre ocupação nas empresas mais organizadas e produtivas. Por este motivo, os que não tem outra alternativa melhor, organizam-se num setor de empresas muito pequenas e como trabalhadores independentes." (2)

De fato as micro e pequenas empresas, apesar/ do contínuo crescimento das grandes empresas, constituem, a imensa maioria das empresas industriais, de serviços e de comércio, responsáveis por uma parcela significativa do emprego gerado no país. Por outro lado o processo de concentração e centralização de capital "parece" privilegiar as grandes unidades produtivas, não sen-

(2) - SOUZA, Paulo Renato - Emprego, Salários e Pobreza. Ed. Hucitec - S.P. - 1980.

do isto verdade, em virtude de haver espaços para todas as empresas, tanto as grandes como as pequenas. Temos / que nem sempre há o interesse da grande unidade em preencher determinadas fatias do mercado, fazendo com que estes espaços sejam ocupados pelas pequenas unidades.

Com isso temos algumas indagações, tais como: Como explicar a alta rotatividade de pequenas empresas e, sobretudo, o nascimento contínuo de novos empreendimentos industriais, comerciais e de serviços?

Quais são as chances de sobrevivência dessas empresas que concorrem, frequentemente num mesmo mercado, com fortes oligopólios?

Vários estudos foram feitos, mas podemos citar um em especial, o qual foi desenvolvido por pesquisadores da FGV, cujo projeto resultou em um livro.(3).

Neste estudo, verificou-se, que apesar da alta taxa de mortalidade das pequenas empresas, estas não / estão condenadas a morrer. As micro e pequenas empresas / surgem e crescem, desempenhando novas e diferentes funções, à sombra dos oligopólios, e conglomerados, aos quais as / pequenas unidades estão subordinadas tributárias e comercialmente.

Em vez de repetir os "diagnósticos" convencionais sobre a ineficiência das micro e pequenas empresas, / sob o enfoque da administração profissional, apontando para um marketing eficaz etc, procurou-se a partir desse estudo, destacar as condições econômicas e políticas da fundação e da atuação das microempresas, numa economia aberta ao mercado e ao capital internacional.

Em vez de insistir na ausência das virtudes empreendedoras shumpeterianas entre os proprietários / das micro e pequenas empresas, procurou-se, através desse estudo, levantar informações sobre as condições

(3) - RATTNER, Henrique (org.) Pequena e Média empresa no Brasil. Ed, Símbolo, 1979. S.P.

de acesso à posição de empresários, suas características biográficas pessoais e familiares, que se mesclam e confundem com a história da empresa. Nesta trajetória, a origem e as relações sociais da família, os casamentos e os interesses criados através da incorporação de sócios oriundos da família extensa mostram-se tão importantes quanto a educação formal e o treinamento dos indivíduos.

A análise sociológica dos empresários evidencia inúmeras combinações no processo de acumulação e reprodução de capital, na qual a função do capital social e cultural dos indivíduos e de suas famílias é de importância fundamental para a sobrevivência e prosperidade da empresa.

As evidências empíricas apontam para a origem social, o tipo de escola frequentada, o casamento e as relações de família, como os maiores trunfos do empresário bem sucedido.

Outro problema importante é quanto a classificação do que seja uma microempresa.

Os critérios convencionais, tais como ~~mi-~~ valor de faturamento se mostram insuficientes, e mesmo índices baseados em capital social, patrimônio líquido e investimentos em ativos (máquinas e equipamentos) não permitem o estabelecimento de categorias adequadas em virtude de termos pequenas unidades que apesar de pequeno número de funcionários, às vezes só o dono / e mais um funcionário, auferirem um faturamento que ultrapassa o pré - determinado para o enquadramento no caso das micro empresas. Como exemplo podemos tomar o caso das micro empresas de tecnologia de ponta e de informática.

Se supusermos que a passagem de uma dimensão para outra (pequena - média - grande empresa), impli-

ca em mudanças qualitativas na estrutura da empresa e num aprofundamento de divisão de trabalho, técnico e social , na unidade produtiva. Portanto, a definição de tamanho por indicadores quantitativos (faturamento, ativos fixos, capital etc.) não nos fornece informações válidas sobre o comportamento real da empresa, sua articulação e posição dentro da estrutura hierárquica das unidades que concorrem num mesmo ramo e mercado.

Podemos esquematizar, as seguintes características qualitativas distintas das pequenas e grandes empresas.

GRANDES UNIDADES

- Diferenças acentuadas - entre o trabalho de execução (direto), e de direção (planejamento).
- hierarquização das funções com predomínio de padrões organizacionais burocráticas.
- sistema complexo de máquinas, processos e equipamentos.
- assimilação e incorporação rápida de inovações tecnológicas.

