

<http://dx.doi.org/10.48005/2237-3713rta2022v11n3p319>

A formação de clusters como alternativa de desenvolvimento socioeconômico*

The formation of clusters as an alternative for socioeconomic development

Julio Cesar Candido de Brito

Fundação de Apoio à Escola Técnica - FAETEC do Rio de Janeiro

juliocesarcbrito@gmail.com

RESUMO

A conjuntura econômica brasileira é em parte, consequência do esgotamento de diversos modelos aplicados. A busca pela estabilização monetária dificultou condições para a implantação de políticas para a redução da desigualdade existente na nossa sociedade. As políticas de desenvolvimento social aplicadas foram em sua maioria uma revitalização urbana através de obras de infraestrutura, separando as cidades do próprio território, sem qualquer integração com os atores envolvidos diretamente. Diante desta reestruturação produtiva, algumas experiências podem surgir como resposta à tentativa de predomínio do grande capital. Dentre elas os *clusters* surgem como uma possível alternativa. Esta pesquisa foi desenvolvida para estudar a hipótese sobre a utilização de empresas de menor porte como alternativa de crescimento, onde empresas e instituições possam estar espacialmente concentradas e se relacionando. A pesquisa também partiu do princípio que este modelo de desenvolvimento somente é possível através da profissionalização da gestão destas empresas, eliminando o amadorismo corrosivo que impede as mesmas de obterem um crescimento longínquo e duradouro. A pesquisa utilizou o *cluster* das cidades de Petrópolis e Nova Friburgo como estudo de caso, confirmando a hipótese desenvolvida, onde foi verificado que a ausência do profissionalismo na gestão das empresas impede o avanço do desenvolvimento do próprio *cluster*.

Palavras-chave: empreendedorismo; *cluster*; economia brasileira; gestão profissional.

ABSTRACT

The Brazilian economic situation is, in part, a consequence of the exhaustion of several applied models. The search for monetary stabilization made conditions difficult for the implementation of policies to reduce the existing inequality in our society. The applied social development policies were mostly an urban revitalization through infrastructure works, separating cities from their own territory, without any integration with the actors directly involved. Faced with this productive restructuring, some experiences may arise as a response to the attempt at dominance by big capital. Among them, clusters emerge as a possible alternative. This research was developed to study the hypothesis about the use of smaller companies as an alternative for growth, where companies and institutions can be spatially concentrated and interacting. The research also started from the principle that this development model is only possible through the professionalization of the management of these companies, eliminating the corrosive amateurism that prevents them from obtaining a distant and lasting growth. The research used the cluster of the cities of Petrópolis and Nova Friburgo as a case study, confirming the hypothesis developed, where it was verified that the lack of professionalism in the management of the companies impedes the advancement of the development of the cluster itself.

Keywords: entrepreneurship; cluster; Brazilian economy; professional management.

* Received 26 January 2023; accepted in 26 January 2023; published online 08 February 2023.

1. INTRODUÇÃO

As medidas adotadas até hoje na economia brasileira impediram que o processo de acumulação capitalista pudesse provocar uma elevação no produto e na renda do país necessária para a absorção do excesso de contingente que forma o chamado Exército de Reserva. Tal como descreveu Borges (2014), no Brasil, a evolução industrial e o inchaço dos centros urbanos que se deu entre os anos 1950 e 1980 não foi acompanhada, como em outros países, de uma preocupação sistemática dos governos com a fixação de uma parcela da população no campo por meio de reforma agrária ou de políticas bem articuladas de seguridade social. Um segmento importante, em torno de metade da população economicamente ativa, seguiu sem emprego formal e, portanto, foi excluído dos benefícios que os trabalhadores com carteira assinada recebem do sistema de proteção social, como seguro-desemprego, aposentadoria entre outros mecanismos que regulam as relações trabalhistas, reforçados com a Constituição Federal de 1988.

As medidas de crescimento implementadas até o presente momento procuraram utilizar o Governo ou as grandes empresas como alavanca para o processo de crescimento econômico. Porém, o Governo possui problema de metas de superávit, além do impacto inflacionário, com a expansão da moeda. As grandes empresas não geram mais empregos como antes, pois em sua maior parte empregam tecnologia poupadora de mão de obra (BORGES, 2014).

Diante destes e de demais aspectos negativos para a promoção do seu crescimento, a economia brasileira se depara então diante de um problema: ela pode encontrar uma alternativa? Ou as MPMEs (Micros, Pequenas e Médias Empresas) organizadas em *clusters* podem ser responsáveis por um novo ciclo de crescimento econômico através do fortalecimento de suas gestões empreendedoras?

A discussão do tema se refere ao potencial econômico que paira sobre as empresas de pequeno porte. Pois, segundo o SEBRAE, já em 2011 o valor de produção dos pequenos negócios atingiu a marca de R\$ 599 bilhões, representando 27% do PIB e totalizando 99% dos negócios do país, sendo que mais de seis milhões de empresas são consideradas de pequeno porte (micro e pequena empresa), responsáveis pela geração e manutenção de 52% dos postos formais de trabalho (SEBRAE, 2014).

Infelizmente esta constatação não fez e não faz parte das teorias de crescimento econômico aplicadas no país, visto que nestas, as MPMEs nunca estiveram em qualquer estratégia (BRITO, 2004).

Porém, não se deve visualizar as empresas de menor porte dentro de um foco isolado, mas sim dentro da análise de outra proposta que é o seu agrupamento, o seu arranjo em conjunto com demais empresas também de menor porte, mas que atuam sob o mesmo aspecto produtivo.

Dentro desta perspectiva, os *clusters* surgem como nova forma de organização produtiva, onde conseguem reunir dentro de um mesmo embasamento territorial, empresas de pequeno porte e estas se tornam mais fortalecidas para o enfrentamento de diversas intempéries que surgem no mundo dos negócios (CASSIOLATO, LASTRES, 2003).

