

MINISTERIO DA AGRICULTURA

Direcção Nacional de Economia Agrária

Relatórios Preliminares de Pesquisa

O Papel das Microempresas no Desenvolvimento Pequenas
Empresas: Um Perfil

Por
MOA/MSU Carl Liedholm e Donald Mead

Relatório Preliminar de Pesquisa No. 14P
Outubro de 1993

República de Moçambique

Direcção Nacional de Economia Agrária

Relatórios Preliminares de Pesquisa

A publicação das séries de relatórios preliminares de pesquisa visa proporcionar aos interessados, informações preliminares de pesquisas continuando-se no entanto a tratar os dados a fim de se conseguir uma síntese mais apurada que será apresentada nas publicações finais. A preparação dos relatórios preliminares de pesquisa e suas discussões com aqueles que elaboram e executam programas e políticas em Moçambique podem constituir um importante passo para análise e planificação das actividades das varias Direcções Nacionais.

Todos comentários e sugestões referente a matéria em questão são relevantes para identificar questões adicionais a serem consideradas nas pesquisas subseqüentes e para aprimorar os relatórios principais a serem elaborados pelos pesquisadores da Direcção Nacional de Economia Agrária. Deste modo recomenda-se que os utentes dos relatórios preliminares sejam encorajados a submeterem os seus comentários e informarem a respeito das suas necessidades em termos de questões e tipos de análises que julgam ser dos seus interesses profissionais e das instituições a que estão afectos.

Júlio Massinga
Director Nacional de Economia Agrária
Ministério da Agricultura
Direcção Nacional de Economia Agrária

Agradecimentos

A Direcção Nacional de Economia Agrária vem desenvolvendo em conjunto com os Departamentos de Economia Agrária da Michigan State University e da University of Arizona, pesquisas na área da Segurança Alimentar. Gostaríamos de agradecer ao Ministério da Agricultura da República de Moçambique e a Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (USAID) em Moçambique, pelo apoio financeiro e pelo substancial suporte no desenvolvimento de pesquisas na área da Segurança Alimentar em Moçambique. Os nossos agradecimentos são extensivos ao "África Bureau" e ao "Bureau of Science and Technology" da USAID/Washington pelo apoio prestado possibilitando assim a participação de investigadores das duas Universidades nesta pesquisa e a realização de trabalhos de campo em Moçambique.

Raul Jorge G. Varela
Director do Projecto Cooperativo de Pesquisa
Segurança Alimentar em Moçambique
Departamento de Economia Agrária -MSU

MOA/MSU Equipa de Pesquisa

Júlio Massinga, Contraparte

Higino Francisco de Marrule, Pesquisador Adjunto

Ana Paula Manuel dos Santos, Pesquisadora Adjunta

Rui Manuel dos Santos Benfica, Pesquisador Adjunto

Matias Isaac Mugabe, Pesquisador Adjunto

Raul Jorge G. Varela, MSU Director do Projecto em Moçambique

Maria da Conceição, Assistente

Simão C. Nhane, Assistente

José Francisco Monteiro, Inquiridor

David Tschirley, MSU Analista

Michael T. Weber, MSU Analista

Paul Strasberg, MSU Analista Assistente

Cynthia Donovan, MSU Analista Assistente

O Papel das Microempresas no Desenvolvimento

Pequenas Empresas: Um Perfil

Por Carl Liedholm e Donald Mead

(Tradução de Mano Salviano)

As pequenas empresas, formais e visíveis ou informais e invisíveis, cresceram em importância nos países em desenvolvimento como forma de os indivíduos exercerem suas energias empresariais fora da economia regular como fornecedores de empregos para os desempregados e os subempregados, e como colaboradores potenciais do crescimento econômico nacional e da igualdade econômica. Os cinco artigos seguintes tratam destes e de outros aspectos do fenômeno da microempresa.

Neste primeiro artigo, os autores, com base em investigações em vários países em desenvolvimento, identificam nove características típicas das empresas de pequena escala, as quais, segundo eles, podem ser ajudadas por reformas políticas e por tipos de ajuda cuidadosamente elaborados.

Carl Liedholm é professor de economia na Universidade Estadual de Michigan, de cujo Departamento de Economia já foi diretor. É bolsista visitante do Centro de Crescimento Econômico da Universidade de Yale e do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento da Universidade de Sussex. Donald Mead, professor visitante de economia agrícola da Universidade Estadual de Michigan, é também conferencista visitante no Colégio da Universidade Makerere em Uganda e assessor de política industrial do Ministério do Planejamento e Desenvolvimento da Etiópia. Ambos têm escrito muito sobre microempresas, inclusive mais recentemente "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", de onde se extraiu o presente artigo.

