

**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA
CURSO DE MESTRADO EM ECONOMIA**

AILTON MENEZES CUNHA JUNIOR

**MORTALIDADE E SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E
PEQUENAS EMPRESAS NO ESTADO DA PARAÍBA (2001-
2005): UMA ABORDAGEM INSTITUCIONAL.**

JOÃO PESSOA – PB

2009

AILTON MENEZES CUNHA JUNIOR

**MORTALIDADE E SOBREVIVÊNCIA DA MICRO E
PEQUENA EMPRESAS NO ESTADO DA PARAÍBA (2001-
2005): UMA ABORDAGEM INSTITUCIONAL.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) - Curso de Mestrado em Economia como requisito para a obtenção do título de Mestre em Economia - Área de Concentração: Economia da Empresa.

ORIENTADOR: PROF. DR. GUILHERME DE ALBUQUERQUE CAVALCANTI (UFPB)

ORIENTADOR: PROF. DR. LUIZ HENRIQUE ROMANI DE CAMPOS (FUNDAJ/PE)

JOÃO PESSOA – PB

2009

C972m Cunha Júnior, Ailton Menezes.

Mortalidade e sobrevivência da micro e pequena empresa no Estado da Paraíba (2001-2005): uma abordagem institucional / Ailton Menezes Cunha Júnior.- João Pessoa, 2009.

103f. : il.

Orientadores: Guilherme de Albuquerque Cavalcanti, Luiz Henrique Romani de Campos

Dissertação (Mestrado) – UFPB/CCSA

1. Economia. 2. Economia de empresa. 3. Microempresa – mudanças institucionais. 4. Isomorfismo. 5. Legitimidade.

UFPB/BC

CDU: 33(043)

AILTON MENEZES CUNHA JUNIOR

**MORTALIDADE E SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO
ESTADO DA PARAÍBA (2001-2005): UMA ABORDAGEM INSTITUCIONAL.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal da Paraíba (UFPB) - Curso de Mestrado em Economia como requisito para a obtenção do título de Mestre em Economia - Área de Concentração: Economia da Empresa.

Dissertação aprovada em: _____/_____/_____.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Guilherme De Albuquerque Cavalcanti
CCSA - UFPB
Orientador

Prof. Dr. Paulo Amilton
CCSA - UFPB
Examinador Interno

Prof. Dr. Luiz Henrique Romani De Campos
(FUNDAJ/PE)
Examinador Externo

Aos meus amados pais(in memoriam) que com amor, trabalho, um exemplo de caráter e conduta cívico-profissional ilibados contribuíram sobejamente para minha formação espiritual, moral, acadêmica e profissional.

A vocês minha inestimável gratidão.

AGRADECIMENTOS

À DEUS, o divino PAI e EXCELSO CRIADOR pela benção da vida, por me sustentar na sua misericórdia, habitando na minha alma e me conduzir com seu imenso amor e bondade.

A JESUS pelo caminho iluminado que me ensinou a seguir e pelo conforto obtido quando, em preces, recorri ao SEU augusto amor.

Ao querido irmão Tupinambá pelo amor, fraternidade, carinho, paciência, atenção e orientações oportunas ao longo desta jornada evolutiva.

Aos meus genitores por tudo que deles recebi, principalmente pela oportunidade de com eles conviver.

À maravilhosa esposa e companheira Camila, por todo amor, compreensão, assistência, carinho e tolerância, me propiciando a felicidade e o sustentáculo necessário sem os quais o presente feito seria por demais difícil.

À minha família e em particular a minha madrastra Abigail Augusta que, mesmo na ausência dos meus genitores, não permitiu que nos faltasse a assistência e o incentivo necessários para superarmos as dificuldades e alcançássemos o presente êxito.

Aos queridos amigos e orientadores professores Guilherme de Albuquerque Cavalcanti e Luiz Henrique Romani De Campos que, além dos conhecimentos e ensinamentos que possibilitaram o nosso trabalho, me revelaram o lado humano do educador através das orientações e da assistência nos momentos de dificuldade. Minha profunda gratidão pela confiança em mim depositada.

A todos os professores do PPGE/CME pelos conhecimentos deles arregimentados e pela dedicação ao Programa.

Às amigas e dedicadas funcionárias do PPGE, Risomar e Terezinha, pelo carinho e atenção que sempre me dispensaram.

À minha madrinha Carmelita Moura cujo amor, dedicação e amparo se constituíram no verdadeiro esteio do meu equilíbrio e da minha paz interior.

Aos amigos de jornada por toda a convivência e pela oportunidade de, através deles, usufruir das recompensas que derivam de uma amizade sincera.

Ao Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa na pessoa da amiga Ivani Costa pelo apoio e por toda assistência no acesso às informações sem os quais os nossos esforços seriam inócuos.

E a todos que de forma direta ou indireta, contribuíram para que eu alcançasse a alegria de concluir mais esta etapa em minha vida. A vocês minha mais profunda gratidão.

"A liberdade de fracassar é vital se você quer ser bem sucedido. As pessoas mais bem sucedidas fracassam repetidamente, e uma medida de sua força é o fato de o fracasso impulsioná-las a alguma nova tentativa de sucesso."

Michael Korda

RESUMO

Em todo o mundo, as unidades produtivas de micro e pequeno porte são responsáveis pela maioria dos postos de trabalho e avançam a cada ano na oferta de emprego e na ocupação de novos segmentos de mercado conquistados através da terceirização e das inovações tecnológicas. Todavia, as taxas de mortalidade das MPEs permanecem altas sendo registrado que 29% das novas empresas encerram suas atividades antes de completar um ano de atividade e 56% fecham em cinco anos. O presente trabalho analisou a situação das micro e pequenas empresas do estado da Paraíba no período de 2001 a 2005 identificando os principais fatores que influenciam a vitalidade dessas unidades produtivas, seus arranjos institucionais e o impacto de mudanças institucionais sobre as mesmas. Os resultados aqui discutidos permitiram inferir que dos motivos de sucesso e fracasso relatados pelas MPEs, as explicações para a longevidade ou para o encerramento prematuro das MPEs residem no empresário. A formulação das suas estratégias que, devido as suas próprias limitações, não ocorre de maneira plenamente racional e sua capacidade cognitiva, submissa ao seu conjunto de valores, crenças e interesses, constituem o “diferencial” entre as organizações no que concerne aos seus resultados, mesmo que possuam estruturas isomórficas. As decisões do empresário delinham o “campo organizacional” da empresa e a interpretação do ambiente poderá a uma condição de *conformidade*, na qual estará respondendo ao ambiente consoante as exigências desse e da estrutura organizacional da sua empresa obtendo, portanto, legitimidade; a uma condição de *infidelidade* através da qual sua atitude poderá ser reacionária onde buscará mecanismos para anular as ações decorrentes do ambiente ou delas se abrigar; ou ainda desenvolver uma *impostura* onde a resposta aos requisitos institucionais e às pressões do ambiente é ritualizada e aparente, mas tem como cerne a exploração de situações conflitantes e inconsistentes.

Palavras-Chaves: 1. Economia. 2. Economia de empresa. 3. Microempresa – mudanças institucionais. 4. Isomorfismo. 5. Legitimidade.

ABSTRACT

Worldwide, productive small and micro business is responsible for most employment and each year advances offers of employment and occupation in new market segments gained by outsourcing and technological innovations. However, small business mortality rates remain high, being recorded that 29% of new businesses go out of business within the first year of activity and 56% close within five years. This study aimed to analyze the situation of micro and small enterprises in the state of Paraíba during the period from 2001 to 2005 by identifying the key factors that influence the vitality these units, their institutional arrangements and the impact of institutional changes on them. The results discussed here allow the inference that the reasons for success or failure reported by small business, the reasons for longevity or premature closure of resides with the manager. The formulation of strategies, due to their own limitations, does not occur in a fully rational manner, and their cognitive abilities, subordinate to personal values, beliefs and interests form the "gap" between their organization's performance and isomorphic structures. The decisions of the manager outline the "organizational field" of the company and the interpretation of the environment can lead from a condition of conformity, which as response to the environment required by the organizational structure of the business achieves legitimacy, to an unfaithful attitude which may be a reactive mechanism seeking to solve conditions arising from the environment or to find shelter form them, or even the development of a sham in which the response to institutional requirements and pressures of the environment is ritualized and apparent but has at it's heart the exploitation of inconsistent situations or conflict.

Keywords: 1. Economy. 2. Enterprise Economic. 3. Micro Enterprise - Institutional Changes. 4. Isomorphism. 5. Conformity.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – Riscos do micro e pequeno negócio	47
---	-----------

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – Escolaridade do micro e pequeno empresário BR/NE/PB	69
GRÁFICO 2 – Empresários expertos/inexperientes (BR/NE/PB)	73
GRÁFICO 3 – Porte da empresa (BR/NE/PB)	78
GRÁFICO 4 – MPEs por setor de atividade (2002 a 2005 - Brasil/NE)	81
GRÁFICO 5 – MPEs paraibanas por setor de atividade	82

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1	– Classificação das empresas quanto ao porte segundo critérios do SEBRAE.....	34
QUADRO 2	– Classificação das micro e pequenas empresas segundo o faturamento bruto anual.....	35
QUADRO 3	– Classificação da micro e pequenas empresas segundo critérios do MERCOSUL	35
QUADRO 4	– Condições Nacionais Gerais e as que afetam o empreendedorismo ..	46
QUADRO 5	– Razões ligadas à mortalidade de empresas por motivos gerenciais ...	48
QUADRO 6	– Motivos para descontinuidade do negócio por motivos não falimentares	49
QUADRO 7	– Principais fatores apontados por empresas ativas como relevantes para a longevidade das atividades	52
QUADRO 8	– Matriz institucional do Estado da Paraíba na área do micro e pequeno negócio	66
QUADRO 9	– Gênero dos micro e pequenos empresários paraibanos	67
QUADRO 10	– Faixa etária dos micro e pequenos empresários paraibano	68
QUADRO 11	– Escolaridade dos micro e pequenos empresários paraibanos	69
QUADRO 12	– Atividades exercidas antes de empreender.....	71
QUADRO 13	– Motivos para constituição da empresa	72
QUADRO 14	– Fontes de experiência/conhecimento sobre o negócio(BR/NE/PB) ..	73
QUADRO 15	– D de SOMERS para os atributos dos micro e pequenos empresários brasileiros	76
QUADRO 16	– D de SOMERS para os atributos dos micro e pequenos empresários paraibanos.....	77
QUADRO 17	– Universo e amostra das MPEs paraibanas constituídas em 2005.....	79
QUADRO 18	– Taxa de mortalidade das MPEs no Estado da Paraíba, 2007	79
QUADRO 19	– Ano de encerramento das atividades das MPEs extintas.....	80
QUADRO 20	– Setor de atividade das MPEs paraibanas	81

QUADRO 21	–	Porte da MPE paraibana	83
QUADRO 22	–	Empregos gerados pelas MPEs paraibanas	84
QUADRO 23	–	Familiares empregados em tempo integral.....	84
QUADRO 24	–	Empregados com carteira assinada.....	85
QUADRO 25	–	Origem de recursos para investimentos.....	86
QUADRO 26		Origem dos recursos para financiamento do capital de giro	87
QUADRO 27	–	Percentual de recuperação dos recursos aplicados pelas empresas extintas.....	88
QUADRO 28	–	Percentual do capital de giro financiado e as respectivas fontes de recursos	89
QUADRO 29	–	Faturamento bruto anual.....	89
QUADRO 30	–	Motivos de sucesso das MPEs paraibanas apontados pelas empresas ativas.....	90

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

BNB – Banco do Nordeste do Brasil.

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social.

BR – Brasil.

CEF – Caixa Econômica Federal.

CEMPRE – Cadastro Central de Empresas do IBGE.

CINEP – Companhia de Industrialização do Estado da Paraíba.

Com. – Comércio.

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica do Ministério da Fazenda.

C&T – Ciência e Tecnologia.

EFC – Condições Nacionais que Afetam os Empreendimentos.

EMATER – Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural.

EMBRAPA – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária.

Emp. – Empresa.

Empr. – Empréstimo.

FAPEP – Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado da Paraíba.

FAPESQ – Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado da Paraíba.

FIEP – Federação das Indústrias do Estado da Paraíba.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor.

GNC – Condições Nacionais Gerais.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística.

ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços.

IDEME – Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba.

IEL – Instituto Euvaldo Lodi.

IFPB – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado da Paraíba.

Ind. – Indústria.

IPEA – Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas.

IPTU – Imposto Predial e Territorial Urbano.

JUCEP – Junta Comercial do Estado da Paraíba.

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul.

MPE – Micro e Pequena Empresa.

NE – Nordeste.

PB – Paraíba.

PEA – População Economicamente Ativa.

PIB – Produto Interno Bruto.

PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda.

PRONAF – Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar.

P&D – Pesquisa e Desenvolvimento.

RAIS – Relação Anual de Informações Sociais.

SEBRAE-PB – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa da Paraíba.

SEFIN – Secretaria de Finanças do Estado da Paraíba.

SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial.

SENAC – Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial.

SENAR – Serviço Nacional de Aprendizagem Rural.

Sv. – Serviço.

MTE – Ministério do Trabalho e Emprego.

UEPB – Universidade Estadual da Paraíba.

UFCG – Universidade Federal de Campina Grande.

UFPB – Universidade Federal da Paraíba.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
1.1	DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	17
1.2	JUSTIFICATIVA	20
1.3	OBJETIVOS	21
1.3.1	Objetivo Geral	21
1.3.2	Objetivos Específicos	21
2	METODOLOGIA	22
2.1	MÉTODO ADOTADO	22
2.2	DISPONIBILIDADE, FONTES E CONDIÇÕES DE ACESSO AOS DADOS	23
2.3	TRATAMENTO DOS DADOS E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS	24
3	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	26
3.1	CONCEITO ECONÔMICO DE EMPRESA	27
3.2	CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS	32
3.2.1	Classificação Quanto à Dimensão ou Porte Empresarial	34
3.3	CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS DE MICRO E PEQUENO PORTES	37
3.4	MORTALIDADE E SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	42
3.5	O PENSAMENTO INSTITUCIONALISTA	53
4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	61
4.1	MATRIZ INSTITUCIONAL DO ESTADO DA PARAÍBA	61
4.1.1	Dimensão Espacial e Econômica	61
4.1.2	Dimensão Científica e Tecnológica	62

4.1.3 Dimensão Político-Institucional.....	63
4.2 PERFIL DOS EMPRESÁRIOS DAS MPEs PARAIBANAS.....	65
4.2.1 Atividades Exercidas pelo Empresário Antes de Empreender e Motivos para Constituição da Empresa	70
4.2.2 Experiência Anterior e Conhecimento no Ramo do Negócio.....	72
4.2.3 Comportamento e Forma de Atuação do Micro e Pequeno Empresário Paraibano	74
4.3 CARACTERÍSTICAS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	75
4.3.1 Caracterização das Empresas	80
4.4 FATORES DE SOBREVIVÊNCIA DAS MPEs	89
5 CONCLUSÃO	94
REFERÊNCIAS	98

1 INTRODUÇÃO

1.1 DELIMITAÇÃO DO TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Segundo dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de São Paulo (SEBRAE-SP) das 5,1 milhões de empresas brasileiras formalmente constituídas, 98% são empresas de micro e pequeno portes, respondendo por 67% do pessoal ocupado no setor privado. Em todo o mundo, as unidades produtivas de micro e pequeno porte são responsáveis pela maioria dos postos de trabalho e avançam a cada ano na oferta de emprego e na ocupação de novos segmentos de mercado conquistados através da terceirização e das inovações tecnológicas.

Ainda conforme dados do SEBRAE-SP, 924 mil novos estabelecimentos foram criados entre os anos de 2000 e 2004 dos quais 99% (910 mil) foram empresas de micro e pequeno portes. Em 2005 o número de estabelecimentos com empregados operando no Brasil totalizavam aproximadamente 2,1 milhões, dos quais 97,5% eram micro e pequenas empresas. Ressalta-se ainda que os micro e pequenos negócios respondiam, à época, por 51,7% dos 24,3 milhões de empregos formais¹, embora caibam aos estabelecimentos de porte superior as maiores remunerações. Nas microempresas, os empregos cresceram a uma taxa de 4,4% a.a., enquanto nas pequenas a expansão foi de 5,4% a.a. No nordeste, os micro e pequenos empreendimentos contribuem com 1,8 milhões de empregos formais (51,4%) e as MPes paraibanas possuem uma média de 5,78 pessoas empregadas por estabelecimento, superando a média nacional de 5,35 empregados.

A participação das micro e pequenas empresas paraibanas, por setor de atividade, tem sua maior parcela no comércio com 47% das firmas. O segundo lugar é ocupado pelo setor de serviços com 40% seguido pela indústria com 12%. Um dos aspectos relevantes desses dados é que os níveis de participação assemelham-se aos nacionais, o que pode revelar a inexistência ou um número significativamente baixo de barreiras à abertura de micro e pequenas empresas no estado, relativamente ao resto do país.

Em termos de remuneração, a renda média nacional gerada pelos micro e pequenos empreendimentos é da ordem de R\$ 635,00 nas microempresas e de R\$ 835,00 nas empresas de pequeno porte. No caso paraibano, esses valores são de R\$ 459,00 e R\$ 558,00 respectivamente, respondendo as MPes por 47,6% da massa salarial do estado e, observa-se

¹ Empregados com registro na carteira profissional.

que a média das remunerações pagas por empresas de micro e pequeno portes situa-se acima do salário mínimo de referência.

Destarte, é clara a relevância dos pequenos negócios e a sua contribuição no crescimento econômico, no desenvolvimento social e no processo de distribuição de renda no país. Todavia, a taxa de mortalidade empresarial no Brasil denuncia que 29% das micro e pequenas empresas (MPEs) encerram as suas atividades antes de completarem um ano de funcionamento, observado que 42% não atingem o segundo ano, 53% encerram suas atividades antes de completarem 03 (três) anos e 56% não sobrevivem além dos 04 (quatro) anos. Assim, não obstante o Brasil e a Paraíba tenham uma população empreendedora, por falta de preparo e apoio adequado, o micro e pequeno empresário brasileiro e paraibano também fracassam muito. As MPEs paraibanas ocupam o décimo lugar nas taxas nacionais de sobrevivência e o sexto lugar no *ranking* nordestino.

O Brasil é um país que apresenta alta mobilidade social e econômica e nele despontam muitas oportunidades. Todavia, observa-se que a falta de estrutura adequada em termos de aparato legal, contábil e gerencial, a legislação tributária ainda desfavorável, as exigências burocráticas, a carência de crédito e de uma política sistêmica de apoio e incentivo às micro e pequenas empresas conduziram essas unidades produtivas a altas taxas de insucesso. Dentre os diversos fatores que influenciam a taxa de mortalidade ou a expectativa de sobrevivência das MPEs figuram as características das empresas, as características dos proprietários, as estratégias e o planejamento, o comportamento empreendedor e o ambiente institucional.

Um dado importante revelado pelos resultados da pesquisa do SEBRAE é que a maioria dos micro e pequenos empreendimentos que malograram tinham conduta e postura empresariais muito semelhantes, ou seja, o ambiente institucional em que estas empresas encontram-se inseridas conduz os agentes, particularmente os micro e pequenos empresários, a realizarem arranjos institucionais que podem ou não estar convergindo para uma regularidade de comportamento inapropriado e promovendo a extinção de parte significativa destas empresas. A postura dos agentes perante uma estrutura de governança é determinada por um ambiente institucional, influenciada pelas instituições vigentes e conduz a constituição de uma nova instituição no nível microeconômico que também influencia o ambiente institucional. Segundo Pondé (2005, p.126), “Instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico”.

Conforme esse autor, o foco principal das abordagens institucionalistas reside na análise das possíveis configurações de uma economia de mercado sob a suposição de que as instituições capitalistas fundamentais já estão dadas. Destarte, é possível por este prisma, identificarmos e distinguirmos ao menos três níveis de análise; o primeiro denominado de *ambiente institucional* o qual é configurado por vários subsistemas entendidos como “as regras do jogo” econômicas, políticas, sociais, morais e legais que estabelecem as bases para a produção, troca e distribuição de uma economia capitalista. O segundo nível de análise é caracterizado por subsistemas formados por diferentes tipos de organizações e mercados cujas primeiras são entidades institucionais que configuram agrupamentos de indivíduos cujos comportamentos estão subordinados a determinadas metas e objetivos definidos para esta coletividade específica (como, por exemplo, uma empresa privada ou uma universidade pública).

De acordo com essa abordagem, os mercados são “os espaços institucionais nos quais se processam as interações entre compradores, vendedores e competidores” ou o que Williamson chamou de estruturas ou mecanismos de governança (PONDÉ, 2005, p.126). Um terceiro nível de análise fundamenta-se nos subsistemas formados por *padrões, regras ou disposições comportamentais* impostos aos indivíduos ou a um grupo de indivíduos não enquadrados no conceito de organização anteriormente citado e que se encontram sinergicamente ausentes do ambiente institucional.

É notória a influência das organizações produtivas de médio e grande porte sobre o ambiente institucional pela sua capacidade de minimizar custos de mercado através da aquisição de fatores de produção a preços baixos, pelo volume de bens e serviços transacionados, pela disponibilidade de linhas de crédito bem como pela oferta de empregos diretos e indiretos sendo estes, poderes passíveis de serem potencializados dependendo da estrutura de mercado na qual a firma encontra-se inserida (COASE, 1937). Entretanto, as micro e pequenas unidades produtivas não dispõem do mesmo poder de barganha e, após investigarem e inferirem acerca do ambiente institucional no qual encontram-se inseridas, são “forçadas” ou induzidas a adotarem posturas e medidas administrativas e organizacionais (arranjos) buscando atingir os objetivos estabelecidos na implantação dos seus negócios, bem como a manutenção do empreendimento.

Diante do exposto apresenta-se o seguinte problema: Como a abordagem institucional pode contribuir para um melhor entendimento do processo de mortalidade e sobrevivência da micro e pequena empresas no Estado da Paraíba no período de 2001 a 2005?

1.2 JUSTIFICATIVA

A cada ano, cerca de 500 mil novas firmas caracterizadas e classificadas como micro e pequena empresas (MPEs) são criadas no Brasil e com elas surgem cerca de 1,5 milhão de postos de trabalho. Depreende-se então, que o empreendedorismo alicerçado nas MPEs brasileiras constitui-se numa potencial atividade geradora de emprego e renda.

Todavia, pesquisas recentes mostraram que a potencialidade dos pequenos negócios em gerar emprego e renda ainda não é adequadamente aproveitada. As taxas de mortalidade das MPEs permanecem altas sendo registrado que 29% das novas empresas encerram suas atividades antes de completar um ano de atividade e 56% fecham em cinco anos (SEBRAE-SP, 2006).

Em que pese os esforços do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE em estudar e propor soluções para as dificuldades enfrentadas pelas MPEs, ainda são bastante precárias as fontes na literatura acadêmica sobre a natureza, comportamento e participação das MPEs na economia. Inumeráveis trabalhos científicos investigam a aplicabilidade das teorias econômicas relativas à produção em empresas de médio e grande porte devido à longevidade que essas empresas são capazes de atingir possibilitando a observação de sua evolução no tempo e as mudanças ocorridas nessas unidades produtivas. No caso das MPEs essas pesquisas são desmotivadas em razão do decesso prematuro dos pequenos negócios inviabilizando a observação da trajetória intertemporal desses empreendimentos e sua respectiva evolução.

Recentemente, um novo nicho de pesquisa batizado como *Economia das Instituições* tem sido alvo da atenção dos economistas. Os variados níveis de análise em que se segmenta e as explicações que proporciona aos principais problemas econômicos como crescimento e desenvolvimento estimulam pesquisadores a investigarem os fenômenos econômicos sob uma ótica *institucionalista* e a verificarem se a regularidade de comportamento dos agentes, os espaços institucionais onde interagem, os arranjos institucionais que realizam, bem como os padrões, regras ou disposições a que são submetidos estes agentes podem explicar os entraves de crescimento e desenvolvimento econômicos.

No caso das empresas paraibanas, dos 4.534 estabelecimentos formalmente constituídos em 2005 registrou-se que 4.244 eram microempresas e 254 empresas de pequeno porte, ou seja, 99,2% do universo de empresas constituídas em 2005 eram micro e pequenas firmas. Verificou-se ainda que a taxa de mortalidade das MPEs paraibanas foi de 19,2% para este mesmo ano situando-se abaixo da taxa nacional, mas em patamares elevados levando-se

em conta o tempo necessário à maturação do negócio e para o retorno do investimento já que 50% das empresas extintas investiram entre de R\$ 30.000,00 e R\$ 50.000,00.

Destarte, revela-se a necessidade de uma investigação à luz da ciência econômica sobre o comportamento dos agentes econômicos neste segmento da economia de modo a identificar se os arranjos institucionais formulados com base na estrutura de governança presente, bem como o ambiente institucional podem de forma conjunta, ou isoladamente, influenciar as taxas de mortalidade e sobrevivência das MPEs paraibanas.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo Geral

Analisar a situação das micro e pequenas empresas do estado da Paraíba no período de 2001 a 2005 identificando os principais fatores que influenciam a vitalidade dessas unidades produtivas, seus arranjos institucionais e o impacto de mudanças institucionais sobre as mesmas.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar os fatores condicionantes da longevidade ou degeneração vital das MPEs paraibanas.
- Identificar os arranjos institucionais das empresas de micro e pequeno porte paraibanas e se existe alguma relação de causalidade com suas taxas de mortalidade e sobrevivência.
- Verificar sob uma ótica institucional se algum dos níveis de análise dessa teoria explica as taxas de sobrevivência e mortalidade das MPEs paraibanas.

