

Atividades de apoio à pequena empresa: a experiência britânica

Fernando Antonio Prado Gimenez
Administrador de empresas.
Professor do Departamento de
Administração da Universidade
Estadual de Londrina.
Presidente da ABTA – Associação
Brasileira de Técnicos em
Administração – Seccional Londrina.

INTRODUÇÃO

O setor de pequenas empresas (PEs) tem sido o foco de uma grande variedade de estudos no Reino Unido¹, principalmente desde 1971, após a conclusão do relatório do denominado *Bolton Committee*. Geralmente tais estudos procuram determinar a contribuição das PEs tanto em termos de participação na produção nacional quanto em termos de contribuição para o nível de emprego no país. Muitos estudos se voltaram também para a identificação dos problemas das PEs no ambiente econômico.

A percepção da importância do papel das PEs na economia britânica aliada à consciência de seus problemas e fraquezas face à competição das grandes empresas levou ao surgimento de organizações cujo principal objetivo é o apoio a essas empresas.

Este estudo tem por objetivo apresentar, inicialmente, alguns dados a respeito da pequena empresa britânica e posteriormente, uma classificação das atividades de apoio atualmente desenvolvidas no Reino Unido.

O CONCEITO DE PEQUENA EMPRESA

Pode-se dizer que há tantas definições de PEs quantos são os acadêmicos escrevendo sobre elas. Como Johnson (1978) afirmou “o que constitui uma pequena empresa é uma questão de julgamento”. Elas podem ser definidas através de critérios qualitativos como fez Bannock (1981) ao observar que “pequenas empresas são negócios de escala modesta administrados por seus proprietários”. Outros preferem usar critérios quantitativos estabelecendo níveis de mão-de-obra ocupada, faturamento bruto anual etc.

A escolha do critério a ser utilizado parece depender do uso a que se destina. Os critérios quantitativos parecem ser mais adequados a estudos estatísticos, enquanto os qualitativos podem ser úteis quando há a preocupação em oferecer suporte a certos tipos de empresa. Normalmente as organizações voltadas para o apoio ao setor de PEs procuram utilizar critérios mistos, evitando a inflexibilidade que os critérios quantitativos sempre acarretam.

Nos levantamentos estatísticos realizados foi utilizada a definição de pequena empresa adotada pelo *Bolton Committee*, que é uma das mais frequentes na literatura britânica. Assim, no que diz respeito a empresas industriais, pequena empresa é aquela cujo número de empregados é igual ou menor que 200.

No entanto, o *Bolton Committee* também apresentou uma definição de pequena empresa em termos qualitativos como Beesley & Wilson (1984) indicaram: “... uma pequena empresa é reconhecida por três amplas características qualitativas. Primeiro, uma pequena empresa tende a ter uma parcela relativamente pequena de seu mercado, o que implica que a mesma tem pouco ou nenhum poder para afetar preço, quantidade ou seu ambiente. É possível, no entanto, a uma pequena empresa ter uma grande parcela de um pequeno e especializado nicho mercadológico. Em segundo lugar, uma pequena firma não tem estrutura administrativa formalizada... Terceiro, uma pequena empresa é independente do controle de outras empresas, implicando em uma certa liberdade para a tomada de decisão.”

Esta definição, contudo, apresentou algumas dificuldades quando o *Bolton Committee* enfrentou no início dos anos 70, o problema de determinar o número de PEs no Reino Unido.

O PAPEL DAS PEQUENAS EMPRESAS NA ECONOMIA

Embora muitas das vantagens das PEs mostradas na literatura sofram de falta de evidência empírica, parece existir entre os pesquisadores uma ampla concordância sobre algumas características especiais do setor, que tornam clara a necessidade de uma política governamental específica de apoio a esse setor econômico. Uma das mais importantes características é que as PEs são uma importante fonte de inovação ou, como Bannock (1981) coloca, “a principal importância econômica das pequenas empresas repousa na sua capacidade de responder à mudança e, desde que mudança é o que é desejado para a retomada do desenvolvimento econômico, então é desejável que mais e não menos recursos sejam canalizados para os pequenos negócios”.