O papel das empresas de pequeno porte como criadoras de empregos produtivos e oportunidades de ganhos é matéria de especial importância para as autoridades responsáveis pelo crescimento econômico, assim como para as agências doadoras internacionais e os pesquisadores. Durante os anos 70, o grande interesse despertado pelas atividades desse setor privado rivalizou com a crescente atenção dispensada pela comunidade do desenvolvimento à equidade e aos objetivos de emprego. Cresceu também a convicção de que as "modernas" estratégias de larga escala de industrialização da década precedente de modo geral não resolveram os problemas do subdesenvolvimento global e da pobreza. Mais recentemente, o fortalecimento das pequenas empresas (às vezes mencionadas como "microempresas") tem sido considerado como um meio efetivo de promover a contribuição do setor privado aos objetivos tanto de crescimento como de equidade dos países em desenvolvimento.

Até recentemente, contudo, pouco se sabia sobre pequenas empresas em muitos países em desenvolvimento, particularmente as situadas na escala mais baixa em termos de tamanho. Muitas destas empresas iludem as apurações estatísticas oficiais e frequentemente operam, não observadas, em uma economia subterrânea, onde se tornam parte do chamado "setor informal". As empresas do setor informal geralmente ocupam uma área cinza entre o que é legal e o que é ilegal, mas em muitas regiões do mundo elas proliferaram de tal modo que rivalizam em tamanho e importância com o setor formal convencional. A "invisibilidade" de muito do setor informal significa que as autoridades governamentais e as entidades doadoras encarregadas de formular políticas e projetos para incentivar as empresas de pequeno porte muitas vezes têm sido forçadas a tomar decisões "sem levar em conta as informações".

Neste artigo, tentamos preencher algumas peças que estão faltando no mosaico da microempresa. O artigo é baseado principalmente nas conclusões de um grupo de estudos feitos conjuntamente pela Universidade Estadual de Michigan e por vários estudiosos com a finalidade de descobrir, descrever e analisar microempresas industriais em doze países. Em seis deles — Serra Leoa,

Jamaica, Tailândia, Honduras, Egito e Bangladesh — foram realizados levantamentos e análises abrangentes e em profundidade de pequenas indústrias; nos seis restantes Haiti, Burkina Faso, Zâmbia, Botswana, Indonésia e Quênia — os estudos foram menos extensos.

Os resultados desses estudos deixam claro que as pequenas empresas são generalizadas e diversificadas nas economias em desenvolvimento e — talvez o que é de surpreender — eficientes no uso dos seus recursos. Em vista da contribuição que dão à renda e ao emprego produtivo, é oportuno que sejam o alvo das atenções políticas e dos projetos dos governos bem como das instituições doadoras internacionais.

Características das pequenas empresas

O que se pode dizer das empresas de pequeno porte? É claro que não há uma pequena empresa "típica", mesmo dentro de uma nação isolada. Entretanto, nossa pesquisa e a de outros analistas indicam que elas possuem entre si muitas características.

— Primeiro, as indústrias de pequena escala — definidas aqui como estabelecimentos com menos de 50 empregados que fabricam objetos ou trabalham em consertos — formam um componente significativo do setor industrial de muitas nações em desenvolvimento. Apesar de pequenos — muitos têm menos de 10 empregados — esses estabelecimentos representam mais de 50 por cento do total dos empregos industriais. Dedicam-se geralmente à produção de bens de consumo leves, relacionados principalmente com vestuário, móveis, comida e bebida. Dentre outras de suas atividades cita-se o conserto de automóveis, bicicletas e objetos elétricos, serviços de ferreiro e engenharia leve.

— Segundo, em muitos países em desenvolvimento, a maioria das firmas industriais localiza-se em áreas rurais (isto é, áreas com menos de 20.000 habitantes). São esses os produtores mais frequentemente invisíveis já que a atividade empresarial em grande parte ocorre dentro dos limites da propriedade. Nessas unidades rurais o emprego excede aquele gerado por todas as firmas industriais urbanas.

