

ok



1290000857



TCC/UNICAMP N669i

NATALIA RAQUEL MOURA NOBREGA

IMPORTANCIA E CARATERISTICAS
DAS MICROEMPRESAS NO BRASIL

Monografia para conclusão
do curso de graduação em
Ciencias Economicas apre-
sentada ao Instituto de
Economia da Universidade
Estadual de Campinas.

Campinas

1991 /

TCC/UNICAMP
N669i
IE/857

CEDOC/IE

INDICE

Apresentação	p. 01
Capítulo I	
1. Caracterização e Importância das Microempresas	
1.1 Características Gerais	p. 05
1.2 Importância e Funcionalidade das Microempresas	p. 10
1.3 Tipologia das Microempresas	p. 16
1.3.1 Microempresas com características de setor artesanal	p. 19
1.3.2 Microempresas com características de Pequena Empresa Moderna	p. 22
1.3.3 Microempresas de setores dinâmicos	p. 27
1.3.4 Microempresas no que diz respeito à legislação	p. 29
1.4 Formas de Inserção das MEs na atividade econômica	p. 31
1.4.1 A subcontratação como forma de inserção das MEs	p. 33
1.4.2 Sistema de Franquia	p. 36
1.5 Condicionantes ao Desenvolvimento das Microempresas	p. 40
1.6 A Questão da Definição	p. 44
1.7 Medidas de Apoio e Promoção às MPMEs	p. 51
1.7.1 Medidas de Apoio e Promoção às MPMEs - Breve Histórico	p. 52
1.7.2 Alguns Exemplos de Programas de Apoio voltados à Microempresas.....	p. 65
1.7.2.1 Promicro-Badesul	p. 65
1.7.2.2 Promicro-BD-Rio	p. 67
1.7.2.3 Prodec	p. 70
1.7.2.4 Programa Nosso	p. 72
1.7.2.5 Programas Recentes	p. 74
1.8 Estatuto da Microempresa	p. 78
1.8.1 A Tendência à Desburocratização e o Estatuto da Microempresa	p. 78
1.8.2 Estatuto da Microempresa - lei n. 7.256-Breve descrição	p. 81
1.8.3 Estatuto da Microempresa: Algumas Considerações e críticas....	p. 89

Capítulo II

2. Importância das Microempresas no Brasil:
Alguns dados selecionados.

2.1 Pesquisa de Dados.....p.106	
2.1.1 Participação das MEs quanto ao Número de Estabelecimentos.....p.107	
2.1.2 Participação das MEs quanto ao Número de Emprego geradop.128	
2.1.3 Participação das MEs quanto ao Valor da Produção.....p.137	
2.2 Entrevistas.....p.145	
2.3 Principais Aspectos Evidenciados pelo Conjunto de dados.....p.153	

Capítulo III

3. Considerações Finaisp.156	
Anexop.164	

A meus pais:

Francisco E. Medina Nobrega
e Vera Lucia Moura Nobrega,
sempre uma palavra amiga.

Sinceros agradecimentos a:
Maria Carolina A.F. de Souza, pela
amizade, paciência e dedicação em
todos os momentos;
Osmar de Oliveira Marchese, pelas
sábias observações, sem as quais
este trabalho, provavelmente, não
teria seguido o rumo que efetiva-
mente seguiu; e à todos que direta
ou indiretamente colaboraram, atra-
vés do apoio e carinho amigo.

APRESENTAÇÃO

O objeto deste trabalho é a análise da importância econômica das microempresas(*) na evolução da estrutura econômica brasileira. Em especial buscar-se-á avaliar a sua participação em alguns agregados econômicos, entre os quais o emprego.

O interesse pelo tema surgiu da constatação, pela observação dos dados dos CENSOS ECONÔMICOS DAS MICROEMPRESAS DE 1985 da FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE), de que neste ano as microempresas (MEs) representavam 77,1% do total das empresas recenseadas, 20% do total de pessoas ocupadas, e 3% da receita gerada pelo conjunto das empresas contempladas pelos Censos Industriais de 1985.

Ainda em relação à absorção de mão-de-obra, os dados do Censo revelam que 81% das MEs investigadas ocupavam no máximo três pessoas, estando aí incluído o proprietário, e apenas 10,4% absorviam mais que cinco pessoas. Isto significa que as MEs ocu-

(*) Com exceção das microempresas do setor primário (agricultura). Estas não serão tratadas no presente trabalho devido à não disponibilidade de dados estatísticos sobre as microempresas deste setor.

pavam em média 2,7 pessoas por estabelecimento. Concretamente, pelos dados dos Censos das MEs, a massa de MEs é responsável pelo emprego de 2.736.770 pessoas. Este é um dos motivos por que o emprego gerado e, usualmente, o principal argumento utilizado pelos "defensores" de medidas de apoio e promoção a elas voltadas (1).

Porém, apesar dos fatores limitantes ao desenvolvimento destas empresas, e do pouco dinamismo que as caracteriza, constata-se pelos dados dos Censos de 1985 (volume microempresas) que o número destas unidades continua a se expandir. Isto é particularmente válido em momentos de crise (*).

Estas considerações conduzem às seguintes questões:

O que explica a presença e proliferação destas unidades nestes momentos de retração econômica? e quais os possíveis condicionantes de sua sobrevivência?

Estas serão as principais questões que guiarão e permeiarão este estudo, que está dividido da seguinte forma:

(*) Entre 81/83, triênio em que se deu o momento crítico da recessão econômica no Brasil, houve grande crescimento do número de unidades de microempresas, cerca de 67.674 microempresas teriam sido criadas em média a cada ano. (IEGE, 1989, p.12-13)

No primeiro capítulo (Caracterização e Importância das Microempresas), faz-se uma descrição das características gerais das MEs (item 1.1); discute-se também a importância e função destas unidades para a economia, (item 1.2); apresenta-se uma tipologia, procurando abranger da melhor forma possível a grande heterogeneidade das MEs, (item 1.3); trata-se ainda neste capítulo, das formas de inserção das MEs no mercado, buscando evidenciar possíveis razões para sua sobrevivência, (item 1.4); no item 1.5 discute-se alguns condicionantes enfrentados pelas microempresas e que veem, muitas vezes, se colocando como impedilho ao seu possível crescimento e desenvolvimento (principalmente no caso de microempresários que têm como objetivo permanecer na condição de ME apenas como um passo intermediário à expansão de seu negócio). No item 1.6, trata-se da questão da definição das MEs, na verdade um dos assuntos mais polêmicos no que diz respeito a estas unidades, devido à falta de consenso sobre os critérios a serem utilizados. Faz-se, ainda neste capítulo, um apanhado histórico das principais medidas e programas de apoio e promoção voltado às MPMEs, destacando-se, quando possível, os programas de apoio voltados exclusivamente às MEs, (item 1.7). Finalmente o item 1.8 enfoca o Estatuto da Microempresa, que muito embora não tenha chegado, em muitos aspectos, a impulsionar o setor das MEs - estando sujeito a muitas críticas - representou um marco na história deste segmento de empresas.

O segundo capítulo compreende a sistematização e análise de dados de modo a avaliar a importância econômica das MEs no que diz respeito ao número de estabelecimentos, ao emprego gerado e ao valor da produção, tendo-se em conta o referencial desenvolvido no primeiro capítulo.

Finalmente, o terceiro capítulo é reservado à apresentação das conclusões do trabalho, tendo como referência as questões que despertaram o interesse em pesquisar o tema proposto.

1. CARACTERIZAÇÃO E IMPORTANCIA DAS MICROEMPRESAS

1.1 Características Gerais

Vários estudos nacionais e internacionais, de uma forma consensual, apontam como características gerais das MEs o fato de serem empresas de produção reduzida, terem restrito poder de mercado e pouco dinamismo; introdução de técnicas modernas é um componente praticamente nulo neste setor e, em geral, a estratégia de vendas tem como elemento principal a variável preço; tais empresas atuam predominantemente em setores que ofereçam poucos riscos e nos quais praticamente inexistam barreiras a entrada(2).

Entre os estudos de âmbito internacional, pode-se destacar as pesquisas desenvolvidas por Carl Liedholm - Professor de Economia da Universidade Estadual de Michigan - e Donald Mead - Professor visitante da mesma Universidade, conferencista visitante no Colégio da Universidade Makerere em Uganda e assessor de Política Industrial do Ministério do Planejamento e Desenvolvimento da Etiópia - com a finalidade de descrever e analisar MEs industriais em países do terceiro mundo, levantaram nove características inerentes a empresas de pequeno porte. Os dados foram levantados em doze países de economias não desenvolvidas, são

eles: Serra Leoa, Jamaica, Tailândia, Honduras, Egito, Bangladesh, Haiti, Burkina Faso, Zâmbia, Botswana, Indonésia e Quênia (3).

Conforme este estudo constatou-se que as MEs, nesses países (e as conclusões, com pouca margem de erro podem ser estendidas para outras economias capitalistas "não avançadas"), representam aproximadamente 50% do total dos empregos industriais, atuam mais fortemente no setor de bens de consumo leves (vestuário, móveis, bebidas e alimentos), além disso, prestam serviços como consertos de automóveis, bicicletas, etc.(4). Apesar dos bens e serviços oferecidos pelas MEs também serem oferecidos por grandes estabelecimentos, as microunidades são na verdade protegidas por uma "reserva natural" de mercado que é determinada pelo mercado atomizado em que estas empresas se inserem, ocupando nichos, e pela sua política de clientela e de relações pessoais (5).

A maioria das MEs são de porte muito pequeno, grande número delas ocupa entre um e cinco empregados e tem apenas um proprietário (6). A força de trabalho é composta principalmente pelos proprietários e por pessoas de sua família. Além disto, boa parte desta força de trabalho não trabalha integralmente em uma mesma atividade; geralmente trabalha meio período em uma outra ocupação, em outros estabelecimentos ou mesmo em outros setores da economia (caso, por exemplo dos trabalhadores rurais que durante a safra agrícola trabalham na colheita e nos períodos de

entresafra empregam-se como mão-de-obra não qualificada no comércio ou indústria).

A questão das MÊs também é tema em muitos estudos no Brasil. Embora haja diferenças na forma, metodologia e mesmo conclusões e sugestões, alguns pontos parecem ser comuns. Sobre as pequenas unidades produtivas afirma-se que muitas vezes não utilizam prioritariamente o trabalho assalariado, ficando descoberto uma "zona cinzenta" entre tais organizações e as empresas tipicamente capitalistas (7). As relações de trabalho tendem a ser informais, assim como horários e jornada. Para as MÊs e muitos de seus empregados a carteira de trabalho "não-assinada" traduz-se em uma vantagem financeira. De um lado o empregador não arca com encargos trabalhistas e demais benefícios sociais que oneram a folha de pagamento, de outro, o empregado pode aceitar essa situação em troca de uma "participação" em termos de salário nesta "economia" da empresa: além disto pode sentir-se livre para trabalhar em outras instituições ou ocupações a qualquer momento que quiser, pois não tem nenhum vínculo empregatício formal com a empresa (8). Este movimento é facilitado pelo fato de que usualmente (em especial nos países em desenvolvimento) a manufatura em pequena escala, o comércio, serviços e a agricultura estão muito ligados, de modo que a mão-de-obra transita sem muitas dificuldades entre estes setores (9).

No que diz respeito a salários estes tendem a ser baixos, pois o nível de operações realizadas neste tipo de empresa

apenas supre o rendimento do proprietário. Ademais, existe forte tendência ao estabelecimento de relações pessoais e informais entre microempresários e seus empregados, o que vem a causar variações na taxa de salários ao mesmo tempo que pode vir a ser mais um fator de rebaixamento destes (10).

Cabe ressaltar que o proprietário compõe sua renda usando tanto a sua própria força de trabalho quanto os seus próprios meios de produção. Ele condensa, assim, em uma mesma pessoa os papéis de trabalhador e "capitalista". No entanto, distingue-se do trabalhador formal pelo fato de dispor do excedente econômico de sua atividade, e se distingue do capitalista formal, pelo fato de seu excedente ser também produzido por ele mesmo (11). Neste sentido, muitas vezes o proprietário de empresas deste segmento, aproxima-se pouco do que seria um típico empresário capitalista, exercendo a função mais próxima de um trabalhador por conta própria. A acumulação do capital (bem como o trabalho assalariado) não é o propósito principal destas unidades e sim a sobrevivência do proprietário e de sua família. Isto ocorre porque tanto a acumulação do capital como a generalização do trabalho assalariado são inibidas pelo fato de que, por definição, neste tipo de empresa, a quantidade mínima de capital exigida é tão reduzida que a forma padrão de emprego do setor aproxima-se do que pode ser chamado de auto-ocupação (12). Tanto o capital inicial quanto o capital utilizado por estas empresas, no desenvolvimento de suas atividades, são muito modestos, provindo principalmente de pequenas poupanças pessoais (13). Além

disto, as MEs, em geral, inserem-se em mercados atomizados (em termos do número de empresas). Isto, na maioria das vezes, traduz-se em baixas margens e taxas de lucro e conseqüentemente limita a capacidade de acumulação, tornando recorrente o objetivo de sobrevivência da empresa (e por meio dela a do seu proprietário). As MEs atuam preenchendo espaços que são determinados pelo movimento do grande capital, não podendo ganhar terreno sobre este. Estes espaços existem até que sejam ocupados pela expansão capitalista que ao se expandir destrói e recria outros espaços onde as MEs poderão atuar. As MEs apresentam, desta forma, como conseqüência, alta taxa de natalidade e de mortalidade, isto é, alta taxa de rotatividade (14).

1.2 Importância e Funcionalidade das Microempresas

Consensualmente, aponta-se para a crescente importância das MEs nos países em desenvolvimento, destacando seu potencial de absorvedoras de mão de obra, principalmente a menos qualificada, potencial este que tenderia a tornar-se mais relevante em épocas de crise. Neste sentido, estas empresas poderiam inclusive "representar [uma] 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" (15).

