

ESTUDO SOBRE VIDA E MORTE DE MICROEMPRESAS EM FRANCA

Maria Elia CURCI^{‡}
Dante Pinheiro MARTINELLI^{**}*

- RESUMO: O presente estudo resulta da dissertação de mestrado da primeira autora deste artigo, que teve como objetivo conhecer os fatores causadores do intenso fechamento de microempresas que se observa no cadastro dos órgãos públicos na cidade de Franca, Estado de São Paulo.
- PALAVRAS CHAVE: Micro e pequenas empresas; mercado globalizado.

Inicialmente, apresenta-se uma abordagem histórica da globalização, suas causas e reflexos no mundo, no Brasil, em Franca e na indústria calçadista. Faz-se, também, uma retrospectiva relacionada à atividade econômica e ao subdesenvolvimento do Brasil, suas origens e causas refletidas, ainda hoje, no cenário econômico nacional.

O objetivo foi atingido através de pesquisa classificada quanto aos fins e quanto aos meios. Quanto aos fins, foi descritiva e ao mesmo tempo explicativa. Quanto aos meios, documental e de campo. Documental porque se valeu de documentação interna dos arquivos de órgão público da Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo - Posto Fiscal. De campo, através de entrevistas, junto aos ex-proprietários de empresas da indústria

* Mestre em Administração pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia de Franca (FACEF). Professora da FACEF

** Mestre, Doutor e Livre-Docente em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. Professor Associado da FEA-USP-RP

de calçados, com o apoio de um formulário, especificamente preparado para este fim.

As decisões na política econômica do governo federal causaram dois picos de encerramento das atividades. A primeira, na abertura do mercado ao comércio internacional, em 1990, provocando o fechamento de 116 microempresas no ano de 1992. A segunda, foi a interrupção de acesso às linhas de crédito para capital de giro em 1995, determinada pelo governo federal, levando ao fechamento de 96 microempresas no ano de 1996.

Um fator relevante, até então desconhecido, está relacionado ao mercado, ao intermediário e ao representante comercial. A indústria calçadista é altamente competitiva e as microempresas de Franca sofrem as conseqüências dos maus pagadores, imposições de preços por parte dos grandes fornecedores e clientes, além de fraudes, deslealdade e armadilhas.

O microempresário, no seu isolamento, sem marca, sem conhecer as estratégias mercadológicas e sem um representante comercial, necessariamente profissional, dificilmente sobreviverá. Para a garantia de sucesso é preciso que as microempresas se organizem em redes ou consórcios, a exemplo do que já existe, no país, em Santa Catarina, e em outros países, como no Canadá e na Itália.

A identificação dos fatores dessa anormalidade poderá levar à reflexão para novos estudos e despertar lideranças para o desenvolvimento deste segmento empresarial. Com as perspectivas e o potencial, já identificados, em Franca, surgirão empresas supridoras da atividade principal, propiciando a formação de redes ou consórcio de microempresas, ativando o desenvolvimento regional.

Introdução

Há muito tempo as microempresas enfrentam diversos problemas de sobrevivência.

O Estado de São Paulo, de 09/08/1998, lembra: "Nos últimos dez anos, dos 5 milhões de novas empresas registradas, apenas 1,1 milhão sobreviveram." As dificuldades verificadas de 1988 a 1998, ou seja, obstáculo de acesso ao crédito, impostos e juros elevados, são problemas que as sufocam e a maioria não atinge um ano de vida. As microempresas são sempre as primeiras a sentir os efeitos dos arrochos econômicos, constituindo um dos fatores de encerramento das atividades.

Os problemas enfrentados pelos microempresários, de acesso ao crédito e falta de capital de giro, foram inúmeras vezes citados. Quanto aos arrochos econômicos, foram sentidos duas vezes no espaço de cinco anos, no qual se verificam dois picos de fechamento, o primeiro no início do período pesquisado e o segundo no final desse mesmo período. Em 1992 fecharam 116 microempresas e em 1996 foram 96 que encerraram suas atividades. As primeiras, pela decisão de política econômica na abertura do mercado ao capital internacional, na implantação do Plano Collor. E, as segundas, também, com decisão de política econômica, na implantação do Plano Real, que fechou o acesso ao crédito para capital de giro, como medida de combate à inflação.

Em pesquisa mais recente, concluída em dezembro de 1998, com o título "Taxa de Mortalidade das empresas do Estado de São Paulo", publicada pelo Sebrae, foram divulgadas as seguintes informações: "Das Empresas fundadas em 1997, 35% fecham com até um ano de atividade na Região metropolitana de São Paulo (RMSP) e no interior. (SEBRAE-SP, 1999, p.4)

O presente estudo tem como objetivo analisar as microempresas de Franca, a vida e morte prematura de algumas delas, no período de 1992 a 1996, estabelecidas no ramo de industrialização de calçados. A finalidade é detectar à luz das teorias Política e Econômica, as reais condições e fatores que determinam sua rápida permanência no mercado.

As MPE correspondem a 97% do total de estabelecimentos do estado de São Paulo. Desse grupo, 87% são microempresas e 13% são estabelecimentos de pequeno porte (84% e 13% do total de estabelecimentos respectivamente). As empresas de médio e grande porte respondem por 3% do total." (Neves, 1998:3). "Os dados disponíveis na RAIS/94 indicam que 85% dos estabelecimentos de pequeno porte se situam nos setores de comércio, serviços e indústria, os quais são também responsáveis por 90% do emprego gerado pelas MPE ... do estado de São Paulo. (Neves, 1998, p.4).

A principal questão de pesquisa estudada no presente trabalho foi: Quais são os fatores causadores do intenso fechamento de microempresas do setor calçadista de Franca?

A preocupação central é, pois, a investigação que leve a identificar mais precisamente a forma de atuação, influência e a intensidade desses fatores.

Porque a escolha do período recaiu entre 1992 e 1996. Primeiramente 1992: quando o Presidente Collor abriu o mercado para o comércio internacional. Em segundo lugar, 1996: o Governo do Presidente Fernando Henrique alterou o regime fiscal da microempresa, através da Lei 9 317/96, que instituiu o Simples, Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições, em que vários tributos e contribuições, com diversos percentuais cada um tinham várias bases de cálculo. Esta data representou uma transição de simplificação, sem discutir, neste momento, a redução ou não da carga tributária sobre a microempresa.

Globalização e Microempresa

Para se falar de microempresa, no Brasil, torna-se indispensável que se discuta primeiramente a globalização, que é uma das causas do surgimento de um grande número de empresas desse segmento que não ocorre somente no Brasil, mas sim em nível mundial, em países desenvolvidos e

subdesenvolvidos. Essas empresas se estabelecem em diversos ramos de atividades, permitindo aos numerosos desempregados uma ocupação que visa a sobrevivência para si e sua família, contrariando o aspecto lucrativo das empresas capitalistas.