Quadro 1: DISTRIBUIÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS PRODUTORAS POR TAMANHO
(percentagem)

Tamanho (número de pessoas)	Bangladesh 11 thanas 1980	Punjab rural 1971	Índia Haryana rural 1971	Serra Leoa todos 1976	Zâmbia 1985	Honduras 3 províncias rurais 1980	Egito 2 governos rurais 1962	Jamaica todos 1979
1	15	65	57	42	68	60	63	62
2 - 5	69	32	38	53	30	35	34	37
6 - 9	12	2	2	4	1	4	2	4
10 - 50	4	1	3	1	1	1	1	2

Fonte: Os dados para todos os países, exceto a Índia, são dos estudos por países da Universidade Estadual de Michigan. Os dados para a Índia ("Domicílios" mais "estabelecimentos") computados de D.B. Gupta, "Rural Industrialization in the Punjab Region of Northern India", *Rural Small-Scale Industries and Employment in Africa and Asia*, Genebra: Organização Internacional do Trabalho, 1984.

— Terceiro, a esmagadora maioria das firmas industriais não são apenas pequenas, são pequenas demais. Aliás, há uma plethora de firmas de uma só pessoa, e muitas empregam menos de cinco pessoas (quadro 1). Pelo seu grande número e rendas relativamente baixas, elas constituem um grupo-alvo potencialmente importante para planejadores econômicos preocupados com a faixa inferior do espectro de distribuição de renda.

— Quarto, virtualmente todas as pequenas firmas são propriedade privada e organizadas sobretudo como pertencentes a um só dono. Em muitos países, é grande o número de pequenas empresas possuídas por mulheres.

— Quinto, os proprietários e pessoas de suas famílias formam o maior componente da força de trabalho da pequena empresa, representando, em média, mais de 50 por cento do emprego nas microempresas. O trabalho do aprendiz, contudo, é também importante em algumas áreas, particularmente na África Ocidental. Nesses países, o "sistema de aprendizagem informal", em que um jovem serve ao proprietário ou senhor durante certo período para aprender uma arte ou um ofício, exerce papel importante na formação profissional. O empregado contratado forma tipicamente o menor segmento de emprego na pequena empresa em muitos países em desenvolvimento. Estes empregados encontram-se com mais frequência nos tipos mais modernos de empresas que operam em escala um pouco maior, como fabricação de tijolos e telhas, consertos e metalurgia.

— Sexto, em muitos países, a média das pessoas empregadas em empresas de pe-

queno porte não trabalha em tempo integral (2.400 horas por ano) nessa atividade o ano inteiro. Entre os países que estudamos, a média anual de pessoas-hora de emprego era de 1.164 em Serra Leoa a 2.514 no Egito. Em muitos casos, essas pessoas também trabalham em meio expediente em outras atividades, freqüentemente a agricultura. Com efeito, o relacionamento muito estreito entre a agricultura e a atividade manufatureira de pequena escala é uma característica das áreas rurais de muitos países em desenvolvimento. O emprego agrícola e não agrícola muitas vezes se move em rumos opostos durante o ano e é portanto bastante complementar em termos de oferta de oportunidades de emprego. Não obstante, há evidência de que muitos empregados em microempresas passam longos períodos de tempo simplesmente "à espera de fregueses".

— Sétimo, o volume de capital usado por muitas empresas industriais é modesto, como o é seu capital inicial (quadro 2). Ativos fixos — prédios e equipamentos — formam os maiores componentes do capital representativo das pequenas empresas, cabendo a maior parcela aos equipamentos (ferramentas, máquinas e mobiliário). Embora pequenas, contudo, as barreiras à entrada de capital nas pequenas indústrias não são insignificantes, especialmente quando comparadas com o capital requerido para o pequeno comércio ou para atividades de serviço não qualificadas ou com os níveis de renda per capita naqueles países.

— Oitavo, a maioria dos fundos para criar ou ampliar os pequenos negócios procede de poupanças pessoais, de parentes ou de lucros retidos. A escassez de recursos provenientes de bancos comerciais, de go-

vernos ou mesmo de fontes financeiras informais como agiotas é surpreendente. Esses resultados acentuam o estado nascente dos mercados financeiros em muitos países em desenvolvimento e indicam o grau de limitação com que as pequenas empresas são diretamente alcançadas por instituições formais de crédito.