Deve-se apontar, no entanto, que as MEs podem representar formas de amenizar os efeitos de épocas de retração da atividade econômica não tanto pela capacidade de absorção de mão-de-obra (característica que usualmente é enfatizada nas argumentações favoráveis à instituição de programas de apoio e promoção) mas antes por suas características estruturais (enquanto segmento de empresas) particularmente, a inexistência de barreiras à sua criação e as vezes à sua mobilidade, o que se traduz em uma tendência ao aumento no número de MEs constituídas por ex-empregados que, desta forma, não chegam a integrar (ou não permanecem nesta situação por muito tempo) o rol de desempregados (16). Desse modo, com a queda da atividade econômica, as MEs não chegam a

representar o que poderia ser classificado como uma alternativa natural de emprego; representam na verdade, uma forma de sobrevivência, opção (às vezes única) de reinserção de uma determinada parcela dos desempregados como resposta àquelas pessoas que desejam se reinserir no mercado de trabalho e no processo produtivo (17).

Um exemplo disto é o que se deu no momento crítico da recessão econômica pela qual passou o Brasil em 1981/83. Neste período nada menos do que 67.674 microempresas foram criadas, em média, a cada ano, principalmente nas atividades de comércio e de prestação de serviços, segundo dados econômicos dos Censos das Microempresas do IBGE, 1989 (18). Este fato provocou um aumento significativo da participação das empresas com até quatro empregados, que só no Estado de São Paulo (que é um estado representativo), apresentou um crescimento de 26% entre o ano de 1982/83 (fundo da crise) (19).

Da mesma forma, o grande aumento, em 1989, no número de novas empresas registradas no país, principalmente no que diz respeito às micro, pequenas e médias não chega a ser surpreendente. Só no primeiro semestre, 224 mil delas foram registradas contra 194 mil no mesmo período de 1988, segundo dados do Centro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa (CEAG) (20).

Conforme Carlos Mourão Bonetti (21) (em entrevista concedida à revista Dirigente Industrial), secretário - executivo do

CEAG, em 1989 o número de empresas registradas foi maior que em 1986, um período atípico de aquecimento do nível de atividade da economia (em razão do Plano Cruzado). Segundo Bonetti, a partir do resultado de pesquisas desenvolvidas pelo CEAG este crescimento no número de MEs registradas, seria explicado pelo fato do alto índice de inflação ter corroido a tal ponto o poder aquisitivo dos salários, que para complementá-lo - na tentativa de manter seu padrão de vida - as pessoas se viram estimuladas a lançar mão de suas economias para abrir seu próprio negócio (prova disto é que 70% das empresas registradas foram MEs, segundo dados de 1989 - CEAG). Muitas destas pessoas mantiveram seus empregos, com a família passando a cuidar da empresa. Outras desistiram dos empregos para cuidar pessoalmente do novo negócio.

Neste contexto, pode-se supor que apesar da crise, e em função dela, continuarão surgindo novas micro e pequenas empresas. Durante as crises o aumento no número de pequenos empreendimentos representa o papel de um fator reequilibrador da economia, contribuindo para a diminuição do desemprego. Podem ainda ser funcionais às empresas maiores na clássica função de amortecedores das oscilações na demanda, por meio, entre outros, do mecanismo da subcontratação industrial. Um exemplo disto é o caso das montadoras de veículos e de muitos de seus fornecedores que muitas vezes deixam de realizar internamente parte de suas atividades fabris ao subcontratarem os serviços de pequenas unidades no ramo de auto-peças, passando a operar com menores custos operacionais, financeiros, administrativos e as vezes tributários. O

recurso à subcontratação também é usual na indústria têxtil (onde se forma inclusive um segmento formado quase que exclusivamente por MÊs - os facionistas) e na indústria de calçados, onde o trabalho a domicílio é um dos traços marcantes.

Alem disto, pode-se argumentar, a favor das possibilidades de sobrevivência das MÊs, mesmo em tempos de crise, que estas empresas, por suas próprias características, são muito mais rápidas na tomada de decisões, e na sua implementação, processo que tende a tornar-se mais lento com o aumento do tamanho da empresa: nas grandes empresas é necessário reunir o conselho diretor e tomar varias outras providências até que uma decisão seja efetivada (22). Esta agilidade na tomada de decisões, contribui para que as empresas de menor porte possam responder de forma mais rápida a mudanças imprevistas na demanda ou no comportamento da atividade econômica, isto é, confere as pequenas unidades produtivas um certo tipo de flexibilidade (mesmo que não planejada). A este respeito cabe citar as considerações de Roberto Della Manna sobre a agilidade do pequeno empresário em situações de flutuações não previstas da demanda (no caso, durante o Plano Cruzado, 1986):

"Na primeira fase do Plano Cruzado o pequeno empreendedor, exercendo a sua característica energia e poder de iniciativa, foi buscar no aumento da produtividade, no recurso a novas tecnologias e numa agressiva politica de vendas os meios de beneficiar-se da excepcional atividade do mercado e, assim, obter bons resultados. Dessa forma é que as NFME superaram com vantagem

os fatores que perturbaram a produção: tabelamentos, congelamento, falta de matéria-prima, água, etc. Aos resultados econômicos esse universo de empresa agregou um dos mais positivos papéis, o de gerador de empregos, com larga absorção de mão-de-obra intensiva" (23).

Outra importante função atribuída às MÊs e que muitas vezes elas desempenham papel semelhante ao de escolas profissionalizantes. Isto se dá devido à relação direta que existe entre microempresário e empregado e entre aprendizado e trabalho nestas unidades. Como consequência, estratos de trabalhadores classificados como mão de obra não qualificada passam a ter condições inclusive de iniciar seu próprio negócio (24).

Joseph Couri, presidente do Sindicato das Micro e Pequenas Industrias do Estado de São Paulo, reforça a importância deste segmento ao ser entrevistado pela revista *Dirigente Industrial* em maio de 1990:

"Basta lembrar que no Brasil há cerca de 4 milhões de pequenas e microempresas, responsáveis por 84% dos empregos em todo território nacional. No Estado de São Paulo há 1,8 milhão de empresas dessa faixa. Dessas, 750.000 são empresas industriais, que representam 94% do total de indústrias de São Paulo e são responsáveis por 60% de todos os empregos do setor industrial paulista. Elas dão 9.5 milhões de emprego. Além disso, as pequenas e microempresas são essencialmente formadoras de mão de

obra. Dados do IBGE indicam que 84% de toda a mão de obra especializada foi treinada na micro e na pequena empresa. Em São Paulo, elas operam em praticamente em todos os segmentos industriais, à exceção, obviamente daquele caracterizados por oligopólios. Não operam nos ramos automobilístico, de cimento, de papel e celulose, petroquímica, e siderúrgico. Mas somos um segmento que defende um mercado interno forte, por questões sociais. ..."(25).

✓ Cabe ainda destacar que recentemente com o desenvolvimento dos chamados novos ramos industriais, há uma tendência crescente ao surgimento de MEs com características dinâmicas, principalmente no ramo de serviços, são exemplos: empresas nos ramos de softwares dedicados, componentes eletrônicos, spin offs, etc.

Pode-se, então, de maneira sintética, aglomerar os principais argumentos a favor da importância das MEs em alguns itens:

-representam grande porcentagem do número de estabelecimentos produtivos;

-são responsáveis por grande número dos empregos gerados;

-geram empregos em pouco espaço de tempo - principalmente em decorrência da ausência de barreiras à sua criação em quase todos os ramos da indústria, do comércio e de serviços - auxiliando a redução do desemprego;

-alta dispersão em termos de localização regional, contribuindo, assim, para o desenvolvimento de várias regiões (inclusive as menos desenvolvidas);

-treinam e qualificam mão de obra no próprio local de trabalho;

-no caso das MEs dos ramos dinâmicos, podem contribuir para o desenvolvimento de novas tecnologias (produtos e processos)

Deve-se destacar, frente aos argumentos acima expostos a respeito da importância dos microestabelecimentos, a heterogeneidade destes. São encontrados em praticamente todos os ramos (do mais artesanal ao mais complexo) em todos os setores da economia (primário, secundário e terciário, setor formal ou informal) e com variados graus de absorção de tecnologia (de intensivas em mão-de-obra a firmas inovativas). Este fato, por si só já se traduz em uma importância das MEs, como sendo entidades econômicas "ecleticas" e por isto mesmo dinâmicas, ao mesmo tempo que dificulta uma definição mais precisa destes estabelecimentos.

Deste modo então, para facilitar a continuidade deste trabalho, e para melhor visualizar as MEs enquanto objeto analítico, considerou-se útil a construção de uma "tipologia" das MEs.

1.3 Tipologia das Microempresas

Apesar da heterogeneidade que caracteriza o segmento das MEs, estas podem ser agregadas a partir de diferentes critérios, constituindo a base de diferentes "tipologias".

Como decorrência da caracterização anterior das MEs e da discussão sobre sua importância e funcionalidade, as MEs podem ser agregadas em três tipos principais:

1. Microempresa com características de produção artesanal;
2. Microempresas com Características de Pequena Empresa Moderna (em setores tradicionais);
3. Microempresas de setores dinâmicos.

1.3.1 Microempresa com características de produção artesanal:

São os pequenos estabelecimentos principalmente de natureza artesanal, geralmente organizados como empresas familiares, empregando até cinco pessoas. Neste segmento incluem-se também os trabalhadores por conta própria subordinados (costureiras, vendedores ambulantes, os pequenos vendedores de serviços e o serviço a domicílio (façon para outras empresas (*))

Estes microestabelecimentos especializam-se em consertos de carros, reparos em aparelhos de televisão e demais aparelhos elétricos e de bens de consumo durável, fazem consertos em encanamentos, manufatura e reparos de sapatos, costura.

(*)"A categoria trabalho fabril a domicílio está relacionada com a tendência crescente de ampliação da produção industrial através da adoção do putting out system, ou seja, uma forma de organização da produção, na qual determinadas etapas do processo de fabricação das mercadorias são realizadas fora da planta industrial, através da subcontratação de serviços". (Azevedo, B. R. Z. de p.127)

bordados, comércio a varejo, pequenas confecções, padarias, etc. (26).

Os microempresários deste segmento tem geralmente escolaridade primária e ginasial, mas com bons conhecimentos práticos que podem torná-los capacitados a até mesmo manufaturar utensílios de mecânica complicada como máquinas, partes ou produtos. A dificuldade de acesso a equipamentos adequados induz tais empresários à criação e adoção de "soluções práticas" e criativas (muitas vezes "adaptações" ou soluções improvisadas) (27).

Podem também prestar serviço a uma (ou mais) empresa (s), como é o caso das costureiras que trabalham para uma determinada fábrica de vestuário ou de calçados, ou o caso de vendedores ambulantes de determinado produto que ganham uma comissão por unidade vendida (28)

Um exemplo típico deste tipo de relação é dos "ateliers" constituídos por costureiras que prestam serviços para as empresas de calçados no Rio Grande do Sul. Estas microempresas concentram no máximo entre duas ou três pessoas (que são, em geral, amigos ou membros da família) que trabalham juntas, na casa de uma das "socias" (geralmente na casa da costureira-chefe). A costureira-chefe se encarrega das costuras cabendo às outras pessoas a prestação de serviços auxiliares na própria costura ou na preparação do material (cola, linha, etc.) a ser utilizado pela

costureira. As vezes, a tarefa da preparação é distribuída por várias pessoas que passam a não trabalhar mais juntos dentro do mesmo atelier, ficando distribuídos em lugares geograficamente diferentes e prestando serviços através de subcontratação (29).

O papel de intermediação das costureiras com as fábricas, na maioria das vezes é feita pelos gerentes da produção, mas em alguns casos é feita pelas próprias costureiras-chefe. A este respeito se reporta uma costureira:

"Algumas fábricas se encarregam desta parte, não precisa ir lá pra resolver o problema. Tem fábricas que tem responsáveis que intermediam direito.(...)O que mais me desgosta é quando falta peça, tem que ir buscar. Eles [a fábrica] não se preocupam com o atelier, não mandam as coisas direito, a gente tem que reclamar(...)o atelier tem que procurar o serviço" (30).

Um tipo de relação semelhante a esta é a que ocorre na cidade de Americana, onde proliferam as chamadas MEs facionistas, que na forma de subcontratação, prestam serviços para as empresas têxteis desta cidade e de outras, inclusive em outros estados.

Este tipo de empresa caracteriza-se por uma precária integração ao mercado, pois geralmente produz mercadorias de tipo, modelo e qualidade inferiores, usualmente destinadas a mercados locais, utilizam técnicas de oficina bastante rudimentares através do uso de ferramentas normalmente obsoletas. Estas em-

presas muitas vezes , não são legalizadas e existem em tão grande quantidade que são mais conhecidas como negócios "cozumelos" ou "indústria de barraca" (31).

1.3.2 Microempresas com Características da Pequena Empresa Moderna (em setores tradicionais(*)):

Muitas vezes o resultado econômico destas MEs permite apenas um pro-labore de sobrevivência; os salários pagos são baixos, algumas vezes abaixo do mínimo, implicando em grande instabilidade e rotatividade da mão-de-obra (33).

Este tipo de pequena produção geralmente opera com vários trabalhadores (5 ou mais), utilizando-se de um assalariamento permanente bastante peculiar - em geral, não obedecem aos padrões impostos pela legislação, utilizando-se de jornadas de trabalho e horários não formalizados legalmente.

(*) O termo moderna é empregado aqui em oposição à produção artesanal

As Microempresas desta categoria já se apresentam mais organizadas, que a categoria anteriormente descrita em termos de controles administrativos e de produção e custos: o empresário, embora ainda se mescle aos operários na linha de produção, pode dedicar mais tempo às atividades de administração da empresa. Em suma, uma certa divisão e especialização do trabalho já se faz presente, particularmente no que diz respeito à existência de funcionários especializados na administração (34).