2 METODOLOGIA

2.1 MÉTODO ADOTADO

Segundo Cervo e Bervian (1996), o método é a ordem que se deve impor aos diferentes processos necessários para atingir um fim ou um resultado desejado. A metodologia científica estuda os meios ou procedimentos de investigação do pensamento objetivando delinear um determinado problema, analisar e desenvolver observações, criticá-las e interpretá-las a partir das relações de causa e efeito (BÊRNI, 2002). No campo científico, entende-se por método o conjunto de processos que o pesquisador deve utilizar na investigação e demonstração da verdade. Destarte, o método permite identificar a forma pela qual pode-se alcançar determinado fim ou objetivo, sendo, portanto, uma forma de pensar para se chegar à natureza de determinado problema.

A abordagem da pesquisa realizada segue o método analítico comparativo, por tratar-se da análise temporal das variáveis apontadas como de relevante impacto sobre a *performance* e longevidade das MPEs, de dados relativos ao ambiente institucional no qual operam os pequenos negócios bem como do perfil institucional das micro e pequenas empresas (GIL, 1995). Quanto à forma de abordagem, a investigação realizada pode ser classificada como qualitativa já que visa interpretar e comparar os dados observados, o que vem a ser uma característica do método qualitativo.

A técnica de investigação foi histórico-descritiva na qual se buscou investigar a ocorrência de mudanças no ambiente institucional, a evolução e os ajustes realizados pelo micro e pequenos empresários. De modo a atingir-se os objetivos delineados no trabalho proposto, foram fracionados os procedimentos metodológicos em duas etapas, conforme orienta Andrade (1997). Na primeira fase, realizou-se o estudo do estado da arte relativo às Micro e Pequenas Empresas e à Escola Institucionalista mediante um levantamento bibliográfico e documental dos principais trabalhos publicados em livros, periódicos, apresentados em eventos e/ou disponibilizados em meios eletrônicos realizando-se, dessa forma, um estudo geral dos esforços científicos sobre a temática abordada.

Na continuidade dos procedimentos técnicos, foi realizado um estudo *ex post facto* mediante a obtenção, em fontes secundárias, de dados relativos aos atributos institucionais das micro e pequenas empresas e dos fatores condicionantes das taxas de sobrevivência e mortalidade dessas unidades produtivas de micro e pequeno portes. Pretendeu-se, assim, compreender o comportamento das variáveis que afetam a expectativa de

sobrevida das MPEs e se alguma dessas variáveis é afetada por mudanças no ambiente institucional.

2.2 DISPONIBILIDADE, FONTES E CONDIÇÕES DE ACESSO AOS DADOS

Os dados relacionados aos indicadores e variáveis estudados foram obtidos junto ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), e ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE - RAIS).

As fontes de informações utilizadas na pesquisa são secundárias e referem-se aos seguintes indicadores e variáveis:

- a) Taxa de sobrevivência nacional, regional e paraibana das MPEs.
- b) Taxa de mortalidade nacional, regional e paraibana das MPEs.
- c) Perfil do empresário paraibano compreendendo:
 - Atividades exercidas antes de empreender;
 - Motivos para constituição da empresa;
 - Experiência anterior ou conhecimento do ramo do negócio;
 - Remuneração no primeiro ano de atividade.
 - Atividades exercidas após o encerramento das atividades empresariais.
- d) As seguintes características das empresas:
 - Porte;
 - Média de pessoas ocupadas;
 - Média de investimento fixo;
 - Origem dos recursos;
 - Média do capital de giro;
 - Faturamento bruto anual.
- e) Tempo necessário para o encerramento legal das atividades de uma empresa.
- f) Motivos para a empresa não dar baixa nos seus atos constitutivos.
- g) Serviços de Desenvolvimento Empresarial
 - Busca por assessoria e auxílio para a condução/gerenciamento da empresa;
 - Políticas de apoio às MPEs;
- h) Fatores de sucesso das empresas (empresas ativas);

- i) Fatores considerados importantes para o sucesso de uma empresa (empresas extintas);
- j) Áreas de conhecimento importantes para as micro e pequenas empresas;
- k) Dificuldades de gerenciamento (empresas ativas);
- l) Razões para o fechamento das empresas (empresas extintas);
- m) Número de estabelecimentos por porte e setor de atividade – Brasil e regional;
- n) Número de micro e pequenas empresas por setor de atividade;
- o) Número de empregados no trabalho principal, por porte do estabelecimento e setor de atividade (Brasil e Regional).

2.3 TRATAMENTO DOS DADOS E APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

No presente trabalho, os dados foram extraídos das fontes secundárias informadas na seção 2.2 e organizados segundo as variáveis analisadas. Os dados descritivos, alguns cruzamentos de informações e os resultados da análise comparativa foram tabulados e apresentados através do emprego e utilização de ilustrações como quadros, gráficos e figuras.

Destarte, a investigação sobre os principais fatores relacionados à sobrevivência ou mortalidade das empresas de micro e pequeno portes paraibanas, tendo como enfoque principal as instituições e os arranjos institucionais realizados pelos micro e pequenos empresários da Paraíba, propósito dessa dissertação, deu-se através do levantamento, do entrelaçamento, da vinculação e da complementaridade dos dados extraídos das fontes supracitadas. Empregou-se ainda, o teste estatístico “D” de SOMERS de modo a investigar qual o nível de influência dos atributos pessoais que definem a forma de atuação dos empresários sobre a sobrevivência ou mortalidade das MPEs paraibanas.

O “D” de SOMERS da estatística descritiva é um coeficiente assimétrico de associação entre uma variável independente e uma variável dependente, medidas em escalas ordinais. Este coeficiente é calculado tomando-se por base uma tabela de contingências e obtido da seguinte forma:

$$D \text{ de Somers} = \frac{P - Q}{P + Q + T_y}$$

Em que:

P = N° de pares concordantes

Q = N° de pares discordantes

T_y = N° de empates da variável dependente.

O “D” de SOMERS é a porcentagem do excedente de pares concordantes em relação ao total dos pares concordantes, discordantes e relevantes. Pode-se afirmar, ainda, que este coeficiente é a probabilidade condicional de que o par é concordante menos a probabilidade condicional de que o par é discordante. O “D” de SOMERS pode variar de -1 a +1 de modo que, -1 significa associação perfeita negativa, +1 significa uma associação perfeita positiva, e quando “D” é nulo há independência entre as variáveis ou nenhuma associação.

Para obtenção do coeficiente “D”, foram estabelecidas como variáveis dependentes as situações das mpe’s (ativa ou extinta) e, como variável independente, os atributos componentes da forma de atuação dos empresários. Como hipótese nula (H_0), adotou-se que o atributo não influencia a situação da empresa.

O capítulo seguinte apresenta o referencial teórico necessário ao embasamento científico da presente pesquisa contemplando os diversos conceitos empregados na apresentação e discussão dos resultados.

3 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

De acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2006), no Brasil existem 5,1 milhões de unidades produtivas das quais 98% são micro e pequenas empresas (MPEs). Os micro e pequenos negócios totalizam aproximadamente 50,4 milhões de empresas no Brasil que respondem por mais de dois terços das ocupações do setor privado e por 20,4% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, conforme dados do Cadastro Central de Empresas do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE (IBGE, 2007).

Por terem relevante participação no cenário econômico nacional, os micro e pequenos negócios têm sido alvo da atenção de pesquisadores e órgãos públicos quanto à participação dessas empresas no processo de geração de emprego e renda e sua contribuição no desenvolvimento econômico brasileiro. Entretanto, as altas taxas de mortalidade apresentadas nos relatórios sobre *mortalidade e sobrevivência das micros e pequenas empresas* (SEBRAE-SP, 2006) têm incentivado um grande número de pesquisadores a estudar a *performance* das micro e pequenas empresas na busca de uma melhor compreensão dos fatores e/ou circunstâncias que favoreçam a longevidade ou abreviem a vida útil dessas unidades produtivas.

Em que pesem os esforços científicos na investigação dos problemas relativos aos micro e pequenos negócios, os estudos e considerações científicas acerca da gênese, desenvolvimento e sustentabilidade das empresas de micro e pequeno porte disponíveis na literatura atual não contemplam ainda todas as nuances que envolvem o tema, e percebe-se que o acervo científico hodierno resente-se de teorias econômicas específicas que discutam a problemática das micro e pequenas empresas à luz do instrumental teórico da ciência econômica. Todavia, buscar-se-á compor um referencial teórico derivado das informações colhidas nas laudas do acervo literário disponível.

O presente capítulo encontra-se organizado em cinco seções iniciando pelo conceito econômico de empresa. Na sequência do estudo, tenta-se caracterizar as firmas de micro e pequeno porte e relacionar os principais problemas e fatores já apontados por outros autores como relevantes e de significativo impacto sobre as taxas de mortalidade e sobrevivência das MPEs. Em seguida, realiza-se um levantamento das principais abordagens da teoria econômica institucionalista visando identificar quais fatores relevantes devem ser analisados para descrever os arranjos institucionais nas micro e pequenas empresas paraibanas, caracterizar o ambiente institucional no qual estas unidades produtivas encontram-

se inseridas e explicar quais mudanças no arranjo ou ambiente institucional podem influenciar as taxas de mortalidade e sobrevivência das firmas de micro e pequeno portes.

3.1 CONCEITO ECONÔMICO DE EMPRESA

Observa-se que nas últimas décadas o mundo tem sido intensamente transformado quanto à tarefa específica de produzir bens e serviços de modo a satisfazer às necessidades humanas ou despertá-las mediante a produção de novas utilidades. Tais transformações são proporcionadas pela rapidez com que as formas de organizações produtivas buscam atender a demanda hodierna por bens e serviços, pelo poder das novas tecnologias de criarem utilidades e pelas características atuais dos mercados.

Antes da revolução industrial são identificadas empresas na esfera comercial, mas a produção era realizada de forma artesanal em oficinas de reduzidas dimensões. Mesmo as primeiras empresas industriais têxteis (século XIX) eram empresas familiares ou sociedades de natureza jurídica simples na qual não se identificava a separação do patrimônio familiar nem de suas despesas correntes dos compromissos assumidos pelas empresas. A empresa capitalista surgirá como agente econômico a partir da dissociação patrimonial dessa e de seus proprietários, bem como da sua evolução jurídica (GASTALDI, 2005).

O termo empresa é usado como conceito de atividade empresarial pelo fato de não existir outra palavra simples em português. A origem etimológica da palavra empresa deriva do latim *prehensus, prehendere* que significa empreender, ou em outras palavras, a realização de um empreendimento materializando a autoria da atividade empresarial pelo empreendedor e suas ações destinadas a alcançar os objetivos pretendidos (ZANOTI, 2006). Para Rossetti (2002, p.163), “as empresas são os agentes econômicos para os quais convergem os recursos de produção disponíveis” e ainda afirma que “...empresas e unidades de produção são expressões sinônimas, do ponto de vista da teoria econômica”.

Observa-se que a denominação empresa não é explicitada pelos economistas da escola clássica. Nessa escola são apontados como agentes econômicos as classes sociais, ou seja, os trabalhadores, proprietários de terras e capitalistas. Contudo, ao realizar a *primeira síntese neoclássica* em sua obra *Princípios de Economia*, Marshall (1882) emprega o termo “negócio” em um sentido amplo de modo a incluir toda atividade destinada a prover as necessidades de outrem, na expectativa de obter um pagamento direto ou indireto dos beneficiados. A utilização do termo negócio destinava-se, ainda, a contrastar com a

“satisfação das próprias necessidades que cada um promove por si mesmo e com os gratiosos serviços prestados por amizade ou afeição familiar” (MARSHALL, 1982, p. 249).

Na escola neoclássica, a empresa é vista como a manifestação do empresário na forma de um agente que toma decisões de produção (curto prazo) e de escolha do tamanho da planta (longo prazo) constituindo-se no ambiente onde se combinam fatores de produção no intuito de produzir bens e serviços e alcançar lucro máximo. Para essa escola, o conceito de firma se confunde com o de empresa sendo sua idéia essencial a de que uma firma seja uma unidade de produção que atua racionalmente, procurando maximizar seus resultados relativos à produção e ao lucro (PINHO et al., 2005).

Chandler (1992) enuncia que pelo menos três atributos da firma aparecem na literatura teórica. Primeiramente, a firma ou empresa é apresentada como um ente jurídico, ou seja, a instituição formal que estabelece contratos com os fornecedores, distribuidores, empregados e consumidores. Em segundo lugar, a empresa é também uma entidade administrativa cujas atividades são coordenadas e monitoradas por seus gerentes. Por último, figuram as firmas como instrumentos primários das economias capitalistas para a produção e distribuição de bens e serviços correntes com fins lucrativos.

Para Asquini (1996), o conceito de empresa é caracterizado por um fenômeno econômico poliédrico, que se manifestaria no aspecto jurídico, não por um, mas pela associação de variados perfis vis-à-vis os diversos elementos que os integram. Dentre esses perfis, destacam-se o subjetivo (a empresa como empresário), o funcional (a empresa como estabelecimento) e o corporativo (a empresa como instituição).

No exercício da atividade econômica, a arregimentação dos fatores de produção e sua combinação ideal não prescinde de uma ação coordenada para que os resultados esperados sejam atingidos, em que se subsume, no conceito de empresa, a manifestação de um ente organizado. Cabe, então, ao empresário pelo envide de suas habilidades e conhecimentos, a tarefa de organizar e dirigir o negócio. Identifica-se, pois, nesse ator, o *perfil subjetivo* da empresa.

O *perfil funcional ou dinâmico* das empresas manifesta-se através da *atividade empresarial* sendo esta uma força em movimento, resultante do modo como se encontra organizado o sistema econômico no qual se encontra inseridas as firmas (KUPFER; HASENCLEVER, 2002). Destarte, a organização das empresas será significativamente influenciada não apenas por fatores econômicos, mas também por fatores sociais, jurídicos, culturais, institucionais, bem como pelos objetivos que desejam alcançar. Percebe-se, então,

que a tarefa de retratar uma empresa através das teorias econômicas existentes depende da visão de funcionamento do sistema econômico mais geral desenvolvido por essas teorias.

Observando a empresa sob uma ótica institucionalista, Coase (1937) conclui serem as empresas feixes de contratos que organizam atividades econômicas visando reduzir os custos de transação de operar em mercados. Para este autor, a empresa manifesta-se como um arranjo institucional que substitui a contratação renovada de fatores no mercado por uma outra forma de contratação, representada por um vínculo duradouro entre fatores de produção. Desse modo, a empresa é um feixe de contratos que estrutura a produção de bens e serviços para mercados a fim de reduzir custos de transação. Outros economistas vêem a empresa como um nexo de contratos, realçando a cadeia de comando – seja sobre a alocação e uso dos ativos, seja sobre a mão-de-obra, e a definição de uma estrutura hierárquica que permite a apropriação dos excedentes da produção pelo organizador. Tais observações estariam associadas aos perfis *institucional e jurídico* da empresa.

Ainda por um prisma institucional, verifica-se que no capítulo XII do livro IV dos *Principles of Economics*, Marshall (1982) ressalta que as empresas se desenvolvem ao longo de um ciclo de vida, no qual nascem e sobrevivem se o seu fundador possui qualidades que o selecionem no ambiente. Ele deve trazer soluções adequadas aos problemas de organização e das técnicas de produção, comercialização das mercadorias e relacionamento com fornecedores, pois tais soluções significam um ambiente competitivo em permanente mudança a partir das iniciativas dos próprios empresários (MARSHALL, 1982, p. 243). Se a empresa sobrevive ao seu nascimento, a manutenção do seu desenvolvimento e sua sobrevivência implicará em uma habilidade por parte do empresário na solução dos problemas surgidos, uma vez que a reorganização da produção e a comercialização para quantidades maiores não prescindem de ações neofíticas. Percebe-se que estas observações são identificadas na empresa pela manifestação dos seus perfis *subjetivo e institucional*.

Penrose (2006) retoma essa problemática Marshalliana formulando uma teoria da empresa na qual não há relação biunívoca entre um recurso e os serviços dele obtidos, ou seja, estes serviços dependem do ambiente empresarial no qual os recursos são empregados, sendo relevantes os conhecimentos aplicados quando do seu emprego. Para Penrose, a função empresarial pertence ao grupo dos serviços produtivos que alimentam o crescimento das firmas e a identidade dessas empresas seria forjada pela acumulação de experiências e conhecimentos adquiridos ao longo de sua existência, os quais seriam frutos das adversidades enfrentadas, das soluções e estratégias adotadas, tornando-as únicas.

O “know-how” acumulado seria resultado das experiências vivenciadas pelos recursos humanos participantes e de sua experiência comum. A eles cabe a tarefa de elaborar estratégias que serão baseadas em experiências anteriores conjuntamente vivenciadas, dentro de uma cadeia hierárquica com divisão do trabalho. Essa sinergia entre os elementos integrantes do ambiente interno define o *perfil corporativo* da empresa. Nesse contexto, a empresa é vista como uma organização de pessoas formada pelo empresário e pelos empregados, seus colaboradores. Estes atores formam um ambiente social organizado, em função de um objetivo econômico comum, no qual se fundem os fins individuais do empresário e dos singulares colaboradores: a obtenção do melhor resultado econômico na produção.

Assim sendo, verifica-se numa empresa os elementos institucionais: o objetivo comum, ou seja, o envide de esforços na conquista de um resultado produtivo que supera os objetivos individuais do empresário (lucro) e dos empregados (salário); o poder de mando do empresário em relação aos trabalhadores subordinados e a hierarquia decorrente; a relação de cooperação entre esses e a formação de um ordenamento interno da empresa, que confere, além do aspecto contratual e patrimonial, um particular aspecto institucional. Dessa forma, por reunir os elementos institucionais característicos, a empresa pode ser enquadrada como uma instituição.

Essa análise é ratificada por Tigre (1998) quando relata que sob uma ótica institucional, a organização interna da firma foi estudada de forma escalonada e segmentada, revelando a complexidade que o estudo do comportamento e da *performance* das empresas apresenta na prática. Segundo esse autor, os questionamentos acerca da natureza das firmas, do seu crescimento, objetivos e formas de organização podem ser elucidados não apenas por meio de observações empíricas, mas também a partir da acumulação de conhecimentos que originam novos conceitos.

O caráter interdisciplinar associado ao “aporte de teorias oriundas de outras áreas do conhecimento, a exemplo da biologia evolucionista, da psicologia cognitiva e da administração de empresas que permitiram uma análise de matizes mais delicadas, em dimensões mais tênues”, e mais difíceis de serem percebidos e aceitos pelas teorias econômicas convencionais (TIGRE, 1998, p.3). Tal nível de investigação ultrapassa as possibilidades de análise pela teoria neoclássica, cuja ortodoxia metodológica cerceou a acuidade de questões complexas vis-à-vis a limitação de seus instrumentos e variáveis de análise.

De acordo com Kupfer e Hasenclever (2002), a teoria neoschumpeteriana apresenta a empresa como um agente que acumula capacidades organizacionais. Segundo essa corrente teórica, as empresas se comportam de acordo com rotinas cristalizadas segundo sua experiência, tendo essas o papel de coordenar a atividade interna dos membros da empresa, ao mesmo tempo em que encerram o conhecimento da organização. Para os neoschumpeterianos, “A organização interna na empresa não resulta de um procedimento de minimização de custos, mas de constituição de capacidade de inovação”, possuindo sentido altamente dinâmico e determinando endogenamente as condições de mercado (KUPFER; HASENCLEVER, 2002, p. 183). Esse conhecimento e conduta seriam responsáveis pelo caráter idiossincrático da atividade empresarial, caracterizado pelo modo pessoal de reação aos fatores externos e estariam associados ao perfil subjetivo da empresa (empresário).

A busca incessante da teoria econômica na formulação de modelos que expressem a lógica do comportamento das firmas remonta à era da economia clássica. Todavia, os resultados desses esforços não culminaram em uma análise convergente, uma vez que persistem as controvérsias relevantes acerca do papel das diferentes forças que influenciam o crescimento e os objetivos das firmas resultando em um leque bastante amplo de abordagens heterogêneas (TIGRE, 1998). Essas controvérsias seriam fruto das relevantes diferenças conceituais, metodológicas e ideológicas existentes entre as principais correntes teóricas que estudam a firma. Portanto, a manifestação dessa diversidade teórica conduz a escolha, dentre as teorias existentes, do conceito econômico de empresa mais adequado ao presente estudo sem a presunção de que tal conceito seria tão completo, a ponto de reunir todas as contribuições científicas das demais correntes teóricas, mas suficiente para subsidiar o estudo ora proposto.

Após a revisão desenvolvida sobre o conceito econômico de empresa, verifica-se que o escopo da atividade empresarial é bastante amplo e pode ser contemplado por diversas abordagens teóricas cujas divergências derivam de importantes diferenças conceituais, metodológicas e ideológicas entre as principais teorias que estudam a firma. Todavia, essa heterogeneidade teórica revela os vários perfis assumidos pela empresa enquanto agente econômico, os quais a consolidam e explicam a sinergia existente entre os elementos integrantes do ambiente interno e externo à empresa.

Destarte, assume-se como conceito econômico de empresa a *unidade econômica produtiva consolidada em um ente jurídico, formalmente organizado e caracterizado pela manifestação dos seus perfis subjetivo, funcional, corporativo e institucional*. O caráter polissêmico que assume o termo empresa revela a complexidade do seu estudo e evidencia

que a análise do comportamento desses agentes não prescinde de uma observação holística, contemplando o meio econômico, os arranjos sobre ele realizados, a reação sobre o meio, a influência por esse meio exercida e o tempo de resposta das empresas para se adequar às novas situações.

O universo das empresas que compõem uma cadeia produtiva e um sistema econômico é caracterizado por uma heterogeneidade de firmas enquadradas taxinomicamente quanto ao tamanho, constituição jurídica, origens e controle, forma de gestão e a natureza dos bens e serviços produzidos. Essa pluralidade deriva do fato de que, para cada item taxinômico, são identificadas várias formas de manifestação empresarial com perfis próprios para a atividade desenvolvida, para a forma de controle adotada, para o modelo organizacional etc. A exemplo, se observada quanto à natureza dos bens e serviços produzidos, a empresa pode ser classificada como *empresa rural, industrial, comercial e de prestação de serviços*, cujos perfis são diferentes para cada um dos objetos.

Percebe-se, ainda, que o escalonamento das classificações encontra-se associado à necessidade de adequação às condições sócio-econômicas do país em que os empreendimentos estão atuando. De acordo com Silva (2003), no contexto de um país uma empresa pode ser classificada como de médio porte, ao passo que em outro país pode ser considerada um pequeno ou microempreendimento. O tópico seguinte descreve a taxonomia e as condições sob as quais as empresas são classificadas.

3.2 CLASSIFICAÇÕES DAS EMPRESAS

O conjunto de empresas operando nos diversos setores produtivos da economia é heterogêneo sob diversos aspectos. São apresentadas a seguir as modalidades taxonômicas para classificação das empresas segundo Rossetti (2002) e Gastaldi (2005).

Segundo o objeto ou natureza dos produtos, a empresa é classificada como:

- a) Empresa rural: Também chamada de empresa agrícola, é aquela cujas atividades estão voltadas à exploração da agricultura ou da pecuária. Inclui-se ainda, nesta classificação, a atividade extrativista vegetal;
- b) Empresa industrial: É aquela que tem por objeto a transformação de matérias-primas em *coisas úteis*, acabadas ou semi-acabadas, e destinadas ao consumo ou à produção. Estão inseridas ainda, nesta classificação, as empresas de extrativismo mineral;

- c) Empresa comercial: É a firma cujo objeto consiste na realização de um *serviço útil específico* como a venda de mercadorias diretamente ao consumidor (empresa varejista), ou a compra direto do produtor e a revenda ao varejista (empresa atacadista);
- d) Empresas de prestação de serviços: Têm por objeto a prestação de *atividades humanas úteis em si mesmas*, isto é, o desenvolvimento de trabalhos especializados como os realizados por bancos, financeiras, agências de publicidade, empresas de transporte, lazer, comunicação, estética, desenvolvimento de softwares, bem como os serviços prestados por profissionais autônomos como contadores, advogados, médicos etc.

Essa classificação encontra-se associada aos perfis *subjetivo, corporativo e funcional* da empresa através dos quais serão delineadas as estratégias e a organização da firma e, conseqüentemente, sua *performance*.

Quanto a constituição jurídica são apresentadas três formas básicas de organização para empresas:

- a) Firma individual: O primeiro proprietário tem responsabilidade ilimitada por dívidas e obrigações e o patrimônio da empresa, não raro, se confunde com seu patrimônio pessoal;
- b) Sociedade por cotas: esta se divide em
- Sociedade geral, na qual os sócios compartilham os lucros, as perdas e são responsáveis por todas as dívidas;
 - De responsabilidade limitada, na qual a responsabilidade e participação nos lucros são limitadas pelo montante de capital alocado no negócio por cada sócio.
- c) Sociedade por ações: possui vida ilimitada devido à flexibilidade nas negociações e transferências de propriedade das ações. O nível de responsabilidade e a participação nos lucros variam de acordo com o montante de ações adquirido por cada sócio.

A modalidade da constituição jurídica da empresa afeta diretamente o comportamento da firma por estar associada aos perfis subjetivo e institucional dessa. Em outras palavras, essa modalidade está vinculada à esfera decisional da empresa cujas deliberações manifestar-se-ão nos arranjos institucionais da firma.

Quanto ao tamanho, não há um critério único universalmente aceito para classificação das firmas (LIMA, 2001). Os critérios variam muito devido à diversidade das

variáveis que podem ser utilizadas. Mesmo assim, as empresas podem ser classificadas quanto ao seu tamanho em empreendimentos de micro, pequeno, médio e grande porte.

3.2.1 Classificação Quanto à Dimensão ou Porte Empresarial

Quanto ao tamanho ou porte, as empresas são classificadas como microempresas, empresas de pequeno porte, médias empresas e empresas de grande porte. Atualmente, no Brasil, existem quatro formas clássicas de classificação das empresas segundo o seu porte. A primeira forma é a adotada pelo SEBRAE e pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE. O critério adotado por estas instituições é o número de empregados nas empresas atuantes no comércio e na indústria, como observado no quadro 1.

