

**CÁSSIO DA SILVA DELORENZI**

**PARALISAÇÃO DA ATIVIDADE DAS PEQUENAS E MICRO  
EMPRESAS NO BRASIL NO PERÍODO DE 2000 A 2002: UMA  
ANÁLISE TEÓRICO-APLICATIVA**

Monografia apresentada como requisito parcial  
para obtenção do título de Bacharel em  
Economia no Curso de Ciências Econômicas,  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da  
Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. José Wladimir F. da Fonseca

**CURITIBA  
2004**

## TERMO DE APROVAÇÃO

CÁSSIO DA SILVA DELORENZI

### PARALISAÇÃO DA ATIVIDADE DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS NO BRASIL NO PERÍODO DE 2000 A 2002: UMA ANÁLISE TEÓRICO-APLICATIVA

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia no Curso de Ciências Econômicas, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, pela comissão formada pelos seguintes professores:

Orientador:

  
Prof. José Wladimir Freitas da Fonseca  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR

  
Profª. Angela Welters  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR

  
Prof. Armando João Dalla Costa  
Setor de Ciências Sociais Aplicadas da UFPR

Curitiba, dezembro de 2004.

## SUMÁRIO

LISTA DE GRÁFICOS E TABELAS.....	v
RESUMO.....	vi
INTRODUÇÃO.....	1
<b>1 A TEORIA EVOLUCIONISTA DA FIRMA: A FIRMA E SUA CAPACIDADE DE GERAR CONHECIMENTO E INOVAR.....</b>	<b>4</b>
1.1 OS PRINCIPAIS ASPECTOS DA TEORIA EVOLUCIONISTA.....	4
1.2 A EMPRESA EVOLUCIONISTA E SUAS CARACTERÍSTICAS.....	7
1.3 A ESTRUTURA DE MERCADO NA TEORIA EVOLUCIONISTA: A EMPRESA E A INOVAÇÃO.....	9
1.3.1 A Organização da Firma e o Processo de Aprendizagem: Algumas Características.....	15
1.4 UMA DEMONSTRAÇÃO DA TEORIA EVOLUCIONISTA DA FIRMA: A NECESSIDADE DO CONHECIMENTO COMO FERRAMENTA PARA O PLANEJAMENTO E CONTROLE DA FIRMA.....	19
1.4.1 Os Mecanismos de Gestão, Controle e Planejamento: uma Aplicação da Teoria Evolucionista da Firma.....	20
1.4.1.1 A importância do capital de giro.....	21
1.4.1.2 A importância da administração de caixa.....	23
1.4.1.3 A importância da gestão dos indicadores.....	25
<b>2 OS ASPECTOS ESTRUTURAIS HISTÓRICOS E CONJUNTURAIS COMO AMBIENTE QUE INFLUENCIA E É INFLUENCIADO PELA FIRMA.....</b>	<b>32</b>
2.1 HISTÓRICO ESTRUTURAL DA FIRMA NO BRASIL.....	32
2.2 ANÁLISE CONJUNTURAL: UMA ANÁLISE DO CENÁRIO ECONÔMICO ENQUANTO AMBIENTE PARA AS FIRMAS BRASILEIRAS.....	37
2.3 A LÓGICA ESTRUTURAL-CONJUNTURAL FACE À DINÂMICA DA FIRMA.....	42

3	<b>ANÁLISE CONCRETA DOS FATORES DETERMINANTES PARA O PROCESSO DE FECHAMENTO DAS FIRMAS: O CASO DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS.....</b>	<b>45</b>
	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>54</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>56</b>

## LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 - Conhecimento do ramo de negócio.....	47
GRÁFICO 2 - Atividade e experiência do ex-proprietário.....	48
GRÁFICO 3 – Razões do fechamento.....	49
GRÁFICO 4 – Porte das empresas e geração de oportunidades de trabalho.....	51

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – Taxas médias anuais de crescimento do PIB real.....	38
TABELA 2 – As taxas de juros elevadas e bem acima da rentabilidade média da indústria.....	46
TABELA 3 – Taxa de mortalidade das empresas .....	52

## RESUMO

Este trabalho teve como objetivo estudar e apresentar as razões que levam as pequenas e micro empresas à paralisação de suas atividades. Para isso, se utilizou da teoria evolucionista da firma. A qual apresenta o processo de aprendizagem como caminho para atingir o conhecimento e sua importância para a manutenção e o crescimento da firma. A teoria evolucionista considera a firma um espaço cognitivo onde se aprende e se desenvolve se inter-relacionando com o ambiente. Rompendo com a teoria neoclássica que propõe um equilíbrio, a teoria Evolucionista aponta o ambiente como fator importante no processo de desenvolvimento da firma, tanto no sentido favorável ao crescimento, quanto no sentido desfavorável que pode induzir a paralisação das atividades. Através da análise da estrutura industrial brasileira com sua herança histórica e das conjunturas econômicas dos últimos governos, foi possível traçar o perfil do ambiente em que as firmas brasileiras se encontram. Com essas informações, foi possível fazer uma análise sobre dados apresentados pelo SEBRAE referentes a proporções de empresas que fecharam nos anos 2000, 2001 e 2002 no Brasil e os principais motivos. Desta maneira, este trabalho concluiu que a teoria evolucionista da firma é muito coerente com os dados apresentados e justifica, através da falta de conhecimento, a paralisação das atividades de parcela importante das empresas que fecharam no período. Onde fica claro que as rotinas, as experiências anteriores e tentativas de formas alternativas na execução de atividades são elementos do aprendizado. De tal forma que o conhecimento acompanha a história da empresa e é fundamental na criação de sua "memória". Tendo morte prematura, a firma não constitui memória, ficando mais suscetível as incertezas do ambiente. De outro lado, existe parcela significativa de empresas que paralisaram as atividades mesmo com os proprietários possuindo experiência e portanto conhecimento do negócio. Nesse caso, o ambiente citado no capítulo 2 justifica o insucesso.

## INTRODUÇÃO

O ponto de partida deste trabalho é a constatação da importância dos meios de controle, gestão e planejamento da firma num ambiente de incertezas onde o processo de concorrência entre as firmas torna-se cada vez mais acirrado.

Nesse sentido, o objetivo desse trabalho está relacionado à dinâmica da firma e de que forma ela processa as informações do ambiente em que atua para poder manter-se no mercado e desenvolver-se.

De uma forma geral, a definição da firma para esse trabalho procura romper com a visão tradicional onde a firma seria um agente do contexto econômico que conhece perfeitamente o mercado (o qual se encontra numa posição de equilíbrio – no sentido neoclássico do termo) e que segue simplesmente uma função de produção processando dessa forma as informações do ambiente em que a firma está inserida. Rompendo com a visão tradicional, este trabalho propõe uma definição da firma que vai muito além do que uma agenciadora de informações que maximiza lucro. Assim, para este trabalho, a firma é concebida como um espaço cognitivo onde as informações são limitadas, as incertezas são constantes e os agentes (os gestores) dispõem de informações que são limitadas pela concorrência. Trata-se aqui de uma visão evolucionista da firma e da indústria que se pretende analisar.

Para os evolucionistas, a firma é o resultado de um processo de aprendizagem ao longo do tempo, de forma que é este processo que possibilita seu avanço num ambiente de incertezas e de mudanças permanentes. Neste contexto, a aprendizagem é definida como um processo pelo qual a repetição e a experimentação fazem com que, no curso do tempo, tarefas sejam efetuadas de maneira melhor e mais rápida e que novas oportunidades nos modos operatórios sejam experimentadas.

Assim, conforme DOSI, TEECE e WINTER (1990), quatro características permitem precisar esse conceito chave de aprendizagem para a firma:

- A aprendizagem é cumulativa: o que é aprendido num período se apoia sobre o que foi aprendido no curso dos períodos anteriores.
- A aprendizagem global implica em competências muito mais organizacionais do que individuais.

- Conhecimento adquirido pela aprendizagem é materializado e inserido nas rotinas organizacionais, definidas precisamente como: modelos de interação que constituem soluções eficazes a problemas particulares.
- Entre as rotinas, cabe distinguir as rotinas estáticas e as rotinas dinâmicas. As rotinas estáticas consistem na simples repetição de práticas anteriores ao passo que as rotinas dinâmicas são orientadas por novas aprendizagens.

Dessa forma, é importante reconhecer que existe uma relação forte e estreita entre a experiência acumulada (aprendizagem) e desenvolvimento da firma. Segue então a pergunta de partida desse trabalho:

Se a firma é entendida como um espaço onde ela acumula experiência e se desenvolve num ambiente de incertezas, quais são os fatores que levam a firma ao processo de paralisação das atividades? Ou ainda. Mesmo com um processo cumulativo de aprendizagem, onde os meios de controle, gestão e planejamento estão à disposição das firmas, porque elas não raro entram em processo de estagnação?

Assim, o objetivo desse trabalho é identificar os elementos que levam a firma a um processo de paralisação das atividades. Esse objetivo fundamenta o entendimento da firma como agente que acumula conhecimento sobre o encontro de duas lógicas. De um lado, a lógica da produção de conhecimentos que se encontra nas firmas, onde o conhecimento é adquirido a partir da aprendizagem e reproduzido pelas rotinas organizacionais. De outro lado, a lógica conjuntural que é a demonstração das incertezas do sistema econômico.

A adequação dessas duas lógicas traduz-se pela adoção de uma inovação (sejam novos mecanismos ou instrumentos de controle adquiridos pela firma, sejam novos instrumentos de gestão ou novas formas de planejamento) que é o lugar incontornável para o processo de desenvolvimento da firma.

Para tanto, procura-se na teoria econômica a escola de pensamento que mais se aproxima para dar uma resposta adequada a este estado de coisas. Trata-se precisamente da teoria evolucionista da firma e da indústria representada por Nelson e Winter e G. Dosi entre outros.

Desta forma, seguem os objetivos que serão perseguidos por esse trabalho.

O objetivo geral desse trabalho é analisar os fatores que levam a firma a um processo de paralisação das atividades mesmo entendendo a firma como um agente que aprende e inova num ambiente de incertezas.

Os objetivos específicos são os seguintes:

1. Analisar a teoria evolucionista da firma a fim de identificar de que forma a firma gera conhecimentos e inova num ambiente de incertezas.
2. Analisar os fatores conjunturais que contribuem de uma forma ou de outra para o processo de desestruturação da firma.
3. Analisar de forma concreta os fatores determinantes para o processo de fechamento das firmas: o caso das pequenas e micro empresas.

Com relação à metodologia utilizada, este trabalho está dividido em duas partes. Na primeira parte procura-se precisar os fundamentos teóricos do objetivo central. Dessa forma, procura-se identificar os elementos que constituem a problemática.

No primeiro capítulo, procura-se identificar de que forma a teoria evolucionista entende o processo de inovação da firma. Nesse sentido, apresenta-se uma análise concernente aos conceitos que servem de fio condutor para se compreender o processo de desenvolvimento das firmas.

No segundo capítulo, tenta-se compreender de que forma os aspectos estruturais históricos e conjunturais podem influenciar positivamente ou negativamente a desestruturação das empresas, mesmo considerando as empresas como capazes de inovar a partir de um processo de aprendizagem.

Na segunda parte, e portanto no terceiro capítulo, analisa-se concretamente o caso das pequenas e micro empresas procurando identificar os fatores que levam à paralisação de suas atividades.

## 1 A TEORIA EVOLUCIONISTA DA FIRMA: A FIRMA E SUA CAPACIDADE DE GERAR CONHECIMENTO E INOVAR

O objetivo deste capítulo é mostrar os principais aspectos da teoria evolucionista, onde a inovação está intimamente relacionada ao crescimento e ao desenvolvimento da firma e suas relações com as demais variáveis econômicas, além da sua inter-relação com o ambiente em que está inserida a empresa<sup>1</sup>.

### 1.1 OS PRINCIPAS ASPECTOS DA TEORIA EVOLUCIONISTA

Nos anos 70 e 80, desenvolveram-se estudos que deram maior atenção à dinâmica da inovação, ao ambiente sócio-econômico e as relações entre ambos sob uma ótica dinâmica. A análise evolucionista é a concepção de desenvolvimento tecnológico através de um processo evolutivo, dinâmico, cumulativo e sistêmico cuja compreensão necessita da integração entre o desenvolvimento das tecnologias e a dinâmica econômica. Aqui há o rompimento com a concepção neoclássica da tecnologia. A tecnologia vai se desenvolvendo gradativamente e se difundindo e o contexto dessa difusão é o ambiente industrial, econômico e social específico com o qual mantém um *feed-back* constante.

As análises da inovação dividiram-se em dois campos. Algumas deram mais importância a característica dinâmica dos sistemas tecnológicos, situando as análises na economia industrial e outras enfatizaram mais o contexto ou ambiente econômico e sua evolução, situando-se no nível macroeconômico e na evolução cíclica da economia.

Os autores NELSON e WINTER (1982) realizaram o esforço mais notável para fundamentar teoricamente o enfoque evolucionista. A idéia central destes autores é a rejeição dos conceitos neoclássicos de racionalidade maximizadora e de equilíbrio. Em substituição a estas, os evolucionistas propõem conceitos alternativos de busca e seleção. A conduta de busca está baseada no limitado conjunto de possibilidades e no desconhecimento de quais são ótimas no momento da escolha.

---

<sup>1</sup> A teoria evolucionista da firma e da indústria empregada neste trabalho não foi escolhida ao acaso, mas foi adotada na medida em que é aquela que melhor oferece uma compreensão do processo de desenvolvimento da firma através do conhecimento. Fato que não é vislumbrado nas teorias Standart como por exemplo a neoclássica ou a schumpeteriana.

Nessa análise de mudança tecnológica é rejeitada a função de produção como instrumento para determinar o estado de conhecimento tecnológico, visto que as empresas não tem a sua disposição um conjunto de técnicas, mas que devem buscá-lo. Propõem um modelo probabilístico de busca e como não é possível eleger a melhor técnica antecipadamente, introduzem o mercado estabelecendo a seleção das empresas. Assim as empresas que adotarem as melhores técnicas expandirão mais. Pode-se estabelecer uma analogia entre a teoria evolucionista de Nelson e Winter com as teorias da evolução biológica por serem ambas cumulativas e não deterministas na seleção.