Com referência à criação de empregos e relações trabalhistas, as PEs também apresentam algumas vantagens. Em primeiro lugar, tendem a ser mão-de-obra intensiva, assim, a expansão no número dessas empresas poderia permitir uma maior absorção dos desempregados. Storey (1981), referindo-se ao setor industrial em particular, mencionou que as PEs mostram “uma tendência líquida para aumentar emprego enquanto grandes empresas, agregadamente, parecem estar diminuindo o número de empregos”. Em segundo lugar, como Janet & Wright (1982) expressaram, “o custo por emprego criado tende a ser menor em pequenas empresas”. Finalmente, as PEs parecem ser menos suscetíveis a greves e práticas restritivas do trabalho, mantendo assim um ambiente de trabalho mais adequado.

Para sumarizar o papel das PEs na economia, a afirmação do *Bolton Committee* é reproduzida a seguir:

1. a pequena empresa oferece uma saída produtiva para as energias de um grande grupo de pessoas empreendedoras e independentes que valorizam muito a autonomia econômica e que são menos adaptáveis a empregos em grandes organizações, mas que têm muito a contribuir para a vitalidade da economia;
2. em indústrias nas quais o tamanho ótimo das unidades produtivas é pequeno, freqüentemente a forma mais eficiente de organização comercial é a pequena empresa. Por esta razão muitas indústrias compõem-se principalmente de pequenas empresas;
3. muitas pequenas empresas atuam como fornecedores de peças, subconjuntos ou componentes para as grandes companhias, produzidos a um custo menor do que as grandes empresas poderiam conseguir;
4. pequenas empresas acrescentam uma grande variedade de produtos e serviços ao mercado consumidor porque elas podem florescer em mercados limitados ou especializados que não seriam economicamente viáveis para uma grande empresa;
5. em uma economia na qual sempre estão surgindo grandes empresas multiprodutoras, as pequenas empresas provêem competição tanto real como potencial e colocam em cheque os lucros monopolistas e as ineficiências que os monopólios geram. Dessa maneira elas contribuem para um funcionamento mais eficiente do sistema econômico como um todo;
6. pequenas empresas, a despeito de um dispêndio relativamente baixo em P & D no setor como um todo, são uma importante fonte de inovação em produtos, técnicas e serviços; e

7. talvez o mais importante, as pequenas empresas fornecem o meio de entrada nos negócios para o novo talento empreendedor e são a semente da qual novas grandes empresas crescerão para desafiar e estimular os líderes atuais do mercado”.

OS PROBLEMAS DAS PEQUENAS EMPRESAS

Na tentativa de cumprir seu papel na economia, o setor das pequenas empresas enfrenta uma grande variedade de problemas que dificultam o dia-a-dia do administrador-proprietário.

Embora muitos desses problemas possam também causar dificuldades para as grandes empresas, é evidente que estas têm algumas facilidades administrativas que não são encontradas em pequenas empresas. Essa diferença é a principal razão que leva à defesa de uma ativa política governamental de apoio ao pequeno empresário.

Um dos problemas mais citados é a falta de recursos financeiros. Estes problemas têm suas conseqüências ampliadas quando uma pequena empresa se vê frente a um aumento de demanda. Como Binks (1979) afirma “quanto menor a empresa maior o aumento proporcional na base de capital requerido para responder a um aumento da demanda, mas menor é a capacidade para obter recursos financeiros”.

A solução para esse problema, contudo, não repousa simplesmente no acesso a dinheiro em maior quantidade e menor custo. É importante também criar a habilidade para usá-lo de forma produtiva. E a falta dessa habilidade é o mais importante, contudo menos citado, problema das pequenas empresas. Assim, é encorajador notar que há uma crescente consciência deste problema, como uma recente afirmação de Clive Woodcock demonstra: “a falta de um real entendimento do que é um negócio junto a uma inépcia na administração financeira em larga escala vem sendo amplamente reconhecido como um importante problema no desenvolvimento do setor de pequenas empresas”.

Armstrong (1985) realizou uma pesquisa na qual cerca de 800 pequenos empresários indicaram quais são seus principais problemas. Entre os problemas citados sobressaem-se: acesso a recursos financeiros, custo financeiro, falta de tempo, competição, burocracia, falta de mão-de-obra, legislação trabalhista e inflação. Clifton & Tatton-Brown (1979) obtiveram respostas semelhantes de 301 pequenos empresários.