Quadro 1 – Classificação das empresas quanto ao porte segundo critérios do SEBRAE

Porte da Empresa	Número de Empregados	
	Comércio	Indústria
1. Microempresa	Até 9	Até 19
2. Empresa de Pequeno Porte	De 10 a 49	De 20 a 99
3. Média Empresa	De 50 a 99	De 100 a 499
4. Grande Empresa	100 ou mais	500 ou mais

Fonte: SEBRAE, 2008.

O critério utilizado pelo SEBRAE é adotado também pelo IBGE como forma de identificar as informações sobre o número de pessoal ocupado. A segunda classificação é definida pela legislação tributária brasileira. A Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (123/2006) em seu artigo terceiro define que:

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I – no caso das microempresas, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais);

II – no caso das empresas de pequeno porte, o empresário, a pessoa jurídica, ou a ela equiparada, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 240.000,00 (duzentos e quarenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais).

§ 1º Considera-se receita bruta, para fins do disposto no *caput* deste artigo, 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.

O terceiro critério de classificação das empresas quanto ao porte é a formulada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES. A Carta Circular nº 64/02 de 14 de outubro de 2002, em vigor até o presente momento, preconiza que os critérios de classificação são baseados na receita operacional bruta² anual das empresas e é aplicável à indústria, comércio e serviços. A classificação segundo o faturamento bruto anual pode ser melhor visualizada a partir dos dados constantes no quadro 2.

Quadro 2 – Classificação das Pequenas e Microempresas segundo o faturamento bruto anual

Porte	Simple Nacional	BNDES (Receita operacional bruta)
Microempresas	Até R\$ 240 mil	Até R\$ 1.200 mil
Empresas de Pequeno Porte	Acima de R\$ 240 mil até R\$ 2,4 milhões	Superior a R\$ 1.200 mil (um milhão e duzentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil.
Médias empresas	X	Superior a R\$ 10.500 mil (dez milhões e quinhentos mil Reais) e inferior ou igual a R\$ 60 milhões (sessenta milhões de Reais)
Grandes empresas	X	Acima de R\$ 60 milhões (sessenta milhões de Reais)

Fontes: Ministério da Fazenda e carta-circular nº 64/2002 - BNDES.

O quarto critério de classificação deriva da resolução 59/1998 do MERCOSUL. Apesar dessa classificação contemplar os aspectos quantitativos em termos de receita operacional bruta e o número de empregados, seus valores de referência são expressos em dólares e, ao câmbio atual³, representa faixas de valores que excederiam o triplo dos valores de referência da Lei Geral das MPEs. O quadro 3 apresenta os valores de referência segundo os critérios do MERCOSUL.

Quadro 3 – Classificação das Micro e Pequenas empresas segundo critérios do MERCOSUL

Setor	Qto à Receita Operacional Bruta		Qto ao número de empregados	
	Microempresa Até US\$	Pequena Empresa Acima de US\$ - Até US\$	Microempresa De	Pequena Empresa De
Indústria	400 mil	400 mil – 3,5 milhões	1 a 10	11 a 40
Comércio	200 mil	200 mil – 1,5 milhões	1 a 5	6 a 30
Serviços	200 mil	200 mil – 1,5 milhões	1 a 5	6 a 30

Fonte: Adaptado de Lima (2001)

² Receita obtida pela empresa através da venda de bens e/ou serviços.

³ Taxa de câmbio em vigor oscilando entre R\$ 2,30 e R\$ 2,35 p/ cada US\$ 1,00.

A definição e classificação do que são micro, pequena, média e grande empresa é de grande relevância para os países de um modo geral por constituir-se de um elemento base para elaboração de políticas públicas de tratamento diferenciado dos tipos de empresa (LIMA, 2001). Destarte, é observável uma diversidade de classificações entre países face à conjuntura específica de cada um, às prioridades governamentais na promoção do desenvolvimento e ao papel sócio-econômico que as empresas representam em cada contexto.

Os critérios de classificação descritos na Lei Geral, adotados pelo BNDES e o adotado pelo MERCOSUL estão associados à perspectiva fiscal. Porém, a adoção desses critérios exclui de antemão a contabilização de grande parcela das micro e pequenas empresas que, sendo informais, não declaram receita (SILVA, 2003). Além disso, sujeita os valores em evidência às flutuações macroeconômicas tais como a inflação e o câmbio, assim como possui como principal limitação a obtenção do montante faturado pelas empresas, seja pela informalidade ou pelo constrangimento por parte dos seus proprietários em revelá-lo.

Já a classificação adotada pelo SEBRAE/IBGE apresenta uma definição através do número de empregados, a qual também possui limitações. Este critério inclui, por exemplo, aquelas empresas que empregam um número reduzido de trabalhadores por terem um elevado nível tecnológico, produção automatizada e com grande parte das suas atividades terceirizadas, mas que possuem um alto faturamento (SILVA, 2003).

Entretanto, este critério tem como vantagem principal a facilidade em se obter o número de empregados de uma determinada empresa em contrapartida ao montante do faturamento das mesmas, tanto por fontes secundárias (RAIS, Anuário do Trabalho, por exemplo) como por fontes primárias (pesquisa de campo). Esta última está vinculada ao fato de o empresário sentir-se menos constrangido em revelar o número de empregados da sua empresa do que o montante do faturamento por ela auferido (LIMA, 2001).

Portanto, para os objetivos propostos neste estudo, adotar-se-á o critério de classificação estabelecido pelo SEBRAE/IBGE. Tal escolha reside no fato de que, como o presente trabalho tem como principais fontes de dados as secundárias e documentais, o critério escolhido permite ao pesquisador apoiar-se em um grande acervo de publicações e estudos já gerados pelo IBGE, pelo SEBRAE e pelo meio acadêmico baseados nessa classificação. O critério escolhido é constantemente empregado pelo IBGE com a finalidade de produzir estudos estatísticos de amplitude nacional, como o Cadastro Central de Empresas do IBGE-CEMPRE. Já o SEBRAE, emprega-o com frequência na sondagem periódica da conjuntura da micro e pequena empresas.

Todavia, resguardadas as eventuais limitações do critério selecionado, percebe-se que há uma necessidade de encontrar-se uma definição mais completa que contemple os diferentes aspectos que se manifestam nos perfis específicos das micro e pequenas empresas, distinguindo-as das demais unidades produtivas. Buscar-se-á, então, identificar as condições e características que retratam esse gênero de empresa.

3.3 CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS DE MICRO E PEQUENO PORTES

As micro e pequenas empresas são unidades produtivas com perfis singulares, caracterizados por formas próprias de gestão, inserção no mercado e competitividade. Possuem como traço mais marcante uma extrema heterogeneidade e como características comuns – a importância do papel do empresário, o ambiente no qual se encontram inseridas, o tipo de organização e a natureza das atividades.

Marshall (1982, p. 249) analisou pequenos negócios como o praticado pelo artesão primitivo e assim o caracterizou:

O artesão primitivo dirigia ele próprio todo o seu negócio, mas como seus fregueses, com pouquíssimas exceções, eram todos seus vizinhos, como necessitava de um capital muito pequeno, como o plano de produção já estava estabelecido pelos costumes e como não tinha pessoal que supervisionar fora de sua casa, essas tarefas não constituíam para ele nenhum esforço mental. Estava longe de gozar de uma prosperidade ininterrupta: a guerra e a escassez constantemente pressionavam a ele e a seus vizinhos, obstaculizando o seu trabalho e diminuindo a procura de seus produtos. Mas estava acostumado a aceitar a boa e a má sorte, o mesmo que a chuva e o sol, como coisas fora de seu controle, de modo que, embora seus dedos trabalhassem sempre, o cérebro raramente se cansava.

Percebe-se nas observações de Marshall que o artesão tinha uma forma particular de tocar o seu negócio e sua prática de gestão o diferenciava de outros negócios. Cabia-lhe a administração do mesmo, empregando reduzida quantidade de capital e a organização de sua produção seguia os padrões consuetudinários da época. Todavia, essa forma de gestão revelava a vulnerabilidade do negócio às flutuações do meio econômico em que operava, abreviando ou mesmo interrompendo suas atividades.

As mesmas características observadas por Marshall no pequeno negócio do *artesão primitivo* podem ainda ser encontradas nos micro e pequenos negócios atuais. De acordo com Silva (2003, p.24),

A pequena e microempresa, em geral, apresentam uma estrutura muito elementar com poucos trabalhadores, baixo volume de produção e comercialização e reduzido

mercado e raio de incidência, altamente centralizada, com pouca estratificação e escassa divisão.

Verifica-se, na citação acima, que a simplicidade orgânica e operacional característica do micro e pequeno negócio não desperta a necessidade de uma estrutura administrativa requintada, e não é desejada por esse gênero de empresários em razão do seu custo e à sua complexidade (LEONE, 1999). Por isto, os micro e pequenos empresários adotam estruturas simples e de custos baixos que atendam satisfatoriamente as suas necessidades.

Em seus estudos sobre o problema da determinação do nível de renda a curto prazo, Kalecki (1983) argumenta que um fator de importância decisiva na limitação do tamanho de uma empresa é o montante de capital que essa firma dispõe. Segundo esse autor, o volume esperado na captação de recursos monetários por meio de investidores é determinado em grande parte pelo volume do próprio capital da firma. O nível aceitável de emissão de títulos deve ser proporcional ao capital da empresa e a taxa de juros ofertada não deve estar fora dos padrões normais, sob pena de que a não observância dessas condutas pode resultar na impossibilidade da subscrição total e suscitar dúvidas quanto à capacidade futura de solvência da firma.

Quando uma firma decide expandir-se, tal decisão implica em um aumento do risco do investimento por causa do aumento no volume de capital aplicado no negócio. De acordo com Kalecki (1983, p.75), “quanto maior o investimento com relação ao capital da empresa, maior será a redução da renda do empréstimo em caso de fracasso nos negócios”. Destarte, a variedade nos tamanhos das firmas que atuam em um mesmo ramo de negócios pode ser explicada com base no capital, ou seja, a dimensão de uma empresa estaria então circunscrita pelo volume do capital da empresa tanto por meio de sua influência na capacidade de obter capital emprestado como através do seu efeito no grau de risco.

Acrescenta ainda Kalecki (1983, p.76): “As diferenças na posição relativa das firmas determinadas pelo capital das empresas são aprofundadas pelo fato de que as firmas abaixo de um certo tamanho simplesmente não têm acesso ao mercado de capitais”. Tal é a situação das micro e pequenas empresas que, pelo fato de apresentarem um baixo volume de capital, não conseguem ainda superar um dos seus maiores gravames que reside na dificuldade em obter recursos monetários oriundos de linhas de crédito.

Entretanto, as desvantagens e a posição marginal das MPEs em relação às grandes unidades produtivas, em muitos casos, parecem obscurecer, não só o reconhecimento de que elas possuem algumas características e peculiaridades que lhes configuram vantagens comparativas em relação às grandes unidades, mas que também percebem e avaliam o

ambiente de forma diferenciada e, desse modo, trabalham as oportunidades e enfrentam as ameaças ambientais distintamente.

Leone (1999) apresenta certas características inerentes aos pequenos negócios denominando-as de “especificidades organizacionais, decisórias e individuais” que distinguem os micro, pequenos e médios negócios das empresas de grande porte. Nas **especificidades organizacionais**, são destacados os aspectos relacionados à estrutura administrativa e ao modo de gestão desses negócios tendo sido identificada pela autora uma organização mais centralizada, de estrutura simples e de baixo custo, sem hierarquia intermediária e prescindindo de atividades gerenciais subalternas bem como responsabilidades administrativas delegadas.

Integram ainda às especificidades organizacionais: a incapacidade quanto ao controle sobre o ambiente externo e a conseqüente dependência desses recursos, o grau de influência da incerteza sobre o ambiente interno o qual gera uma administração monolítica guiada pela “sensibilidade” do dirigente, os processos de controle e planejamento com pouca formalização e quantificação, as estratégias de negócios intuitivas e pouco formalizadas, as reações adaptativas ao invés do emprego de uma lógica de antecipação e de controle e, na **personalização** da gestão na pessoa do seu proprietário-dirigente.

Já as **especificidades decisórias** apontadas por Leone (1999) estão associadas à tomada de decisões de forma intuitiva ou baseada na experiência do proprietário-dirigente, horizonte temporal para análise de curto prazo, inexistência de dados quantitativos e alto grau de autonomia decisória em que o dirigente é obrigado a tomar diversos tipos de decisões sem qualquer procedimento analítico formalizado.

Somadas às especificidades já citadas anteriormente, as **especificidades individuais** contribuem para a caracterização dos empreendimentos de pequeno porte ratificando e delineando a estrutura organizacional que figura nessas unidades produtivas cuja pedra angular é o proprietário-dirigente. Agregam-se de forma medular na organização dessas empresas, especificidades individuais como a onipotência do proprietário-dirigente, a identidade entre a pessoa física e a pessoa jurídica, a dependência perante certos empregados, a propriedade do capital, a propensão a riscos calculados e a coalescência entre o patrimônio social e o patrimônio pessoal. É comum nesses gêneros de empresas uma confusão nas disponibilidades pecuniárias do empresário (pessoa física) e da empresa (pessoa jurídica), em que o primeiro emprega recursos pessoais para cobrir eventuais “furos” do caixa da empresa, ou absorve recursos dessa para realizar transações pessoais.

Identificam-se também confusões patrimoniais não só no nível pecuniário como também em termos físicos. Verifica-se a utilização de dependências da própria residência do proprietário-dirigente para instalação do *negócio* e, conseqüentemente, a não separação dos dispêndios pessoais em consumo e no pagamento de tributos com os custos operacionais e de manutenção da empresa. Toma-se como exemplo o pagamento do Imposto Predial e Territorial Urbano – IPTU, despesas com energia, serviços de vigilância etc.

Por outro prisma, podem ser observadas outras características intrínsecas aos empreendimentos de micro e pequenos portes, não apenas em nível de gestão mas também no nível operacional. O relatório do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE sobre as atividades das micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil apontou outras características próprias dos micro e pequenos negócios ressaltando como principais (IBGE, 2003):

- Altas taxas de natalidade e de mortalidade;
- Forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão-de-obra ocupada nos negócios;
- Poder decisório centralizado;
- Estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, sobretudo em termos contábeis e financeiros a pessoa física da pessoa jurídica;
- Registros contábeis pouco adequados;
- Contratação direta de mão-de-obra e utilização de mão-de-obra não qualificada ou semi-qualificada;

São notáveis as semelhanças entre a abordagem de Leone (1999) e as características apresentadas no estudo do IBGE (2003). Ambas as fontes revelam traços preponderantes na análise das micro e pequenas empresas como a gestão informal, escassez de recursos e baixa qualidade gerencial, traços estes discutidos com maior propriedade por Campomar e Cezarino (2006). Segundo estes autores, a **gestão informal** é caracterizada pela forte centralização personificada no proprietário-dirigente, o que torna a empresa subjugada às suas limitações administrativas e habilidades gerenciais.

Outro fator que integra a gestão informal é a presença de um número significativo de funcionários com laços familiares, o que dificulta a capacidade de racionalização de cargos, funções, salários e responsabilidades, comprometendo o fluxo das ordens e a cadeia hierárquica das empresas. Como reflexo da gestão informal, os autores apontam a baixa

qualidade gerencial como um segundo traço típico dos micro e pequenos negócios. Esta particularidade mina a qualidade gerencial desejável e obsta o fluxo de informações resultando na incapacidade de formulação de estratégias competitivas, do desenvolvimento de inovações tecnológicas e em vieses na avaliação de riscos. O terceiro traço preponderante seria a escassez de recursos, fruto da dificuldade de angariar financiamentos tanto públicos como privados devido à reduzida disponibilidade de colaterais nesse gênero de empresas bem como de garantias fidejussórias para a obtenção de linhas de crédito.

Há, ainda, uma peculiaridade dos micro e pequenos negócios a ser explorada. Esse gênero de empresa normalmente é utilizado como forma alternativa de ocupação para uma pequena parcela da população que busca adquirir independência de *rendimentos* através do desenvolvimento do seu próprio negócio (IBGE, 2003). São os micro e pequenos negócios que propiciam a milhões de brasileiros, diversas alternativas para manutenção da sua sobrevivência e possibilidades de migração para faixas de renda mais elevadas gerando uma melhoria da forma de emprego, da qualidade de vida, auto-estima e dignidade individual. A capilaridade dos micro e pequenos negócios possibilita a gênese de milhares de postos de trabalho nas mais distantes localidades contemplando, inclusive, os segmentos mais vulneráveis do mercado de trabalho como o primeiro emprego para o jovem e a oferta de vagas para pessoas com mais de 40 anos.

São formas organizacionais das mais diversas que vão desde o comércio de bairro às microempresas formais mais desenvolvidas na área da tecnologia da informação, assim como firmas estabelecidas por profissionais liberais. O espaço para o crescimento das pequenas firmas são as áreas deixadas em aberto pelas grandes empresas as quais constituem os interstícios da economia. A versatilidade inerente aos empreendimentos de micro e pequeno portes propicia às comunidades das mais remotas localidades do país acesso a bens e serviços impossíveis de serem disponibilizados por outra forma, constituindo-se as MPEs, nesse cenário, importantes parceiras das médias e grandes empresas na distribuição de seus produtos. Igualmente, é inquestionável a capacidade desses empreendimentos de fixar as pessoas no local de origem, de distribuir renda e riqueza e de estimular as iniciativas individuais e coletivas.

Penrose (2006) discute que as oportunidades para as pequenas firmas seriam construídas a partir dos *prováveis empresários*⁴ que possuem apenas um pequeno capital e que estão necessariamente confinados em áreas onde “o único tipo de exigência como

⁴ “prospective entrepreneurs” – tradução nossa.

aquisição inicial é um pequeno capital e talvez um treinamento ou uma habilidade difundida entre a população de trabalhadores não-profissionais”⁵ (PENROSE, 2006, p.221). Destarte, as MPEs podem ser vistas como uma alternativa de emprego formal ou informal por uma grande parcela da força de trabalho excedente, em geral com pouca qualificação e que não encontra emprego nas empresas de maior porte.

Observa-se, portanto, que a decisão de exercer uma atividade autônoma e se tornar dono do próprio negócio é influenciada por aspectos diferentes como as condições do mercado de trabalho, as perspectivas de rendimentos e fatores não pecuniários como a independência (LEONE, 1999). Contudo, o desempenho e a manutenção dos micro e pequenos negócios estão diretamente condicionados a visão e conhecimento que seus proprietários detêm sobre o segmento a atuar, bem como às expectativas sobre a obtenção das vantagens econômicas que motivaram a implantação da empresa (CIELO, 2001). Dessa forma, observa-se que o sucesso ou fracasso do empreendimento dependerá em boa parte da *performance* gerencial do empreendedor ou ainda, que a manutenção ou a descontinuidade das atividades da empresa estarão condicionadas às expectativas do empresário e, desse modo, isolados ou conjuntamente, estes fatores poderão abreviar ou estender a longevidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte e afetar as suas taxas de mortalidade e sobrevivência.

Buscar-se-á, então, nas fontes de dados disponíveis, a identificação dos fatores ou circunstâncias que impactam direta ou indiretamente nas taxas de mortalidade e sobrevivência das micro e pequenas empresas, quais desses fatores estariam associados às perspectivas ou *performance* do empresário, às externalidades, ao cenário econômico e às estruturas institucionais intra e extra-empresa.

3.4 MORTALIDADE E SOBREVIVÊNCIA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Da observação dos resultados constantes nos relatórios de pesquisas sobre sobrevivência e mortalidade das micro e pequenas empresas, percebe-se um descompasso existente entre a gênese dos pequenos negócios e suas respectivas taxas de encerramento das atividades. Das 486.616 MPEs abertas no Brasil em 2005, 22% encerraram suas atividades

⁵ “the only kind of requirements for getting some kind of start are a little capital and perhaps a training or a skill which is widespread among the non-professional working population”

antes de completarem dois anos de existência (SEBRAE, 2007). Apesar de indicar uma redução significativa em relação ao ano de 2000⁶ cuja taxa de mortalidade era de 59,9%, essa taxa ainda se apresenta elevada levando-se em consideração o breve período de existência. Torna-se mister, portanto, identificar as causas que abreviam, mantêm ou acrescentam uma sobrevida à vida útil dos pequenos negócios.

Entre os economistas clássicos, há uma indagação sobre a sobrevivência dos pequenos negócios face à concentração e centralização do capital inerente ao modo de produção capitalista. Para Marshall (1982), o crescimento das firmas se dá segundo um processo natural de evolução no qual as empresas nascem, crescem e se desenvolvem até certa dimensão, definham e morrem. Segundo esse economista, o desenvolvimento se daria por etapas fruto da divisão do trabalho, da especialização de funções e de ganhos provindos de economias externas à firma. A vida útil dos pequenos negócios seria breve, sua permanência no mercado seria temporária e haveria uma inevitável extinção das MPEs.

De acordo com Steindl (1990), a análise do comportamento e da *performance* das pequenas empresas deve ser feita levando-se em consideração a estrutura industrial onde se encontram inseridas. Steindl argumenta ainda que as pequenas empresas apresentam-se vulneráveis e frágeis sendo submetidas a grandes esforços tendo em vista resistir e enfrentar as pressões derivadas da posição absoluta ocupada pelas grandes empresas, bem como superar as incertezas quanto ao seu crescimento. Destarte, percebe-se uma relação dessa situação com a sobrevivência e mortalidade de empresas de modo que, quando as circunstâncias da indústria na qual a micro ou pequena firma esteja operando sejam contrárias às expectativas dos empresários ou à sua permanência naquela, as empresas tornar-se-ão factíveis de abandonar essa indústria para não falirem ou em busca de uma nova oportunidade de obterem vantagem econômica.

Um cuidado especial que se deve ter com relação ao estudo sobre mortalidade e sobrevivência dos empreendimentos de micro e pequeno portes deve ser o de não se confundir a *descontinuidade do negócio* com o *fracasso do empreendimento*⁷. A venda ou liquidação de um negócio não necessariamente implica em um fracasso, mas muitos negócios são descontinuados porque seus proprietários adoeceram, se aposentaram, ou ainda, encontraram uma oportunidade alternativa de auferir novas vantagens econômicas.

⁶ Como a informação foi obtida de fonte secundária e no relatório de 2000 não é informada a metodologia, resguarda-se a possibilidade de uma possível subestimação caso as metodologias aplicadas sejam diferentes.

⁷ Everett e Watson(1998, p.373).

Em geral, emprega-se a palavra *mortalidade* como sinônimo da descontinuidade de um negócio, mesmo que as causas que a motivaram provenham de fatores não associados a uma situação falimentar ou de insucesso, o que não caracterizaria um fracasso. O *malogro* de um empreendimento é melhor caracterizado pela incapacidade do empresário em solucionar problemas, ou pelo estiolamento da capacidade da empresa de honrar suas obrigações contratuais e pecuniárias.

Para Machado e Espinha (2007, p.16), “a morte ou desaparecimento de uma empresa pode ser considerado como a dissolução de uma combinação de fatores de produção, com a condição de nenhuma outra empresa estar implicada no processo”. Ressalta, a autora, que a maior parte dos registros sobre o desaparecimento de empresas não aponta de maneira confiável a causa de cessação das empresas e poucos países exigem a notificação do registro. Todavia, através desse prisma, só seria possível a identificação da mortalidade se o registro dos fatos acima enunciados puder ser observado.

Percebe-se, ainda, que a concepção de muitos negócios se dá sob condições de percepção inadequadas do risco e do horizonte temporal provocando distorções ou mesmo invalidando as expectativas formuladas pelos empresários, conforme foi mostrado no item anterior. O conhecimento do tempo de maturação do seu negócio pelo empresário é condição *sine qua non* para que seja estabelecida a vida útil do mesmo. Contudo, uma avaliação inadequada das condições sob as quais irá operar o negócio pode abreviar a vida útil desse.

Everett e Watson (1998), analisando os pequenos negócios norte-americanos, afirmam que ao iniciar um negócio, os proprietários se deparam com três tipos de riscos que podem influenciar consideravelmente um empreendimento predispondo-o ao sucesso ou o fracasso – o risco baseado na economia, o risco baseado na indústria e o risco baseado nas próprias atividades.

O primeiro consiste no risco baseado na economia na qual o negócio encontra-se operando e os fatores de risco derivam das condições econômicas do país onde a empresa está localizada, de políticas governamentais e do cenário econômico internacional. Fredland e Morris (1976, apud EVERETT; WATSON, 1998, p. 371) notaram que durante a fase descendente do ciclo econômico “...a firma é mais provável a fracassar⁸”. Segundo esses autores, se os fatores que promovem o fracasso dos micro e pequenos empreendimentos forem exógenos, então as políticas governamentais deverão ser melhor direcionadas para o ambiente econômico no qual estas empresas encontram-se operando e, entendendo-se os

⁸ “...firm is more likely to fail”.

fatores que afetam a *performance* dessas empresas, os gestores públicos estariam melhor qualificados para traçar estratégias que sirvam melhor o gênero das empresas de pequeno porte.

As condições econômicas relatadas pelos autores são estabelecidas por fatores macroeconômicos e institucionais, sendo estes também objeto de estudo do Global Entrepreneurship Monitor – GEM, cujos relatórios identificam e enunciam as Condições Nacionais Gerais - GNC que agregadas, caracterizam o ambiente econômico no qual irão operar as novas empresas. Tais condições encontram-se relacionadas à abertura comercial, a políticas governamentais, ao mercado financeiro, às inovações tecnológicas e programas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), às possibilidades do mercado de trabalho, à efetividade das leis, assim como variáveis relacionadas à infra-estrutura e às instituições.