Entretanto, como observa DESA (1995), as análises apresentam diferenças importantes. Em Nelson e Winter não há conceito de equilíbrio. As variações apesar de pequenas não são aleatórias por terem origem num processo de busca e as empresas não podem reproduzir-se, apenas alterar seu tamanho.

Para identificar os determinantes do avanço técnico, DOSI (1984) constrói um modelo capaz de explicar como determinadas tecnologias se comportam como dominantes e como evoluem num contexto que também é dinâmico. Nesse modelo, as estratégias e os comportamentos das empresas são determinados pelas condições estruturais da própria empresa, do setor e do regime tecnológico, definindo assim os limites da empresa para a ação. Para DOSI (1984), trata-se de um modelo hierarquizado que pretende romper com a dicotomia entre a abordagem microeconômica do comportamento inovador e a dinâmica do sistema no seu conjunto.

Para tanto baseia-se na análise da emergência e evolução do setor dos semicondutores, cujos resultados lhe permitem seguir o processo de emergência e maturação de um novo paradigma tecnológico. Nesse sentido, Dosi remarca algumas críticas às principais teorias que tratam de explicar os determinantes da mudança técnica: a teoria da *demand-pull* e a teoria da *thecnology-push*. Ambas não dão conta de explicar boa parte dos resultados obtidos através de análises empíricas de tecnologias e setores concretos.

As críticas à teoria *demand-pull* concentram-se em três aspectos:

- a) Supõe passividade e reatividade mecânica da mudança técnica em relação as necessidades do mercado. Entretanto as necessidades potenciais são infinitas. Além disso, não explica os caminhos entre a identificação da necessidade de um produto e a concepção de um novo produto. A tecnologia e a ciência figuram como uma caixa preta com infinitas possibilidades<sup>2</sup>.
- b) Não consegue explicar o porque ocorrem certos desenvolvimentos tecnológicos em vez de outros, nem quando.
- c) Desprezam as mudanças fruto da capacidade inventiva, atribuindo a toda e qualquer mudança uma relação direta com o mercado.

As limitações da teoria da *thecnology-push* são inversas. Incorporam com importância reduzida os fatores econômicos no processo de inovação. Parte das relações ciência-tecnologia-produção, onde ciência é uma variável exógena. E para construir um modelo alternativo, DOSI (1984) parte da consideração de resultados concretos obtidos através de análises empíricas do processo de inovação.

1. Os *inputs* científicos possuem papel crescente no processo de inovação.
2. As atividades de P&D crescem em complexidade, dando característica de longo prazo ao processo de inovação.
3. Existe significativa relação entre P&D e *output* inovador em muitos setores.
4. Parte importante da inovação tem origem no *learning-by-doing* e refere-se a pessoas e organizações.
5. A crescente formalização institucional da investigação caracteriza um conjunto de eleições tecnológicas previamente conhecidas.
6. A mudança técnica não ocorre por acaso, sua direção é definida pelo estado das tecnologias em uso e a possibilidade de que empresas consigam avanços é função, dentre outras coisas, do nível tecnológico conseguido previamente por elas.

---

<sup>2</sup> Aqui, fica clara uma crítica ao modelo da escola neoclássica, ou seja, a dificuldade de se reconhecer a ciência no processo de inovação.

7. As tecnologias ao longo do tempo apresentam regularidades.

## 1.2 A EMPRESA EVOLUCIONISTA E SUAS CARACTERÍSTICAS

Mais especificamente, DOSI (1984) separa a inovação em três grandes sistemas: científico, tecnológico e econômico e centra sua análise no sistema tecnológico e suas relações com as variáveis econômicas. Diferentemente da teoria neoclássica, começa definindo tecnologia de forma ampla englobando tanto os elementos materiais quanto o conhecimento e a experiência. No conhecimento inclui um conjunto de elementos: conhecimento prático e teórico, *know-how*, métodos, procedimentos, experiência anteriores positivas e negativas, aparatos físicos e equipes. Despreza o tratamento da tecnologia como se esta fosse informação, imediatamente aplicável e não apropriável.

Segundo esta conceituação, a empresa não explora um estoque de conhecimentos livres e sim seu processo de busca é que permite um processo de melhora e de diversificação a partir de sua própria base de conhecimentos, ficando suas possibilidades atreladas ao que foi obtido no passado. A tecnologia também inclui os mecanismos de pesquisa e de aprendizado das pessoas para a melhora da eficiência produtiva e o desenvolvimento de novos produtos e métodos de produção.

DOSI (1984) define o progresso técnico como o processo seqüencial de resolução de problemas no marco de um paradigma tecnológico, seguindo uma trajetória tecnológica. E o paradigma tecnológico é definido como um modelo e um padrão de solução dos problemas tecnológicos, com base em princípios derivados das ciências naturais e em tecnologias materiais selecionadas. Deste modo, um paradigma delimita os problemas abordados em um marco e dessa forma impõe o direcionamento das soluções, determinando as direções que a mudança técnica deve seguir. De acordo com isso, define trajetória tecnológica como o padrão de solução normal dos problemas dentro de um paradigma tecnológico. Cada paradigma possui procedimento, mecanismos de pesquisa e uma lógica próprios no tipo de soluções encontradas que caracterizam o desenvolvimento de tecnologias ao longo do tempo.

A partir disso, aparece a idéia de progresso dentro de um paradigma como sendo o resultado das melhoras dos *trade-offs* entre todas as dimensões que o configuram: campo da aplicação, tecnologia material, propriedades físico/químicas a explorar, dimensão técnica e econômica. DOSI (1984) concede particular importância ao papel das forças públicas e institucionais frente a debilidade do mercado em selecionar direções tecnológicas nos estágios iniciais de uma indústria. O conflito social na produção e na distribuição é fator determinante da seleção de tecnologias *labour-saving*.

Portanto, pode-se estabelecer uma relação a longo prazo entre o modelo de desenvolvimento social e o paradigma tecnológico escolhido. O mercado é o estágio final de seleção e escolhe uma ou mais opções. Porém, o mercado é uma força frágil para explicar o nascimento e seleção de um novo paradigma ou de uma nova trajetória. Como é difícil definir *a priori* as necessidades, o mercado opera a seleção através de tentativa-erro, o que significa algum grau de risco para os produtores.

No que concerne às mudanças no ambiente econômico até a tecnologia, DOSI (1984) considera que as mudanças interagem com o processo de seleção de novas tecnologias, com seu desenvolvimento, sua obsolescência e substituição. Os produtores reagem diante das mudanças nos preços relativos e na distribuição que afetam a demanda de cada mercadoria e sua rentabilidade. Entretanto, isto provoca um progresso técnico refletido dentro dos limites de uma trajetória tecnológica. Essa dinâmica pode conduzir a dificuldades que provocam a busca de soluções em outras direções e podem conduzir a uma mudança de trajetória.

Por último, o impacto das mudanças nas condições econômicas sobre a busca de padrões tecnológicos é diretamente proporcional à capacidade de determinação tecnológica dos estímulos econômicos. A conclusão é de que as mudanças no ambiente econômico são características naturais do sistema que atuam como estímulo para uma atividade tecnológica normal seguindo uma trajetória tecnológica. Porém, dificilmente têm capacidade por si mesmas de fazer mudar a direção tecnológica. A mudança de direção tecnológica pode surgir de forma extraordinária como consequência de desenvolvimentos científicos ou do aumento das dificuldades para avançar seguindo uma direção tecnológica. Habitualmente, as características das estruturas industriais consideradas no estudo da inovação são o tamanho e a concentração.

Entretanto, DOSI e ORSENIGO (1994) apresentam outras variáveis que são relevantes para o tema:

- a) Assimetrias Tecnológicas: as capacidades tecnológicas acumuladas são diferentes entre as empresas e refletem diferenças de eficiência produtiva e no rendimento dos produtos. Isto somado com os diferentes aproveitamentos de escala e ao grau de obsolescência das equipes, explica a existência de custos unitários diferentes. A existência de assimetria entre as empresas em termos de custos de produção e tecnologias de produto significa uma espécie de fator de ordem que limita as estratégias referentes ao ajuste preço/quantidade disponível no curto prazo e tende a ordenar as empresas hierarquicamente.
- b) Variedades Tecnológicas: as tecnologias de produção e combinação de *inputs* podem diferir nas empresas, mesmo que suas trajetórias de acumulação tecnológica permita-lhes níveis similares de eficiência. As características dos produtos também podem diferir em função da tentativa de diferenciação ou segmentação de mercado.
- c) Diversidade de Comportamentos: mesmo em contexto e oportunidades idênticas, as empresas podem adotar estratégias diferentes em relação às inovações, esforço em P&D, seleção de projetos de inovação, abandono de produtos ou processos, opção de imitação, objetivos de rentabilidade, etc.
- d) Diversidade Organizacional: a estrutura organizacional das empresas pode apresentar diferenças em diversos aspectos: diversificação/especialização, integração vertical/descentralização produtiva, organograma de gestão, etc. conforme DOSI (1984).

### 1.3 A ESTRUTURA DE MERCADO NA TEORIA EVOLUCIONISTA: A EMPRESA E A INOVAÇÃO

Os estudos empíricos de DOSI (1984) referentes a relação entre a estrutura de mercado e a inovação apontaram:

1. O indicador de inovação normalmente utilizado é o nível de recursos aplicados em P&D supondo-se que corresponde com o *output* da inovação tecnológica e da imitação. Entretanto isto implica em admitir uma perfeita linearidade entre *input* e *output*, desprezando-se a existência de diferenças entre as oportunidades, entre indústrias, de economias de escala, em P&D, de *learning-by-doing* e outros aspectos cumulativos no processo inovador.
2. Provavelmente existe uma grande multicolinearidade entre tamanho da empresa e o grau de concentração do mercado no qual atua, o que torna difícil identificar a influência de cada uma.
3. A concentração de mercado não deve ser analisada apenas no contexto nacional, é importante a análise no contexto internacional também.
4. Quanto a tamanho da empresa e inovação, DOSI projeta:
  - a) Se a propensão a inovar for medida pelos gastos ou emprego em departamentos formalizados de P&D se subestimam as contribuições das pequenas empresas.
  - b) Se for medida pelas patentes, então se subestimam as contribuições das empresas grandes que se utilizam também de outras formas de proteção.
  - c) Em relação a interpretação tradicional da relação em forma de U-invertida como expressão da existência de uma relação positiva até alcançar um nível ótimo de tamanho ou de concentração pode postular-se outra interpretação:
    - grau de inovação é uma função negativa da maturidade tecnológica de uma indústria.
    - A concentração é uma função positiva da inovação passada e da maturidade tecnológica.
    - Para um nível dado de maturidade tecnológica, a inovação é uma função positiva do tamanho da empresa.
  - d) Não se pode considerar a estrutura de mercado uma variável independente, e sim uma variável endógena dependente da natureza e do ritmo do progresso técnico.

5. A estrutura industrial varia ao longo das diferentes etapas de desenvolvimento de uma tecnologia.
6. Grandes oportunidades tecnológicas e altos graus de apropriação privada tendem a produzir empresas de tamanho grande e elevada concentração. O mesmo ocorre se o grau de acumulação da atividade econômica é elevado.
7. A concentração e o poder de mercado são resultados dos desenvolvimentos tecnológicos passados e influem nos incentivos presentes de inovar na medida em que afetam a apropriação das inovações e as pautas da competência oligopolista.

Nesse sentido é importante analisar a relação entre oligopólio e inovação tecnológica, fazendo-se assim uma relação entre as teorias schumpeteriana e evolucionista. Para SCHUMPETER, a existência ou a busca do monopólio são fatores fundamentais para a busca da inovação tecnológica. O objetivo é tirar proveitos dos benefícios que esta posição garante. Este seria o elemento chave para expressar a influência da estrutura industrial sobre a inovação tecnológica e vice versa. Essa visão é enriquecida quando DOSI (1984) introduz as categorias de paradigma e trajetória e desloca a análise para um cenário dinâmico e evolutivo. Assim, apresenta:

- a) Quanto mais estabilizado estiver um paradigma tecnológico, mais endógenos se apresentam os mecanismos próprios da inovação. Sobretudo, a perspectiva de monopólio é um grande incentivo para a atividade inovadora.
- b) A evolução da estrutura industrial é afetada pelo processo inovador de forma que se podem distinguir fases. Na primeira fase de evolução de uma tecnologia, surgem empresas do tipo Schumpeteriana associadas com a introdução de novos produtos. Nessa fase o papel que desempenha a tecnologia incorporada em pessoas é muito importante.
- c) Mas com a evolução do processo e a estabilização de cada tecnologia, aumenta a importância da incorporação de tecnologia na equipe-capital e na estrutura organizacional. Cada vez torna-se mais possível valorizar a experiência tecnológica acumulada e internalizar os benefícios.

Assim, a estabilização do padrão tecnológico está associada à estabilização das estruturas da oferta. Mesmo assim, o desenvolvimento das estruturas oligopolistas pode ser interpretado como uma tendência para a internalização dos aspectos não mercantis da mudança tecnológica.

- d) Nas primeiras etapas, o mercado competitivo é crucial tanto para a difusão como para contrastar os avanços e soluções técnicas e comerciais propostos por diferentes agentes. Posteriormente, a mudança técnica vai se internalizando nas próprias estruturas das empresas consolidadas, convertendo-se em parte da competência oligopolista.
- e) A relação entre mudança tecnológica/industrial e distribuição varia de uma fase para a outra. Numa primeira fase, as fontes da posição de oligopólio se baseiam na existência de economias dinâmicas e assimetrias temporais entre as empresas em relação à fronteira da mudança técnica. Numa segunda etapa a assimetria oligopolista tende a se estabilizar apoiada em barreiras à entrada estáticas. Na transição de uma à outra é difícil identificar quando os benefícios aumentam ou diminuem sistematicamente, o que dependerá das economias de escala, das economias de aprendizado, das taxas de mudança técnica, etc.
- f) Por esta análise do oligopólio, pode-se concluir que existe um mecanismo que é a acumulação do conhecimento científico e técnico que não é reativo a mão invisível (no sentido Smithiniano) , mas sim uma ação positiva para a construção do futuro.