Nestas duas pesquisas percebeu-se número insignificante de respostas indicando falta de habilidades administrativas como um problema de PEs. Isso, obviamente, devido ao fato de que a maioria dos empresários reluta em aceitar a idéia de que possam ser eles uma das fontes de seus problemas.

A CONTRIBUIÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS

Nesta seção alguns dados estatísticos foram agrupados, tentando oferecer uma visão geral da importante contribuição dada pelas pequenas empresas à economia britânica.

May (1978) reportou que “não pode haver dúvidas sobre a importância do setor de PEs no Reino Unido. Este produz cerca de um quinto do PNB e emprega uma pessoa em três da população economicamente ativa”.

A participação das pequenas empresas no nível de emprego em 1978 é mostrada a seguir:

Tabela 1
Setores econômicos e participação das PEs
no número de empregos – Reino Unido – 1978

Setor econômico	Emprego gerado por PEs (%)
Comércio	86
Couro e peles	83
Móveis	77
Construção	65
Vestuário	63
Transporte e comunicações	52
Papel, imprensa e publicações	49
Têxteis	46
Alimentação	32
Metalurgia	24
Mineração	18
Veículos	12

Fonte: CBI (1983).

Estabelecendo o nível de faturamento anual² como um indicador de tamanho, em 1984 os seguintes dados para a Grã-Bretanha³ foram coletados:

Tabela 2
Setores econômicos, número de PEs e participação percentual no total de empresas

Setor econômico	Nº de PEs	% do total de empresas
Agricultura	154.067	94
Comércio	239.969	91
Construção	195.491	89
Transportes	52.955	83
Transformação	111.691	73
Atacado	80.739	67

Fonte: British Business, 14/12/84.

Relativamente à indústria de transformação, um estudo mais detalhado foi realizado tendo em vista ser ela responsável por cerca de 30% dos empregos no Reino Unido. No período compreendido entre 1976 e 1982 o número de unidades produtivas decaiu, mas a participação das firmas com o número de empregados entre 20 e 200 cresceu, como é mostrado na tabela a seguir:

Tabela 3
Participação percentual das diversas classes de tamanho no total de unidades produtivas na indústria de transformação – Reino Unido – 1976/1982⁴

Classe de tamanho (Nº de empregados)	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
20-99	67	67	67	67	69	70	71
100-199	15	15	15	15	14	14	14
20-199	82	82	82	82	83	84	85
200-499	14	11	11	11	10	10	10
mais de 500	4	6	6	6	6	5	5
mais de 200	18	17	17	17	16	15	15

Fonte: Business Monitor (várias edições).

O mesmo ocorreu com o total de empregados para cada classe. As unidades com menos de 200 empregados foram responsáveis por 31% dos empregos em 1976 e 35% em 1982, enquanto que as com mais de 200 caíram de 68% em 1976 para 64% em 1982. A tabela 4 demonstra este fato:

Tabela 4
Participação percentual das diversas classes de tamanho no total de empregos do setor de transformação – Reino Unido – 1976/1982

Classe de tamanho (Nº de empregados)	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
20-99	18	18	18	18	19	21	21
100-199	13	13	13	13	13	13	14
20-199	31	31	31	31	32	34	35
200-499	21	21	21	21	21	21	21
mais de 500	47	48	48	47	46	45	43
mais de 200	68	69	69	68	67	66	64

Fonte: Business Monitor (várias edições).

Se forem acrescentados a esses dados as estimativas para empresas com menos de 20 empregados, tem-se como resultado a tabela 5.

Tabela 5
Número de unidades e emprego total da classe, participação percentual da classe no emprego total da indústria e no total de unidades da indústria – Reino Unido
(Os números entre parênteses representam %)

Classe de tamanho (Nº de empregados)	1976		1982	
	Nº de Unidades	Emprego Total	Nº de Unidades	Emprego Total
1-19	76.789 (65)	531.603 (7)	86.000 (72)	621.000 (11)
1-199	110.758 (94)	2.617.664 (37)	113.900 (96)	2.282.541 (41)
mais de 200	7.091 (6)	4.539.930 (63)	5.175 (4)	3.226.928 (59)

Fonte: Business Monitor (várias edições).