Como exemplo deste tipo de microempresa pode-se citar as MEs de auto peças, as da indústria têxtil e de calçados, entre outras.

1.3.3 Microempresas de setores dinâmicos:

Este tipo de microempresa é resultado (e insere-se nos) dos espaços abertos nos chamados ramos dinâmicos da economia (em oposição aos ramos tradicionais). Neste caso as conquistas tecnológicas não necessariamente estão atreladas ao tamanho da empresa. Os fatores fundamentais para sua implantação e funcionamento estão ligados mais ao conhecimento (capital humano) que ao capital propriamente dito (investimento financeiro). Muitas destas

empresas são formadas por pessoas ligadas a Universidades, Institutos de pesquisa e mesmo por ex-funcionários de grandes empresas: em geral estes novos empresários são graduados em universidades, muitas vezes com doutorado e com alto conhecimento tecnológico e científico, em fim, profissionais para os quais "o ar condicionado das salas das grandes corporações tornou-se rarefeito"(35) e que buscam realização profissional e financeira, a procura de independência e desafios. O crescente número de "spin offs" é bastante significativo a este respeito. Em suma, a grande maioria dos microempresários deste tipo de ME não se enquadra nas características daquele que se convencionou chamar de microempresário típico, isto é, está longe de ser aquele personagem de pouca escolaridade que contava apenas com sua grande capacidade de trabalho, personalidade centralizadora, inteligência, criatividade e grande desejo de independência.

De acordo com Luiz Carlos Pimenta Matos, coordenador do Programa "Vestibular do Empresário", criado pelo CEAB/SF (Centro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa), visando a orientar o futuro empresário em questões trabalhistas e tributárias: "os candidatos a empresários têm entre 20 e 40 anos, curso superior completo, são ex-empregados de empresas nacionais ou multinacionais - até da IBM do Brasil - a maioria são homens com estabilidade profissional e que já tem idéia exata daquilo que querem fazer"(36).

Estas MEs, muitas vezes, são especializadas em atividades ligadas às tecnologias de ponta como por exemplo na área de automação industrial, na fabricação de periféricos, processadores e editores de textos, no desenvolvimento de softwares, fabricação de cabos (interfaces) para ligação de micro computadores a impressoras e distribuidores digitais - para compartilhamento de recursos de uma impressora por vários micros, placas de circuito impresso, consultoria na área de informática, etc (37). São empresas altamente intensivas em conhecimento tendo assim uma alta produtividade. Muitas delas prestam serviços altamente especializados para outras empresas.

Um exemplo típico deste tipo de ME é a COMPUTEX Indústria e comércio LTDA, empresa sediada em São José dos Campos que nasceu da associação de três técnicos em automação industrial, formados pelo ITA, com um ex-diretor de marketing da IBM e um ex-diretor de processamento de dados (38).

A empresa adotou como política a fabricação de periféricos que pudessem ser comercializados nos canais de distribuição da IBM e da Olivette. Fabricaram, então, a Editex 121, aparelho que acoplado à máquina eletrônica Olivette, ET-121, transformava-a em um autêntico processador e editor autônomo de textos. Mais tarde lançaram o Editex 6746, processador de texto específico para máquina IBM (39).

Em 1987 a COMPUTEX chegou a produzir cerca de seiscentas unidades por mês de ambos os aparelhos. A empresa espera diversificar sua produção, visto que uma diversificação na linha de produção significara uma pulverização de riscos, mediante um maior número de fontes de receita, significando o aumento da chance de sobrevivência da empresa (40).

A COMPUTEX obteve um grande crescimento passando de quatro funcionários para trinta e cinco, após o lançamento do primeiro produto: a demanda por seus produtos cresceu na ordem de 200% logo após o Plano Cruzado (41).

Um outro exemplo é a INFOPAR Sistemas S/C LTDA, constituída em julho de 1986 e definida por seu proprietário como uma autêntica empresa de fundo de quintal: tem como sede um escritório nos fundos da casa do proprietário e único "executivo" da empresa, que mora com os pais (42).

Paretti, o microempresário, tem 26 anos, é graduado em Processamento de Dados pela Faculdade Paulista Mackenzie e atua como consultor de informática, prestando serviços na área têxtil e administrativa para quatro empresas e para o CEAG. Até 1987 a INFOPAR comercializava softwares voltados à área administrativa, que visavam à organização da folha de pagamentos, contabilidade e controle de estoques. Assim que Paretti conseguir acumular fundos de caixa, pretende especializar-se no segmento de CAD/CAM e automação industrial (43).

Estas MEs, como as demais, têm problemas com relação ao financiamento de seus negócios. Os bancos privados aplicam muito pouco dos depósitos à vista nas MEs, não aplicam nem mesmo os 12% estabelecidos no Estatuto da Microempresa (44).

O limite de faturamento anual exigido para que as MEs da área de informática possam conseguir financiamento dentro das linhas especiais colocadas pelo Estatuto, é de 50.000 OTN's ao ano, enquanto que para as outras MEs é de 10.000 OTN's (45). Percebe-se, frente às características destes estabelecimentos, que este limite é bastante questionável, pois tanto estas MEs da área de eletrônica como algumas MEs com características de pequenas empresas modernas acabam, muitas vezes, faturando mais do que o corte do faturamento necessário para o enquadramento no tratamento diferenciado dado pelo Estatuto.

Dadas estas dificuldades, restam às MEs poucas opções:

1. Podem "optar" por fixarem-se na condição de ME. Esta pode ser a opção escolhida devido à própria característica do ramo dentro do qual se insere determinada ME - ao limitar seu crescimento ou expansão; quando um microempresário mesmo querendo crescer escolhe por manter-se microempresa ao analisar uma relação custo/benefício, ligada ao relativo conforto no que se refere às exigências menores em termos de controles, livros fiscais, obrigações tributárias, etc; ou ainda um microempresário pode op-

tar continuar ME, mesmo querendo expandir sua produção, por simples falta de alternativa frente às dificuldades que isto representaria.

2. Podem manter-se nesta condição apenas temporariamente, ou seja, a condição de ME traduziria apenas o nascedouro do negócio, permanecendo neste tamanho somente durante o tempo suficiente para fazer a provisão de caixa necessária ao crescimento do estabelecimento. O resultado primeiro desta decisão seria o desenquadramento da empresa (46).

Resta saber se este desenquadramento é feito no limite em que o pequeno estabelecimento já pode se manter por suas próprias pernas, isto é, se efetivamente teria superado a condição de empresa nascente, se já pode ser tratado dentro das mesmas condições das demais empresas, se já tem condições de arcar com os mesmos encargos cobrados das grandes instituições, se já possui poder de barganha e capital suficiente para conseguir financiamento nos bancos, etc. Ou se neste momento ele está exatamente precisando de um tratamento especial para que possa deixar de ser micro, ou para que, mesmo nesta condição (de micro), possa atingir um outro patamar de produtividade e de inserção na estrutura produtiva.

Esta é uma questão que deveria ser levada em conta quando da definição de critérios de classificação e no que se refere às condições de acesso ao financiamento, taxas de impostos

diferenciados, na definição dos programas de apoio e promoção.

No caso, por exemplo, da COMPUTEX, os microempresários encontravam-se frente a um dilema: para sobreviver em face da concorrência e aos riscos de mercado precisavam diversificar sua produção, mas por outro lado, com o crescimento de sua estrutura - com a colocação dos novos projetos - estimava-se conseguir um faturamento de 15 milhões de cruzados (estimativa feita no ano de 1987), o que a desenquadraria da categoria micro (47). Os empresários ao se depararem com dificuldades e custos crescentes podem ser desestimulados a expandir seu negócio, e desta forma deixar de gerar os efeitos para frente e para trás e os benefícios sociais e econômicos que acarretaria uma decisão de aumento dos investimentos.

1.3.4 No que diz respeito à legislação podem existir três tipos de microempresas:

. A firma individual: onde a relação entre a pessoa física e jurídica é direta, ou seja, a pessoa física responde com seus bens de forma limitada sobre os atos da pessoa jurídica. O nome comercial deve ser o mesmo nome do seu titular por extenso ou abreviado:

. Sociedade por cotas de responsabilidade limitada: Nesta o capital social é composto por cotas que representam a participa-

ção de cada sócio na empresa, a responsabilidade do negócio fica então diluída entre os sócios:

. Sociedade civil: A Sociedade Civil não pode praticar atos de comércio. Sua característica é a prestação de serviços e seu registro é feito no cartório de registro civil (48).

1.4 Formas de Inserção das MEs na atividade Econômica

As formas de inserção das MEs, enquanto uma categoria "especial" de pequenas empresas, devem ser consideradas a partir de sua maior ou menor vinculação com as empresas de maior porte e levando-se em conta as características dos mercados em que atuam. Desta maneira, há microempresas totalmente subordinadas à dinâmica de outras empresas e MEs que operam em nichos específicos, de produtos, processos, segmentos de mercado, etc; há microempresas que representam apenas o meio de sobrevivência para o proprietário e sua família e há MEs modernas, que podem ser fornecedoras de grandes empresas, atuando de forma complementar a elas, com relacionamento mais ou menos harmonioso, com maior ou menor grau de cooperação.

As MEs podem ainda inserirem-se de forma "autônoma" no mercado, fabricando ou prestando serviços destinados a consumidores finais (sob encomenda ou em linha própria) ou produtos intermediários: podem ainda produzir produtos que concorrem (de forma mais ou menos direta) com os produtos de grandes empresas em ramos com maior ou menor grau de oligopolização na indústria, no comércio, em serviços, na agricultura; e ainda empresas que, apesar de manterem traços marcantes de produção artesanal, fabricam (sob encomenda) produtos de luxo, altamente personalizados; ou ainda empresas de porte reduzido (às vezes têm um único funcionário) que fabricam (ou projetam) produtos com alto conteúdo tecno-

lógico sob especificações dos usuários. As empresas de componentes ou de software dedicados são exemplo significativo a este respeito.

Essas diferentes formas de inserção e as características das MEs não deixam dúvidas quanto a um ponto: As MEs, enquanto estrato de um segmento maior (o das PMEs) constituem uma massa com alto grau de heterogeneidade. Heterogeneidade essa que deveria ser levada em conta não só na análise dos dados a elas referentes, como também nas discussões sobre sua viabilidade econômica e chances de sobrevivência e desenvolvimento, e quando da formulação de programas de apoio e promoção (que como decorrência dessa heterogeneidade estrutural deveriam ser seletivos).

De qualquer forma, e dada esta heterogeneidade, de empresas "informais" (não legalizadas) a MEs que conseguem ser competitivas em ramos dinâmicos - as MEs não podem ser vistas como pertencendo ao lado não capitalista da economia. Estas empresas mesmo quando inseridas na chamada economia subterrânea estão mais ou menos submetidas à lógica capitalista de produção, isto é, são uma de suas manifestações, mesmo quando situadas no "subsolo", situação em que não necessariamente aparecem nas estatísticas: podem ser invisíveis mas existem (*).

(*) Souza M. C. A. F. "Pequenas e Médias Empresas no Atual Processo de Transformação Industrial em Nível Internacional", relatório de pesquisa FECAMP/FINEP, 1990.

Do exposto é possível sintetizar duas formas básicas de inserção:

a) As MÊs independentes, isto é, as que não orbitam diretamente em torno das grandes empresas (GÊs), incluindo-se aqui desde as MÊs inseridas em mercados competitivos, onde a variável básica de concorrência é o preço, até as de ramos dinâmicos que trabalham sob o regime de encomenda e prestação de serviços.

b) As MÊs dependentes, por exemplo as subcontratadas que trabalham para uma ou mais empresas, submetidas, portanto, em maior ou menor grau, as decisões das empresas contratantes.

1.4.1 A subcontratação como forma de inserção das MÊs

Pode-se dizer que subcontratação é um processo de relações jurídico-econômicas estabelecidas entre pequenas unidades de produção e grandes empresas industriais (mas não só; a subcontratação pode existir entre pequenas empresas, entre pequenas e médias, etc) que normalmente é efetivado em um acordo contratual (que pode ser informal) entre uma empresa primária (contratante) e uma empresa secundária (subcontratada). Neste, a função dos pequenos estabelecimentos é de dependência em relação à grande empresa, e geralmente diz respeito ao fornecimento pelo subcon-

tratado de peças, componentes, subconjuntos ou conjuntos que serão apropriados ao produto da grande empresa. Deste modo as duas empresas são obrigadas a trabalharem conjuntamente nas atividades de fabricação (49).

Um outro tipo de relação de subcontratação é aquele que estabelece que pequenas unidades deverão executar trabalhos de manufatura para as grandes, cabendo a estas últimas fornecer ou não a matéria-prima (50).

Um terceiro tipo ainda diz respeito à contratação de serviços como acabamento de peças, componentes ou produtos, que a grande empresa fornece e recebe de volta (51).

Assim, a demanda de bens e serviços produzidos pelas MEs, pode se originar a partir de gastos de empregados assalariados e de empresários na compra de bens e serviços das MEs, ou ainda a partir da contratação de serviços de produção das MEs por parte de empresas de grande porte (52). Algumas MEs são utilizadas por grandes, médias e pequenas empresas como formas especiais de assalariamento, como é o caso de pequenos vendedores de serviços ou trabalhadores autônomos, que se subordinam a uma ou mais empresas ou capital, prestando-lhes serviços (53). Observe-se que neste último caso trata-se muito mais da figura de trabalhador autônomo que de uma empresa (mesmo que micro) "strictu sensu".