PEQUENAS UNIDADES

- 1- pouca ou nenhuma divisão social de trabalho, em virtude da pequena escala da divisão de trabalho, ou seja, o proprietário e mais um, pequeno número de funcionários ou familiares é suficiente para o funcionamento da empresa.
- 2- difícil crescer e expandir-se, sem uma divisão de trabalho mais aprofundado, com isto aparece o problema do assalariamento ou seja, o proprietário precisará delegar poderes para funcionários mais graduados (gerentes, chefes) para que estes fiquem responsáveis por determinados projetos de crescimento, dentro da empresa.
- 3- ausência de um sistema de máquinas e equipamentos.

Apontamos agora, alguns aspectos qualitativos característicos das micro e pequenas empresas:

1 - referentes a administração geral, sistemas de organização e administração tradicionais, concentrados / nas funções do proprietário - administrador e dos membros da família, ou seja, quem comanda a empresa é o proprietário, a ele cabe todas as decisões, às vezes, desde a compra do "cafezinho" até a venda e contato / com clientes.

2 - o elemento humano é pouco qualificado, ausência de um sistema de informações - para tomada de decisão na organização. O trabalhador das pequenas e micro empresas se caracterizam pela sua pouca qualificação, que se sempre utilizados para serviços braçais e de venda, as quais requerem pouca instrução.

3 - referentes à administração financeira - contábil, dificuldades da obtenção de financiamentos, agravadas pela escassez de recursos próprios.

A obtenção de crédito se torna difícil em razão do porte da empresa e das garantias pedidas pelo empresário do dinheiro. Com isso aparece a figura do agiota, tão comum na vida dos micro -empresários, pois o agiota não requisita tantas garantias, como os bancos.

4 - na parte tecnológica, são importantes as informações sobre ativos fixos imobilizados, força motriz instalada por empresa, tipo de mão de obra empregada, etc.

CARACTERÍSTICAS DAS MICROEMPRESAS

A partir das informações contidas nos Censos Econômicos de 1985 (Microempresa), chegamos a algumas conclusões, tais como:

Havia em 1985, 1.007.833 microempresas em operações no país, levando-se em consideração a forma de corte de faturamento de 40000 OTN ao ano, tendo como atividades econômicas principais, o comércio e os serviços. Essas unidades ocupavam 2.736.770 pessoas, o que correspondia a cerca de 20% do total de pessoas ocupadas nas empresas levantadas pelos Censos Econômicos e eram responsáveis pela geração de uma receita equivalente à US\$ 12 bilhões de 1985, o que equivalia a cerca de 3% da receita do conjunto das empresas em geral.

A partir do quadro 1,⁵ podemos notar a distribuição percentual de variáveis selecionadas para microempresas, segundo regiões e classes de atividades econômicas para 1985.

Os processos de industrialização e urbanização, nas últimas décadas, definiram uma divisão espacial das atividades econômicas que beneficiou sobretudo, a Região Sudeste, responsável pela geração de maior parcela de renda e de emprego no País.

Da mesma forma que as grandes empresas buscam as economias de aglomeração existentes nos principais centros urbanos, ou seja, as vantagens decorrentes da melhor infraestrutura e de mercados maiores, os pequenos também procuram estes mercados, uma vez que estão articulados às empresas de maior porte, seja diretamente, fornecendo-lhes insumos ou serviços, seja indiretamente, preenchendo os espaços de mercados não ocupados por elas.

§- Vide pg. 18.

A região Sudeste se destaca com praticamente 50% dos totais apurados para o conjunto de microempresas.

Só o Estado de São Paulo responde com 25,1% daquele total.

Apesar da literatura sobre o tema privilegiar como objeto de análise o setor industrial, predominam as atividades do comércio e do setor de serviços representando 87,6% do seu total (48,2% e 39,4%, respectivamente). No caso das microempresas, temos que estas atividades (comércio e serviços) envolvem menor grau de organização econômica e exigem menor volume de capital fixo, abrindo um espaço mais amplo para empreendimentos de pequeno porte.

Dentro da atividade de comércio, 98,1% das microempresas situam-se na área varejista e configuram a extensa rede de armazéns, quitandas, açougues, etc.

Beneficiando-se das vantagens de proximidade com os locais de moradias de sua clientela e recordando as práticas como as do "fiado" e da "caderneta", estas unidades mercantis resistem ao avanço dos supermercados e dos grandes estabelecimentos comerciais, multiplicando-se pela área urbana como um todo e principalmente, junto às concentrações de baixa renda.

