

**GASTOS FINANCEIROS COM STAKEHOLDERS EM MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS  
EMPRESAS BRASILEIRAS: as condições financeiras importam?**

**JOSE ELENILSON CRUZ**

INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIENCIA E TECNOLOGIA DE BRASÍLIA (IFB)  
elenilsoncruz@hotmail.com

**RAFAEL BARREIROS PORTO**

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA (UNB)  
rafaelporto@unb.br

# GASTOS FINANCEIROS COM *STAKEHOLDERS* EM MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS BRASILEIRAS: as condições financeiras importam?

## 1 Introdução

Pequenas e médias empresas (PMEs) têm grande relevância econômica e social em todo o mundo. No Brasil, são responsáveis, aproximadamente, por de 27% do PIB, 50% da força de trabalho e 40% da remuneração total dos trabalhadores (Sebrae, 2014). Com alta capilaridade geográfica e diversidade de negócios, essas empresas proporcionam dinamismo à economia brasileira e oportunidades de trabalho para cidadãos que encontram dificuldades para se empregarem nas grandes organizações, especialmente aqueles sem experiência, com baixa formação educacional e em idade mais avançada (Santos, 2013). Isso justifica a expansão de estudos com esse objeto.

Embora pesquisas com grandes empresas, sob as premissas da *slack resources theory* (Choi, Kwak, & Choe, 2010; Singal, 2014, Waddock & Graves, 1997), indicam que folga de recursos é utilizada para a melhoria da remuneração, benefícios e condições de trabalho de colaboradores, assim como para o aperfeiçoamento das relações com clientes e fornecedores, e atendimento de demandas comunitárias, no contexto de PMEs estudos com esse foco são escassos. Isso indica que mais esforços são necessários para melhor evidenciar, em PMEs, os efeitos de folga de recursos sobre essas e outras questões centrais na literatura de desempenho social empresarial. Esse desempenho é um constructo que representa a definição operacional de responsabilidade social empresarial (RSE). Enquanto RSE equivale ao conjunto das expectativas econômicas, legais e éticas que a sociedade tem das empresas em dado momento (Carroll, 1979; Schwartz & Carroll, 2003), desempenho social empresarial é um indicativo de como e até que ponto as empresas conseguem atender essas expectativas (Frederick, 1994).

Nos trabalhos desse campo com PMEs, desempenho social e desempenho financeiro são mensurados com dados de percepção. Com vistas a ampliar os resultados já alcançados, este estudo apresenta resultados com base em dados contábeis. Para tanto, apoia-se sobre o modelo conceitual de RSE, de Schwartz e Carroll (2003), para classificar gastos financeiros com *stakeholders* em obrigatórios, quando da existência de previsão legal, ou em espontâneos, quando realizados por motivações outras. Considerando que pesquisas (Cesar & Silva, 2008; Crisóstomo, Freire, & Vasconcellos, 2011) indicam que gastos financeiros com *stakeholders* são uma das medidas do desempenho social empresarial, este estudo entende que esses gastos podem ser utilizados como métricas de interação entre a empresa e seus *stakeholders* principais, visando a consecução de suas obrigações sociais legais e o atendimento de outras demandas dos *stakeholders* não reguladas por lei.

Tomando-se por base o *background* da literatura de desempenho social empresarial, pretende-se responder às seguintes questões: a) dadas às condições financeiras de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), qual é o perfil de gastos com os *stakeholders*? b) MPMEs com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos financeiros com *stakeholders*? O objetivo geral caracterizar o perfil de gastos financeiros com *stakeholders* em MPMEs, a partir de grupos de empresas com perfis de condições financeiras diferentes, e os objetivos específicos são: i) mensurar os gastos financeiros com *stakeholders* e as condições financeiras de MPMEs; ii) identificar se condições financeiras são fatores condicionantes do nível de gastos financeiros com *stakeholders* em MPMEs.

Por meio de análises de *cluster*, as empresas foram classificadas em diferentes grupos com perfis de condições financeiras semelhantes. Em seguida, aplicou-se análises de variância para comparar esses grupos entre si com base em seus níveis de gastos com *stakeholders*. Os resultados mostram que condições financeiras não moldam o nível total de gastos com *stakeholders*, clientes e comunidade, mas empresas com melhores condições financeiras gastam mais com colaboradores do que empresas com condições financeiras inferiores.

## 2 Fundamentação teórica

### 2.1 *Background* teórico da responsabilidade social e desempenho social empresarial

Dois casos ocorridos na primeira metade do século XX ilustram posicionamentos institucionais da justiça norte-americana contrários entre si em relação ao papel e a responsabilidade da empresa na sociedade moderna. No primeiro, de 1919, Henry Ford perde ação judicial para acionistas da *Ford Motor Company* -, em que postulava utilizar lucros da companhia para expansão da empresa e investimento em melhorias das condições de trabalho dos funcionários. Nesse caso, a justiça reforçou a ideia de que o objetivo primário da corporação é a geração de lucros para seus acionistas, e cabe aos seus dirigentes agirem para o alcance desse fim (Ashley, Coutinho, & Tomei, 2000)

No segundo, de 1953, acionistas da empresa A.P. Smith *Manufacturing* (produtora de hidrantes e válvulas) perderam ação judicial em que questionavam a decisão dos dirigentes da empresa de doar recursos financeiros para o fomento de pesquisa na Universidade de Princeton (Ashley et al. 2000). Dessa vez, os juízes deram uma nova interpretação ao princípio da primazia do acionista ao reconhecerem a importância da corporação e suas responsabilidades para com a sociedade. Nesse caso, a justiça entendeu que a contribuição da empresa para a manutenção do sistema social do país é também uma forma apropriada de proteção dos interesses corporativos (Ashley, et al. 2000).

Sobre esses e outros casos de natureza semelhantes, o arcabouço teórico da RSE foi ampliado. Além de suas bases – as teorias da ética, do contrato social e as concepções morais religiosas, as discussões em torno da RSE passam a ser permeadas pelos argumentos das teorias dos *shareholders* e dos *stakeholders*. Os trabalhos de Archie B. Carroll (Carroll, 1979, 1991, Schwartz & Carroll, 2003) proporcionam relevante contribuição para essa literatura, ao estruturarem modelos conceituais integradores dos diversos pontos de vistas sobre RSE. Nesses trabalhos, RSE abrange o conjunto das expectativas econômicas, legais, éticas que a sociedade tem das empresas em determinado momento.

Sob esse entendimento, conceitos de desempenho social empresarial, um subconstructo de RSE, foram desenvolvidos a partir de visões amplas e estreitas. Entre as primeiras, Wood (1991) afirma que desempenho social empresarial consiste numa configuração de princípios de responsabilidade social, processos de resposta social, políticas e programas sociais, e resultados observáveis referentes à gestão das relações sociais da empresa. É um conceito que inclui processos de avaliação ambiental, gestão dos *stakeholders* e outras medidas de impactos externos advindos das operações da empresa. Entre as últimas, Waddock e Graves (1997) asseveram que desempenho social empresarial é uma medida de mensuração da eficiência das interações mantidas pelas empresas com seus *stakeholders* principais.

Percebe-se que a linha condutora desses conceitos enfatiza a gestão das relações da empresa com seus *stakeholders* e os impactos que as atividades empresariais provocam sobre as partes interessadas, desde as presentes no dia a dia das operações, como colaboradores, clientes e fornecedores, até as mais difusas, como a comunidade, sociedade e meio ambiente. O desenvolvimento desse campo no contexto de grandes corporações permitiu aos pesquisadores não apenas mensurar e compreender o desempenho social, mas também explicar suas relações com outras medidas organizacionais, como resultados financeiros (Waddock & Graves, 1997), valor da marca (Melo, 2012), custo de crédito (Oikonomou, Brooks & Pavelin, 2014), atração e desempenho de colaboradores (Zhang, Fan, & Zhu, 2014), vantagem competitiva, reputação e satisfação de clientes (Saeidi, Sofian, Saeidi, Saeidi, & Saeidi, 2015).