As características das tecnologias ou os regimes tecnológicos afetam de forma crucial a dinâmica industrial junto com as próprias condições de partida da estrutura industrial e do marco institucional. DOSI e ORSENIGO (1994) destacam algumas características dos meios industriais marcados pela mudança técnica.

A primeira característica é que nesses meios existe uma dinâmica de desequilíbrio derivada da existência de empresas com diferentes práticas unidas à possível existência de soluções tecnológicas redundantes ou alternativas num mesmo mercado. A mudança técnica é um processo de geração de assimetrias.

Os meios industriais são um contexto competitivo, onde a incerteza dos resultados técnicos e de mercado faz parte das decisões dos competidores nos planejamentos e previsões de futuro. Desta forma, a dinâmica da indústria é o resultado de um processo auto-organizado de interação e retroalimentação entre a evolução das tecnologias, das estruturas e dos comportamentos.

A segunda característica é que esta evolução é conduzida por dois processos que se combinam em proporções variáveis dependendo da tecnologia e do ambiente de referência. Um processo de aprendizado e inovação é um processo de competência e seleção. O balanço entre aprendizado e seleção em cada processo evolutivo depende da tecnologia, do país, das instituições e do período histórico. E o aprendizado é um processo no qual as pessoas e as organizações aprendem mediante a acumulação de suas capacidades tecnológicas, construindo teorias e tentando desenvolver regras sobre como viver num contexto dinâmico onde o amanhã não será como ontem.

A terceira característica é que os processos evolutivos podem originar uma ampla variedade de dinâmicas, dependendo de fatores aleatórios como acontecimentos circunstanciais, comportamentos anormais, diferença nas condições de partida, etc. Diferentes combinações no modo de aprender nos processos de seleção e instituições produzem meios com diferentes performances e diferentes pautas evolutivas.

Tratando da relação entre a natureza dos processos e das estruturas, pode-se afirmar que em um ambiente em evolução, as estruturas de mercado são endógenas à dinâmica da indústria. Se a dinâmica da inovação é função do tamanho das empresas, as dinâmicas do tamanho e da participação de mercado da empresa são função do êxito inovador/imitador.

Quando se introduz a hipótese de que a propensão a inovar não é função do tamanho, conclui-se que é a capacidade de inovação que determina o mercado e não o contrário.

Estudos setoriais revelam a importância do papel dos regimes tecnológicos na evolução das estruturas industriais e, particularmente o papel da inovação da rapidez na imitação no crescimento das empresas.

Se as oportunidades tecnológicas permitem grandes probabilidades de êxito e se as possibilidades de apropriação privada permitem grandes recompensas, espera-se uma taxa de inovação elevada e um rápido crescimento das empresas inovadoras. Nessas condições a tendência é de surgirem grandes empresas e grandes concentrações industriais. Por outro lado, se as possibilidades de apropriação são escassas e a imitação é relativamente fácil, a tendência será de graus de concentração menores.

Se a acumulação dos avanços técnicos é grande, a tendência será também de surgirem empresas grandes com grande concentração industrial já que os primeiros inovadores poderão crescer e manter sua dimensão relativa no futuro. A natureza da base de conhecimentos sobre a inovação em uma indústria interfere nas pautas da dinâmica industrial. Assim, se os conhecimentos são simples, as barreiras à entrada serão pouco consideradas. Mas, se os conhecimentos são muito acumulados, local e específico de cada empresa, então as grandes empresas poderão explorar melhor as barreiras à entrada e fortalecer cada vez mais a sua posição. Nas primeiras etapas de desenvolvimento de um paradigma tecnológico, as bases de conhecimento são genéricas. As possibilidades de trajetórias estão ainda por definir uma forma e a tendência é a de configurar-se uma estrutura competitiva de mercado com considerável fluxo de aparição e desaparecimento de empresas.

Posteriormente, há a consolidação das trajetórias e internalização do processo de conhecimento, aumentando o caráter cumulativo levando a uma estrutura oligopolista madura. A articulação de um regime tecnológico permite explicar a formalização, a organização das atividades de inovação e sua localização nas empresas tanto grandes quanto pequenas inclusive por setores. As empresas tendem a terceirizar a realização de atividades de inovação quando a base de conhecimentos é relativamente simples e genérica. Mas tendem a internalizá-las quando o nível de oportunidades é alto, existem economias de escala ou quando o acesso a esses conhecimentos põe em risco a posição da empresa.

### 1.3.1 A Organização da Firma e o Processo de Aprendizagem: Algumas Características

A análise do processo organizacional da firma passa necessariamente por uma discussão que envolve a dinâmica de três fatores: competências, aprendizagem e organização.

Nesse sentido, a teoria evolucionista da firma e da indústria avançou muito na década de 90, conforme os autores DOSI e MARENGO, COHEN e LAZARIC, entre outros.

Assim, essa seção pretende estudar as principais características da organização da firma e compreender de que forma a mesma é verdadeiramente um espaço cognitivo.

Uma característica particular das competências nas organizações é que elas se dividem entre os diversos indivíduos que as compõem. Na verdade, é difícil ou quase impossível admitir (exceção de algumas pequenas empresas) que todos os atores de uma organização controlam toda a competência organizacional e portanto, podem planificar globalmente todas as atividades. Isso implica que as atividades de tomada de decisão devem ser distribuídas: as decisões não podem ser totalmente planificadas a partir de um centro de planificação, uma vez que a competência necessária não está disponível a um só dirigente. Por outro lado, a competência de uma organização não é a soma das competências das pessoas que a compõem, pois a forma cujas pessoas estão organizadas é como rede de comunicação que está ligada ao responsável da organização.

Dessa forma, a noção de competência não implica unicamente num *savoir-faire* quando de uma resolução de problemas num movimento que acontece sobre a relação da firma a seu meio, mas também num *savoir-faire* e de regras que tornam rígidas essas relações. Na verdade, esses *savoir-faire* são rigorosamente ligados: os ritmos e a direção da aprendizagem são dirigidos por normas internas de comportamento das organizações individuais.

A análise da aprendizagem organizacional pode ser entendida a partir de algumas características chaves demonstradas por LAZARIC e MONNIER (1995):

1. A aprendizagem ocorre num espaço de representações e não pode ser assimilada a uma simples coleta de dados. Num mundo cada vez mais complexo, os agentes devem estabelecer sub-conjuntos de estados (situações) que eles consideram como equivalentes aos objetivos de suas ações: construção de representações do mundo a fim de explorar suas ações.
2. A aprendizagem é motivada pela pesquisa. O agente na aprendizagem deve utilizar um sistema de avaliação de suas performances.
3. Regras de comportamento devem ser selecionadas, ajustadas, modificadas e suprimidas a fim de avaliar a utilidade das regras<sup>3</sup>.

Assim, para caracterizar a firma evolucionista como espaço cognitivo, WINTER (1984), desenvolve uma problemática a partir de dois pontos:

- as performances das organizações produtivas residem essencialmente nas rotinas que constituem o conhecimento produtivo em ação. Dessa forma, o acento é colocado sobre as formas específicas de conhecimentos, suas complexidades relativas, seus graus de formalização e suas formas de fazer as coisas. Essas formas de cristalização dos conhecimentos presidem a elaboração das competências das organizações;
- esta reflexão é o resultado de uma perspectiva cognitivista que insiste sobre o papel dos processos mentais, isto é, a construção das representações, a definição de um conjunto de regras, de códigos e de linguagens comuns entre os membros da organização. Dessa forma, conforme DOSI e MARENGO (1993), a idéia central é de conceber a organização como *learning organization* e não como uma unidade simples de tratamento de informações. A firma é então apreendida como um espaço de normalização no qual as bases de conhecimentos, as normas e as crenças partilhadas permitem coordenar a diversidade dos comportamentos individuais e assegurar sua coesão social.

---

<sup>3</sup> Ao longo da próxima seção, verificar-se-á que o processo de aprendizagem e de rotinas se concretiza em instrumentos de controle, gestão e planejamento da firma.

Assim, a firma não é o resultado de um processo constitucional. Segundo DOSI e ORSENIGO (1994) existe dois tipos de processos de auto-organização.

O primeiro deles mostra que os agentes (atores) econômicos são representados a partir de suas interações. Assim, os evolucionistas afirmam que a organização não é o resultado de um processo político.

A segunda definição de um conjunto auto-organizado é aquela onde os agentes interagem, produzem freqüentemente resultados contra-produtivos, se confrontam a meios seletivos e ajustam de forma endógena ao mesmo tempo seus objetivos e suas antecipações. Isso permite ao sistema a geração de ordem como propriedade emergente da interação entre conhecimentos e competências fundamentalmente heterogêneas.

Segundo DOSI e MARENGO (1993), esses dois aspectos não podem ser separados: as relações que configuram a base do conhecimento organizacional são as mesmas que definem a estrutura hierárquica da organização.

Dessa forma, a capacidade da firma em inovar e portanto se organizar face a um ambiente em constante mudança está vinculada ao conhecimento. Assim é possível através dos autores Nelson e Winter e Dosi e Marengo estabelecer quatro tipos de conhecimento:

- conhecimento intelectual: este é possuído pelo *Top Management* cujas capacidades e aptidões permitem definir uma hierarquia de rotinas organizacionais de diferentes níveis e modificar ou resolver as dificuldades de funcionamento de uma rotina existente.
- O conhecimento incorporado pelos indivíduos ou grupos de trabalho é particularmente explícito e é adquirido pela experiência produtiva.
- O conhecimento codificado em mensagens: comunicações orais e escritas, reuniões, bandas magnéticas, disquetes;
- O conhecimento embutido nas rotinas é analisável em termos sistemáticos sob a forma de relações entre tecnologias, procedimentos formais e comportamentos. As rotinas traduzem as competências organizacionais.

A partir dessas especificidades da firma, o processo de organização, segundo NELSON e WINTER (1982), reside na memória da organização: nesse sentido, a rotinização de uma atividade é a forma de expressão mais importante do conhecimento operacional específico de uma organização.

Nesse sentido, DOSI e ORSENIGO (1994) nos revelam três aspectos importantes sobre a rotina no processo de organização da firma.

Num primeiro momento, as rotinas desempenham um papel essencial como mecanismo de coordenação. Elas representam modalidades eficazes de resolução de problemas com os quais a organização se confronta. Elas possuem uma dimensão tácita importante, pois ditam as respostas dos agentes sem requerer a intenção dos operadores nem exigir processos de deliberação.

Num segundo momento, as rotinas representam dispositivos de engenharia organizacional que economizam tempo aumentando a eficiência. Com efeito, num meio ambiente em permanente mudança e complexo, os agentes não podem utilizar-se de algoritmos de decisão tendo em vista a infinidade de árvores de decisões. Em outras palavras, segundo DOSI e ORSENIGO (1994), os atores, limitados em suas capacidades de cálculo, devem desenvolver de forma criativa e melhorar as rotinas de resolução dos problemas.

Enfim, a concepção da firma como estrutura de regras interligadas que permitem a interação funcional dos elementos abre o caminho para uma análise dinâmica introduzindo uma tensão entre regras de funcionamento e regras de constituição que permitem a aprendizagem de novos saberes (notadamente via P&D).

Assim, a firma evolucionista se coordena pela busca dos conhecimentos e pelo ajuste de competências (fundadas sobre as rotinas e os *savoir-faire* organizacional), para atingir performances produtivas e fornecer respostas satisfatórias às tarefas organizacionais. Com efeito, as rotinas exprimem o que a firma ou a organização "sabe" e por conseqüência, o que ela é capaz de aprender.

#### 1.4 UMA DEMONSTRAÇÃO DA TEORIA EVOLUCIONISTA DA FIRMA: A NECESSIDADE DO CONHECIMENTO COMO FERRAMENTA PARA O PLANEJAMENTO E CONTROLE DA FIRMA

Considerando os principais aspectos da teoria evolucionista da firma onde o processo de conhecimento é cumulativo através da experiência e da rotina, o objetivo dessa seção é identificar alguns instrumentos financeiros, conceitos e indicadores da firma cujo conhecimento e entendimento por parte de seu gestor são fundamentais para possibilitar a correção imediata dos rumos quando isto for necessário. Ao se pensar em inovação como consequência do conhecimento e como forma de se diferenciar vantajosamente produtos, procedimentos ou processos, abre-se a análise para o fator memória. Visto que o conhecimento é absorvido pela experiência e experimentação de novas formas de execução, é fundamental que a empresa consiga sobreviver tempo suficiente para criar internamente essa memória. Só assim será possível dar o passo seguinte que é a inovação. Inovação que se estende desde o surgimento de um produto inovador até a criação de novos processos e procedimentos que podem representar novas formas de gestão e controles. Podem surgir maneiras mais eficientes de gestão operacional, administrativa e financeira da firma.

Mas, até que a empresa atinja esse ponto, não poderá contar com a inovação. Assim, existem conhecimentos comuns e mínimos que são vitais para a empresa. O desconhecimento desses conceitos e a incapacidade de avaliação de indicadores provocam o atraso na tomada de decisão que por vezes é fatal para a empresa. É crucial para uma empresa com restrição de capital – que é o caso da maior parte das empresas objeto deste trabalho, ou seja, as pequenas e micros – que se mantenha financeiramente saudável e evite utilizar-se de recursos cujo custo compromete a sustentabilidade do negócio.

Não há aqui restrição à utilização de capital de terceiros financiando a firma. Tanto sua estrutura (máquinas, equipamentos, etc.) como a operação podem se utilizar de capital alheio, desde que devidamente planejado e observado o custo deste capital.