— Nono, a atividade industrial de pequena escala parece estar aumentando em termos absolutos em muitos países em desenvolvimento. Embora as informações sistemáticas sobre crescimento sejam limitadas, a evidência disponível indica que elas têm aumentado em ritmo mais rápido do que as indústrias de larga escala em alguns países. Como as pequenas empresas representam parcela tão grande do emprego industrial total, o aumento absoluto do emprego absorvido pelo setor privado de pequeno porte é substancial em virtualmente todos os países em desenvolvimento. Entre os pequenos produtores, há evidência de que o segmento que menos cresce é o da empresa fornada por uma só pessoa. Por tipo de empresa, muitas das firmas de bens de consumo leves — particularmente alfaiateiras, fábricas de roupas e de móveis — cresceram rapidamente, mesmo depois que a produção doméstica em larga escala nesses subsetores começou. Além disso, com as mudanças estruturais na fabricação associadas com aumentos na renda per capita de um país, vários tipos mais novos de atividades de pequenas empresas — outros produtos de metal e maquinaria, juntamente com consertos de bicicleta, automóvel e objetos elétricos — experimentaram também rápidos aumentos.

Quais são os principais determinantes dos atuais e futuros padrões da atividade in-

dustrial de pequena escala? Algumas idéias esclarecedoras podem ser obtidas através do exame do conjunto de fatores que influenciam a procura e a oferta de bens e serviços das pequenas empresas.

O que impulsiona as pequenas empresas?

Muitos dos itens produzidos pelas pequenas empresas são bens de consumo leves vendidos diretamente a famílias urbanas e rurais. Conseqüentemente, um elemento chave é se a demanda desses bens e serviços aumenta ou diminui à medida que a renda das famílias aumenta. Embora alguns tenham afirmado que aqueles são "bens inferiores" (isto é, a quantidade procurada declina à medida que a renda aumenta), recentes estudos revelaram sem exceção forte relação positiva entre mudanças na renda familiar e mudanças na demanda de uma gama de bens e serviços das pequenas empresas.

Uma segunda fonte de demanda de produtos da pequena empresa resulta de seu maior ou menor vínculo de produção com outros setores da economia doméstica, particularmente com a agricultura e a indústria de larga escala. Embora a evidência empírica sobre os vínculos com a agricultura seja esparsa, parece que tais vínculos são muitas vezes importantes. Sua magnitude está relacionada com a distribuição do tamanho das propriedades e o tipo de estratégia agrícola adotada. A capacidade entre os pequenos produtores de "adaptação a projetos idiossincráticos" para atenderem às necessidades de equipamentos e ferramentas dos pequenos agricultores é particularmente notável. A evidência de vínculos com a indústria de larga escala é também limitada e usualmente é discutida em termos de acordos de subempregada entre grandes e pequenas empresas. A subempregada prevalece particularmente na Ásia, onde tende a concentrar-se em uma variedade limitada de tipos de produtos.

Os governos e os clientes estrangeiros representam a fonte final de demanda por bens e serviços da pequena empresa. Embora às vezes importantes para determinados grupos de produtos ou para firmas individuais, globalmente essas fontes de demanda são relativamente secundárias.

Quadro 2: INSUMOS DE CAPITAL EM PEQUENAS EMPRESAS

	Jamaica 1979	Honduras 1980	Egito 1982	Serra Leoa 1975
Indicadores de ativos fixos				
Percentagem de empresas produzindo em família	n.a.	n.a.	84%	84%
Percentagem de empresas com máquinas	32%	n.a.	14%	63%
Capacidade excedente**	35%	24%	18%	35%
Volume do capital inicial	\$1.140	\$354	n.a.	\$49
Volume de capital/firma				
Prédios	\$1.022	\$283	n.a.	\$359
Máquinas e equipamentos	1.985	445	\$83	245
Capital de giro	1.217	81	28	50
Total	\$4.224	\$809	n.a.	\$654
Custo do fluxo anual de capital				
Prédios	\$253	\$57	n.a.	\$63
Máquinas e equipamentos	408	120	\$17	47
Capital de giro	243	14	3	10
Total	\$914	\$191	n.a.	\$120
Fatores de conversão				
Taxa de desconto (por cento)	20%	20%	10%	20%
Taxa cambial (U.S. \$1.00 =)	1,78	2	1,19	,91

*Estimado com base em respostas de proprietários à pergunta sobre quantas horas adicionais manteriam suas firmas em operação se não houvesse demanda ou limitação de matérias-primas.