Mas no contexto das empresas de pequeno e médio portes, pesquisas sob temáticas da RSE e das relações com *stakeholders* por muito tempo mantiveram-se como exploratórias e descritivas. Porém, nos últimos anos surgiram estudos que buscaram mensurar e explicar os

efeitos da gestão das relações sociais sobre outras medidas do desempenho organizacional em PMEs, como competitividade (Battaglia, Testa, Bianchi, Iraldo, & Frey, 2014; Madueño, Conesa, & Martínez-Martínez, 2016; Turyakira, Venter, & Smith, 2014), efetividade organizacional (Maldonado-Guzman, Pinzon-Castro, & Lopez-Torres, 2016) e desempenho financeiro (Jain, Vyas, & Chalasani, 2016). Nesses estudos, os *stakeholders* mais citados são: colaboradores, clientes, comunidade e meio ambiente.

## **2.2 Condições financeiras empresariais: dimensões e indicadores**

Condições financeiras refletem o estado de saúde financeira de uma empresa no decorrer do tempo, e podem ser aferidas por medidas de folga de recursos e desempenho financeiro. Folga de recursos é o conjunto de recursos (humanos, materiais e financeiros) que supera o mínimo necessário para produzir um dado nível de produção organizacional (Singh, 1986). Empresas com recursos em excesso utilizam essa folga de forma discricionária, para os mais variados fins, tais como: combater ameaças concorrenciais (Greenley & Okemgil, 1998), explorar oportunidades de mercado (Weinzimmer, 2000), pesquisar, desenvolver e inovar em produtos, serviços e processos (Lee & Wu, 2015; Mellahi & Wilkinson, 2010), relizar filantropia empresarial (Seifert et al. 2004) e investir em ações de RSE (Bnoui, 2011; Choi et al. 2010; Singal, 2014).

Segundo Singh (1986), folga de recursos possui duas macro categorias: folga absorvida e folga não absorvida. Essa última - a de interesse deste estudo - refere-se à folga financeira propriamente dita, e indica o nível de capacidade das empresas de cumprir suas obrigações atuais (Singh, 1986). Essa categoria se divide em: folga disponível e folga potencial. A primeira representa os recursos ainda não absorvidos na consecução dos objetivos organizacionais, e tem como principais medidas: liquidez corrente e fluxo de caixa (Singh, 1986). A segunda refere-se à capacidade de uma empresa de atrair recursos externos - empréstimos a longo prazo e fundos de curto prazo (Singh, 1986; Lee & Wu, 2015). Suas principais medidas são: relação preço-lucro da ação e folga potencial, que é a razão entre patrimônio líquido e dívidas totais (Singh, 1986; Lee & Wu, 2015).

Por sua vez, o desempenho financeiro é uma das dimensões do desempenho organizacional, e reflete os resultados econômicos oriundos das decisões tomadas no âmbito das atividades de uma empresa (Combs, Crook & Shook, 2005). Suas medidas permitem comparar a empresa com ela mesma e com outras similares do seu setor de atuação (Teixeira & Amaro, 2013). Segundo Combs et al. (2005), o desempenho financeiro possui três dimensões. A primeira, retorno contábil, é representada por indicadores de rentabilidade, tais como: a) retorno sobre os ativos (RSA), que mede a capacidade dos ativos em gerar rentabilidade, b) retorno sobre as vendas (RSV), que mede o ganho imediato da empresa a partir das vendas, e; c) retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL), que mensura a taxa de retorno do capital dos proprietários. A segunda dimensão é a do crescimento, que é aferida por medidas de participação de mercado, tais como: variação das vendas (VRV) e crescimento do lucro; e a terceira dimensão é o valor de mercado, mensurada por indicadores como o retorno sobre a ação e o Q de Tobin.

Estudos empíricos do campo do desempenho social (Cesar & Silva, 2008; Crisóstomo et al., 2011; Griffin & Mahon, 1997)) indicam que os resultados obtidos com medidas de retorno contábeis são mais estáveis e menos contraditórios do que os obtidos com medidas de valor de mercado. Nesses estudos, RSV, RSA e RSPL são as medidas mais utilizadas. Já a variação das vendas, nos estudos desse campo, foi encontrada em apenas um estudo (Saeidi et al. 2015). No contexto de pequenas e médias empresas, pesquisas que se aproximam do campo teórico do desempenho social (Battaglia et al., 2014; Madueño et al., 2016; Turyakira et al., 2014) mensuram o desempenho financeiro por meio de dados de percepção.

### **2.3 Aspectos legais das relações das empresas com seus *stakeholders***

Partindo-se do entendimento de que as obrigações legais para com os *stakeholders* compõem espectro das responsabilidades sociais das empresas (Carroll, 1979; Schwartz & Carroll, 2003), importa discutir os aspectos obrigatórios das relações de PMEs com seus *stakeholders* principais, considerados nesta pesquisa: colaboradores, clientes e comunidade.

No que se refere aos empregados, a primeira obrigação das empresas é a assinatura da carteira de trabalho (CTPS) em até 48 horas após a admissão, conforme determina o art. 29 da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). A assinatura da CTPS permite ao trabalhador o acesso aos direitos sociais garantidos pelo Estado brasileiro (Noronha, 2003). Além dos direitos trabalhistas regulamentados em lei, como salário mínimo, férias remuneradas, jornada de trabalho, condições de proteção contra acidentes de trabalho, indenização por dispensa sem justa causa e aposentadoria por tempo de serviço, descanso semanal remunerado, 13º salário, salário família, fundo por tempo de garantia e serviço, dentre outros (Corrêa, 2010), também é obrigação das empresas garantir aos trabalhadores as conquistas negociadas por meio das convenções coletivas de trabalho (CCT), uma vez que segundo o artigo 611 da CLT, as CCT são acordos de caráter normativo.

Quanto às obrigações com clientes, o Brasil apresenta um conjunto de leis que regula critérios e padrões de produção, qualidade, especificações técnicas, garantia, instruções de uso, segurança, entre outros, na maioria dos ramos de atividade. Além de observar esses aspectos em níveis específicos de suas atividades, as empresas são obrigadas a cumprir o código de defesa do consumidor (CDC). O CDC equipara o consumidor à coletividade de pessoas, ainda que indeterminada, que por ventura tenha intervindo nas relações de consumo (Lei nº 8.078, 1990), o que representa grande desafio para as empresas em termos de acompanhamento do ciclo de vida dos produtos ou serviços.

Dentre outros aspectos, o CDC regula os direitos do consumidor, a prevenção e reparação dos danos e a responsabilidade pelo efeito do produto e do serviço. Para o CDC, o consumidor é o elo fraco da relação de consumo, e nesse caso, imputa ao fornecedor a responsabilidade civil objetiva por vícios ocultos no bem fornecido. Isso significa que é obrigação da empresa fornecedora, independentemente da existência de culpa, reparar o produto ou substituí-lo, bem como reparar os danos causados por seus produtos ou serviços decorrentes de informações insuficientes ou inadequadas sobre seu uso e riscos, mesmo que o consumidor não apresente provas (Lei nº 8.078, 1990). Quanto à comunidade, os aspectos legais são tratados pelo código civil, por legislações ambientais, por leis que tratam de resíduos sólidos e outros dispositivos legais no âmbito dos poderes públicos federal, estadual e municipal.

### **2.4 Hipóteses de pesquisa**

Seguindo resultados de estudos anteriores do campo do desempenho social empresarial (Bnoui, 2011; Choi et al., 2010; Singal, 2014), parte-se do pressuposto de que empresas com melhores condições financeiras destinam maior quantidade de recursos financeiros para atender as demandas de seus *stakeholders*, como melhoria da remuneração, benefícios e condições de trabalho dos colaboradores, aperfeiçoamento das relações com clientes, atendimento de demandas comunitárias, e praticar a filantropia empresarial (Seifert et al., 2004). Nesse aspecto, é formulada a hipótese 1:

Hipótese 1: *Clusters* de empresas com melhores condições financeiras têm maior nível de gastos financeiros totais com *stakeholders*, do que *clusters* de empresas com piores condições financeiras.