Diante da crise econômica dos anos 90, o desemprego de altos executivos foi motivado pela nova filosofia de condução dos negócios, considerando dispensáveis numerosas posições e cargos gerenciais. Os objetivos a serem alcançados eram de uma empresa "enxuta" nas linhas de comando, onde as decisões deveriam resultar em menos análise e mais ação, concentrando mais poder nos funcionários que exerciam com mais autonomia as atividades-fim da empresa.

Mas, no dizer de Singer (1999, p.120)

o alto grau de fracasso de micros e pequenas empresas não é fatal. Para cada pequena empresa que consegue um lugar no mercado, há um acréscimo correspondente da demanda, representado pela renda que a pequena empresa gera e faz com que seja gasta. A economia sofreria uma expansão sem risco de superprodução, a não ser que as novas pequenas empresas se concentrassem em apenas um ou poucos ramos de atividade.

No mercado globalizado, a pequena empresa somente terá condições de sobreviver se atuar no local em que está inserida, com alguns contatos não muito distantes, porque os braços de empresas globais poderão atingi-la ou atropelá-la. De uma forma ou de outra o mercado está globalizado.

Um possível tipo de rede mostra uma rede flexível de pequenas empresas. Esse tipo de rede tem sido o sustentáculo de economias altamente desenvolvidas como a da região da Emilia Romana, na Itália. As empresas unem-se por um consórcio com objetivos amplos ou mais restritos. Num consórcio de formação de produto, por exemplo, várias empresas podem produzir partes de um equipamento, que é comercializado, divulgado e assistido tecnicamente por um consórcio. Esse consórcio simula a administração de uma grande empresa, mas tem muito mais

flexibilidade de atendimento a pedidos diferenciados. Isto significa uma agregação de valor.

Além do mais, cooperação entre pequenas empresas é algo tão irreversível como a globalização, ou melhor, talvez seja a maneira como as pequenas empresas possam assegurar sua sobrevivência e a sociedade garantir seu desenvolvimento equilibrado. (Casarotto Jr. & Pires, 1999, p. 36-37)

Existem exemplos de sucesso em outros países, onde as pequenas empresas, em cooperativas e em distritos industriais, organizam-se em economias locais, em grande número, com grandes possibilidades de crescimento, com o aumento de sua eficiência num mercado formado pelos próprios trabalhadores. Estas pequenas empresas são desprovidas do objetivo capitalista de eficiência, lucro e decisões do dono do capital.

Nos mercados onde predomina o capital, as pequenas empresas são contratadas pelas grandes empresas. Neste caso, é preciso que exista e ocorra o crescimento destas grandes firmas para que aumentem as possibilidades de negócios entre as pequenas. Desta forma, aumenta a competição entre as pequenas, e as vantagens revertem para as empresas capitalistas que obtêm serviços a custos menores.

Pequenas empresas geralmente são mais flexíveis nas decisões e ágeis na função produtiva do que as grandes. Se elas puderem agregar o que as grandes empresas possuem em termos de pesquisa e desenvolvimento, aquisições, produção, distribuição e marketing elas terão grandes chances de sucesso. Para que possam exercer todas as etapas é preciso estar em rede.

“O problema da pequena empresa é a falta de competência para dominar todas as etapas da cadeia de valor, além da própria capacitação de gestão de todas as etapas”. (Casarotto Jr. & Pires, 1999, p. 42). Produzir não é problema da pequena empresa. Isto ela faz, e muito bem. O que falta é a competência o conhecimento inicial e final da cadeia de valor. Inicial, é o marketing e final refere-se à distribuição; ambos podem ser exercidos por pequenas empresas, que fazem parte da rede.

A solução para este problema é a união do segmento, na criação de um consórcio de pequenas empresas para promover e dar suporte naquelas atividades pelas quais têm conhecimento e especialização e que também façam parte da rede. Assim, estariam preparadas para a competição e a evolução das atividades de todas as empresas, muito mais fortalecidas e capazes de enfrentar um mercado global e competitivo.

Os principais serviços prestados pelos consórcios são: informações sobre mercados, clientes, custos, produtividade, aspectos legais, suporte financeiro, promoções e investimentos.

A crise industrial dos anos 90, no Brasil, após a abertura do mercado, levou inúmeras empresas à falência e algumas passaram a propriedade total ou parcial a seus empregados para não fechar. Em 26/02/97, a *Folha de São Paulo* noticiou que a Cristais Hering passou o controle da empresa para seus empregados. Foi a melhor decisão para não aumentar o desemprego e ainda a produção se elevou de 7.000 para 10.000 peças dia. A autogestão ou co-gestão não resolve todas as dificuldades. Aliás, surgem outras, entre elas a administração, a recuperação exige não só sacrifícios, renúncias, mas, sobretudo, conhecimento indispensável para gerir um negócio e enfrentar todas as dificuldades que se encontram no mercado, na atividade empresarial.

Microempresa na Economia Global

Como estão organizadas as microempresas no Brasil? E em outros países? Em que situação se encontram hoje? De sucesso ou de insucesso? Ocupam grande ou pequeno espaço na economia? Estão protegidas ou desprotegidas do capitalismo, da competição? Visam ao lucro, como a empresa capitalista, ou à sobrevivência?

No Brasil, as estatísticas comprovam que o grande número de micro e pequenas empresas que encerraram suas atividades possuíam apenas um, dois e três anos de atividade. O número é

assustador. A administração da empresa contribui para o sucesso ou o fracasso dessas micros e pequenas empresas.

O consórcio de exportação seria uma das alternativas para os microempresários, na cidade de Franca, que já possui tradição na exportação de calçados. A tradição, de operar no mercado interno e externo, já faz parte de sua história econômica.

O próprio Governo Federal está propenso a estimular as exportações, a fim de equilibrar a balança comercial do país, proporcionando oportunidade para aquelas empresas eficientes e capazes de inovar em qualidade para competir no mercado externo e, às outras microempresas, a oportunidade de se adequarem e acompanharem as mais experientes.

Em Franca, o caos vivenciado, no ano de 1992, com um número recorde de fechamento de microempresas, foi motivado por políticas econômicas recessivas que se prolongaram por três anos. Novas medidas econômicas de combate à inflação, intensificaram o caos existente. Em 1996, ocorreu um novo recorde de fechamento de microempresas. Nesta esteira, pequenas e médias indústrias calçadistas encerraram suas atividades. O desaquecimento da economia era sentido e visível, não somente através de estatísticas, mas pelas inúmeras fábricas com suas portas cerradas, com numerosos trabalhadores nas ruas à procura de emprego e em intermináveis filas para a retirada de salário desemprego.