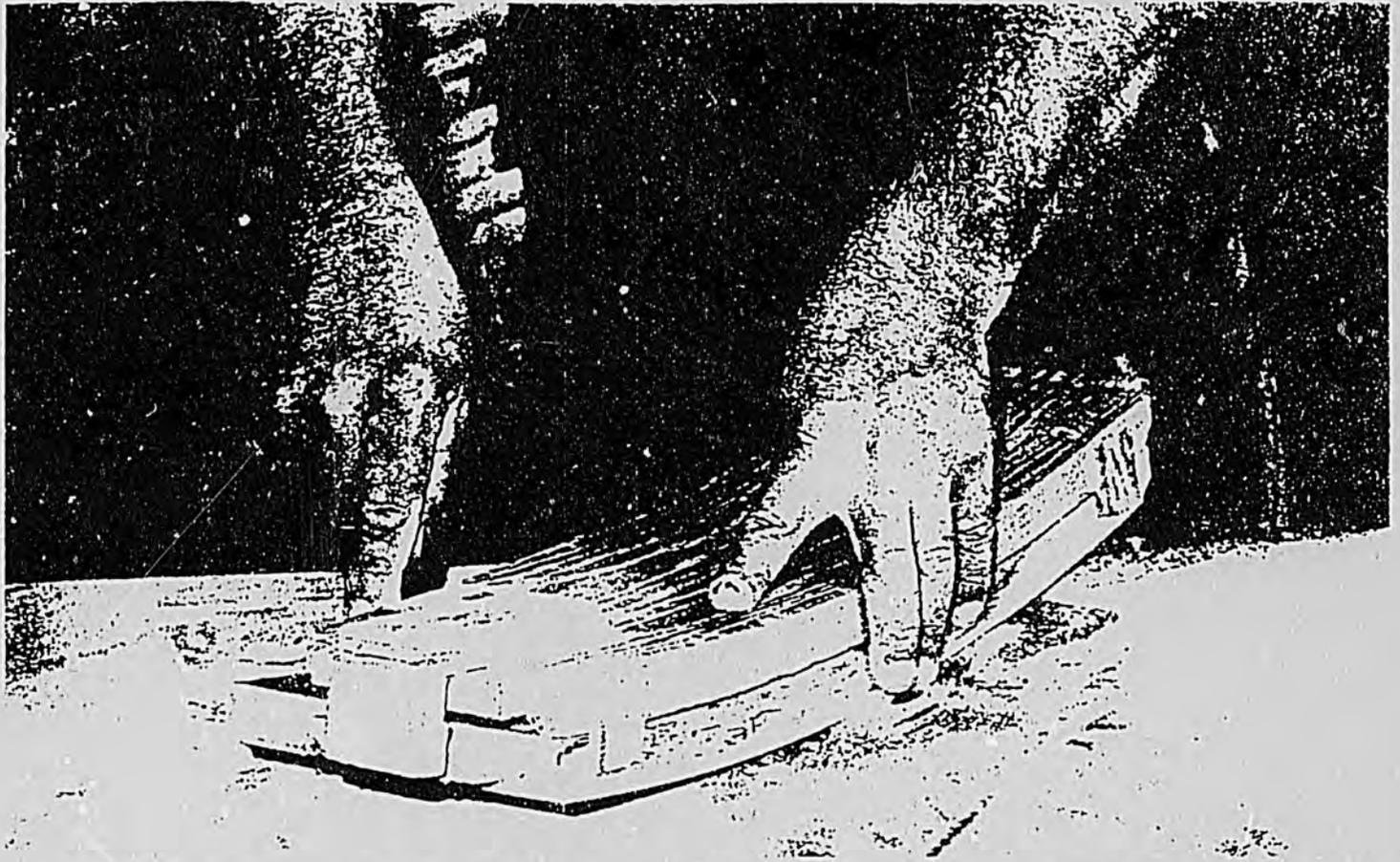
Fontes: Os dados para Jamaica e Honduras, da Universidade Estadual de Michigan; para o Egito, de Stephen Davies et. al., "Small Enterprises in Egypt: A Study of two Governorates", Michigan State University International Development Papers No. 16, 1984. Dados para Serra Leoa, de Eynlna Chuta e Carl Liedholm, *Employment and Growth in Small-Scale Industry*, New York: St. Martins Press, 1985.

Com respeito à oferta, a questão básica é saber se as firmas industriais de pequena escala nos países em desenvolvimento são usuárias eficientes de recursos econômicos, particularmente quando comparadas às suas equivalentes de escala maior. Na tentativa de responder a esta pergunta tem-se usado critérios ao mesmo tempo parciais e abrangentes de medir a eficiência econômica.