Colaboradores têm elevada importância para o negócio (Van der Laan, Van Ees, & Witteloostuijn, 2008) devido à sua capacidade de aumentar ou diminuir os níveis de

produtividade de PMEs (Madueño et al., 2016). Essa importância, em PMEs com atividades especializadas, leva essas empresas ao oferecimento de melhores remunerações, condições de trabalho e benefícios para manutenção de seus talentos (Gasparin, 2011). Assim, é provável que esse maior sacrifício financeiro ocorra em PMEs em melhores condições financeiras. Nesse aspecto, formula-se a hipótese 2:

Hipótese 2: *Clusters* de empresas com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos financeiros com colaboradores, do que *clusters* de empresas com piores condições financeiras.

O custo da legislação trabalhista brasileira varia conforme o setor e o ramo de atividade. Na indústria, esse custo, em geral, é mais elevado do que no comércio e nas empresas de serviços, pois, além dos direitos mencionados no subitem 2.3, nas empresas industriais os encargos sociais englobam risco de acidente de trabalho, salário educação, contribuições ao sistema “S” e ao INCRA. Como se trata de um setor com sindicatos mais atuantes, ao incluir os benefícios conquistados por convenções coletivas, como alimentação, auxílio creche, cesta básica, e outras obrigações acessórias, o custo dos encargos sociais pode chegar a 180% do salário do trabalhador (Souza, Firpo, Ponczek, Zylberstajn, & Ribeiro, 2012). Além disso, no setor industrial, os aspectos normativos da Norma Regulamentadora (NR) 12 ampliou em 300 itens as exigências de segurança do trabalho (Ogeda, 2014). Assim, espera-se que indústrias com melhores condições financeiras apliquem maior nível de recursos financeiros para atender as exigências legais relacionadas aos colaboradores, conforme proposto na hipótese 2a:

Hipótese 2a: *Clusters* de empresas industriais com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos obrigatórios com colaboradores, do que *clusters* de empresas industriais com piores condições financeiras.

Gastos espontâneos com colaboradores são de natureza econômica e não econômica. Os primeiros incluem prêmios por produtividade, gratificações e participação nos lucros. Composto os últimos, os principais são: alimentação, assistência médica e odontológica, bolsas de estudo e auxílio-creche. Essas iniciativas são típicas de empresas mais estruturadas, física e financeiramente, e mais profissionalizadas em relação à gestão de seus recursos humanos, como as de porte médio da amostra deste estudo. Por sua vez, empresas com problemas financeiros tendem a suspender os benefícios não econômicos e a reduzir ou cortar os benefícios econômicos, afetando a remuneração dos trabalhadores (Buckley, 1989). Nesse contexto, formula-se a hipótese 2b:

Hipótese 2b: *Clusters* de médias empresas com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos espontâneos com colaboradores, do que *clusters* de médias empresas com piores condições financeiras.

As empresas industriais são bastante afetadas pelo conjunto de legislação que regula critérios e padrões de produção, qualidade, segurança de produtos etc., e pelo código de defesa do consumidor (CDC). Também é comum, nessas empresas, a adoção de estratégias de vendas focadas em itens espontâneos (bonificação, brindes, etc.), visando a manutenção do posicionamento de seus produtos no mercado varejista. Nesse aspecto, esperando que indústrias com melhores condições financeiras tenham maior capacidade financeira para arcar com custos decorridos dessas questões, postula-se as hipóteses 3 e 3a:

Hipótese 3: *Clusters* de empresas industriais com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos com clientes, do que *clusters* de empresas industriais com piores condições financeiras.

Hipótese 3a: *Clusters* de empresas industriais com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos obrigatórios com clientes, do que *clusters* de empresas industriais com piores condições financeiras.

Diversos tipos de incentivos são utilizados com o objetivo de estimular as vendas de mercadorias ou produtos, tais como bonificações, brindes, premiações, descontos, entre outros. Essas estratégias de vendas são comuns em empresas industriais e atacadistas (as de porte médio da amostra deste estudo), e são bastante utilizadas pelos varejistas como instrumento de redução de custos operacionais, visando a manutenção de preços atrativos e competitivos (Antunes & Sampaio 2015). Sob esse aspecto, formula-se a hipótese 3b:

Hipótese 3b: *Clusters* de médias empresas com melhores condições financeiras apresentam maior nível de gastos espontâneos com clientes, do que *clusters* de médias empresas com piores condições financeiras.

Apesar de empresas em melhores condições financeiras realizarem maior nível de gastos financeiros com as demandas da comunidade (Bansal, 2005), é preciso considerar que nas empresas brasileiras, as ações direcionadas a esse *stakeholder* são, em sua maior parte, assistencialistas, aleatórias e pulverizadas (Passador, 2002). Assim, é plausível esperar que não exista diferença entre os gastos de empresas com melhores e piores condições financeiras. Isso leva à formulação da hipótese de pesquisa 4:

Hipótese 4: Não há diferença significativa no nível de gastos financeiros com a comunidade entre *clusters* de empresas com melhores e piores condições financeiras.

### **3 Metodologia**

#### **3.1 Delimitação e amostra, coleta, sistematização e tabulação de dados.**

Trata-se de um estudo comparativo com abordagem quantitativa, realizado com dados em painel de uma amostra de 128 MPMEs, da indústria, comércio e serviços. O recorte temporal é transversal e compreende o período de 2010 a 2015. A classificação do porte foi realizada com base nos critérios estabelecidos na Circular BNDES 011/2010. A amostra é por conveniência porque a indicação das empresas coube aos profissionais responsáveis pela contabilidade. Os dados foram extraídos do balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício (DRE) e balancete analítico. A amostra totaliza 662 observações assim distribuídas: a) por ano: 2010 – 73; 2011 – 128; 2012 – 127; 2013 – 123; 2014 – 115; e 2015 – 96; b) por porte: micro – 382; pequena: 181; e média: 99 observações.

Os requisitos estabelecidos para a coleta dos dados foram: a) confiabilidade dos dados contábeis, ou seja, só podiam participar do estudo MPMEs que buscam cumprir suas obrigações legais sem subterfúgios ou artifícios de omissão de receitas e despesas; b) emissão dos relatórios contábeis ano a ano, de 2010 a 2015. O período de coleta (recebimento dos relatórios), sistematização e tabulação dos dados foi de 15/01/2016 a 15/11/2016.

#### **3.2 Medidas de gastos financeiros com *stakeholders***

Com base em estudos anteriores desse campo, com PMEs, definiu-se que os três *stakeholders* principais são: colaboradores, clientes e comunidade. A escolha de “colaboradores” deve-se ao fato de esse termo incluir, além de empregados, os terceirizados, estagiários, menores aprendizes e proprietários-gerentes. Estes, aliás, na maioria das PMEs, são os principais gestores (Leone, 1999). A escolha de comunidade deve-se à sua proximidade com o empresário e sua família, fato que os tornam mais sensíveis aos problemas comunitários (Jenkins, 2006). Os clientes, por sua vez, são a razão da existência das empresas e, portanto, são considerados *stakeholders* primários (Van der Laan et al., 2008). Foram extraídos dos balancetes analíticos, ano a ano, os valores gastos pelas empresas em

itens/componentes relativos a esses *stakeholders*, conforme sugestão dos Indicadores Ethos-Sebrae de RSE para micro e pequenas empresas (MPEs).

Em relação aos colaboradores, considerou-se gastos com: folha de pagamento bruta, saúde, segurança e condições de trabalho, benefícios e desenvolvimento profissional. Relativos aos clientes, considerou-se gastos com: rótulos, embalagens e instruções de uso, e reparação de danos de produtos e/ou serviços, pesquisa de satisfação de clientes, brindes e materiais promocionais, e bonificações de vendas. Quanto à comunidade, extraiu-se gastos com: doações a entidades comunitárias, patrocínio a eventos culturais e de lazer e a equipes de esportes locais, assim como doações a partidos políticos.