Entre os serviços, sobressaem, em primeiro lugar, as microempresas de alimentação, retratando a rotina dos bares e pequenos "restaurantes".

Seguem-se a estas, as microempresas encarregadas de serviços de manutenção, reparação e instalação, que se voltam, em sua maioria, para o atendimento direto das demandas das unidades familiares, tanto no que se referem a equi

pamentos domésticos, quanto a reparação e manutenção de veículos.

Quanto a absorção de mão-de-obra, temos que 81,4% das empresas pesquisadas ocupam no máximo 3 pessoas aí incluindo o proprietário e apenas 10,4% absorvem mais de 5 pessoas.

As microempresas encontram-se constituídas, principalmente, sob a forma jurídica de firma individual, 44,9% do total) ou sociedade por cotas de responsabilidade limitada (34,4%), sendo significativa, também a proporção das que operam sem qualquer reconhecimento legal (20,2%). Essa característica de invisibilidade jurídica, porém, não se distribui de forma homogênea entre as microempresas, / apresentado relevantes variações regionais. Enquanto nas regiões Sul e Sudeste, ela não chega a alcançar 10%, na Região Norte, esta atinge 44,1% e, na Região Nordeste, quase 50%.

Basicamente, estas são características das Microempresas no Brasil, conseguidas à partir do Censo Econômico de 1985.

Cabe notar na elaboração desta monografia, que foram encontradas várias dificuldades no processo de "Construção de dados."

A própria dimensão do objeto de pesquisa, por si só, é indicativo da complexidade das operações de coleta e processamento de dados, na medida em que se sistematizam informações referentes a um milhão de microempresas espalhadas por mais de 4.000 municípios brasileiros.

A primeira dificuldade a ser superada é o acesso à unidade informante, em função de sua localização geográfica, muitas das quais, só sendo possível o acesso / através de barcos e aviões.

A segunda referem-se aos diferentes graus de "visibilidade" da pequena unidade produtiva. Muitas empresas funcionam em domicílios, garagens ou galpões, sendo de difícil localização para o recenseador.

Apesar disto, temos uma situação geral das microempresas no Brasil, tendo como fonte de informações o Censo Econômico de 1985 (Microempresa).

Quadro 1

Distribuição Percentual de Variáveis Seleccionadas para Microempresas, segundo regiões e classes de atividade econômica - Brasil 1985 (*)

REGIÕES	No. Empresas		Pessoal Ocupado em 31/12/85		Receitas		Despesas e Custos	
	V.A.	X	V.A.	X	V.A.	X	V.A.	X
BRASIL	1007833	100,0	2736770	100,0	75304580219	100,0	59448479377	100,0
Norte	45035	4,5	130645	4,8	4350282737	5,8	3386972368	5,7
Nordeste	219069	21,7	613568	22,4	16119017499	21,4	13106576159	22,0
Sudeste	490404	48,7	1327092	48,5	36306172957	48,2	28209577609	48,5
Sul	190775	18,9	495884	18,1	13898365055	18,5	10546957369	17,8
Centro-Oeste	62550	6,2	169581	6,2	4630741971	6,1	3598395072	6,0
ATIVIDADES								
BRASIL	1007833	100,0	2736770	100,0	75304580219	100,0	59448479377	100,0
Industria	111620	11,1	454712	16,6	9159278479	12,2	7041070209	11,8
Comercio	485571	48,2	1105205	40,4	39312431162	52,2	31735902433	53,4
Servicos	397200	39,4	1116762	40,8	25325083476	33,6	19519185745	32,8
Construcao	6255	0,6	33676	1,2	654314060	0,9	524950246	0,9
Transportes	7187	0,7	20415	1,0	853472772	1,1	627362744	1,0

(*) FONTE: IBGE - Censos Economicos 1985 - Microempresas.

BREVE COMENTÁRIO

Esperamos nesta segunda parte de nosso trabalho, obter dados, através de entrevistas, que nos possam levar a um conhecimento mais real de como estão as microempresas, no momento atual.

Faremos um questionário dirigido aos microempresários / dos diversos setores presentes na economia.

Veremos seus problemas e soluções para os mesmos.

Através de uma pesquisa realizada pela Saldiva e Associados (4), podemos perceber como a montagem do "próprio negócio" já se torna um verdadeiro sonho na mente dos brasileiros.

"O interior do Estado de São Paulo precisa de tudo que é tecnológico", afirma Rose Saldiva, ela é uma especialista em pesquisas que apontam tendências e comportamento na sociedade atual. Há anos vem se dedicando à análise de números, capaz de apontar o perfil e os anseios das pessoas.