A relação trabalho-capital (intensidade de trabalho) e produção-capital (produtividade do capital) são os medidores de eficiência econômica mais freqüentemente usados em estudos empíricos relacionados com o desenvolvimento. Estas medidas de eficiência parcial são baseadas na suposição de que o trabalho é abundante e o capital, o único recurso escasso. Virtualmente todo o agregado e muitos estudos industriais revelam que as pequenas empresas geram mais emprego por unidade de capital escasso do que seus equivalentes de maior porte. A evidência disponível sobre produtividades relativas de capital é algo limitada e mista. Contudo, na maioria dos países em que tais compara-

ções foram feitas, a produção por unidade de capital entre pequenos produtores excede a gerada pelas grandes empresas.

Somente alguns estudos usam uma das medidas abrangentes de eficiência econômica analiticamente mais corretas, em que todos os recursos escassos estão incluídos na análise e são analisados em termos de preços "transitórios" ou sociais que refletem seus valores de escassez na economia. As conclusões de tais estudos são mistas, e para ajudar a preencher esse vazio, usamos uma análise de custo-benefício para comparar a eficiência relativa das pequenas e grandes empresas em três países onde fizemos levantamentos em profundidade (Serra Leoa, Honduras e Jamaica). Uma conclusão básica desta análise é que em 10 a 12 grupos industriais específicos examinados, a relação em grandes empresas de determinados países. Conseqüentemente, há agora evidência acumulada de que, pelo menos para um significativo grupo de produtos, as indústrias de pequena escala são na verdade economicamente eficientes.



Que tipos de pequenas indústrias são mais eficientes e quais são suas características? As conclusões de análises em profundidade feitas em cinco países fornecem algumas informações úteis. Embora as empresas de pequeno porte no agregado demonstrem ser economicamente eficientes em todos os cinco países, há grandes variações nessa eficiência por principais grupos de empresas, bem como por tipos de produtos mais estritamente definidos. A eficiência também demonstra variar pelas características de produção da firma, particularmente o seu tamanho, a composição dos insumos e a localização. A este respeito surgem alguns importantes padrões. As pequenas firmas provavelmente são mais eficientes em termos econômicos tendem a possuir várias características, muitas das quais podem ser percebidas à base da evidência visual. Essas firmas geralmente usam empregados contratados que trabalham longe de casa, operam em localidades com mais de 2 000 habitantes e fabricam li-

nhas de produtos selecionados com melhores perspectivas econômicas, como telhas, móveis e reparos em geral. Uma conclusão particularmente surpreendente é que as firmas de uma só pessoa estão frequentemente à margem da viabilidade econômica. Aplicados com consciência e cautela, esses indicadores podem fornecer ao analista úteis informações sobre os tipos de pequenas empresas com mais probabilidade de serem economicamente viáveis.

O meio político

À luz das muitas características favoráveis das pequenas empresas e da contribuição potencial que elas podem dar ao aumento da renda e do emprego nos países em desenvolvimento, o que podem os governos e as agências doadoras fazer para fortalecer ainda mais a atuação dos pequenos produtores? Há dois meios disponíveis. O primei-

ro é a promoção de mudanças no meio político em geral que afeta consideravelmente as pequenas empresas privadas, enquanto o segundo é a implementação de projetos específicos destinados a fornecer ajuda direta a firmas individuais.

Esforços governamentais do passado visando a encorajar o crescimento das pequenas empresas geralmente se concentraram em intervenções que tinham por objetivo a execução de projetos de assistência específica a determinados grupos-alvo. Esses esforços no entanto foram muitas vezes frustrados por um meio político prejudicial ao desenvolvimento dos pequenos produtores. Recente publicação do Banco Mundial afirmou isto claramente: "Até que regimes realistas de troca sejam estabelecidos e ocorram mudanças nas políticas comercial, financeira e de investimentos... é difícil efetuar um substancial desenvolvimento das SSEs (empresas de pequena escala) de acordo com linhas econômicas saudáveis. E quase inevi-



quível pressionar pelo uso de tecnologias apropriadas e a criação de emprego máximo numa situação em que se oferece financiamento subsidiado para a compra de equipamentos e em que é possível operar em um mercado protegido onde os lucros são bastante altos para justificar equipamentos usados apenas por pequeno espaço de tempo".

Há duas principais formas de fazer com que o meio político em geral dê mais apoio aos pequenos produtores nos países em desenvolvimento. A primeira é através da criação de um ambiente político que seja pelo menos "neutro" com relação ao tamanho da empresa. Em muitos países em desenvolvimento, as políticas gerais têm prevenção contra as pequenas empresas. Frequentemente, esta prevenção resulta dos efeitos colaterais não intencionais de investimentos, crédito e outras medidas implementadas com o objetivo de promover a expansão das indústrias de larga escala. As leis de incentivo aos investimentos frequentemente restringem de modo formal concessões tributárias especiais às grandes empresas; quando essas restrições ostensivas não ocorrem, as pequenas empresas muitas vezes desconhecem as concessões disponíveis ou não podem atender aos demorados procedimentos burocráticos exigidos para obtê-las.