Ha desta forma , uma grande interdependencia entre as MEs e as demais empresas, em especial grandes. Esta interdependencia, porém requer uma qualificação. A dinâmica da pequena produção se dá acompanhando a grande produção - muitas vezes como forma de sobrevivência da pequena produção - de tal forma que esta relação de interdependência é desigual (ou assimétrica) para grandes e pequenas empresas. Para estas (em geral, mas não necessariamente), o termo mais adequado seria dependência ou subordinação. Isto fica mais claro em épocas de crise econômica, quando ha uma queda do fluxo de renda vindo das grandes empresas para aquisição de bens e serviços para as MEs. Estas passam por uma descapitalização ao mesmo tempo que se verifica um aumento na oferta de mão-de-obra vinda de outros setores da economia. Este aumento na oferta de mão-de-obra em boa parte pode significar um aumento no numero de MEs , com conseqüente acirramento da concorrência, que em geral se manifesta na queda dos preços e na rentabilidade e chances de sobrevivência das MEs. Esta situação, porém não necessariamente implica em uma redução no numero de MEs, dada a alta rotatividade que caracteriza este segmento, mas sim em um decréscimo da renda global do setor (54).

Devido a esta relação de dependência ou subordinação que as MEs mantem com o grande capital, sua principal estratégia para continuar no mercado é a redução de seus custos na produção de bens e serviços (55), tendo assim condições de concorrer com as demais MEs de seu "grupo" (as que operam nas mesmas condições) na busca de um contrato com uma empresa maior que possa garantir

sua permanência no mercado (e não raras vezes a sobrevivência pessoal do empresário e sua família).

1.4.2 Sistema de franquia(*)

No sistema de franquia as empresas operam sob licença de uma "grande marca". Este vem sendo um importante mecanismo de inserção de pequenas e microempresas no mercado, que vem ganhando novo fôlego frente a reestruturação das grandes empresas. Este mecanismo passou a ter notoriedade particularmente a partir do sucesso de âmbito internacional obtido pela BENETTON (56).

O franchising oferece certas vantagens tanto para a empresa que a concede como para a empresa que a recebe. Primeiramente oferece uma promissora combinação entre as economias de escala almejadas pela empresa concessora e pela flexibilidade da

(*) Deve-se observar que as microempresas que chegam a ser franqueadoras fazem parte das MEs dinâmicas segundo a tipologia proposta anteriormente, devido a suas características, seu faturamento (pois o capital inicial exigido, muitas vezes, é maior que o considerado como "dentro dos limites", estipulado pelo Estatuto, de uma ME) e devido às características do microempresário.

empresa receptora, propiciando, deste modo, condições para que estas empresas possam explorar situações específicas de diversos mercados, internos e externos (57).

No que diz respeito às empresas de maior porte, estas se utilizam do sistema de franquia como uma forma de descentralizar e externalizar uma série de serviços, operações e etapas de seu processo produtivo, ao passarem estas tarefas para unidades menores. Pode ainda representar uma forma de ampliar a participação em mercados locais ou regionais sem que isso implique novos investimentos. Entre os principais objetivos da franquia pode-se citar: redução de custos, redução de riscos, diversificação sem que precisem fazer novos investimentos, atenuar flutuações da demanda, etc.

Com relação às empresas "franqueadoras", a franquia possibilita que estas empresas adquiram a flexibilidade necessária, para que possam, bem mais facilmente, renovar ou mesmo ampliar suas linhas de produto. Porém, este mecanismo pode também oferecer algumas desvantagens para as MEs "franqueadoras", pois nem sempre a relação entre o "franchisor" e o "franchisee" é harmoniosa. O primeiro à procura de resguardar sua reputação com respeito ao seu nome comercial, sua imagem pública e quanto à qualidade de seus produtos, tomará uma postura de vigilância, acompanhando rigorosamente as atividades do franchisee, muitas vezes tolhendo as aspirações de autonomia e independência des-

te(58).

Um exemplo de "franchising" cujo receptor é um microestabelecimento é o caso da Alphagraphics - empresa norte-americana fundada em 1970 e com 350 lojas espalhadas pelo mundo. Suas primeiras franquias foram inauguradas no Brasil em 1991. Trata-se de uma gráfica especializada em serviços rápidos de pequeno porte. Segundo Antônio Affonso Ferreira Filho, empresário que ganhou o direito de subfranquiar o negócio, o mercado brasileiro tem condições de comportar 450 lojas Alphagraphics, porém Ferreira Filho prefere uma expansão mais lenta privilegiando a qualidade do serviço, mesmo porque o investimento requerido para cada franquia é de US\$ 300 mil, sem contar o ponto comercial (59).

Um outro exemplo de franquia é o caso da Spaghetti Ice. Criada em 1988, seu produto é um sorvete que parece macarrão e já conta com nove lojas entre próprias e franqueadas. Para a abertura de uma loja é necessário um investimento inicial de US\$ 25 mil e uma área de somente 12m quadrado de um shopping center (60).

Segundo pesquisa realizada pelo Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE) (que vale mais como um primeiro levantamento, visto que no universo de empresas ouvidas - 200 empresas atuantes nos setores de confecção, alimentação, perfumaria e cosméticos, decoração e educação - apenas 40 eram franquias): apesar da sua rápida expansão no Brasil, "o franchising ainda não está sendo operado no país conforme as regras que

o consagraram no exterior.(...) quase 30% das franquias iniciam suas operações antes de testar seu negócio em lojas piloto; cerca de 40% das franquias não recebem manual de operações, e 70% não têm acesso a nenhuma assistência contábil e jurídica. Além disto, 60% dos franquiados não sabem exatamente quanto pagam porque seus franquiadores embutem lucros na revenda dos produtos" (61).

1.5 Condicionantes ao desenvolvimento das MEs

Tendo em vista a discussão anterior, é possível nesta parte do trabalho, discutir alguns dos condicionantes enfrentados pelas MEs e que se colocam como pontos limitantes ao seu possível desenvolvimento em termos de uma inserção mais positiva na estrutura econômica em que atuam.

As MEs enfrentam vários problemas básicos como por exemplo, problemas de capitalização e a existência de uma insuficiente capacidade gerencial. Pode-se também citar dificuldades de acesso aos mercados, a tecnologia, às matérias-primas, ao crédito e exclusão por parte de medidas governamentais (62), e em especial dos projetos de políticas industriais.

A grande maioria das MEs que operam no Brasil encontra-se "no vermelho" com relação à modernidade. É o que aponta a Pesquisa Nacional sobre Competitividade Industrial, realizada em março de 1991 pelo SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - sobre uma amostra representativa de quase mil empresas de pequeno porte. Os resultados apontam que mais da metade das empresas precisam repor seus equipamentos, mas não possuem capital para investir. Além disso, 80% delas ainda não

se encontram devidamente informadas sobre os benefícios oferecidos pelos computadores (que no caso seriam valiosos e poderiam tornar-se acessíveis desde que as MEs se organizassem e investissem como grupo em um desses equipamentos e técnicas, que seriam usados de forma coletiva), como também não adotam técnicas mais modernas de marketing e vendas. 60% das empresas não possuem um sistema para apurar a produtividade, 53% delas não controlam a qualidade e menos de 30% da amostra segue especificações técnicas oficiais. Ademais, os próprios donos destas empresas não possuem um padrão de referência que lhes possibilite diagnosticar sua própria situação. Um sintoma disto é que a grande maioria dos microempresários se declarou satisfeita com a qualidade de suas manufaturas, além de acreditar estar em condições de enfrentar a concorrência estrangeira também na questão dos preços (63) (o que não deixa de ser surpreendente tendo-se em vista as constantes reclamações e "choradeiras" em busca de maior apoio para sair do vermelho e os próprios resultados da pesquisa).

A escassez de capital, além de impedir que o microempresário faça investimentos, como demonstrado pela pesquisa, o impede também de utilizar mão-de-obra especializada e desta forma, de aumentar a produtividade e a lucratividade (quando há) de seu negócio. Estas pequenas unidades, devido a seus baixos rendimentos, acabam em desvantagens por não poderem pagar os salários requeridos por uma mão-de-obra especializada, bem como benefícios sociais como planos de saúde, garantia de aposentadoria, etc. Desta forma a mão-de-obra empregada tende a ser pouco ou não

qualificada.

Além disto, a falta de recursos econômicos, dificulta a implantação de estabelecimentos mais apropriados que permitam aumentar a eficiência da empresa, colocando-as em uma situação de desvantagem em termos de rendimentos e de custos (64). Isto é, as assimetrias (que desfavorecem as empresas menores) tendem a se perpetuar.

Os constantes problemas de acesso às fontes de financiamento e capital são os principais responsáveis pelo fato das MEs estarem geralmente condenadas à períodos de vida bastante curtos, e a que seus horizontes de investimento sejam de curto prazo (muitas vezes o da sobrevivência), pois o retorno de seu investimento deve ser rápido para que possam continuar no mercado (65).

Uma baixa lucratividade conduz os microempresários a uma baixa retenção de ganhos, o que os impede de eventualmente reinvestirem. Se não reinvestem não podem crescer e acabam presos na armadilha da subcapitalização e do tamanho anti-econômico (não em termos de porte propriamente dito, mas no que se refere às suas possibilidades de solidificação no mercado em que atuam). Ademais, os poucos recursos forçam as MEs a se estabelecerem em localização precária, limitando sua capacidade de expansão (66).

Existem problemas também com respeito à falta de capacidade gerencial com relação à gestão de estoques, distribuição de mercadorias e contabilidade ineficiente, entre outros (67).

Como nestas empresas administrador e empresário estão condensados em uma mesma pessoa, há casos de muitas MÊs que misturam recursos pessoais e recursos da empresa. Este tipo de confusão impede os microempresários de avaliarem e equacionarem de modo mais preciso os problemas de seu negócio e, por conseguinte, de adotarem soluções para os mesmos. Problemas na contabilidade dificultam também a concessão de empréstimos por parte dos bancos, representando obstáculo adicional à continuidade das atividades (68).

Outro problema enfrentado pelas MÊs, talvez ainda mais grave, é o fato de existir uma perspectiva indefinida de ação do Estado no que diz respeito a um plano de desenvolvimento econômico-social que reserve um espaço às pequenas empresas. Neste sentido as MÊs na verdade fazem parte de uma população de excluídos (69). Uma política mais eficaz do Estado no que diz respeito à uma problemática da pequena produção deveria abranger ações que viessem a permitir uma ampliação do mercado das MÊs, a diversificação da produção destas, redução dos custos de equipamento, formação e adaptação da mão de obra das MÊs em relação às técnicas modernas de produção, levando sempre em conta as especificidades deste setor (70).

1.6 A questão da definição

Não por acaso a questão da definição ficou para ser discutida apenas ao final deste capítulo, apesar de sua primordial importância. A tentativa de conceituar microempresa não é uma questão fácil de ser resolvida, uma vez que são muitos os critérios utilizados nos diferentes países e em instituições de pesquisa e promoção a elas voltadas, além dos critérios de definição variarem historicamente, de ramo para ramo e de indústria para indústria (*). No Brasil os indicadores mais usados são o do faturamento e o do número de empregados (71).

Dentre os critérios possíveis para se chegar a uma definição existem os de ordem qualitativa, quantitativa e ainda, os critérios mistos. Os critérios convencionais - os de ordem quantitativa (mais utilizados no caso brasileiro), tais como

(*) Para maiores esclarecimentos ver RATTNER, H. (organizador). Pequena Empresa: O Comportamento Empresarial na Acumulação e na Luta pela sobrevivência, vol. I, São Paulo: Brasiliense; Brasília: Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, 1985, p. 23-24

número de empregados, faturamento ou receita anual, patrimônio líquido, capital social, ativo imobilizado e valor do passivo (72) - mostram-se insuficientes. Apesar dos dados quantitativos serem importantes, existe a necessidade de obtenção de informações complementares qualitativas, para que se possa apreender as tendências da empresa no mercado, além de distinguir as diferentes funções das empresas de diferentes portes dentro das tendências do processo de acumulação. Desta forma, é importante também ter conhecimento - para que se possa definir um estabelecimento - se a empresa usa trabalho próprio ou de familiares, se possui administração especializada, se pertence a grupos financeiros, se tem produção em escala, se apresenta condições peculiares de atividades reveladoras de exiguidade de negócio, se possui uma organização rudimentar, etc.(73).

Podem ainda ser utilizados os critérios mistos, tais como relação investimento/mão-de-obra empregada, dependência ou não de fontes externas de tecnologia, se a empresa desempenha papel complementar às atividades industriais mais complexas, rede de produção e distribuição de bens e serviços, suporte de políticas de apoio às cidades (através de utilização de recursos locais, retenção de mão-de-obra,etc.) e quanto ao treinamento de mão-de-obra especializada (74).

Mesmo quando se opta por um destes indicadores, há ainda muita divergência quanto à definição, que varia conforme o corte

dado pelas instituições de pesquisa ou de auxílio às empresas, ou ainda conforme a legislação, se de âmbito federal, estadual ou municipal.

A título de exemplificação vale citar os critérios utilizados por alguns dos principais programas de apoio a este segmento de empresas:

- O Programa de Operações com ME (PROMICRO) do Banco do Desenvolvimento do Rio Grande do Sul (BADESUL), uma das experiências pioneiras de apoio financeiro e administrativo às microempresas. No âmbito deste programa considerou-se ME empresas com 10 empregados, com patrimônio líquido até 1.300 ORTN's e faturamento anual máximo de 6.000 ORTN's (com base no valor das ORTN's em abril de 1978, CR\$255,41) (75).

- O PRODEC - Programa de Desenvolvimento da Pequena e Média Empresa Comercial, 1979 - considera como MEs as unidades econômicas que empregam até 5 pessoas ocupadas e que apresentem um faturamento de no máximo 750 salários mínimos (dados de 1979) (76).

- A Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) definiu como ME estabelecimentos cuja mão-de-obra ocupada chegue até a 20 funcionários (77).