#### 1.4.1 Os Mecanismos de Gestão, Controle e Planejamento: uma Aplicação da Teoria Evolucionista da Firma

No seu dia a dia, as empresas se deparam com diversos problemas relacionados à gestão, ao controle e ao planejamento. Administram, por exemplo, contas que devem ser pagas e, em paralelo, os recebimentos de vendas realizadas. O sincronismo entre as contas a pagar e a receber é vital para a gestão financeira eficaz. E o acompanhamento constante do Capital de Giro Líquido é fundamental para apontar se a empresa terá ou não condições de quitar contas em determinada data. Além disso, conforme WESTON e BRIGHAM (2000), a competitividade entre as empresas tem levado a lucratividade a ser cada vez mais dependente da eficiência operacional. Do ponto de vista social isto é ótimo porque garante ao consumidor produtos de qualidade a preços mais baixos. Porém, dificulta o trabalho dos gestores das empresas e exige melhor preparo dos profissionais.

Nesse sentido, o planejamento financeiro é fator determinante para a sobrevivência da firma. Nesse cenário de competição descrito acima, não se pode imaginar uma empresa iniciando suas operações sem um mínimo de planejamento. É necessário um estudo prévio do mercado em que irá se inserir e um planejamento adequado. Conforme apresentam WESTON e BRIGHAM (2000, p. 343), “ O planejamento financeiro envolve a realização de projeções de vendas, renda e ativos baseada em estratégias alternativas de produção e de marketing, seguidas pela decisão de como atender às necessidades financeiras previstas”. O processo de planejamento inicia-se com a comparação das receitas de vendas e custos de produção. Outro conhecimento importante para uma gestão consciente é o ponto de equilíbrio. “ A análise do ponto de equilíbrio é um método para determinar o ponto em que as vendas vão apenas cobrir os custos” (WESTON e BRIGHAM, 2000, p. 345).

Além do planejamento e do conceito de ponto de equilíbrio, fundamentais na estruturação da empresa desde antes do início das atividades efetivas, serão apresentados três pontos cujos conhecimentos são imprescindíveis para a manutenção da saúde financeira da firma durante a operação.

Esses pontos da administração financeira da firma são aqueles que por fazerem parte do dia a dia dos gestores como capital de giro e administração do caixa são as vezes subestimados.

Mas cujos desequilíbrios podem revelar dificuldades profundas, muito além do que a simples leitura dos números possa estar apresentando. Como um sintoma de uma doença que exige a identificação das causas para permitir o tratamento adequado. Daí a importância de sua compreensão na gestão financeira da firma. Também importante é a gestão dos indicadores que permite uma análise mais abrangente da empresa. Os três pontos serão apresentados a seguir com seus marcos teóricos.

#### 1.4.1.1 A importância do capital de giro

Independente da definição que será apresentada, capital de giro significa os recursos aplicados no ciclo operacional da firma que circulam várias vezes em determinado período, assumindo diferentes formas no processo de produção e vendas. Ao se imaginar um capital disponível que possa ser utilizado para a compra de matéria prima, ele estará nesse momento convertido em estoque de matéria prima. Posteriormente, no processo de produção se transforma em produto acabado. E após a venda, esse capital retorna a forma de capital disponível. Nesse pequeno exemplo, o capital de giro assumiu as formas de matéria prima e de produto acabado antes de se converter novamente em capital disponível.

Para MARTINS e ASSAF (1989, p.277):

Capital de giro ou capital circulante corresponde ao ativo circulante de uma empresa. Em sentido amplo, o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa, para financiar seu ciclo operacional, o qual engloba as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição de matérias-primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados.

Para WESTON e BRIGHAM (2000, p. 378 ) capital de giro “ é o investimento de uma empresa em ativos de curto prazo – caixa, títulos negociáveis, estoques e contas a receber.”

O capital vai girando ininterruptamente durante a atividade da firma. E cada vez que retorna a forma de capital disponível vem majorado dos lucros auferidos no processo e dos dispêndios não desembolsáveis como depreciação por exemplo.

O capital de giro é uma fonte de análise financeira importantíssima, pois revela a capacidade de pagamento da empresa e apresenta a estratégia de composição dos recursos, englobando recebimentos, pagamentos e estoques da empresa a curto prazo.

Para MARTINS e ASSAF (1989,p.279), o capital de giro líquido ou capital circulante líquido:

Representa, de maneira geral, o valor líquido das aplicações ( deduzidas das dívidas a curto prazo ) processadas no ativo ( capital ) circulante da empresa. Segundo essa conceituação, a forma mais direta de obter-se o capital de giro líquido é mediante a simples diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante, ou seja:  
CGL (CCL) = Ativo Circulante – Passivo Circulante.

Onde “Ativo Circulante engloba, além das disponibilidades, créditos, estoques e despesas antecipadas realizáveis no exercício social subsequente, o que os caracteriza como de realização em até um ano.”(MARTINS e ASSAF, 1989, p.61)

E o passivo exigível, para MARTINS E ASSAF (1989, P. 65), é:

...tanto o circulante como o exigível a longo prazo, é composto de dívidas, obrigações, riscos (provisão para garantias, por exemplo) e contingências (estas são fatos geradores já ocorridos, como autuações fiscais, trabalhistas, ações judiciais e outros litígios em discussão); só há diferenciação em função do prazo.

O capital de giro líquido pode assumir valores positivos, negativos ou nulo.

O capital de giro líquido sendo positivo permite à firma ter certa folga na liquidez, ou seja, existe uma sobra de recursos passivos de longo prazo disponíveis para garantir possíveis desencontros no seu fluxo de caixa.

Se o capital de giro líquido for negativo, isto determina que os recursos permanentes da empresa não são suficientes para cobrir todas as suas necessidades de longo prazo, devendo ser utilizados fundos provenientes do passivo circulante (curto prazo). Assim:

...capital de giro líquido negativo identifica a presença de dívidas de curto prazo e financia aplicações com prazos de retorno maiores. Esta posição determina um aperto na liquidez da empresa, principalmente porque parte de suas dívidas se vencerá em prazos inferiores aos dos retornos das aplicações desses recursos (MARTINS e ASSAF, 1989, p.281).

Quando o capital de giro líquido é nulo, há plena igualdade de prazos e valores capitados e aplicados pela firma.

Desse modo as aplicações de curto prazo são financiadas com fundos de mesma duração. E a liquidez não possui nenhuma folga.

#### 1.4.1.2 A importância da administração de caixa

O termo “caixa”, que será utilizado doravante, refere-se aos ativos de liquidez imediata, ou seja, recursos em moeda corrente e saldos em contas correntes da empresa. São recursos disponíveis para serem utilizados em pagamentos de qualquer natureza e a qualquer tempo. Para WESTON e BRIGHAM (2000) o caixa é um ativo que não gera retornos. Necessário para pagar mão-de-obra e matérias-primas, comprar ativos imobilizados, pagar impostos, serviço da dívida, dividendos, etc.

A empresa necessita manter um caixa para suportar suas atividades normais. Como o caixa não apresenta retorno operacional direto, a situação ideal seria a empresa manter o caixa com saldo zero. Porém, isso não é possível, já que a empresa o utiliza para compensar os eventuais desequilíbrios entre seus fluxos de recebimentos e pagamentos.

Para KEYNES (1985) existem três motivos para a demanda por moedas que são:

**Motivo-negócios:** é a necessidade da empresa em manter recursos em dinheiro para pagamento de compromissos assumidos em função de sua operação normal. O ciclo de caixa de uma empresa é mais amplo do que seu ciclo operacional. Enquanto o ciclo operacional contempla apenas o intervalo entre a aquisição de matérias-primas e o recebimento da venda dos produtos elaborados, o ciclo de caixa abrange o intervalo entre o momento em que ocorrem os primeiros dispêndios financeiros ( pagamento de compra e outros fatores ) e o recebimento pelas vendas realizadas. Nesse ciclo, as empresas utilizam recursos e por isso necessitam desta disposição de caixa.

O ciclo operacional e o valor da produção corrente são determinantes do montante a ser mantido em caixa pela empresa. Mas, na verdade, os desajustes entre os recebimentos e os vencimentos dos compromissos da empresa é que determinam o nível de caixa necessário.

Numa situação hipotética de certeza da manutenção do equilíbrio entre os fluxos de recebimentos e de pagamentos da empresa, não seria necessária a manutenção de caixa para fins de transação. Entretanto, essa certeza não existe em nenhum ambiente real de negócios e a empresa acaba tendo a necessidade de manter efetivamente recursos em caixa.

**Motivo-precaução:** trata-se aqui de despesas imprevistas ou extraordinárias. Podemos citar como exemplo as variações inesperadas nas rendas e nos preços de alguns fatores de produção e também a insolvência de clientes entre outros. Quanto maior for o caixa da empresa para enfrentar esses momentos, maior será a margem de segurança de sua atuação. As diferenças entre os fluxos monetários orçados e reais é que justificam o caixa pelo motivo precaução.

O acesso ao crédito imediato é determinante do nível de caixa pelo motivo precaução. Pois quanto maior o acesso ao crédito, menor a necessidade de recursos em caixa. E quanto menor o caixa, maior a taxa de retorno da empresa.

**Motivo especulação:** nesse caso, a empresa retém recursos de liquidez imediata para aplicação no mercado financeiro quando este se apresenta como alternativa atraente ou ainda em estoques quando acredita na valorização dos mesmos.

Como descrito acima, os ciclos Operacional e De Caixa são distintos, podendo até coincidirem se a empresa compra somente à vista e paga também somente à vista. Na situação onde a empresa compra a prazo, há uma diferença no ponto inicial dos ciclos. O ciclo operacional inicia-se no momento da compra e o ciclo de caixa inicia-se no momento do pagamento desta compra. Assim, o momento inicial que caracteriza o ciclo de caixa é o primeiro vencimento da empresa, quando ela efetua o seu primeiro pagamento. Deste modo quanto maior o prazo para pagamento obtido junto a seus fornecedores, maior será a diferença entre ciclo operacional e ciclo de caixa.

As necessidades de financiamento da empresa ocorrem desde o momento do pagamento das compras de insumos, até o momento do recebimento das vendas realizadas. Isto nada mais é que seu ciclo de caixa. Uma redução no ciclo de caixa representa menor necessidade de recursos disponíveis.

O controle do saldo de caixa deve atender aos motivos transação, precaução e especulação de Keynes, sem que isso represente uma ociosidade dos recursos.

Para MARTINS e ASSAF (1989), as medidas de controle para uma administração de caixa mais eficiente serão divididas em dois grupos:

- Medidas de responsabilidade e competência exclusivas do caixa: são aquelas que não interferem em outros elementos do capital de giro. Aqui podem ser adotados contatos com os bancos a fim de agilizar o recebimento de cheques recebidos, melhor adequação das datas de recebimentos e pagamentos, cuidados para que os processos não sejam interrompidos por falhas que possam atrasar algum recebimento e outros.
- Medidas provenientes de uma política mais ampla: são aquelas que interferem diretamente em outros ativos circulantes da empresa. Um avanço tecnológico que reduza o tempo de produção pode ser um exemplo, pois imobilizaria os recursos por tempo menor e anteciparia a realização das vendas, reduzindo o ciclo de caixa. Outro exemplo pode ser a redução de estoques, desde que não acarrete perda de vendas nem prejuízos a produção. Desta maneira o montante de recursos disponíveis poderia ser menor.

#### 1.4.1.3 A importância da gestão dos indicadores

Não é o número de índices que importa na avaliação da empresa, mas o conjunto que permita a análise desejada. E essa análise depende fundamentalmente da intenção de seu usuário.

Segundo MATARAZZO (1993) a quantidade de informações aumenta proporcionalmente menor ao aumento da quantidade de índices analisados. E as análises de empresas industriais e comerciais não necessitam de mais de 11 índices e precisam de pelo menos 4.

Os 11 índices destacados pelo autor serão apresentados a seguir:

#### 1 – Participação de capitais de terceiros

Calcula-se pela proporção de capitais de terceiros em relação ao patrimônio líquido.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Capital de Terceiros} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Indica o risco ou dependência de terceiros por parte da empresa. Também chamado de Grau de Endividamento. Esse índice permite uma análise do ponto de vista financeiro, risco de insolvência.

Para revelar lucro ou prejuízo, exige análises paralelas. Pode ou não ser vantajoso para a empresa trabalhar com capitais de terceiros, isto depende da remuneração paga a esses capitais e do lucro obtido com a sua aplicação no negócio.

A comparação deste índice com estatísticas de índices de outras empresas do mesmo ramo de atividade irá mostrar se esta se encontra dentro da normalidade. Ou seja há um parâmetro de comparação para o índice calculado.

#### 2 - Composição do endividamento

Calcula-se pela proporção do passivo circulante em relação aos capitais de terceiros.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Passivo Circulante} \times 100}{\text{Capital de Terceiros}}$$

Indica a proporção de obrigações de curto prazo em relação às obrigações totais. Revela o perfil da dívida, obviamente que é melhor para a empresa ter mais obrigações de longo prazo em relação as obrigações de curto prazo. O longo prazo permite a empresa a geração de recursos (lucros).

### 3 – Imobilização do patrimônio líquido

Calcula-se pela proporção do Ativo Permanente em relação ao Patrimônio Líquido.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido}}$$

Indica a proporção da aplicação no ativo permanente em relação ao patrimônio líquido.

Seria ótimo para a empresa possuir patrimônio líquido suficiente para o ativo permanente e ainda para financiar o ativo circulante, assim seria auto-suficiente na sua operação sem a necessidade de buscar recursos de outros.

### 4 – Imobilização dos recursos não correntes

Calcula-se pela proporção do ativo permanente em relação a soma do patrimônio líquido e exigível a longo prazo.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Ativo Permanente} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Indica a proporção de recursos não correntes que a empresa aplicou no ativo permanente.

O importante nesse índice é que revela a parcela de recursos não correntes destinada ao ativo circulante que é o capital circulante líquido.

\* Indicadores de liquidez

Os índices de liquidez não são índices de capacidade de pagamento e sim índices que confrontam ativos circulantes com dívidas e mostram a base da situação financeira da empresa.