Partindo do modelo conceitual de RSE, de Schwatz e Carroll (2003), os gastos foram classificados em obrigatórios, quando previstos em lei (CLT, convenções coletivas e CDC), ou em espontâneos, quando despendidos por outras motivações, como aquelas contempladas no domínio ético do referido modelo. Encontrou-se gastos financeiros, obrigatórios e espontâneos, com colaboradores e clientes, e gastos somente espontâneos com a comunidade. Seguindo a metodologia do Balanço Social, do IBASE, a soma dos valores dos itens foi dividida pela receita líquida, em cada ano de análise, obtendo-se índices relativos, que permitiram comparar os gastos entre as empresas na mesma base. Os índices relativos aos itens formam as subcategorias, e estas formam categorias.

Considerando que colaboradores recebem a maior parte dos recursos financeiros de MPMEs, para evitar a sobreposição desses gastos sobre os gastos totais, calculou-se o índice dos gastos totais com *stakeholders*, aplicando-se a técnica de análise de componentes principais (ACP). Os escores foram salvos pelo método “regressão”. A ACP permite a transformação linear ótima de um conjunto de variáveis originais intercorrelacionadas em um novo conjunto de variáveis não correlacionadas (Lindner & Pitombo, 2016). A Tabela 1 apresenta os resultados da ACP:

**Tabela 1: Scores dos testes da ACP**

Descrição	Score
KMO	0,52*
Comunidade	0,80
Clientes	0,74
Colaboradores	0,45
Variância explicada	46%

Fonte: dados da pesquisa (2017); \*p < 0,01

A Tabela 2 apresenta as estatísticas descritivas das variáveis dos gastos financeiros:

**Tabela 2: Estatísticas descritivas das variáveis de gastos financeiros com *stakeholders***

Variáveis	Média	D.P	Mínimo	Máximo
Gastos totais com os stakeholders (GTS)	-0,0074	1,0064	-0,3476	17,5966
Colaboradores (COLAB)	0,1873	0,1920	0,0021	1,9626
Clientes (CLI)	0,0031	0,0285	0,0000	0,4484
Comunidade (COM)	0,0003	0,0022	0,0000	0,0305
Colaboradores - obrigatório (COLAB-O)	0,1826	0,1883	0,0021	1,9626
Colaboradores - espontâneo (COLAB-E)	0,0047	0,0141	0,0000	0,2064
Clientes - obrigatório (CLI-O)	0,0025	0,0277	0,0000	0,4338
Clientes - espontâneo (CLI-E)	0,0006	0,0028	0,0000	0,0263

Fonte: dados da pesquisa (2017)

### 3.3 Indicadores de condições financeiras

Seguindo trabalhos anteriores com grandes empresas (Griffin & Mahon, 1997; Crisóstomo et al., 2011) foram utilizados dados cotáveis para representar as condições financeiras das empresas (desempenho financeiro e folga de recurso). O desempenho financeiro foi aferido por três medidas de retorno contábil: a) retorno sobre as vendas (RSV), b) retorno sobre o ativo (RSA), e c) retorno sobre o patrimônio líquido (RSPL). A folga de recursos foi mensurada por duas variáveis: liquidez corrente (LC) e folga financeira potencial (FFP). A seguir apresenta-se as fórmulas de cálculo:

$$VRV = \frac{\text{Receita Bruta em } t}{\text{Receita Bruta em } t-1} - 1 \quad (1) \quad RSV = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Receita Bruta}} \quad (2)$$

$$RSA = \frac{\text{Lucro Operacional}}{\text{Ativo Total médio}} \quad (3) \quad RSPL = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido médio}} \quad (4)$$

$$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} \quad (5) \quad FFP = \frac{\text{Patrimônio Líquido}}{\text{Passivo Exigível}} \quad (6)$$

As estatísticas descritivas dessas variáveis são apresentadas na Tabela 3:

**Tabela 3: estatística descritiva das variáveis de condições financeiras**

Variáveis	Média	D.P	Mínimo	Máximo
Retorno s/ as vendas (RSV)	0,23	0,37	-2,40	2,54
Retorno s/ o ativo (RSA)	0,25	0,39	-1,32	2,47
Retorno s/ o pat. líquid (RSPL)	0,18	4,01	-101,46	6,49
Liquidez corrente (LC)	11,32	31,79	0,01	444,03
Folga financeira potencial (FFP)	9,66	24,86	0,02	243,18

Fonte: dados da pesquisa (2017)

### 3.4 Agrupamento das empresas por condições financeiras semelhantes

Com base nas variáveis de condições financeiras (RSV, RSA, RSPL, LC e FFP), porte e setor, foi aplicada a análise *de twostep cluster* para classificar as empresas em grupos distintos. Essa análise de *cluster* permitiu a formação de grupos de empresas utilizando variáveis qualitativas e quantitativas. Encontrou-se 10 *clusters* com boa homogeneidade interna e heterogeneidade externa (Hair, Black, Babin, Anderson, & Tathan, 2009). A distribuição dos *clusters* por porte, setor e condições financeiras é apresentada na Tabela 4:

**Tabela 4: Distribuição dos clusters por setor, porte e condições financeiras.**

Cluster	Setor			Porte			Condições Financeiras				
	Ind.	Com.	Serv.	Mic.	Peq.	Méd.	Médias				
	%	%	%	%	%	%	RSV	RSA	RSPL	LC	FFP
1	13	0	7	0	0	38	0,12	0,10	0,21	2,46	2,60
2	0	22	0	0	0	62	0,07	0,23	0,26	4,00	1,88
3	28	0	0	0	28	0	0,19	0,26	0,34	3,18	2,70
4	0	28	0	0	42	0	0,06	0,20	0,30	2,61	1,08
5	0	0	26	0	30	0	0,16	0,31	0,33	6,19	3,90
6	0	48	0	35	0	0	0,36	0,21	0,29	10,03	9,60
7	0	0	13	8	0	0	0,50	0,27	0,38	117,54	92,30
8	0	2	3	3	0	0	-0,52	-0,57	-11,28	2,79	1,47
9	0	0	51	27	0	0	0,43	0,45	0,68	7,91	7,71
10	59	0	0	27	0	0	0,16	0,24	0,28	8,18	9,25
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	-	-	-	-	-

Fonte: dados da pesquisa (2017)

### 3.5 Caracterização dos clusters

Com base no desempenho nos cinco indicadores financeiros, os *clusters* foram classificados em “melhores”, “piores” e “medianas” condições financeiras. Observou-se suas posições, de 1 a 10, em ordem decrescente na Tabela 4, nos cinco indicadores financeiros. Os *clusters* que aparecem três vezes ou mais nas três primeiras posições ao longo dos cinco indicadores foram classificados em “melhores” (6, 7 e 9) e os que aparecem três vezes ou mais nas três últimas posições foram classificados em “piores” (2, 4 e 8) condições financeiras. Os demais se enquadram em “medianas” condições financeiras.

Assim, essas classificações, porte e setor dos *clusters* permite caracterizá-los, conforme segue. O *Cluster 1* é formado por médias empresas industriais e de serviço com medianas condições financeiras. O *cluster 2* compõe-se de médias empresas comerciais com piores condições financeiras. O *cluster 3* constitui-se de pequenas empresas industriais com medianas condições financeiras. O *cluster 4* é composto de pequenas empresas comerciais com piores condições financeiras, e o *cluster 5* por pequenas empresas de serviços com medianas condições financeiras. Por sua vez, o *cluster 6* é formado por microempresas comerciais com melhores condições financeiras, enquanto o *cluster 7* é constituído por microempresas de serviço com melhores condições financeiras; o *cluster 8* engloba microempresas comerciais e de serviços com piores condições financeiras; o *cluster 9* constitui-se de microempresas de serviço com melhores condições financeiras, e o *cluster 10* é formado por microempresas industriais com medianas condições financeiras.