Estes dados permitem concluir que quando o crescimento econômico é baixo, ou mesmo negativo, como foi no período 1979/1981 no Reino Unido, as PEs industriais são menos afetadas que as grandes. Isto é demonstrado na tabela a seguir onde se nota que o decréscimo médio anual é menor para as classes de tamanho menor.

Tabela 6
Decréscimo percentual médio anual no número de unidades e no emprego por classe de tamanho na indústria de transformação – Reino Unido – 1976/1982

Classe de tamanho (Nº de empregados)	Unidades	Emprego
20-49	2,28	2,31
50-99	4,27	4,28
20-99	2,83	3,35
100-199	4,35	4,38
20-199	3,17	3,76
200-499	5,47	5,42
mais de 500	6,67	7,36
mais de 200	5,86	6,75

Em termos de valor de transformação industrial líquida, as PEs tiveram um crescimento marginal no período 1974/1979, como Binks & Coyne (1983) apresentam:

Tabela 7
Participação percentual no valor líquido da transformação industrial – Reino Unido

Classe de tamanho (Nº de empregados)	1974	1976	1977	1978	1979
1-99	13,2	13,5	14,0	14,6	14,6
100-199	4,6	4,7	4,7	4,9	4,9
200-499	7,1	6,9	6,7	6,7	6,7
500-999	6,2	6,8	6,5	6,8	6,8
mais de 1.000	68,9	68,1	68,1	67,0	67,0

Fonte: Binks & Coyne (1983).

Nesse estágio, parece ser necessário especular sobre as possíveis causas para o aumento na importância das PEs no setor de transformação britânico. Em primeiro lugar, esse aumento pode ser o resultado de iniciativas governamentais a partir das recomendações do *Bolton Committee*. Em segundo, pode ser devido à diminuição do tamanho das grandes empresas, reduzindo seu pessoal e assim caindo na categoria de pequena empresa. Em terceiro lugar, a abertura de novas empresas por pessoas desempregadas pode ter aumentado o número de PEs, já que empresas de transformação geralmente iniciam suas atividades em pequena escala. Finalmente, e muito provavelmente, pode ser o resultado de tudo isto e alguns outros fatores acontecendo ao mesmo tempo, como, por exemplo, o aumento nas operações pelo sistema de franquia na economia britânica. Uma conclusão definitiva sobre as possíveis causas está além dos objetivos deste estudo, mas estas suposições podem indicar algumas linhas de pesquisa que poderiam levar a resultados mais conclusivos sobre tais fatores.

ORGANIZAÇÕES E ATIVIDADES DE APOIO À PEQUENA EMPRESA

Neste levantamento foram identificadas 22 organizações relacionadas de alguma forma com a promoção do setor de pequenas empresas no Reino Unido. Nesta seção são consideradas as respostas de 16 dessas instituições que enviaram informações sobre suas atividades. Dentre elas, 7 foram classificadas como privadas, ou seja, não custeadas por recursos do Estado, e 9 foram classificadas como públicas ou custeadas pela iniciativa governamental.

As atividades de apoio à pequena empresa foram classificadas em seis amplas categorias:

- . Lobby
- . Serviços de informações
- . Assessoria
- . Treinamento
- . Provisão de instalações
- . Apoio financeiro

A seguir, cada uma destas categorias será apresentada com os resultados das informações coletadas junto a 16 das organizações identificadas no estudo.

Os Grupos de Pressão

Entre as instituições que responderam a este levantamento, quatro apresentaram atividades que podem ser classificadas como *lobby*.

Embora Binks & Coyne (1983) argumentem que o “*lobby* efetivo de pequenas empresas tende a vir do segmento maior do setor e não tem identificado de maneira alguma os problemas específicos das companhias do segmento menor”, indubitavelmente os grupos de pressão tiveram um papel essencial no processo de tornar público os problemas e necessidades do setor de PEs. Como é apresentado por Appleyard (1980), estas organizações “ampliaram a área de ajuda possível, incluindo regulamentos de planejamento público, burocracia, exigências fiscais, legislação trabalhista e uma aparentemente interminável lista de maneiras em que as pequenas empresas são discriminadas no sistema político e econômico.