Em julho passado, ela terminou uma pesquisa de tendência, em cinco cidades grandes e médias do interior.

Os resultados mostram que nesses centros de alto poder aquisitivo, há demanda de serviços nas quais entram tecnologia, como empresas de locação de micros, xerox colorida e fax. Outros empreendimentos que têm tudo para dar certo no interior, são as lojas de conveniência, as quitandas de produtos exóticos e sofisticados, difíceis de serem encontradas nas feiras e nos mercados, franchising de perfumes, churrascarias sofisticadas.

De acordo com Saldiva, as pessoas que quiserem investir /

(4) - REVISTA - Veja -Interior-SP-agosto-91.

nestes setores tem todas as chances para fazerem um bom negócio. O interior de hoje necessita de tudo que é sofisticação.

Com isso, nosso campo de pesquisa será a cidade de Campinas, sem dúvida alguma uma das principais cidades do interior do Brasil, a qual tem tudo para atender esta demanda por um comércio e serviço "moderno", pois desfruta de uma população com um bom nível cultural, duas universidades, várias indústrias e um setor de comércio e serviços muito bem estabelecido.

QUESTÕES A SEREM RESPONDIDAS PELOS EMPRESÁRIOS:

- 1) -É importante a experiência profissional passada ?
- 2)-Até que ponto devemos considerar a "propensão ao risco do empreendimento", como relevante na hora de iniciar um novo empreendimento?
- 3)-Você já detinha o "conhecimento do mercado" em que atua?
- 4)-Em que medida é importante o envolvimento com o trabalho e a sua capacidade de liderança?
- 5)-No início do empreendimento, como se deu a divisão entre capital próprio e de terceiros no empreendimento?
- 6)-No seu caso há uma sociedade, ou você é proprietário único. Na sua opinião, quais as vantagens e desvantagens da sociedade?
- 7)-No início, qual o tempo previsto para o retorno do investimento, e qual o tempo de retorno realmente ocorrido?
- 8)-Qual a sua relação com a clientela(prazo, confiança, amizade, impessoal, etc) ?
- 9)-Qual a importância da tecnologia no seu empreendimento?
- 10)-Sua empresa está legalizada ou informal? Explique porquê?
- 11)-Qual o número de funcionários e sua qualificação?
- 12)-Você pode dizer que sua empresa é basicamente "familiar", porquê?
- 13)-Qual o tempo de vida da empresa, como está o seu crescimento, e ocorre a reaplicação dos ganhos no empreendimento?
- 14)-Porque você decidiu pela abertura de sua empresa(desemprego, enriquecimento, outra questão)?

15)-O nível dos impostos é suportável para o seu empreendimento ?

16)-Na sua opinião, quais são os pontos que podem levar uma empresa ao "sucesso" ou à falência?

ENTREVISTAS

EMPRESA A - Ramo - Bar e Restaurante
=====

- 1) - Eles não tinham, mas consideraram muito importante, pois não sabiam como tratar com os funcionários, as compras eram feitas sempre mais caras, os preços de seus produtos eram desatualizados.
O início foi muito difícil, eles demoraram uns 8 meses para o aprendizado.
- 2) - Os dois sócios desta empresa estavam empregados, quando decidiram pela abertura de sua empresa, um trabalhava em banco e o outro era administrador de fazenda.
Mas chegaram a conclusão que é muito melhor trabalhar / para si próprios e decidiram abrir a empresa.
Chega uma época em que o salário no emprego não é mais interessante, o retorno no emprego é mais demorado.
Queriam um retorno financeiro mais rápido. Eles não pensaram na hipótese de fracasso.
- 3) - Não.
- 4) - Tem de ser total, pois tem de entrar muito cedo para as compras, pois se tratam de produtos perecíveis.
Sempre um dos sócios tem de estar na empresa.
- 5) - O capital foi próprio (venderam alguns bens, aplicação do acordo trabalhista).
50% no ato e mais 5 prestações mensais.
- 6) - Somos em 2 sócios.
Tem de haver a confiança na sociedade, gênios diferentes (ponderação).
Ambos os sócios desempenham as mesmas funções .