Apesar de os *clusters 7* e *9* serem formados por microempresas de serviços com melhores condições financeiras, a Tabela 4 indica que as empresas do primeiro grupo apresentam elevados indicadores de folga financeira, o que evidencia o baixíssimo endividamento a curto e a longo prazos, quando comparado com as empresas do *cluster 9*.

### 3.6 Procedimentos de análise de dados

A partir da formação dos *clusters*, utilizou-se técnicas de análise de variância (ANOVA e MANOVA) para caracterizar o perfil dos gastos financeiros dos *clusters*. Primeiro realizou-se uma ANOVA tendo os *clusters* como variáveis explicativas, e o gasto total com *stakeholders* (GTS) como variável explicada. Depois foram realizadas duas MANOVAS, repetindo-se os *clusters* como variáveis explicativas. Na primeira, as variáveis explicadas foram os gastos com colaboradores (COLAB), com clientes (CLI) e com a comunidade (COM). Na segunda, as variáveis explicadas foram os gastos obrigatórios e espontâneos com colaboradores (COLALAB-O e COLAB-E) e os gastos obrigatórios e espontâneos com clientes (CLI-O e CLI-E).

## 4 Análise dos Resultados

Os resultados das análises de variância (ANOVA e MANOVA) constam da Tabela 5:

**Tabela 5: Resultados dos testes da Análise de Variância (ANOVA/MANOVA)**

Variável	Variáveis Explicadas									
	Explicativa	Estatística	GTS	COLAB	CLI	COM	COLAB-O	COLAB-E	CLI-O	CLI-E
Cluster de Empresas	Grau Liberd.		7	7	7	7	7	7	7	7
	Quad. Méd.		6,51	0,49	0,00	0,00	0,39	0,00	0,00	0,01
	Teste F		6,95	15,93	4,81	2,96	14,95	5,43	1,97	20,00
	Niv Signific.		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,00
	R <sup>2</sup>		0,09	0,18	0,62	0,04	0,17	0,07	0,03	0,22
	R <sup>2</sup> ajustado		0,08	0,17	0,05	0,03	0,02	0,06	0,01	0,21

Fonte: dados da pesquisa (2017)

Na Tabela 6 são apresentadas as estatísticas descritivas de média e desvio padrão das variáveis de condições financeiras dos *clusters*.

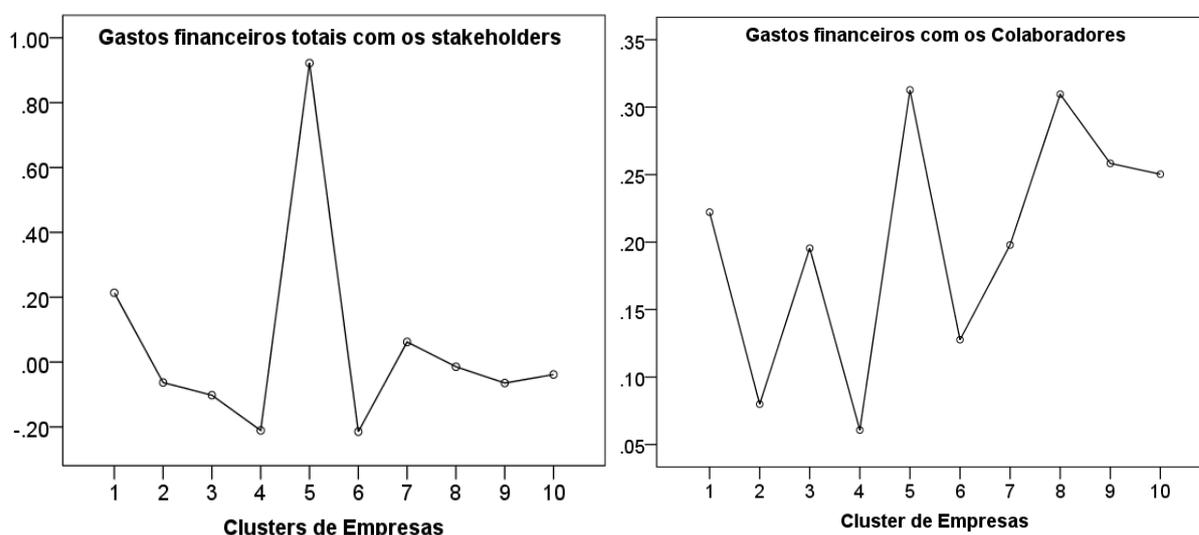
**Tabela 6: Estatísticas descritivas das variáveis de condições financeiras.**

Cluster	RSV		RSA		RSPL		LC		FFP	
	Média	D.P.	Média	D.P.	Média	D.P.	Média	D.P.	Média	D.P.
1	0,12	0,18	0,10	0,16	0,21	0,45	2,46	3,24	2,60	4,92
2	0,07	0,10	0,23	0,36	0,26	0,60	4,00	5,50	1,88	2,65
3	0,19	0,20	0,26	0,29	0,34	0,61	3,18	2,99	2,70	3,37
4	0,06	0,20	0,20	0,34	0,30	0,38	2,61	2,70	1,08	1,98
5	0,16	0,16	0,31	0,33	0,33	0,57	6,19	10,01	3,90	7,24
6	0,36	0,47	0,21	0,28	0,29	0,48	10,03	16,66	9,60	18,10
7	0,50	0,52	0,27	0,34	0,38	0,35	117,54	96,08	92,30	64,56
8	-0,52	0,81	-0,57	0,56	-11,28	31,70	2,79	2,62	1,47	2,60
9	0,43	0,35	0,45	0,53	0,68	1,03	7,91	8,84	7,71	9,86
10	0,16	0,28	0,24	0,38	0,28	0,48	8,18	9,28	9,25	13,39

Fonte: dados da pesquisa (2017)

#### 4.1 Caracterização dos gastos financeiros com *stakeholders* dos *clusters* de empresas

Nessa seção são apresentados os resultados com base nas diferenças significativas (*pairwise comparisons*;  $p \leq 0,05$ ) de médias de gastos financeiros totais e por *stakeholder* entre os *clusters*. A Figura 1 apresenta os gráficos comparativos das médias de gastos por *cluster*, no total dos três *stakeholders* (GTS) e com colaboradores (COLAB).



**Figura 1: Gastos financeiros totais com *stakeholders* e com colaboradores**

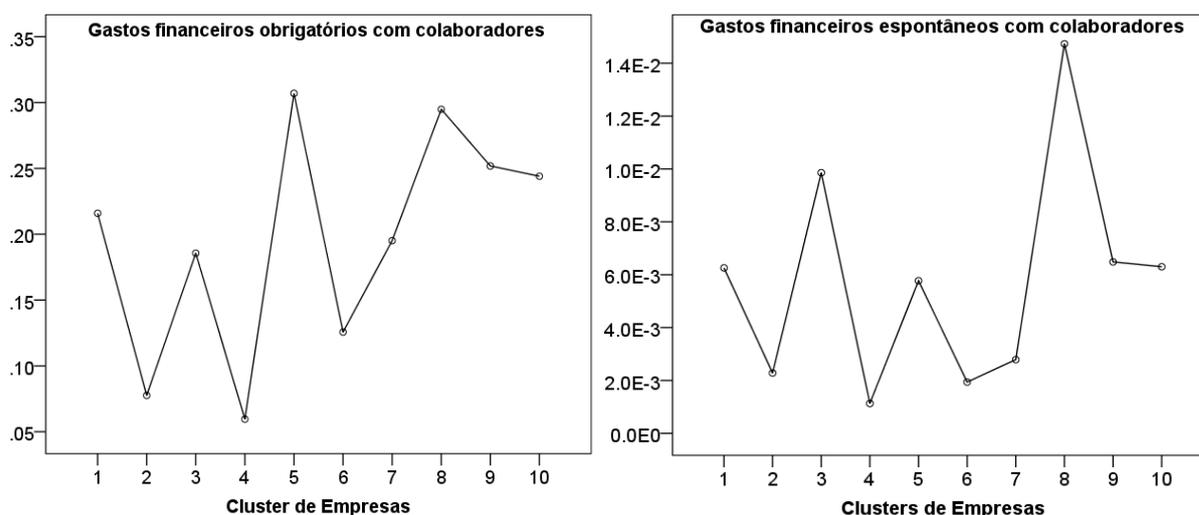
Nota: eixo Y – em médias marginais estimadas. Fonte: dados da pesquisa (2017)

Em relação aos gastos financeiros totais com *stakeholders*, o *cluster* 5, formado por pequenas empresas de serviços com condições financeiras medianas, tem o maior nível de gastos. Na posição inversa está o *cluster* 6, composto por microempresas de comércio com melhores condições financeiras. As diferenças não significativas entre os *clusters* com piores (2, 4 e 8) e melhores (6, 7 e 9) condições financeiras mostram que condições financeiras não moldam o nível total de gastos com *stakeholders* em MPMEs. Esse resultado indica que nas empresas dotadas de melhores condições financeiras prevalecem decisões tomadas com base

na racionalidade econômica. Os resultados levam à rejeição da hipótese 1, contrariando as premissas da *slack resources theory*, confirmados por Melo (2012), Bnoui (2011) e Singal (2014).