Como forma de verificação, realizou-se uma pesquisa com pequenos empresários localizados nos municípios de Petrópolis e Nova Friburgo, região serrana do Estado do Rio de Janeiro.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 SOBRE AS TEORIAS DE CRESCIMENTO ECONÔMICO

Ao analisar as principais teorias acerca do crescimento e desenvolvimento, pode-se verificar a não inclusão de MPMEs como um elemento dinâmico destes processos. Portanto, estas propostas precisam ser adaptadas para os reais tempos e condições, utilizando-se outros elementos dinâmicos diferentes dos observados nas teorias direcionadas para as economias de cunho capitalista. Haja vista que as empresas de menor porte são realidade nas sociedades de mercado (BRITO, 2004).

Ao se analisar, por exemplo, as ideias de Keynes (1982) que ainda moldam várias economias do mundo, não só as periféricas como também as centrais, é possível observar que seus focos de discussão até se encontram atuais, mas o que se discorda são seus instrumentos de promoção do processo de crescimento.

Outro autor econômico que se mantém muito influente nos dias de hoje é Joseph A. Schumpeter. O grande ponto obscuro na sua obra *Teoria do Desenvolvimento Econômico* (1982) foi ter definido a figura de quem poderia realizar as inovações, ou mais precisamente, direcionar todo o crédito para as maiores corporações.

Ao se dar continuidade a análise de demais autores de influência no pensamento histórico econômico encontrar-se-á Michal Kalecki (1985). Em uma das suas obras (*Teoria da Dinâmica Econômica*) ele se preocupou em analisar a questão do direcionamento da monopolização dos sistemas econômicos e o controle sobre os mesmos. Porém, a grande ausência que se pode observar nas teorias de Kalecki refere-se a não indicação de instrumentos que pudessem quebrar ou minimizar o avanço da monopolização econômica.

Paul A. Baran (1984) foi outro autor que também fez grandes considerações acerca do processo de acumulação e o avanço das grandes empresas no domínio do mercado, impedindo uma maior expansão da capacidade produtiva.

Outro autor que merece destaque acerca das análises econômicas é Wesley Clair Mitchell (1984). Observador atento dos ciclos e oscilações, influências, causas e consequências nos sistemas econômicos, Mitchell descreveu sobre os pequenos negócios como empreendimentos atrasados e que demandariam mais tempo para obterem as favoráveis consequências da onda positiva.

Até mesmo Celso Furtado em sua obra “*Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*” (1983) não relatou a importância do impacto das MPMEs na economia e o avanço a ser alcançado com a possível utilização desses pequenos negócios.

Não somente estas, mas também em demais obras, verificou-se a ausência nas abordagens das MPMEs nos principais processos teóricos sobre crescimento e desenvolvimento econômico que serviram de base para a elaboração de vários planos. De modo geral, se analisa a economia e seus impactos provocados pela presença do setor governamental, de grandes empresas e seus conglomerados e até mesmo do setor externo. Porém, pouca importância se dá ao grandioso mundo dos pequenos negócios, que possui valiosa importância para qualquer sistema econômico.

2.2 – OS MODELOS DE CRESCIMENTO ECONÔMICO ADOTADOS NO BRASIL

Ao se realizar uma análise da evolução da economia brasileira, é possível verificar que a mesma, a partir do seu período de colonização, teve como elementos dinâmicos e propulsores o Estado, as grandes empresas e o setor externo, deixando de fora os empreendimentos de menor porte (BORGES, 2014).

Já no início da exploração de metais preciosos e em seguida a exploração açucareira em forma de *plantation*, foram típicos exemplos do modo para se aproveitar o solo brasileiro. Além do açúcar, o algodão, o cacau e principalmente o café nos vários ciclos monoculturais de exploração visando a exportação, marcaram a economia brasileira até o início do século XX, sempre como colônia e nunca com uma visão de ocupação (FURTADO, 2000).

O modelo agrário-exportador foi rompido com a crise da Grande Depressão de 1929 e as exportações retrocederam. Getúlio Vargas estabeleceu o “Plano de sustentação do preço do café”, ao adquirir através dos impostos de exportação do café e da expansão da moeda, sacos do produto para serem destruídos e colocando o Estado em ação para a manutenção da economia nacional (FURTADO, 2000).

Com a baixa capacidade para importar e as exportações em franca queda, o Governo passou a praticar políticas de desvalorização da moeda, na tentativa de recuperar as vendas externas. Com isso o índice de preços dos produtos importados chegou a subir 33% e obrigou o país a realizar um rígido controle com as importações. Este controle foi o responsável pelo chamado Processo de Substituição de Importações (PSI), onde parte da demanda interna passou a ser atendida pela indústria nacional (FURTADO, 2000).

Dando continuidade a participação do Governo na economia, ele se tornou também, além das intervenções, um produtor através de suas estatais. Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), PETROBRÁS, Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) e demais empreendimentos governamentais passaram a fazer parte do cenário econômico brasileiro (FURTADO, 2000).

No Governo de Juscelino Kubistchek amplia-se a participação estatal em conjunto com a participação do BNDE como agente financiador. Além do Banco estatal, o capital externo também foi utilizado para financiar os ideais do Plano de Metas através de empréstimos. E o capital estrangeiro foi beneficiado também através de tratamento diferenciado para a realização de investimentos internos (FURTADO, 2000).

O setor externo ganha ainda mais participação significativa na economia brasileira durante os governos militares, quando o setor agrícola foi estimulado a direcionar sua produção visando exportações. Subsídios, política de preços mínimos e incentivos para a mecanização e ao uso de fertilizantes, tornaram produtivo o campo brasileiro. Neste período, o setor agropecuário brasileiro atingiu uma média histórica de 4,7%. Foi a época do Milagre Econômico (FURTADO, 2000).

Toda esta política visando aquisição de divisas, de modo a permitir a manutenção da capacidade para importar o petróleo, acabou por prejudicar as contas externas brasileiras. Pois, embora a receita de exportação duplicasse no período 1973-78, este aumento não foi suficiente para equilibrar as contas na Balança das Transações Correntes. Internamente o Governo cobriu os déficits através da emissão de títulos e papel-moeda, gerando um processo inflacionário que provocou sequelas na década de 1980, passando esta a ser conhecida como a “Década perdida” (FURTADO, 2000).