O GEM ainda identifica e distingue um outro conjunto de condições que, associado às Condições Nacionais Gerais, afetam diretamente a atividade empreendedora por sua influência nos fatores que conduzem a novos empreendimentos e ao crescimento de pequenas empresas: as *Condições Nacionais que Afetam os Empreendimentos - EFC*⁹, ambas sinopticamente apresentadas no Quadro 4.

O segundo risco observado por Everett e Watson (1998) corresponde ao baseado na indústria da qual a firma faz parte. É natural que em indústrias nas quais as barreiras à entrada sejam mínimas, ou até inexistam, novas empresas surjam nos setores que apresentam lucros extraordinários, assim como outras empresas fechem nos setores onde estão ocorrendo prejuízos. Destarte, percebe-se uma correlação desses setores com a sobrevivência e mortalidade de empresas anunciando que, quando as circunstâncias da indústria na qual a firma esteja operando seja desfavorável à sua permanência naquela, as empresas tenderão a encerrarem suas atividades sob pena de incorrerem em fracasso (NAJBERG et al., 2000 apud. MACHADO, 2007).

Já o risco baseado nas próprias atividades da firma é inerente à forma de gestão. As duas causas primárias endógenas identificadas para a mortalidade dos pequenos negócios são administração e habilidades gerenciais inapropriadas bem como capital inadequado. A baixa capacitação gerencial pode ser decorrente em especial do fato de que estas empresas possuem administração familiar. Ademais, o reduzido tamanho das empresas conduz seus proprietários/administradores a um planejamento de curto prazo, aprisionando-os num círculo vicioso no qual a exigência de soluções para os problemas do cotidiano restringe a definição

⁹ *Entrepreneurial Frameworks Conditions - EFC.*

de estratégias de longo prazo e de inovação (VOS; KEIZER; HALMAN, 1998 apud LA ROVERE, 2001).

Quadro 4 – Condições Nacionais Gerais e as que Afetam o Empreendedorismo

Condições Nacionais Gerais	EFCs
<ul style="list-style-type: none"> • As condições políticas, conjuntura econômica e políticas econômicas praticadas pelo governo. • O nível inflacionário e os esforços governamentais para combater a inflação. • Abertura comercial (Comércio exterior) • Governo • Mercado Financeiro • Tecnologia, pesquisa e desenvolvimento • Infra-estrutura • Gerenciamento (habilidades) • Mercado de trabalho • Instituições • Taxas de juros praticadas no mercado. • Carga Tributária • Inexistência de políticas de incentivo e subsídios ao segmento, como por exemplo, direcionamento das compras governamentais para as MPes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoio Financeiro • Política Governamental • Programa Governamental • Educação e capacitação • Transferência de Tecnologia • Infra-estrutura profissional e comercial • Barreiras à entrada no mercado • Acesso à infra-estrutura física • Normas culturais e sociais.

Fonte: Adaptado de Machado (2007)

Percebe-se, então, que os riscos em que as firmas incorrem podem ser enquadrados nas três categorias de riscos anteriormente enunciadas. Todavia, o risco total observado será decorrente da integração de todos os riscos, potencializando as possibilidades de mortalidade às quais os micro e pequenos negócios estão sujeitos conforme ilustrado na Figura 1.

No estágio de desenvolvimento e crescimento da empresa, podem surgir outros fatores de naturezas diversas, mas relacionados à forma de gestão que concorrem em conjunto, ou isoladamente, para o fracasso dos negócios como pode ser observado no Quadro 5.

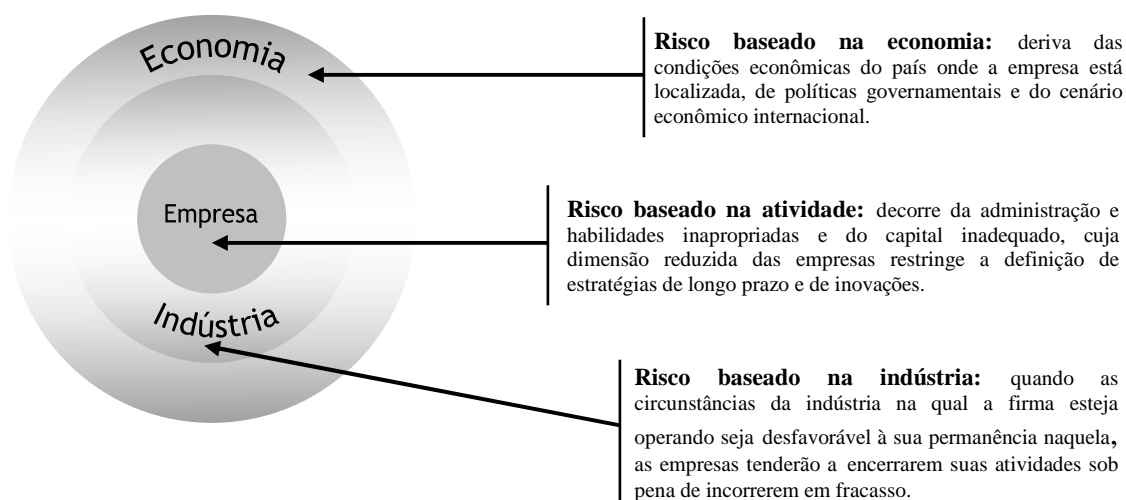


Figura 1 – Riscos dos micro e pequenos negócios

Convém esclarecer que o encerramento das atividades de uma firma por incapacidade gerencial não se dá de forma imperceptível. Identifica-se uma organização portadora de patologias e propensa à morte por fracasso quando apresenta ou evidencia os seguintes sintomas (HISRICH; PETERS, 2004 apud MACHADO, 2007):

- Administração financeira frágil e ináustera de modo que ninguém consegue explicar o motivo dos gastos;
- Concessão de descontos exorbitantes a clientes no intuito de vitalizar o fluxo de caixa;
- Solicitação da reestruturação dos empréstimos pelos credores financeiros;
- Esgotamento dos estoques para atendimento aos pedidos;
- Inadimplemento tributário sobre a folha de pagamento;
- Insatisfação e reivindicações por parte dos clientes quanto à qualidade e prazos de entrega.

Por outro prisma, um empreendedor pode optar por dedicar-se ao negócio apenas por um período pré-estabelecido, de acordo com seus objetivos pessoais. Nesse caso, a existência de uma estratégia formulada ex ante para esse fim facilitará o encaminhamento das ações necessárias e suas manifestações de forma tempestiva, o que determinará antecipadamente, as condições e/ou prazo para encerramento das atividades. A finalização de tal projeto não consistiria em um fracasso, mas em um empreendimento a ser desenvolvido

por um período previamente determinado. Tais empreendimentos podem ser considerados de oportunidade, ou seja, são aqueles cujo início, manutenção e encerramento das atividades estariam condicionados a uma circunstância específica adequada ou favorável.

Quadro 5 – Razões ligadas à mortalidade de empresas por motivos gerenciais

Área Vulnerável	Razões Gerenciais
1) Área de Finanças	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de planejamento financeiro. • Inexistência de Controles Financeiros. • Falta de Capital de Giro. • Falta de Capital Próprio. • Excesso de imobilização em ativos fixos.
2) Área de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> • Ponto de venda inadequado. • Falta de previsão de vendas. • Despreocupação com o tratamento dos clientes.
Área Vulnerável	Razões Gerenciais
3) Área de Produção	<ul style="list-style-type: none"> • Baixa qualidade dos produtos e serviços. • Falta de investimentos em Pesquisas e Desenvolvimento. • Morosidade no desenvolvimento do produto. • Precariedade no controle de estoques.
4) Área de Recursos Humanos	<ul style="list-style-type: none"> • Mão de obra pouco qualificada. • Escassez de profissionais qualificados. • Falta de treinamento de pessoal. • Inexistência de instrumentos de avaliação da produtividade do pessoal.
5) Estrutura da Organização	<ul style="list-style-type: none"> • Centralização de poder. • Falta de assessoramento. • Inexistência de um sistema de informações gerenciais. • Negligência com a imagem ou reputação da empresa. • Inaptidão ou falta de habilidade para lidar com um crescimento rápido da firma.

Fonte: Adaptado de Machado (2007).

Todavia, ações como essa não caracterizariam um processo *determinístico* visto que a situação e/ou circunstâncias podem evoluir e, portanto, as decisões de encerrar as atividades previamente estabelecidas quando da concepção do negócio também podem ser revistas caso as condições mantenham-se favoráveis e possibilitando vantagens econômicas. O quadro 6 resume os principais motivos apontados pelo relatório do GEM (2007) para descontinuidade do negócio por razões não falimentares.

Quadro 6 - Motivos para descontinuidade do negócio por motivos não falimentares

Principal Motivo	Descontinuidade – Proporção %	
	Brasil	Resto do Mundo
Oportunidade de vender o negócio	0,9	6,1
O negócio não era lucrativo	39,4	28,7
Dificuldades na obtenção de recursos financeiros	26,0	13,6
Outro trabalho ou oportunidade de negócio	5,3	10,7
Saída planejada com antecedência	8,7	5,6
Aposentadoria	0,9	8,2
Razões pessoais	15,7	22,4
Incidente	3,1	4,6

Fonte: Adaptado de GEM (2007)

Segundo o GEM, o empreendedorismo é motivado mormente pela *oportunidade* e pela *necessidade*, causas essas adotadas pela instituição como medidas para se identificar os motivos do surgimento de novos empreendimentos (GEM, 2007). O *empreendedorismo de oportunidade* é representado pelo gênero de atividades relacionadas com a criação de novas empresas (“start-ups”) que têm por objetivo explorar uma oportunidade específica de negócio, cuja iniciativa provém de indivíduos que mantêm concomitantemente um vínculo normal de emprego. Já o *empreendedorismo de necessidade* é caracterizado por diversas atividades cuja gênese reside no fato do indivíduo não encontrar opções melhores de trabalho.

Apesar dos resultados constantes no relatório do GEM (2007) apontarem para um perfil empreendedor por parte dos brasileiros, deve-se ponderar que o *empreendedorismo de necessidade* se dá por meio de indivíduos que se encontram desprovidos de alternativas que lhes proporcionem melhores rendimentos, não explicitando se este gênero de empreendedores reuniria conhecimento técnico e habilidades gerenciais necessárias à atividade empresarial desejada. Aproximadamente 13 em cada cem brasileiros adultos desenvolvem algum tipo de empreendedorismo revelando uma taxa de atividade empreendedora de estágio inicial – TEA de 12,7%, o que coloca o Brasil entre os dez países mais empreendedores.

Todavia, esses dados chamam a atenção para a fragilidade dos negócios que caracterizam o nosso alto índice de empreendedorismo revelando que dos 7,5 milhões de brasileiros que empreendem, 41,6% não o fazem voluntariamente, mas por **necessidade** e, pelos dados anteriormente apontados que revelam uma participação de 98% das micro e pequenas empresas no universo das empresas existentes, infere-se que 40,7% dos brasileiros que empreendem por necessidade pertencem ao segmento dos micro e pequenos negócios. Em

que pesem os benefícios sociais e econômicos derivados dessa massa empreendedora como a geração de empregos diretos e renda, o elevado número de empreendedores que se lançam aos esforços produtivos pela via da sobrevivência pode constituir-se em uma das causas do baixo crescimento qualitativo de nossa economia.

Percebe-se que os fatores endógenos são evidenciados como os principais motivos de fracassos dos pequenos empreendimentos, reservada a participação significativa dos fatores externos sobre aproximadamente um terço dos fracassos das pequenas empresas. Embora os fracassos não possam ser evitados em um sistema de livre empreendimento, a taxa de fracasso pode ser reduzida mediante o conhecimento de suas causas e ações preventivas no ingresso no mercado, bem como uma maior atenção às variáveis macroeconômicas e ao impacto que estas exercem no ambiente institucional (EVERETT; WATSON, 1998, p.373).

Se não há um adequado preparo por parte do empresário para o desenvolvimento de uma atividade empresarial, o próprio ator passa a incrementar o risco derivado da atividade da empresa. A gestão baseada no costume ou na herança de posturas administrativas construídas com base em hábitos mentais preponderantes no que se refere a relações e funções particulares do indivíduo e da comunidade caracteriza uma estrutura gerencial fraca e vulnerável, evidenciando o risco baseado na atividade da empresa e pelo lado psicológico, o esquema da vida, caracterizado por uma atitude espiritual preponderante ou uma teoria prevalecente de vida delinea um perfil empresarial institucional.

Observado por um outro prisma, o problema da mortalidade e sobrevivência das micro e pequenas empresas pode ser analisado investigando-se os fatores que contribuem para o sucesso e a extensão da longevidade desses negócios. Biléssimo (2002) aponta como principais fatores para sucesso dos negócios de pequeno porte:

- O conhecimento do mercado em que pretende atuar;
- Planejamento de gastos e estratégias de *marketing*;
- Conhecer o perfil do cliente;
- Não subestimar o concorrente, mantendo-se sempre informado sobre os seus movimentos;
- Possuir experiência profissional anterior na área, que ajude na condução do seu empreendimento;
- Investir constantemente no negócio, muitas vezes em detrimento da aquisição de bens pessoais.

A mais recente pesquisa sobre mortalidade e sobrevivência das micro e pequenas empresas realizada pelo SEBRAE (2007) constatou uma redução de aproximadamente 63,3% na mortalidade dos micro e pequenos negócios¹⁰. Nessa pesquisa, foram analisadas as informações de empresas no período compreendido entre janeiro de 2005 e junho de 2007 e comparadas com as mesmas informações obtidas no relatório anterior (SEBRAE, 2004), cujo período de análise contemplou os anos de 2000, 2001 e 2002.

Um dos fatores eleitos pelo SEBRAE (2007) como responsável por esta redução é a elevação no grau de escolaridade dos proprietários das empresas ativas. O relatório de 2007 quando comparado ao de 2004 aponta uma diminuição de 33,34% do número de empresários com até a 4ª série do ensino fundamental, assim como um aumento de 14,3% dos empresários com 8ª série incompleta.

Ainda foi observado que os empresários com curso superior incompleto correspondiam ao percentual de 46% na pesquisa anterior, subindo para 49% na pesquisa recente. Já os dirigentes/proprietários com superior completo passaram de 29%, na pesquisa anterior, para 30%, na atual. A pesquisa também analisou o percentual de empresários que buscaram assessoria para ter auxílio no gerenciamento da empresa. Em 2003, 53% das empresas ativas e 52% das empresas extintas confirmaram ter buscado assessoria. Em 2005, o número de empresas ativas que procuraram orientação passou para 55%. Com relação às empresas extintas, 56% buscaram auxílio em 2005.

Segundo o SEBRAE (2007), a queda na taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas de 59,9% em 2000 para 22% em 2005 se deve ao fato dos empresários estarem mais profissionalizados, informatizados e preocupados com gestão de negócios, estratégia e *marketing*. Também a concorrência globalizada tem obrigado o empreendedor a ser mais competitivo, e o bom desempenho da economia pesou igualmente.

Entretanto, sem desconsiderar-se a relevância das observações apontadas nos relatórios acima citados, não se verificou nessas qualquer análise da conjuntura econômica nos períodos evidenciados. A apreciação dos principais indicadores econômicos nos períodos distintos poderia enriquecer as inferências realizadas. O quadro 7 apresenta de forma sinóptica os principais fatores apontados pelas empresas ativas como relevantes para estender a longevidade de suas atividades (SEBRAE, 2007).

O Brasil é um país com elevado grau de mobilidade social e econômica e nele despontam muitas oportunidades. Todavia, a estrutura inadequada em termos de aparato legal,

¹⁰ De 59,9% da pesquisa anterior para 22% na atual. Todavia, resguarda-se a possibilidade de subestimação desses valores caso as metodologias empregadas nas duas pesquisas sejam divergentes.

contábil e gerencial, a legislação tributária ainda desfavorável, os entraves burocráticos, a carência de crédito e de uma política sistemática de apoio e incentivo às micro e pequenas empresas, bem como uma modalidade de gestão familiar consuetudinária podem conduzir os pequenos negócios a altas taxas de insucesso.

Quadro 7 - Principais fatores apontados por empresas ativas como relevantes para a longevidade das atividades

Categorias	Fatores de Influência	%
Habilidade Gerencial	• Bom conhecimento do mercado	49 %
	• Estratégias de Vendas	48 %
Capacidade empreendedora	• Criatividade	31 %
	• Aproveitamento das oportunidades	29 %
	• Perseverança do empresário	28 %
	• Capacidade de liderança	25 %
Logística Operacional	• A escolha de um bom administrador. Esse fator tem haver com a importância da competência de gestão;	31 %
	• Uso do capital próprio, representando o receio de endividamento precoce no início do negócio, que para montar é necessário ter um capital inicial;	29 %
	• Reinvestimento dos lucros na empresa, revelando a importância de não desviar recursos essenciais para sobrevivência do negócio, para outras finalidades. Algumas vezes, as empresas morrem, mas o empresário está muito bem financeiramente, gerando prejuízo para a sociedade com desemprego e inadimplência junto a credores;	23 %
	• Acesso às novas tecnologias (17%), fator infelizmente ainda muito caro para as empresas, necessitando de apoio e assistência por parte do poder público, instituições de conhecimento e assistência.	17 %

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Destarte, as instituições são evidenciadas e a forma de gestão *institucionalizada* configura-se como uma das variáveis-chaves para explicar a *performance* dos micro e pequenos negócios ou, ainda, como fator preponderante para abreviar ou estender a vida útil das empresas de micro e pequeno portes. Buscar-se-á, portanto, no tópico seguinte, apresentar o *estado da arte* relativo às diversas abordagens institucionalistas.

3.5 O PENSAMENTO INSTITUCIONALISTA

O pensamento institucionalista foi edificado segundo uma ideologia adversa à predominante no “mainstream”, tomando vulto no momento em que surgiam as grandes empresas oligopolistas na economia americana, tanto no setor produtivo, quanto no sistema financeiro. Seu precursor, o filósofo e economista Thorstein Veblen, posicionou-se contrariamente ao pensamento da escola liberal clássica como também ao neoclassicismo sustentando que os alicerces consuetudinários e as convenções determinam o comportamento econômico, e que a ação individual encontra-se influenciada pelas circunstâncias e pelas relações de natureza institucional (VEBLEN, 1983).

Dentre as idéias básicas que alicerçaram a ideologia institucional figurava a de que a economia deveria ser observada e analisada como um todo, ou seja, por um prisma holístico. Para os institucionalistas, a atividade econômica não seria meramente o somatório dos esforços individuais no ideal de obtenção de vantagens e ganhos econômicos. Segundo eles, haveria padrões de ação coletiva que não estariam circunscritos a pura soma das ações individuais. Por instituições entendiam qualquer padrão organizado de comportamento coletivo, constitutivo do universo cultural, cujo conceito contemplaria além das organizações com fins específicos (educação, o poder público, bancos, empresas, famílias entre outros), um conjunto de usos e costumes, leis e normas de conduta, modos de pensar e de agir, culturalmente sacramentados (VEBLEN, 1983).

Destarte, o centro das atenções dos institucionalistas eram as instituições como o crédito, as leis sociais, o monopólio, as relações de vínculos empregatícios, a distribuição de renda, o sistema previdenciário, dentre outras. Contrária à idéia de uma natural tendência ao equilíbrio econômico espontâneo, a escola institucionalista tinha sua crença em um sistema mutável demandante de intervenções governamentais de modo a manter o controle da economia bem como corrigir os desequilíbrios provenientes do ciclo econômico.

Para Veblen (1983, p.87), o progresso realizado e em curso nas instituições humanas e no caráter humano é fruto de “uma seleção natural dos hábitos mentais mais aptos e de um processo de adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente que vem mudando progressivamente mediante o desenvolvimento da comunidade e da mudança das instituições sob as quais o homem vive”.

Apesar de se encontrar dificuldades para a delimitação das principais propostas teóricas que definem o “velho institucionalismo”, os elementos comumente destacados são (PONDÉ, 1997, p.7-8):

- 1) a ênfase nas relações de poder que estão presentes nas economias de mercado, onde interações entre indivíduos são marcadas por correlações de forças, conflitos de interesses e mecanismos de coerção;
- 2) o abandono da imagem da sociedade e da economia como um sistema auto-regulado;
- 3) o foco da análise no processo histórico de mudança da organização social de que as instituições fazem parte (processo de “causação cumulativa”⁴), contrapondo-se as análises hipotéticas que não levam em conta as especificidades concretas de cada situação e momento em estudo; e,
- 4) holismo, no sentido de compreender a economia como parte de um todo em evolução – da cultura. Nesse sentido, tanto o indivíduo como a sua racionalidade apresentam-se sempre institucionalizados, pois estão inseridos em um meio cultural e condicionados por este. Desse modo, afirmam os autores dessa corrente de pensamento que os indivíduos, em grande medida, são constituídos por instituições, e não apenas coagidos ou influenciados por elas.

De acordo com Pondé (2005, p.126), “instituições econômicas são regularidades de comportamento, social e historicamente construídas que moldam e ordenam as interações entre indivíduos e grupos de indivíduos, produzindo padrões relativamente estáveis e determinados na operação do sistema econômico”.

Segundo Conceição (2002, p.122), o conceito de instituição em Veblen é forjado tomando-se por base uma situação que “... molda o futuro através de um processo seletivo e coercitivo, orientado pela forma como os homens vêem as coisas, o que altera ou fortalece seus pontos de vista”, daí resultando fatores que denunciam um forte vínculo entre as especificidades históricas e a abordagem evolucionária. Assim, diferentes tipos de economia seriam determinados por uma relação entre a atividade humana, as instituições e a natureza evolucionária do processo econômico.

Álguns autores afirmam que o ambiente institucional constitui as chamadas “regras do jogo”. Considerado como expoente ilustre do chamado *institucionalismo radical* ou *neo institucionalismo*, North (1990) construiu um corpo teórico acerca da evolução das instituições de modo a identificar e explicar as diferenças de desenvolvimento econômico entre os países. Porém, seus esforços resultaram em outras contribuições teóricas, como a defficoinição e distinção dos termos “instituições” e “organizações”. Segundo esse teórico,

Instituições são as regras do jogo em uma sociedade; mais formalmente, representam os limites estabelecidos pelo homem para disciplinar as interações humanas. Em conseqüência, elas estruturam os incentivos que atuam nas trocas humanas, sejam elas políticas, sociais ou econômicas. As mudanças institucionais dão forma à maneira pela qual as sociedades evoluem através do tempo e, assim, constituem-se na chave para a compreensão da mudança histórica. (NORTH, 1990, p. 3)

Os conjuntos de normas e regras delimitam as ações estabelecidas pelo homem, disciplinando suas ações com seus semelhantes e com o mundo, podendo também

regulamentar outras instituições, definindo os critérios que serão estabelecidos por meio das duas formas de regras – formais e informais.

O ideário da Nova Escola Institucionalista contempla que por mais primitiva que seja uma sociedade, existem regras que restringem o comportamento das pessoas, uma vez que as regras têm por finalidade forjar uma estrutura que permita uma interação harmônica das pessoas em determinada sociedade nos planos econômico, político e social.

Se explícitas, estas regras podem assumir um caráter formal, tendo poder legítimo para a manutenção da ordem e do desenvolvimento da sociedade. A Constituição e as leis de um país ou estatuto de uma empresa são exemplos de regras formais. Já as regras informais derivam e estão vinculadas ao conjunto de valores culturais sedimentados na sociedade e que são herdados das gerações precessoras. Em se tratando de empresas seria a sua cultura administrativa ou os padrões de comportamento gerencial adotados. Segundo o pensamento da Nova Escola Institucionalista, há a aceitação de que o conjunto de instituições que regula o ambiente econômico influencia a operação e a eficiência de um sistema econômico, modificando suas limitações e entraves (FARINA et al., 1997 apud PONDÉ, 2005).

Segundo o novo institucionalismo, o comportamento das instituições, seu relacionamento, bem como seus arranjos sociais caracterizam um sistema econômico eficiente ou ineficiente, evidenciando uma situação de responsabilidade das instituições para com o desempenho econômico das sociedades (NORTH, 1994). A pergunta que poderia ser feita aos *neo institucionalistas* seria: o que acontece com a economia quando as regras, quanto ao seu sentido, possuem interpretações diferentes segundo o ambiente sobre o qual atuam, ou se encontram defasadas vis-à-vis a situação dos agentes, ou ainda, se as regras enquanto instituições são ineficientes? As chamadas regras formais nem sempre estão atualizadas e consoantes com o estado hodierno das sociedades.

De acordo com Veblen (1983, p.88), “As instituições são o produto de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e por conseguinte nunca estão em pleno acordo com as exigências do presente”. Destarte, esse processo de adaptação seletiva dificilmente alcançaria uma situação de emulação com a situação progressivamente mutacional a qual se encontra uma sociedade em qualquer época, pois as circunstâncias que obrigam à adaptação e ao exercício da seleção mudam dia-a-dia. Além disso, as empresas não são agentes passivos em um ambiente institucional estático.

As instituições hodiernas ou a forma de vida estabelecida hoje, não se adaptam inteiramente a situação atual. Concomitantemente, os hábitos mentais dos homens dos dias de hoje tendem a serem mantidos indefinidamente, salvo quando as circunstâncias obrigam a

uma mudança (VEBLEN, 1983). Mas se determinado agente ou grupo de agentes, ou ainda uma classe social se encontram sob determinado *anteparo* que os isola da ação do ambiente institucional, esses agentes demandarão um período maior de adaptação das suas concepções individuais às novas circunstâncias derivadas da situação alterada, implicando em um retardo no processo de transformação social. Essas instituições transferidas às gerações subsequentes por herança, ou ainda, “esses hábitos mentais, pontos de vista, atitudes e aptidões mentais, são, portanto, um elemento conservador; e é esse um fator de inércia social, de inércia psicológica, de conservantismo” (VEBLEN, 1983, p.88).