5 – Liquidez geral

Calcula-se pela razão entre a soma do ativo circulante com o realizável a longo prazo e a soma do passivo circulante com o exigível a longo prazo.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Exigível a Longo Prazo}}$$

Indica quanto a empresa possui em ativo circulante e realizável a longo prazo para cada unidade da dívida total.

6 – Liquidez corrente

Calcula-se pela razão entre ativo circulante e passivo circulante.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Indica quanto a empresa possui em ativo circulante para cada unidade de passivo circulante.

7 – Liquidez seca

Calcula-se dividindo a soma do disponível com as duplicatas a receber com outros direitos de rápida conversibilidade em dinheiro pelo passivo circulante.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Disponível} + \text{Duplicatas a Receber} + \text{Outros Direitos de Rápida Conversibilidade em Dinheiro}}{\text{Passivo Circulante}}$$

Indica quanto a empresa possui de Ativo Líquido para cada unidade de Dívida de Curto Prazo. Esse índice exclui os estoques do Ativo Circulante em função dos riscos que este elemento possui de não se converter em dinheiro. Roubo, obsolescência, deterioração e possibilidade de não serem vendidos e convertidos em dinheiro justificam a exclusão segundo o autor.

\* Indicadores de rentabilidade

Esses índices apresentam a rentabilidade dos capitais investidos.

8 – Giro do ativo

Calcula-se pela razão entre vendas líquidas e ativo médio. Onde ativo médio é a média aritmética entre ativo inicial e ativo final.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Médio}}$$

Indica quanto a empresa vendeu em relação ao investimento total.

O volume de vendas é importantíssimo para o sucesso da empresa. O volume adequado tem sua ordem de grandeza relativa ao montante investido. Ou seja quanto maior o investimento, maior será o volume de vendas adequado a este investimento.

9 – Margem líquida

Calcula-se pela razão entre lucro líquido e vendas líquidas.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Vendas Líquidas}}$$

Indica a proporção do Lucro em relação a Venda Líquida.

### 10 – Rentabilidade do ativo

Calcula-se pela razão entre lucro líquido e Ativo Médio.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Ativo Médio}}$$

Indica a proporção do Lucro em relação ao Investimento Total Médio. Não mede exatamente a rentabilidade do capital, mas a capacidade da empresa gerar lucro líquido e capitalizar-se.

### 11 – Rentabilidade do patrimônio líquido

Calcula-se pela razão entre lucro líquido e patrimônio líquido médio. Onde patrimônio líquido médio é a média aritmética entre patrimônio líquido inicial e patrimônio líquido final.

Sua fórmula é:

$$\frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$$

Indica a proporção do Lucro Líquido em relação ao Capital Próprio Investido. Esse índice mostra a taxa de rendimento do Capital Próprio que pode ser comparada a de outros investimentos alternativos, mostrando ser este um investimento interessante ou não.

A análise dos indicadores supracitados, bem como todo o processo de gestão, controle e planejamento da firma é de fato um resultado de um processo de aprendizagem e de acumulação de conhecimentos.

Na verdade, quando uma firma emprega ou cria novos instrumentos, estes são o resultado de dois tipos de conhecimentos adquiridos: se o processo é novo, este está relacionado ao processo de inovação que é resultante de experiências anteriores que servem de base para o novo; se o processo já existe, este reside na memória da firma que é o resultado de um processo de rotinização, conforme LAZARIC e MONIER (1995).

Nesse sentido, ao que tudo indica, os processos de gestão financeira ou controles administrativos e mesmo o planejamento da firma repousam sobre um processo de aprendizagem que é cumulativo e se traduz pelo conhecimento embutido na firma evolucionista.

## **2 OS ASPECTOS ESTRUTURAIS HISTÓRICOS E CONJUNTURAIS COMO AMBIENTE QUE INFLUENCIA E É INFLUENCIADO PELA FIRMA**

Nesse capítulo serão abordados aspectos estruturais históricos e aspectos conjunturais da economia brasileira que ao longo das últimas décadas criaram um ambiente cada vez mais difícil ao desenvolvimento das firmas no Brasil, contribuindo significativamente no processo de paralisação das atividades das empresas.

Conforme apresentado no capítulo 1, a firma e o ambiente em que está inserida se inter-relacionam, influenciando mutuamente um no outro.

O objetivo deste capítulo é apresentar o ambiente que as empresas brasileiras encontraram ao longo das últimas décadas e seus impactos no desenvolvimento das firmas.

### **2.1 HISTÓRICO ESTRUTURAL DA FIRMA NO BRASIL**

A questão estrutural para ser entendida necessita de uma abordagem na história recente. As três décadas que se seguiram a segunda grande guerra garantiram sucesso à grande corporação empresarial sob a liderança do sistema americano através das economias de escala na produção e distribuição em massa de bens padronizados.

Entretanto, conforme COUTINHO e FERRAZ (1995), a partir dos anos 80 nasce um novo formato organizacional que conciliou grandes escalas com diferenciação e sofisticação de produtos. Administrações hierarquizadas e divisão especializada de tarefas que haviam resultado em grandes empresas multidivisionais, subdivididas em pirâmides multidepartamentais, com vários níveis de supervisão, linhas verticais de comando e baixo grau de comunicação horizontal tornam-se obsoletas (no sentido de Fayol), dando lugar ao novo modelo cujo eixo está na cooperação. A cooperação ocorre com e entre a força de trabalho através de uma mudança de atitude gerencial e com técnicas de organização através de células dos processos de trabalho, também entre empresas através de sistemas de cooperação em rede entre fornecedores e produtores, entre produtores-usuários-consumidores e até entre empresas rivais em torno de projetos pré-comerciais de desenvolvimento tecnológico.

Apesar do mercado se desenvolver baseado em interesses individuais e não induzir cooperação, a formação de redes de cooperação possibilita o desenvolvimento de novas formas de organização empresarial. A cooperação auto-responsável permite a redução de vários níveis de supervisão e gerência intermediárias quando os trabalhadores assumem a responsabilidade de otimizar os fluxos de produção e os processos decisórios são descentralizados. Através da cooperação com fornecedores, a cooperação possibilita a desverticalização de atividades produtivas e viabiliza respostas mais rápidas compatíveis com as necessidades dos consumidores. Também acelera o desenvolvimento de novos produtos e processos com a comunhão de recursos direcionados a P&D. Além disso, ainda engaja os trabalhadores na busca de ganhos de produtividade e qualidade e intensifica a comunicação horizontal, incrementando as relações entre as funções participantes do processo. O sucesso e a difusão desse novo modelo de gestão foram rápidos devido a suas vantagens.

Quanto aos grandes grupos econômicos, segundo COUTINHO e FERRAZ (1995), se submetidos a iguais condições, são mais dinâmicas e competitivas as estruturas financeiramente sólidas com perfil de atividades que gera sinergias internas. Os sistemas empresariais competitivamente vitoriosos são aqueles cujo perfil multissetorial de atividades com forte presença de segmentos líderes em matéria de inovação e crescimento permite a constante criação de projetos e oportunidades de investimento que combinados com a articulação com o sistema financeiro permite concretizá-los.

A estratégia dessas estruturas empresariais está na inovação e no proveito de seus benefícios como conquistas de mercados pela introdução de novos produtos e redução do *lead time*. O objetivo central dos grupos econômicos modernos está na busca de sinergia interna, através de redes horizontais de informação e comunicação que se reforçam e se complementam no processo de produção.

A estrutura empresarial brasileira é muito heterogênea. Existem empresas estrangeiras de todos os portes e origens atuando em todos os setores e comandando os mais dinâmicos.

As empresas nacionais participam da maioria dos setores, mas na comparação com as empresas de outros países, elas são de menor porte, prevalecem em setores tradicionais, estão descoladas do setor financeiro e possuem baixo nível de capacidade em gestão.

A diversidade de origens e de porte das empresas estrangeiras implica em diversidade de orientações organizacionais. As empresas vieram explorar o mercado interno, mas aquelas que direcionam seus produtos para outros mercados, o fizeram construindo sólidas bases produtivas internas. Estas empresas tendem a permanecer no país e vêm realizando esforços de modernização. Deve-se dar atenção especial aos investimentos que produzem externalidades positivas para fornecedores locais e aos dispêndios locais em automação, novas técnicas de organização e P&D.

A estrutura empresarial do setor privado nacional, principalmente as empresas líderes, revela o atraso brasileiro. Este atraso é constatado pelo pequeno tamanho absoluto e relativo dos grupos de capital nacional em termos de vendas ou de patrimônio. O perfil setorial pouco diversificado composto por atividades industriais convencionais e a ausência de setores motores da inovação tecnológica também corroboram na constatação do atraso.

Conforme COUTINHO e FERRAZ (1995), os grupos empresariais nacionais que já eram relativamente pequenos se comparados aos estrangeiros no fim dos anos 70 tanto em patrimônio quanto em faturamento, tornaram-se mais defasados ainda na comparação com os grandes grupos de países desenvolvidos e dos países de industrialização recente como a Coreia por exemplo.

Mais significativa que a comparação de tamanho, é a comparação de perfil de atividade. O sistema empresarial das economias líderes apresenta uma forma multissetorial de concentração, onde é marcante a presença de segmentos industriais que irradiam inovação econômica. São grupos dotados de elevado grau de sinergia interna, tanto na dimensão tecnológica através da complementaridade de suas atividades industriais e de serviços como na dimensão gerencial-organizacional, através da grande cooperação intragrupo em vários planos.

No final dos anos 70, antes da crise dos anos 80, na estrutura empresarial brasileira ainda predominava o comando familiar sobre as empresas e os grupos econômico nacionais. O modelo hierárquico verticalizado foi sendo implantado com características conservadoras, sem desenvolver estruturas corporativas modernas.

A forte crise cambial dos anos 80, a estagnação econômica com a inflação crescente, a incerteza e os juros elevados fizeram com que as empresas líderes se ajustassem a esta realidade. Os mecanismos de ajuste foram a retração dos investimentos, desendividamento deliberado, ampliação das exportações, acumulação de recursos líquidos e realização de receitas não-operacionais. Esse ajuste não contribuiu para acelerar a modernização das estruturas e do padrão de gestão. Sua característica defensiva possibilitou relativo sucesso apenas aos setores exportadores, nos demais fixaram-se as características conservadoras. Ainda assim, alguns grupos tentaram evoluir em direção a um perfil dinâmico de atividades intensivas em inovação. Conforme COUTINHO e FERRAZ (1995), 9 dos 23 maiores grupos nacionais avançaram em direção a setores intensivos em tecnologia. Porém, face ao agravamento da instabilidade macroeconômica na segunda metade dos anos 80, cinco destes retrocederam enquanto os outros quatro tiveram suas estratégias fragilizadas. Quanto as inovações organizacionais, não mais do que duas centenas de empresas líderes buscaram modernização produtiva e de suas estruturas administrativas ainda na segunda metade dos anos 80.

Nova etapa de ajuste do sistema empresarial ocorre no início dos anos 90. A abertura comercial, a desregulamentação e as privatizações exigiram das empresas uma adaptação emergencial que se desenvolveu em três planos: a) reorganização das estruturas administrativas com redução dos níveis hierárquicos, b) reestruturação produtiva com adoção de técnicas que permitiram maior eficiência e qualidade, c) foco nas linha de produtos com maior competência e abandono das linhas de baixa escala ou reduzido potencial competitivo. Obviamente esse ajuste implicou em redução significativa e não reversível de postos de trabalho.

Segundo COUTINHO e FERRAZ (1995), o emprego industrial no início dos anos 90 é semelhante ao emprego de 1970. Houve recuperação do nível da produção industrial sem recuperação do nível de emprego e isto demonstra aumento de produtividade que está parcialmente ligado à modernização industrial e à disseminação de novas práticas gerenciais, mas também ao aumento de insumos e componentes intermediários importados.

Outra questão importante apontada por COUTINHO e FERRAZ (1995) é a tímida disposição da indústria de buscar alternativas no sistema financeiro, principalmente a captação de recursos no estrangeiro - restrito a poucas empresas nacionais. A preferência por recursos próprios limita o investimento, mas revela espaço para endividamento com fins de investimento se houver uma reversão de expectativas.

Cabe ainda destacar que as empresas de capital nacional são em sua maioria empresas familiares. As empresas médias ou grandes caminham para uma administração profissional que pode ou não exigir um executivo contratado no mercado para atingir a excelência na gestão. Para as pequenas empresas, não há como separar a propriedade da gestão e a interferência dos interesses familiares no negócio. Assim, esse grupo tem como desafio atingir uma gestão que além de se basear na experiência, consiga ter capacidade técnica.

Uma nova forma de investimento apontada por CHESNAIS (1996), baseia-se através de aporte de ativos imateriais. "Entre eles, incluem-se o *know-how* de gestão, as licenças de tecnologias (em geral superadas pelas mudanças tecnológicas), bem como o *franchising* e o *leasing*, muitas vezes empregados nos serviços."

É possível aqui identificar que a capacidade de inovar, referida no primeiro capítulo, permite à firma muito mais do que a possibilidade de crescer e se desenvolver. Essa capacidade pode se converter em ativos imateriais conforme descrito acima por Chesnais e significar possibilidade/capacidade de investimento independentemente de recursos materiais.

## 2.2 ANÁLISE CONJUNTURAL: UMA ANÁLISE DO CENÁRIO ECONÔMICO ENQUANTO AMBIENTE PARA AS FIRMAS BRASILEIRAS

Ao se incluir a análise da conjuntura econômica contribuindo para o insucesso das empresas, também serão utilizadas informações da história recente.