Para conter a inflação, sucessivos Governos passaram a ter como meta econômica principal o controle deste efeito corrosivo no poder de compra. Medidas como recessões,

tentativas de controle das despesas públicas e dos gastos das despesas estatais, aumento da arrecadação de Impostos, contração da liquidez real e do crédito, etc. foram algumas das iniciativas. Essas medidas tiveram impactos negativos por vários momentos na história econômica brasileira, provocando quedas no PIB e ainda desemprego (BORGES, 2014).

Além dessas medidas ditas clássicas visando o ímpeto de conter a inflação, o país provou também de medidas heterodoxas, como congelamento de preços. Este meio de controle inflacionário foi visto em dois governos, já na fase pós-militar. Inicialmente no governo José Sarney, quando em 28 de fevereiro de 1986 foi decretado o Plano Cruzado. E na última década do século XX é publicado o Plano Collor em março de 1990 (LACERDA *et al*, 2000).

Com uma instabilidade política durante o seu governo, Collor sofreu *impeachment* e assumiu em seu lugar o vice Itamar Franco. Este, após três insucessos na escolha de alguém frente ao Ministério da Fazenda, conduziu ao cargo o sociólogo (que até então era o Ministro das Relações Exteriores) Fernando Henrique Cardoso. A principal meta da sua administração era o fim da inflação, continuando o processo de governos anteriores (LACERDA *et al*, 2000).

Mesmo com a inflação controlada após a vigência do Plano Real, foi possível verificar que a busca por este objetivo prejudicou a economia nacional, no que tange a um processo de planejamento de políticas estruturais visando o fortalecimento do mercado interno, onde se viveu de bolhas ou ciclos de curtíssima duração, aliando-se as instabilidades que não permitiram a realização de tomada de decisões de longo prazo (BORGES, 2014).

Mesmo em períodos onde houve a proposta para o planejamento, a economia brasileira se baseou no continuísmo de políticas conjunturais ancoradas no apoio às grandes empresas, nas despesas governamentais e na eterna dependência externa, deixando de fora planos que pudessem utilizar as MPMEs como elemento participativo (BORGES, 2014).

2.3 – A FORMAÇÃO DE AGLOMERADOS EMPRESARIAIS: OS *CLUSTERS*

Michael Porter (1990) parece ter sido o autor de maior influência na definição do que seja um *cluster*. A sua descrição ocorre em seu livro “A vantagem competitiva das nações”. Nele, o autor relata que o ponto sobre este processo de aglomeração industrial recai sobre a formação de uma indústria-chave em uma determinada região onde haja uma interligação das empresas participantes.

De acordo com Cassiolato e Lastres (2003), os arranjos produtivos locais (APLs) ou *clusters* são definidos como um conjunto de agentes econômicos, políticos e sociais localizados no mesmo território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos expressivos de produção, interação, cooperação e aprendizagem.

Os arranjos produtivos já constam de uma realidade mundo afora. O mais famoso exemplo mundial de aglomeração de empresas de pequeno porte é vinculado à Itália. No início dos anos 1970, entre o norte e o sul da Itália surgiu uma “Terceira Itália”. Nessa região, o crescimento das MPMEs foi impulsionado pela formação de “distritos industriais”, nos quais se estabeleceu um sistema de confiança e cooperação entre tais empresas, que se especializaram na produção de artigos com o slogan “Made in Italy” (Puga, 2003).

No Brasil existem vários casos exemplares, como o da cidade paulista de Laranjal Paulista, criado em 2000, reunindo 27 empresas da cidade e dos arredores. Há alguns anos atrás elas ofereciam 357 empregos diretos, sendo hoje a oferta em torno de mais de 1.000 e os terceirizados aumentaram de 200 para 910. Os custos caíram e as vendas são bastante

expressivas. Os resultados desse APL transformaram Laranjal Paulista, um município de 30 mil habitantes. Outros exemplos que podem ser citados são o polo de fabricantes de calçados de Franca (SP) e o de móveis em Bento Gonçalves (RS) (Duarte, 2003).

Este processo de aglomeração eleva o entendimento sobre o aspecto do Desenvolvimento Endógeno, onde a questão territorial passa a ser analisada em conjunto com a questão produtiva, tornando-se um novo paradigma industrial, marcado pela descentralização organizacional e produtiva (FILHO, 2001).

Credita-se o conceito de *clusters* como uma derivação da ideia básica de Marshall (1982), onde na sua obra *Princípios de Economia* ele expôs como as empresas tendem a formar distritos industriais em diferentes áreas geográficas, tornando a produção especializada na produção de conjunto de bens intimamente relacionados e cada empresa desenvolvendo a divisão industrial entre si. Ele estudou as concentrações de empresas localizadas nos subúrbios das cidades inglesas. Seguindo este pensamento, anos mais tarde, foi desenvolvida a *Teoria dos polos* por Perroux (TAVARES, 1986).

A concepção dos polos estudada por Perroux demonstra a visão de se descentralizar o processo de industrialização, concentração da acumulação e do poder na França, que na década de 1950 girava em torno da capital Paris. A política da criação de polos naquele país, segundo o autor, marcou uma dimensão urbana imaginada para reduzir o peso da região da capital na estrutura urbana francesa, ao mesmo tempo em que medidas restritivas de novas instalações em Paris eram adotadas (TAVARES, 1986).

A denominação *cluster* é fruto da tradução do inglês para “agrupamento”, de acordo com Ablas e Czamanski (*apud* SILVA, COCCO, 2006). De forma mais específica, nas palavras dos próprios autores, o agrupamento significa um subconjunto de indústrias presentes na economia, ligadas entre si por fluxos de bens e serviços mais fortes que aqueles que as ligam aos outros setores da economia nacional, apresentando, em adição, uma similaridade significativa em seus padrões locacionais. Desse modo, enfatiza-se o aspecto espacial da concentração industrial.

2.4 – AS MPMEs E A POSSIBILIDADE DE UM CICLO DE CRESCIMENTO ECONÔMICO

É fundamental que a economia nacional tome novos rumos, possibilitando o fortalecimento do mercado interno e permitindo um planejamento onde as variações sejam menos influentes possíveis e evitando uma alta elasticidade por parte dos atores econômicos. Percebe-se, portanto, que há a necessidade da visualização de outros arcabouços teóricos a serem analisados. Dentro desta lacuna, questiona-se se existe a possibilidade da adoção de MPMEs (Micro, Pequenas e Médias Empresas) como base para um modelo alternativo indutor de um processo de desenvolvimento econômico. Mas, por que a escolha deste segmento?

