

Uma análise sobre a mortalidade de micro e pequenas empresas no Paraná

Rafael Camargo de Pauli¹
Marcio José Vargas da Cruz²

Resumo: Este artigo procura compreender o fenômeno da mortalidade de micro e pequenas empresas, procurando identificar o papel das características estruturais de mercado, com destaque para a facilidade de acesso de novas empresas, como uma causa a ser considerada, diante de cenários não favoráveis ao crescimento da economia, a partir de uma análise aplicada ao Estado do Paraná, entre 1990 e 2005. Parte-se da hipótese de que principalmente os empreendimentos por necessidade tendem a se concentrar em mercados altamente competitivos - por vezes saturados - na forma de micro e pequenas empresas, resultando em um ambiente favorável ao aumento da mortalidade destas. No caso paranaense, observa-se que as atividades mais representativas na constituição de empresas, são também as que apresentaram um maior número de extinção, no mesmo ano de abertura.

Palavras-chave: Empreendedorismo, Mercado de trabalho e Concorrência.

Abstract: This paper examines the phenomenon of the mortality of micro and small firms, trying to identify the role of the structural characteristics of markets, with prominence for the easiness of access to new firms, as a probable cause, given disfavorable to the growth of the economy, from an analysis applied to the State of the Paraná, between 1990 and 2005. The initial hypothesis is that necessity entrepreneurs tend to concentrate in highly competitive markets in the form of micro and small firms, resulting in a favorable environment to the increase of their mortality. In the Paraná case, it is observed that the most representative activities in the constitution of firms are also the ones that had presented a higher mortality number, in the time period.

Key-Words: Entrepreneurship, labor market and Competing.

Área V – População e Mercado de Trabalho no Paraná

¹ Pós-graduando pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: rafaelcdp@gmail.com.

² Professor do Departamento de Economia da Universidade federal do Paraná (UFPR). Endereço eletrônico: marciocruz@ufpr.br

Introdução

A análise em torno da mortalidade de micro e pequenas empresas tem despertado a atenção de estudiosos e da própria sociedade devido às suas implicações junto ao mercado de trabalho e à estrutura produtiva brasileira.

Em uma economia de mercado é fundamental que haja iniciativa e disposição, por parte dos agentes que compõem o sistema econômico, em correr riscos inerentes ao processo produtivo. Tais virtudes resultam no comportamento empreendedor destes agentes que é despertado pelo objetivo de obter lucro econômico máximo, a partir de uma iniciativa voltada à operacionalização de um processo produtivo, o qual, por sua vez, através do processo de troca, possibilita o acesso dele e dos demais agentes da sociedade, a algo valorizado, na forma de bens e serviços.

Ao empreender uma atividade econômica o agente estará à frente de uma decisão individual, que resultará em assumir a responsabilidade de responder por uma empresa. A princípio, parece claro a convergência do objetivo do empreendedor em melhorar o acesso a algo que ele valoriza e o objetivo de maximização de lucro. Contudo, ao considerarmos uma decisão individual, relativa a realizar ou não um empreendimento, adentra-se num campo bastante complexo, tratado pela microeconomia tradicional como o processo de escolha sob incerteza.

Na maior parte das vezes, ao decidir abrir uma empresa o agente se depara com um *trade-off* frente ao custo de oportunidade de sua força de trabalho. Isto é, o agente é levado a decidir entre oferecer sua força de trabalho para uma empresa privada- ou serviço público- em troca de uma remuneração sob a forma de salários e benefícios, ou administrar um negócio de sua responsabilidade, sendo esta opção, em geral, mais arriscada.

Neste sentido, a partir dos conceitos apresentados pela *Global Entrepreneurship Monitor* - GEM (2001), como os de empreendimento motivado por oportunidade, que representa atividades relacionadas com a criação de novas empresas que têm por objetivo explorar uma oportunidade específica de negócio e empreendimento motivado por necessidade, representado por atividades que são iniciadas pelo fato de o indivíduo não encontrar opções melhores de trabalho, será

realizada uma análise do empreendedorismo no Paraná, com um enfoque da teoria microeconômica.

O artigo parte da hipótese de que principalmente os empreendimentos por necessidade tendem a se concentrar em mercados altamente competitivos - por vezes saturados - na forma de micro e pequenas empresas, resultando em um ambiente favorável ao aumento da mortalidade destas. Isso ocorre em função de poucas barreiras à entrada existentes nestas estruturas de mercado, dentre elas o baixo capital inicial exigido.

O objetivo deste artigo é procurar compreender o fenômeno da mortalidade de micro e pequenas empresas, procurando identificar o papel das características estruturais de mercado, com destaque para a facilidade de acesso de novas empresas, como uma causa a ser considerada, diante de cenários não favoráveis ao crescimento da economia, a partir de uma análise aplicada ao Estado do Paraná, focada na década de 1990 e início da década de 2000.

O presente trabalho está apresentado em quatro seções, além desta introdução. A primeira seção apresenta uma discussão teórica a partir do processo de decisão do indivíduo envolvendo a utilização de sua força de trabalho e a atividade empreendedora. A segunda seção procura apresentar, através do referencial teórico neoclássico, o motivo e a consequência da tendência das pequenas e médias empresas estarem inseridas em mercados altamente competitivos. A seção três apresenta um estudo de caso aplicado à economia paraense, procurando identificar as principais causas da mortalidade de pequenas e médias empresas. Por fim, as conclusões são apresentadas na seção quatro.

1 – Mercado de trabalho versus atividade empresarial: a escolha do indivíduo

Um indivíduo dono de sua força de trabalho, apto a exercer atividades produtivas, depara-se com algumas possibilidades para obter rendimentos a fim de garantir sua subsistência ou seu padrão de consumo. Dentre eles pode-se enumerar os seguintes: a) Empregos formais ou informais; b) Constituição de empresas; c)

Investimentos financeiros (neste caso, sendo exigidos ativos além de sua força de trabalho); d) Transferência de renda do governo; etc.

A fim de simplificar a discussão em torno do tema proposto, supõe-se que apenas as opções a) e b) são representativas. Esta simplificação faz-se necessária para que se consiga delinear o perfil empreendedor daqueles indivíduos que, dispondo de acesso aos recursos necessários, podem escolher entre: dedicar-se a um emprego ou constituir uma empresa.

As duas opções apresentam retornos esperados, envolvendo riscos, advindos de incertezas³ relativas ao futuro. Utilizar-se-á, portanto, a teoria da escolha sob incerteza, oriunda do arcabouço teórico neoclássico, através do exemplo hipotético a seguir.

Em primeiro lugar, supõe-se que o indivíduo tenha aversão ao risco e sua utilidade possa ser algebricamente representada por uma função utilidade, como por exemplo, $u = \sqrt{m}$. Sendo (u) a utilidade proporcionada por sua renda (m).

Neste caso, cabe lembrar que para medir o risco é necessário saber todos os resultados possíveis e a probabilidade de ocorrência de cada resultado. Desta forma, risco é um estado onde múltiplos resultados são possíveis e a probabilidade de cada resultado é conhecido ou pode ser estimado, enquanto incerteza é um estado onde os múltiplos resultados são possíveis, mas a probabilidade de qualquer um dos resultados não é conhecida. Contudo, considerar-se-á, de acordo com o trabalho seminal de SAVAGE (1954 apud LISBOA, 1997, p.22), que diante de uma situação de incerteza, os agentes recorrem algum tipo de probabilidade subjetiva para tomar a decisão, permitindo com que o mesmo resultado escolhido pelo agente seja obtido utilizando-se uma função utilidade e uma função probabilidade específicas.