- 7) - Previsto - 6 meses.
Ocorrido - 1 ano.
- 8) - Prazo : à vista
Relacionamento é de amizade, confiança com o pessoal da região.
- 9) - Nenhuma.
- 10) - Legalizada. Pois no nosso ramo, somos constantemente ficalizados.
- 11) - São 5 funcionários.
1 cozinheiro
1 ajudante de cozinha
1 auxiliar de balcão
1 garçon
1 caixa
- 12) - Sim, pois a mãe e irmãs dão uma ajuda na cozinha.
- 13) - 3 anos, bom, ocorre a reaplicação, na compra de novos fogões e freezers.
- 14) - Problema de retorno financeiro.
- 15) - No momento ainda é.
- 16) - Boa administração, tiveram sorte pois houve a ajuda de familiares na preparação das refeições.
Honestidade, força de vontade, bom relacionamento com funcionários e fregueses.

EMPRESA B - Ramo - Informática

- 1) - Muito importante, pois com a abertura de sua empresa ,
você não comete os mesmos erros vistos nas outras em -
presas.
A experiência conseguida nas outras empresas, você pro_
cura aplicar os aspectos positivos do negócio.
- 2) - O risco sempre existe, independente do que você vai
abrir ou seja, quem não arrisca, não petisca.
Se você ficar pensando em risco, você não abre nada no
Brasil.
- 3) - Sabe que existe o mercado, mas não conhece as suas di-
mensões. Em virtude de se tratar de importação de soft-
ware de música e que ninguém atua nisto.
- 4) - É importante o fator decisão. Mas é importante delegar
poderes na hora certa.
- 5) - Só capital próprio, venda de bens.
- 6) - Neste ramo é importante ter sócios, pois mais idéias /
surgem e podem trabalhar melhor as mesmas.
Você tem condição de divisão de tarefas, sem perda de
qualidade.
A sociedade é como um casamento, tem idéias diferentes
mas o mesmo objetivo e princípios. Há o convívio.
- 7) - Previsto - 2 anos.
Ocorrido - ainda não ocorreu, em virtude de reaplica-
ção do lucro na empresa.
- 8) - Contato direto, cria-se um bom relacionamento afim de
se preservar a clientela.
Prazo à vista.

- 9) - Total imprevidível, tudo controlado por micro.
- 10) - Legalizado, por se tratar de importação e exportação.
- 11) - Só os sócios.
- 12) - Não.
- 13) - 1 ano e 9 meses, a reaplicação é total.
- 14) - Liberdade, ganho próprio, desenvolvimento de suas próprias idéias.
Reconhecimento.
Facilidade de negociação com outras empresas.
- 15) - Até o momento sim, os impostos são altos, por isso que ocorre sonegação. Você infelizmente precisa burlar as leis.

16) -Sucesso:

Honestidade

Desempenho

Seriedade

Trabalho

Visão

Competência

Estabelecer metas

Se sentir bem

naquilo que

você faz.

EMPRESA C - Ramo - Locadora de Vídeos e Jogos.

- 1) - No meu ramo não, em virtude de se tratar de algo relativamente novo, a experiência aparece com o tempo. Pois só o que temos de fazer é comprar as fitas e as alugar.
- 2) - Todos os empreendimentos são passíveis de erros e acertos, isto vai depender de uma boa administração da empresa.
- 3) - Não, pois quando abri a empresa, era o começo da entrada do vídeo no Brasil.
- 4) - Tem que ser total, em virtude de um contato mais direto com o cliente, um jogo do corpo a corpo, visando a manutenção da clientela. Saber comandar uma empresa também é imprescindível para o sucesso.
- 5) - Total capital próprio, venda do carro e um terreno.
- 6) - Proprietário único. A única vantagem que eu vejo na sociedade é você poder viajar e largar na mão do sócio.
- 7) - Previsto - 2 anos.
Ocorrido - 2,5 anos.
- 8) - Procuro criar uma relação dentro do possível de amizade e camaradagem.
- 9) - Muito forte, em virtude de estarmos atuando num ramo da nova geração tecnológica (fitas vídeos, vídeo -game), além da utilização de micros para o atendimento ao público, ou seja, tudo é controlado por meio do computador.
- 10) - Legalizada. Em virtude da necessidade de dados (CGC, ins-

crição estadual) para a compra das fitas por parte das distribuidoras.

11)- 5 funcionários

3 atendentes de balcão

1 digitadora

1 auxiliar de escritório

12)- Sim, pois meus 2 filhos ajudam a atender o balcão.

13) -5 anos, bom , só na aquisição dos novos lançamentos de fitas.

14)- Eu trabalhava numa grande multinacional e fui mandado embora. Com os direitos trabalhistas (aviso, FGTS etc) aliado à venda de alguns bens, resolvi partir para a abertura de minha empresa, esperando um dia quem sabe, a me enriquecer bastante.