A argumentação teórica para a utilização deste segmento empresarial inicia-se através do embasamento descrito na *Teoria do Crescimento Equilibrado*, apresentado por Rosenstein-Rodan, onde o autor apresentou este modelo para a Europa Oriental (SOUZA, 1999).

Para Rodan, um investimento isolado não seria capaz de criar um mercado interno suficiente para gerar emprego e renda de forma significativa visando absorver um número expressivo de pessoas (SOUZA, 1999).

Dentro do questionamento levantado, é possível fazer uma ligação da Teoria do Crescimento Equilibrado com outro arcabouço teórico, que é a *Teoria do Desenvolvimento*

Endógeno, visualizando a possibilidade do desenvolvimento de uma alternativa no que tange à utilização das MPMEs.

As ideias acerca da Teoria do Desenvolvimento Endógeno tiveram como embrião os apontamentos descritos por Alfred Marshall quando definiu o conceito de “Distrito Industrial”.

O desenvolvimento por esta Teoria passa a analisar não somente as questões clássicas como também aspectos sobre qualidade de vida das pessoas e produtividade empresarial e principalmente a qualidade de suas organizações cívicas que estão diretamente ligadas à articulação dos atores sociais locais. Isso significa que os fatores de produção decisivos são determinados dentro da região, como qualidade das instituições, acesso ao conhecimento e à informação, capital social e humano e investimentos em pesquisa e desenvolvimento (COSTA, 2010).

Desta forma, embasando-se no Desenvolvimento Endógeno, há a possibilidade do desenvolvimento de uma perspectiva de atividades produtivas mais descentralizadas, através da ampliação de oportunidades para as MPMEs. Essas empresas podem se instalar em regiões que possibilitam desenvolver uma diversidade de relações sociais, baseadas na complementaridade, na interdependência produtiva e nas ações cooperativas. Esses fatores possibilitam o desenvolvimento regional, no sentido de buscar melhores perspectivas de crescimento econômico, aprimoramento técnico, redução de custos e geração de emprego e renda. Assim, as empresas de menor porte melhoram suas chances de competir e obter vantagens no mercado que antes só estavam ao alcance das grandes empresas (CAMPOS, CALLEFI E SOUZA, 2005).

No Brasil, bem como na maioria dos países, as MPMEs respondem pela grande maioria das unidades produtivas criadas anualmente. A criação de estabelecimentos é uma dinâmica desejável, na medida em que permite a geração de novos empregos e de oportunidades para mobilidade social, além de contribuir para o aumento da competitividade e a eficiência econômica. É através desses estabelecimentos, segundo Najberget *al* (2000), que milhões de trabalhadores conseguem chegar ao mercado de trabalho.

Em nível mundial, as MPMEs respondem por 90% do total de empreendimentos, sendo grandes geradoras de empregos. Nos Estados Unidos, a importância das empresas de menor tamanho é ressaltada para assegurar o livre mercado. Em Taiwan, tais empresas são vistas como estruturas capazes de responder rapidamente a mudanças na demanda mundial, propondo inovações (PUGA, 2000).

Na Itália, onde até a década de 1970, era um país considerado atrasado perante aos seus principais pares europeus, o incentivo às MPMEs foi considerado importante para diminuir as desigualdades regionais. A Itália inclusive talvez seja o maior exemplo da participação das MPMEs em uma economia nacional. Sua retomada econômica nos anos 1980 ocorreu em função do apoio aos pequenos negócios, onde aquele país deu um salto significativo em seu desenvolvimento econômico (VILLELA, 1994).

No início dos anos 1970, entre o norte e o sul daquele país surgiu uma “Terceira Itália”. Nessa região, o crescimento das MPMEs foi impulsionado pela formação de “distritos industriais”, nos quais se estabeleceu um sistema de confiança e cooperação entre tais empresas, que se especializaram na produção de artigos com o slogan “Made in Italy” (PUGA, 2003).

Ainda sobre o caso da Itália, Neto (2008) descreveu que, das 20 regiões que compõem a estrutura administrativa de todo o território daquele país, a região de Emilia-Romagna, que possui uma população estimada em 3,9 milhões de habitantes e com mais de 320.000

empresas registradas, é que possui o mais alto nível de renda *per capita* de toda a Itália. Ainda segundo o autor, 90% da indústria manufatureira é composta por pequenas firmas de até 99 empregados, correspondendo a 58% do total da força de trabalho da região.

Estes dados corroboram na observação de Degenapud Ramos (2000), demonstrando a importância do empreendedor na formação da riqueza do país, com sua capacidade de produzir, em quantidade suficiente, os bens e serviços necessários ao bem-estar da população. Por este motivo, Degen acredita que o melhor recurso que dispomos, para solucionar os graves problemas socioeconômicos do Brasil, é a liberação da criatividade dos empreendedores, através da livre iniciativa para produzirem esses bens e serviços, utilizando-os como agente principal do processo de mudança.

Segundo o pensamento de Kalecki (1985) onde o que importa não é um acréscimo da população e sim um acréscimo do poder aquisitivo, pois uma elevação do número de miseráveis não amplia o mercado, a participação das MPMEs se torna uma excelente alternativa para recuperar a massa salarial e a sua participação na formação da Renda Nacional. Por ser o segmento responsável pela maior geração de empregos formais e informais, acaba se tornando responsável por um volume significativo do PIB gerado. Como possuem como característica básica o emprego de mão de obra como principal força-motriz, torna-se, portanto, argumento por si só a sua promoção, estímulo e fortalecimento dentro do cenário econômico nacional.

2.5 – O PRINCIPAL ENTRAVE DETECTADO PARA O CRESCIMENTO E PROLIFERAÇÃO DAS MPMEs: A AUSÊNCIA DA GESTÃO PROFISSIONAL

A iniciativa por ter o próprio negócio, a sensação de liberdade e desafio, leva milhares a cada ano a constituírem suas empresas e ingressarem nas estatísticas do país. De acordo com a pesquisa GEM realizada no ano de 2002, havia no Brasil aproximadamente 14 milhões de empreendedores. Porém, desse total, 56% eram empreendedores por necessidade, ou seja, teve que abrir um negócio para sobreviver, colocando o país em primeiro lugar em empreendedorismo por necessidade entre os países pesquisados (DORNELAS, 2001).