Analisando as médias de gastos com colaboradores, os resultados indicam que não há diferenças significativas entre os *clusters* 5 (pequenas empresas de serviços com condições financeiras medianas), 8 (microempresas de serviços e comércio com piores condições financeiras) e 9 (microempresas de serviços com melhores condições financeiras). Apesar desse resultado, as diferenças significativas dos gastos dos *clusters* 7 e 9 (ambos formados por microempresas de serviços com melhores condições financeiras), para os gastos dos *clusters* 4 e 2 (compostos por pequenas e médias empresas do comércio com piores condições financeiras), indicam que há evidências de que *clusters* de empresas com melhores condições financeiras gastam mais com colaboradores do que *clusters* de empresas com condições financeiras inferiores. Esses resultados indicam evidências para a aceitação da hipótese 2, confirmando as premissas da *slack resources theory* e corroborando os achados de Bnoui (2011), Melo (2012) e Singal (2014). Esses resultados também confirmam a importância de colaboradores para PMEs, destacada por Madueño et al. (2016).

A figura 2 apresenta os gráficos comparativos dos gastos obrigatórios e espontâneos com colaboradores por *cluster*.



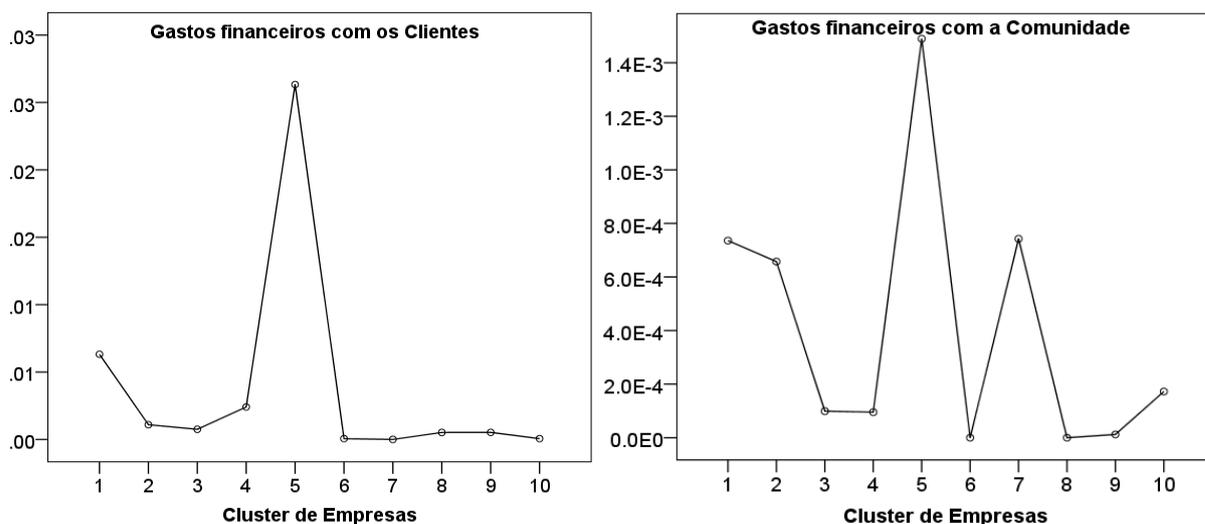
**Figura 2: Gastos financeiros obrigatórios e espontâneos com colaboradores**  
Nota: eixo Y – em médias marginais estimadas. Fonte: dados da pesquisa (2017)

Quanto aos gastos obrigatórios com colaboradores, os resultados, no geral, são inconclusivos, pois, alguns corroboram e outros refutam as premissas da *slack resources theory*. Entre os primeiros estão as diferenças significativas entre os médias de gastos dos *clusters* 1 e 3 (condições financeiras medianas), para os *clusters* 2 e 4 (piores condições financeiras). Entre os últimos estão as diferenças não significativas entre as médias de gastos de *clusters* com diferentes condições financeiras, tanto entre os que gastam mais (8, 9 e 10), quanto entre os que gastam menos (2, 4 e 6). Adicionalmente, uma vez que os *clusters* de empresas industriais (1 e 3) da amostra possuem condições financeiras semelhantes (medianas), não há evidências para aceitar ou rejeitar a hipótese 2a.

Quanto aos gastos espontâneos, percebe-se que o maior sacrifício financeiro é de microempresas comerciais e de serviços com piores condições financeiras (*cluster* 8). A não existência de diferenças significativas entre os gastos dos *clusters* 1 e 2 (médias empresas com medianas e piores condições financeiras, respectivamente), leva à rejeição da hipótese 2b, contrariando as premissas da *slack resources theory*. No entanto, a diferença significativa

entre as médias de gastos dos *clusters* 3 (pequenas empresas industriais com condições financeiras medianas) e 2 (médias empresas comerciais com piores condições financeiras) corrobora a *slack resources theory*, e estão em linha com resultados de estudos anteriores (Bnoui, 2011; Melo, 2012; Singal, 2014). Além disso, verifica-se semelhança nas médias de gastos dos *clusters* 2, 4, formados por empresas comerciais com piores condições financeiras. Esse resultado parece indicar que gastos espontâneos com colaboradores em empresas comerciais são dependentes de condições financeiras. Apesar de carecer de maior investigação, há evidências que corroboram as premissas da *slack resources theory*.

A figura 3 apresenta os gráficos comparativos dos gastos com clientes e comunidade por *cluster*.



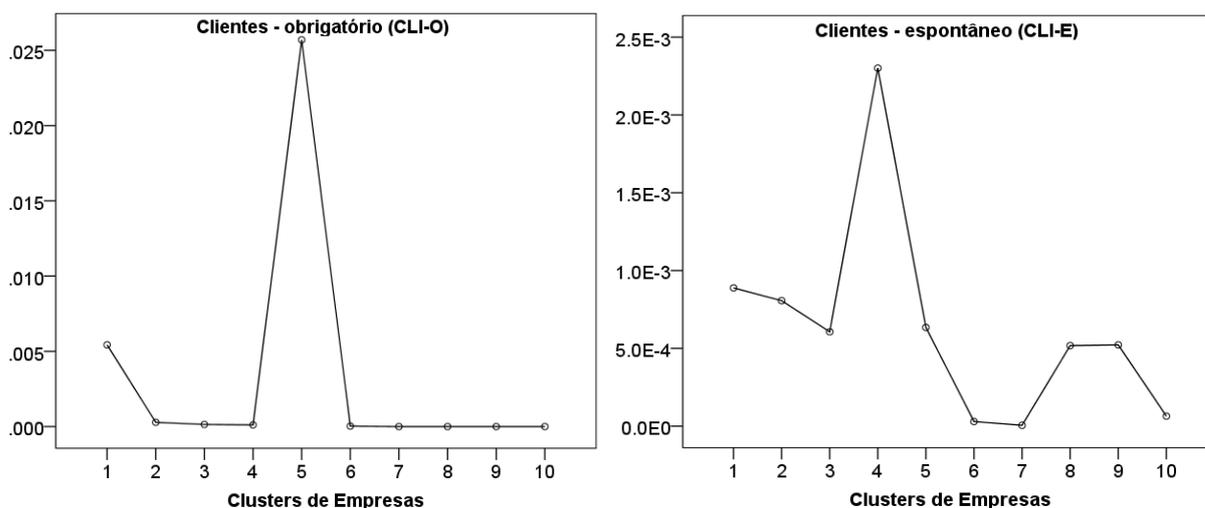
**Figura 3: Gastos financeiros com clientes e comunidade**