A microempresa, na indústria calçadista, além do isolamento a que está submetida, e entre outros desafios, enfrenta, de uma forma ou de outra, os reflexos da globalização comercial e, principalmente a financeira, que atingindo o país, alcança todas aquelas empresas que necessitam de capital de giro para financiar seus negócios. Os juros, no patamar em que foram estabelecidos, elevam os custos, tornando, impraticável o preço final do produto.

Na verdade, o mercado de calçados está muito competitivo e falta espaço para o microempresário que, ainda sem a marca, enfrenta um mercado que faz o preço para o seu produto. Diante da necessidade de vender, corta custos e reduz o lucro, e, se não

bastasse este fator, um outro mais avassalador é a inadimplência, que devora o próprio capital investido, interrompendo o ciclo operacional, o giro do capital e o retorno do investimento.

Mas, o que se sabe é que uma grande maioria de microempresas não sobrevive, tendo uma vida curta e morte prematura. Experiências e exemplos têm demonstrado que, somente em rede, a maioria terá condições de sobreviver. Devido à fragilidade, o isolamento à competitividade existente no ramo de calçados e a dependência de bons vendedores e outros fatores externos, como a política econômica, elas são excluídas, prematuramente, do mercado.

Análise da Vida e Morte das Microempresas no Brasil

Como se observa, no Brasil, assim como nos EUA, não há um critério único para definir a microempresa. Para o Governo Federal e Estadual, a definição tem como base o volume monetário de suas vendas anuais e, cada um estabelece um valor diferenciado. Para o IBGE e o SEBRAE, para fins de estatísticas, o critério utilizado é o número de pessoas que nela trabalham.

Na discussão sobre a vida e morte das microempresas em Franca, cujo ramo de atividade é a industrialização de calçado, o critério a ser utilizado para classificação de microempresa é o mesmo do Governo Federal.

Tabela 1 - Classificação de Micro e Pequena Empresa na Indústria, Comércio e Serviços - Parâmetro empregado pelo SEBRAE

Tipo de empresa	Comércio e Serviços	Indústria
Microempresa	Até 9 empregados	Até 19 empregados
Pequena Empresa	10 a 49 empregados	20 a 99 empregados

Fonte: SEBRAE-SP (1997)

Para Resnik (1990, p. 171)

Pequena Empresa. Não existe nenhuma definição realmente boa de 'pequena' empresa. Nos EUA, a maioria delas têm vendas anuais inferiores a \$ 5 milhões e menos de 75 empregados. A The Small Business Association usa critérios muito amplos: fabricantes – de 500 a 1 500 empregados; atacadistas – menos de 500 empregados; lojistas – menos de \$13,5 milhões anuais em vendas. Talvez a melhor definição prática seja um critério funcional: pequenas empresas são aquelas em que o proprietário-gerente controla pessoalmente toda a empresa, pois o tamanho ainda não ditou uma estrutura administrativa substancialmente descentralizada. No Brasil, o critério mais usual para a definição de pequenas empresas é o adotado pelo IBGE, ou seja, empresas que possuem entre 20 a 99 pessoas ocupadas.

Normalmente os primeiros anos de vida de uma empresa são muito frágeis, como uma criança. Ao mesmo tempo, ela é, também, muito ágil e flexível como uma criança. As organizações são como os seres vivos: nascem, crescem, atingem a maturidade, envelhecem e morrem. Poucas chegam a atingir os 100 anos de vida, a grande maioria desaparece por vários e incontáveis motivos, sejam elas micro, pequenas, médias ou grandes empresas. Entre estas, a mortalidade das microempresas, no Brasil, atinge cifras bastante elevadas, diante de sua fragilidade e das crises de natureza econômica e financeira que, por várias vezes, ocorrem e que fogem, até mesmo, do controle do próprio governo.

No Brasil, a maioria das microempresas encerra suas atividades com pouco até mais de um ano de exercício social, conforme pesquisas existentes. Algumas conseguem sobreviver e tornam-se adultas, prolongando seu ciclo de vida. Estas, continuam desempenhando o seu papel na vida econômica e social de sua comunidade, como geradora de empregos e produtos que representam a riqueza da comunidade e de uma nação.

As organizações jovens são muito flexíveis. 'Nos costumávamos comprometer 80 por cento de nossos recursos durante o café da manhã, sentados na escadaria da fábrica. Agora que crescemos, até mesmo um pequeno investimento exige meses e meses, resmas e resmas de papel para ser aprovado.' Uma palavra de advertência: Tamanho e tempo não são causas de crescimento e envelhecimento: empresas grandes, com uma longa tradição, não são necessariamente velhas; e empresas pequenas e sem tradição alguma não são necessariamente jovens. (Adizes, 1998, p. 2)

De 1988 a 1998 o número de pequenas e microempresas, no Brasil, saltou de 1,5 milhão para 2,6 milhões, um crescimento de 73%, de acordo com o jornal O Estado de São Paulo, caderno Economia, sob o título "Índice de mortalidade é de 78%", dados da Receita Federal. Esse desempenho, porém, teve um custo elevado. Pesquisas mensais, feitas pelas entidades ligadas a esse segmento, repetiram os problemas que sufocam os pequenos empreendimentos. Em sua maioria, não atingem o primeiro ano de vida: as respostas giraram sempre em torno da dificuldade de acesso a crédito, impostos e juros elevados.

Apesar desse quadro permanente de dificuldade, um estudo do Sindicato das Micro e Pequena Indústria (Simpí) estima que as pequenas e microempresas serão 4 milhões dentro dos próximos dez anos. (*O Estado de São Paulo*, 09/08/99).

Ainda, conforme Knoop (1996, p. 35)

Embora seja de amplo consenso entre os economistas que o setor das PME é a coluna vertebral das economias, que é o setor que mais rapidamente incorpora mudanças tecnológicas e que nos países industrializados oferece mais empregos do que as grandes empresas, as características econômicas e sociais deste setor enormemente heterogêneo e de alta rotatividade levam à seguinte questão: os Municípios – ou outros atores fora do setor – podem realmente influenciá-lo positivamente através de ações diretas?."

Perfil das Micro e Pequenas Empresas no Estado de São Paulo

As MPE correspondem a 97% do total de estabelecimentos do Estado de São Paulo. Desse grupo, por seu turno, 87% são microempresas e 13% são estabelecimentos de pequeno porte (84% e 13% do total de estabelecimentos, respectivamente). As empresas de médio e pequeno porte respondem por 3% do total. (Neves, 1998, p. 3)

Estimativa feita pelo SEBRAE-SP (1997) com base nos dados da PNDAD/95 indica a existência de 13,1 milhões de pessoas ocupadas em empresas. Destas, a maior parte (57 %) estaria em empreendimentos cujo porte é micro ou pequeno e o restante em empresas de tamanho médio ou grande. (Neves In: III SEMEAD, 1998, p. 3)

A partir do levantamento de campo, concluído em dezembro de 1998, junto a uma amostra de 3 000 empresas nascidas, nos anos de 1995, 1996 e 1997, verifica-se que, em média, a taxa de mortalidade das empresas paulistas foi de 35% no primeiro ano de atividade. Em termos acumulados, cerca de 46% das empresas não chegaram a completar o segundo ano de atividade e 56% encerraram suas atividades antes de completarem o terceiro ano de atividade.