Mas o que é *lobby*? *Lobby* pode ser definido como um conjunto de atividades que procuram modificar o conceito que uma sociedade tem de um grupo específico. Isto sempre é feito através do fornecimento de evidências sobre características deste grupo, procurando assegurar que o público em geral e os legisladores tomem consciência de seus problemas, necessidades, vantagens etc., e, assim, se tornem uma base de apoio para alterações na legislação que poderão beneficiar ao grupo particular. As organizações envolvidas em *lobby* definiram suas atividades como:

“... assegurar que a importância da contribuição das pequenas empresas para que a economia nacional receba a devida ênfase em qualquer representação” (*CBI Smaller Firms Council*).

“... assegurar que os pontos de vista e problemas das pequenas empresas estejam efetivamente na mente dos legisladores...” (*Small Business Bureau*).

“... proteger, promover e ativar o interesse dos pequenos empresários e fornecer uma voz e uma plataforma nacionais para tais pessoas” (*National Federation of Self-Employed and Small Businesses*).

“... representar o interesse das pequenas empresas, remover discriminações contra tais empresas tanto na legislação existente como em novas propostas e estabelecer um clima político e financeiro que lhes permita desenvolver e expandir” (*Association of Independent Businesses*).

Serviços de Informação e Assessoria

As atividades classificadas como serviços de informação compreendem o fornecimento de informações sobre vários aspectos ou acontecimentos que podem facilitar o desempenho das pequenas empresas. A assessoria é semelhante ao serviço de informação, mas é mais ampla em seus objetivos. Assessoria envolve a identificação de problemas específicos em uma pequena empresa e a sugestão de possíveis soluções que poderão ou não ser adotadas pelo pequeno empresário.

Exemplificando, uma pequena empresa pode estar procurando por alguma fonte alternativa de matérias-primas e não estar conseguindo; os dados necessários podem ser fornecidos pelo serviço de informação. Por outro lado, uma pequena empresa pode estar enfrentando problemas de retração de demanda para seus produtos; pode ser ajudada por uma assessoria.

Onze organizações, 8 públicas e 3 privadas, entre aquelas identificadas na pesquisa, estão atualmente fornecendo serviços de informação para pequenas empresas. Usualmente esse tipo de serviço é fornecido gratuitamente. No que se refere às instituições particulares, a afiliação é um requisito essencial.

A assessoria é prestada por 10 instituições, 8 públicas e 2 privadas. Em uma das organizações públicas, as atividades são especificamente dirigidas a problemas de recursos humanos. As outras podem contribuir para a solução de qualquer tipo de problema.

Um esquema muito utilizado atualmente pelas organizações públicas é o uso de conselheiros; são pessoas de considerável experiência empresarial, escolhidas pelo Ministério da Indústria e Comércio para fornecer assessoria às PEs. Como é explicado pelo *Small Firms Service*, "o serviço de informação é gratuito; para a assessoria, depois de uma reunião exploratória também gratuita, é cobrada uma modesta taxa pelas seções subsequentes."

Novamente, as afirmações das instituições envolvidas nestas atividades podem contribuir para um melhor entendimento de seus objetivos:

"... se a dúvida que você tem está além de fontes de informação diretas, ela pode ser discutida com um conselheiro de pequenas empresas. Um experimentado homem de negócios que pode muito bem ter vivenciado uma situação similar" (*Small Firms Service*).

"... estes serviços incluem uma análise profissional, diagnóstico de dificuldades operacionais, fornecimento de ajuda de especialistas e acompanhamento" (*Welsh Development Agency*).

"... serve seus membros não apenas falando em seus nomes mas também sendo uma fonte de informações essenciais para as necessidades do dia-a-dia dos negócios" (*CBI Smaller Firms Council*).

"... nós ajudamos nossos membros a obter as últimas informações sobre as atividades do governo" (*Small Business Bureau*).