Nota: eixo Y – em médias marginais estimadas. Fonte: dados da pesquisa (2017)

Percebe-se que o *cluster* 5 (pequenas empresas de serviços com condições financeiras medianas) tem o maior nível de gastos com clientes. Percebe-se que não existem diferenças significativas entre as médias de gastos dos *clusters* de empresas industriais (1, 3 e 10) com condições financeiras semelhantes (medianas), resultado que leva à rejeição da hipótese 3. A inexistência de diferenças significativas entre as médias de gastos de *clusters* com melhores (6, 7, 9), piores (4 e 8) e medianas (10) condições financeiras reforça as evidências de que gastos com clientes não se vinculam à condição financeira em MPMEs, especialmente em microempresas, que compõem os *clusters* 6, 7, 8, 9 e 10. Esses resultados contrariam os pressupostos da *slack resources theory*, bem como resultados de estudos anteriores (Bnoui, 2011; Melo, 2012; Singal, 2014).

Os resultados com a comunidade mostram que o maior nível de gastos ocorre em pequenas empresas de serviços, com condições financeiras medianas (*cluster* 5). O menor nível de gasto ocorre com microempresas de serviços com melhores condições financeiras (*cluster* 6). A inexistência de diferenças não significativas entre os gastos de *clusters* com piores (2, 4 e 8) e melhores (6, 7, e 9) condições financeiras indicam que condição financeira não é fator decisivo para maior ou menor nível de gastos com a comunidade em MPMEs. Esse resultado corrobora a hipótese 4, mas contraria os pressupostos da *slack resources theory* e os achados de Singal (2014).

A figura 4 apresenta os gráficos comparativos dos gastos obrigatórios e espontâneos com clientes por *cluster*.



**Figura 4: Gastos financeiros obrigatórios e espontâneos com clientes**  
 Nota: eixo Y – em médias marginais estimadas. Fonte: dados da pesquisa (2017)

A Figura 4 mostra que pequenas empresas de serviços com condições financeiras medianas (*cluster 5*) possuem o maior nível de gastos financeiros obrigatórios com clientes. Como não há diferenças significativas entre os níveis de gastos dos demais *clusters*, pode-se afirmar que condições financeiras não são motivos de maior ou menor nível de gastos financeiros obrigatórios com clientes em MPMEs. Esses resultados levam à rejeição da hipótese 3a. No que se refere aos gastos espontâneos, existem diferenças significativas entre a média de gastos do *cluster 4* (pequenas empresas comerciais com piores condições financeiras), para a média dos demais *clusters*. Esse resultado surpreende porque nas análises anteriores, o *cluster 4* apresentou o mais baixo nível de gastos financeiros.

Quanto aos gastos espontâneos com clientes, a inexistência de diferenças significativas entre as médias de gastos dos *clusters 1* e *2* (médias empresas com medianas e piores condições financeiras, respectivamente) leva á rejeição da hipótese 3b. Além desses resultados, outros dois contrariam as premissas da *slack resources theory*. O primeiro refere-se às diferenças não significativas entre os gastos do *cluster 4* (empresas de comércio com piores condições financeiras), para os gastos dos demais *clusters*. O segundo é a ausência de diferenças significativas entres os gastos dos *clusters* com melhores (6, 7 e 9) e piores (2 e 8) condições financeiras. Esses resultados refutam achados de Bnoui (2011), Melo(2012) e Singal (2014). Pode-se afirmar, então, que gastos espontâneos com clientes não dependem do nível de condição financeira em MPMEs.

## 6 Conclusão

Este estudo teve por objetivo geral caracterizar o perfil de gastos financeiros com *stakeholders* em MPMEs, a partir das condições financeiras das empresas. Foram mensurados os gastos financeiros das empresas com três *stakeholders*: colaboradores, clientes e comunidade, e as condições financeiras de MPMEs, utilizando medidas de desempenho financeiro e folga financeira. Em todos os níveis de análises, o *cluster 5*, formado por pequenas empresas de serviços, com medianas condições financeiras, apresenta o maior nível de gastos, a exceção de gastos espontâneos com colaboradores e comunidade. E em posição contrária, está o *cluster 4*, composto por pequenas empresas do comércio com piores condições financeiras, exceto em relação aos gastos espontâneos com clientes.

De forma geral, verificou-se que condições financeiras não implicam em maior ou menor nível de gastos totais com *stakeholders*, nem com clientes e comunidade, contrariando os pressupostos da *slack resources theory*. Isso indica que PMEs com melhores condições

financeiras tomam decisões baseadas em aspectos de racionalidade econômica, bem como existem outros aspectos motivadores de maior nível de gastos com *stakeholders* em empresas com medianas condições financeiras que precisam ser melhor investigados. No entanto, quando se refere aos gastos com colaboradores, as empresas com melhores condições financeiras gastam mais com esse *stakeholder* do que empresas em situação contrária, o que corrobora as premissas da *slack resources theory*, reforça resultados de outros estudos (Bnoui, 2011, Melo, 2012, Singal, 2012) e confirma a importância de colaboradores para o negócio de MPMEs, conforme observado por Madueño et al. (2016).

Este estudo abre caminhos para futuras pesquisas com MPMEs sob o escopo do desempenho social e da *slack resources theory*. Os resultados aqui evidenciados podem e precisam ser confirmados por futuros trabalhos para melhor consolidação desses aspectos na literatura de *slack resources*. Alguns resultados chamam a atenção: a) o nível de gastos totais com *stakeholders* parece resultar de uma combinação entre condições financeiras, porte e setor das empresas; b) o nível de gastos espontâneos com colaboradores em empresas comerciais é dependente das condições financeiras das empresas; c) o nível de gastos espontâneos com clientes não depende das condições financeiras em MPMEs.

Como Jain et al. (2016) indicam que investimentos nas demandas dos *stakeholders* levam à melhor desempenho financeiro, sugere-se às futuras pesquisas aplicar as técnicas deste estudo e, a partir de dados contábeis, identificar se PMEs com maior nível de gasto total com *stakeholders* ou isoladamente com algum (uns) deles, apresentam melhores resultados financeiros. Como limitações, cita-se o desequilíbrio entre o número de observações de micro, pequena e média empresa, e a não inclusão de outras medidas financeiras para ilustrar mais adequadamente a injeção de recursos financeiros em PMEs.

## REFERÊNCIAS

- Antunes, J., & Sampaio, V. D. C. A. (2007). Bonificações no setor de varejo: receita ou redução de custos? *ABCustos*, 2(1), 42-56.
- Ashley, P. A., Coutinho, R. B., & Tomei, P. A. (2000, setembro). Responsabilidade social corporativa e cidadania empresarial: uma análise conceitual comparativa. *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*. Florianópolis, SC, Brasil, 24, 7-22.
- Bansal, P. (2005). Evolving sustainably: a longitudinal study of corporate sustainable development. *Strategic Management Journal*, 26(3), 197-218.
- Battaglia, M., Testa, F., Bianchi, L., Iraldo, F., & Frey, M. (2014). Corporate social responsibility and competitiveness within SMEs of the fashion industry: Evidence from Italy and France. *Sustainability*, 6(2), 872-893.
- Bnoui, I. (2011, January). Corporate social responsibility (CSR) and financial performance (FP): case of French SMEs. *International Council for Small business (ICSB)*: Washington, United States.
- Buckley, P. J. (1989). Foreign direct investment by small and medium sized enterprises: The theoretical background. *Small Business Economics*, 1(2), 89-100.
- Carroll, A. B. (1979). A tree-dimension conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), 497-505.
- Choi, J. S., Kwak, Y. M., & Choe, C. (2010). Corporate social responsibility and corporate financial performance: Evidence from Korea. *Australian Journal of Management*, 35(3), 291-311.
- Combs, J. G.; Crook, T. R., & Shook, C. L. (2005). The dimension of organizational performance and its implications for strategic management research. In Ketchen, D. J., & Bergh, D. D. (Org). *Research Methodology in Strategy and Management*, 2, 259-286. San Diego: Elsevier.