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE (1998), verificou-se um índice de fechamento de empresas de 35% no primeiro ano, 46% considerando os dois primeiros anos e 56% até o terceiro ano de vida.

A pesquisa realizada em Franca sobre os fatores causadores da morte prematura de microempresas, no ramo de industrialização de calçados, no período de 1992 a 1996, também revelou que 35% das empresas morrem antes de um ano de vida. Porém, se forem considerados os dois primeiros anos, esse percentual sobe para 53% e, quando são contados três anos, tem-se um índice de 67% de fechamento de empresas.

Panorama da Vida e Morte na Economia Calçadista de Franca

Não se poderia deixar no esquecimento os primórdios da história econômica de Franca, que representam as raízes e um longo caminho, pautado por diversas atividades econômicas. Chega-se depois à fase da industrialização e, conseqüentemente, à próspera indústria calçadista, que se destacou e continua se destacando no cenário nacional e internacional, resistindo às crises motivadas pela política econômica e financeira, internacional, como também, pelas oscilações da conjuntura econômica em que está inserida.

A base econômica do nordeste do estado de São Paulo, nesta região de Franca, apresentava-se diversificada e consistia na exploração das seguintes atividades: “pecuária, agricultura, comércio, tecelagem, mineração, alguns experimentos industriais- engenhos de açúcar e aguardente - e atividades artesanais – selarias e sapatarias.” Oliveira (1999, p.26).

Conforme Oliveira (1999), no final do século XIX predominava, em termos regionais, a atividade pecuária. Além da carne, o subproduto era transformado em bens de utilidade individual, satisfazendo às necessidades humanas. Com a curtição do couro, constituía-se a matéria-prima para arreios, selas, botas, botinas. Ao longo dos anos essa atividade prosperou, tornando-se principal atividade econômica da região, qual seja a fabricação de calçados.

Segundo Campanhol (1999), após a economia de subsistência, predominavam, a partir de 1850, os investimentos na cultura do café, acumulando recursos para mais tarde, no início do século XX, serem aplicados em uma outra atividade, a indústria calçadista. Esta atividade prevaleceu, na cidade de Franca, entre aquelas que já existiam até então, como, curtição de couros, agropecuária, e lapidação de diamantes.

A partir da atividade agropecuária, na década de 1920, surgem os primeiros curtumes, com a finalidade de curtição do couro bovino, que se constitui na principal matéria-prima, que

existia em grande quantidade na região, sendo utilizada nesta nova atividade de transformação.

Barbosa (1998, p.36) diz que “a alta taxação do calçado popular e seu tabelamento por parte do governo (...) provocou rumores de uma crise no setor calçadista, abrindo a perspectiva de um iminente colapso da economia do município”. Portanto, como toda atividade econômica, não foram sem dificuldades e sem desafios que esta atividade prosperou, tendo enfrentado problemas inclusive de ‘taxação e tabelamento do calçado popular pelo próprio Governo federal, conforme relata Barbosa (1998).

Denominada pela mídia de “A capital do calçado”, Franca projetou-se no cenário nacional e internacional, pela qualidade e quantidade de calçados produzidos. Suprindo o mercado interno e exportando para o seu principal importador, os Estados Unidos da América. Na pauta de exportações do país, o calçado chegou a ocupar o segundo lugar na exportação de produto manufaturado.

Com o declínio das exportações, motivado pela paridade cambial, a indústria calçadista volta-se para o mercado interno que a sustenta. E, mais recentemente, as forças vivas locais não estão medindo esforços, no sentido de diversificar a economia de Franca, e várias empresas, explorando outros ramos de atividade, são instaladas, principalmente no distrito industrial, a fim de equilibrar as oscilações do mercado, para não ficar prisioneira de apenas uma atividade econômica.

Conforme relata Campanhol (1999), como resultado da crise no setor calçadista, o número de desempregados em Franca, em 1995, atingiu a casa de 18 000 trabalhadores. Para sobreviver, diante deste quadro, o trabalho informal e familiar foi a solução encontrada, na qual se envolvia a família inteira, pai, mãe e filhos, exercendo trabalhos artesanais, bem como preparação de alimentos oferecidos de porta em porta, entre outros meios de subsistências e, ainda, reduzindo drasticamente as despesas familiares.

Após a implementação do Plano Real, o Governo restringiu o crédito de capital de giro. Numerosas empresas, que não puderam se adequar às novas condições impostas ao mercado financeiro e, dependentes de capital de giro, foram obrigadas a sair do mercado, encerrando suas atividades.

Metodologia da Pesquisa

Para a escolha do tipo de pesquisa, toma-se por base a classificação apresentada por Vergara (1998), que a qualifica em relação a dois aspectos: quanto aos fins e quanto aos meios.

Quanto aos fins, a pesquisa foi descritiva e ao mesmo tempo explicativa. É descritiva porque visa relatar a opinião dos microempresários, quanto aos problemas, experiências, dificuldades e outros fatores condicionantes vivenciados durante o exercício de suas atividades empresariais. Por outro lado, a investigação é explicativa, pois tem, segundo Vergara (1998, p.45), como principal motivo, esclarecer os fatores que contribuíram para a ocorrência de determinados fenômenos, ou seja do fechamento das microempresas no período considerado. A pesquisa explicativa pressupõe pesquisa descritiva como base para as explicações.

Quanto aos meios, a pesquisa realizada foi documental e de campo. Documental porque se valeu de documentação interna dos arquivos do Posto Fiscal, referente ao encerramento de atividade, que descreve os dados indispensáveis para identificar e quantificar as microempresas que encerraram suas atividades.

A pesquisa de campo foi realizada em Franca (SP), pela pesquisadora, através de entrevistas, com apoio de um formulário especificamente preparado para este fim, junto aos proprietários de indústrias de calçados e que deram origem às informações obtidas.

O formulário contou com 36 perguntas fechadas e abertas, sendo que as abertas possibilitavam uma explanação do entrevistado, a fim de que pudesse colocar suas idéias.

A última questão solicitava ao ex-microempresário que deixasse sua mensagem e a sua experiência, baseada na realidade da vida empresarial. Após a perda do sonho e do capital, será uma contribuição valiosa para este estudo, sem as perspectivas de esperanças irrealizáveis e sem a certeza das condições normais de sobrevivência da empresa.

O universo da pesquisa foi composto por 406 microempresas que encerraram suas atividades no período de 1992 a 1996. Segundo Vergara (1998, p. 48) a população amostral foi considerada não probabilística e selecionada por acessibilidade e estratificada, isto é, 10% de cada ano do período pesquisado.