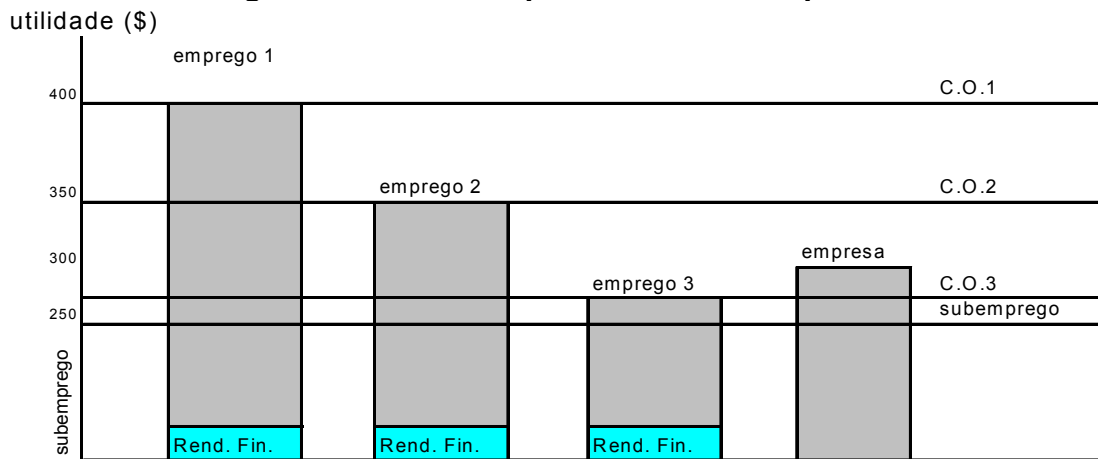
Neste sentido, considerando as opções para obtenção de renda apresentadas anteriormente, uma forma de o indivíduo optar por constituir um empreendimento é dada, quando as opções de renda advindas da venda da força de trabalho (evento emprego) são reduzidas, a ponto da utilidade esperada deste evento cair abaixo da utilidade esperada através de um empreendimento empresarial. Ou então, mantendo ou

³ Alguns autores utilizam o termo incerteza para aqueles problemas em que não existe qualquer base científica para um cálculo probabilístico, *vide* KEYNES (1937).

mesmo ampliando-se as opções de emprego, identifica-se uma oportunidade de empreendimento empresarial atrativa, que venha a estimular a abertura de uma empresa, seja na atividade de produção de bens ou oferta de serviços.

As considerações acima podem ser expostas em termos de custos de oportunidades com os quais o trabalhador se depara, representados pelas utilidades esperadas das possibilidades de emprego: CO1, CO2 e CO3, como mostra a figura 1. A linha do subemprego coincide com o rendimento mínimo que mantém seu padrão de vida.

Figura 1 - Custo de oportunidade da empresa



Fonte: Elaboração própria.

Nota: O gráfico não está em escala.

Observa-se que a utilidade esperada do emprego 1 em termos monetários (\$400), é igual ao custo de oportunidade da empresa (C.O.1) em uma conjuntura na qual o trabalhador pode optar entre estes dois eventos. Verifica-se que se houver uma conjuntura na qual as possibilidades de emprego se reduzam gradualmente, de forma a alterar o retorno esperado do emprego 1 para o emprego 3, o trabalhador terá fortes estímulos em optar por abrir uma empresa que tem utilidade esperada constante⁴.

⁴ Neste caso, duas questões que podem prejudicar o processo decisório do indivíduo, na formação de probabilidade subjetiva devem ser ressaltadas, sendo elas, o problema em torno da racionalidade limitada e as informações imperfeitas. Ver BARROS (2004)

Dado o exemplo, os conceitos de empreendimento motivado por necessidade e empreendimento motivado por oportunidade podem ser adaptados, sendo:

a) Empreendimento motivado por oportunidade: aquele em que o agente tem a utilidade esperada em abrir uma empresa maior que a utilidade esperada proporcionada pelas opções de empregabilidade, sendo estas amplas.

b) Empreendimento motivado por necessidade: aquele em que o agente tem a utilidade esperada em abrir uma empresa maior que a utilidade esperada proporcionada pelas opções de empregabilidade, sendo estas restritas. Em última análise, pode-se dizer que no empreendimento motivado por necessidade as condições do mercado de trabalho tem um papel mais importante do que as oportunidades de negócios do segmento empresarial.

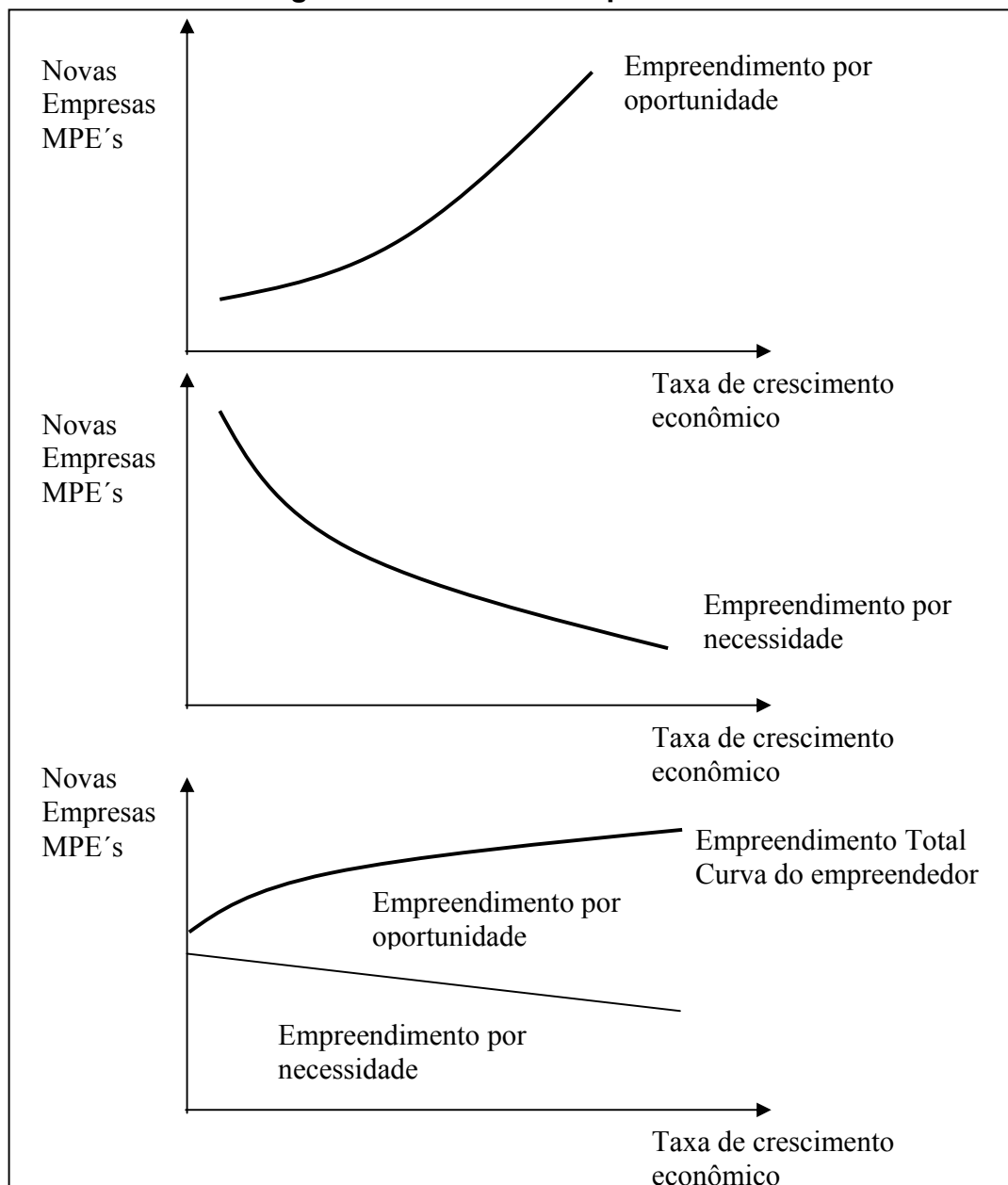
Contudo, como os trabalhadores formulam as expectativas do evento emprego? A taxa de desemprego, dentre outras variáveis, pode ser utilizada pelo trabalhador para basear suas expectativas de utilidade de permanecer ou encontrar um novo emprego, Pode-se inferir então que, quanto maiores forem as taxas de desemprego, maiores serão os empreendimentos motivados por necessidade, desde que haja espaço para livre entrada de empresas. Isto leva a crer que empresas com tal motivação tendem a concentrar-se em atividades altamente competitivas, que apresentam menos resistência à entrada.