Conforme JANNUZZI e MATTOS (2001), o “milagre brasileiro” teve seu auge entre 1970 e 1973 quando a produção industrial atingiu crescimentos anuais de 11,9% em 1970, 11,9% também em 1971, 14% em 1972 e 16,6% em 1973 conforme dados do IBGE. Nos anos seguintes de 1974 a 1979, afetada pelas duas crises do petróleo e pela desaceleração das economias dos países desenvolvidos, a economia brasileira ainda conseguiu manter-se em crescimento, porém a níveis inferiores aos registrados no período 1970 -1973. Esse crescimento ocorreu, apesar do cenário internacional desfavorável, motivado pela política de desenvolvimento industrial adotada pelo governo Geisel, que com o impulso dado aos setores petroquímico, químico, de extração mineral e de geração de fontes alternativas de energia como álcool (que teve sucesso) e energia nuclear e com a ampliação do setor de geração e distribuição de energia elétrica que consolidou o processo de substituição de importações na economia brasileira. Assim, o período entre 1950 e 1980 teve na expansão industrial resposta que garantiu o dinamismo da economia com reflexo nos demais setores como agropecuária, extrativismo e serviços. A atuação do estado nacional foi decisiva na expansão dos setores industriais, através de diferentes planos de desenvolvimento como Plano de Metas de JK ou II PND de Geisel por exemplo. O estado também atuou na produção direta de bens e insumos para o setor industrial através de empresas estatais e na elaboração de políticas fiscais, de créditos e de comércio exterior.

Aos anos 80 são atribuído o título de “ a década perdida “. Nesse período, houve forte redução no ritmo de crescimento do PIB real da economia brasileira.

TABELA 1 – Taxas médias de anuais de crescimento do PIB (\*)  
Brasil – 1980 - 1999

ANOS 80		ANOS 90	
1980	9,2	1990	-4,3
1981	-4,5	1991	0,3
1982	0,5	1992	-0,8
1983	-3,5	1993	4,2
1984	5,3	1994	5,8
1985	7,9	1995	4,2
1986	7,6	1996	2,8
1987	3,6	1997	3,7
1988	-0,1	1998	0,2
1989	3,3	1999	0,8
Taxa média do período	<b>2,83</b>	Taxa média do período	<b>1,65</b>

Fonte: IBGE

(\*) variações percentuais anuais em relação ao ano anterior

Nota: extraído de [http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/sti/publicacoes/futAmaDilOportunidades/rev20020423\\_00pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/sti/publicacoes/futAmaDilOportunidades/rev20020423_00pdf)  
Acesso em: 30.08.04

A tabela 1 mostra que nos anos 80 o crescimento médio do PIB foi de 2,83% e que na década seguinte, 1990 a 1999, a economia brasileira cresceu ainda menos do que naquela que se chamou de “década perdida” com apenas 1,65% de crescimento médio.

O que caracterizou a década de 80 foram as altas taxas de inflação que desestimularam o investimento no setor produtivo e corroeram os salários médios reais de todos os setores da economia no Brasil. Os números da economia brasileira são também em grande parte justificados pelo cenário econômico internacional. Com a crise mexicana de 1982, a possibilidade de renovação dos empréstimos aos países endividados do terceiro mundo foi interrompida. A consequência para o Brasil foi a necessidade de recorrer ao FMI para rolar sua dívida externa, a custo da submissão as suas exigência e metas de controle de desempenho de alguns indicadores macroeconômicos. Houve durante o período, remessas significativas de recursos ao exterior, limitando a capacidade de manobra da política econômica. A necessidade de atrair dólares para honrar os compromissos da dívida externa, significava pressão para desvalorização real da taxa de câmbio.

Nesse momento, houve indexação da economia ao dólar e a inflação só foi controlada em breves momentos posteriores a adoção de planos econômicos que não lograram êxito na tentativa de desindexar a economia.

A recessão econômica constituía-se de mecanismo para alcançar superávit na balança comercial e obter dólares para honrar serviços da dívida externa.

Analisando a década de 80 por períodos, JANNUZZI e MATTOS (2001) observam diferentes conjunturas. De 1981 a 1983 houve forte recessão econômica e aumento do desemprego - que até então não era comum no Brasil. Os juros subiram significativamente e por conseqüência a taxa de investimento bruto da economia caiu de 24,3% em 1981 para 19,9% em 1983 – um dos menores resultados da década. A inflação em 1983 chegou ao recorde até então de 154,5% ao ano.

Entre 1984 e 1986 houve uma recuperação da atividade econômica brasileira sobretudo pela grande recuperação da economia americana que permitiu aos EUA ampliarem suas importações beneficiando diversos países do mundo. Os ajustes recessivos do início da década favoreceu a indústria brasileira a ampliar expressivamente suas vendas ao exterior, apesar da baixa taxa de investimento em 1984 e 1985. Em 1984, as exportações atingiram US\$ 27,0 bilhões contra US\$ 20,2 bilhões em 1983.

Em 1986, o Plano Cruzado impulsionou o crescimento econômico brasileiro. Porém por pouco tempo devido às dificuldades impostas pelas restrições externas e também pela dificuldade de romper com a indexação da economia.

A inflação que chegou a 224,8% ao ano em 1987, atingindo 684,5% em 1988 e 1320,0% em 1989 marcou o cenário econômico pela instabilidade. Sucessivos planos econômicos que tentavam controlar a inflação, mas que não tiveram sucesso, levaram o país à beira da hiperinflação (JANNUZZI e MATTOS, 2001).

Em 1990 houve o início de um processo de abertura comercial e financeira da economia brasileira. A posse de Fernando Collor de Melo caracterizou-se por uma série de medidas de política econômica e de modificações do papel do estado. As alíquotas de importação caíram à metade de seu valor de 1990 em três anos e chegaram próximas a um terço em 1995.

Isto favoreceu às importações e foi um período de recessão da atividade econômica e de desestruturação de elos importantes da cadeia produtiva.

No final do governo Collor, a instabilidade intensificou as expectativas negativas da manutenção das medidas restritivas da demanda agregada, aumentando a recessão e desestimulando os investimentos produtivos. Itamar Franco em seu curto mandato deu continuidade a abertura comercial, mas afrouxou as medidas recessivas da política econômica do governo Collor. No final de seu mandato, dedicou-se a medidas e ajustes que possibilitaram a implementação do Real.

A partir de julho de 1994, a implementação da nova moeda, o controle da inflação e a retomada do crédito ao consumo permitiram uma importante fase de recuperação da economia brasileira, mas por pouco tempo. A partir do segundo trimestre de 1985 houve nova retração da atividade econômica por causa dos efeitos da crise do México em final de 1994. Em 1996, em função das eleições, o governo “afrouxou o cinto” e a partir do segundo semestre a economia novamente esboçou recuperação. Mas a balança comercial que já vinha acumulando déficits principalmente no ano de 1997 gerou desconfiança dos agentes em relação à política cambial. A sobrevalorização do câmbio refletiu-se em ampliação das dívidas externa e interna pela necessidade de manutenção da taxa de juros elevada visando atrair dólares. Para ilustrar, conforme ARRUDA, GONÇALVES e MERCADANTE, a dívida externa sai de US\$ 149 bilhões em dezembro de 1994 para US\$ 229 bilhões em dezembro de 1998, e a dívida interna de US\$ 62 bilhões para US\$ 324 bilhões no mesmo período, atingindo US\$ 383 bilhões em junho de 1999 (in LESBAUPIN, 2000).

Com a crise asiática em meados de 1997, o governo adotou novas medidas recessivas para tentar diminuir as pressões sobre o câmbio. A situação ficou insustentável e culminou com a desvalorização do Real em janeiro de 1999.

No atual governo, as medidas de contenção do consumo se mantêm sob a alegação dos riscos do retorno da inflação.

Segundo GONÇALVES (2004), professor de economia internacional da UFRJ, três fatores mostram que a melhora do cenário econômico é cíclica e não tem relação com a natureza da política econômica. O primeiro diz respeito à renda, que cresceu apenas 3% nos últimos três anos. Nesse mesmo período, a renda percapta caiu 1,5%.

O segundo fator é em relação à base de comparação com a qual são comparados os indicadores atuais. Com as políticas recessivas do governo Lula tanto a monetário como a fiscal, os resultados do segundo semestre de 2003 foram comprimidos. Assim, ao se comparar 2004 com 2003, tem-se números que apontam crescimento. Porém o parâmetro está distorcido. E o terceiro fator é que as exportações de produtos agrícolas tem sido o principal motivo de expansão da renda. A política econômica do governo Lula agrava os problemas sociais. Nos últimos 18 meses o desemprego aumentou, a renda do trabalhador caiu, o salário mínimo teve um reajuste ridículo. O investimento despencou.

Segundo GUIMARÃES (1987, P. 122):

...é possível distinguir três tipos de investimentos: o investimento de expansão, realizado para aumentar a capacidade produtiva da firma; o investimento de modernização, voltado para a modificação do processo produtivo com vistas a reduzir custos ou melhorar a qualidade dos produtos; e o investimento de reposição, destinados a substituir bens de capital no fim de sua vida útil (nesse sentido, o momento de sua realização é tecnicamente determinado e dado para a firma).

Para GUIMARÃES (1987), o potencial de crescimento da firma durante um período é definido pela acumulação interna da firma mais o montante de capitais de terceiros que ela pode absorver. Assim, considerando-se que o propósito da acumulação interna de lucros é financiar o investimento e o crescimento, a simples existência de capital acumulado internamente é, por si só, um estímulo ao investimento. Nessa situação, a questão que a firma terá que resolver é identificar quais as aplicações para esses recursos e se possível, também para os recursos externos que poderá obter, de modo que contribua para o crescimento da firma e para o aumento dos lucros.

Essa definição é dificultada pela incerteza e pelo dinamismo do ambiente, como visto no capítulo 1.

Não obstante, é importante destacar aqui que quando se pensa nos investimentos que Guimarães aponta, não se pode, ou pelo menos, não se deve descartar os investimentos sob a forma de capital humano. Nesse sentido, o investimento na qualificação técnica dos integrantes da firma é condição para a acumulação de conhecimento.

### 2.3 A LÓGICA ESTRUTURAL-CONJUNTURAL FACE À DINÂMICA DA FIRMA

Como o ambiente econômico em que se encontram as firmas está em constante mudança, e as firmas são impactadas por esse ambiente ao mesmo tempo em que interferem no mesmo, essa seção tem como objetivo identificar a dinâmica da firma frente a esse ambiente em constante mudança.

Como apresentado no capítulo 1, a firma é um espaço cognitivo onde se está em constante aprendizado em busca do conhecimento que favoreça alguma inovação que pode se transformar em diferencial competitivo. Assim, se o conhecimento prévio permitir a firma um desenvolvimento nesse sentido, ela apresentará ao mercado um produto novo e diferenciado pela vantagem competitiva obtida com a inovação.

Nesse caso, o impacto é da firma sobre o mercado através de um produto ou processo novo. As demais firmas tenderão a imitar ou criar algo que lhes permita tornar-se competitivas novamente. Essa dinâmica vai se desenvolvendo até que algumas empresas se destacam e passam a criar barreiras à entrada de concorrentes no mercado. Essas barreiras podem ser de diversos tipos, a patente é um exemplo. A necessidade de um montante muito elevado de capital é outro.

Porém, se a empresa recebe do mercado alguma informação diferente, o sentido passa a ser o inverso. Nesse caso, o mercado estará influenciando na firma. Assim, a firma terá que se ajustar para dar uma resposta ao mercado sob pena de ficar obsoleta e paralisar as atividades.

Esses dois sentidos são simultâneos e permanentes. Além disso, o mercado é um ambiente de incertezas onde as firmas correm riscos por não saberem previamente o caminho mais adequado a tomar.

Assim, quando se toma a decisão de lançar um produto, não se tem a informação sobre a sua aceitação ou não. Não se tem também a informação sobre a quantas andam as pesquisas dos concorrentes reais ou potenciais. Mesmo que haja todo um projeto de viabilidade econômico-financeira de um produto, ainda assim, sempre haverá uma margem de erro. Como diz DOSI, “... a IBM não pode decidir da noite para o dia em se lançar na produção de carros de combate” (in CALLON, 1992).

Sendo assim, quanto mais favorável estiver a conjuntura econômica ao crescimento das firmas, mais possibilidades elas terão de conquistar seu espaço e de permanecerem ativas. Um ambiente favorável também estimula a competição sadia contribuindo para a busca da diferenciação que se tornará vantagem competitiva. Entretanto, quanto menos favorável estiver a conjuntura econômica, menos possibilidades as empresas terão de se desenvolver e dessa forma o ambiente não estimula a inovação<sup>4</sup>.

A estrutura industrial também merece a mesma análise. Como o conhecimento é cumulativo e gera inovações, atraso relativo nos processos de gestão da firma como vistos na seção 2.1 representa conhecimento insuficiente. Utilizando coerentemente a mesma lógica, a conclusão é que conhecimento insuficiente não permite alcançar a inovação no mesmo nível das estruturas mais modernas. A estrutura industrial está inserida no cenário econômico que é o ambiente das empresas. Estrutura deficitária implica em ambiente desfavorável.

O relacionamento da firma com o mundo (ambiente) em que está inserida é determinante para o sucesso dela no mercado. Conhecer os riscos que cercam o negócio e as oportunidades que se apresentam, tanto no curto como no longo prazo, é primordial para a condução de qualquer organização. Isto fica mais evidente quando as mudanças no ambiente se acentuam. É nesses momentos que a firma necessita fazer constantes revisões de antigos posicionamentos, mesmo daqueles que no passado foram bem sucedidos e que encontram maior resistência.

---

<sup>4</sup> Entende-se como ambiente favorável aquele onde a política econômica é expansionista, onde há o controle da inflação, há condições de crédito, há estímulo por parte do governo visando o crescimento da indústria, etc.

Faz parte do aprendizado, conforme a teoria evolucionista, experimentar formas novas de execução de atividades. Alterar procedimentos ou processos pode significar um diferencial ou até mesmo a sobrevivência dependendo do que o ambiente esteja apresentando. Assim, a administração precisa reconhecer as mudanças em curso e adaptar-se às novas condições, na velocidade que elas se transformam para não comprometer sua capacidade de sobreviver e de se expandir.

Um dos momentos que mais exigiu essa capacidade de adaptação das empresas foi no governo Collor. O quadro inflacionário que antecedeu seu governo, permitia às empresas dar menos importância a gestão produtiva, pois permitia o repasse de ineficiências internas das empresas para seus consumidores através de sucessivos aumentos de preços. Esse contexto desestimulava o esforço de busca da eficiência produtiva e do incremento de produtividade. Assim, se desenvolveram empresas com atitude gerencial comprometida somente com os aspectos financeiros de curto prazo.