15)- No Brasil, a carga dos impostos é muito alta, se compararmos com outros países. Mas mesmo assim, vamos levando e pagando, até o dia em que não der mais e sonegarmos o governo.

16)- Trabalho, vontade, boas amizades, seriedade.

Para a falência eu não posso dizer, pois não passei por isso, mas deve ser tudo o que não leva ao sucesso, aliada à uma má administração.

EMPRESA D - Assessoria na área de Engenharia Eletrônica

- 1) - Sem dúvida nenhuma é, pois somos em 3 sócios, sendo dois recém - formados e um já a vários anos formado e com larga experiência no ramo, pois havia passado por várias empresas até decidir abrir a sua própria. Se não fosse a presença dele, não teríamos o suporte necessário para o início de nossas atividades.
- 2) - No nosso caso, tivemos de montar a empresa em virtude do mercado de trabalho estar muito cheio, com isso não conseguimos emprego e tivemos que abrir a empresa.
- 3) - Um dos sócios já o detinha.
- 4) - O envolvimento tem de ser total, virtude de fazermos projeto para a área eletrônica, uma área em que tudo muda / muito rapidamente, por isso precisamos estar atentos à tudo que acontece no mercado.
- 5) - Tudo capital próprio.
- 6) - Somos em 3 sócios. No nosso caso só temos vantagens, pois somos como irmãos, e um auxilia o outro numa questão, a qual se tenha dificuldade.
- 7) - O tempo previsto será de 3 anos. O ocorrido ainda não ocorreu.
- 8) - É uma relação informal em virtude de fazermos trabalhos para outras empresas (médias e grandes), isso causa uma imparcialidade na relação.
- 9) - Total, pois dispomos de aparelhos de altíssima tecnologia.
- 10) - No momento ela está sendo legalizada, em virtude de muitas empresas exigirem notas de nossos serviços.

- 11) - Por enquanto, só estão os sócios.
- 12) - Não.
- 13) - 1 ano e meio, relativamente bom, total.
- 14) - Problema com o mercado de trabalho.
- 15) - Até agora sim, pois não pagaríamos impostos.
- 16) - Achamos que ao sucesso, um único ponto é relevante-
" o trabalho".

EMPRESA E -Ramo - Entretetimento musical
=====

- 1) - No nesse caso sim, pois a técnica conseguida com o passar do tempo é muito importante.
- 2) - No nesse caso, não levamos em consideração esta questão, por se tratar de um "bico", pois apenas tocamos em finais de semana ou à noite. Durante o dia temos outras ocupações. O conjunto serve apenas como um "hobby" e um ganho extra.
- 3) - Já tínhamos formado uma outra banda, a qual não tinha dado certo, mas tarde resolvemos montar o conjunto.
- 4) - Temos de ensaiar muito, ensaiamos à noite. No conjunto não há um líder, os dois dão a sua opinião, e essas opiniões tem de ser respeitadas.
- 5) - Totalmente capital próprio.
- 6) - Sim, somos em 2 sócios e integrantes do conjunto. Vantagem, compartilhar dos sucessos ou dos fracassos com mais alguém.
- 7) - O tempo previsto era de 2 anos dependendo do nº de apresentações que fizéssemos. Como nos 2 primeiros anos, mais ensaiamos do que tocamos, o retorno só veio em 3 anos.
- 8) - Cria-se um laço de amizade e confiança em nosso trabalho. A nossa propaganda é a de boca em boca. Ou seja, uma pessoa gosta e transmite para a outra.
- 9) - Total, pois usamos os mais avançados sintetizadores e aparelhos de som no conjunto.

- 10) - Informal . Pois não vale a pena legalizá-la em virtude dos altos impostos.
- 11) - Somos em 2 sócios.
- 12) - Não.
- 12) - 3 anos, está excelente, sim compramos novos aparelhos e amplificadores.
- 14) - Hobby, ajuda com um ganho extra no final do mês.
- 15) - Não pagamos impostos.
- 16) - Dinamismo, trabalho, consciência, estudo, dedicação.

EMPRESA F - Ramo - Confeção.