Ainda, ao se falar em taxas altas de desemprego supõem-se que elas estejam sendo causadas por um baixo crescimento econômico. Do contrário, poderia-se supor que as empresas que dinamizam a economia absorveriam mais mão-de-obra, diminuindo o número de empreendimentos motivados por necessidade e aumentando os motivados por oportunidade, visto que a instalação de uma grande empresa promove o surgimento de outras menores ao seu redor de modo a atender suas demandas diretas ou indiretas. Não se está negando, portanto, o fato de que o crescimento econômico pode conduzir a um aumento de empresas, supõe-se apenas que este tipo de crescimento empresarial favorece menos o aumento das taxas de mortalidade de empresas pequenas.

Neste sentido, supondo uma conjuntura de baixo crescimento da economia, analisar-se-á somente a motivação de necessidade, através da curva do empreendedor

motivado por necessidade envolvendo a taxa de desemprego e a quantidade de empreendimentos na economia de uma determinada região, considerando custos reduzidos para abrir uma empresa. Faz-se isto pois acredita-se que para o objetivo de analisar a mortalidade de MPEs, aqueles negócios motivados por necessidade são muito mais representativos.

Figura 2 - A curva do empreendedor

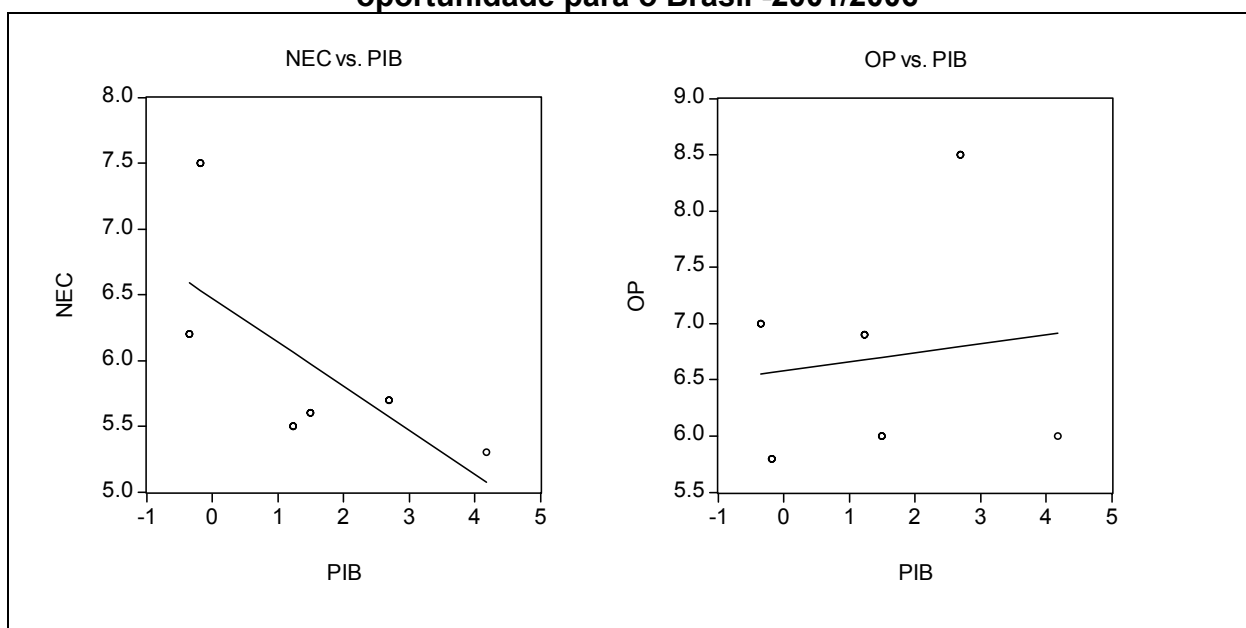


Fonte: Elaboração Própria

A curvas demonstram que, *ceteris paribus*, o aumento da taxa de crescimento da economia estimula o surgimento de novas empresas por oportunidade a diminuir a diminuição de novas empresas por necessidade. O comportamento da curva do empreendedor, que apresenta a sensibilidade do número de empreendimentos para com o crescimento econômico, dependeria da capacidade dos agentes econômicos em identificar novas oportunidades de negócios e da necessidade de recorrer a este meio para obtenção de renda, dado um nível de crescimento econômico. Supostamente, haveria uma relação inversa com a taxa de desemprego⁵.

A figura 3 apresenta dois gráficos, procurando representar a curva de empreendimento por necessidade e oportunidade para o Brasil, entre os anos de 2001 e 2006. Neste caso, a relação inversa entre o empreendimento por necessidade, parecer mais clara do que a relação direta, esperada para o empreendimento por oportunidade.

Figura 3 – Curva de empreendimento por necessidade e oportunidade para o Brasil -2001/2006



Fonte: elaborados a partir dos dados disponíveis em GEM (2006) e IPEADATA (2006)

Nota: NEC: refere-se ao percentual de empreendedores iniciais motivados por necessidade, relativo à força de trabalho; OP: refere-se ao percentual de empreendedores iniciais motivados por oportunidade, relativo à força de trabalho; PIB: refere-se à taxa de crescimento do PIB per capita com um período de defasagem.

⁵ Isso não necessariamente ocorre, pois a ampliação do crescimento econômico pode vir a estimular mais pessoas a procurar trabalho, resultando num aumento da taxa de desemprego.

Cabe aqui enfatizar a idéia de que empreendimentos motivados por necessidade só irão ocorrer se o mercado em questão não apresentar barreiras à entrada de empresas. Ora, é de se esperar que um trabalhador que esteja em risco de emprego ou desempregado, em geral, diante da dificuldade de obtenção de renda não tenha condições suficiente para levantar um patrimônio que, invertido em capital produtivo, o permitia abrir uma empresa senão em uma estrutura de mercado altamente competitiva. A próxima seção se encarrega desta análise e procura discorrer, sobre os empreendimentos por necessidade que se deparam com um grande desafio relativo à manutenção da atividade em função da forte concorrência.

2 – A ocorrência de empreendimentos por necessidade em mercados altamente competitivos

Uma questão relevante quanto à caracterização das pequenas e médias empresas refere-se à estrutura de concorrência a qual esta se insere. De acordo com MARSHALL (1982, p. 16) “... tanto mais um mercado se aproxima da perfeição, mais forte a tendência a ser pago o mesmo preço pela mesma coisa, ao mesmo tempo, em todas as partes do mercado”.

A referência de perfeição neste caso, refere-se principalmente ao grau de concorrência, para o qual a condição de livre entrada de novas empresas é fundamental. Ou seja, o fato de não prevalecerem barreiras significativas à inserção de novas empresas neste mercado, tende a atrair novos investimentos em setores mais lucrativos em determinado momento, ou que apresentem indícios de um maior retorno esperado no futuro, fazendo com que haja a ampliação da oferta e conseqüentemente a tendência à queda dos preços, até o ponto em que o retorno esperado deste setor seja equivalente aos demais setores da economia. Este mecanismo resultaria num equilíbrio competitivo de longo prazo, sendo portanto, uma alocação eficiente, considerada ótima de Pareto.

Conforme MAS-COLLEL (1995, p. 327), “The first fundamental welfare theorem establishes conditions under which market equilibria are necessarily Pareto optimal. It is a formal expression of Adam Smith’s *invisible hand* and is a result that holds with considerable generality.

Desta forma, cabe ressaltar que quanto menos prevalecer a condição de livre entrada e saída de novas empresas, mais distante uma estrutura de mercado estará da referência de perfeição, tornando-se mercados imperfeitos⁶. Portanto, quais seriam possíveis barreiras à entrada?