- O Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE) ao elaborar o Programa Nacional de Apoio à Microempresa, as definiu como pequenas unidades que ocupam menos de 10 pessoas e tem um faturamento médio anual inferior a 2 mil salários mínimos (1.536.000,00 ao ano, ou 128.000,00 ao mes, em 1976). Além disto, para esta instituição considera-se ME aqueles estabelecimentos que não pertencem a grupos econômico-financeiros, não possuem administração especializada fora da empresa, que apresentam estreita relação pessoal do proprietário com os empregados, clientes e fornecedores, mantem dificuldade permanente em obter credito, pouco poder de barganha nas negociações de compra e venda e integração bastante estreita na comunidade global (78).

- O Centro de Estudos Industriais do IBRE/FGV, que realizou em outubro de 1990 o décimo sexto inquérito nacional junto às micro, pequenas e médias empresas, considera ME os estabelecimentos que tenham um faturamento de até Cr\$ 1.500.000,00 ao ano, o que significa uma média de Cr\$ 125.000,00 por mês (dados de 1989) (79).

- Usualmente as MÊs são também definidas como sendo estabelecimentos com menos de 50 empregados, especializados em consertos e/ou fabricação de objetos, atendimento a mercados locais e na prestação de serviços especializados (80).

O leque de critérios evidencia as dificuldades inerentes a questão da definição das MEs (já explicitadas acima). De qualquer forma, o fato importante é que se deve levar em consideração o princípio de que as MEs são unidades muito pequenas, e que por isto fazem parte de um segmento especial de empresas ou mais claramente, representam um segmento do "pequeno capital" não importando qual critério de definição se use. Considerando-se estas dificuldades e dado os objetivos deste trabalho, decidiu-se que a definição de ME a ser utilizada para os fins deste trabalho é a que se encontra no ESTATUTO DA MICROEMPRESA, 1985, por uma simples questão operacional (esta definição inclui e pode excluir algumas das MEs "dinâmicas"), pois a definição dada pelo Estatuto é a utilizada no Censo das Microempresas do IBGE - fonte básica de dados para o estudo deste trabalho. Segundo o Estatuto, são consideradas MEs empresas com receita anual (faturamento bruto) igual ou inferior ao valor nominal de 10.000 ORTN's (ORTN em janeiro de 1985= 24.500,00 cruzeiros) (81), o que equivale em termos atuais a 10.000 BTN's por ano, ou seja, CR\$ 1.268.621,00, representando pouco mais de 100 mil cruzeiros por mês (dados de maio de 1991) (82). Para o ano de 1992 o faturamento máximo proposto é de 96000 UFIR/ano, segundo informações do SEBRAE-SP.

Porém, é importante ter claro que o Estatuto deixou a cada Estado e município a incumbência de estabelecer a sua própria definição de Microempresa(ME), levando em conta as peculiaridades econômicas regionais, mas observando sempre o limite máximo de 10.000 ORTN's imposto pela definição do Estatuto (83)

Assim, os critérios diferenciadores de tamanho das empresas vão sofrer variações de acordo com as desigualdades que caracterizam o desenvolvimento econômico a nível regional, setorial e intra-setorial, além de variar também de acordo com os processos produtivos, dependendo da natureza da atividade econômica que a ME desenvolve. Deste modo, haverá variação na definição operacional de ME, por exemplo, com relação às pequenas unidades localizadas no Estado de São Paulo daquelas encontradas nas áreas menos desenvolvidas do Nordeste (84), o que certamente contribui para dificultar o conceito rígido de ME.

Enfim, caracterizadas como formas de organização que se inserem na estrutura econômica de modo intersticial, mas atuando em espaços de mercado perfeitamente delimitados que são criados, destruídos e recriados pela expansão do sistema capitalista (85), as MEs delimitam os espaços ao desempenharem papel complementar às grandes organizações ou ao preencher lacunas quanto aos bens e serviços cuja produção e distribuição possam ser mais vantajosas se executadas por grande número de empresas (86).

Esta definição engloba pequenas empresas familiares, trabalhadores por conta própria, o serviço doméstico, artesãos, indústrias caseiras, oficinas de fundo de quintal e as quase empresas capitalistas (87).

Embora muitas destas unidades escapem as estatísticas e aos indicadores econômicos, deve-se observar que o Censo do IBGE

de 1985 (Volume Microempresas) deixa bem claro que, devido aos critérios utilizados, a maioria das empresas que atuam na fronteira entre a "ilegalidade" (empresas não registradas, não formalizadas) e a "legalidade" são recenseadas. Assim, devido aos critérios que definiram a aplicação do questionário simplificado para as MEs, foram recenseadas por este Censo empresas industriais, comerciais, de serviços, de construção e de transportes mesmo que não registradas no cadastro geral de contribuintes, independentemente do valor da receita, desde que possuíssem empregados [registradas ou não](88). De qualquer modo, a incorporação dos dados (emprego, faturamento, valor da produção...) das MEs não abrangidas pelo Censo não chegaria a afetar de forma significativa (em especial no que se refere à dimensão do PIB) os resultados das avaliações sobre a importância de conjunto dessas empresas para a economia.

1.7 Medidas e Programas de Apoio e Promoção às MPMEs

Até o Estatuto das Microempresas (EME), as MEs não eram reconhecidas enquanto conjunto autônomo diferenciado das pequenas empresas. Desta forma, não eram tratadas separadamente e sim mescladas a estas últimas. Antes das MEs serem reconhecidas como um segmento diferenciado (o que as diferencia é mais especificamente seu porte reduzido), não apenas os dados referentes a elas, mas também os programas e políticas econômicas englobavam tanto MEs, como pequenas empresas, e muitas vezes, inclusive, médias empresas.

Por esta razão, nesta parte do estudo, primeiramente serão descritas as medidas de promoção e apoio direcionadas às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) destacando, quando for o caso, exemplos de Programas voltados especificamente às microempresas (muitos foram implementados antes mesmo do Estatuto, mas em um momento onde as MEs já vinham alcançando alguma importância nível de debate econômico).

De um modo geral, as medidas de apoio às empresas de porte reduzido, têm como principal objetivo o aumento da eficiência destas empresas através de treinamentos gerenciais e/ou trei-

namentos que promovam uma mais fácil adaptação a novas formas de organização industrial. Encontram-se mais dificuldades na utilização de instrumentos fiscais em programas de apoio e promoção. Os instrumentos mais utilizados são os de caráter financeiro e de serviços. Desta forma, os programas de apoio geralmente dispõem de serviços de informação e orientação administrativo-gerencial, visando a implementação de técnicas gerenciais: taxas de juros diferenciadas, para facilitar acesso ao capital e orientação para novos processos e produtos, entre outros.

1.7.1 Medidas de Apoio e Promoção às MPMEs - Breve Histórico

No ano de 1960 deu-se a primeira iniciativa governamental de ajuda às PMEs, com a criação do Grupo Executivo de Assistência à Pequena e Média Empresa (GEAMPE), subordinado ao Conselho de Desenvolvimento. Esta iniciativa surgiu a partir de um relatório dirigido pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), que apontava uma série de problemas enfrentados pelas PMEs, já que a política econômica era voltada exclusivamente para os grandes estabelecimentos, e sugeria a necessidade da

criação de um órgão governamental voltado para este segmento de empresas, frente à sua importância - em termos de geração de emprego e número de empresas no mercado - e características (88).

A proposta de trabalho do GEAMPE envolvia a realização de pesquisas sobre as PMEs, difusão nestas empresas das modernas técnicas de gestão e a formação de pessoas habilitadas para diagnosticar e estudar a problemática das PMES (89). Estas sugestões, porém, nunca chegaram a ser concretizadas, no entanto foram significativas, pois contribuíram para que o debate sobre as PMEs viesse à tona.

Entre 1964/65, através da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial, do Banco do Brasil e do BNDE, instituiu-se um sistema especial de financiamento para as PMEs, com a criação do Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPEME). Este programa visava facilitar o financiamento de capital fixo para as PMEs, sendo acessível a praticamente todos os ramos de atividade (90).

No período de 1966, houve a consolidação de alguns programas de apoio às PMEs previstos no III Plano Diretor da Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste (SUDENE) (1966/1968), com recursos do Banco do Nordeste do Brasil e a criação, em vários Estados, de Núcleos de Assistência Industrial (NAIs), com o objetivo de prestar assistência técnica e gerencial às PMEs (91).

Em 1987 as PNEs foram formalmente contempladas no Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED), que defendia abertamente a necessidade e as vantagens de uma política de promoção para as pequenas empresas. A intenção do programa era de criar oportunidades de crescimento para as Pequenas Empresas de forma que estas pudessem passar ao patamar de médias empresas (92).

Em 1968, houve a implementação do Programa para Pequenas e Médias Indústrias junto ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas, cujo objetivo inicial era o de formar e aperfeiçoar as pessoas ligadas às PNEs da região (93).

No ano de 1970 o Banco Central do Brasil, (portaria número 130), definiu que os Bancos Comerciais deveriam abrir uma linha de crédito especial às PNEs, com o objetivo de criar melhores condições para a formação de capital de giro e, desta forma, promover uma melhora em sua situação de liquidez, principalmente nos momentos de crise econômica (94).

Em 1972 o Governo Federal criou o Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (CEBRAE) órgão vinculado à Secretaria do Planejamento da Presidência da República. Para cumprir e executar as determinações do CEBRAE, surgem os Centros de Apoio Gerencial (CEAGs), instituições que passam a existir em praticamente todos os estados. A principal preocupação do CEBRAE (e dos CEAGs) dizia respeito ao treinamento geren-

cial e operacional e à formação de pessoal especializado nos problemas enfrentados pelas PMEs (95).

No período em que se deu o I FND (Plano Nacional de Desenvolvimento), assim como nos períodos anteriores, a ênfase dos programas direcionados às PMEs restringia-se ao âmbito microeconômico. Partia-se do princípio de que era possível alterar o perfil industrial, tendo-se como ponto de partida a pequena unidade econômica em direção ao conjunto do aparelho produtivo. Desta forma, ao se investir na melhoria da estrutura financeira das PMEs - a partir de programas apropriados a estas - as PMEs poderiam crescer e, somente assim, contribuir para o desenvolvimento econômico. Com este intuito, falava-se em reservar faixas de créditos específicas para as PMEs para que estas tivessem asseguradas melhores condições de viabilidade econômica e de competitividade, tendo, deste modo, maiores chances de crescimento.

No período 1975/79, II FND(*), houve a consolidação do sistema CEBRAE, que foi estendido para todos os Estados, e que passou a oferecer um leque mais abrangente de programas de apoio, dando prioridade aos programas regionais e setoriais.

(*) Período onde se deu o II FND (governo Geisel), por meio do qual uma das propostas era o forte estímulo à expansão da capacidade empresarial nacional. Prega-se a transformação das PMEs em grandes empresas, através de financiamentos especiais e aportes.

Neste período ocorreu também a implementação de programas de crédito orientado, incentivando-se a articulação da concessão de crédito com a transferência de conhecimentos técnicos e gerenciais: execução de novos programas viabilizados pelo BNDE, para financiamento de capital fixo, com recursos do PIS/PASEP, à empresas industriais e comerciais; expansão do FIPEME; tratamento fiscal simplificado e diferenciado às PMEs; desburocratização para concessão de financiamento de capital fixo (96). Em 1976 foi criado um Grupo de Apoio Ministerial (GT), para discutir e criar diretrizes para uma política de apoio para as PMEs. Das discussões desencadeadas pelo GT emergiu, em 1977, um pacote de medidas de apoio às PMEs. Por meio deste pacote, via resolução 388, o Banco Central estabeleceu que no mínimo 12% dos depósitos à vista - no Banco Central e no Banco do Brasil - deveriam ser aplicados em financiamento de capital de giro para as PMEs.

de capital minoritário. Foram criados com este propósito (através do BNDE), vários programas de financiamento, de treinamento de executivos e de apoio ao desenvolvimento tecnológico, além disto, as PMEs deveriam receber os resultados de pesquisas feitas por órgãos governamentais para que pudessem auferir de suas informações. SUZIGAN, Wilson & SOUZA, Maria C. de A.F de. Política Industrial e Pequenas e Médias Empresas no Brasil - Paper elaborado para o Institute of Developing Economies, de Tóquio, jan/1990.

Além disto, foi apresentado ao presidente da República um ante-projeto propondo isenção de imposto de renda a determinadas PMEs (de acordo com a renda bruta), e abrindo a possibilidade para que outras pudessem pagá-lo com base no lucro presumido; foi também delegado um montante maior de recursos ao CEBRAE, para que fosse possível ampliar a capacidade de atendimento deste órgão, para que este pudesse oferecer mais amplos programas de ajuda às PMEs (ajuda no que diz respeito à concessão de crédito, capacidade instalada, produtividade, etc.).

Em virtude do ante-projeto, formou-se um grupo de trabalho no Banco do Brasil com o objetivo de estudar a possibilidade de implementar novas medidas de apoio às PMEs. Como decorrência deste estudo, no ano de 1977 surge o Apoio Integrado às Micro, Pequenas e Médias Empresas oferecendo serviços de assistência gerencial e financeira. Por meio do auxílio prestado por este programa, as PMEs passam a contar com linhas especiais voltadas à capitalização das micro e pequenas empresas e ao custeio dos serviços de consultoria. Neste mesmo ano, foi aprovado pelo Conselho Monetário Nacional, o Programa Especial de Apoio à Empresa Brasileira de Pequeno e Médio Porte (PROGIRO)(*). O PROGIRO oferecia um prazo de dois anos para pagamento de empréstimos, com

(*) O PROGIRO foi extinto em 1979; quando, devido à crise econômica, foram adotadas medidas de ajuste, entre elas o corte de subsídios.

taxas de juros subsidiadas e diferenciadas conforme o porte da empresa (97).