A questão do empreendedorismo por necessidade aprofunda um dado que, talvez, seja um argumento contrário à colocação das MPMEs como elemento dinâmico em um processo de crescimento econômico: a falta de profissionalismo frente à gestão destas empresas.

Empesquisa realizada pelo SEBRAE (2014) apontou que a maior causa de mortalidade existente nas MPMEs restringe a ausência de conhecimentos inerentes à prática da condução de uma gestão profissional, onde os negócios são administrados sem qualquer preparo.

Outras pesquisas foram realizadas neste ângulo e obtiveram resultados semelhantes. Como por exemplo, a pesquisa desenvolvida por Moraes, Favero e Pinto (2014) que descreveu que a maioria dos dirigentes das pequenas empresas se remete de maneira improvisada para planejar e dirigir os negócios. Eles atribuem esses motivos à falta de preparação e cálculos errados de custos para iniciar e manter um negócio.

Em uma pesquisa de campo realizada em Tracuateua no Pará, por Cardoso, Aranha e Lopes (2017), foi observado que a maioria das pessoas entrevistadas informou que nunca havia feito qualquer capacitação ou recebeu orientação sobre como iniciar e administrar um negócio. Os autores chamaram a atenção também para o fato de que apenas 9% da população adulta brasileira obteve algum tipo de treinamento sobre como iniciar um negócio, refletindo

uma das piores taxas do mundo. Para efeitos de comparação, Chile e Argentina, possuem proporções de 43% e 20% respectivamente.

Eles também concluíram que, diante dos resultados obtidos, o nível de capacitação dos empreendedores é baixo e interfere diretamente na condução dos negócios. Além disso, os pesquisadores verificaram que, apesar de conhecerem as principais entidades de apoio, estas ainda se apresentam bem distante dos negócios. Nesse sentido, ressaltam que organizações com pessoas capacitadas são primordiais para aquelas que desejam crescer no mercado cada vez mais competitivo.

Percebe-se, portanto, que a ausência de uma visão profissional é resumidamente o fator que engloba os pontos fracos destacados. Isto aponta o motivo principal que leva muitas empresas a findarem suas atividades com menos de um ano de existência.

Nota-se então a importância de um conhecimento profissional à frente da gestão dos negócios, pois os novos empreendedores são quase sempre educados praticamente na rua, com pouco ou nenhum conhecimento sobre administração de empresas, reforçando as estatísticas que apontam os altos índices de mortalidade empresarial, onde de cada dez empreendimentos novos, sete não conseguem sobreviver após o quinto ano de atividade (SEBRAE, 2014).

No Brasil, além das *business schools* das *best practices*, as escolas que ensinam gestão e conhecimento administrativo ainda possuem o dogma de preparar alunos para exercerem cargos de alto executivo em grandes empresas, não se deparando com a atual realidade e conjuntura no mundo dos empregos. Lopes de Sá (1984) já havia registrado que nunca devemos confundir as normas que se aplicam a uma pequena empresa com as que devem servir para uma grande organização, pois nas pequenas empresas as decisões, providências e execuções de medidas para a realização dos negócios estão nas mãos do proprietário, ao contrário da burocracia presente nos grandes conglomerados. Os métodos de administração devem variar de acordo com a dimensão das empresas.

Poucos pequenos empresários sabem planejar e menos ainda, como escrever adequadamente um bom plano de negócios. A maioria não tem conceitos básicos de planejamento, vendas, marketing, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, projeções de faturamento, etc. Quando entendem o conceito, geralmente não conseguem colocá-lo objetivamente em um plano de negócios, conforme foi detectado e se tornou visível na pesquisa realizada e descrita a seguir.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa foi realizada inicialmente em análises sobre os arranjos produtivos já existentes, tanto no Brasil como em demais partes do mundo, verificando não somente a própria estrutura dos arranjos produtivos, como também se há ou não uma ausência de profissionalização da gestão como elemento impedidor de crescimento dos próprios arranjos analisados.

Como forma de comprovação dos dados coletados nas análises realizadas, uma pesquisa de campo com empresas consideradas de pequeno porte foi feita em dois municípios do estado do Rio de Janeiro, Petrópolis e Nova Friburgo, a saber.

A escolha destes municípios é devido ao fato da formação de aglomerações empresariais baseadas em empresas de pequeno porte, onde as mesmas fazem parte substancialmente da formação do PIB local destas cidades.

Através da aplicação de questionários procurou-se verificar e identificar possíveis fatores para a falência das empresas de pequeno porte.

O levantamento dos dados foi realizado entre os meses de julho a agosto do ano de 2021. Foram abordados 100 pequenos empresários, dos quais 60 se dispuseram a responder ao questionário. Consequentemente, foram coletados 60 resultados divididos nos 02 municípios, obtendo-se 30 respostas de cada município pesquisado, de forma e evitando distorções que pudessem ocorrer em relação a diferenças sobre o aspecto locacional.

As coletas de dados não se resumiram apenas na forma de questionários, mas também informações foram colhidas através de entrevistas junto aos empreendedores pesquisados, objetivando analisar os fatores que mais afetam e prejudicam na desenvoltura de seus negócios.

Por isso procurou-se direcionar a entrevista para a viabilidade da captação da verbalização livre, evitando qualquer determinismo sobre suas falas e, claro, uma abertura excessiva para que não ocorresse um desvio dos objetivos da entrevista.

Através das expressões e representações desses atores, foi possível captar elementos que caracterizam suas práticas na conduta dos negócios, pois, no momento da entrevista.

As perguntas designadas foram escolhidas com o intuito de buscar informações sobre comportamento, valores e modo de agir dos empreendedores pesquisados, visando obter dados sobre os motivos que levaram estes empreendedores ao segmento empresarial, o próprio perfil dos que estavam à frente dos negócios, assim como as principais dificuldades enfrentadas para o avanço dos negócios.