A velocidade com que as normas evoluem nem sempre acompanha a mudança no comportamento dos agentes, provocando um hiato entre o tempo de resposta dos agentes às novas situações promovidas pelas evoluções sociais e econômicas, e a adequação das normas vigentes às novas condições dos agentes. Veblen (1983, p.88) enuncia que “as instituições têm de mudar com a mudança das circunstâncias, uma vez que é da natureza do seu método habitual corresponder aos estímulos que essas circunstâncias variáveis lhes proporcionam”, ou seja, os agentes modificam o meio em que atuam, são por esse meio influenciados e a síntese dessa interação será formalizada através das instituições. Um simples direcionamento ao desenvolvimento já se constitui em uma mudança de situação a exigir uma nova adaptação, e constitui-se em um novo início para um novo passo rumo ao ajustamento, e assim por diante, indefinidamente.

É importante ressaltar que as instituições coercitivas¹¹ nem sempre conduzem os agentes a um comportamento cuja conduta resulta em eficiência no sentido econômico. Quando as regras vão de encontro à mentalidade ou aos hábitos prevalecentes há uma natural rejeição e uma busca por oportunidades e situações que fujam as delineadas pela regra em vigor. Entende-se por hábitos mentais prevalecentes as normas de condutas *institucionalizadas* e herdadas de uma época anterior, ou seja, obtidas em um passado mais ou menos remoto. Uma estrutura social submetida a mudanças somente evolui ou adapta-se a uma nova situação se, e somente se, houver conjuntamente uma mudança nos hábitos mentais das várias classes sociais que a integra (VEBLEN, 1983). Sendo as instituições identificadas segundo uma mentalidade consuetudinária derivada do modo como um indivíduo ou mesmo uma comunidade estabelece relações particulares entre si, ou do esquema de vida adotado por estes agentes e moldado segundo uma gama de instituições em vigor em determinada época ou circunstância de uma sociedade, tais institutos poderão implicar em um traço psicológico

¹¹ As leis, por exemplo.

caracterizado por uma *ideologia de vida* propagada entre gerações. Percebe-se, no entanto, que as circunstâncias e situações vivenciadas hoje pelos agentes modelarão as instituições futuras mediante um processo coercitivo e de seleção que atua sobre a opinião formada por estes agentes, influenciando-os seja pela alteração ou envigoramento dos pontos de vista ou das posturas mentais concebidas no passado. Esclarece Veblen (1983, p. 89) que

[...] o progresso social, principalmente quando visto do ponto de vista da teoria econômica, consiste em uma contínua abordagem progressiva, de um ‘ajustamento’, aproximadamente exato, ‘das relações externas com as internas’; mas esse ajustamento jamais se estabelece definitivamente, uma vez que as ‘relações externas’ estão sujeitas a uma constante mudança – consequência da mudança progressiva que se processa nas ‘relações internas’.

O modo de viver do homem em sociedade, bem como o de outras espécies, é uma luta pela existência constituindo-se em uma conduta natural dentro de um processo de adaptação seletiva. A evolução de uma estrutura social é um processo natural das instituições e o progresso realizado e que se vai realizando nas instituições humanas e no caráter humano pode ser considerado, de um modo geral, “uma seleção natural dos hábitos mentais mais aptos e um processo de adaptação forçada dos indivíduos a um ambiente que vem mudando progressivamente mediante o desenvolvimento da comunidade e a mudança das instituições sob as quais o homem vive” (VEBLEN, 1983, p.88).

O reajustamento das instituições e das opiniões habituais em relação a um ambiente alterado é feito em resposta à pressão externa; sua natureza é a de uma reação provocada por um estímulo. A liberdade e a facilidade de reajustamento, isto é, a capacidade de desenvolvimento na estrutura social, depende, portanto, em grande extensão, do grau de liberdade mediante o qual a situação, em qualquer época determinada, atua nos membros individuais da comunidade, isto é, do grau de exposição dos membros individuais da coletividade às forças constrangedoras do ambiente.

Ferrari Filho (2001), analisando a hipótese da fragilidade financeira de Hyman Minsky, considera que o caráter financeiro do capitalismo hodierno encontra nas instituições sua principal forma de sustentação e credibilidade. Todavia, as instituições também podem ser subjugadas a padrões de comportamento ultrapassados gerando instabilidade e aumento de incerteza no sistema. O caráter cíclico de um sistema econômico o expõe a ocorrência de crises periódicas e sistemáticas revelando a impotência das instituições fundamentais em harmonizar o funcionamento do sistema, já que ele é inerentemente submisso a estes desequilíbrios.

Acemoglu, Johnson e Robinson (2004, p.7) declinam que “boas instituições econômicas são aquelas que provêm segurança aos direitos de propriedade e permitem

acesso aos recursos econômicos para um mais amplo possível, embora não perfeito, conjunto de agentes da sociedade”. De forma mais completa, Greif (2001) considera que, apesar das várias abordagens possíveis para a análise das instituições, todas estão direta ou indiretamente relacionadas a fatores sociais que geram regularidade de comportamento por meio da capacitação, coordenação e motivação do comportamento humano. O autor ressalta a diferença entre os fatores sociais que podem influenciar e os que realmente influenciam o comportamento dos indivíduos nas sociedades. Aqueles que realmente influenciam são considerados elementos institucionais, e somente serão capazes de gerar regularidade de comportamento se forem reforçados (“enforced”).

Para Pondé (2005, p.142) a palavra de ordem “institutions matter”

[...] deve ser tomada como uma maior preocupação presente em diferentes teorias, de investigar com maior detalhe as variações institucionais que caracterizam o sistema econômico e afetam sua operação, o que significa buscar explicar (i) a gênese e permanência das instituições existentes e (ii) como diferentes regimes institucionais produzem diferentes comportamentos e resultados.

Pode-se definir o pensamento institucionalista em sua forma de solução de problemas através da composição de um corpo de conhecimentos constituído de oito itens (CONCEIÇÃO, 2000, p.15):

1. Ênfase à evolução social e econômica e orientação explicitamente ativista das instituições sociais, que pela sua importância, não podem ser tidas como *dadas*, pois são produto de interações humanas e mutáveis. Embora as mudanças nas instituições e nas regras de trabalho sejam comuns, estas normalmente ocorrem de maneira lenta, tanto do ponto de vista não-deliberativo (hábitos e costumes), quanto deliberativo (lei).
2. Importância do controle social e da ação coletiva. Isto se opõe à ilusão neoclássica da operação dos mercados como autônoma, livre e independente da ação e controle humano. Para os institucionalistas, a economia de mercado constitui um sistema de controle social representado pelas instituições, que o conformam e o fazem operar.
3. Ênfase na tecnologia como força maior na transformação do sistema econômico. Para os institucionalistas, a lógica da industrialização exerce efeitos profundos sobre a organização social, política e econômica e sobre a natureza da cultura, a qual, por sua vez, exerce profundos efeitos na adoção e operação da tecnologia. Assim, a definição de recursos escassos se dá conforme o ‘estado das artes’ na indústria (AYRES, 1957, p. 28) e não abstrata e a-historicamente.
4. O determinante último da alocação de recursos não é qualquer mecanismo abstrato de mercado, mas as instituições, especialmente as estruturas de poder, as quais o estruturam e o fazem funcionar.
5. A ‘teoria do valor’ dos institucionalistas não se preocupa com os preços relativos das mercadorias, mas com o processo pelo qual os valores se incorporam e se projetam nas instituições, estruturas e comportamentos sociais.
6. Ênfase no papel dual da cultura em um processo da causação cumulativa ou coevolução. A cultura tem um papel transcendental na formação da estrutura social e nas identidades individuais, metas, preferências e estilos de vida, os quais, de outro lado, exercem impacto sobre a vida econômica e ajustamento institucional, ambos relacionados à cultura e poder.
7. Para os institucionalistas, a estrutura de poder e as relações sociais jamais podem ser tidas como *dadas*, uma vez que geram uma estrutura marcada pela desigualdade e hierarquia, criando instituições que tendem a ser pluralistas ou democráticas em suas orientações.

8. Os institucionalistas são holísticos, pois definem a economia de maneira ampla, tornando seu objeto de estudo econômico necessariamente multidisciplinar.

Destarte, a interação entre os agentes econômicos e o ambiente institucional conduz a formação de um novo instituto baseado na cognição e percepção do ambiente pelos agentes denominado *arranjo institucional*. Quando os métodos segundo os quais foi desenvolvida uma atividade humana, ou mesmo econômica, em determinado ambiente foram por esses métodos elaborados, o esquema de vida da coletividade se caracterizará com relativa facilidade na direção habitual; e os agentes empregarão as próprias forças do ambiente para alcançar os objetivos delineados pelo seu modo de vida de acordo com os hábitos mentais herdados do passado e por eles institucionalizados. Todavia o crescimento populacional associado ao aumento no domínio exercido sobre as forças da Natureza modificam as circunstâncias pontuais e, os institutos sociais anteriormente estabelecidos, já não apresentam os mesmos resultados anteriores revelando a necessidade de um rearranjo nas relações entre os agentes e entre estes e a comunidade, ou, em outras palavras, a constituição de um novo arranjo institucional.

Ainda foi observado que as associações cognitivas¹² que induzem os indivíduos à tomada de decisões em uma organização nem sempre derivam da racionalidade e não ocorrem num ambiente corporativo estático. As pressões às quais as empresas comumente são submetidas como a coerção emanada do poder público, as emulações decorrentes das *melhores práticas* realizadas pelas organizações de referência, assim como o peso das prescrições e orientações dos grupos de profissionais, compelem as organizações a adotarem modelos de gestão que sejam legitimados, ou em outras palavras, aceitos e enquadrados no ambiente institucional.

É nesse contexto que se identificou uma outra vertente institucionalista voltada aos estudos sobre práticas organizacionais denominada de Nova Sociologia Institucional¹³ (NIS). Vasconcellos (2007) observa que o ponto central dessa teoria institucional é a “existência de mecanismos socioeconômicos que levam as organizações a adotarem formas e práticas organizacionais semelhantes.” (VASCONCELLOS, 2007, p.32). Essa corrente teórica preconiza que as organizações não levam em conta apenas aspectos econômicos nas decisões de estrutura e práticas gerenciais, mas que muitas dessas decisões decorrem do processo de legitimação (DIMAGGIO e POWELL, 2005).

¹² Entende-se por cognição o modo como o ser humano percebe o ambiente e como as coisas fazem sentido para o mesmo. Está relacionada à forma como as pessoas adquirem, armazenam e usam conhecimento.

¹³ *New Institutional Sociology*

Através desse novo prisma institucional, DiMaggio e Powell (2005) passam a investigar o processo pelo qual os comportamentos, as estruturas e os processos em diferentes organizações tornam-se semelhantes. Essa similaridade conduz as organizações a um processo de homogeneização denominado de **isomorfismo**, o qual se manifesta com base em três mecanismos: o **isomorfismo coercitivo** que se origina da busca por legitimidade e da autoridade do ambiente político, o **isomorfismo mimético** cuja origem reside nas ações padronizadas vis-à-vis as incertezas e o **isomorfismo normativo** que resulta dos treinamentos e demais socializações prescritivas da profissionalização (DIMAGGIO; POWELL, 2005).

O isomorfismo coercitivo resulta das pressões formais ou informais originadas de outras organizações detentoras de autoridade ou domínio sobre as demais. Já os processos miméticos derivam do comportamento face à incerteza, levando algumas empresas a adotarem como padrões de ação aqueles praticados por outras empresas reconhecidamente. As organizações costumam geralmente adotar como modelo as práticas organizacionais daquelas empresas que acreditam serem mais bem-sucedidas ou legitimadas.

Por último, também foi observado que o processo de homogeneização decorre também de pressões normativas originadas da profissionalização. Os profissionais de determinada atividade buscam definir os métodos de trabalho através do estabelecimento de uma base cognitiva comum, base essa sobre a qual se ergue o conhecimento relativo à profissão e que legitima essa atividade. Assim, a difusão de conhecimentos nas empresas via consultores especializados convergirá para modelos de gestão homogêneos face à construção do conhecimento e aos métodos adotados por esses consultores, legitimados pelo senso comum da profissão (DIMAGGIO e POWELL, 2005).

Não se propõe nesta pesquisa esgotar todas as nuances que envolvem a teoria institucionalista, mas identificar se algum nível dessa teoria é capaz de explicar como diferentes regimes e ambientes institucionais podem produzir resultados e comportamentos diversos das MPEs, bem como averiguar qual o impacto daqueles sobre a expectativa de sobrevivência dos micro e pequenos empreendimentos paraibanos.

No capítulo seguinte é descrita a metodologia adotada, as fontes de pesquisa consultadas para o presente trabalho e o tratamento aplicado aos dados.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 MATRIZ INSTITUCIONAL DO ESTADO DA PARAÍBA

Partindo para uma abordagem na qual se deseja investigar as condições ou o contexto sob os quais agem e atuam um grupo de agentes econômicos, faz-se mister caracterizar o ambiente macroeconômico no qual encontram-se inseridos os atores de modo a se identificar as características e os arranjos resultantes das forças institucionais atuantes neste sistema. Busca-se, então, nesta seção, identificar de forma sinóptica as características sócio-econômicas do Estado da Paraíba objetivando compreender sob quais condições institucionais e macroeconômicas as empresas paraibanas de micro e pequenos portes desenvolveram suas atividades.

4.1.1 Dimensão espacial e econômica

Situado no extremo leste da região Nordeste do País, o Estado da Paraíba é formado por 223 municípios distribuídos em quatro mesorregiões (Zona da Mata, Agreste, Borborema e Sertão) e 23 microrregiões geográficas, totalizando uma superfície territorial de 56.439,8 km², o equivalente a 0,66% da área total do país e a 3,63% do Nordeste. Em 2006, conforme dados do IBGE, a Paraíba contava com 3.623.215 habitantes, sendo detentora de uma população relativamente pequena vis-à-vis sua dimensão territorial, e ocupando o 5º lugar no *ranking* populacional nordestino, sendo superada pelos Estados do Maranhão, de Pernambuco, da Bahia e do Ceará.

A densidade demográfica do Estado da Paraíba é de 64,2 habitantes por Km² e sua população está concentrada na capital João Pessoa e nas cidades de Campina Grande, Santa Rita, Patos, Bayeux, Sousa, Cajazeiras e Guarabira, municípios estes identificados como os mais populosos do Estado (GALVÃO JÚNIOR, 2008). Com um PIB¹⁴ de aproximadamente 20 bilhões de reais a preço de mercado, a economia paraibana é baseada na **agricultura** na qual se destacam a cultura de abacaxi, algodão, banana, cana-de-açúcar, feijão, milho e sisal, na **pecuária** (bovinos, caprinos e frangos), na mineração (bentonita, calcário, caulim, ilmenita, granito, quartzo), na **indústria** (alimentos, bebidas, construção civil, têxtil, calçados, sucroalcooleira) e nos **serviços** (comércio, transportes, informática, turismo) (GALVÃO JÚNIOR, 2008).

¹⁴ Produto Interno Bruto: Valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro do território econômico de um país (SANDRONI, 2000)

Segundo dados do IBGE, em 2006 o Estado da Paraíba teria o 19º PIB do País e a sexta maior economia do Nordeste (IBGE, 2007). Todavia, contaria com um *PIB per capita*¹⁵ de R\$ 5.507,00 situando-se no 24º lugar no *ranking* nacional ou, em outras palavras, teria o 4º pior *PIB per capita* do Brasil. O destaque para esta informação é de que o *PIB per capita* do Estado da Paraíba é muito baixo correspondendo a apenas 43% do *PIB per capita* nacional (R\$ 12.688), sinalizando que a riqueza individual produzida pelos paraibanos é inferior a 50% do *PIB per capita* do país.

Observado o coeficiente de Gini¹⁶, a Paraíba apresenta um nível de concentração de renda de 0,562 considerado elevado, mas não distante da média regional (0,58) e da nacional (0,569) (IPEA, 2009). O coeficiente analisado varia de 0 a 1 cujo primeiro indica uma distribuição absolutamente igualitária de riqueza e o outro extremo representa uma concentração absoluta de renda.

4.1.2 Dimensão Científica e Tecnológica

Nos últimos anos, a Paraíba vem realizando grandes esforços em termos de capacitação tecnológica, tanto no que se refere à ampliação do seu aparato de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) quanto ao aprimoramento de sua infra-estrutura de Ciência e Tecnologia (C&T), acrescentando ainda os envides relacionados à formação de recursos humanos qualificados. Este empenho tem propiciado não só à administração pública um ganho em termos de desenvolvimento científico e tecnológico, como também às instituições responsáveis por programas de P&D e de C&T que são provedoras de soluções para as empresas atuantes nos diversos segmentos e proporcionam a estas últimas oportunidades de apropriarem inovações tecnológicas derivadas dos programas de pesquisas por aquelas realizados.

O Estado da Paraíba conta com várias instituições voltadas aos programas de P&D e de C&T, a seguir relacionadas:

- Centro Federal de Ensino Tecnológico da Paraíba
- Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - PB
- Faculdade de Ciências Econômicas de Patos
- Fundação Parque Tecnológico da Paraíba
- Fundação de Apoio a Pesquisa do Estado da Paraíba

¹⁵ PIB per capita: Valor obtido pelo quociente entre o PIB e a população a ele associada.

¹⁶ Indicador utilizado para medir o grau de concentração de renda através da renda *per capita* familiar.

- Fundação de Amparo a Pesquisa do Estado da Paraíba
- Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Estado da Paraíba (IFET-PB)
- Universidade Federal da Paraíba
- Universidade Federal de Campina Grande
- Universidade Estadual da Paraíba
- Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
- Serviço Nacional de Aprendizagem Rural

As instituições acima ofertam programas de ensino e pesquisa em diversas áreas, cujas potencialidades podem ser exploradas para implementação de programas orientados para a apropriação econômica e social de conhecimentos técnico-científicos. A UFPB e a UEPB dispõem ainda, de competências na cooperação internacional e na arregimentação de cientistas e técnicos estrangeiros, cujos conhecimentos podem ser empregados na capacitação de recursos humanos e no desenvolvimento tecnológico das empresas atuantes no Estado.

4.1.3 Dimensão político-institucional

A estrutura organizacional da Paraíba segue o padrão clássico adotado pelo Estado Brasileiro, sendo composta por órgãos da administração direta (Secretarias) e indireta (autarquias, empresas públicas, fundações e empresas de economia mista). Destarte, o governo do Estado da Paraíba é constituído por 21 secretarias e 38 órgãos da administração indireta responsáveis pela administração pública estadual.

Oportuno evidenciar que a ação empreendedora ou a manutenção das atividades empresariais vinculam burocraticamente as empresas a diversos órgãos que integram a matriz institucional do Estado da Paraíba sujeitando-as ao cumprimento de vários dispositivos legais e de diversas normas de modo a operarem dentro do que se convencionou chamar de *formalidade*. Como exemplos das formalidades a serem cumpridas pelos aspirantes e por atuantes no segmento empresarial a inscrição no Cadastro Estadual do ICMS da Secretaria de Receita Estadual da Paraíba e o registro na Junta Comercial do Estado-JUCEP.

Buscou-se, então, definir a matriz institucional do estado da Paraíba de modo a se identificar quais órgãos e entidades na esfera estadual e federal atuam no ambiente

institucional paraibano e em particular, quais dessas instituições estariam voltadas ao segmento dos micro e pequenos negócios, analisando qual o papel exercido por estas instituições para o desenvolvimento e a sustentabilidade das micro e pequenas empresas paraibanas.

A Matriz Institucional do estado da Paraíba, no segmento dos micro e pequenos negócios, é composta por diversos órgãos da administração direta e indireta do governo estadual, de instituições de pesquisa e desenvolvimento estaduais e federais, instituições de desenvolvimento em ciência e tecnologia, órgãos de fomento e instituições financeiras destinadas ao financiamento de investimentos em infra-estrutura e de linhas de crédito específicas para os negócios de micro e pequeno portes.

No nível estadual, identificou-se que cabe às Secretarias do Turismo e Desenvolvimento Econômico e da Ciência e Tecnologia a missão de estabelecer e fixar políticas de desenvolvimento econômico, científico e tecnológico no estado, cujas ações alcançam os micro e pequenos negócios. No campo da pesquisa e desenvolvimento (P&D), as ações de atividades de ensino, pesquisa e extensão visando o progresso científico, tecnológico, cultural e sócio-econômico são realizadas pelas instituições citadas no item 3.1.2 juntamente com o Instituto de Desenvolvimento Municipal e Estadual da Paraíba (IDEME) e com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Integram ainda a matriz, os órgãos de fomento como o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresa – SEBRAE e a Companhia de Industrialização do Estado da Paraíba. O Instituto Euvaldo Lodi e o Centro Internacional de Negócios auxiliam os empresários paraibanos a ingressarem no mercado internacional, bem como promovem a interação entre empresas e instituições geradoras de conhecimento e novas tecnologias. No que concerne às instituições financeiras, foram identificados Bancos de Desenvolvimento e Bancos Comerciais com linhas de crédito específicas para as micro e pequenas empresas paraibanas.

Dentre os recursos financeiros disponíveis para as MPEs estão o **Crédito para capital de giro (Giro Fácil, GiroCAIXA, Instantâneo Múltiplo, Construgiro, Giro Exportação, Proger Giro-Renda, dentre outros...)**, disponibilizados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e pelo Banco do Nordeste do Brasil (BNB), diretamente ou por meio de instituições financeiras autorizadas como Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal e Bancos Privados.

São linhas de crédito rotativo contratáveis por períodos de até 24 meses que funcionam como um cheque especial da empresa, aos quais o empresário pode recorrer

automaticamente até o limite de financiamento previamente estipulado. As garantias exigidas para esta modalidade financeira são as garantias pessoais ou penhor, sendo comum a requisição de garantias fidejussórias e raramente se exige garantias reais. Uma outra linha de financiamento comum a diversas instituições financeiras, públicas e privadas, é a de antecipação de recebíveis (Cartão BNDES, Cheque Empresa, Desconto de Cheque Pré-datado, Desconto de Duplicatas, e outros...) utilizada em vendas faturadas a prazo, vendas com cartão de crédito e cheques pré-datados.

Este tipo de financiamento antecipa os créditos que o empreendedor/empresa tem com terceiros e a sua contratação é feita diretamente com a agência na qual o empreendedor/empresa tem conta. A linha de antecipação de recebíveis é particularmente útil para as *pequenas empresas formais* atuantes no comércio que vendam a prazo e aceitem cartões de crédito. Já as *microempresas*, segundo o SEBRAE, raramente têm volume de recebíveis suficiente para justificar o contrato ou, em sua maioria, são recebíveis *informais* como a conta em aberto nas lojas de materiais de construção pelos pequenos construtores.

O BNDES e BNB disponibilizam recursos para financiar investimentos fixos, como construções, instalações e a aquisição de máquinas e veículos para micro e pequenas empresas. Algumas linhas são direcionadas a setores específicos como o Proger ou Pronaf – Turismo, para empresas da cadeia produtiva do setor de Turismo, ou produtores rurais enquadrados no Pronaf; outras linhas são de financiamentos gerais, para a aquisição de máquinas e implementos, as quais contemplam um grande número de setores; outras se destinam às construções civis, seja ampliação da empresa ou para a instalação de nova unidade. O quadro 8 mostra a Matriz Institucional do Estado da Paraíba.

4.2 PERFIL DOS EMPRESÁRIOS DAS MPEs PARAIBANAS

Por constituir-se no eixo sobre o qual se organiza toda a engrenagem da atividade empresarial, o empresário exerce papel predominante na determinação dos rumos da empresa sob sua gestão. Os objetivos pretendidos, o ritmo que aplica às atividades, a visão do negócio, seu reconhecimento e a forma como se impõe na condução da empresa são algumas variantes que, agregadas ao seu nível de escolaridade e à bagagem adquirida através de experiências pregressas, compõem sua capacidade técnico-profissional e delineiam seu perfil empresarial.

QUADRO 8 – Matriz Institucional do Estado da Paraíba na área dos Micro e Pequenos Negócios.

ÓRGÃOS ATIVIDADES	Governo Local			Órgãos de Fomento		P & D	C & T	Bancos De Desenvolvimento	Bancos Comerciais
	Secretaria do Turismo e Des. Econômico	Secretaria da Ciência e Tecnologia	JUCEP	SEBRAE, CINEP e FIEP	IEL, Centro Internacional de Negócios da Paraíba	EMBRAPA, Faculdade de Ciências Econômicas de Patos, FAPESQ, FAPEP, IBGE, IDEME, IFPB, UFPB, UFCG, UEPB	EMATER, SENAI-PB, SENAC-PB e SENAR-PB	BNDES e BNB	Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal
Estabelecer e fixar políticas de Desenvolvimento Econômico, Científico e Tecnológico no Estado.	X	X							
estimular o empreendedorismo, a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos micro e pequenos negócios.	X			X					
Realizar atividades de ensino, pesquisa e extensão visando o progresso científico, tecnológico, cultural e socioeconômico.						X			
Promover a educação profissional e tecnológica na indústria, no comércio e no agronegócio.				X		X	X		
Auxiliar os empresários paraibanos a ingressarem no mercado internacional				X	X	X			
Promover a interação entre empresas e instituições geradoras de conhecimento e de novas tecnologias.					X				
Disponibilizar linhas de crédito específicas para micro e pequenos negócios								X	X
Investimentos em infra-estrutura, na cadeia produtiva e financiamento de P & D.								X	
Registro Mercantil			X						

Fonte: Elaboração Própria pelo autor com base na missão de cada instituição.

Destarte, buscou-se na presente seção identificar os perfis dos micro e pequenos empresários paraibanos nas empresas ativas e extintas verificando os motivos que o levaram a iniciar uma atividade empresarial, suas características gerais e quais as formas de atuação dos empresários de empresas ativas em contraste com àqueles que encerraram seus negócios.