As políticas de crédito de muitos países

em desenvolvimento também tendem a discriminar contra as pequenas empresas. Os governos muitas vezes impõem tetos para as taxas de juros ou outros tipos de controle de crédito que mantêm as taxas de juros artificialmente baixas. Defrontados com um excesso de demanda de fundos, os bancos respondem racionando seus escassos recursos para as grandes empresas. Em consequência, as pequenas empresas são obrigadas a obter fundos ou de membros da família ou do mercado informal, onde os juros frequentemente excedem 100 por cento por ano. A eliminação de tetos para as taxas de juros pode constituir um passo no sentido de assegurar que os juros para grandes ou pequenas empresas se aproximem do custo de oportunidade do capital.

A segunda principal forma pela qual as políticas gerais podem efetivamente ser usadas para apoiar o crescimento da pequena empresa é através do aumento da demanda dos seus produtos. Os estudos deixaram claro que um dos constrangimentos básicos com que se defrontam as pequenas empresas, particularmente as localizadas em áreas rurais, é a limitada demanda dos seus produtos. Parcela significativa dos bens de consumo de baixo custo vendidos nos mercados rurais é produzida por pequenas empresas locais. Além disso, a demanda desses produ-

tos, bem como de insumos agrícolas, é particularmente alta nas propriedades familiares de pequeno porte. Como resultado, as medidas que promovem rápidos aumentos de renda agrícola podem representar poderoso estímulo para as pequenas empresas. Medidas agrícolas como fixação de preços e outras providências destinadas a aumentar a renda dos pequenos agricultores são importantes não só por direito mas também porque podem contribuir muito para o crescimento das atividades não agrícolas de pequena escala. Este fato demonstra que, examinando o ambiente político geral em que se movem as pequenas empresas, é importante transcender da esfera tradicional da política industrial para incluir medidas agrícolas, comerciais, cambiais e de outra natureza.

Como observamos antes, os projetos mais do que as reformas políticas são os veículos principais usados pelos governos e as agências doadoras internacionais para promover o crescimento da pequena empresa. Contudo, as pequenas empresas são alvos difíceis de atingir através de projetos ou assistência direta. As firmas são numerosas, largamente dispersas, e difíceis de ajudar de maneira efetiva em termos de custo. Aliás, virtualmente todos os levantamentos sobre pequenas empresas revelam que apenas uma fração minúscula delas ouviu falar dos programas destinados a ajudá-las, e um número ainda menor foi ajudado por eles. Os mesmos estudos indicam que os constrangimentos que as pequenas empresas enfrentam, e por consequência os tipos de assistência direta de que necessitam, variam de empresa para empresa e de país para país.

Os projetos financeiros são a categoria de assistência direta a pequenas empresas mais comumente usados. Embora programas especiais de crédito tenham sido concebidos especificamente para atender pequenas e médias empresas em vários países em desenvolvimento, as firmas menores acabam de modo geral recebendo pouquíssima ajuda. Além disso, os custos administrativos de tais projetos quase sempre são bastante elevados.

Esquemas inovadores de crédito

Vários esquemas inovadores de cré-

dito, contudo, parecem ter sido bem-sucedidos no fornecimento de recursos financeiros mesmo às empresas privadas de menor porte. Há várias características comuns nesses esquemas. Primeiro, os empréstimos são concedidos principalmente para capital de giro e não para capital fixo. Segundo, os empréstimos são avaliados em instituições baseadas localmente, levando-se em conta o caráter do interessado. Terceiro, os empréstimos iniciais são pequenos e por prazo curto para encorajar e facilitar altas taxas de amortização. Como estes empréstimos se aproximam daqueles negociados pelas instituições de crédito informais, pode parecer que quanto mais os bancos e outras instituições formais imitarem os processos operativos dos emprestadores informais, mais probabilidade terão de sucesso em seus empréstimos aos pequenos produtores.

A assistência direta não financeira às pequenas empresas envolve o fornecimento de certas coisas como insumos técnicos, administrativos, de *marketing* e de infra-estrutura. Afirmam-se freqüentemente que a demanda das pequenas empresas por tais serviços é geralmente muito pequena e que um grande volume de recursos acaba concentrando-se em uma clientela relativamente limitada.