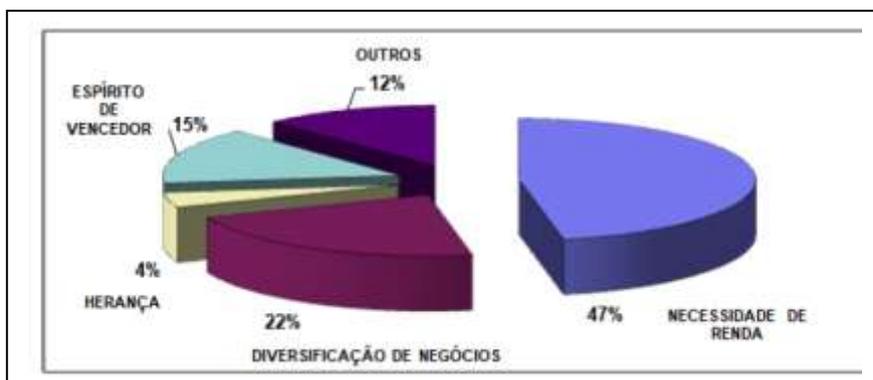
Foram utilizadas questões que também visaram adquirir conhecimentos mais detalhados sobre o perfil do empreendedor, tais como grau de estudo, participação familiar, origem da empresa, negócio por oportunidade ou necessidade, etc.

4. RESULTADOS E ANÁLISES

Foi possível constatar que nos dois municípios investigados a maioria dos empreendedores busca o início do próprio negócio por questões ligadas a renda/manutenção da vida, ou seja, uma necessidade para auferir algum rendimento.

Por que resolveu abrir um negócio?

Município de Petrópolis



Município de Nova Friburgo

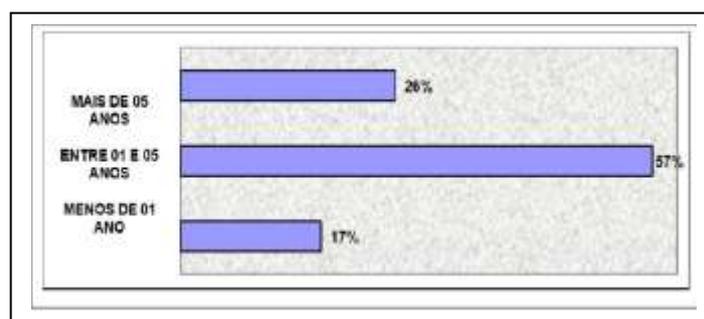


Fonte: Dados da Pesquisa.

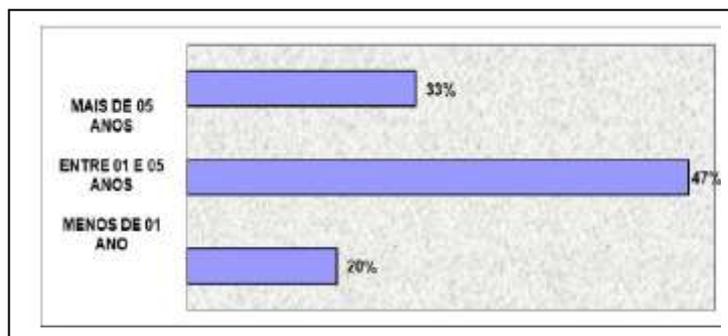
Em seguida, dando continuidade à entrevista, perguntas foram feitas mais relacionadas ao contexto específico do perfil dos empreendedores. Essas questões tiveram a intenção de suscitar nos empresários reflexões mais direcionadas para a realidade em que trabalham, em conjunto com a sua formação. As respostas a essas questões ao que parecem, estabeleceram relações entre os parâmetros desses profissionais sobre a condução dos negócios, sua formação e a realidade comum em que trabalham.

Detectou-se que a maior parte das pessoas que abriu seu próprio negócio já trabalhava no ramo e a maioria era empregada. Aparentemente para estes significava experiência necessária para se lançar na aventura do movimento empreendedor. Isso revela o que se percebe de forma assistemática dos pequenos empreendedores que levam seus negócios à falência, onde os mesmos acham que, por terem alguma experiência técnica é fator suficiente de sucesso à frente de um negócio.

Quantotempo está no ramo?



Município de Petrópolis



Município de Nova Friburgo

Fonte: Dados da Pesquisa.

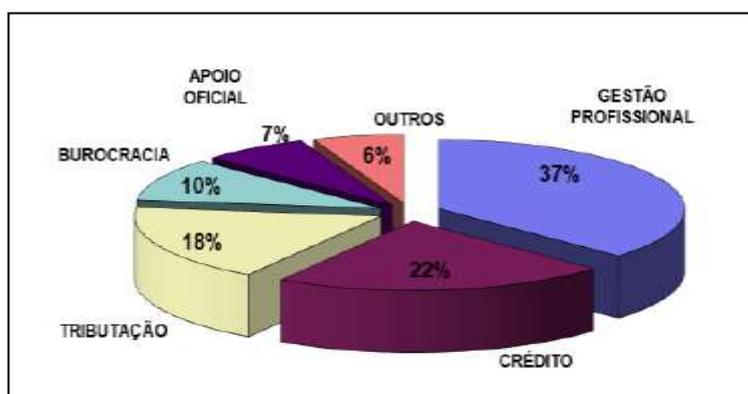
Quando os entrevistados responderam sobre o grau de ensino, muitos declararam espontaneamente sobre a não conexão com o ensino, visto ser este o caminho para a aprendizagem. Pois, tal como descreveu Villela (1994) citando como exemplo a Indonésia, houve um direcionamento de políticas para as empresas de menor porte, onde foram oferecidos serviços de treinamento e educação.

Ou seja, tentaram explicar que a falta de conhecimentos específicos na área da gestão era um grave entrave para a prosperidade dos negócios. E que os conhecimentos obtidos durante a época de estudo pouco ou nada acrescentaram para a condução dos mesmos, mesmo a maioria ter realizado o ensino médio (mais de 70% dos entrevistados).