Nos relatórios divulgados pela pesquisa SEBRAE-Vox Populi (2007), verificou-se que a maioria dos empresários das MPEs ativas são homens. Há a predominância do sexo masculino em nível nacional (64%), em nível de Nordeste (60%) como também em nível estadual com 67% dos micro e pequenos empresários paraibanos pertencentes a esse gênero. Todavia, as empresas extintas paraibanas apresentaram um perfil adverso com uma participação do gênero masculino da ordem de 33% contra 67% do gênero feminino, como mostrado no quadro 9.

Quadro 9 – Gênero dos micro e pequenos empresários (2005)

MPEs						
Gênero \ Nível	Brasil		Nordeste		Paraíba	
	Ativas	Extintas	Ativas	Extintas	Ativas	Extintas
Masculino	64%	61%	60%	52%	67%	33%
Feminino	36%	39%	40%	48%	33%	67%
TOTAIS	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/Vox Populi (2007).

Como o ambiente institucional costuma legitimar as ações dos agentes não simplesmente através da norma (lei), mas também através do costume e das convenções torna-se factível que as mulheres não tenham conquistado ainda sua legitimação como empreendedoras ou empresárias e sofrem ainda o preconceito e a discriminação do ambiente institucional. A descrença da competência feminina na arte dos negócios, pelas instituições em vigor, pode não legitimar esse gênero de empresário e, dessa forma, provocar barreiras ao desempenho da micro e pequena empresária lhe obstando uma melhor *performance* empresarial e provocar até mesmo sua rápida saída do negócio iniciado.

É imperioso ressaltar que a nossa cultura ainda valoriza o gênero masculino como o mais apto às tarefas de direção de negócios e da realização do empreendedorismo, e atribui ao gênero feminino a vocação por excelência para as chamadas “prendas domésticas”. É um dos institutos do chamado conservantismo ainda mantido mediante inércia social.

No que concerne à idade dos empresários, identificou-se que nas *empresas ativas* predominou a faixa etária de empresários de ambos os sexos com idade entre 30 e 39 anos nos três níveis analisados (Brasil, Nordeste e Paraíba), como mostrado no quadro 10. Nas MPEs

paraibanas *extintas*, a faixa etária predominante (50%) foi de empresários com idade entre 25 e 29 anos de idade, seguida da faixa etária compreendida entre 40 e 49 anos (33%).

Quadro 10 – Faixa etária dos micro e pequenos empresários paraibanos (2005)

Faixa Etária (Micro e pequeno empresários)	Brasil		NE		Paraíba	
	Ativas	Extintas	Ativas	Extintas	Ativas	Extintas
18 a 24 anos	8%	10%	8%	9%	12%	-
25 a 29 anos	15%	13%	14%	10%	15%	50%
30 a 39 anos	36%	26%	36%	38%	38%	17%
40 a 49 anos	27%	32%	28%	24%	23%	33%
50 anos ou mais	14%	20%	14%	19%	12%	-

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/Vox Populi (2007).

Do acima exposto, depreende-se que o micro e pequeno empresário paraibano, na sua maioria, pôde observar as transformações econômicas sofridas pelo Brasil entre o fim da década de oitenta e o início do terceiro milênio, o que lhe permitiu analisar e aprender com as dificuldades e instabilidades da economia brasileira, pois já era maior de idade quando o país vivenciou as seguintes épocas:

- a) Hiperinflação (final dos anos 1980) e a estabilização dos preços com o Plano Real (1994).
- b) Globalização comercial, produtiva e financeira durante toda a década de 1990, com volumosa entrada de produtos importados, acirramento da competição e o fechamento de várias empresas nacionais.
- c) Elevação e estabilização de altas taxas de desemprego (de 6 para 10% da PEA), elevada rotatividade do emprego e as crescentes exigências de qualificação do mercado de trabalho, a partir da segunda metade dos anos 1990.
- d) Transformação na percepção sobre o poder e o papel do Estado, com perda de força e credibilidade nas Políticas Públicas direcionadas ao setor empresarial, tornando as empresas menos dependentes e passivas frente às ações governamentais, ao mesmo tempo em que crescem e se expandem as Políticas de Assistência social, aumentando a dependência do cidadão às transferências governamentais (Bolsa Família, aposentadorias, etc.), bem como alargamento quantitativo do ensino público básico (fundamental e médio) e ensino privado superior (em parte com bolsas governamentais).
- e) No âmbito das MPEs, implementação de iniciativas visando reduzir a carga tributária e oferecer maior suporte através de novas estratégias de ação das instituições de apoio, bem como a ampliação dos canais e volume de crédito (microcrédito).

Observou-se também o perfil dos empresários de micro e pequeno portes quanto ao seu grau de escolaridade e verificou-se que seja em nível de Brasil, Nordeste ou Paraíba, a maioria desses empresários possui *curso superior incompleto*. No Brasil, 49% dos micro e pequenos empresários têm curso superior incompleto, no Nordeste o percentual é de 53% e na Paraíba, 51% como ilustrado no gráfico 1.

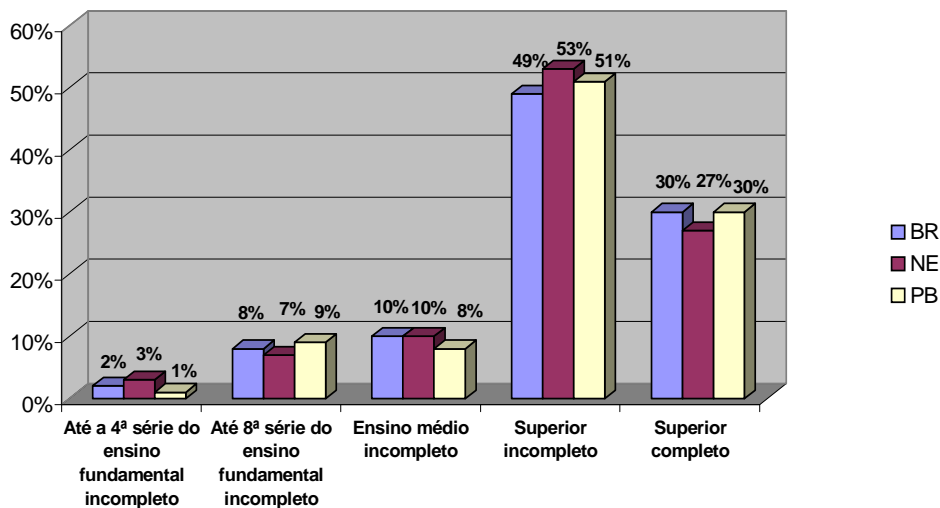


Gráfico 1 – Escolaridade do micro e pequeno empresário BR/NE/PB

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/Vox Populi (2007).

No caso da Paraíba, os dados revelaram que a maioria dos empresários de micro e pequeno portes tem curso superior (completo ou incompleto) tanto nas empresas ativas (81%) como nas empresas extintas (100%) como pode ser observado no quadro 11.

Quadro 11 – Escolaridade dos micro e pequenos empresários paraibanos (2005)

ESCOLARIDADE	MPEs	
	Ativas	Extintas
Até a 4ª série do ensino fundamental incompleto	1%	-
Até 8ª série do ensino fundamental incompleto	9%	-
Ensino médio incompleto	8%	-
Superior incompleto	51%	67%
Superior completo	30%	33%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/Vox Populi (2007).

A velocidade com que as variáveis econômicas mudam, obrigam os gestores a manterem-se atualizados e deles exige uma frequente adaptação do modo de gestão às novas situações. As mudanças no ambiente macroeconômico afetam todos os agentes não importando o tamanho da empresa e, portanto, os micro e pequenos empresários necessitam de um instrumental de análise mais robusto que lhes possibilite perceber quais as adaptações necessárias, a tempestividade dessas medidas e suas consequências sobre seu negócio e sobre o mercado em que atua.

Ser possuidor de um nível de escolaridade superior (mesmo incompleto) possibilita ao micro e pequeno empresário uma melhor compreensão do processo de modernização ao qual está subjugado, bem como o qualifica profissionalmente a ter um desempenho satisfatório e crescente capacitando-o a sobrepor-se aos imprevistos do mundo competitivo. Uma maior bagagem teórica pode ajudá-los a entender as transformações e exigências dos mercados derivadas das reações deste último à globalização e aos avanços tecnológicos e econômicos.

Do anteriormente exposto, depreende-se através de um ponto de vista institucional, que a modificação na percepção do ambiente pelo empresário e o aumento na sua dinâmica cognitiva através de uma maior bagagem intelectual propicia uma visão holística mais clara e necessária à solução de problemas comuns nas micro e pequenas empresas, tornando-se essencial para a longevidade operacional e a gênese de inovações no micro ou pequeno negócio. Este processo conduz a formulação de arranjos institucionais mais adequados à realidade e compatíveis com as condições do ambiente institucional no qual encontra-se inserido.

4.2.1 Atividades exercidas pelo empresário antes de empreender e motivos para constituição da empresa

Dentre as diversas atividades desempenhadas pelos micro e pequenos empresários e que precederam à atual atividade econômica destes, a de ter sido *funcionário de empresa privada* constitui a atividade exercida pela maioria desses empresários tanto a nível nacional (51%) quanto a nível Nordeste (45%) e a nível estadual (37%). Os relatórios indicam ainda que o labor como *autônomo* é a segunda atividade mais praticada pelos atuais ou ex-empresários de micro e pequeno portes. O quadro 12 apresenta o cruzamento dessas informações por empresas ativas e extintas nos três níveis de análise.

Quadro 12 – Atividades exercidas antes de empreender

Atividade	MPEs		BR		NE		PB	
	Ativa	Extinta	Ativa	Extinta	Ativa	Extinta	Ativa	Extinta
Funcionário de empresa privada	51%	39%	45%	39%	37%	33%		
Autônomo	19%	19%	22%	23%	25%	33%		
Empresário	15%	20%	14%	22%	15%	33%		
Funcionário público	5%	9%	7%	9%	5%	-		
Estudante	4%	4%	6%	2%	10%	-		
Dona de casa	3%	6%	3%	4%	3%	-		
Atuava no mercado informal	2%	1%	2%	-	3%	-		
Nenhuma atividade	0%	0%	0%	-	1%	-		
Aposentado	0%	1%	0%	-	-	-		
Vivia de rendas	0%	1%	0%	2%	-	-		

Fonte: Adaptado de SEBRAE/Vox Populi (2007).

No que concerne aos motivos para se constituir uma empresa, 71% dos micro e pequenos empresários paraibanos das empresas ativas apontaram como principal justificativa o *desejo de obter seu próprio negócio*. A segunda justificativa mais apontada para constituição de uma empresa teria sido porque *identificou uma oportunidade de negócio* e em terceiro, o motivo seria *para aumentar a renda/melhorar de vida*. Para as MPEs extintas o principal motivo foi *para aumentar a renda/melhorar de vida* (67%) seguido do *desejo de obter seu próprio negócio*. O quadro 13 apresenta os motivos para constituição da empresa nos três níveis observados.

O desejo de ter o próprio negócio deriva da cultura da chamada “independência econômica”, que os agentes perseguem procurando formas alternativas de renda que não a assalariada ou não apenas esta, o que é validado pelo percentual de empreendedores oriundos do trabalho assalariado em empresas privadas como mostrado no quadro 12. Para estes, a decisão de empreender não deriva da identificação de uma necessidade humana e o respectivo desejo de supri-la através da produção de bens e serviços, mas por acreditarem que determinadas atividades empresariais são lucrativas, o que os leva a empreenderem através de um processo mimético das empresas já em operação e constituírem empresas com características de gestão isomórfica. Todavia, tal conduta coloca essas empresas neófitas em situação de vulnerabilidade, pois as características e o *modus operandi* das empresas ativas há mais tempo podem não ser adequados à empresa iniciante.

Quadro 13 – Motivos para constituição da Empresa¹⁷ (2005)

Motivos	MPEs	BR		NE		PB	
		Ativa	Extinta	Ativa	Extinta	Ativa	Extinta
Desejo de ter o próprio negócio		71%	58%	64%	55%	71%	50%
Identificou uma oportunidade de negócio		48%	37%	35%	27%	48%	33%
Para aumentar a renda/melhorar de vida		45%	47%	36%	37%	45%	67%
Tinha experiência anterior		39%	19%	30%	20%	39%	17%
Por influência de outras pessoas		26%	14%	13%	20%	13%	33%
Tinha capital disponível		20%	18%	14%	16%	26%	33%
Tinha tempo disponível		13%	16%	14%	21%	20%	33%
Estava desempregado		8%	3%	6%	2%	3%	-
Estava insatisfeito no seu emprego		4%	2%	5%	2%	8%	-
Foi demitido e recebeu FGTS/indenização		3%	4%	4%	0%	3%	-
Não respondeu		3%	0%	1%	0%	4%	17%
Aproveitou incentivos governamentais		1%	1%	1%	0%	1%	-
Aproveitou algum programa de demissão voluntária		0%	-	1%	-	0%	-
Outros motivos		0%	2%	1%	0%	0%	-

Fonte: Adaptado de SEBRAE/Vox Populi (2007).

Além disso, a assunção de comportamento mimético por parte das empresas de necessidade cria barreiras endógenas à constituição da capacidade de inovação vis-à-vis seu foco residir nas estruturas de sua concorrente, o que lhe obsta a concepção de um “diferencial” perante as demais concorrentes e cerceia uma oportunidade de regeneração a nível produtivo que poderia estender-lhe a vitalidade operacional. Sob este prisma, o mercado da própria atividade encarregar-se-ia de não legitimar essas empresas.

4.2.2 Experiência anterior e conhecimento no ramo do negócio

Com respeito ao *know-how* do micro e pequeno empresário sobre o ramo no qual pretendia atuar verificou-se que, nas empresas ativas e nos três níveis analisados¹⁸, a maioria dos empresários (59%) possuía experiência anterior, com destaque para a Paraíba cujo percentual de empresários experientes estava acima da média nacional e regional. Para as empresas extintas, predominou os *empresários experientes* tanto em nível nacional como em nível regional, com ressalva para a Paraíba cujos percentuais de empresários experientes ou inexperientes foram simétricos, como pode ser observado no gráfico 2.

¹⁷ Questão com resposta múltipla. Cada entrevistado podia dar várias respostas para as seguintes perguntas: Qual foi o principal motivo para o(a) sr(a) constituir ou participar da sociedade desta empresa? E em segundo lugar? E em terceiro? Mais algum? Mais algum?

¹⁸ Brasil, Nordeste e Paraíba.

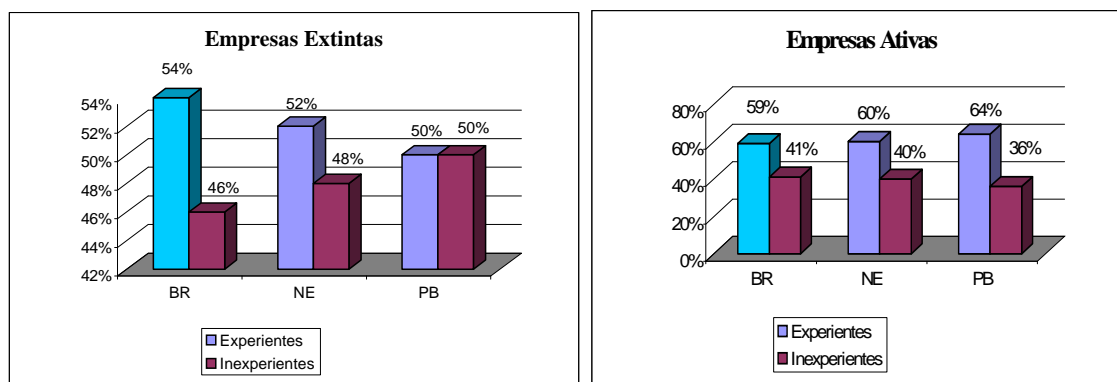


Gráfico 2 – Empresários Experientes/Inexperientes (BR/NE/PB)
Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/VOX POPULI (2007).

Após a análise sobre as principais fontes de conhecimento citadas pelos micro e pequenos empresários como responsáveis pela sua experiência e/ou conhecimento no ramo que atua percebeu-se que o *know-how* desses agentes foi construído sob moldes empíricos. Das fontes analisadas, identificou-se que no caso dos micro e pequenos empresários paraibanos 26% adquiriram experiência como funcionário de outra empresa, 9% por meio de familiar que atua(ou) no ramo, 9% como ex-autônomos do ramo e 8% eram ex-diretores ou ex-gerentes de outra empresa, como mostrado no quadro 14.

Verifica-se no caso da Paraíba que os empresários já tinham experiência no segmento em que iriam atuar e a principal fonte de obtenção dessa experiência residia nos conhecimentos adquiridos como funcionário de outra empresa. Percebe-se, então, que a transferência de *know-how* para o micro e pequenos empresários paraibanos ocorre mediante isomorfismo normativo já que houve uma assimilação pelos empresários neófitos do *modus operandi* dos empresários veteranos.

Quadro 14 – Fontes de experiência/conhecimento sobre o negócio(BR/NE/PB)

Fonte de Experiência ou conhecimento	MPEs	BR		NE		PB	
		Ativa	Extinta	Ativa	Extinta	Ativa	Extinta
Funcionário de outra empresa		26%	18%	24%	15%	21%	17%
Alguém na família tinha negócio similar		9%	3%	11%	7%	17%	17%
Sócio/Proprietário de outra empresa		8%	14%	7%	14%	10%	17%
Trabalha como autônomo no ramo		9%	9%	10%	10%	9%	-
Diretor/Gerente de outra empresa		6%	5%	6%	6%	5%	-
Trabalhava como autônomo em outra atividade		1%	1%	1%	-	0%	-
Outra experiência		1%	2%	1%	-	1%	-

Fonte: Adaptado de SEBRAE/Vox Populi (2007).

Essa legitimação decorre do fato dos ex-funcionários, além de reconhecerem nos ex-empregadores a competência e sucesso alcançados, encontram também pelo mimetismo soluções viáveis a custos baixos de maneira rápida. Dessa forma, o campo organizacional da nova empresa será semelhante em estrutura, processos e comportamentos das organizações tomadas como referência. Todavia, essa prática conduz os atores a uma limitação relativa à capacidade de inovação, pois tolda o exercício da criatividade e os tornam vulneráveis às novas exigências do mercado que porventura venham a surgir.

4.2.3 Comportamento e forma de atuação do micro e pequeno empresário paraibano

Admitindo-se que a gestão nas micro e pequenas empresas reside na capacidade gerencial do micro e pequeno empresário, buscou-se averiguar se as formas de atuação desse ator teriam influência direta ou indireta na sustentabilidade (sobrevivência) dos micro e pequenos negócios.

Para se investigar a influência direta do empresário sobre a manutenção ou extinção das MPEs, empregou-se a estatística “D”¹⁹ de SOMERS²⁰ e buscou-se verificar quais atributos do micro e pequeno empresário eram estatisticamente significativos quanto à sua influência na extinção ou sobrevivência das MPEs. Os quadros 15 e 16 apresentam os principais atributos observados nos micro e pequenos empresários brasileiros e paraibanos respectivamente no que concerne a sua forma de atuação, o coeficiente D, a variância observada e a significância ao nível de 5% para ambos os casos. No quadro, 15 pôde-se observar que com exceção dos atributos *Gosto de desafio e novas oportunidades*, assim como *Procuro terminar o trabalho a tempo e ser fiel às minhas promessas* os demais atributos se apresentam estatisticamente significativos para o coeficiente D de Somers positivo, ou seja, quanto mais envide o empresário despende nesses atributos maior será a expectativa de sobrevivência da sua empresa.

No caso dos micro e pequenos empresários paraibanos apenas os atributos *Gosto de pensar sobre o futuro e fazer planos claros para minha vida*, e *Procuro conhecer a situação antes de agir* foram considerados estatisticamente significativos ao nível de 5%. Todavia, é factível a ocorrência de um *efeito de tamanho de amostra* em testes de significâncias: quando a amostra é muito pequena, o teste tem dificuldade em rejeitar hipótese nula. Quando a amostra é muito grande, o teste tende a rejeitar a hipótese nula mesmo que ela seja aproximadamente

¹⁹ Os aspectos metodológicos estão descritos no capítulo 3.

²⁰ Robert Hough Somers desenvolveu o coeficiente D de Somers

verdadeira. No quadro 16 a base das respostas dadas por empresas extintas foi insuficiente (6 questionários), o que pode explicar os vários atributos cujo o SOMER'S D foi estatisticamente *não significativo*.

Tomando-se então como base os resultados do Quadro 15, pôde-se traçar um perfil simplificado do *modus operandi* do micro e pequeno empresário brasileiro de sucesso. Autoconfiante e com espírito inovador, esse tipo de empresário aumenta estatisticamente a sobrevivência do seu negócio quando realiza previamente um estudo da situação, um planejamento criterioso sobre sua atividade e quando se empenha para que as ações pensadas sejam executadas conforme planejado. É o tipo de gestor que estabelece objetivos e metas e as persegue pelo acompanhamento cerrado do modo de execução e da aferição contínua dos resultados alcançados. Persiste no objetivo de conseguir que seus subordinados realizem sua vontade. No caso do micro e pequeno empresário paraibano não se pôde aferir através do D de SOMERS quais seriam os aspectos mais relevantes para mantê-lo ativo no segmento escolhido, uma vez que a base das empresas extintas foi insuficiente²¹. Todavia, as estatísticas sobre as MPEs e empresários paraibanos, anteriormente observadas, apontam para um comportamento muito próximo do observado nos empresários a nível nacional.

Observados os diversos traços que compõem o perfil dos micro e pequenos empresários, buscou-se na seção seguinte caracterizar a micro e pequena empresa paraibana e compará-la, dentro do possível, ao nível regional e nacional.

4.3 CARACTERÍSTICAS DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

As empresas costumam adotar normas de conduta já empregadas e legitimadas, o que lhes confere legitimidade para suas operações e a manutenção da sua sobrevivência inobstante sua eficiência e a demanda de seus produtos. Destarte, depreende-se que, além do mercado e do rigoroso azimute tecnológico, faceiam as várias orientações do contexto, as regras e as concepções institucionalizadas nas estruturas. Outrossim, uma empresa que obtenha aprovação dos constituintes externos de seu ambiente institucional, legitimidade e suporte social tem maior probabilidade de sobreviver.

²¹ Apenas 6 empresas paraibanas responderam ao questionário.

Quadro 15 – D de SOMERS para os atributos dos micro e pequenos empresários brasileiros (2005)

ATRIBUTOS	D	Var	Z	a	N.S. 5%
Gosto de pensar sobre o futuro e fazer planos claros para minha vida	0,013	0,000	2,182	0,029	Signif.
Faço de tudo para que as coisas saiam como previsto	0,017	0,000	2,931	0,003	Signif.
Acompanho as coisas que estão sendo feitas para ver os resultados alcançados	0,012	0,000	2,053	0,040	Signif.
Tenho confiança que posso ser bem sucedido em qualquer atividade	0,015	0,000	2,968	0,003	Signif.
Identifico onde quero chegar antes de decidir o que vou fazer	0,014	0,000	2,730	0,006	Signif.
Insisto/persisto para conseguir que as outras pessoas façam o que eu desejo	0,010	0,000	2,009	0,045	Signif.
Procuro conhecer a situação antes de agir	0,024	0,000	4,422	0,000	Signif.
Gosto de desafio e novas oportunidades	-0,005	0,000	-1,072	0,284	Ñ.Signif.
Penso que existem possibilidades ainda não exploradas e busco realizá-las	0,012	0,000	2,397	0,017	Signif.
Procuro terminar o trabalho a tempo e ser fiel às minhas promessas	0,006	0,000	1,039	0,299	Ñ.Signif.

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/Vox Populi (2007).

Quadro 16 – D de SOMERS para os atributos dos micro e pequenos empresários paraibanos (2005)

ATRIBUTOS	D	Var	Z	a	N.S. 5%
Gosto de pensar sobre o futuro e fazer planos claros para minha vida	0,004	0,000	0,236	-0,186	Signif.
Faço de tudo para que as coisas saiam como previsto	0,007	0,001	0,317	0,751	Ñ.Signif.
Acompanho as coisas que estão sendo feitas para ver os resultados alcançados	0,014	0,000	0,724	0,469	Ñ.Signif.
Tenho confiança que posso ser bem sucedido em qualquer atividade	0,027	0,000	1,338	0,181	Ñ.Signif.
Identifico onde quero chegar antes de decidir o que vou fazer	-0,002	0,000	-0,147	0,883	Ñ.Signif.
Insisto/persisto para conseguir que as outras pessoas façam o que eu desejo	0,006	0,000	0,479	0,632	Ñ.Signif.
Procuro conhecer a situação antes de agir	0,045	0,001	2,072	0,038	Signif.
Gosto de desafio e novas oportunidades	0,009	0,000	0,516	0,606	Ñ.Signif.
Penso que existem possibilidades ainda não exploradas e busco realizá-las	0,017	0,000	1,065	0,287	Ñ.Signif.
Procuro terminar o trabalho a tempo e ser fiel às minhas promessas	-0,012	0,000	-0,630	0,529	Ñ.Signif.

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/Vox Populi 2007.

Na presente seção, buscou-se evidenciar as características comuns às MPEs, particularmente as empresas paraibanas. De modo a se evitar equívocos conceituais no que concerne ao termo empresa, torna-se importante ressaltar que os relatórios pesquisados ao empregarem o termo *empresa* para empresas constituídas ou encerradas reportam-se às MPEs constituídas e/ou extintas nos períodos analisados, considerando como MPE constituída aquela que efetuou seu registro na Junta Comercial do Estado da Paraíba – JUCEP e sua inscrição junto ao CNPJ do Ministério da Fazenda.

Segundo dados do SEBRAE, anualmente são constituídas 470 mil novas empresas no Brasil. Do total das Micro e Pequenas Empresas que se encontravam atuando no Estado da Paraíba no período evidenciado, 94,8% são microempresas e 5,2% são empresas de pequeno porte caracterizadas por possuírem um faturamento mensal entre R\$ 5.000,00(34%) e R\$ 10.000,00 (52%), empregando em média 5 funcionários e representando 47,6% da massa salarial do Estado. O gráfico 3 apresenta a situação das MPEs segundo o porte da empresa.