Importa ainda assinalar, no que se refere à ampliação do leque de medidas voltadas às PMEs, a existência de uma reserva - pelo BNDE - de subprogramas específicos no FINAME, que visava o financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos novos e de fabricação nacional, e no FINAC, que financiava acionistas para empresas nacionais. São destes esforços que em 1979 consolidou-se o Programa Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa Exportadora (PRONAEX), cuja função básica era cumprir as funções de um setor de exportações para empresas de pequeno e médio porte (a operacionalização destes programas ficou a cargo do CEBRAE e dos CEAGs)(98).

Também em 1979, com o III PND, passa-se a discutir a importância de se implementar medidas de apoio às PMEs, incorporando-se nestas - agora de modo formal - as microempresas (MEs). Dentre as propostas mais debatidas pode-se citar: concessão de maiores facilidades de crédito às MPMEs; simplificação e redefinição da incidência do IPI (principalmente no caso dos produtos mais "populares", ou seja, produtos mais baratos, que atingiam a população das faixas de renda mais baixa); desburocratização dos controles legais. Com relação às políticas industriais propunha-se que deveria ser priorizado o desenvolvimento das MPMEs nacionais. Porém, nas propostas não se deixava claro quais seriam os

instrumentos utilizados para viabilizá-las (99).

Em 1980 surgem novas medidas instituídas pelos Bancos Estaduais de Desenvolvimento (BDs), através da conjugação SE-PLAN/CEBRAE, que propõe apoio técnico-operencial e creditico às MEs, em condições de juros e formas de pagamento diferenciadas, além de simplicidade na contratação e liberação de recursos (100).

Neste mesmo ano foi criado o PAMICRO(*)-FIANÇA, no âmbito da Caixa Econômica Federal e via resoluções 657 e 658 do BOCEN, que dispunha de uma linha especial de crédito para capital de giro para as MEs. Este órgão concedia fiança em operações de financiamento para investimento fixo e para capital de giro, que fossem realizadas por Bancos de Desenvolvimento e de Investimento, como também em operações de compra junto a fornecedores, incluindo-se aí: aquisição de matérias-primas, bens de produção, produtos acabados e materiais para obra de reforma, instalações e ampliações.

Neste período deu-se também a criação do Conselho de

(*)O financiamento subsidiado oferecido pelo PAMICRO era viabilizado por recursos do desativado PROGIRO e da própria captação destinada, por lei Federal - para financiamento de capital de giro - as PMEs.

Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa, com o objetivo de promover o trabalho integrado entre os vários orçãos do governo e da área privada. Além disto, o CEBRAE passa para o âmbito do Ministério da Indústria e Comércio(MIC)(101).

Com o fracasso da política econômica heterodoxa implementada pelo então ministro Delfin Neto, iniciou-se o retorno ao programa de ajuste recessivo, objetivando manter a confiança dos credores externos. Sucedem-se medidas de cunho recessivo, gerando cortes no investimento e a reversão das taxas de crescimento da economia. A situação de crise econômica atingiu seu ponto crítico entre 82/83, com corte dos gastos e, desta forma, com a paralização dos programas de ajuda às FMEs. Como é usual em momentos de crise verificou-se, neste período, a proliferação das MES, que passaram a chamar a atenção, em especial, devido ao seu propalado papel de absorvedoras - ou mais precisamente colchão amortecedor - de desempregados em períodos de crise econômica.

A crescente mobilização e discussões em torno do tema "microempresas - problemas e funções" (no período verifica-se o surgimento de grande número de associações de classe, sindicatos, etc), contribuiu para ativar um número significativo de medidas e programas de promoção e apoio ao segmento, principalmente com reivindicações de redução do peso da carga burocrática incompatível com seu porte e estrutura administrativa. O movimento contra o excesso de burocracia - em geral e para as MES - no qual exer-

ceu papel fundamental o ex-Ministro da Desburocratização Hélio Beltrão, culminou com a aprovação, em 1984, pelo Congresso Nacional do Estatuto da Microempresa. O Estatuto, ao menos em tese, deveria representar uma contribuição concreta no sentido de reduzir as exigências burocráticas e estabelecer medidas favorecendo este segmento de empresas. Com o Estatuto o governo propunha-se a alcançar três objetivos: "aumentar o nível de emprego, visto que a melhor forma de criação de empregos é criar empresas; estimular a legalização de numerosas atividades [até então] clandestinas; e encorajar assalariados ou desempregados a se transformarem em pequenos empresários, e ainda ... livrar as pequenas unidades industriais, comerciais e de serviços da tutela estatal, do rigor do fisco, da arrogância burocrática e dos vícios da centralização e do formalismo" (102).

Com o Plano Cruzado, em 1986, as MEs novamente atravessam um momento de "euforia", expressa no aumento da participação destas empresas no total de novas empresas criadas no período. Desta vez a proliferação das MEs não reflete as tentativas individuais de buscar na constituição de uma Me a "saída" para o desemprego, mas sim o fato de que o "sol voltou a brilhar para todos" (mesmo que só temporariamente), ampliando os espaços para o consumo dos produtos típicos das MEs. Finalmente, em 1988 as MP-MEs foram incorporadas na Constituição, propondo-se a estas tratamento diferenciado e favorecido (103).

No bojo das mudanças impostas pelo governo Collor a política econômica, nas quais a privatização era vista como um dos elementos fundamentais para a modernização do país, o CEBRAE foi privatizado no início de 1991, passando a denominar-se Serviço de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). A privatização do CEBRAE representou uma mudança da filosofia adotada por este órgão, e o objetivo da iniciativa privada de consolidar um mercado empresarial moderno, preparado para enfrentar a alta competitividade da economia internacional. O trabalho do SEBRAE passa a ser coordenado com o propósito de aglutinar todos os órgãos, públicos ou privados, que possuem projetos direcionados às MPÊs. O SEBRAE propõe-se a contribuir na busca de soluções para problemas relacionados à capacitação tecnológica, ao acesso às fontes de financiamento, à burocracia (enfrentada pelos pequenos empreendimentos), à integração dos pequenos com os grandes, à carência de informações tecnológicas, às exigências oficiais e do próprio mercado financeiro, às dificuldades para o aperfeiçoamento do processo produtivo, às dificuldades de gestão e dificuldades relacionadas à carência de meios para investimentos em produtos, pesquisa e modernização. Além disto o SEBRAE procurará difundir os conceitos de qualidade e produtividade entre as MPÊs, para que estas possam entender e buscar o desenvolvimento tecnológico como moça propulsora ao seu possível desenvolvimento (104). Explicitamente: "Aperfeiçoamento técnico, racionalização de meios e capacitação gerencial são os principais elementos de nosso objetivo (...) Atraves do SEBRAE-SP todo pequeno empresário passa a contar com programas e atividades muito, especiais. Estes programas, que

por sua vez originam muitos projetos, formam um guia confiável e de extrema importância para o incremento de uma nova mentalidade empresarial" (105).

Com o agravamento da crise econômica após o Plano Collor, os programas de apoio direcionados às PMEs sofreram drasticamente. Especificamente no que diz respeito às MES, não há mais programas propriamente ditos. Mas, alguns órgãos e instituições que prestam serviços às MES no que concerne a informações sobre o procedimento de abertura de empresas, a legislação, e a serviços de contabilidade e a informações sobre a burocracia em geral. Outras instituições oferecem cursos de técnicas de gerenciamento para microempresários. Dentre as instituições que reservam espaço para atendimento às MPMEs encontram-se, entre outros, o Departamento para Micro e Pequenas Empresas (DEMPE), o SEBRAE, a CNI, o SENAI, o SENAC, e ainda, de classe, os sindicatos de classe, como o Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo (SIMPI) e o Sindicato do Micro e Pequeno Estabelecimento Comercial do Estado de São Paulo e algumas universidades.

Mais recentemente, (final de 1991/início de 1992) observa-se uma tendência ao surgimento de novas linhas de crédito, com a privatização do SEBRAE, uma intensificação no oferecimento de programas voltados para as MPMEs - financiados ou apoiados pelo novo SEBRAE, por intermédio de seus agentes - escritórios es-

taduais e regionais. Aliás, o decreto número 99570 de 09/10/90 estabelece que os recursos arrecadados pelo SEBRAE devem ter como objetivo principal a ajuda no desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas.

1.7.2 Alguns Exemplos de Programas de Apoio Voltados à Microempresas

1.7.2.1 PROMICRO - BADESUL

O Banco de Desenvolvimento do Estado do Rio Grande do Sul (BADESUL), em 1975, iniciou um programa de ajuda creditícia às MEs, em caráter experimental. O PROMICRO surgiu visando ser uma alternativa à estrutura de crédito tradicional - que favorece somente às grandes empresas - ao conceder e facilitar recursos apenas às MEs. O plano experimental atingiu inicialmente as MEs do setor secundário e terciário, com o objetivo de estimular os novos empresários - ao apoiar a capacidade empresarial dos dirigentes de microempresas - e desta forma, incentivar o surgimento de novos empregos e a redução das pressões migratórias (106). O Programa foi lançado no município de Ijuí, sendo que sua evolução demonstrou ao BADESUL que as MEs não necessitavam somente do financiamento, mas também de um treinamento administrativo dos microempresários. Em síntese, a proposta do programa era a seguinte:

- .Crédito subsidiado para capital de giro e investimento fixo das MEs.
- .Treinamento gerencial pelo CEAG/Rio Grande do Sul e diagnóstico administrativo das MEs financiadas.

.Fundo de garantia para as MÊs, onde a FUNGAPEM complementa até 50% do total das garantias exigidas pelo Banco de Desenvolvimento (107).

De 1975 a 1977 o PROMICRO foi estendido para 19 grandes municípios gaúchos, nos quais pesquisou uma amostra de 10.545, das quais selecionou 542 para participar do programa. Neste período o BADESUL aplicou no programa mais de 55 milhões de cruzeiros, 47% destes nas MÊs industriais, 47% nas MÊs comerciais e 6% nas MÊs do setor de serviços (108).

Pesquisa realizada após oito meses do início do programa revelou os seguintes resultados:

- .houve um aumento, em média, de 24,4% no número de empregados nas MÊs.
- .o capital social empregado nas MÊs pesquisadas aumentou, em média, 77,6%.
- .o faturamento se elevou em 92,8% (em média)
- .o ativo imobilizado aumentou, em média, 106,9%
- .a folha de pagamento mensal aumentou, 142,6% (em média)
- .a média mensal de impostos pagos pelas MÊs aumentou 184,9% (109)

Cabe observar que enquanto o número de empregos aumentou em média 24,4%, os salários aumentaram 184,9%, também em me-

dia, significando que, no período estudado, houve um aumento nos salários pagos pelas MES que participaram do programa. Além disso, pode-se também notar um expressivo aumento na arrecadação tributária, devido ao procedimento de regularização dos impostos feito pelas MES e devido ao acréscimo fiscal dado pelo aumento da produção no faturamento destas empresas. Notou-se ainda um fortalecimento significativo do capital das MES, pela incorporação dos rendimentos e pela regularização contábil das MES (110).

1.7.2.2 PROMICRO - BD-RIO

A exemplo do BADESUL, no Rio de Janeiro o Banco de Desenvolvimento do Rio de Janeiro (BD-Rio), também implantou um programa PROMICRO, prioritariamente em municípios do interior do Estado. Sua implementação ficou a função do CEAB/Rio de Janeiro. O programa objetivava:

- .Desenvolvimento e fortalecimento das MES para expansão de sua atividade produtiva.
- .Orientar os microempresários, visando aumento da eficácia operacional.
- .facilitar acesso das MES ao crédito de médio e longo prazos.

,contribuir para a interiorização dos financiamentos promovidos pelo banco (111).

A partir deste programa o banco abriu a possibilidade de colaborar financeiramente para com as inversões fixas e os reforços de capital necessários às MES (112).

Para fazer parte do programa as MES interessadas deveriam preencher uma carta-consulta informando as fontes e aplicações referentes ao investimento total, as garantias a serem oferecidas, as fichas cadastrais e o último balanço. Se o crédito requisitado fosse para capital fixo, a ME também deveria enviar os orçamentos dos equipamentos a serem adquiridos, além de memorial descritivo da construção civil a ser realizada (113).

De posse destas informações um grupo de análise encarregava-se de visitar as empresas, avaliava e diagnosticava o projeto de investimento, dando às MES maiores informações.

Após a primeira liberação creditícia, para que fosse liberada uma segunda, um grupo de apoio visitava as MES para comprovar as aplicações da primeira e observar o andamento da empresa. Deste modo, o programa propunha-se a, após a fase de liberação do crédito, acompanhar as empresas e avaliar seu desempenho, visitando-as pelo menos uma vez por ano. O PROMICRO também previa a realização de uma pesquisa entre as empresas financiadas de duas maneiras: uma pela via direta, com visitas às MES e a

outra pela indireta, com questionários enviados por mala postal (114).

Este programa foi financiado com recursos da Caixa Econômica Federal e recursos providos da FINAME, do Programa Pequena e Média Empresa e da Caixa Econômica Federal (CEF-PROGIRG). Os recursos do Banco foram alocados no fundo rotativo do programa. O crédito era concedido, a juros fixos, subsidiados, de 22% ao ano. Pelas normas do programa, a empresa deixaria de ter direito a este subsídio, caso fosse considerada inadimplente. A partir deste diagnóstico seria cobrada correção monetária (em DRTN), mais juros de 5% ao ano. O valor do financiamento poderia atingir até 80% dos investimentos totais, no que diz respeito a investimento fixo ou misto, e até 100% na hipótese de reforço para capital de giro (115).

Os prazos de resgate não poderiam ultrapassar cinco anos (incluindo um ano de carência nos casos de investimento fixos ou mistos). Além disto, caso os financiamentos para capital de giro ultrapassassem 60% dos investimentos totais, o prazo para resgate da dívida não poderia exceder dois anos, estando neste prazo compreendido o período de seis meses de carência (116). As garantias para o financiamento deveriam ser reais, de preferência hipotecárias, no valor mínimo de 130% do apoio financeiro (117).