- 1) - Sim é. O começo se deu em 82, através do Silk Screen em camisetas, como forma de aumentar os ganhos mensais.
Em 85 um dos atuais sócios entrou num banco e começou a vender no próprio banco. Em 89 compraram uma máquina e a mãe de um dos sócios começou a costurar as próprias roupas.
- 2) - No nosso caso, tudo começou como um "bico" e só com o tempo foi ganhando estrutura de empresa. Se tivéssemos de abrir um empresa de uma hora para outra, seria muito difícil atingir a patamar que atingimos atualmente.
- 3) - Sim, foi conseguido de forma cadenciada, mas muito importante para o atual estágio da empresa.
- 4) - Sem dúvida é muito importante a liderança.
- 5) - Foi tudo comprado muito cadenciadamente, ou seja, compramos de acordo com o que precisaríamos e com que podíamos.
- 6) - Sim, há uma sociedade. É muito importante para a divisão de tarefas, pois um cuida da produção e compras e outro da venda.
- 7) - Foi um retorno conseguido de forma paulatina. Em média 2,5 anos.
- 8) - Amizade, confiança, inter-relação.
- 9) - Fazemos o controle por micro e as máquinas de costura e overlock são de última geração.

- 10) - Legalizada, melhores contatos com clientes, fornecedores, etc.
- 11) - 6 funcionários.
3 costureiras
3 auxiliares.
- 12) - Não.
- 13) - Três anos e meio, diante da crise está indo muito bem, sim em máquinas e equipamentos (agora estão construindo um novo salão para as costureiras).
- 14) - Como falamos, no início era um "bico", que se tornou empresa.
- 15) - Sim, há muita sonegação.
- 16) - Bom atendimento (respeito). Boa administração. Boa Qualidade. Boas vendas.

EMPRESA G - Ramo - Entregas rápidas.
=====

- 1) - Não tínhamos experiência alguma neste ramo. Tudo começou com as necessidades e "espírito" empreendedor que nos era presente.
- 2) - É um negócio e todo negócio tem seus riscos. Mas se não tivéssemos arriscado não teríamos a empresa que temos hoje. Tudo vai depender de uma boa administração voltada para a empresa como um todo, ou seja, deve ocorrer a quase que total reaplicação dos ganhos na própria empresa.
- 3) - Não.
- 4) - É claro que é muito importante a presença do dono no empreendimento, pois só assim você acompanha tudo o que ocorre dentro de sua empresa.
- 5) - Começamos com apenas 2 motos, as quais foram compradas com nosso próprio capital.
- 6) - Sim, somos em 2 sócios. É importante na medida em que se saiba delegar e dividir poderes entre os sócios,
- 7) - O tempo previsto foi de um ano. O ocorrido também / foi de um ano.
- 8) - Mantemos muito contatos comerciais, ou seja, quase toda a nossa clientela consiste de empresas.
- 9) - Nenhuma.
- 10) - Legalizada. Melhor contato com a nossa clientela / (pessoa jurídica).
- 11) - São 5 funcionários
4 motoqueiros
1 secretária

12) - Não.

13) -2,5 anos, o crescimento está muito acelerado e ainda ocorre a reaplicação dos ganhos na empresa.

14) - Nascemos para sermos donos de nossa própria empresa.

15) - Sim, é.

16) - Boa administração.

Qualidade.

Bom atendimento.

Evitar os bancos (empréstimos).

Sendo que muitas micro e pequenas empresas quebram , em virtude da necessidade de se recorrer aos bancos.

Com isto, nos é possível ter uma visão (embora de forma geral e sucinta) sobre como se deu a formação e estruturação das microempresas nos diversos setores da economia.

Devemos considerar estas entrevistas como de caráter informative, já que não se procurou tratá-las sob o ponto de vista estatístico em virtude da pequena representatividade da amostra. As conclusões a que chegamos, são de caráter pessoal, expressando apenas a opinião deste aluno, em relação ao tema.

Algumas das conclusões são as seguintes:

É de extrema importância a experiência profissional passada, haja visto que isto pode gerar bons lucros para a empresa, em virtude das relações e contatos passados.

Mas um ponto importante a destacar, é de que os empresários ao abirem seus próprios negócios, não devem incorrer nos erros cometidos pelas suas ex-empresas e ex-chefes.

O crescimento exagerado de uma empresa, pode significar também, que ela está crescendo sem o sustentáculo necessário para uma boa administração, ou seja, "quanto maior a escada, maior o tombo".

Uma boa administração é vital para o sucesso empresarial, assim como que a empresa deve ir galgando degraus, com o passar do tempo. Ao se abrir um negócio, o empresário não pode querer o retorno imediato, isto deve ocorrer de forma paulatina. O horizonte de retorno do investimento não deve ser curto (geralmente de 2 a 5 anos).

Tem de trabalhar muito. Quem troca a vida de empregado pela de patrão, imaginando que irá trabalhar menos, está começando mal.

A regra é exatamente o contrário. Como "patrão" iniciante", trabalha-se mais. O envolvimento tem de ser total, além da boa capacidade de liderança.

Não se pode ter medo da sociedade.