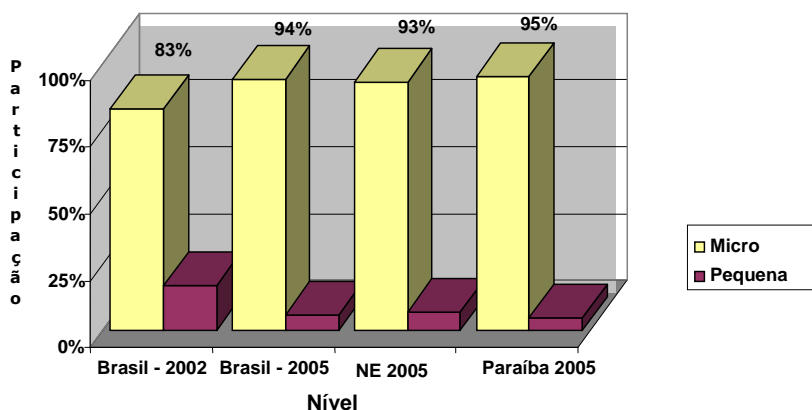


Gráfico 3 – Porte da Empresa (BR/NE/PB)

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/VOX POPULI (2007)

A última pesquisa realizada pelo SEBRAE sobre mortalidade e sobrevivência das MPEs paraibanas constituídas em 2005 utilizou uma amostra representativa para o nível de agregação estadual de acordo com as informações contidas no quadro 17. Realizada no primeiro semestre de 2007, a pesquisa procurou aferir a taxa de mortalidade das empresas assim como os principais fatores condicionantes da sobrevivência e extinção de MPEs nesse período. Das 4.534 empresas paraibanas constituídas em 2005 no Estado, 99% eram MPEs o que resulta em um total de 4.498 MPEs paraibanas abertas no período. Desse total, 94,3% eram microempresas e aproximadamente 6% eram pequenas empresas.

Quadro 17 - Universo e amostra das MPEs Paraibanas constituídas em 2005

MPEs Paraibanas - 2005							
Universo				Amostra MPE – (n) 380			
			99%	Ind	Com	Sv	
Empresas (n)	ME (n)	4.244			43	182	134
	PE (n)	254			3	9	9
4.534	ME+PE (n)	4.498			46	191	143

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Dos dados acima, infere-se que há uma regularidade por parte do empresário paraibano de buscar empreender principalmente no segmento dos micro e pequenos negócios. Tal situação pode ser fruto da baixa existência de barreiras à entrada nesse segmento de negócios, mas pode ser também uma cultura legitimada decorrente da facilidade de se instalar um micro ou pequeno negócio e da reduzida necessidade de fatores de produção, particularmente o capital.

Para obtenção da taxa de mortalidade, a pesquisa SEBRAE/VOX POPULI formulou o cálculo do quociente entre o número de empresas extintas no período e o número de MPEs criadas em 2005, multiplicando esse resultado por 100 e obtendo, destarte, o percentual de mortalidade em relação à natalidade no Estado.

$$Tm = \frac{m}{n} * 100$$

De modo que:

- Tm = Taxa de mortalidade no estado
- m = Mortalidade no estado
- n = Natalidade no estado

Das 380 MPEs utilizadas como amostra para o período evidenciado foram identificados 73 casos de extinções de empresas. O resultado do cálculo acima descrito apontou uma taxa de mortalidade de 19,2% para o período evidenciado conforme apresentado no quadro 18.

Quadro 18 – Taxa de Mortalidade das MPEs no Estado da Paraíba, 2005

Estado da Paraíba	
Natalidade (2005)	380
Mortalidade (até jun/2007)	73
Taxa de Mortalidade	19,2%

Fonte: SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Considerando-se a representatividade da amostra, pode-se inferir que das 4.498 MPEs paraibanas constituídas em 2005, 864 empresas (19,2%) foram extintas até o primeiro semestre de 2007. Desse total de empresas extintas, 17% encerraram suas atividades antes de completarem um ano de existência, 50% fecharam com um ano de atividade e 33% extinguíram-se antes de completarem 2 anos de atividades.

Quadro 19 – Ano de encerramento das atividades das MPEs extintas

Empresas Extintas	
2005	17%
2006	50%
2007	33%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Para uma melhor compreensão das causas das extinções de empresas anteriormente registradas, procedeu-se à caracterização e comparação das MPEs ativas e extintas sob diversos critérios como setor de atividade, porte da empresa, empregos gerados, etc. As análises reportar-se-ão aos resultados dos questionários aplicados às MPEs paraibanas e descritos no relatório SEBRAE/VOX POPULI (2007) cujos totais de entrevistas realizadas são de 239 empresas ativas e 6 empresas extintas.

4.3.1 Caracterização das empresas

A caracterização das MPEs paraibanas deu-se através do emprego de critérios taxonômicos que buscaram identificar a situação e o comportamento das empresas via frequência estatística, assim como se realizou um cruzamento de dados entre empresas ativas e extintas de modo a apurar a existência de similitudes e/ou disparidades nos critérios observados.

Assim, verifica-se que uma parte significativa de empresas tanto ativas quanto extintas é caracterizada por ter um comportamento isomórfico quanto aos critérios taxonômicos empregados. A classificação identificada para a empresa ativa é, na maioria dos critérios, a mesma classificação observada para a empresa extinta com algumas ressalvas, conforme os critérios e as respectivas frequências seguir descritos.

Nos dois triênios observados (2000-2002, 2003-2005), mais de 50% das MPEs brasileiras se concentram no setor do comércio tanto nas empresas ativas como para as extintas. No estudo sobre a participação das MPEs por setor de atividade, identifica-se que em

2002 a maioria das empresas nordestinas atuavam no setor do comércio (68%) sendo superior à média nacional(57%) com uma diferença de mais de 10 pontos percentuais. O segundo setor mais ocupado pelas MPEs é o de serviços seguido pelo setor da indústria.

De 2002 para 2005 há uma redução estatisticamente significativa da participação das MPEs no setor comercial tanto em nível Brasil (50%) como em nível de Nordeste (47%), porém em ambos os níveis a participação no setor industrial aumenta. O gráfico 4 ilustra a situação das MPEs paraibanas por setor de atividade.

No que concerne à Paraíba, 47% das suas MPEs pertencem ao setor do comércio, seguido pelo setor de serviços com 40% e por último a indústria com 12% como mostrado no Quadro 20.

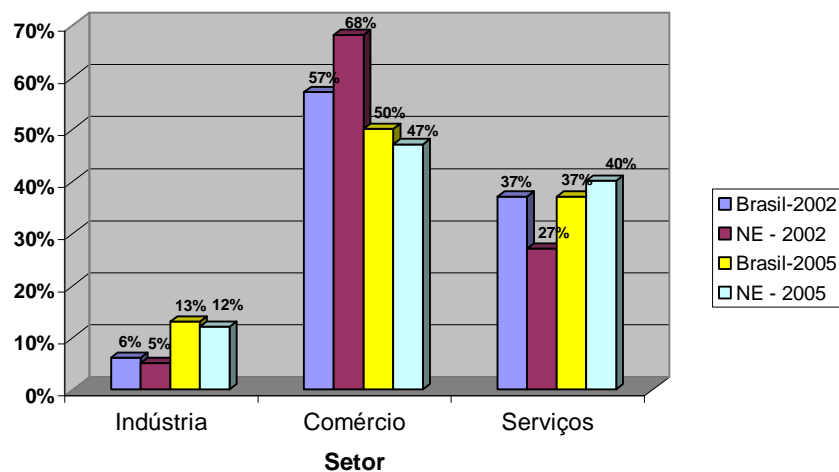


Gráfico 4 – MPEs por Setor por atividade (2002 a 2005 - Brasil/NE)

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Destarte, os níveis de participação assemelham-se aos do Brasil, especialmente em relação à indústria, o que indica não haver muitas barreiras à abertura de micro e pequenas empresas no estado com relação ao resto do país. O setor de comércio é que mais abre empresas por requisitar uma organização mais simples e enfrentar menos entraves a atuação, quando comparado aos outros setores.

Quadro 20 – Setor de Atividade das MPEs Paraibanas

Setor de Atividade	Situação Empresa	Ativas (%)		Extintas (%)	
		Brasil	PB	Brasil	PB
Comércio		50,5	47,2	49,5	63,0
Serviço		37,2	40,4	38,0	26,0
Indústria		12,3	12,4	12,6	11,0
Totais		100	100	100	100

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

É no setor do comércio que também é identificado o nível mais elevado de extinções. Todavia, percebe-se que com o decorrer do tempo há uma redução do nível de extinções. No triênio 2000-2002, 51% das empresas extintas em nível de Brasil e 59% das MPEs nordestinas extintas atuavam no setor do comércio. Para o triênio 2003-2005, o nível de extinções das MPEs brasileiras no setor do comércio em 2003 era de 51,4% passando a 49,5% em 2005. No mesmo período, nota-se uma elevação nos níveis de extinções das MPEs pertencentes ao setor industrial, passando de 10,5% em 2003 para 12,6% em 2005.

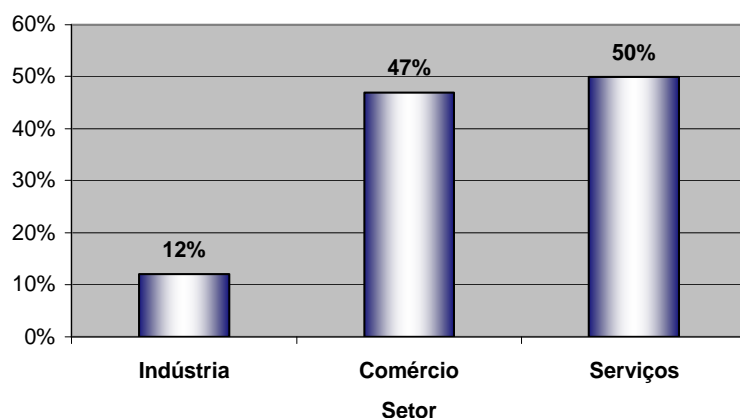


Gráfico 5 - MPEs Paraibanas por Setor de Atividade

Fonte: Elaboração própria com base em SEBRAE/VOX POPULI (2007)

No que concerne ao porte da empresa, ambas as situações ocupam a mesma classificação, ou seja, a concentração de empresas ativas e extintas ocorre no porte das microempresas. Em ambas as situações, mais de 93% das empresas são microempresas como pode ser observado no quadro 21.

Quadro 21 – Porte da MPE Paraibana

Porte da Empresa \ Situação Empresa	Ativas (%)		Extintas (%)	
	Brasil	PB	Brasil	PB
Micro	93,8	94,8	96,5	93,2
Pequena	6,2	5,2	3,5	6,8
Totais	100	100	100	100

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

O número contratações de funcionários de uma empresa pode ser um bom critério para avaliar o seu desempenho e sua atuação. Quando opera com um bom desempenho ou tende a expandir sua capacidade a empresa aumenta o número de contratações, e percebe-se que majorações no quadro de funcionários indicam um fortalecimento operacional.

No caso das MPEs, os relatórios pesquisados apontam quatro tipos de empregos gerados: o de sócio/proprietário, familiares em tempo integral, empregado com carteira assinada e empregado sem carteira assinada, sendo estes três últimos qualificados como *funcionários*. Dos dados observados, nada se pôde inferir do primeiro triênio (2000-2002). Já para o segundo triênio identificou-se um número significativo de MPEs *ativas* que tinham funcionários. Em nível nacional, o percentual de MPEs *ativas* que possuíam funcionários era de 81% nas constituídas em 2003 passando para 94% nas abertas em 2005. No Nordeste, o percentual de MPEs com funcionários era 87% dos casos em 2003 e 95% em 2005, observando-se ainda que na Paraíba, 96% das MPEs tinham funcionários. O quadro 22 apresenta de forma sinóptica a situação das MPEs ativas e extintas quanto aos *empregos gerados*.

Em relação às empresas *extintas* observou-se que, em nível nacional, 81% das MPEs constituídas em 2003 tinham funcionários, tendo esse percentual elevado para 94% nas empresas abertas em 2005. No Nordeste, os casos de MPEs com funcionários eram na ordem de 59% em 2003 e 85% em 2005. Para a Paraíba, 100% das empresas extintas tinham funcionários.

Quadro 22 – Empregos gerados pelas MPEs Paraibanas

Empregos Gerados – Categorias	MPEs	
	Ativas	Extintas
1 sócio/proprietário	56%	33%
2 sócios/proprietários	40%	67%
3 ou mais sócios/proprietários	4%	0%
TOTAIS	100%	100%
Familiares em tempo integral	36%	17%
Empregados com carteira assinada	88%	83%
Empregados sem carteira assinada	16%	33%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Cerca de um terço dos funcionários das MPEs paraibanas são familiares do(s) sócio(s) proprietário(s). Muitas vezes isto se dá pelo interesse da família de aumentar a renda familiar; outras vezes os familiares são preferidos por uma questão de confiança. Das empresas ativas que tinham familiares trabalhando em tempo integral, 22% empregavam apenas uma pessoa, 9% duas pessoas, 3% três pessoas e 3% quatro ou mais pessoas e as empresas extintas (17%) empregavam 3 familiares como mostrado no Quadro 23.

Quadro 23 – Familiares empregados em tempo integral

FAMILIARES EM TEMPO INTEGRAL	MPEs Paraibanas	
	Ativas	Extintas
TRABALHAM NA EMPRESA	36%	17%
1 pessoa	22%	-
2 pessoas	9%	-
3 pessoas	3%	17%
4 ou mais pessoas	3%	-
NÃO TRABALHAM NA EMPRESA	64%	83%
TOTAL	100%	100%
BASE	239	6

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Observa-se, ainda, que empresas ativas (44%) e extintas (67%) empregam entre 4 e 9 pessoas com carteira assinada, e apenas 12% das MPEs ativas e 17% das extintas não empregam formalmente²² como mostrado no quadro 24. Em resumo, em média as MPEs ativas ocupam aproximadamente 6 pessoas, empregam cinco empregados com carteira

²² Empregar com carteira assinada obedecidos os critérios da Lei.

assinada contra 4 pessoas ocupadas e uma média de quatro empregados contratados formalmente pelas empresas extintas.

Quadro 24 – Empregados com carteira assinada

EMPREGADOS COM CARTEIRA ASSINADA	MPEs Paraibanas	
	Ativas	Extintas
TRABALHAM NA EMPRESA	88%	83%
1 pessoa	17%	17%
2 pessoas	15%	-
3 pessoas	13%	-
4 a 9 pessoas	33%	67%
10 a 19 pessoas	5%	-
20 ou mais pessoas	4%	-
NÃO TRABALHAM NA EMPRESA	12%	17%
TOTAL	100%	100%
BASE	239	6

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Com relação aos empregados sem carteira assinada, 84% das MPEs ativas e 67% das MPEs extintas informaram não empregarem esse gênero de funcionário. Portanto, a média apresentada de empregados sem carteira assinada trabalhando em MPEs é de aproximadamente 2,5 empregados nas empresas ativas e de um empregado nas empresas extintas. Voltando-se para um outro ponto, observa-se que o início de qualquer empreendimento, a manutenção e a expansão das atividades por empresas já estabelecidas se dá mediante inversões realizadas pelos agentes conhecidas no meio econômico por *investimentos*.

A ação de se investir requer o emprego de recursos financeiros os quais podem ser originados com base em fontes de recursos próprias ou de terceiros. As fontes de recursos próprias mais comumente empregadas são a utilização de reservas, a majoração do capital social da empresa e a respectiva integralização pelos sócios, ou ainda, a negociação de ações. Já os recursos financeiros obtidos de terceiros podem ter origens diversas dentre as quais se pode citar os empréstimos bancários (incluindo o cheque especial), empréstimos de particulares (amigos, parentes, etc.), compras a prazo e o cartão de crédito.

O nível de investimento fixo corresponde às inversões realizadas em um empreendimento que objetiva a obtenção de lucro. Essas inversões se dão através da aquisição de imóveis e bens de capital como máquinas, equipamentos e mobiliário, dentre outros, os quais se destinam à implantação ou ampliação da capacidade produtiva da empresa.

No caso das MPEs paraibanas, os empresários das empresas ativas investiram em média R\$ 60.088,08 contra os R\$ 36.000,00 investidos em média pelas empresas extintas e, sobre as formas de se obter recursos para o investimento fixo, tanto empresas ativas (89%) como as extintas (100%) afirmaram serem os *recursos próprios* sua principal fonte de financiamento.

Nas empresas ativas, os empréstimos com familiares e amigos (14%) e os obtidos via instituições financeiras (13%) foram as fontes de financiamento alternativas mais utilizadas. Nas empresas extintas, as fontes de financiamento alternativas tiveram sua principal origem no cheque especial, no cartão de crédito e no cheque pré-datado como mostrado no quadro 25. Das MPEs que empregaram recursos próprios como principal fonte de recursos, 78% das ativas e 67% das extintas financiaram acima de 80% do investimento fixo com estes recursos. O quadro 25 mostra de forma resumida a origem dos recursos das MPEs paraibanas.

A prática de se utilizar capitais de terceiros é observada, sobretudo pela vantagem da economia de impostos. Contudo, o emprego de recursos de terceiros e o conseqüente compromisso de pagamentos de juros e amortização do capital impõem aos gestores uma maior disciplina financeira e operacional. Gestores de empresas com vultosos recursos próprios disponíveis e reduzidos ou nenhum recurso de terceiros *não são incentivados a serem eficientes*.

Quadro 25 – Origem de Recursos para Investimentos, 2007

Origem dos Recursos	MPEs	
	Ativas	Extintas
Recursos Próprios	89%	100%
Empréstimos com amigos, parentes	14%	-
Empréstimo bancário	13%	-
Cheque pré-datado	3%	17%
Cheque especial	3%	17%
Cartão de crédito	2%	17%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Como mostrado no quadro 25, a origem de recursos para investimentos nas MPEs tanto nas empresas ativas como nas empresas extintas estão concentrados nos *Recursos Próprios*, o que coloca as MPEs em uma situação de vulnerabilidade pela ausência de mecanismos coercitivos de eficiência operacional e financeira, os quais existiriam caso

houvesse responsabilidade sobre os compromissos financeiros derivados de operações de empréstimo.

Por outro lado, capitais de terceiros na empresa implicam em desvantagens como o aumento da probabilidade de inadimplência e/ou falência, em especial em empresas com fluxo de caixa com variância expressiva. No caso das MPEs paraibanas, verificou-se que a maioria das empresas ativas (28%) e extintas (33%) empregou até R\$ 5.000,00 como capital de giro predominando como principal fonte de recursos para este tipo de investimento a utilização de recursos próprios tanto por empresas ativas (87%) como pelas extintas (100%) conforme mostrado no quadro 26. Verificou-se, ainda, que as MPEs ativas (86%) e extintas (83%) financiaram acima de 80% do seu capital de Giro com recursos próprios.

Quadro 26 - Origem dos Recursos para financiamento do Capital de Giro²³ - 2007

Origem dos Recursos	MPEs	
	Ativas	Extintas
Recursos Próprios	87%	100%
Empréstimo bancário	10%	-
Empréstimos com amigos, parentes	6%	-
Cheque pré-datado	6%	-
Cartão de crédito	3%	-
Cheque especial	2%	17%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

O capital de giro corresponde ao investimento de curto prazo (passivo circulante) necessário à formação de estoques, aquisição de matérias-primas, pagamentos de contas e salários até o recebimento pela venda do produto final. Portanto, esse recurso se insere no contexto das decisões financeiras de curto prazo cabendo à empresa determinar um nível apropriado de capital de giro de modo a garantir a sustentabilidade operacional de suas atividades.

Há uma necessidade por parte das empresas de manterem um equilíbrio entre seu ativo e passivo circulantes, de modo que, através da liquidação tempestiva do passivo circulante, as empresas mantenham a sua credibilidade perante os fornecedores e, dessa forma, continuem reabastecendo seus estoques, garantindo a utilização dos serviços de concessionárias e atendendo a demanda por seus produtos. Contudo, havendo um assincronismo no fluxo de caixa da empresa a saúde financeira dessa poderá ser comprometida e a empresa poderá vir a falir. Então, uma administração ineficiente do capital

²³ Pergunta com resposta múltipla onde cada entrevistado podia utilizar vários recursos.

de Giro afetará de maneira peserosa o fluxo de caixa da empresa, determinando a manutenção ou o encerramento das suas atividades.

No caso das empresas relatadas, o emprego maciço de *Recursos Próprios* expõe o(s) sócio(s) proprietário(s) ao risco máximo na medida em que, não lhe impondo uma disciplina rigorosa quanto à administração desses recursos e como sobre ele recai toda a responsabilidade e risco do negócio, pode volatilizar este recurso comprometendo a continuidade dos negócios e capacidade de recuperação dos recursos investidos. Foi observado que 50% das empresas extintas só conseguem recuperar até 50% dos recursos investidos, e 33% perderam 100% do investimento realizado, como mostrado no quadro 27.

Quadro 27 – Percentual de recuperação dos recursos aplicados pelas empresas extintas

Empresas Extintas	
Até 10 %	33%
Acima de 40% e até 50%	17%
100% dos recursos	17%
Perda total dos recursos	33%
Total	100%
Base	6

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Por terem uma estrutura menor e mais frágil, as MPEs devem ter uma preocupação maior com relação à gestão do capital de Giro buscando empregar todos os mecanismos capazes de tornar a administração desse recurso a mais eficiente possível. Ao recorrerem ao capital de Giro de terceiros ou fontes e mecanismos de financiamento alternativos as MPEs necessitam avaliar primorosamente a relação existente entre o custo adicional do capital de Giro e a rentabilidade esperada da sua atividade fim.

Da análise procedida sobre o faturamento bruto das MPEs paraibanas, verificou-se que a maioria das empresas ativas (34%) obteve um faturamento bruto anual de até R\$ 60.000,00. Nas empresas extintas, identificou-se que 33% percebiam um faturamento bruto anual entre R\$ 60.000,00 e R\$ 120.000,00, porém nada se pôde inferir já que 67% das empresas não informaram seu faturamento, como mostrado no quadro 29.

Quadro 28 – Percentual do Capital de Giro financiado e as respectivas fontes de recursos²⁴ - 2007

MPEs ATIVAS						
Percentual do Capital de Giro	Recursos Próprios	Empr. Bancário	Empr. de Parentes e amigos	Cheque Especial	Cartão de Crédito	Cheque Pré-datado
Até 20%	2%	14%	13%	25%	14%	14%
Acima de 20% até 40%	1%	14%	-	75%	57%	36%
Acima de 40% até 60%	9%	32%	20%	-	14%	36%
Acima de 60% até 80%	1%	9%	13%	-	-	14%
Acima de 80%	86%	32%	53%	-	14%	-

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Quadro 29 – Faturamento Bruto Anual - 2007

Faturamento	Ativas	Extintas
Até R\$ 60.000,00	34%	-
Acima de R\$ 60.000,00 até R\$ 120.000,00	22%	33%
Acima de R\$ 120.000,00 até R\$ 360.000,00	15%	-
Acima de R\$ 360.000,00 até R\$ 600.000,00	8%	-
Acima de R\$ 600.000,00 até R\$ 840.000,00	3%	-
Acima de R\$ 840.000,00 até R\$ 1.080.000,00	1%	-
Acima de R\$ 1.080.000,00 até R\$ 1.200.000,00	1%	-
Acima de R\$ 1.200.000,00	1%	-
Não informou	15%	67%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

No tópico seguinte, buscou-se relacionar quais os principais fatores de sobrevivência segundo a ótica empresarial.

4.4 FATORES DE SOBREVIVÊNCIA DAS MPEs

Na opinião dos empresários, os principais motivos que levam ou não as empresas ao encerramento das atividades seriam os fatores condicionantes do sucesso empresarial, determinantes da sobrevivência e mortalidade. Para um melhor entendimento, esses fatores de sucesso apontados pelos empresários foram agrupados em três categorias comuns: logística operacional, habilidades gerenciais e capacidade empreendedora como mostrado no Quadro 30.

²⁴ A pesquisa tomou como base para cada origem de recursos os entrevistados que demandaram esse recurso.

Quadro 30 – Motivos de sucesso das MPEs na Paraíba apontados pelas empresas ativas

LOGÍSTICA OPERACIONAL	84%
Escolha de um bom administrador	56%
Uso de capital próprio	46%
Reinvestimento dos lucros na empresa	42%
Acesso a novas tecnologias	22%
Terceirização das atividades meio da empresa	3%
HABILIDADES GERENCIAIS	81%
Boa estratégia de vendas	67%
Bom conhecimento do mercado onde atua	53%
CAPACIDADE EMPREENDEDORA	80%
Aproveitamento das oportunidades de negócio	49%
Criatividade do empresário	39%
Empresário com persistência/perseverança	35%
Capacidade de liderança do empresário	31%
Capacidade do empresário para assumir riscos	22%

Fonte: Adaptado de SEBRAE/VOX POPULI (2007)

Os percentuais das categorias apresentados no Quadro 30 não resultam do somatório dos percentuais dos fatores nelas agrupados, mas representam o percentual de entrevistados que nelas votaram para categoria principal, segundo lugar e terceiro lugar respectivamente. As MPEs ativas da Paraíba (84%) apontaram a categoria *Logística Operacional* como a principal para o sucesso e sobrevivência do empreendimento. Em 2003, a categoria *Logística Operacional* foi apontada a nível nacional (81%) e no Nordeste (86%) como a principal. Porém, no biênio posterior, a principal categoria apontada passou a ser a *Capacidade empreendedora* da empresa com 83% a nível nacional e 80% no Nordeste .