Primeiramente, ressalta-se que apesar do uso comum das situações extremas como livre entrada ou não, diante da perspectiva de um indivíduo decidindo frente a possibilidade de constituir uma empresa e se responsabilizar pela organização de uma atividade produtiva, sempre haverá algum tipo de dificuldade quanto a inserção desta empresa, a qual pode vir a se caracterizar como uma barreira à entrada. Portanto, a questão fundamental torna-se o grau desta dificuldade, que resultará na existência e significância das barreiras presentes à entrada de novas empresas no setor.

FAGUNDES e PONDÉ (1998, p.5) afirmam que “a literatura de organização industrial desenvolve uma análise dos fatores determinantes da existência e magnitude das barreiras à entrada que permite classificá-las em quatro tipos básico, as quais estão assentadas em”:

- a) Diferenciação do produto, decorrente da presença de elementos que fazem com que os consumidores considerem mais vantajoso adquirir um produto de empresas já existentes do que similares oferecidos por novos concorrentes;
- b) Vantagens absolutas de custo resultantes do acesso exclusivo a determinados ativos ou recursos;
- c) Presença de economias de escala derivadas de redução de custos advindas das dimensões da planta ou da firma;
- d) Exigência de investimentos iniciais elevados para viabilizar a instalação uma nova empresa no mercado.

Em diversas atividades as empresas já instaladas no mercado tendem a apresentar melhores condições de promoverem diferenciação do produto, valorizar a marca através da utilização de instrumentos de marketing e ter acesso custos mais

⁶ Uma visão alternativa refere-se à concorrência Schumpeteriana, que se caracteriza pela busca permanente de diferenciação por parte dos agentes (empresas). Neste caso, a concorrência é um processo ativo de criação de espaços e oportunidades econômicas, e não, apenas um processo (passivo) de ajustamento, em direção a um suposto equilíbrio, não sendo portanto, o contrário de monopólio. Para maiores detalhes, ver POSSAS (2000).

baixos para uma mesma escala de produção, resultando numa barreira aos potenciais ingressantes.

Outra questão importante refere-se às economias de escala, que em geral possibilitam condições favoráveis à produção em larga escala e conseqüentemente a sua concentração. Contudo, conforme Marshall (1983b, p. 239), “As vantagens da produção em larga escala se apreciam melhor na manufatura. Nessa categoria podemos incluir todas as atividades que se ocupam em elaborar o material em formas que o adaptem à venda em mercados distantes”. Na discussão em torno da organização industrial apresentada em seu *Principles of Economics*, Marshall procura destacar a importância da viabilidade do deslocamento da produção, considerando os custos de transportes, como limitante da amplitude do mercado. Observa-se que, em geral, as atividades que permitem estes ganhos, exigem também maior volume de recursos econômicos para o início do processo produtivo, os quais tendem a ser ainda mais expressivos, quanto maior os ganhos de escala já obtidos pelas empresas já instaladas.

Ainda que a atividade empreendedora não exija, a princípio, a propriedade dos recursos econômicos aplicados por parte do empreendedor, quanto maior o volume necessário, maior tende a ser a dificuldade de ter acesso ao mesmo, ainda que por mecanismos de financiamento, proporcionado pelo mercado de capitais. Neste sentido, o capital necessário para iniciar a atividade produtiva, pode ser caracterizado como uma importante barreira a entrada, a qual será mais expressiva, quanto maior o volume do capital necessário.

Por fim, outra fonte importante de barreiras à entrada, refere-se a possíveis regulamentações no mercado, aplicadas pelo Estado. Portanto, supõe-se que o empreendimento por necessidade é realizado, via de regra, por aquele indivíduo com restrições frente as demais opções de obtenção de renda e que, em geral, tenha baixo volume de recursos econômicos disponíveis, ou acessíveis, para iniciar a atividade. É de se esperar que este empreendimento seja, na maior parte das vezes, constituído em atividades inseridas em mercados altamente competitivos. Ou seja, mercados que não apresentam barreiras à entrada relevantes e por isso mesmo apresentam riscos elevados (salvo se houver alguma inovação, resultando num produto novo ou

diferenciado, ou um processo de ampliação da demanda). Cabe ressaltar que isso também tende a acontecer com empreendimentos por oportunidade, em função de uma eventual restrição de recursos por parte do empreendedor para iniciar a atividade, ou mesmo, problemas relativos à racionalidade limitada e informações imperfeitas, no processo de tomada de decisão pela abertura da empresa.

Neste sentido, observa-se que as atividades relacionadas ao setor de comércio e serviços tendem a apresentar barreiras à entrada menos relevantes e, no caso do setor de serviços onde a oferta e produção ocorrem ao mesmo tempo, tende não haver a concentração da oferta, em função de deseconomias de escala ou da própria inviabilidade de deslocamento. Portanto, espera-se uma inserção importante de pequenas e médias empresas nestes segmentos.

De fato, importantes instituições que tem se voltado para o estudo de MPE's no Brasil apontam para uma tendência do empreendedor brasileiro em direção a tais estruturas de mercado entre 1990 e 2004. Segundo a GEM (2001), por exemplo, no ano de 2001 os ramos de "comércio e de alojamento" e "alimentação" (que são atividades inseridas em mercados competitivos) somaram 45% de participação dos empreendimentos novos ou nascentes no Brasil, apontando "para o predomínio de atividades tradicionais, de pequeno porte e com baixos requerimentos de capital e tecnologia". (GEM, 2001, p. 35-36)

Ainda, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Fundação Universitária de Brasília (FUBRA) afirmam que dos empreendimentos que iniciaram suas atividades entre 2000 e 2002, e foram extintos antes de dezembro de 2004, 51% concentravam-se no comércio⁷. (SEBRAE, FUBRA, 2004).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), "a avaliação conjunta das atividades de comércio e serviços aponta para uma preferência do pequeno investidor para o ramo de alimentação", devido à "maior facilidade para se estabelecer no negócio" e à "utilização de mão-de-obra barata e pouco qualificada". A

⁷ Dados coletados da pesquisa: Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil. Relatório de Pesquisa que teve o objetivo de realizar uma pesquisa amostral nas 26 Unidades da Federação e no Distrito Federal, visando a identificação das taxas de mortalidade das empresas de pequeno porte no Brasil e nas Regiões Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul e os principais fatores condicionantes da mortalidade.

pesquisa informa ainda, que só no setor de serviços as empresas de alimentação responderam por 27,8% da receita total do segmento de MPEs. (IBGE, 2003, p. 28-29).

Argüiu-se até agora que, em conjunturas de alto desemprego, os trabalhadores tornam-se mais propensos a abrir pequenos negócios em atividades altamente competitivas. Desta forma, cabe compreender como a própria facilidade de inserção nestes mercados, normalmente tratada como livre entrada, pode resultar no aumento do risco nestes negócios e conseqüentemente, na mortalidade das empresas.

Segundo FRIEDMAN (1971, pg. 134) uma empresa inserida em um mercado de oferta competitiva maximiza lucros produzindo ao nível em que o preço, que é igual a receita marginal, iguala-se ao custo marginal, sendo esta a variável que determina sua disposição a ofertar, desde que não haja externalidades. Supõe-se que no longo prazo, em função da “livre entrada”, os lucros proporcionados por estas atividades sejam equivalentes à sua remuneração, não havendo portanto, lucros extraordinários.

As empresas competitivas podem, no entanto, observar uma redução de preços, ocasionada por um aumento na oferta devido ao ingresso crescente de novas empresas em uma mesma atividade. Se os preços se reduzirem a ponto de ficar abaixo do custo médio, ainda que a empresa mantenha o nível de produção que proporciona o máximo lucro possível, então não haverá estímulos para a permanência no setor.