Com o governo Collor e as posturas neo-liberais de abertura de mercado e estabilidade (que se firmou com o Plano Real), além das políticas contracionistas, as empresas enfrentaram uma realidade diferente e precisaram se adaptar rapidamente. Nesse momento, a busca passou a ser pela sobrevivência através da atividade produtiva e não mais com aplicações financeiras e aumento de preços.

### **3 ANÁLISE CONCRETA DOS FATORES DETERMINANTES PARA O PROCESSO DE FECHAMENTO DAS FIRMAS: O CASO DAS PEQUENAS E MICRO EMPRESAS**

Uma vez analisada a lógica da produção de conhecimentos que se encontra nas firmas e que é adquirido a partir da aprendizagem sob uma ótica evolucionista e por conseguinte, a relação dessa lógica com a lógica conjuntural, este capítulo pretende comprovar de forma concreta até que ponto, a teoria evolucionista coadunada com conjuntura econômica e oferece uma base razoável para o entendimento da firma e seu processo de paralisação.

A partir de uma análise minuciosa sobre a paralisação das atividades das pequenas e micro empresas este trabalho observou o que segue: burocracia e falta de uma política adequada específica, dificuldades na obtenção de crédito e despreparo dos empreendedores são as causas mais freqüentes para a paralisação.

Este capítulo tem a intenção de apresentar a importância que a estrutura da indústria nacional e a conjuntura econômica dão ao processo de paralisação das atividades das empresas no Brasil e explorar o despreparo dos empreendedores como outro fator decisivo no fechamento das empresas.

Não há aqui pretensão nenhuma de analisar a política econômica adotada nos governos citados. Tampouco se utiliza de teoria macroeconômica como base para avaliação. Entretanto há uma relação inversa entre juros e investimento que endossa a idéia que será apresentada na seqüência de que o despreparo dos empreendedores é uma das principais razões que levam ao fechamento das empresas.

Segundo DORNBUSCH e FISCHER (1991), o investimento é viabilizado com o objetivo de trazer lucros no futuro através da operação de máquinas e fatores de produção. Se as empresas se utilizam de recursos emprestados para investir, para o mesmo autor "... então, quanto mais altas forem as taxas de juros, mais as empresas terão que pagar a cada ano dos ganhos advindos de seu investimento. Portanto, quanto mais alta a taxa de juros, menos lucros as empresas terão depois de pagá-los e menos elas desejarão investir." Abaixo, está a tabela de juros extraída de estudos do DIEESE/CUT sobre as dificuldades das empresas em prosperar.

TABELA 2 – As taxas de juros elevadas e bem acima da rentabilidade média da indústria - Brasil – 1994 - 2002

Ano	Taxa anual básica %	Desconto de Duplicata %	Rentabilidade Industrial %
1994	26,7	112,5	11,9
1996	16,0	61,9	3,7
1997	18,4	56,7	3,4
1998	29,1	66,2	2,8
1999	9,3	37,2	-1,2
2000	9,6	29,8	6,3
2001	10,6	33,7	4,6
2002	9,3	27,1	1,6

Fonte: DIEESE/CUT

Extraído de: <http://www.cut.org.br/dieese/publicacoes/>

ANALISE\_DE\_CONJUNTURA\_JUNHO\_2004.pdf

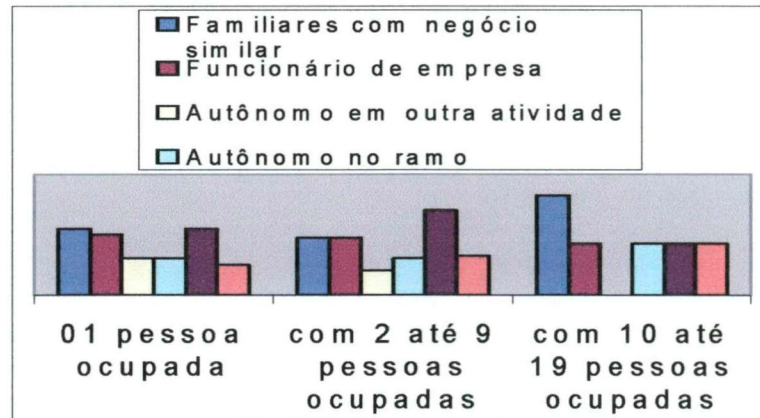
Acesso em 30.08.2004

A tabela 2 faz um comparativo entre juros e rentabilidade da indústria no período de 1994 até 2002. Os números vão de encontro ao exposto anteriormente, apontando rentabilidades da indústria muito menores do que os juros no mesmo período. E obviamente trazendo os reflexos negativos no investimento.

Se o cenário econômico é desfavorável como apresentado nas análises de conjuntura no capítulo 2, a razão para o investimento ou para empreender um negócio, em muitos casos passa a ser a falta de oportunidade para a obtenção de um emprego. Isto está explícito no gráfico abaixo extraído do trabalho do Sebrae de agosto de 2004.

## GRÁFICO 1 – Conhecimento do ramo de negócio – Brasil 2000 – 2002

Experiência anterior ou conhecimento do ramo de negócios  
Dos proprietários da empresa extinta, segundo o número de  
Pessoas ocupadas (%)



Fonte: SEBRAE

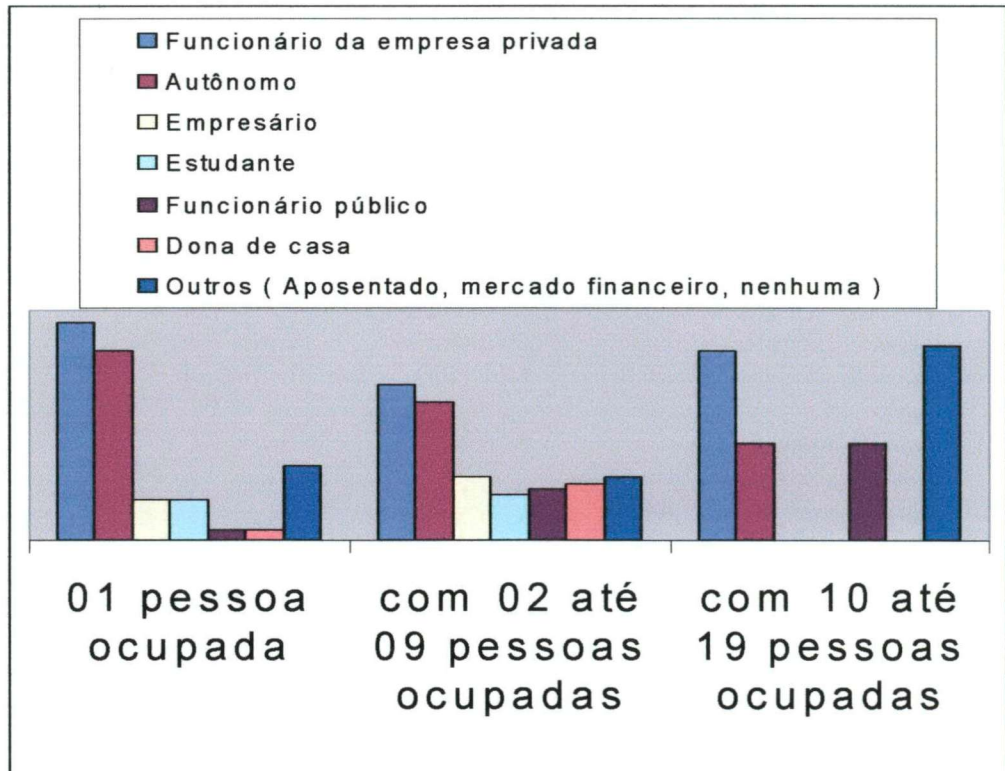
Nota: extraído de < <http://www.sebrae.com.br> em: 30.08.2004

Aqui chama a atenção a participação de proprietários de empresas extintas que não tinham nenhum conhecimento ou experiência no ramo de atividade. Quanto aos que tinham conhecimento ou experiência, há uma distribuição entre todas as demais opções, sem uma concentração importante que mereça destaque. Abrir um negócio sem nenhum conhecimento sobre a atividade que irá empreender já é uma prova do despreparo. Como apresentado no capítulo anterior, existem alguns conhecimentos imprescindíveis para se conduzir uma empresa que vão desde o planejamento que deve ocorrer antes da constituição da firma até as noções de ponto de equilíbrio, gestão de caixa, capital de giro e análise dos indicadores. Outra informação que pode ser extraída do gráfico é que se individualmente a coluna de “nenhuma experiência” é significativa, no conjunto, as demais colunas todas representam algum tipo de experiência e se somadas, mostram que na grande maioria das empresas que fecharam, seus proprietários tinham algum tipo de experiência. Daí, vale dizer que a lógica evolucionista vem corroborar com a análise.

Na verdade, o processo de aprendizagem da firma é uma das molas propulsoras e dinâmicas para o processo evolutivo. Todavia, coadunada com a conjuntura econômica desfavorável, o conhecimento passa a ser condição necessária, mas nem sempre condição suficiente para o sucesso das firmas.

GRÁFICO 2 - Atividade e experiência do ex-proprietário – Brasil  
2000 – 2002

Atividades exercidas pelos proprietários das empresas extintas, segundo o número de pessoas ocupadas (%)



Fonte: SEBRAE

Nota: extraído de < <http://www.sebrae.com.br> em: 30.08.2004

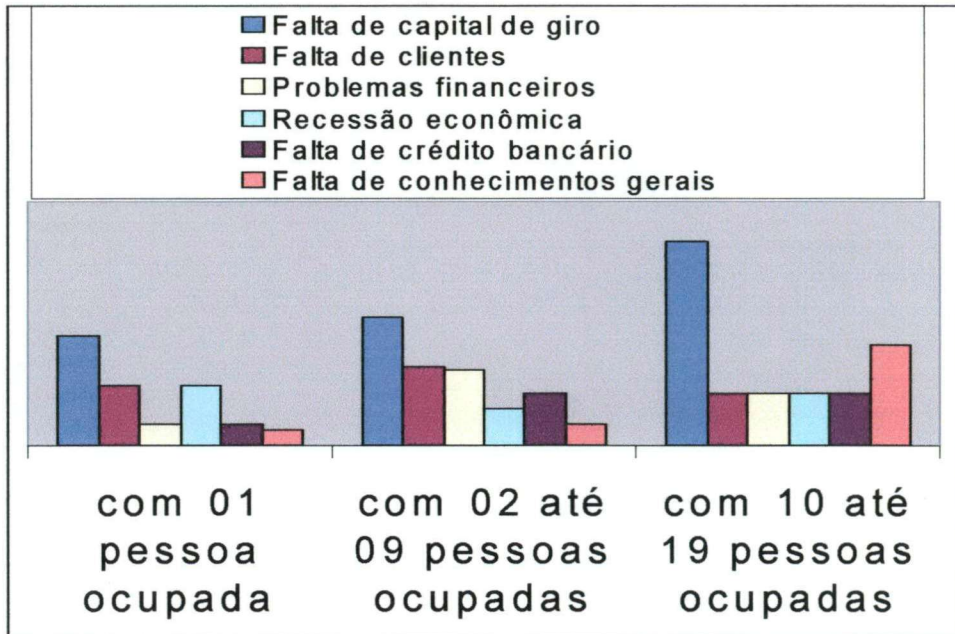
Neste gráfico, percebe-se que os proprietários das empresas fechadas com até 9 pessoas ocupadas são na maioria oriundos de empresa privada e autônomos. Conforme dados do Sebrae, são também na maioria do sexo masculino, com idade entre 30 e 49 anos e possuem segundo grau completo. Aqui fica demonstrado que os empreendedores das empresas que fecharam decidiram abrir seus negócios quando perderam seus empregos na iniciativa privada. Muitos abriram negócios em atividade que não tem relação nenhuma com sua experiência profissional, como visto no gráfico anterior.

Este gráfico também vem corroborar que a teoria evolucionista da firma está muito mais próxima da realidade do que o entendimento da firma nos modelos tradicionais. Mesmo que o empresário empreendedor (no sentido schumpeteriano do termo) tenha experiência do mercado, os seus conhecimentos são limitados pelas incertezas em relação aos oponentes quando de uma concorrência.

O gráfico seguinte aponta as razões do fechamento, indicadas pelos ex-proprietários de empresas.

### GRÁFICO 3 - Razões do fechamento – BRASIL – 2000 – 2002

Principais razões do fechamento da empresa, segundo o número de pessoas ocupadas (%)



Fonte: SEBRAE

Nota: extraído de < <http://www.sebrae.com.br> em 30.08.2004

Falta de capital de giro se destaca como fator mais importante para o fechamento das empresas. Isto indica desequilíbrios nas entradas e saídas de recursos da empresa. Falta de clientes e recessão econômica são também fatores importantes apontados por empresários responsáveis pelas empresas com 1 ocupação e falta de clientes junto com problemas financeiros foram apontados também por empresários com ocupações de 02 a 09 pessoas.

Quando os empresários apontam a recessão econômica como causa do fechamento das empresas, eles se referem à conjuntura econômica descrita no capítulo anterior, bem como a influência da estrutura industrial brasileira que também influi no processo, já que não é moderna o suficiente para desencadear o desenvolvimento das empresas.

Quando apresentam a falta de capital de giro, dificuldades financeiras e falta de conhecimentos gerenciais, estão ratificando o não conhecimento de conceitos importantes descritos no capítulo 1.

O planejamento adequado, estudos sobre o mercado onde irá se inserir e conhecimentos básicos conforme os apresentados poderiam ajudar a antever as dificuldades e permitir mudanças na gestão antes da situação ficar insustentável e culminar com o fechamento da firma.

Falta de clientes pode revelar várias coisas, mas interessam para esse trabalho a questão do despreparo que remete ao planejamento inadequado e o desconhecimento ou má avaliação do mercado a explorar e obviamente pode ser reflexo da conjuntura econômica que com seu caráter recessivo reduz a demanda.