- Correa, R. S. (2010). O emprego sem carteira de trabalho no Brasil urbano. Dissertação e Mestrado, Universidade Estadual de Campinas, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 08 março, 2017, de: <http://repositorio.unicamp.br/handle/REPOSIP/285688>. Acesso em 08.mar.2017.
- Crisóstomo, V. L., Freire, F. de S. & Vasconcellos, F. C. de (2011). Corporate social responsibility, firm value and financial performance in Brazil. *Social Responsibility Journal*, 7(2), 295-309.
- Frederick, W. C. (1994). From CSR1 to CSR2 The maturing of business-and-society thought. *Business & Society*, 33(2), 150-164.
- Garay, L., & Font, X. (2012). Doing good to do well? Corporate social responsibility reasons, practices and impacts in small and medium accommodation enterprises. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 329-337.
- Gasparin, G. (2011). Com baixo desemprego, pequenas e médias investem para reter talentos. *Pequenas Empresas e Grandes Negócios*. Portal G1, 07.01.2011. São Paulo. Recuperado em 03 março, 2017, de <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2011/01/com-baixo-desemprego-pequenas-e-medias-investem-para-reter-talentos.html>.
- Greenley, G. E., & Oktemgil, M. (1998). A comparison of slack resources in high and low performing British companies. *Journal of Management Studies*, 35(3), 377-398.
- Griffin, J. J., & Mahon, J. F. (1997). The corporate social performance and corporate financial performance debate twenty-five years of incomparable research. *Business & Society*, 36(1), 5-31.
- Hair Jr, J. F., Black S. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tathan, R. L. (2009). *Análise multivariada de dados*. 6.ed. Porto Alegre: Bookman.
- Jain, P., Vyas, V., & Chalasani, D. P. S. (2016). Corporate social responsibility and financial performance in SMEs: A structural equation modelling approach. *Global Business Review*, 17(3), 630-653.
- Jenkins, H. (2006). Small business champions for corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics*, 67(3), 241-256.
- Lee, C. L., & Wu, H. C. (2015). How do slack resources affect the relationship between R&D expenditures and firm performance?. *R&D Management*, 46(3), 958-978.
- Lei nº 8078, de 11 de setembro de 1990 (1990). Dispõe sobre a proteção do consumidor e da outras providências. Brasília, 1990. Recuperado em 13 março, 2017, de [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8078.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078.htm)
- Leone, N. M. C. P. G. (1999). As especificidades das pequenas e médias empresas. *Revista de Administração*, 34(2), 91-94.
- Lindner, A., & Pitombo, C. S. (2016). Modelo logit binomial com componentes principais para estimação de preferência por modo de transporte motorizado. *Journal of Transport Literature*, 10(3), 5-9.
- Madueño, J. H., Jorge, M. L., Conesa, I. M., & Martínez-Martínez, D. (2016). Relationship between corporate social responsibility and competitive performance in Spanish SMEs: Empirical evidence from a *stakeholders'* perspective. *BRQ Business Research Quarterly*, 19(1), 55-72.
- Maldonado-Guzman, G., Pinzon-Castro, S. Y., & Lopez-Torres, G. C. (2016). Corporate Social Responsibility and Business Performance: The Role of Mexican SMEs. *International Journal of Asian Social Science*, 6(10), 568-579.
- Mellahi, K., & Wilkinson, A. (2010). A study of the association between level of slack reduction following downsizing and innovation output. *Journal of Management Studies*, 47(3), 483-508.
- Melo, T. (2012). Slack-resources hypothesis: a critical analysis under a multidimensional approach to corporate social performance. *Social Responsibility Journal*, 8(2), 257-269.

- Noronha, E. G. (2003). Informal, ilegal, injusto: percepções do mercado de trabalho no Brasil. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 18(53), 111-129.
- Ogeda, A. (2014). Norma coloca em xeque produção industrial em Santa Catarina. *NdOlinhe. Notícias do dia*. Florianópolis, SC, Brasil, 2014. Recuperado em 28 fevereiro., 2017, de <http://ndonline.com.br/florianopolis/noticias/norma-coloca-em-xeque-producao-industrial-em-santa-catarina>
- Oikonomou, I., Brooks, C., & Pavelin, S. (2014). The effects of corporate social performance on the cost of corporate debt and credit ratings. *Financial Review*, 49(1), 49-75.
- Passador, C. S. (2002). A responsabilidade social no Brasil: uma questão em andamento. In VII Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y de la Administración Pública. Lisboa, Portugal. Recuperado em 26 setembro, 2016, de: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/clad/clad0044201.pdf>.
- Saeidi, S. P., Sofian, S., Saeidi, P., Saeidi, S. P., & Saeidi, S. A. (2015). How does corporate social responsibility contribute to firm financial performance? The mediating role of competitive advantage, reputation, and customer satisfaction. *Journal of Business Research*, 68(2), 341-350.
- Santos, C. A. (coord) (2013). *Pequenos Negócios: desafios e perspectivas*. Brasília: SEBRAE, 2013.
- Schwartz, M. S., & Carroll, A. B. (2003). Corporate social responsibility: A three-domain approach. *Business Ethics Quarterly*, 13(04), 503-530.
- Seifert, B., Morris, S. A., & Bartkus, B. R. (2004). Having, giving, and getting: Slack resources, corporate philanthropy, and firm financial performance. *Business & Society*, 43(2), 135-161.
- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (2014). *Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira*. Brasília, DF. Brasil.
- Singal, M. (2014). Corporate social responsibility in the hospitality and tourism industry: Do family control and financial condition matter?. *International Journal of Hospitality Management*, 36, 81-89.
- Singh, J. (1986) Performance slack and risk taking in organizational decision making. *Academy of Management Journal*, 29, 3, 562–585.
- Souza, A. P., Firpo, S. P., Ponczek, V. P., Zylberstajnet, E., & Ribeiro, F. G. (2012). *Custo do Trabalho no Brasil: Proposta de uma nova metodologia de mensuração. Relatório Final*. FGV/EESP, São Paulo, SP, Brasil, 2012. Recuperado em 20 maio, 2016, de [http://cmicro.fgv.br/sites/cmicro.fgv.br/files/file/Custo%20do%20Trabalho%20no%20Brasil%20-%20Relat%C3%B3rio%20Final\(1\).pdf](http://cmicro.fgv.br/sites/cmicro.fgv.br/files/file/Custo%20do%20Trabalho%20no%20Brasil%20-%20Relat%C3%B3rio%20Final(1).pdf) em 20 maio, 2015.
- Turyakira, P., Venter, E., & Smith, E. (2014). The impact of corporate social responsibility factors on the competitiveness of small and medium-sized enterprises. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 17(2), 157-172.
- Van der Laan, G., Van Ees, H., & Van Witteloostuijn, A. (2008). Corporate social and financial performance: An extended stakeholder theory, and empirical test with accounting measures. *Journal of Business Ethics*, 79(3), 299-310.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 18(4), 303-319.
- Weinzimmer, L. G. (2000). A replication and extension of organizational growth determinants. *Journal of Business Research*, 48(1), 35-41.
- Wood, D. J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of management review*, 16(4), 691-718.
- Zhang, M., Di Fan, D., & Zhu, C. J. (2014). High-performance work systems, corporate social performance and employee outcomes: Exploring the missing links. *Journal of Business Ethics*, 120(3), 423-435.