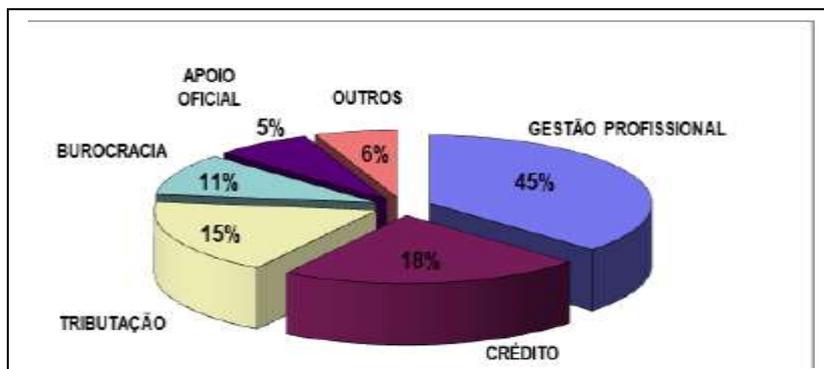
Estes relatos apenas corroboram com os descritos apurados na revisão literária, onde os textos já indicavam que a falta de profissionalismo frente aos negócios das MPMEs levavam as mesmas ao término precoce. Tal como descreveram Misunaga, Miyatake e Filippin (2012), onde os autores declararam que a falta de conhecimento técnico e experiência dos gestores caracterizam-se como os maiores fatores para a mortalidade prematura dos pequenos negócios. E os entrevistados apontaram a falta de profissionalismo como o principal empecilho para a condução de suas empresas.

Em sua opinião, qual o principal entrave para a prosperidade dos negócios?

Município de Petrópolis



Município de Nova Friburgo



Fonte: Dados da Pesquisa.

Os empreendedores declararam sentir a falta de um especialista no comando dos negócios. Em suas respostas, comentaram o fato de sentir que poderiam “render mais em seus negócios”, se fossem capacitados para o aspecto da gestão.

Estas declarações corroboram com a pesquisa realizada pelo SEBRAE(2014), onde a mesma detectou também que a maior causa de mortalidade existente nas MPMEs está atrelada a ausência de conhecimentos inerentes para a prática da condução de uma gestão profissional, onde os negócios são administrados por impulso e no máximo se recorre a pessoas participantes do ramo, porém sem qualquer preparo e/ou visão mais requintada do ponto de vista administrativo.

Araújo, Moraes e Pandolfi (2019) também detectaram este aspecto em suas pesquisas, onde relataram alguns fatores determinantes da mortalidade de empresas de pequeno porte, sendo em específico a falta de capacitação e falta de conhecimento do mercado.

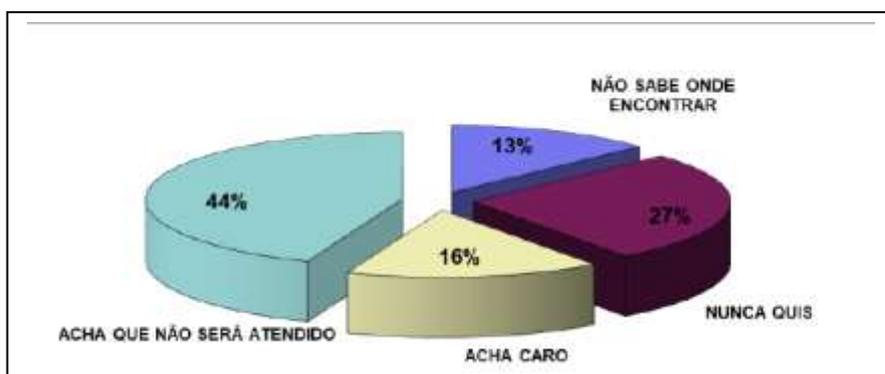
Em diversas vezes procurou-se arguir do porquê de não buscar esta capacitação, alguns responderam que talvez não fossem bem recebidos, enquanto uma parte declarou se sentir envergonhada em buscar auxílio. Foi perguntado também se alguma instituição de ensino realizou algum contato na tentativa de auxiliar ou mesmo repassar algum conhecimento especializado. Todos foram unânimes em responder negativamente sobre este aspecto.

Por que não procurou apoio profissional?

Município de Petrópolis



Município de Nova Friburgo



Fonte: Dados da Pesquisa.

Observa-se, portanto, que a educação e a qualificação dos empreendedores são instrumentos importantes para a formação da capacidade competitiva de um país. Além da importância para a competitividade, a educação básica é condição fundamental à geração de uma força de trabalho, envolvendo qualidade e produtividade.

5. CONCLUSÕES

Observa-se, portanto, que no Brasil associa-se o baixo investimento em técnicas de gestão visando a profissionalização dos condutores dos pequenos negócios com a necessidade urgente de possuir um negócio como meio de obtenção de renda.

É claro que tendo MPMEs como alternativa, mesmo sendo através da necessidade, é melhor do que o país possuir milhares de pessoas sem qualquer perspectiva de obtenção de renda. Tanto que Stelet *al* (2005) declararam que o empreendedorismo deve ser encorajado, mesmo sendo por necessidade, pois contribui para a redução do desemprego.

Desta forma, procurou-se demonstrar neste trabalho a consolidação da posição das MPMEs na economia brasileira, mostrando também que o maior entrave da ineficiência e permanência no mercado deste segmento empresarial é a ausência de uma gestão empreendedora profissional, e que, portanto, através da implementação de meios de profissionalizá-los, há um impacto positivo no efeito multiplicador da economia. O trabalho se incumbiu ainda de apontar que este processo não pode ser realizado sob uma ótica empresarial pura e sim dentro de um propósito que valorize o homem em si, pois o enorme contingente informal que existe atualmente na economia brasileira é fruto das políticas implantadas até o presente momento. Neste contexto, as MPMEs podem se posicionar como alternativa para absorver uma considerável parte deste capital humano.

Entretanto, é preciso destacar que, quando se apresenta como alternativa para uma política de crescimento econômico estruturado as MPMEs, não se pretende criar uma obsessão nem tampouco eleger como condição *sinequa non* para a saída da crise. É claro que existem outros setores também dinâmicos na economia que geram um efeito multiplicador de empregos e renda. Porém, na maioria dos casos são atividades que estão extremamente ligadas à conjuntura e passam atualmente pelo crivo de uma alternativa estrutural.