Uma análise do limitado número de projetos de assistência não financeira indica que muitos não foram particularmente bem-sucedidos em termos de custo-benefício. Não obstante, alguns lograram êxito, e estes possuíam várias características comuns. Primeiro, o projeto se voltava para situações em que a "falta de um só ingrediente" e não um conjunto integrado de múltiplos ingredientes, precisava ser suprido à empresa. A implicação desta descoberta é que projetos que ajudam firmas existentes têm mais probabilidade de êxito do que os que tentam criar novas firmas. Segundo, os projetos bem-sucedidos eram específicos de uma indústria e de uma atividade. Terceiro, antes do lançamento desses projetos ou esquemas, foram feitos levantamentos para determinar a demanda da atividade e o número e tipo de ingredientes ausentes. Finalmente, os projetos bem-sucedidos tendem a ser aplicados em instituições comprovadas, mesmo as informais.

A evidência empírica indica que a pe-

quena empresa pode ser um importante veículo para atender ao aumento dos objetivos de equidade dos países em desenvolvimento. Melhores diretrizes políticas e projetos qualificados podem desempenhar importante papel assegurando que a contribuição potencial das pequenas empresas ao processo de desenvolvimento seja plenamente realizada.

Tradução de "Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications", um documento sobre Desenvolvimento da Universidade Estadual de Michigan. Esta publicação é a pesquisa que divulga foram apoiadas pelo Office of Rural and Institutional Development, Bureau for Science and Technology, U.S. Agency for International Development.

Copyright Todos os direitos reservados pela Universidade Estadual de Michigan, 1987

Relatorios Preliminares de Pesquisa da DEA

1. Informing The Process of Agricultural Market Reform in Mozambique: A Progress Report, October 1990
2. A Pilot Agricultural Market Information and Analysis System in Mozambique: Concepts and Methods.
3. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Observações Metodológicas, 9 de Novembro de 1991
- 3E. A Socio-Economic Survey of the Smallholder Sector in The Province of Nampula: Research Methods (traduzido do Português), January 1992
4. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: Comercialização Agrícola, 30 de Janeiro de 1992
- 4E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Agricultural Marketing in the Smallholder Sector (traduzido do Português), January 1992
5. Inquérito ao Sector Familiar da Província de Nampula: O Algodão na Economia Camponesa, 9 de Novembro de 1991
- 5E. A Socio-Economic Survey in The Province of Nampula: Cotton in the Smallholder Economy (traduzido do Português), January 1992
6. The Determinants of Household Income and Consumption in Rural Nampula Province: Implications for Food Security and Agricultural Policy Reform, August 1992
- 6P. Determinantes do Rendimento e Consumo Familiar nas Zonas Rurais da Província de Nampula: Implicações para a Segurança Alimentar e as Reformas de Política Agrária (Traduzido do Inglês), 24 de Fevereiro de 1993
7. A Socio-Economic Survey In The Province of Nampula: Smallholder Land Access and Utilization (Em preparação)
8. Dengo, Maria Nita, "Household Expenditure Behavior and Consumption Growth Linkages in Rural Nampula Province, Mozambique", M.Sc. Thesis, Dept. of Agricultural Economics, Michigan State University (Reimpressão), December 18 1992
9. The Maputo Market Study: Research Methods, March 8 1993
- 9P. O Estudo do Mercado de Maputo: Observações Metodológicas, 1 de Junho de 1993

10. The Organization, Behavior, and Performance of the Informal Food Marketing System, May 28 1993
11. Food Price Behavior in the Maputo Informal Sector (Em preparação)
12. The Pricing and Distribution of Yellow Maize Food Aid in Mozambique: An Analysis of Alternatives, October 18 1993
- 12P. Política de Preços e Distribuição da Ajuda Alimentar de Milho Amarelo em Moçambique: Uma Análise de Alternativas (traduzido do Inglês), 25 de Novembro de 1993
13. The Maputo Market Study: Synthesis of Research Findings and Policy Implications (Em preparação)
14. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Small-scale Enterprises: a Profile", in Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reimpressão)
- 14P. Liedholm, Carl and Donald Mead, "Pequenas Empresas: Um Perfil", em Economic Impact: A Quarterly Review of World Economics, no. 63 (Reimpressão, traduzido do Inglês)
15. Mini-SIMA e Análises Específicas: Um Ensaio Aplicado aos Mercados de Maputo, 15 de Julho de 1993