1.7.2.3 PRODEC

O Programa de Desenvolvimento da Pequena e Média Empresa Comercial do Estado de São Paulo foi implantado em primeiro de dezembro de 1977, na região do Vale do Paraíba. Abrangeu quatro cidades: Guaratinguetá, Aparecida, Pindamonhangoaba e Lorena (118).

Após cinco anos de sua implantação (até 1982), o PRODEC, desenvolveu sua própria metodologia de trabalho no projeto-piloto de apoio às MES comerciais do Vale do Paraíba. Este projeto-piloto teve duração de seis meses e procurou, em primeiro lugar, caracterizar o perfil das MES da região, pesquisando 389 empresas. Logo após, foram selecionadas algumas empresas para participarem do projeto (119).

Para viabilização do projeto, o PRODEC recebeu auxílio das prefeituras municipais do Vale do Paraíba, de empresários, de associações comerciais, sindicatos do comércio varejista, do ministério do trabalho e do CEBRAE e DEAG de São Paulo (120).

A micro região do Vale do Paraíba foi escolhida para implantação do projeto por vários fatores:

- .Inserção desta região no Plano de Desenvolvimento do Governo de São Paulo
- .As quatro cidades são centros de distribuição de bens de consumo (a atividade comercial desempenha função de desenvolvimento econômico)
- .proximidade geográfica entre as cidades
- .região de grande concentração de renda.
- .grande contingente de MEs nas cidades escolhidas (121)

Fases do Projeto:

1. Pesquisa com questionários, para detectar e caracterizar as MEs.

2. seleção de trinta empresas de acordo com o critério de motivação e interesse na continuidade e expansão dos negócios. Nesta fase também foram apresentados relatórios com os resultados da análise das empresas, um plano de recomendação para a solução dos problemas encontrados e foram ministrados treinamentos básicos, específicos ou operacionais, dependendo do tipo de problema encontrado nas empresas:

-Treinamento gerencial básico: curso ministrado com manual de treinamento específico para as MEs que participam do projeto. O conteúdo deste treinamento resultou da análise do diagnóstico dos problemas encontrados nas MEs.

-Treinamento gerencial específico: curso aplicado nas próprias empresas na ocasião da entrega do diagnóstico.

-Treinamento operacional: curso ministrado com base nos dados coletados nos diagnósticos e com base nos problemas detectados com relação à necessidade que as empresas viessem apresentar em termos operacionais. O principal objetivo deste curso era o desenvolvimento e/ou aperfeiçoamento da mão de obra utilizada pelas empresas atendidas pelo programa (122).

A análise de uma amostra de empresas - assistidas pelo programa - realizada na cidade de Guaratinguetá, revelou que grande parte dos objetivos propostos pelo projeto haviam sido alcançados, proporcionando mudanças significativas nas empresas avaliadas (123).

1.7.2.4 PROGRAMA NOSSO

A Empresa Municipal da Cidade Industrial de Curitiba S/A (CIC), lançou, em março de 1982, o Programa Nosso, cuja proposição era intervir nas relações de comercialização entre as MES e as grandes lojas de departamento e supermercados, a partir da criação de um mecanismo de comercialização e estímulos promocionais. O objetivo principal era o de proporcionar às MES melho-

res condições de desenvolvimento. Dentre os objetivos secundários (mas essenciais para atingir o objetivo principal) o programa propunha-se: auxiliar as MES, inclusive as de fundo de quintal, a subirem na escala industrial; manter e gerar novos empregos, dar condições de sobrevivência e desenvolvimento às MES, intermediar produtores e compradores e evitar pontos de estrangulamento(124).

Ao promover a venda dos produtos das MES, o Programa Nosso buscava intervir também sobre os próprios fabricantes, procurando manter os produtos dentro de um certo padrão de qualidade, preço, prazo e quantidade necessários a um relacionamento comercial mais duradouro e proveitoso (125).

Funcionamento do programa:

1.O programa dispunha de uma sala de exposição dos produtos à disposição de compradores de grandes lojas e supermercados.

2.Na Cidade Industrial de Curitiba (CIC) eram anotadas sugestões de novos produtos e recebidos os pedidos; entrega e pagamentos eram acertados diretamente pelos fornecedores e empresas compradoras.

3.A CIC não cobrava nada pela intermediação e trabalhava exclusivamente no atacado

4.O programa aceitava qualquer produto vendável, desde que fosse fabricado no estado.

5.O interessado devia apenas trazer seu produto à CIC e deixá-lo em exposição. A CIC procurava orientá-lo para a fixação de um preço adequado.

6.Não havia exigência quanto à criatividade ou conteúdo artístico dos produtos. Não havia restrições quanto à originalidade; observou-se que produtos copiados de artigos comercializados por grandes empresas eram até mais procurados.

7.A classificação das mercadorias era feita de acordo com o tipo de produto, não havendo restrição a produtos semelhantes e nem havendo controle de qualidade, acreditando-se que a seleção seria feita de forma natural pelo próprio mercado (126).

1.7.2.5 PROGRAMAS RECENTES

Mais recentemente o SEBRAE, resultado da privatização do CEBRAE, com o objetivo explícito de apoiar o desenvolvimento de Micro, Pequenas e Médias Empresas, patrocina um leque diversificado de programas. O Quadro 1 (página seguinte) apresenta uma síntese dos principais projetos oferecidos pelo SEBRAE-SP. Observa-se pela descrição dos serviços que é atribuída grande ênfase no apoio a ações coletivas e cooperativas (centrais de compra, acesso a feiras, etc), evidenciando o esforço de acompanhar as tendências decorrentes do processo de reestruturação industrial.

QUADRO 1

Serviços/Programas Oferecidos pelo SEBRAE-SP.

**CENTRAIS DE COMPRA**

Assessoria administrativa e jurídica para formação da central, atuando como mediador/orientador do grupo até o início das operações. Interessante para empresas com problemas comuns para obtenção de insumos e produtos.

**ACESSO À FEIRAS**

Participações em eventos promocionais realizados em São Paulo, de forma cooperada e a custos reduzidos. Estandes coletivos com toda infraestrutura necessária e área compatíveis com suas necessidades.

**TREINAMENTO**

Cursos, palestras e seminários divulgando as mais modernas técnicas de produção, comercialização, finanças e recursos humanos, a custos bastante reduzidos. Cursos fechados atendendo necessidades específicas das empresas.

**TECNOLOGIA**

Apoio ao desenvolvimento tecnológico através de convênios com Entidades de Ciência & Tecnologia, permitindo o desenvolvimento de novos produtos e processos, e contribuindo para racionalização e melhoria da qualidade e da produtividade na empresa.

**SALÕES DE NACIONALIZAÇÃO**

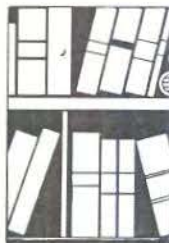
Acesso às informações de peças de reposição e de conjuntos importados que estão disponíveis para serem nacionalizados. Divulgação e show-rooms com amostras e especificações técnicas de itens a serem nacionalizados.

**PROMOÇÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR**

Assistência às empresas de pequeno porte para seu ingresso no mercado externo. Assessoramento nas etapas de preparação, pesquisa, promoção, vendas e biblioteca para consultas.

**BALCÃO DO EMPRESÁRIO**

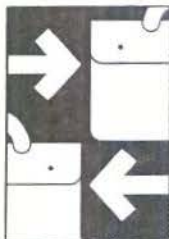
Informações e orientações para constituição e administração de empresas. Esclarecimentos sobre isenção de impostos, contribuições obrigatórias e encaminhamentos a outros departamentos especializados do SEBRAE.

**BIBLIOTECA**

Atendimento a pesquisa. Livros de administração em geral, trabalhos de micro e pequenas empresas, perfis industriais, legislações, estatísticas etc.

**CONSULTORIA EMPRESARIAL**

Desde um diagnóstico prévio até um relatório de recomendações e plano de trabalho ou encaminhamento a outras entidades, nos casos mais específicos.

**BOLSA DE SUBCONTRATAÇÃO E NEGÓCIOS DE SÃO PAULO (BSN-SP)**

Oportunidades de negócios entre empresas ofertantes e compradoras de serviços ou produtos, através de feiras, encontros, missões comerciais a nível regional e nacional.

Como exemplo de novos programas que buscam acompanhar, incentivar e facilitar a inserção de MPMEs nos espaços abertos pelas novas tendências de ajuste de indústrias e empresas, podem-se citar alguns dos programas oferecidos pelo SEBRAE: incentivo à desverticalização (terceirização) de GEs, abrindo espaço para o desenvolvimento e (mais importante) especialização de fornecedores; apoio ao desenvolvimento tecnológico; promoção de comércio exterior, etc.

A jalmente as Microempresas (como também empresas de outros segmentos) podem contar com o Disk-Tecnologia, programa voltado para o fornecimento de informações sobre novas tecnologias e preparado inclusive para prestar serviços de consultoria sobre problemas tecnológicos - de processos e produtos - específicos. O rol de empresas atendidas já é significativo e tende a se ampliar.

Outra instituição que tradicionalmente atende MPMEs (e, alias, grandes também) é o SENAI que vem ampliando o leque de cursos específicos para Microempresas, tendo também equipes preparadas para prestar assessoria a estas empresas. No caso de empresas do comércio o SENAC também vem investindo esforços crescentes no atendimento - cursos e prestação de serviços, inclusive assessoria em áreas como recrutamento e seleção - para este segmento de empresas!

Além destes, o BNDES também conta com uma linha de "produtos" acessíveis às MEs.

Deve ser apontado também o crescente interesse pela viabilização e implementação de incubadoras - "fábricas de empresas" - como forma de facilitar o nascimento e apoiar os primeiros passos de MEs, contribuindo para amenizar o bem conhecido problema do alto índice de "mortalidade infantil" destas empresas (*). Em geral as incubadoras procuram acolher MEs dos chamados ramos dinâmicos (eletrônica, informática, biotecnologia) acreditando no potencial destas empresas caso consigam superar os primeiros e críticos anos. A difusão deste projeto em âmbito nacional depende muito da contribuição conjunta de empresas (FIESP, SEBRAE, etc) e de universidades e instituições de pesquisa. Em São Paulo pode-se citar a experiência de Itú (já funcionando) e a de Campinas (ainda em fase de projeto).

Ainda no item novos programas e medidas, cabe destaque ao Programa MIPEM - OURO do Banco do Brasil. Trata-se de uma nova linha de crédito disponível para Micro e Pequenas Empresas a partir de março de 1992, com prazo para pagamento de trinta e seis meses, com seis meses de carência, atualizado pela TRD e com juros de 12% a.a. sobre o saldo devedor.

(*) Pesquisa realizada pelo SEBRAE aponta que 60% das 500 mil novas empresas criadas anualmente no Brasil não chegam ao 2. ano e 90% não conseguem completar cinco anos.

1.8 Estatuto da Microempresa (EME) (*)

1.8.1 A Tendência à Desburocratização e o Estatuto da Microempresa

Com a crise econômica de 1982, boa parte das pequenas e médias empresas foi obrigada a encerrar as atividades. No que diz respeito às MEs, notou-se um efeito contrário. Especialmente neste período, houve uma proliferação destes estabelecimentos. Desta modo, as MEs passaram a ocupar cada vez mais o debate econômico e social, suscitando o surgimento de diversas associações de classes para representar seus interesses. Estas associações passaram a solicitar um tratamento diferenciado e favorecido para o setor, avolumando-se, desta forma, as pressões para a criação de um Estatuto da Microempresa. Como decorrência, em novembro de 1984, o Estatuto foi finalmente criado, através da lei número 7.256.

O EME tem como proposta o estabelecimento de um tratamento especial (diferenciado e favorecido) às MEs, tendo em vista as características e dificuldades enfrentadas por estas. Na maioria das vezes, estas empresas não resistem ao tratamento fiscal e burocrático colocado pelas imposições legais. Assim, o EME

(*) Ver Estatuto da Microempresa, lei 7.256.

apresenta medidas simplificadoras quanto ao registro das empresas nele enquadradas, e em relação às áreas: trabalhista, previdenciária, fiscal e creditícia. O objetivo principal do tratamento favorecido e diferenciado às MEs proposto no ENE, é incentivar as MEs a saírem da "informalidade".

O ENE, apoiado nos termos da lei 7.256, que o constituiu, traz em sua estrutura, primeiramente, a definição de ME e os critérios a serem adotados para a classificação de uma empresa nesta categoria. A definição é dada pelo critério quantitativo (valor do faturamento anual), compreendido pelo limite anual de renda bruta, que caso ultrapassado será suficiente para des enquadrar a ME. Desta forma, entende-se por Microempresa, no âmbito do Estatuto, "as pessoas jurídicas e as firmas individuais que tiverem receita igual ou inferior ao valor nominal de dez mil Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional (10.000 ORTNs), tomando-se por referência o valor desses títulos no mês de janeiro do ano base".

Todavia não basta estar dentro deste limite para que a empresa seja definida como ME para fins de usufruir os benefícios previstos no Estatuto. Algumas empresas não se incluem no regime da lei em função de: tipo societário; forma de participação do capital; atividade exercida, etc. Ou seja, o Estatuto estabelece os parâmetros para que um estabelecimento seja considerado ME.