Supões-se que uma empresa inserida em uma atividade na qual se observam altas taxas de natalidade, possua relativa facilidade para vender seus ativos de capital como máquinas e instalações. Isto leva a crer que em tais atividades os custos irreversíveis são pequenos e, de acordo com a regra do fechamento, em uma situação como a apresentada no parágrafo anterior, aparentemente, não há motivo para que o empreendedor persista com prejuízos no longo prazo.

Fazendo um paralelo do acima exposto com a atividade empresarial brasileira através dos dados do SEBRAE e da FUBRA, observa-se que o fator mais importante, ou aquele apontado pelos empreendedores brasileiros que encerraram suas atividades entre 2000 e 2004, como sendo o principal causador dos fechamentos, foi a falta de capital de giro. Considerando o capital de giro como custo variável, visto que é utilizado para reposição de insumos e pagamento de mão-de-obra, considera-se que a receita obtida, a qual está em função do preço e da quantidade vendida não apresentava-se

como suficiente para cobrir os custos variáveis da empresa. Estes, portanto, não tiveram estímulo para continuar operando.(SEBRAE, 2004)

Ainda de acordo com a pesquisa:

“Segundo o número de pessoas ocupadas, as empresas extintas pesquisadas apresentam a seguinte distribuição por porte: 21% ocupavam uma pessoa; 75%, de 02 a 09 pessoas; 3% de 10 a 19 pessoas e 1% acima de 20 pessoas. São, portanto, predominantemente microempresas (96% do total), sendo os ramos principais de atividades o comércio (51%), serviços (46%), e indústria, com 3%. A geração média de postos de trabalho é de 3,2 pessoas”. (SEBRAE, p. 16, 2004)

A mesma pesquisa mostrou que a segunda dificuldade mais apontada como causadora dos fechamentos foi a falta de clientes, sendo este um indício de que estes mercados estariam saturados. Supostamente, estas dificuldades surgem da saturação dos mercados em que as empresas competitivas estão inseridas. Saturação esta caracterizada pelo equilíbrio de longo prazo, por vezes acompanhado da renovação de empreendedores, que diante da não expansão do mercado, proporcionado pelo aumento da demanda, resulta grande número de natalidade acompanhado de um grande número de mortalidade de MPEs.

Contudo, por que haveria de existir novos investimentos em atividades que apresentam indícios de saturação, ou estejam num suposto equilíbrio de longo prazo? Um dos motivos pode ser o fato de que o aumento do desemprego e/ou a diminuição dos salários, ao reduzir o custo de oportunidade da empresa a torna mais atraente, mesmo que os rendimentos de uma tal atividade sofram um processo de redução pelo ingresso incessante de novos empreendimentos de necessidade. Aliás, este decréscimo na lucratividade do setor pode vir a ser ignorado pelos potenciais empresários ao atribuírem probabilidades subjetivas às suas expectativas de rendimentos, atentando-se para os problemas de racionalidade limitada e informações imperfeitas. Estas esperanças subjetivas, aliadas ao desalento de um mercado de trabalho desfavorável, poderiam levar a economia a apresentar altas taxas de natalidade de empresas mesmo que não houvesse condições econômicas de sustentabilidade destes empreendimentos.

Outra provável resposta é a de que a regra do fechamento não satisfaz o comportamento empresarial daquele contingente de empreendedores que necessita auferir alguma renda para sobreviver ou manter seu padrão de consumo. Ou seja, tais

empreendedores permanecem em atividade por um tempo maior do que seria viável economicamente. As mesmas deficiências técnicas que fizeram o indivíduo auferir probabilidades subjetivas aos rendimentos esperados de investir, o impede de enxergar o momento certo de sair da atividade. Isto o leva a uma situação crítica em que o fechamento da empresa é imposto pelas dívidas e pela falta de receita. Nesse momento a atitude do empresário, não raro, é a de proceder a uma baixa de preços desatinada a fim de, num primeiro momento tentar recuperar o negócio e num segundo, reduzir os custos que serão iminentemente afundados. Isto acaba por prejudicar a atividade como um todo, ao passo que reduz ainda mais seus preços.

Os dois motivos acima podem se relacionar, pois na impossibilidade de continuar operando o empreendedor, vendo suas dívidas crescentes, tende a vender seu “ponto” ou “luva”, bem como os seus equipamentos a um preço reduzido. Este barateamento para se ingressar na atividade induz a entrada de mais empreendedores motivados por necessidade, prolongando a saturação desta.

Por fim, as hipóteses a serem testadas dada a discussão teórica, são apresentadas em forma de perguntas a serem trabalhadas no próximo capítulo, utilizando-se os dados referentes ao estado do Paraná. São elas:

1) Os períodos em que se verificaram as maiores taxa de mortalidade de empresas no Paraná, apresentaram também, as maiores taxas de desemprego?

2) Os períodos em que se verificaram as maiores taxa de mortalidade de empresas no Paraná, registraram as maiores taxas de natalidade de empresas?

3) Os períodos em que se verificaram as maiores taxa de mortalidade de empresas no Paraná, apresentaram por sua vez, um menor contingente de ingressos de micro e pequenos empreendimentos na região?

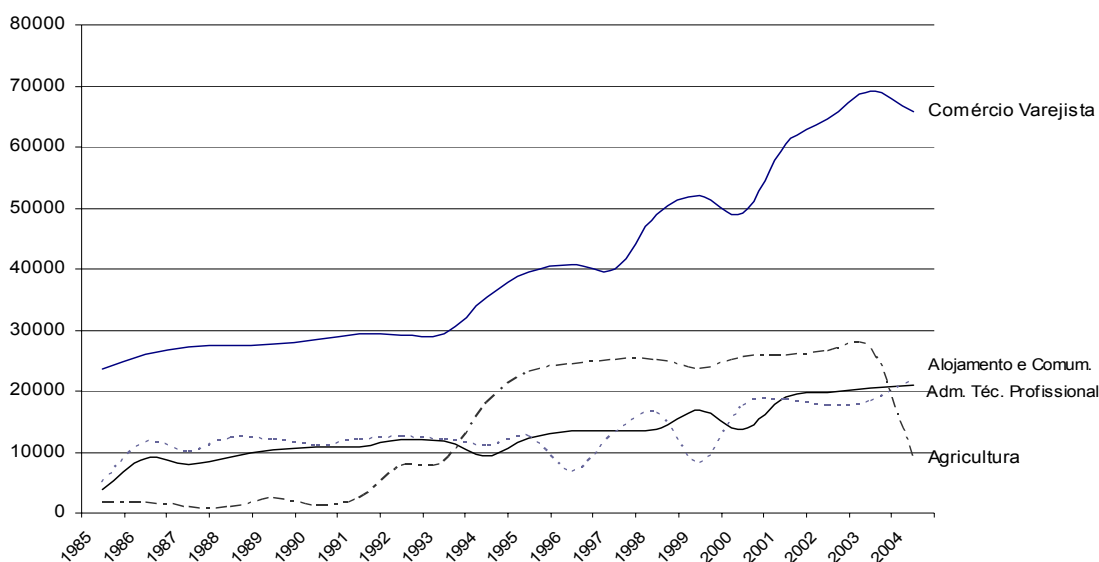
3 – As micro e pequenas empresas no Paraná de 1985 a 2004

Para testar as hipóteses acima, foram utilizados dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), do Requerimento de Listagem do Cadastro de Empresas e Relatório Estatístico por Atividade da Junta Comercial do Paraná (JUCEPAR) e dados disponíveis por SAMPAIO (2004).

No que tange a confiabilidade dos dados, pode-se fazer uma ressalva quanto ao requerimento feito à JUCEPAR. Não obstante a credibilidade da instituição, a forma como os dados são apresentados impedem a tabulação precisa destes quando se trata de grandes amostras. Especificamente, a tabulação feita para este artigo restringiu-se a apenas uma atividade para cada empresa pesquisada, embora cada uma delas apresentasse várias atividades registradas na JUCEPAR. De qualquer maneira a atividade selecionada foi a principal para cada amostra, o que leva a crer que os resultados não tenham sofrido alteração qualitativa importante. Além disto, o maior problema refere-se ao risco da ocorrência do fechamento de empresas, que venham a não solicitar a baixa do registro junto à entidade, ocasionando uma defasagem temporal neste procedimento.