Tabela 2 - Microempresas que encerraram suas atividades e percentuais pesquisados

Ano	F	Pesquisadas (%)
1992	116	12
1993	94	9
1994	42	4
1995	58	6
1996	96	10
Total	406	41

Fonte: DECA - Secretaria da Fazenda do Est.S.Paulo

A Tabela 2 mostra a relação das microempresas que encerraram as suas atividades em Franca no período compreendido entre 1992 - 1996, conforme Declaração Cadastral de Baixa, bem como os percentuais de empresas pesquisadas a saber: 1992 (12); 1993 (9); 1994 (4); 1995 (6); e 1996 (10) perfazendo um total de 41 empresas.

Procedimentos

Após visitar vários escritórios de contabilidade, a fim de obter o nome de microempresas do setor calçadista que

encerraram suas atividades, verificou-se que não se conseguiria alcançar o objetivo através desta alternativa de busca. Os escritórios devolvem para os proprietários toda a documentação relativa às empresas, quando estas encerram suas atividades.

Posteriormente, procurou-se contato com a Chefe do Posto Fiscal de Franca, e após relatar os objetivos da pesquisa, com a finalidade exclusiva de estudo, foi disponibilizado para a pesquisadora um arquivo contendo material relativo a todas as alterações ocorridas nas empresas de Franca, durante os anos de 1992 a 1996.

Os dados foram coletados e escriturados em uma planilha preparada previamente para o registro das seguintes informações: código da atividade econômica, inscrição estadual, data da baixa, razão social da empresa, início da atividade, endereço, telefone.

Com os dados obtidos, deu-se início à busca dos sócios das empresas, para a continuidade da pesquisa. Encontrar os ex-proprietários foi um grande desafio. Apesar de todas as dificuldades, foram realizadas 41 entrevistas, correspondendo a 10% das 406 microempresas registradas e que encerraram suas atividades no período considerado. De um modo geral, apesar das dificuldades encontradas em localizar as pessoas, poucas se mostraram receosas. A maioria prontamente entendeu e colaborou na pesquisa, passando informações vividas e sofridas no exercício de suas atividades empresariais. Com certeza estas informações serão valiosas e representarão o cenário de lutas na conquista de um ideal que norteará futuros empreendedores.

Resultados e análise dos dados

As questões foram elaboradas de maneira a compor, a priori, nove categorias para análise, a saber: *estrutura de capital, capacidade instalada, o empreendedor, relações sociais e empresariais, relações mercadológicas, produto, preço e lucro,*

representante e venda, órgãos de apoio e política econômica e fiscal, o encerramento das atividades.

Neste artigo serão apresentados apenas os resultados das três primeiras categorias. As demais, já concluídas na dissertação, serão objeto de apresentação em trabalhos futuro.

1 - ESTRUTURA DE CAPITAL

Tabela 3 - Natureza do capital social (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Próprio	73	100	100	74	100	87
Terceiros	20	0	0	13	0	9
Outros	7	0	0	13	0	4
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Pelos percentuais apresentados acima, na Tabela 3, observa-se que a maioria dos microempresários iniciaram suas atividades com capital próprio, embora revelassem que, para expansão, precisariam de empréstimo para capital de giro. Dentre eles, estão aqueles que adquiriram os equipamentos ao longo dos anos em nome da pessoa física. Ao se estabelecerem, integralizaram o capital com as máquinas adquiridas. Uma minoria fez empréstimo para iniciar as atividades empresariais.

Tabela 4 - Solicitação de Capital de Giro em Instituições Públicas

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	27	44	29	17	17	27
Não	64	56	42	66	66	60
Outros	9	0	29	17	17	13
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

A Tabela 4 mostra os percentuais deste quesito, evidenciando que a maioria dos microempresários não procura empréstimo bancário, embora estivessem precisando de capital de giro. Os motivos são justificados a partir das seguintes declarações: 'muito complicado'; 'muita burocracia'; 'difícil conseguir'; 'não deu andamento devido às exigências'.

Tabela 5 - Adequação do capital ao volume de negócios (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	42	78	33	33	61	52
Não	50	22	50	50	31	39
Outros	8	0	17	17	8	9
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Os percentuais demonstram que a maioria possuía o capital inicial necessário para a produção esperada e que fabricava de acordo com o capital de que dispunha. De 1992 a 1994, antes do Plano Real, a inflação dominava o cenário nacional. Neste questionamento, as respostas giraram em torno da inflação e os reflexos no capital necessário para dar continuidade à atividade industrial do pequeno empresário. Fabricavam, vendiam e produziam novamente, girando o seu próprio capital.

Tabela 6 - Endividamento ao paralisar os negócios

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Elevado	16	25	1	17	0	11
Pouco elevado	42	0	50	33	10	26
Outros	42	75	50	50	90	63
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Na Tabela 6 pode-se observar que foram poucos os que encerraram as atividades com dívidas elevadas. Entretanto,

poucos venderam seus bens particulares para pagar os compromissos. E alguns deles trabalharam de quatro a cinco anos para pagar o que deviam. Compromissos estes até com o próprio governo, que aprovou leis para favorecê-los, mas não os perdoa quando estes mesmos favorecidos devem tributos. Na realidade, os microempresários não dispõem de recursos para se defenderem nos tribunais, enquanto o governo tem todo o aparato necessário para exigir e receber o que lhe pertence.

2 - CAPACIDADE INSTALADA

Tabela 7 - Capacidade da empresa para a produção planejada (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim c/ maquinários novos	42	30	50	38	50	42
Sim c/maquinários usados	50	50	33	62	44	48
Outros	8	20	17	0	6	10
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Vê-se pela tabela que, novas ou usadas, a maioria possuía as instalações adequadas para a produção inicial. Vários deles terceirizavam a produção. Algumas máquinas eram emprestadas, outras, mais simples, fabricadas por eles mesmos. Com relação às instalações, não tiveram problemas. Parte da produção era terceirizada. Este procedimento já não seria o começo de uma cooperação? Ou de uma rede de microempresas?

Tabela 8 - O pessoal e as necessidades da empresa (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	75	89	80	67	82	79
Não	17	0	20	33	0	12
Outros	8	11	0	0	18	9
TOTAIS:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Uma boa parte dos entrevistados terceirizava a produção. Mesmo os que contratavam, informaram que os funcionários eram muito capacitados. Para outros, o quadro de funcionários poderia ser menor. Este era um grande problema para o empresário que fez esta revelação. Um outro problema levantado, nesta questão, é que o número de funcionários depende do representante e de suas vendas, o que dificulta a manutenção do quadro de pessoal.