"... não fazer o serviço para você, mas lhe dar a oportunidade de conversar sobre seus problemas com outros homens de negócios e juntos considerarem formas de superá-los" (*Welsh Development Agency*).

Atividades de Treinamento

Sendo a falta de habilidade administrativa um dos principais problemas enfrentados pelas PEs, a oferta de treinamento para pequenos empresários deveria receber maior esforço por parte das organizações de apoio à pequena empresa. Contudo, somente 4 instituições estão envolvidas com este tipo de atividade, 3 públicas e 1 privada.

Embora a principal necessidade de treinamento em PEs recaia sobre habilidades administrativas, essas organizações oferecem uma ampla gama de cursos que procuram desenvolver habilidades técnicas e administrativas.

Outra preocupação dessas organizações é o treinamento de jovens, procurando encorajá-los a considerar a abertura de um negócio como uma opção em suas carreiras. Os esquemas *New Entrant Training* da *Cosira* e *Head Start in Business* da *Industrial Society* bem como alguns cursos ofertados pela *Midwales Development* são bons exemplos desta prática.

Provisão de Instalações

Cross (1983), falando sobre a falta de instalações para PEs, afirmou que há vários problemas relacionados com instalações, entre os quais se incluem elevação dos aluguéis, falta de espaço para expansão, o redesenvolvimento das regiões centrais das cidades que vem expulsando as empresas dessas áreas e a falta de instalações adequadas.

A despeito da importância desse problema, esta pesquisa revelou apenas 3 organizações diretamente envolvidas com a construção, venda e arrendamento de instalações específicas para PEs.

Apoio Financeiro

A falta e o custo de recursos financeiros têm sido mencionados como problemas de grande magnitude no setor de PEs. Não surpreendentemente, a maioria das organizações identificadas estão envolvidas no apoio financeiro às PEs e, especialmente, através de um esquema apoiado pelo governo central que será discutido mais adiante. Algumas, no entanto, têm maneiras específicas de financiamento.

A *Scottish Development Agency*, através de sua *Small Business Division* por exemplo, tem 3 diferentes tipos de empréstimos com taxas de juros a nível de mercado:

- empréstimos para *instalações*: direcionados para compra, construção ou reforma de prédios e terrenos;
- empréstimos para *equipamentos*: direcionados para a compra de equipamentos;
- empréstimos de *capital de giro*: relacionados à expansão, desenvolvimento ou reorganização de um negócio.

A *Welsh Development Agency* também oferece empréstimos com taxas de juro e condições de pagamento quase sempre melhores que as tradicionais fontes de capital.

Ledu, a agência de PEs para a Irlanda do Norte, tem também alguns esquemas especiais de doação de prédios, equipamentos, aluguéis etc., tanto quanto empréstimos financeiros.

Uma prática interessante é o *Small Firms Wage Subsidy*, ofertado pela *Mid Wales Development*. Este esquema garante 30% do salário básico de cada novo empregado pelas primeiras 26 semanas de trabalho na empresa.

O programa *Enterprise Allowance* da *Manpower Services Commission* é outro tipo de ajuda financeira que tenta encorajar pessoas desempregadas a começarem seu próprio negócio, compensando-as pela perda do seguro-desemprego através de uma ajuda semanal de £ 40, até um máximo de 52 semanas, para complementar o faturamento do negócio enquanto este está sendo estabelecido. Uma condição essencial é que o candidato possa investir £ 1.000 no negócio durante o primeiro ano.

O Empréstimo garantido às Pequenas Empresas

O programa de empréstimo garantido, como lembram Binks & Coyne (1983), "foi implementado como uma tentativa de superar os problemas que muitas pequenas empresas encontram em oferecer garantias suficientes sobre empréstimos necessários para expandir seus negócios". Inicialmente este esquema, que entrou em funcionamento em junho de 81, pretendia garantir o pagamento de 80% de empréstimos de médio prazo feitos por instituições financeiras.

ras para PEs. O limite superior estava em £ 75.000 e o Ministério da Indústria e Comércio cobrava um prêmio de 3% a.a. para garantir o empréstimo. Recentemente o esquema sofreu alterações passando a garantir somente 70% com um prêmio de 5%.