O número de estabelecimentos que declararam a RAIS, segundo grupo de atividade econômica do IBGE, que divide a economia em 26 setores, mostra que o comércio varejista foi o mais destacado ramo de atividade no que tange ao número de empresas, entre 1985 e 2004 no Paraná.

Gráfico 1 – Quantidade de estabelecimentos que declararam a RAIS nas quatro maiores atividades paranaenses segundo grupo de atividade econômica (IBGE) – 1985 - 2004



Fonte: Rais (2006)

Nota-se que o destaque é melhor observado a partir de 1994, sobretudo nos anos de 1998 e 2002. Os dados acima não distinguem as empresas quanto ao porte, a quantidade de MPEs, no entanto, estas representaram acima de 80% do total das empresas pesquisadas, levando-as explicar parte significativa das flutuações observadas.

Ainda, a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), desagrega a economia em 613 subsetores, com informações também disponível através da RAIS,. Com isto é possível identificar, dentro do comércio varejista, aquelas atividades mais representativas. Neste caso, o comércio varejista de artigos do vestuário sobressaiu-se dentre as demais atividades, com um crescimento de 369,46% entre 1994 e 2005.

A obtenção dos dados das extinções apresentam-se disponíveis na RAIS apenas de maneira indireta. Desta forma, foram utilizadas informações da JUCEPAR, que limita a abrangência da pesquisa em no máximo 5 atividades. Para selecioná-las foram classificadas as cinco mais representativas atividades, em termos de número de estabelecimentos constituídos com menos de 9 empregados registrados, de acordo com a RAIS, a partir da divisão da CNAE, para cada ano, de 1995 a 2004⁸.

Os resultados do requerimento dos dados junto a JUCEPAR, no entanto, desagregaram-se a partir das cinco atividades requeridas, em trinta segmentos. Os dados principais observados foram o número de constituições e extinções (extintas no mesmo ano da constituição) de empresas por capital social e atividade.

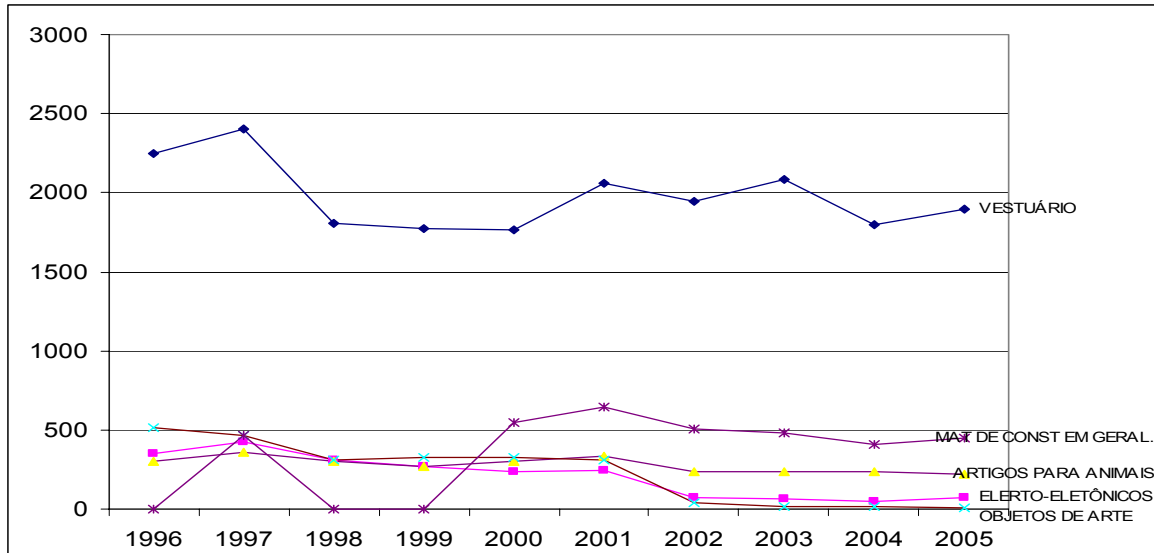
O comércio varejista de artigos do vestuário se destacou como o mais representativo, tanto no número de constituições quanto no número de extinções. Sem embargo, todas as demais atividades apresentaram queda nas taxas de extinções entre 1995 e 2004.

Isto pode ser explicado pelo fato da mesma listagem de dados ter mostrado que o crescimento de estabelecimentos diminuiu em todos os ramos de atividades pesquisados após 2001. Uma análise gráfica entre o número de constituições de empresas nestes subsetores e os respectivos números de extinções, num cenário de baixo crescimento econômico, pode apresentar indícios de que um maior o número de

⁸ Devido ao fato do aumento expressivo de empresas no Paraná ter ocorrido somente após 1995 (conforme mostra o gráfico 1) e à restrição dos dados requeridos à JUCEPAR ser de dez anos, o período de análise restringiu-se aos anos de 1996 e 2005.

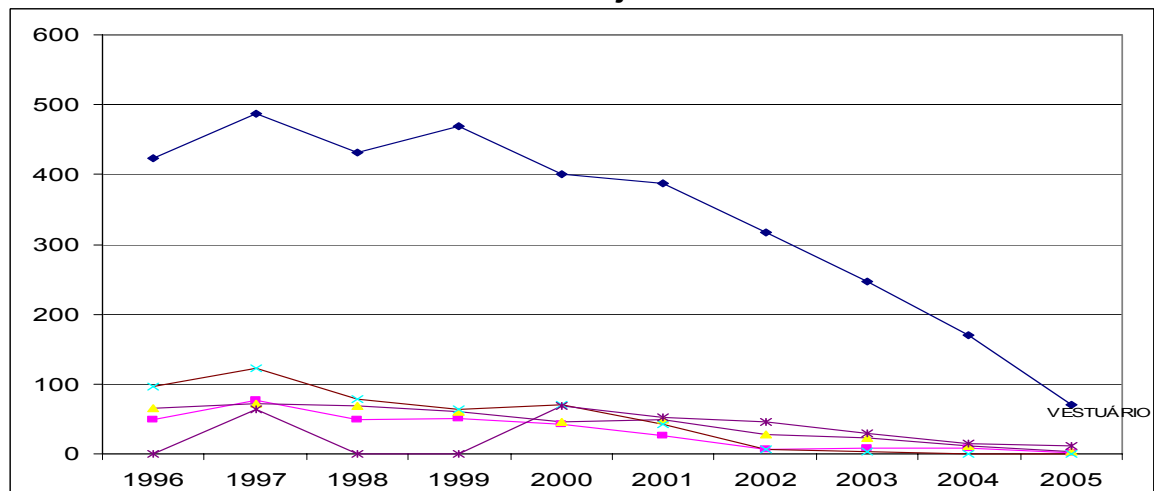
novas empresas, também foi acompanhado por uma maior taxa de mortalidade destas

Gráfico 2 – Número de constituições de empresas em cinco atividades de comércio varejista no Paraná – 1996 – 2005



Fonte: JUCEPAR (2006)

Gráfico 3 – Número de extinções de empresas constituídas no mesmo ano, em cinco atividades de comércio varejista no Paraná – 1996 – 2005.