Sócios são uma espécie de alavanda para a criação de um novo negócio, porque permitem dividir responsabilidades e complementar conhecimentos. É importante a divisão de tarefas para evitar as "tombadas" entre sócios.

Deve-se evitar, na abertura de um novo negócio, a presença dos Bancos, como financiadoras do capital empregado, pois isto pode levar a empresa à bancarrota, diante da elevação das taxas de juros.

O ideal é que ocorra a reaplicação dos lucros gerados na empresa.

A boa relação com funcionários e clientela é prioridade em qualquer empresa, ou seja, deve-se fazer de tudo para o bom atendimento de sua clientela, e um bom envolvimento com seus funcionários.

Pelas amostras pesquisadas, percebeu-se que a grande maioria está legalizada, pois se torna mais fácil a sua relação com o mercado, tanto a relação com as pessoas físicas como as jurídicas.

No caso da necessidade de financiamento bancário, também é muito fácil a obtenção de créditos para as empresas legalizadas.

É de conhecimento público que ocorre uma brutal sonegação dos impostos no Brasil, mas isto não é apenas característica de um setor, ou ramo de economia, é geral e engloba tanto as micro, como as pequenas, médias e até mesmo algumas grandes empresas.

Outra questão muito importante, é o envolvimento fa-

miliar na empresa. Foi possível verificar (apesar do tamanho da amostra ser muito pequeno) que geralmente a família do empreendedor dá uma ajuda muito grande, apesar da grande maioria não ter vínculo empregatício com a empresa.

Não se pode ter a pretensão de ficar milionário nos primeiros anos, isto é uma bobagem. Pois com a abertura de sua empresa, não significa que se ficará rico, pode ocorrer de vir a receber menos do que como assalariado.

O que importa neste caso é a gratificação pessoal.

É muito importante algumas das qualificações e conhecimentos usados como "investimento inicial" para a abertura de um novo negócio.

Mas isto não vai significar que a presença de qualquer um desses atributos, leve ao sucesso.

Apenas uma etapa seria queimada. Todas as outras vão depender do perfil de quem decidiu ocupar o posto de "patrão".

Temos que para os futuros empresários é importante não tentar impor nada ao mercado. O caminho é identificar "nichos" e procurar a originalidade, mesmo quando se trilha um caminho já conhecido.

Quanto ao problema da tentativa de distinguir a chamada Microempresa Moderna, nos foi possível chegar a alguns pontos relevantes, as quais poderão ser melhor estudadas em trabalhos futuros.

Alguns destes pontos são:-

As microempresas modernas se caracterizam por ocupar nichos de mercados, muitas vezes auxiliados pelas próprias grandes empresas, utilizam tecnologia de ponta, além de muitas vezes necessitarem de mão de obra especializada. É um setor que

tem um mercado promissor, além de que, tem tudo para crescer.

Com isso, podemos considerar, de forma geral esta Monografia como um passo inicial, a qual permitiu a introdução na problemática da pequena empresa.

Podemos analisar com mais clareza, alguns aspectos sociais ligados aos microempresários e as suas relações com clientes e fornecedores.

Foi o início de um trabalho (muito pouco divulgado e pesquisado no Brasil), o qual pretendemos retornar algum dia, ou quem sabe ser um ponto de partida para outros alunos que se interessem pelo assunto e possam captar algumas idéias com este trabalho.

BIBLIOGRAFIA

- CARPÍNTERO, J.N; SCUZA, M.C.; BACIC, M.J.-
As microempresas no Brasil. Uma interpretação do Censo das Microempresas - 1985 in: International Small Business Congress, 16, São Paulo, Outubro, 1989.
- Textos para Discussão nº 27 IBGE - O espaço econômico das pequenas unidades de produção: Uma tentativa de delimitação.
- LIMA, BEATRIZ M.F. de Ciptoeconomia ou Economia Subterrânea ; uma investigação preliminar no Brasil. Rio de Janeiro. FGV, 1985 (Estudos Especiais, IBGE - 5).
- Microempresas / Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. - Diretório de Pesquisa - R.J. IBGE-1989.
- MORAES, LUIS AUGUSTO - Edição Independente - A ideologia da Microempresa, - Curitiba, 1986.
- PINHO, DIVA BENEVIDES - Economia Informal, Tecnologia Apropriada e Associativismo - São Paulo, IPE/USP, 1986.
- RATTNER, Henrique (org.) - Pequena Empresa. O comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência . S.P. - Ed. Brasiliense, 1985.
- SOUZA, PAULO RENATO- Emprego, Salários e Pobreza - Editora Hucitec. S.P.-1980.