Espera-se, portanto, que esta nova visão possa gerar várias discussões e embates à respeito de novas propostas acerca do crescimento da economia brasileira, onde daqui para

frente possa se pensar em sempre envolver os menos favorecidos e não simplesmente descartá-los e deixá-los à própria sorte, como ocorreu nos modelos implantados até o presente momento no país.

6. REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Felipe Emidio; MORAIS, Fábio Rogério de; PANDOLFI, Edgar de Souza. A fábula dos mortos-vivos: determinantes da mortalidade empresarial presente em micro e pequenas empresas ativas. In: Revista de empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. 8, (2), 250-271, mai/ago, 2019.

BARAN, Paul A. A Economia política do desenvolvimento. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os Economistas)

BORGES, Fernando Tadeu de Miranda. Economia brasileira. Brasília: CAPES: UAB, 2014.

BRITO, Julio Cesar. Uma concepção de crescimento econômico a partir da perspectiva de um planejamento baseado no fortalecimento das MPMEs. Dissertação de mestrado, UFRuRJ, Seropédica, RJ, Brasil, 2004.

CAMPOS, Antonio Carlos, de; CALLEFI, Patrícia; SOUZA, João Batistas da Luz de. A teoria de desenvolvimento endógeno como forma de organização industrial. Acta Scientiarum. Humanand Social Sciences. 27, (2), p. 163-170, 2005.

CARDOSO, Geovana de Lara Santos; ARANHA, Helder da Silva; LOPES, Arleson Eduardo Monte Palma. Fatores inibidores ao crescimento das MPMEs: um estudo de caso do bairro Água Fria – Tracuateua – PA. Revista Estratégia e Desenvolvimento, 02, (1), 91-115, 2017.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, M. H. (Org.). Pequenas empresas: cooperação e desenvolvimento local. Rio de Janeiro: RelumeDumará, 2003.

COSTA, Eduardo José Monteiro da. Arranjos produtivos locais, políticas públicas e desenvolvimento regional. Brasília: Mais Gráfica Editora, 2010.

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campus. 2001.

DUARTE, C. Antídoto para o êxodo rural. Pequenas Empresas, Grandes Negócios, (169), 28-29, fev, 2003.

FILHO, Jair do Amaral. A endogeneização no desenvolvimento econômico regional e local. Planejamento e políticas públicas. Rio de Janeiro: IPEA 23, 261-286, 2001.

FURTADO, Celso. Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1983. (Os Economistas)

FURTADO, Milton Braga. Síntese da economia brasileira. Rio de Janeiro: LTC, 2000.

KALECKI, Michal. Crescimento e ciclo das economias capitalistas. São Paulo: Hucitec, 1985.

KEYNES, John Mayard. A Teoria geral do emprego, do juro e da moeda. São Paulo: Atlas, 1982.

LACERDA, Antônio Corrêa de *et. al.* Economia brasileira. São Paulo: Saraiva, 2000.

LOPES DE SÁ, Antonio Lopes. Como administrar pequenos negócios. Rio de Janeiro: Ediouro, 1984.

MARSHALL, Alfred. Princípios de Economia. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

MISUNAGA, Haroldo Yutaka; MIYATAKE, Anderson Katsumi; FILIPPIN, Marcelo. Mortalidade de micro e pequenas empresas: ensaio teórico sobre os motivos do fechamento prematuro de empresas e lacuna de pesquisas. In: Maringá Management. 09, (2), 07-18, jul/dez, 2012.

MITCHELL, Wesley C. Os Ciclos econômicos e suas causas. São Paulo: Abril Cultural, 1984. (Os Economistas)

MORAES, Mirian Leão de; FAVERO, Rafaella Damázio; PINTO, Daniel Otávio Alves. Empreendedorismo: formação empreendedora como ferramenta para permanência das micro e pequenas empresas no mercado. In: Revista Científica do Centro Superior Almeida Rodrigues. II, (II), 72-81, jan., 2014.

NAJBERG, Sheila, *et al.* (2000). Sobrevivência das firmas no Brasil: Revista do BNDES, 07, (13), 33-48. dez 1995 – dez 1997.

NETO, João Amato. Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas. São Paulo: Atlas, 2008.

PADULA, Antonio Domingos. Empresa familiar: profissionalização, desenvolvimento e sucessão. Porto Alegre: SEBRAE/RS, 2002.

PORTER, Michael. A vantagem competitiva das nações. Rio de Janeiro: Elsevier, 1990.

PUGA, Fernando Pimentel. O apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas na Espanha, no Japão e no México. Textos para discussão, Rio de Janeiro: BNDES, 96, ago, 2000.

PUGA, Fernando Pimentel. Alternativas de apoio a MPMES localizadas em arranjos produtivos locais. Rio de Janeiro: BNDES, 2003.

RAMOS, Ricardo Corrêa de Oliveira. Perfil do pequeno empreendedor. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo, São Paulo. Brasil, 2000.

Relatório GEM. Empreendedorismo no Brasil. SEBRAE, São Paulo, 2019.

SCHUMPETER, Joseph A. Teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Abril Cultural, 1982. (Os Economistas)

SEBRAE. Sobrevivência das empresas no Brasil. São Paulo: SEBRAE, 2014.

SILVA, Gerardo; COCCO, Giuseppe Cocco (org.). Territórios produtivos: oportunidades e desafios para o desenvolvimento local. Rio de Janeiro: DP&A, 2006.

SOUZA, Nali de Jesus de. Desenvolvimento econômico. São Paulo: Atlas, 1999.

STEL, et al. The effect of entrepreneurial activity on national economic growth. In: EMBALÓ, Tidjani: O impacto do empreendedorismo no crescimento econômico: evidências da América Latina. Dissertação de mestrado, Escola Superior de Tecnologia e Gestão, Leiria, Portugal, 2013.

TAVARES, Hermes Magalhães. Políticas de desenvolvimento regional nos países do “centro” e no Brasil. Planejamento e território: ensaios sobre a desigualdade. Rio de Janeiro: UFRJ/IPPUR, 1986.

VILLELA, André. As Micro, Pequenas e Médias empresas. Textos para discussão, Rio de Janeiro: BNDES, 17, jun, 1994.