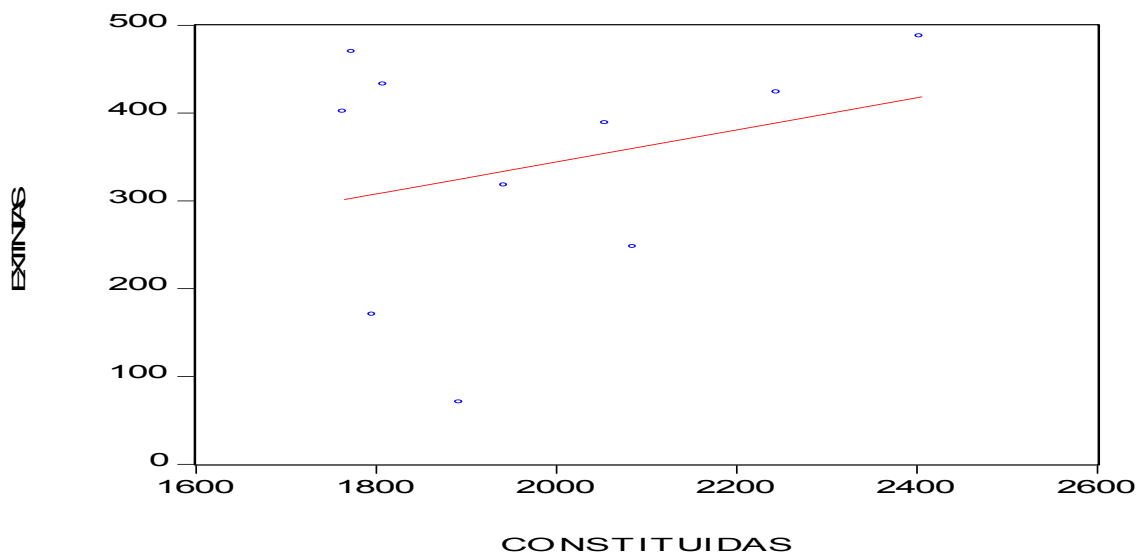


Fonte: JUCEPAR (2006)

A comparação entre os dois gráficos mostra que a queda das taxas de mortalidade de empresas também é acompanhada por um baixo número de expansão das mesmas

Abaixo, confrontando os dados dos gráficos 5 e 6, observa-se a tendência a uma correlação positiva entre as variáveis constituição e extinção de empresas para os anos pesquisados.

Gráfico 4 – Constituições e extinções de empresas nas atividades mais representativas da economia paranaense -1996 – 2005



Fonte: JUCEPAR (2006)

A hipótese de que nos anos em que existiram maiores expansões no número de estabelecimentos de micro e pequeno porte no Paraná também foram aqueles em que mais destes se extinguiram é confirmada pela inclinação positiva da reta de regressão do gráfico acima, ainda que seu grau de correlação seja baixo devido a dispersão dos dados.

Dando seqüência, os relatórios requeridos na JUCEPAR informam o capital inicial de todas as empresas das atividades escolhidas - aquelas mesmas dos dados acima expostos. A tabela abaixo mostra, do total de empresas extintas no mesmo ano de suas constituições, o percentual com até R\$ 10.000 e até R\$ 20.000 de capital inicial investido. Estes dados, novamente, para aquelas atividades mais representativas da economia paranaense, referindo-se à composição ocupacional.

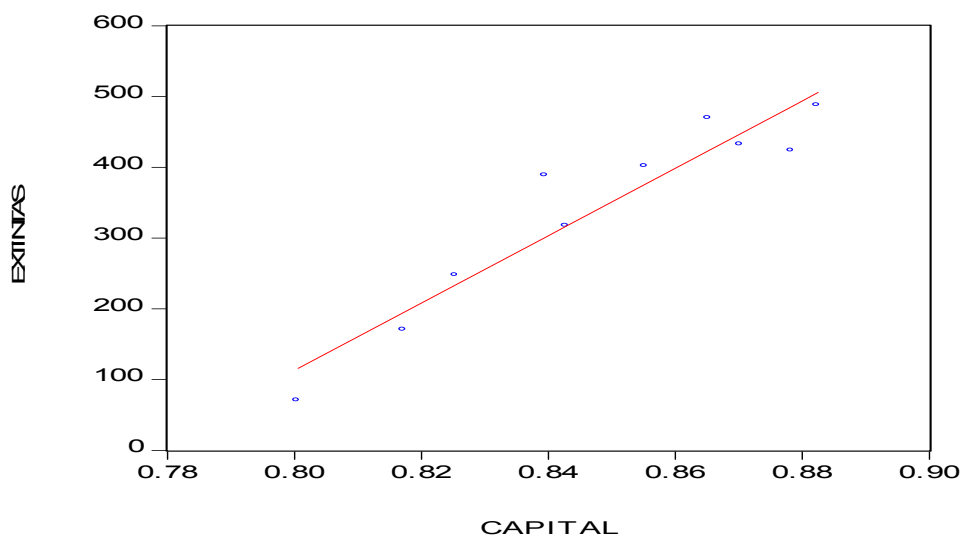
Tabela 1 – Percentual de extinção de empresas paranaenses nas cinco atividades mais representativas da economia do estado por investimento inicial – 1996 – 2005

ANO	EMPRESAS EXTINTAS	
	COM ATÉ R\$ 10.000 DE CAPITAL INICIAL	COM ATÉ R\$ 20.000 DE CAPITAL INICIAL
1996	76,81%	87,84%
1997	68,33%	88,25%
1998	66,83%	87,03%
1999	62,01%	86,53%
2000	54,45%	85,53%
2001	52,35%	83,96%
2002	47,96%	84,29%
2003	44,37%	82,55%
2004	42,25%	81,73%
2005	38,10%	80,06%

Fonte: JUCEPAR (2006)

A tabela 1 mostra uma redução na participação de empresas com menos de R\$ 20.000,00 de capital social entre 1996 e 2005. Confrontando-se estes dados com os do gráfico 5, temos o gráfico abaixo.

Gráfico 5 – Relação entre empresas extintas e participação de empresas com até R\$ 20.000,00 de capital inicial investidos do total de empresas das atividades mais representativas da economia paranaense 1996-2005

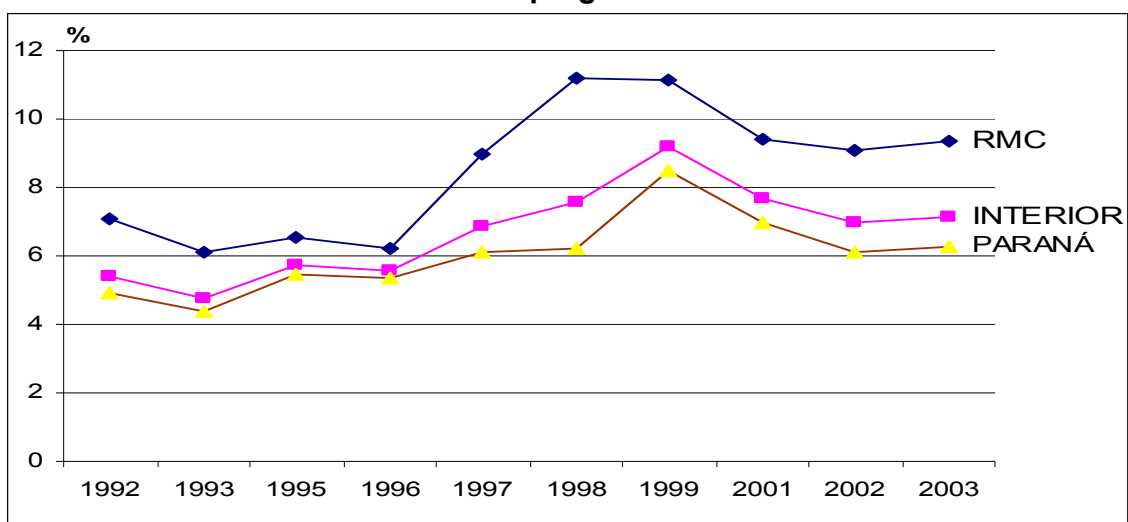


Fonte: JUCEPAR (2006)

De modo a confirmar a hipótese de que nos anos em que mais empresas foram extintas, maiores foram os percentuais de MPEs na economia paranaense, o gráfico mostra uma forte correlação entre estas duas variáveis que pode ser observada pela inclinação e pela dispersão dos pontos em torno da curva de tendência.