Tabela 9 - A organização frente as dificuldade inerentes (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim qto.a capacidade	40	46	57	33	70	49
Sim p/atendimento vendas	33	27	14	45	23	29
Outros	27	27	29	22	7	22
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

A questão nº 7 foi proposta visando verificar se a organização estava preparada para enfrentar as dificuldades relativas à compra, venda, pagamento, recebimento, bem como as oscilações do mercado. A maioria dos questionados respondeu afirmativamente, conforme pode ser observado na Tabela 9. Porém, alguns indicaram que as maiores dificuldades encontradas na atividade calçadista residiam nas incertezas relacionadas ao mercado, quando faltavam pedidos e o mercado

oscilava muito. Para outros, precisavam aprender, sabiam produzir, porém não conheciam as regras do mercado, bem como princípios de administração.

3 - O EMPREENDEDOR

Tabela 10 - Escolaridade (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Superior	64	12	20	17	55	38
Médio	18	44	60	50	36	38
Primário	18	44	20	33	9	24
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Quanto à escolaridade, a Tabela 10 mostra que no período considerado na pesquisa havia empresários com os três níveis de escolaridade, sendo que em 1992 e 1996 os empresários de maior nível de escolaridade fecharam suas empresas, tendo em vista os dois momentos de mudanças na economia, a saber: em 1992 a abertura do mercado e em 1996 os reflexos do Plano Real.

Tabela 11 - Principal motivo que o levou a estabelecer-se como microempresário (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Exp.profissional no ramo	40	55	0	25	29	35
Por estar desempregado	13	18	0	0	0	8
Expectativa Investimento	47	27	100	75	71	57
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Quanto ao principal motivo que, neste período, os levaram a estabelecer-se não foi, como se pensava, o desemprego. Pelo menos no período acima. É o que apresenta este quadro em que

os percentuais da expectativa de investimento predominam. Analisando e considerando que as microempresas terceirizavam sua produção, pode-se concluir que elas mantinham os desempregados trabalhando em suas próprias casas, nas suas especialidades. Mais uma vez, criaram-se as possibilidades de formação de consórcio, redes, cooperativas, faltando, talvez, apenas uma liderança para dar o passo inicial e partir para a exploração do potencial do mercado doméstico, 'o motor de desenvolvimento do Brasil', no dizer de Drucker (HSM Management, 1997, "Admirável mundo do conhecimento").

Tabela 12 - Planejamento do volume de vendas, despesas e margem de lucro (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	82	50	100	67	64	69
Não	9	30	0	0	18	14
Outros	9	20	0	33	18	17
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

A maioria tinha um planejamento sim, mas, devido à sazonalidade e à inflação, tornava-se inviável um planejamento perfeito ou quase perfeito. Quando o mercado está bom, os grandes empresários compram grandes quantidades de matéria-prima a preços menores. Para os pequenos, quase não conseguem comprar a matéria-prima e os preços são diferenciados, sendo discriminados por isto.

Tabela 13 - Uso do poder para conseguir o planejado (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	64	25	80	50	17	43
Não	36	75	20	50	75	55
Outros	0	0	0	0	8	2
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

Os entrevistados diziam que o acompanhamento era sempre necessário, mas a relação era amistosa. Vários empresários disseram que não precisaram usar o poder como imposição, alguns trabalhavam por comissão. Havia a terceirização e o mais experiente exercia, às vezes, a função de gerente.

Tabela 14 - Avaliação do seu desempenho (%)

Anos	1992	1993	1994	1995	1996	Total
Alternativas						
Sim	64	88	80	71	9	79
Não	9	12	20	0	0	8
Outros	27	0	0	29	0	13
TOTAL:	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados coletados pela própria pesquisa.

A grande maioria media seu desempenho. Entre as conclusões, para uns o desempenho ficou a desejar, para outros, trabalhava-se muito, houve falha por acreditar ou faltou ousadia, mais empenho, mais coragem, sempre cobrando de si mesmo. Alguns acharam o seu desempenho médio, outros bom. E, ainda, aquele que falhou por não ter cobrado ou fiscalizado mais. Outros confiaram em grandes clientes, que vieram a falir após o Plano Real e os levaram, também, a fechar as portas.

A última pergunta, aberta, de número 36, refere-se a experiência de abertura e fechamento da empresa, explicitando a opinião, como forma de contribuição para o estudo que está sendo realizado, tornando-o útil para os futuros empreendedores. Esta última pergunta foi formulada para que os ex-proprietários de microempresas pudessem manifestar-se livremente no que diz respeito à sua experiência. A seguir, um resumo das respostas, que estão separadas ano a ano:

1992 - Entre aqueles que se manifestaram, predomina a necessidade de capital de giro. Na realidade, ele representa o oxigênio para se manter vivo e permanecer no mercado. Na

expressão de um deles: “sem capital de giro não sobrevive”.

Necessidade do planejamento, levando em consideração o capital necessário. Estudar antecipadamente o mercado, a demanda e a clientela. Calcular os custos corretamente.

Acreditar no que faz, tendo em vista a experiência e saber negociar nas compras.

É preciso ter um bom e honesto profissional de vendas, pois ele é o elo de ligação entre o fabricante o mercado e o lojista. Além de ser a imagem da empresa.

Uma outra colocação, não vender para um só cliente. Se vender muito para poucos, correrá o risco de perder todo o capital que é escasso para a microempresa.

Priorizar a qualidade, o preço, a rapidez na entrega e, principalmente, o que o cliente espera receber com relação ao produto. Trabalhar com muita garra e persistência.

1993 - Neste ano, foram unânimes as recomendações em relação ao representante comercial. É ele que conhece o mercado como também o cliente. A parte comercial, o relacionamento com o mercado, está muito distante do fabricante, que permanece mais envolvido com os processos de fabricação. O representante deve ser um ótimo profissional, só assim ele poderá contribuir para o sucesso do empreendimento.

A experiência comercial com o mercado foi bastante citada. Não é somente produzir, pois o problema maior é e a comercialização, vender e receber. Há pouco poder de barganha. Existe muita competição com as grandes empresas na compra de matéria-prima.

1994 - A mesma idéia prevalece, que é a necessidade de capital próprio, porque os bancos não garantem a sobrevivência.

O representante continua sendo citado e deve ser conhecido e selecionado, assim como os clientes. A experiência de mercado continua nas recomendações. Pela primeira vez, alguém fala que é preciso estar atento às mudanças na política econômica. Vê o microempresário como uma vítima do mercado e uma presa fácil. Produzir e vender é fácil, o difícil é receber.

Não ir além da capacidade instalada. Não vender exclusivamente para um só cliente. Fazer vendas fracionadas. Se perder, perde pouco.

Os grandes fornecedores impõem barreiras para as pequenas empresas. Fazer curso do Sebrae para ficar bem informado.

1995 - Uma das recomendações é a experiência no ramo e fazer cursos para conhecer melhor os parceiros, tais como clientes, fornecedores e representantes.