A segunda categoria mais destacada em 2003 no Brasil (78%) e no Nordeste (78%) foi a *Capacidade empreendedora*. No entanto, no biênio seguinte foi a logística operacional com 80% e 84% respectivamente. Na Paraíba, a segunda categoria mais apontada por 81% dos entrevistados foi *Habilidades gerenciais*. Ainda pelas MPEs ativas, a terceira categoria mais apontada a nível nacional (76%) e a nível Nordeste (77%) foi *Habilidades gerenciais* com destaque para *conhecimento e estratégia de vendas*. Na Paraíba, a terceira mais apontada por 80% dos entrevistados foi a *Capacidade empreendedora*.

A *Logística operacional* releva os aspectos vinculados aos recursos empregados pela empresa sejam estes humanos, materiais, tecnológicos ou financeiros. Fatores como a

qualidade da gerência, a independência de recursos de terceiros seja através do emprego de capital próprio ou via política de reinvestimento dos lucros, a obtenção e o acesso a novas tecnologias se enquadram nessa categoria. Na Paraíba a qualidade do administrador foi apontada como crucial (56%) e a posse de recursos próprios, seja no início das operações (46%) ou para reinvestimento (42%), teve sua importância revelada acima do acesso às novas tecnologias (22%).

A categoria acima descrita reporta-se à esfera das decisões da empresa, as quais são tomadas no interior das organizações e dentro do contexto político interno das mesmas. Todavia, tais decisões não são alheias e encontram-se profundamente relacionadas com as condições ambientais enfrentadas por elas, condições essas manipuladas pelas organizações em benefício próprio gerando os seus arranjos institucionais. Quanto mais adequados forem os arranjos institucionais ao ambiente, maior será a legitimação obtida pela organização e, conseqüentemente, maiores as expectativas de sobrevivida.

Destarte, as forças atuantes no ambiente institucional podem conduzir a organização a obter um resultado satisfatório ou insatisfatório dependendo da estratégia adotada. Nesse sentido, a organização tenderá a homogeneidade ou heterogeneidade de acordo com a subjetividade derivada da capacidade cognitiva dos agentes organizacionais na concepção e implementação da estratégia competitiva.

O fato da qualidade do administrador ser tão relevante para esses empresários, estando acima até de critérios técnicos, deriva e fundamenta-se na necessidade criada pelos elementos do ambiente e não em necessidades técnicas concretas – aumento da eficiência e competitividade, por exemplo – exigidas pela organização. Exige-se desse ator, na verdade, um profundo conhecimento do ambiente institucional para que desenvolva e implante estratégias organizacionais (arranjos institucionais) de modo que a empresa obtenha legitimação, pois uma empresa bem posicionada em seu ambiente institucional pode adquirir e manter boas vantagens competitivas sobre suas concorrentes.

O conhecimento sobre o ambiente institucional contempla o ambiente interno e externo à empresa. Compreender as possibilidades dos atores participantes do ambiente institucional organizacional e as forças atuantes no ambiente institucional externo constitui condição *sine qua non* para a sobrevivência de uma organização. Assim, a capacidade cognitiva do ator *proprietário/gerente* é crucial na identificação dos elementos institucionais e na concepção da estratégia adequada às forças institucionais atuantes.

Dessa forma, é na mente do empresário que se dá a formulação das suas estratégias que, devido as suas próprias limitações, não ocorre de maneira plenamente

racional e sua capacidade cognitiva, submissa ao seu conjunto de valores, crenças e interesses, constitui-se no “diferencial” entre as organizações no que concerne aos seus resultados mesmo que possuam estruturas isomórficas.

No que concerne às *Habilidades gerenciais*, essas estão ligadas às características de gestão e organização empresarial. Nesse sentido, ao decidir pela atuação em um nicho de mercado no intuito de produzir bens e serviços à coletividade, as empresas, em particular seus gestores, necessitam perceber, observar e relacionar as particularidades do ambiente institucional no qual estão se inserindo, definir estratégias para sua aceitação e legitimação nesse segmento, assim como adequar o ambiente organizacional às condições do ambiente institucional externo à empresa. Essa premissa se apóia no fato de que é impossível se traçar uma estratégia de negócios isolando a organização do ambiente institucional.

Todavia, contrapondo-se à busca por respostas racionais e diretas às demandas objetivas, a relação entre as organizações e seus ambientes institucionais (interno e externo) pode ser observada como um processo tipicamente subjetivo de definição das características e variáveis ambientais com as quais interage, o que resulta em ações cuja lógica pode não atender as exigências de um modelo racional, já que dependente essencialmente da capacidade cognitiva dos gestores.

Destarte, como as organizações agregam tipos característicos de profissionais depreende-se que estes atores, em particular os gerentes, empregam em suas decisões o seu próprio subjetivismo, ou seja, o seu próprio estilo baseado na sua percepção de mundo que pode, ou não, ser compatível com a realidade. Assim, verifica-se que, além dos mercados ou das rígidas diretrizes tecnológicas, apresentam-se as diversas orientações do todo, as regras e os procedimentos institucionalizados nas estruturas, particularmente, na cognição dos atores, a influenciar suas escolhas.

Já a *Capacidade empreendedora* diz respeito aos talentos naturais para os negócios. O *senso de oportunidade* apontado pelos micro e pequenos empresários paraibanos como o mais importante nessa categoria reside na percepção de determinado fato ou circunstância, e na tempestividade na tomada das decisões de modo que o agente aproveite a oportunidade colocando-se em condição vantajosa perante os potenciais concorrentes. Isso resulta da sensibilidade e do grau de percepção com que os atores percebem as evoluções no ambiente institucional bem como no segmento em que atua ou pretende atuar.

Para esses agentes, seus talentos são reforçados pelo estímulo e desenvolvimento da criatividade e da capacidade inovadora o que lhes permite conceber soluções adequadas aos problemas decorrentes da atividade desenvolvida. Tal habilidade lhes confere

competência para superar as adversidades e, conseqüentemente, a obtenção de sucesso e a sobrevivência no segmento escolhido. Entretanto, alguns indivíduos praticam empreendedorismo mediante estresia²⁵, através da qual copiam as iniciativas de indivíduos tomados como referência pelo sucesso alcançado e com habilidades naturais ao negócio. Tal prática resulta em um tipo isomorfismo cuja estrutura organizacional pode ser não ótima devido aos tomadores de decisões terem assimilado soluções organizacionais inapropriadas, ajustando seu comportamento de acordo com elas. Estes empreendedores inaptos, por não disporem da percepção necessária para conduzirem seu negócio dentro de um “campo organizacional”²⁶ legitimado, são sentenciados ao fracasso e extinta sua sobrevivência.

Percebe-se, portanto, que essa sensibilidade ao ambiente encontra-se atrelada ao conjunto de valores, crenças e interesses do agente, levando-o a identificar apenas aquelas situações ou circunstâncias que sejam legitimadas por seu conjunto de princípios, toldando-lhe outras possibilidades e abreviando a existência do negócio. O capítulo seguinte, reunindo as interpretações dos resultados aqui descritos, apresenta as conclusões do presente trabalho.

²⁵ Estresia - Imitar, copiar, reproduzir fielmente.

²⁶ Segundo Vieira e Carvalho (2003) consiste na idéia de que a sobrevivência organizacional envolve não apenas relações e troca de material e de recursos, mas também de trocas simbólicas conduzindo os atores a um isomorfismo mimético de modo a obterem legitimação.

5 CONCLUSÃO

Ao se realizar uma análise sob um prisma institucional se é concitado a enfatizar elementos culturais e sociais no estudo tanto das empresas como da sociedade, assim como a se considerar um conjunto de mitos, símbolos, programas profissionais, crenças e valores observados nos atores e em um determinado ambiente. Tais aspectos são considerados de extrema relevância nas tomadas de decisões e na formulação de estratégias organizacionais, em contraposição à idéia de um ambiente formado exclusivamente por recursos materiais, humanos e econômicos.

As interpretações distintas do ambiente pelos atores segundo sua capacidade cognitiva e seu conjunto de crenças e valores, excluídos do contexto da NEI, a defasagem das regras vis-à-vis a situação dos agentes e a impossibilidade de onisciência das normas sobre as respostas institucionais dos atores reforçam a idéia de que as chamadas regras formais nem sempre estão atualizadas e consoantes com o estado hodierno das sociedades.

Veblen, opondo-se ao paradigma dominante, defendia que as práticas consuetudinárias (costumes e convenções) determinam o comportamento econômico, e que a ação individual encontra-se influenciada pelas circunstâncias e as relações de natureza institucional, o que pôde ser observado na conduta dos empresários no presente estudo.

As instituições são o produto de processos passados, adaptados a circunstâncias passadas, e, por conseguinte, nunca estão em pleno acordo com as exigências do presente. Na natureza do caso, esse processo de adaptação seletiva não pode jamais emparelhar-se com a situação progressivamente cambiante na qual a sociedade se encontra em qualquer época. O ambiente, a situação, as exigências da vida que obrigam à adaptação e ao exercício da seleção mudam de dia para dia. Reside aí, o erro cometido ao se tentar empregar práticas miméticas ou normativas como padrão para soluções estratégicas, as quais podem não se adequar às circunstâncias hodiernas.

O *velho institucionalismo* de Veblen sustentava a transformação permanente da economia, opondo-se à idéia dominante do equilíbrio econômico. Destarte, o institucionalismo surge como o instrumento de estudo dos processos dinâmicos e da evolução cultural, negando-se a ser uma teoria econômica da eficiência estática e do equilíbrio de mercado.

Quando observadas as diversas correntes institucionalistas, verifica-se que as normas evidenciadas pela Nova Economia Institucionalista constituem o contexto responsável pela modelagem das decisões a serem tomadas pelos agentes na suposição de uma

previsibilidade da ação organizacional. Todavia, as organizações evoluem através das decisões dos seus tomadores de decisões os quais não são agentes *passivos*, mas atores a interagirem e delinearem situações em constante dinamismo toldando a possibilidade de uma relação inequívoca e determinística entre a norma e os atores do mesmo ambiente.

Do exposto, depreende-se que o *antigo institucionalismo de Veblen* e o instrumental analítico da *Nova Sociologia Institucional* demonstram que o comportamento do agente empreendedor ou empresário traduzido nos arranjos e respostas institucionais por ele realizados depende da sua capacidade cognitiva, e que esta é submissa ao seu conjunto de crenças, valores e interesses herdados de situações passadas. Dessa forma, ambas as vertentes teóricas apresentam um instrumental analítico claro e consistente para o diagnóstico de posturas organizacionais que explicam a sobrevivência ou o insucesso de empresas, em particular, das micro e pequenas empresas aqui analisadas.

Em uma análise preliminar do ambiente institucional da micro e pequena empresas do estado da Paraíba verificou-se através da sua Matriz Institucional que o segmento dos pequenos negócios no estado dispõe de um aparato técnico, político e financeiro para fomentar e dar sustentabilidade aos micro e pequenos negócios no estado.

Inobstante a presença de um ambiente institucional favorável aos empreendimentos de micro e pequeno portes e das potencialidades que poderiam ser exploradas de conformidade com este ambiente, não se identificou um comportamento congruente no campo organizacional por parte dos micro e pequenos empreendedores. Observou-se que constitui traço típico do micro e pequeno empreendedor paraibano explorar informações relativas ao negócio pleiteado a partir da experiência de parentes, amigos ou mesmo do exercício anterior no ramo como funcionário de outra empresa.

Esse tipo de conduta resulta em um isomorfismo normativo derivado da transferência de experiência e da norma de conduta de terceiros. Destarte, as soluções obtidas dessa prática nem sempre se apresentam coerentes com as adversidades com que se depara o empresário neófito colocando-o em condição de vulnerabilidade e podendo levá-lo ao insucesso. Tal situação poderia ser minimizada mediante disseminação da Matriz Institucional e da missão dos diversos órgãos que a integram para os empreendedores iniciantes, familiarizando-os com estas repartições e orientando-os sobre a obtenção de informações e assessorias adequadas. Identifica-se como um vetor potencial dessa divulgação a própria JUCEP quando do início do processo para obtenção da inscrição.

Verificou-se que o micro e pequeno empresário paraibano responsável pelas empresas ativas pertence ao gênero masculino, tem idade entre 30 e 39 anos, possui

experiência anterior no ramo em que atua, concluiu ou encontrava-se cursando nível superior de escolaridade, empreendeu objetivando ter seu próprio negócio e era o próprio gestor. Observado ainda o comportamento desses empresários paraibanos através do teste estatístico D de SOMERS não se pôde verificar o grau de significância dos seus atributos devido à insuficiência na base das empresas paraibanas extintas. Entretanto, os atributos observados no micro e pequeno empresários paraibanos ativos são os mesmos observados a nível nacional e, como neste último nível apenas dois se mostraram insignificantes para a sobrevivência das MPEs, conclui-se que ao envidar esforços nos atributos cujos D's de SOMERS foram significantes a nível Brasil, o micro e pequeno empresário paraibano amplia suas possibilidades de sobrevivência.

Empresas que têm a administração tipicamente familiar e empregando número razoável de familiares são fadadas à *substituição dos fatores técnicos por seus valores e crenças* na determinação das tarefas organizacionais.

Dos motivos de sucesso e fracasso relatados pelas MPEs, verificou-se que as três categorias apontadas como principais reúnem qualidades/defeitos relacionados com a capacidade do empresário, residindo neste, portanto, as explicações para a longevidade ou para o encerramento prematuro das MPEs. Embora apresente experiência anterior, maturidade e uma bagagem intelectual razoável, o micro e pequeno empresário paraibano como qualquer outro empresário toma suas decisões de acordo com sua capacidade cognitiva, submetendo-as ainda ao seu conjunto de crenças, valores e interesses. Assim sendo, é na mente do empresário que se dá a formulação das suas estratégias que, devido as suas próprias limitações, não ocorre de maneira plenamente racional e sua capacidade cognitiva, submissa ao seu conjunto de valores, crenças e interesses, constituir-se-á no “diferencial” entre as organizações no que concerne aos seus resultados, mesmo que possuam estruturas isomórficas.

É o *entendimento* pelos empresários do ambiente no qual se encontram inseridas as empresas que fará a diferença, o que pode ou não estar em conformidade com o ambiente institucional e com o mercado. Suas decisões irão delinear o “campo organizacional” da sua empresa e a interpretação do ambiente poderá conduzi-lo: a uma *condição de conformidade*, na qual estará respondendo ao ambiente consoante as exigências desse e da estrutura organizacional da sua empresa obtendo, portanto, legitimidade; a uma *condição de infidelidade* através da qual sua atitude poderá ser reacionária, buscando mecanismos para anular as ações decorrentes do ambiente ou delas se abrigar; ou, ainda, desenvolver uma *impostura* na qual a resposta aos requisitos institucionais e às pressões do ambiente é

ritualizada e aparente, mas tem como cerne a exploração de situações conflitantes e inconsistentes.

Como a sobrevivência das organizações depende da sua legitimação no ambiente e de ações eficientes no mercado, as duas últimas condições anteriormente citadas poderão fragilizar o “campo organizacional” ou promoverem um arranjo institucional inadequado sujeitando o gestor ao insucesso. Portanto, o aprendizado e o aperfeiçoamento de conhecimentos são condições *sine qua non* para o desenvolvimento de inovações, ganhos de competitividade, legitimação e sobrevivência e, assim, mesmo que um arranjo institucional isomórfico derivado de mecanismo mimético ou normativo resulte em formas não ótimas, ao invés de adotarem posturas dissimuladas ou reacionárias ao ambiente, os gestores podem aprender que as soluções e respostas não são adequadas e ajustar sua conduta.

Não teve o presente trabalho a presunção de por termo às nuances que envolvem a problemática da mortalidade e sobrevivência das micro e pequenas empresas, mas a de discutir um instrumental analítico que apresenta considerações plausíveis para o comportamento dos agentes e que explica as situações de sucesso ou fracasso resultantes das escolhas realizadas por esses agentes vis-à-vis a sua limitação cognitiva enquanto seres humanos, sua bagagem cultural e o ambiente institucional no qual interage.

Como sugestões para trabalhos futuros, indica-se a análise dos processos de definição das estratégias organizacionais à luz do instrumental institucional e as respostas dos tomadores de decisões ao ambiente institucional, observando tipologias específicas para cada uma das posturas assumidas como resposta.

REFERÊNCIAS

ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S.; ROBISON, J. **Institutions as the fundamental cause of long-run growth**. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research, 2004.

ANDRADE, M. M. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação** 2. ed. São Paulo: Atlas, 1997.

ASQUINI, Alberto. *Perfis da empresa*. In.: **Revista de Direito Mercantil**, v. 35, n. 104. São Paulo: 1996, p.109-126.

BARBOSA, L. C. **Gestão na micro e pequena empresa**. Disponível em: <<http://administracao.memes.com.br/jportal/portal.jsf?post=3782>>. Acesso em: 30 JUN. 2008.

BÊRNI, D. A. (Coord.) **Técnicas de pesquisa em Economia**. São Paulo: Saraiva, 2002.

BILESSIMO, L. D. **Instrumento para diagnóstico da expectativa de sucesso da micro e pequena empresa brasileira**. 2002. 164 f. Dissertação (Mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2002. Disponível em: <<http://www.teses.eps.ufsc.br/tese.asp/>> Acesso em: 20 DEZ. 2007.

BRASIL, Lei nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 15 dez. 2006.

CAMPOMAR, Marcos C.; CEZARINO, Luciana O. **Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais**. São Paulo: Fafibe, 2006.

CERVO, A. L.; BERVIAN. **Metodologia científica**. 4. ed. São Paulo: Makron Books, 1996.

CIELO, I. D. **Perfil do empreendedor: uma investigação das características empreendedoras nas empresas de pequena dimensão**. 2001. 130f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), PPGEP/UFSC, Florianópolis, 2001.

COASE, R. **The nature of the firm: origins, evolution, and development**. Nova York: Oxford University Press, 1937.

CHANDLER, A. **Organization et performance des entreprises**. Paris: Les Editions d'Organisation, 1992.

CHIAVENATO, I. **Vamos abrir um novo negócio?**. São Paulo: Makron Books do Brasil, 1995.

CONCEIÇÃO, O. A. C. **Instituições, crescimento e mudanças na ótica institucionalista**. 2000. 228f. Tese (Doutorado em Economia), PPGE/UFRGS, Porto Alegre, 2000.

_____. *O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas*. In.: **Revista de Economia Contemporânea**. v. 6, n.2. Rio de Janeiro: jul./dez. 2002, p.119-146.

DIMAGGIO, P.J; POWELL, W.W. *A Gaiola de Ferro Revisitada: Isomorfismo institucional e racionalidade coletiva nos campos organizacionais*. In.: **Revista de Administração de Empresas**. v.45, n. 2. São Paulo: abr./jun. 2005, p.23-33.

DUARTE, R. P. **Teoria da empresa à luz do novo código civil brasileiro**. São Paulo: Método, 2004.

EVERETT, J.; WATSON, J. Small business failure and external risk factors. **Small Business Economics**. Netherlands, v. 11, p. 371–390. 1998. Disponível em: <www.periodicosapes/econpapers>. Acesso em: 15 SET. 2007.

FERRARI FILHO, F.; CONCEIÇÃO, O. A. C. *A noção de incerteza nos pós-keynesianos e institucionalistas: Uma conciliação possível?* In.: **Nova Economia**. v. 11, n. 1, p. 99-122, jul., 2001.

GALVÃO JÚNIOR, P.F.M. **A situação socioeconômica da Paraíba na atualidade**
Disponível em: <http://www.corecon-pb.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=148&Itemid=29>. Acesso em: 15 JAN. 2009

GALVES, C. **Manual de economia política atual**. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2004.

GALTALDI, J. P. **Elementos de economia política**. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

GEM. **Livro GEM 2007**. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/estudos-e-pesquisas/empreendedorismo-no-brasil-pesquisa-gem/livro_gem_2007.pdf>. Acesso em: 20 MAI. 2008.

GIL, A. C. **Técnicas de pesquisa em economia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

GREIF, A. *Institutions and Endogenous Institutional Change: Historical Institutional Analysis*. In: *SEMINÁRIO BRASILEIRO DE NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL 2*. Campinas, 2001, 49 p.

IBGE. **As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

_____. **Contas regionais do Brasil 2003-2006** / IBGE, Coordenação de Contas Nacionais. Rio de Janeiro: IBGE, 2007

KALECKI, M. **Teoria da dinâmica econômica**: ensaios sobre as mudanças cíclicas e a longo prazo da economia capitalista. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

LA ROVERE, R. L. *Perspectivas das micro, pequenas e médias empresas no Brasil*. In.: **Revista de Economia Contemporânea**, v. 5, edição especial. Rio de Janeiro: 2001.

LEONE, N.M.C.P.G. *As especificidades das pequenas e médias empresas*. In.: **Revista de Administração**, v. 34, n.2. São Paulo: abr./jun. 1999, p.91-94.

LIMA, E. O. *As definições de micro, pequena e média empresas brasileiras como base para a formulação de políticas públicas*. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 2., 2001, Londrina-PR. **Anais do II EGEPE**, Londrina, 2001, p. 421-436.

MACHADO, H. V. (org.). **Causas de Mortalidade de pequenas empresas**: coletânea de estudos. Maringá: Eduem, 2007.

MARSHALL, A. **Princípios de Economia**: tratado introdutório. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

NOBREGA, M. **O futuro chegou: instituições e desenvolvimento no Brasil.** São Paulo: Globo, 2005.

NORTH, D. C. **Institutions, Institutional Change and Economic Performance.** Cambridge: University Press, 1990.

_____. *Institutions.* In.: **Journal of Economic Perspectives**, v. 5, n. 1. Pittsburgh: Winter, 1991, p.97-112.

_____. *Economic Performance Through Time.* In.: **The American Economic Review**, v. 84, n. 3, jun, 1994, p.359-368.

PENROSE, E. . **A Teoria do Crescimento da Firma.** Campinas: Editora da Unicamp, 2006.

PINHEIRO, A. C.; GIAMBIAGI, F. **Rompendo o Marasmo: A retomada do desenvolvimento do Brasil.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.

PINHEIRO, A. C.; SADDI, J. **Direito, Economia e Mercados.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

PINHO, D. et al. **Manual de Economia.** 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

PONDÉ, J. L. *Instituições e mudança institucional: Uma abordagem schumpeteriana.* In.: **Revista Economia.** v. 6, n.1. Brasília: jan./jul. 2005, p.67-118.

PONDÉ, J. L. **Concorrência e mudança institucional em um enfoque evolucionista.** Texto para Discussão. IE/UFRJ; n.396, 1997. Disponível em <<http://www.ie.ufrj.br/publicacoes/discussao/discussao.html>>. Acesso em: 11 DEZ. 2007.

RESNIK, P. **A bíblia da pequena empresa: como iniciar com segurança sua pequena empresa e ser bem-sucedido.** São Paulo: Mcgraw-Hill – MAKRON Books, 1990.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey F. **Administração Financeira.** São Paulo: Atlas, 1995.

ROSSETTI, J. P. **Introdução à economia.** 19. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ROZO, J. D. *Novos Projetos: O que Valoriza mais a Empresa, Recursos Próprios ou de Terceiros? Qual a Proporção Ótima?* In.: **Revista Contabilidade & Finanças FIPECAFI - FEA – USP**. v. 16, n. 27. São Paulo: set./dez. 2001, p.78-88.

SANDRONI, P. **Novíssimo dicionário de economia**. São Paulo: Best Seller, 2000.

SAY, J. B. **Tratado de economia política**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico**. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA. **Conhecendo as MPes**. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/conhecendo_mpe/mpe_numero/pequena_empresa_economia. Acesso em: 18 MAI. 2008.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil | 2003–2005**. Brasília: SEBRAE, 2007.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas na Paraíba | 2003–2005**. Brasília: SEBRAE, 2007.

_____. **Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil**. 1. ed. São Paulo: SEBRAE, 2006.

_____. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil | 2000–2002**. Brasília: SEBRAE, 2004.

SEVERINO, A. J. **Metodologia do trabalho Científico**. 22. ed. São Paulo: Cortez, 2002.

SILVA, A. R. E. **Microempreendimentos na região metropolitana do rio de janeiro: diagnóstico e políticas de apoio**. 2003. 140f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2003.

SZTAJN, R. **Notas sobre o conceito de empresário e empresa no código civil brasileiro**. Fortaleza: Pensar, 2006.

TASIC, I. A. B. **Crédito às Micro e Pequenas Empresas: Assimetria de Informação e Análise da Realidade Brasileira**. 2004. 57p. Monografia (Prêmio IPEA 40 anos). Disponível em getinternet.ipea.gov.br/SobreIpea/40anos/estudantes/monografiaigor.doc. Acesso em: 23 JUL. 2008.

TIGRE, P. B. *Inovação e teorias da firma em três paradigmas*. In.: **Revista De Economia Contemporânea**. n. 3. Rio de Janeiro: jan./jun. 1998, p.192-2002.

VASCONCELLOS, F. **Dinâmica organizacional e estratégia: imagens e conceitos**. S.Paulo: Atlas, 2007.

VEBLEN, T. **Teoria da classe ociosa**. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

_____. *The limitations of marginal utility*. In.: **Journal of Political Economy**, v. 17, n. 9, nov. 1909, p. 620-636. Disponível em: <http://www.qprocura.com.br/dp/3139/The-Limitations-of-Marginal-Utility.html> Acesso em: 20 AGO. 2008

VIEIRA, M. M. F.; CARVALHO, C. A. **Organizações, instituições e poder no Brasil**. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

ZANOTI, L. A. R. **A função social da empresa como forma de valorização da dignidade da pessoa humana**. 2006. 240p. (Dissertação de mestrado em Direito) – Universidade de Marília, Marília, 2006

ZYLBERSZTAJN, D.; FACCIOLLI, F.; SILVEIRA, R. F. *Mensuração de custos de abertura de pequenas empresas no Brasil*. In.: **Revista de Administração**. v.42, n.3. São Paulo: jul./ago./set. 2007, p.293-301.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. **Direito e Economia: análise econômica do direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.