Finalmente, dados do desemprego no Paraná mostram que o biênio 1998-1999 registrou as maiores taxas de desocupação no estado, após isto ocorreu uma queda, que pode ter refletido na queda no número de constituições e extinções, de acordo com os dados da JUCEPAR. A seguir estão as taxas de desemprego entre 1992 e 2003.

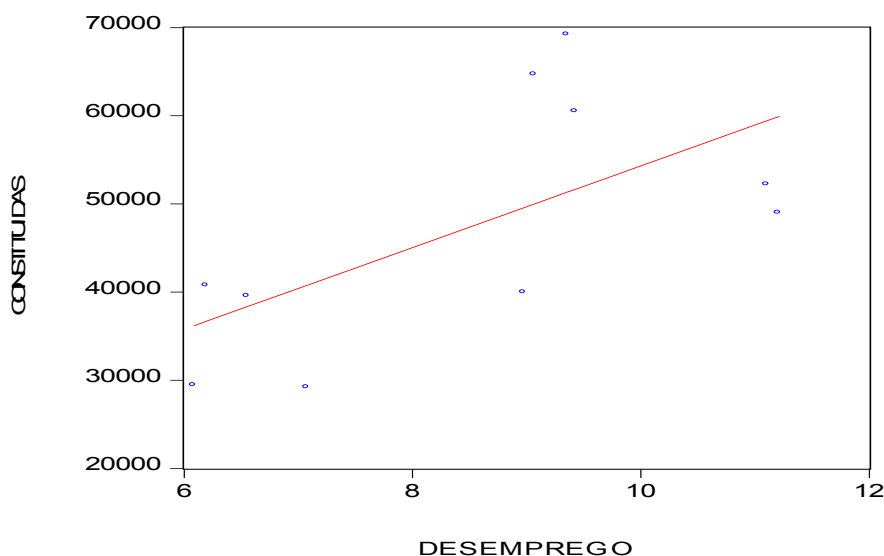
Gráfico 8 -Taxa de desemprego no Paraná – 1992 – 2003



Fonte: IBGE/PNAD *apud* SAMPAIO (2004)

Confrontando os dados da variável desemprego acima e os de constituição de empresas, observa-se uma tendência à correlação positiva, o que poderia ser explicado por uma ampliação dos empreendimentos por necessidade, diante de um cenário de aumento da taxa de desemprego.. Contudo, neste caso, seria necessário uma análise mais cuidadosa com relação às variáveis que poderiam estar afetando o comportamento a ampliação do número constituição de empresa, incluindo o crescimento econômica, dentre outras possíveis mudanças institucionais relevantes.

Gráfico 9 – Relação entre desemprego e número de empresas das atividades mais representativas da economia paranaense no comércio varejista 1996-2005



Fonte: RAIS e IBGE/PNAD

4 – Considerações Finais

Este artigo teve por objetivo demonstrar que as estruturas de mercado altamente competitivas tendem a favorecer a inserção de pequenas e médias empresas, sendo a dificuldade em torno da percepção do ponto de saturação do mercado uma das causas importantes a se considerar na compreensão do elevado índice de mortalidade de MPEs. Para alcançar tal objetivo foi previamente realizada uma discussão teórica a fim de se levantar hipóteses que pudessem ser testadas com os dados disponíveis sobre o tema, utilizando-se dados relativos ao Estado do Paraná, entre o início da década de 1990 até 2004.

Os dados, apesar de abrangerem um pequeno número de atividades e, por conseguinte, absterem-se da análise de categorias importantes para o empreendedorismo no estado como restaurantes, lanchonetes e bares, apresentaram uma convergência declinante no número de constituições bem como no de extinções de empresas.

O aumento do empresariado, entretanto, não foi capaz de absorver de forma sustentável o contingente que não encontrava ocupação satisfatória no mercado de trabalho e isto levou a um grande número de extinções de empresas. A incapacidade

de absorção de empresas por parte da economia ocorreu pois boa parte delas foi aberta em atividades altamente competitivas (de fácil entrada e, além disso, de baixa elasticidade preço da demanda de seus produtos ou serviços). Isso aconteceu pelo fato de seus empreendedores não possuírem capital nem conhecimentos técnicos ou gerenciais adequados para serem empresários com poder de mercado.

Observa-se uma correlação positiva entre os dados sobre o desemprego e aumento de empresas e entre os dados do número de constituições e extinções destas. Estas constatações reforçam as hipóteses de que os períodos em que se verificaram as maiores taxas de mortalidade de empresas no Paraná, apresentaram também, as maiores taxas de desemprego e os períodos em que se verificaram as maiores taxas de natalidade de empresas, foram registradas as maiores taxas de mortalidade de empresas no Paraná.

Observa-se também uma correlação entre os dados referentes ao número de constituição de empresas e os dados referentes à participação de empresas de pequeno capital social investido, ou seja, nos anos em que mais empresas foram abertas, mais delas eram MPEs. Desta forma, os períodos em que se verificaram as maiores taxas de mortalidade de empresas no Paraná, apresentaram por sua vez, maiores ingressos de micro e pequenos empreendimentos na região.

Algumas questões relevantes, como a capacitação dos empreendedores, sua capacidade de gestão, problemas institucionais, carga tributária, dentre outros, importantes para compreender os fatores que levam à mortalidade de MPEs, não foram tratados neste trabalho. Desta forma, reconhece-se a necessidade de aprimorar a análise em torno dos dados inicialmente apresentados e de incorporar estes temas à questão da estrutura de mercado, a qual este artigo procurou enfatizar, em futuros trabalhos.

5 – Referências Bibliográficas

BARROS, G. **Racionalidade e organizações**: um estudo sobre o comportamento econômico na obra de Herbert A. Simon. Dissertação de mestrado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo. São Paulo: USP, 2004

- FAGUNDES, J. e PONDÉ, J. **Barreiras à Entrada e Defesa da Concorrência: Notas Introdutórias**. Texto para Discussão nº1, Cadernos de Estudo, Universidade Cândido Mendes, 1998.
- FRIEDMAN, M. **Teoria dos Preços**. Rio de Janeiro: APEC, 1971.
- GEM. **Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2001)**. [S.I.]: Curitiba: IBQP (PARANÁ), 2002.
- _____. **Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2006)**. [S.I.]: Curitiba: IBQP (PARANÁ), SEBRAE, 2002.
- IBGE. **As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil 2001**. Estudos & Pesquisas Informação Econômica Número 1. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, 2003.
- IPEADATA. **Série histórica do PIB**. Disponível em www.ipeadata.gov.br, capturado em 10 de agosto de 2007.
- KEYNES, J.M. **A Treatise on Probability**. London, Macmillan (The Collected Writings of John Maynard Keynes, vol.VIII, 1937).
- LISBOA, M. de Barros. **A Miséria da Crítica Heterodoxa**. Revista de Economia Contemporânea. Universidade Federal do Rio de Janeiro Nº 2. Rio de Janeiro, 1997.
- MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. Obra traduzida de *Principles of Economics: Na introductory volume*. Londres, The Macmillan Press, 1920. São Paulo: Editora Abril, 1982.
- MAS-COLLEL, A, WHINSTON, M. D & GREEN, J.R. **Microeconomic Theory**. New York, Oxford University Press, 1995.
- POSSAS, M. **Concorrência Schumpeteriana**. In Kupfer, D. (org). Economia Industrial, Rio de Janeiro: Campus, 2000.
- RAIS - **Relação Anual de Informações Sociais**. Disponível em www.mte.gov.br, extraído em 08 de julho de 2006.
- JUCEPAR. **Requerimento de listagem do cadastro de empresas e relatório estatístico por atividade**. Curitiba: Junta Comercial do Paraná, out. 2006.
- SAMPAIO, A. V. **O Mercado de Trabalho no Estado do Paraná Entre 1992 E 2003**. In: Mercado de Trabalho: conjuntura e análise. Brasília, IPEA, 2005. Disponível em: www.ipea.gov.br, capturado em set. 2006.
- SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília: SEBRAE/FUBRA, ago, 2004. Disponível em: www.sebrae.com.br, extraído em 20 de agosto de 2005.