Deve esperar um retorno mínimo no início das atividades, porque é um período de adaptação, mas com perspectivas de melhora no futuro.

Vender e conhecer os clientes através de bons representantes.

O capital de giro próprio volta a ser mencionado, uma vez que é difícil o crédito e as altas taxas de juros, muitas vezes, impedem o financiamento através da rede bancária.

1996 - É preciso ser organizado. As indicações se repetem sobre o representante comercial. É ele quem conhece o mercado e o cliente, para o qual vende e recebe o produto da venda. Tem que ser um parceiro de inteira confiança, pelos conhecimentos que tem e que o fabricante, o dono do capital, raramente conhece tão bem quanto ele.

Há quem acredite que o representante de microempresário vende e recebe comissão do fabricante e, ainda, ganha ao vender para o lojista, como intermediário. A industrialização do calçado não oferece dificuldades. O grande problema é o controle do mercado nas mãos do representante comercial.

“Este sim tem o poder de vida e morte de uma micro em formação.”

“Foi uma surpresa conhecer a indústria calçadista de Franca, com um parque industrial tecnológico sucateado e microempresários despreparados e com poucas informações, como também a deslealdade dos lojistas e representantes.”

Convive-se com a inadimplência. O que causa revolta é a carga tributária, comparada com o retorno, zero, para o

empresário. Confiei no elemento humano. Cheques do representante estão no Fórum, em cobrança judicial, até hoje. Era um intermediário.

Sabia fabricar, mas não tinha certeza do recebimento. Representante é o grande vilão, e o lojista um oportunista.

Pesquisar o mercado, contratar bons representantes e vender para bons clientes. Priorizar a qualidade e acreditar no que faz.

A burocracia e os grandes acabam com este país. A microempresa tem dificuldades para obter financiamento. É preciso estar em atividade durante dois anos, provar o recolhimento dos tributos, além de outras exigências. Pesquisar o mercado para saber o que vai produzir. Novamente, capital de giro próprio volta a ser citado, pelo menos no início da atividade.

Considerações Finais e Perspectivas de Trabalhos Futuros

As raízes do setor calçadista em Franca estão bem distantes dos dias atuais; datam do início do desenvolvimento das atividades econômicas de subsistência, com a pecuária. Para atender às demandas humanas necessitavam da carne bovina, como também do subproduto, o couro, que passou a ser curtido para transformação, de forma artesanal.

Essa atividade desenvolveu-se e hoje atende a cidades de norte a sul do país, especializando-se no calçado masculino. Muito tempo depois, fornece produtos de qualidade para grandes magazines de São Paulo e Rio de Janeiro.

No início de 1990, com o Plano Econômico do Governo Collor e a abertura da economia ao mercado externo, sem que as empresas nacionais estivessem preparadas para enfrentar a concorrência externa, as exportações declinaram sensivelmente em todo o país, inclusive a exportação de calçados, têxteis, brinquedos entre outros.

Com a implantação do Plano Real e as medidas econômicas de combate à inflação, com o fechamento do crédito

para capital de giro, e o câmbio fixo, as empresas deixaram de exportar, produzindo apenas para o mercado interno. Com a crise financeira motivada pela dívida externa e as decisões na política econômica, a maioria das empresas quebrou ou encerrou suas atividades e 18 000 trabalhadores ficaram desempregados. Um verdadeiro caos instalou-se na cidade de Franca. Todas aquelas empresas que supriam a indústria de calçados também desapareceram do mercado ou ficaram inativas.

No ano 2000, houve uma recuperação no setor calçadista e um surto de produção de calçados. Assim, a produção de sapatos em Franca cresceu de 3,3 milhões de pares em 1999 para 4,5 milhões em 2000. O rendimento com as exportações também teve um avanço significativo, passando de US\$ 59,4 milhões em 1999 para US\$ 79,9 milhões em 2000 (período janeiro a outubro), conforme dados do Sindicato dos Calçadistas de Franca.

Quanto ao ciclo de vida, de acordo com o Sebrae-MG e Sebrae-SP, a estimativa da taxa de mortalidade no estado de Minas Gerais e o resultado de pesquisa, no estado de São Paulo, aproxima-se de 35% em um ano de atividade. No Brasil, de 1988 a 1998, em dez anos, de 5 milhões de novas empresas registradas, apenas 1,1 milhão sobreviveram, conforme dados da Receita Federal.

Os primeiros anos de vida de uma empresa são muito frágeis, entretanto, elas são criativas e muito ágeis para se adaptarem às mudanças e acompanharem as inovações, tal como uma criança.

Na pesquisa realizada pela autora, 141 empresas encerraram as atividades com até um ano de vida, representado 35% da população amostral.

O desafio maior, para obter os dados do presente estudo, foi a localização dos ex-proprietários, que fecharam suas microempresas há quatro e oito anos atrás. Além do tempo decorrido e pelo fato de não estarem mais nessa atividade, optou-se inicialmente por obter informações nos escritórios de contabilidade. Não sendo possível, teve-se que recorrer ao Posto

Fiscal, para dar início à coleta de dados de empresas que encerraram atividades no período proposto para a pesquisa.

Na segunda etapa, o desafio foi ainda maior, a localização dos ex-proprietários escolhidos aleatoriamente, optando-se por 10% das empresas fechadas a cada ano, isto é, de 1992 a 1996, de um universo de 406 microempresas.

Com muita persistência, os obstáculos foram superados e 41 ex-proprietários, referentes a 10% das 406 microempresas, foram entrevistados, prestando valiosas informações, muitas comuns a todos, sendo que algumas das justificativas referentes ao fechamento foram surpreendentes, não fazendo parte das hipóteses iniciais.

Abre-se espaço e possibilidade de novos estudos e reflexões sobre o papel que as microempresas estão desempenhando na economia nacional. Após a lei do Simples, que revogou a anterior, necessita-se questionar se ela favoreceu ou não a microempresa. Os novos tributos, contidos na lei, aumentaram, reduziram ou a nova lei apenas simplificou os procedimentos? O encerramento das atividades continua intenso como antes, destruindo economias, acumuladas para a realização de um novo projeto de vida? O tratamento diferenciado, simplificado e favorecido está sendo observado? O tratamento observado nas instituições financeiras em relação ao microempresário se justifica? Com relação ao mercado, o microempresário está ciente das estratégias de mercado? O microempresário está preparado e com conhecimentos relativos à administração, quando a empresa atinge novo estágio de desenvolvimento? Fica aberta a possibilidade de novos estudos que identifiquem o papel desempenhado pelas microempresas na atividade econômica.

A pesquisa foi realizada sob o ponto de vista dos microempresários. Para novas pesquisas, a consulta poderia ser sob o ponto de vista de instituições que, direta ou indiretamente, estejam ligadas às microempresas.