À época dos primeiros estudos sobre esse plano, Appleyard (1980) alertou para algumas dificuldades que poderiam ser criadas: "ele poderia tender a encorajar os financiadores a colocar todas as suas mais dúbias aplicações no esquema, tornando-o assim um depositário de empréstimos de alto risco; ele poderia distorcer a composição de capital das firmas, possivelmente fazendo todo o setor de pequenas empresas parecer perigosamente superendividado; ele poderia gerar uma alta taxa de maus pagadores e assim perdas para o governo em uma época em que o gasto público vinha sendo cortado em todas as partes; e, finalmente, ele levantaria objeções ideológicas dos TORIES (integrantes do Partido Conservador britânico), já que representaria um tipo de intervenção no mercado livre que eles tanto repudiam".

No que diz respeito a maus pagadores, os argumentos de Appleyard provaram estar corretos, visto que a causa das alterações no esquema foi, aparentemente, o número de fracassos maior do que o esperado.

CONCLUSÃO

O principal objetivo deste trabalho foi identificar as atividades voltadas para o apoio ao setor das PEs no Reino

Unido; permitiu a visualização de uma ampla variedade de práticas que foram classificadas em seis diferentes categorias.

Embora se advogue a necessidade de um maior esforço por parte do governo em favor das PEs em qualquer país, considera-se que as atividades que procuram discriminá-las positivamente, proporcionando-lhes privilégios, devam ser objetos de esforços menores, enquanto que as atividades que procuram desenvolver habilidades e aptidões e eliminar barreiras devam ser enfatizadas. Práticas como subsídios devem ser respostas por melhores oportunidades de treinamento, maiores facilidades de informação e mais fácil acesso a recursos financeiros.

NOTAS

1. Inglaterra, Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte.
2. Aquelas com um faturamento anual menor que £ 250.000 a preços de 1982.
3. Inglaterra, Escócia e País de Gales.
4. Estes dados referem-se a unidades locais de produção (uma fábrica localizada em um determinado endereço), assim não indicam precisamente o número de empresas, mas o número de unidades já que uma empresa pode ter diferentes fábricas em diferentes lugares.

REFERÊNCIAS

APPLEYARD, B. — A way out of economic decline, *Small Business: a special report*, *The Times*, April 17, 1980.

———. State intervention is sensitive issue. Loan guarantee still hotly debated. *Small Business: a special report*, *The Times*, April 17, 1980a.

ARMSTRONG, H.F. — Entrepreneurship within small firms: causes, effects and opportunities, *Work & Society Report nº 15*, Brighton: Work & Society, 1985.

BANNOCK, G. — *The economics of small firms: return from the wilderness*, Oxford: Basil Blackwell, 1981.

BEESELEY, M.E. & WILSON, P.E.B. — Public policy and small firms in Britain, in C. Levicki, ed., *Small business: theory and po-*

lity, Beckenham: Croom Helm, 1984.

BINKS, M. — Finance for expansion in the small firm, *Lloyds Bank Review*, 134 (Oct) 1979.

BINKS, M. & COYNE, J. — *The birth of enterprise: an analytical and empirical study of the growth of small firms*, London: The Institute of Economic affairs, 1983.

CLIFTON, R. & TATTON-BROWN, C. — Impact of employment legislation on small firms, *Research Paper No 6*, London: Department of Employment, July 1979.

CBI — Confederation of British Industry — *Smaller firms in the economy 1983*, London: CBI, 1983.

CROSS, M. — The United Kingdom, in D.J. Storey, ed., *The small firm: an international survey*, Beckenham: Croom Helm, 1983.

JANET, M. & WRIGHT, M. — New initiatives in the financing of smaller firms, *National Westminster Bank Quarterly Review*, Aug. 1982.

JOHNSON, P. — Policies towards small firms: time for caution? *Lloyds Bank Review*, 129, Jul. 1978.

MAY, L.A. — The small firm's counselling service, *Certified Accountant*, Oct. 1978.

STOREY, D.J. — Small firms and the regional problem, *The Banker*, 130, Nov. 1981.

WOODCOCK, C. — Remember the Gengis-Khan imperative, *The Guardian*, February 22, 1985.