Para os que apontam a falta de crédito bancário, realmente esse é um elemento dificultador no processo. Além de caro, é desigual. O pequeno investidor, normalmente não tem garantias para dar e por isso o risco da operação faz com que encareça o custo do dinheiro em relação às grandes empresas que podem oferecer garantias reais. O ex-ministro MALAN destaca:

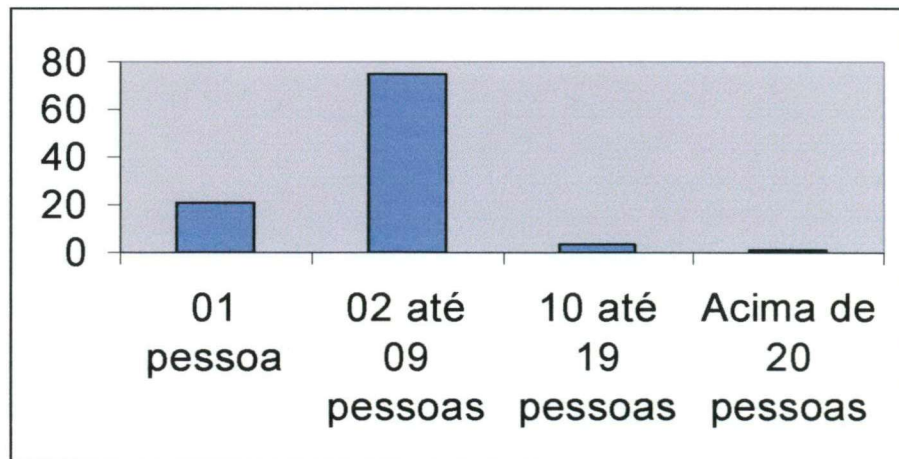
...o Brasil tem uma baixíssima relação entre crédito e PIB ( cerca de 30% ) em relação à média dos chamados países emergentes ( cerca de 60% ) e, particularmente, em relação às economias desenvolvidas ( cerca de 140% ). Em outras palavras: há um amplo espaço para a expansão do crédito no Brasil à medida que se reduzem as taxas de juros e os requerimentos de compulsórios no Banco Central e, muito especialmente, consolida-se a percepção de que o país está sendo capaz de equacionar seus problemas macroeconômicos, microeconômicos e estruturais. (in BIELSCHOWSKY e MUSSI, 2002, p. 196).

Aqui, mais uma vez fica evidente a coerência da teoria evolucionista da firma. O conhecimento que é adquirido através das experiências anteriores, da repetição e das tentativas de formas alternativas de realizar as tarefas e é também cumulativo se traduz num dos aspectos mais importantes na determinação do sucesso ou insucesso das firmas. Nesse caso fica claro que a capacidade de planejar adequadamente; a capacidade de entender os instrumentos de controle e a capacidade de gerenciar a firma pró-ativamente poderiam reduzir a incidência de paralisação das atividades das firmas. Entretanto, dois dos motivos apontados pelos ex-proprietários são referentes ao ambiente no qual as empresas estão inseridas. Assim, mais uma vez fica evidente que a acumulação de conhecimentos é, portanto, a partir da aprendizagem, condição necessária para o desenvolvimento da firma, mas não é condição suficiente, já que a conjuntura pode estar desfavorável e impedir a sobrevivência da firma.

O gráfico a seguir mostra que a proporção de empresas com até 9 funcionários que fecham em relação as empresas com mais funcionários é muito maior.

GRÁFICO 4 – Porte das empresas e geração de oportunidades de trabalho  
Brasil – 2000 - 2002

Porte da empresa extinta, segundo o número de pessoas ocupadas (%)



Fonte: SEBRAE

Nota: extraído de < <http://www.sebrae.com.br> em 30.08.2004

Ao se analisar pelo critério de pessoas ocupadas, a grande concentração de empresas extintas está nas que empregam entre 02 e 09 pessoas com uma participação de 75%. Se pensarmos em empresas que empregam até nove pessoas, teremos uma concentração ainda maior, chegando a 96% das empresas extintas. Empresas que empregavam em média 3,2 pessoas cada. Aqui fica evidente que quanto menor a empresa, maiores são as dificuldades. Como visto na teoria evolucionista, o conhecimento e a inovação não dependem do tamanho da empresa.

Portanto, as razões conjunturais levantadas como motivo da paralisação das atividades das empresas assumem um papel relevante. Assim sendo, pode-se concluir que o peso de um ambiente desfavorável atinge com muita intensidade as empresas de pequeno porte. Um exemplo disso é a dificuldade de se obter crédito. Quanto menor a empresa, menos condições de dar garantias.

A última tabela, que será apresentada a seguir, dá números totais relativos das empresas que fecharam no Brasil.

TABELA 3 – Taxa de mortalidade das empresas – Brasil  
2000 - 2002

Ano de constituição	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste	Brasil
2002	48,9	52,9	46,7	47,5	49,4	49,4
2001	56,7	60,1	53,4	51,6	54,6	56,4
2000	61,1	58,9	62,7	53,4	53,9	59,9

Fonte: SEBRAE

Nota: extraído de < <http://www.sebrae.com.br> > em 30.08.2004

O estudo apresenta dados baseados em informações de empresas constituídas e registradas nas juntas comerciais dos estados brasileiros.

Como o trabalho do Sebrae data de agosto de 2004, podemos afirmar que no Brasil, 49,4% das empresas fecharam com até dois anos de existência, enquanto 56,4% das empresas fecharam com até 03 anos e 59,9% das empresas não passaram de 04 anos de atividade.

A tabela apresenta também as diferenças entre as regiões do país, onde pode-se notar que na região sul temos o maior percentual de empresas fechadas com até 03 anos, sendo 52,9% com até 02 anos e 60,1% com até 03 anos e na região nordeste temos o maior percentual de empresas fechadas com até 04 anos com 62,7%.

Novamente a teoria evolucionista explica os números. Ao longo do curso das atividades da firma, ela vai construindo uma história. Rotinas repetitivas, aprendizados, experiências vão compondo o conhecimento dessa firma. Porém, a memória da empresa, que é representada pelo seu histórico, é diretamente proporcional ao tempo de existência e de atividade da firma. Essa memória é fonte de aprendizado e reflete a credibilidade da empresa. Esses dados, que revelam a paralisação com pouco tempo de vida das empresas, são inibidores de uma construção de memória por parte dessas empresas.

Assim, empresa sem memória é empresa sem conhecimento. Como o conhecimento é fundamental para o processo de desenvolvimento da firma, não há surpresa em tamanha proporção de insucesso. Daí se cria um círculo vicioso onde a falta de conhecimento leva a paralisação das atividades e por outro lado a paralisação precoce das atividades inibe o aprendizado. Sem esquecer que no

objeto da análise existe um ambiente hostil (no sentido de incertezas) que contribui em muito nesse processo que culmina com o fechamento das empresas.

Os números são extremamente preocupantes por sua grandeza e apontam que estudos sobre o assunto serão sempre bem vindos. As questões levantadas nesse trabalho como causas desses fechamentos são com certeza as razões mais importantes e algumas delas têm uma complexidade muito grande e não terão a curto prazo uma mudança que permita o desenvolvimento das empresas. Porém a razão "despreparo" pode ser minimizada e já existem órgãos que dão apoio ao pequeno empreendedor e o auxiliam a conduzir seu negócio.

## CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo analisar os fatores que levam à firma a um processo de paralisação das atividades, sobretudo no caso das pequenas e micro empresas.

Para tanto, se utilizou da teoria evolucionista da firma e da indústria cuja aproximação com a realidade permite uma análise mais refinada do caso em questão, também se utilizou da estrutura industrial e sua herança histórica e da conjuntura econômica dos últimos governos no Brasil.

Nesse sentido, a proposta desse trabalho foi a que segue abaixo:

No capítulo 1, foi apresentada a teoria evolucionista, na qual a firma é um espaço cognitivo, onde se aprende e se inova e está inserida num ambiente com o qual ela se inter-relaciona. Foi destacada a importância da aprendizagem na busca do conhecimento e a necessidade de inovar seja através de novos produtos, processos ou procedimentos para conquistar alguma vantagem competitiva em relação aos concorrentes. Foi apresentado também conhecimentos mínimos de gestão financeira, controles e planejamento necessários aos gestores na condução das firmas.

Da relação com a ambiente destacada na teoria evolucionista surgiu o capítulo 2. A teoria evolucionista apresenta um ambiente de incertezas e em constante transformação, rompendo definitivamente com a teoria neoclássica que propõe um equilíbrio. Nesse capítulo, foram apresentados aspectos estruturais da indústria brasileira ao longo das últimas décadas e aspectos de conjuntura econômica dos últimos governos. Esses dois fatores conjugados formaram o ambiente no qual as empresas brasileiras se inseriram.

No capítulo 3 foi feita uma análise de um estudo elaborado pelo SEBRAE sobre a paralisação das atividades das micro e pequenas empresas no Brasil de 2000 a 2002.

Dessa forma, as conclusões a que o trabalho chega são as seguintes:

Os dados mostrados são coerentes com o que foi apresentado pela teoria evolucionista: como o processo de acumulação de conhecimento que é importante para o desenvolvimento e manutenção da firma.

Nesse sentido, observou-se que parte das empresas que fecharam, o fizeram por falta de conhecimento ou experiência no ramo de atividade. Além disso, a vida curta da maioria das empresas impede que elas construam uma história que foi chamada de memória<sup>5</sup>. Memória esta que está vinculada ao conhecimento adquirido. Desta forma, sem memória não há conhecimento e sem conhecimento não há possibilidade de inovação. E por isso prevalecem as dificuldades de sobrevivência e desenvolvimento dessas firmas.

Por outro lado, muitas das firmas que fecharam tinham nos seus proprietários experiências anteriores. Porém, apenas conhecimento não garante à firma longevidade ou desenvolvimento. Aí entra a questão do ambiente que pela sua hostilidade, através de conjunturas de cunho recessivo, se constituiu em fator preponderante para a paralisação das atividades de diversas firmas.

---

<sup>5</sup> No sentido de Lazaric e Monier

## REFERÊNCIAS

- BIELSCHOWSKY, R.; MUSSI, C.. **Políticas Para a Retomada do Crescimento – Reflexões de Economistas Brasileiros**. 1ª edição, Brasília: IPEA, 2002.
- CALLON, M.. *Variété e Irréversibilité dans les Réseaux de Conception e d'adaption des techniques*. Paris: Ed. Economica, 1992.
- CHESNAIS, F.. **A Mundialização do Capital**. Ed. Xamã, 1996.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J. C.. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. 3ª edição, Campinas: Ed. Papirus, 1995.
- DESA, X. V.. *Economía de la Innovación y dei Cambio Tecnológico: una Revisión Crítica*. Ed. Siglo Veintiuno, 1995.
- DIEESE – Conjuntura Política e Crescimento Econômico: disponível em: [http://www.cut.org.br/dieese/publicacoes/ANALISE\\_DE\\_CONJUNTURA\\_JUNHO\\_2004.pdf](http://www.cut.org.br/dieese/publicacoes/ANALISE_DE_CONJUNTURA_JUNHO_2004.pdf). Acesso em 30 de agosto de 2004.
- DORNBUSCH, R.; FISCHER, S.. **Macroeconomia**. 5ª edição, São Paulo: Makron, 1991.
- DOSI, G.. *Technical Change and Industrial Transformation*. Londres: Mac Millan Press, 1984.
- DOSI, G.; MARENGO, L.. *Some Elements of na Evolutionary Theory of Organizational Competences*. Papier de Recherche, Université de Berkeley, 1993.
- DOSI, G.; ORSENIGO, L.. *Macrodinamics and Microfoundations*. Ed. North Holand, 1994.
- DOSI, G.; TEECE, D.; WINTER. S. G.. *Les Frontières des Entreprises: Vers une Théorie de la Cohérence de la Grande Entreprise, Revue d'économie Industrielle*, n° 51, 1<sup>er</sup> trimestre. 1990.
- GONÇALVES, R.. **Brasil de Fato: rumos do governo – superávit de otimismo**: disponível em: [www.brasildefato.com.br/debate/debate-84.htm](http://www.brasildefato.com.br/debate/debate-84.htm). Acesso em 30 de agosto de 2004.
- GUIMARÃES, E. A.. **Acumulação e Crescimento da Firma: um Estudo de Organização Industrial**. Ed. Guanabara Koogan, 1987.
- JANNUZZI, P. M.; MATTOS, F. A. M.. **Duas décadas de conjuntura econômica, de (des)emprego industrial e de inserção dos profissionais da informação no mercado de trabalho**: disponível em: [www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/sti/publicacoes/futDilOportunidades/rev20020423\\_00.pdf](http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/sti/publicacoes/futDilOportunidades/rev20020423_00.pdf). acesso em 30 de agosto de 2004.

KEYNES, J. M.. **A Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Ed. Nova Cultural (Os economistas), 1985.

LAZARIC, N.; MONIER, J. M.. **Coordination Economique et Apprentissage des Firmes**. Ed. Economica, 1995.

LESBAUPIN, I.. Análise da conjuntura atual. Disponível em: <http://www.ess.ufrj.br/artigos/conjuntura.html>. Acesso em: 30 de agosto de 2004.

MARTINS, E.; ASSAF NETO, A.. **Administração Financeira**. 1ª edição, São Paulo: Atlas, 1989.

MATARAZZO, D. C.. **Análise Financeira de Balanços: Abordagem Básica**. 2ª edição, São Paulo: Atlas, 1993.

NELSON, R. R.; WINTER, S. G.. **An Evolutionary Theory of Economic Change**. Cambridge, Harvard University Press. 1982.

SEBRAE. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br>. Acesso em 30 de agosto de 2004.

WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F.. **Fundamentos da Administração Financeira**. 10ª edição, São Paulo: Pearson Education, 2000.

WINTER, S. G.. **Schumpeterian Competition in Alternative Technological Regimes**. Ed. *Journal of Economic Behavior and Organization*, nº 5, 1984.