CURCI, M. E.; MARTINELLI, D. P. *Study on the life and death of small businesses in Franca. FACEF Pesquisa*. Franca, v. 4., n.2, p. 31-64, 2001.

- **ABSTRACT:** *The present study results of the dissertation of the first author's of this article mestrado, that had as objective to know the factors causadores of the intense microempresas closing that it is observed in the cadaster of the public organs in the city of Franca, State of São Paulo.*
- **KEY WORDS:** *Ersonal computer and small companies, market globalizado.*

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADIZEZ, ICHAK: *Os ciclos de vida das organizações*. São Paulo: Pioneira, 1998.

ALCONFORADO, F. *Globalização*. São Paulo: Nobel, 1997.

ARAÚJO, C.A.O. *História do pensamento econômico*. São Paulo: Atlas, 1993.

AZAMBUJA, D. *Teoria geral do estado*. São Paulo: Globo, 1962.

BANAS, G. *Globalização, A vez do Brasil?* São Paulo: Makron, 1996.

BARBOSA, A.S. *Política e modernização em Franca 1945-1964*. UNESP/Campus de Franca, 1998.

BARRETI, S. *Iniciação à economia - economia e mercados*. São Paulo: Estrutura, 1981.

BASSI, E. *Globalização de negócios*.

BEDÊ, M. A. *Mortalidade das MPE*, 1997.
mailto:marco@sebraesp.com.br

CABRAL, F.E. *Pequena e média empresa - distribuição da renda*.

CARDOSO, F.H., Octavio Ianni. *Homem e sociedade*. São Paulo: Nacional, 1970.

CARNEIRO, C.A. e VÁRIOS AUTORES. *Diagnóstico & planejamento estratégico na pequena empresa*. São Paulo: STS, 1996.

CASAROTTO, N. F., PIRES, L.H. *Rede de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local*. São Paulo: Atlas, 1999.

COELHO, F.D. (Coord.) Knoop, J. e outros *Desenvolvimento econômico local - temas e abordagem*. Rio de Janeiro: IBAM,SERE/FES, 1996.

CORADI, C.D. *O comportamento humano em administração de empresas*. São Paulo: Pioneira, 1985.

COVRE, M.L.M. *A formação e a ideologia do administrador de empresa*. São Paulo: Cortez, 1991.

CURCI, M. E., *Estudo sobre a vida e morte de microempresas em Franca*. Dissertação de Mestrado, FACEF, 2000.

DRUCKER, P.F. , *Administrando em tempos de grandes mudanças*. São Paulo: Pioneira, 1998.

_____ Entrevista concedida ao diretor de HSM Management 1 março-abril 1997.

FABRETTI, L.C. *Prática tributária das micro e pequenas empresas*. São Paulo: Atlas, 1995.

FRACAROLLI, L.M. *Pequena e Média Empresas*. São Paulo: Pioneira: 1976

FREITAS, A.B. *A psicologia, o homem e a empresa*. São Paulo: Atlas, 1988.

FURTADO, Celso. *Economia*.(org.), Oliveira, Francisco (Coord.)Fernandes, Florestan. São Paulo: Ática,1983.

GONÇALVES, R. S. *Política e programação econômica*. Rio de Janeiro: Forense, 1968.

HUGON, P. *História das doutrinas econômicas*. 14.ed., São Paulo: Atlas, 1995.

JUDSON, A.S. *Relações humanas e mudanças organizacionais*. São Paulo: Atlas, 1969.

KANAANE, R., *Comportamento humano nas organizações*. São Paulo: Atlas, 1996.

KIERNAN, M.J. *11 Mandamentos da administração do século XXI*. São Paulo: Makron, 1998.

LAMB DEN, J. & D.T., *Finanças para o pequeno empresário* Best Seller, 1990.

LAKATOS, E.M. *Sociologia da administração*. São Paulo: Atlas, 1997.

LODI, J.B. *A empresa familiar*. São Paulo: Pioneira, 1974.

_____. *O Fortalecimento da Empresa Familiar*. São Paulo: Pioneira, 1974.

LONGENEKER, Justian G. Moore: *Administração da pequena empresa*. São Paulo: Makron, 1993.

MACIEL, M.L. *O milagre italiano caos, crise e criatividade*. Rio de Janeiro: Redume Dumará, 1990.

MARTINS, Hans-Peter, Harold Schumann. *A armadilha da Globalização*. São Paulo: Globo, 1999.

MORGAN, G. *Imagens da organização*. São Paulo: Atlas, 1996.

MOTTA, F.C.P. & Caldas M.P. Organizadores, Spink, P.K., Matheus, T.C. *Cultura organizacional e cultura brasileira*. São Paulo: Atlas, 1997.

_____. *Burocracia e utogestão*. São Paulo: Brasiliense, 1981.

OLIVEIRA, L.L. & Campanhol, E.M. & Braga, H. *Trilhas econômicas Franca passado e presente*. Franca: FACEF, 1999.

OLIVEIRA, E.M. *O fenômeno empreendedor*. Revista Tendências, p. 28-29.

PRADO, C.J. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1965.

QUAGLIA, V. C. *Sociologia*. Princípios e problemas. São Paulo: Juriscredi, 1960.

RAMOS, R.C.O. *Perfil do pequeno empreendedor: uma investigação sobre as características empreendedoras na pequena empresa*. Dissertação de Mestrado apresentada à Escola de Engenharia de São Carlos, da Universidade de São Paulo, 2000.

RATTINER, H. (Coord.) *Pequena e média empresa no Brasil*. São Paulo: Símbolo, 1979.

_____. (Coord.) *Pequena empresa*. São Paulo: Brasiliense, 1985.

REIS, Elisa, Maria H.T.A. e Peter Fry. (Orgs.) *Política e cultura*. São Paulo: Hucitec, 1996.

RESNIK, Paul. *A bíblia da pequena empresa*. São Paulo: Makron, 1991.

ROSSETI, J.P. *Introdução à Economia*. São Paulo: Atlas, 1996.

SCHUMACHER, E.F. *O negócio é ser pequeno*.

SEBRAE. (1997) *O perfil da micro e pequena empresa (MPE) no estado de São Paulo (relatório de pesquisa)*.

SEBRAE. (agosto de 1998) *Perfil econômico regional – regiões selecionadas do Estado de São Paulo (relatório de pesquisa)*

SEBRAE. *Estudo da mortalidade das empresas paulistas*, dezembro de 1999. (Relatório final)

SINGER, Paul. *Globalização e desemprego: diagnósticos e alternativas*. S. Paulo: Contexto, 1999.

TOLEDO, F., *A nova Itália: a parceria que deu certo*. São Paulo: FTA, 1997.

WEBER, Max. *Ensaíos de sociologia*. Rio de Janeiro: Guanabara: Koogan, 1982.

WILLIANS, M. *Relações humanas*. São Paulo: Atlas, 1972.