O EME trata também das questões relativas à legalização das MEs como pessoas jurídicas, prevendo uma forma especial de registro. Deixa claro, entretanto, que o registro por si só não garante que as empresas passem a usufruir do tratamento especial dado pelo EME. É preciso, para tanto, que as empresas não descuidem de estarem enquadradas na definição e tipo de empresa impostos pelo EME. O EME estabelece também normas especiais relativas ao regime fiscal e creditício. No regime fiscal estão contidas as isenções e simplificações de documentos fiscais, liberando as MEs de uma série de encargos. Muitos destes encargos dizem respeito a normas do regime trabalhista e previdenciário, que são subsidiados, mas de forma a não prejudicar proprietários nem funcionários. Além disto, o EME também discorre sobre as penalidades a serem aplicadas àqueles que não cumprirem suas determinações, tratando com mais severidade e rigor aqueles que não mais se enquadrarem na definição e tipo de empresa dado pelo Estatuto e que não notifiquem os órgãos competentes continuando a usufruir das isenções e demais benefícios.

Após a promulgação da Lei 7.256/84, foi sancionada a Lei Complementar número 48 de 10/12/84, que disciplinou a isenção do ICMS e ISS e estabeleceu regras de arrecadação destes impostos nos estados e municípios; o Decreto número 90.860 de 30/01/85, que tratou principalmente do regime trabalhista e creditício; o Decreto número 90.573 de 28/11/84, dispondo sobre tratamento especial as alíquotas do IPI para produtos em geral fabricados por MEs; Lei número 9.801 de 18/12/84, estabelecendo

regras de enquadramento das MEs para isenção do ISS no município de São Paulo: decreto número 20.643 de 31 de janeiro de 1985, que trata do regulamento das disposições da lei número 9.801.

As principais normas que regem o Estatuto serão descritas brevemente a seguir, para que se possa obter uma ideia mais precisa dos direitos e deveres que dizem respeito às microempresas.

1.8.2 Estatuto da Microempresa -

Lei número 7.256-Breve Descrição(*).

O Estatuto da Microempresa foi instituído, pela lei 7.256/84, com o objetivo de implementar um tratamento diferenciado, simplificado e favorecido às MEs, nos campos administrativo, previdenciário, tributário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial.

O capítulo I (art.2.) trata do corte de definição das microempresas (a fim de discriminar os estabelecimentos a serem considerados micro) como condição necessária para o enquadramento destas no tratamento especial dispensado pelo EME, além de dispor que tipo de estabelecimento não poderá ser considerado uma microempresa (art.3.).

(* Ver Estatuto da Microempresa, lei número 7.256.(bibliografia utilizada nesta parte do trabalho)

Para efeito do Estatuto, não são consideradas MEs:

"I.as empresas constituídas sob a forma de sociedade por ações;
II.as empresas nas quais o titular ou sócio seja uma pessoa jurídica ou, pessoa física domiciliada no exterior; III.empresas que tenham participação de capital de outra pessoa jurídica, com exceção de investimentos provenientes de incentivos fiscais efetuados antes da vigência da lei; IV.empresas cujo titular ou sócio participe, com mais de 5% do capital de outra empresa, desde que a receita bruta das empresas interligadas ultrapasse o limite dado pelo Estatuto" (124). Além disto, estão excluídas (art.3.º, item " V)as empresas que trabalhem com: a-importação de produtos estrangeiros (exceto se estiverem situadas em regiões especiais como no caso da Zona Franca de Manaus); b-empresas que trabalhem com operações no ramo imobiliário; c-que trabalhem com armazenamento e depósitos de produtos de terceiros; d-com câmbio, seguro e títulos mobiliários e e-as empresas que trabalhem com publicidade e propaganda."

Não se enquadram no estatuto das ME, as empresas que prestem serviços de profissionais liberais como médicos, engenheiros, economistas, advogados, etc (art.3.º, item VI).

O capítulo II diz respeito a dispensa de obrigações burocráticas para as MEs (art.4.º). Não se aplicam às MEs obrigações e exigências de natureza administrativa decorrentes da legislação federal; sendo as MEs obrigadas a cumprir apenas as exigências

que constam do Estatuto e as obrigações inerentes ao poder de polícia.

O capítulo III delibera que as MEs deverão ter direito a um registro especial (art.5.), devendo o sócio declarar que a receita bruta anual não deverá exceder ao limite dado pelo artigo 2., desta lei, e que sua empresa não se enquadra em qualquer um dos tipos de empresas excluídas no artigo 3..

Depois de registrada como ME, a empresa deverá adotar após sua denominação a expressão "microempresa" ou "ME" (art.5.), não sendo permitido a nenhum outro tipo de estabelecimento utilizar esta expressão (parágrafo único). A empresa que deixar de se enquadrar na definição dada pelo Estatuto, ao não mais preencher os requisitos da lei, deverá comunicar o fato ao órgão competente (pessoalmente ou por via postal), no prazo de até trinta dias após o desenquadramento (art.9.). A perda da condição de ME devido ao excesso de renda bruta anual, só se efetivará se este fato ocorrer durante dois anos consecutivos, ou então, três anos alternados, ocasionando a suspensão imediata da isenção fiscal prevista no artigo 11. desta lei.

O capítulo IV do EME, prevê que as MEs ficam isentas do imposto de renda e de proventos de qualquer natureza (item I), do imposto sobre operações de crédito, câmbio, seguros e títulos mobiliários (item II), do imposto sobre serviços de transporte e comunicações (item III). Neste capítulo fica também determinado

que as MEs ficam isentas do imposto sobre extração, circulação e distribuição de minerais no país (item IV), PIS e FINSOCIAL, taxas vinculadas ao poder de polícia (com exceção de taxas rodoviárias e controles metroológicos) (item VII), e taxas necessárias ao registro da empresa (item VIII).

As MEs não estão isentas do recolhimento das parcelas relativas às dívidas de terceiros (no que se refere somente às parcelas previstas por lei)(parágrafo 1.), como também das taxas necessárias para registro, que excederem a duas ÚTNs (base: novembro de 1984).

Ainda no capítulo IV, está previsto que as MEs que não se enquadrarem deverão pagar os tributos sobre a receita que exceder a estipulada pelo EME e sobre os fatos geradores que ocorrerem após o desenquadramento (art.12.). Além disto, os documentos fiscais emitidos pelas MEs obedecerão um modelo simplificado, que deverá servir para todos os fins previstos na legislação tributária (art.16.).

O capítulo V trata do regime previdenciário e trabalhista. O artigo 17, deste capítulo, determina que aos sócios e empregados das MEs ficam assegurados todos os direitos previstos na legislação previdenciária e trabalhista, porém de forma simplificada. Cabe ao poder executivo o dever de estabelecer procedimentos simplificados, que facilitem o cumprimento da legislação trabalhista e previdenciária pelas MEs, e que eliminem exi-

gências burocráticas incompatíveis com o tratamento diferenciado dado às MEs pelo Estatuto (art. 18.).

Fica estabelecido que a contribuição do empregado (art.19.,item I) , assim como o custeio das prestações por acidente de trabalho (art.19., item II), serão calculados pelo percentual mínimo, além disto, o recolhimento das contribuições devidas pelas MEs poderá ser efetuado englobadamente (art.19.,item III).

As MEs não estão dispensadas de (art.21.):

-efetuar as anotações na carteira de trabalho e previdência social (item I);

-apresentar a relação anual de informações sociais-RAIS (item II);

-manter arquivados os documentos referentes às obrigações trabalhistas e previdenciárias, como por exemplo: falhas de pagamentos, recibos de salários e remunerações (item III);

-manter arquivados os comprovantes de descontos e de recolhimento de contribuições (item III);

-depósitos do FGTS (art.22.)

O capítulo VI diz respeito ao apoio creditício, estabelecendo que as MEs deverão receber tratamento favorecido em operações com instituições financeiras públicas e privadas, Bancos de Desenvolvimento e entidades oficiais de financiamento (art.23.). As operações de valor até 5000 ORTNs, deverão obter

taxas diferenciadas, sendo que as únicas garantias que poderão ser exigidas serão a fiança e o aval.

O capítulo VII trata das penalidades. Neste está descrito que a empresa que se mantiver como microempresa sem que esteja enquadrada poderá sofrer:

-cancelamento de seu registro (item I):

-pagamento de todos os tributos e contribuições devidas como se não tivesse havido isenção alguma, acrescidos de juros e correção monetária (item II):

-multa de 200% do valor atualizado do tributo devido, nos casos de falsificações de declarações ou informações e de 50% em outros casos de desvio da lei (item III, "a" e "b").

-pagamento em dobro dos encargos dos empréstimos obtidos com base nesta lei (item IV).

Consta também deste capítulo que o montante arrecadado como multa vai ser direcionado a um fundo de ajuda às MEs (parágrafo único), e que o sócio proprietário ficará impedido de constituir nova ME ou de participar de outra já existente (à menos que esta não disponha do tratamento favorecido pelo EME), caso tenha cometido alguma destas faltas (art. 26.)

O capítulo VIII, diz respeito à remissão de crédito tributário. O artigo 29, estabelece o seguinte: As firmas individuais, sociedades civis e sociedades comerciais que se enquadrarem na definição do Estatuto e que desde janeiro de 1981 não tenham exercido atividade econômica de qualquer espécie, podem

requerer seu registro como microempresa dentro de 180 dias após adata de vigencia da lei, sem que sejam obrigadas a fornecer provas de que estão quites com a receita federal.

Lei Complementar número 48, de 10 de dezembro de 1984: Entre outros regimentos, dispõe que os Estados, o Distrito Federal, os Territórios e Municípios devem definir as MEs em função das características econômicas regionais ou locais e de acordo com a participação efetiva destas emoesas na arrecadação dos tributos municipais ou estaduais (art.2.).

Ademais, a definição da ME deverá ser feita de forma a que a isenção não acarrete perda de receita superior a 5% do montante estimado para arrecadação do imposto isento, e que a receita bruta anual da ME não exceda o limite máximo, estabelecido pela lei 7.256 (parágrafo 1.).

Enquanto a lei estadual ou municipal não estabelecer outra definição, serão consideradas MEs:

-no âmbito estadual: empresas com receita bruta igual ou inferior a 10.000 ORTN;

-no âmbito municipal: empresas com receita bruta igual ou inferior a 5.000 ORTN (parágrafo 8.).

A ORTN de referência será a vigente no mês de janeiro de cada ano e a receita bruta deverá ser apurada no período de

janeiro a 31 de dezembro. No primeiro ano de atividade, o limite da receita bruta será calculado proporcionalmente ao número de meses decorridos entre o mês da constituição da empresa e 31 de dezembro do mesmo ano (art.3.).

As MEs ficam isentas:

-do Imposto Estadual sobre Operações de Circulação de Mercadorias (ICM) (item I).

-do Imposto Municipal sobre Prestação de Serviços de qualquer natureza (ISS)(item II)

Cabe aos Estados e Municípios considerarem extintos ou não os débitos de natureza tributária, vencidos até a data de vigência da lei complementar (art.6.)

Como exemplo de lei municipal tem-se, para o município de São Paulo, a Lei número 9.801, de 18 de dezembro de 1984:Estabelece que as MEs ficam isentas do ISS, se estiverem dentro do limite de receita e tipo de empresa estabelecido pela lei 7.256 (art.1..parágrafo 1.), sendo que para a apuração do limite de receita anual deve ser computadas todas as receitas da empresa (parágrafo 2.). Para que tenham acesso aos benefícios desta lei, as MEs devem apresentar declarações específicas ao cadastro de contribuintes mobiliários(art.5.), as empresas que deixarem de preencher os requisitos para enquadramento devem comunicar ao cadastro dos contribuintes, caso contrário haverá sanções (art.9..

item I).

Por esta lei as MEs ficam dispensadas do livro de escrituração, mas deverão emitir notas fiscais(art.8.).

1.8.3 Estatuto da Microempresa(EME): algumas considerações e críticas.

Quando da criação do EME eclodiram discussões e críticas a seu respeito, com vários argumentos contra e a favor do conteúdo, funcionalidade e viabilidade de implementação da lei 7.256. No que se refere às críticas ao EME, na época foi colocado, (especificamente no que tange à proposição de tratamento especial na área trabalhista e previdenciária) que as MEs por serem agentes econômicos mais próximos da economia informal do que do universo das relações econômicas legalizadas não deveriam gozar dos mesmos direitos que as empresas formais. Por outro lado, os defensores do EME contra-argumentavam dizendo que um dos pontos negativos da inserção destas empresas na economia informal, é a exclusão dos benefícios da legislação social que isto acarreta a grande número de pessoas. Além disto, na grande maioria dos casos, as pessoas não escolhem fazer parte da economia informal, são na verdade obrigadas a isto frente aos desequei

librios sociais e econômicos que fazem parte da realidade dos países do terceiro mundo. Com relação a isto, um dos objetivos a que o Estatuto se propõe é o de democratizar os benefícios da atividade empresarial legalizada (127).

Outra crítica ao Estatuto é que a aplicação das proposições do EME poderia provocar uma queda da arrecadação tributária, principalmente no que se refere ao imposto sobre circulação de mercadorias (ICMS); a isenção de impostos indiretos às MEs, iria contra o sistema federativo e contra as normas de tributação em vigor. Este tipo de argumento enfatiza antes a forma (regime tributário) que a substância (sobrevivência das MEs). Parece também não levar em conta que o próprio Estatuto transfere aos estados a incumbência de estabelecer sua própria ME em função da receita bruta anual da empresa (mas levando em conta as peculiaridades de cada região), considerando o limite do faturamento, de 10.000 DRTNs, dado pelo Estatuto. Além disto, o EME deixa também claro que nenhum Estado poderá definir a ME de maneira que a perda da receita decorrente da isenção seja superior a 5% da arrecadação prevista de ICMS, o mesmo se aplicando para o ISS, na área de competência dos municípios (128).

Ademais, deve-se observar que as MEs, apesar de serem numerosas no conjunto da economia, contribuem com apenas cerca de 3% da arrecadação tributária (dados do Censo das MEs de 1985), de modo que a isenção tributária proposta não acarretaria queda significativa da receita, além do que, permitiria que os órgãos es-

tatais competentes pudessem se dedicar aos grandes contribuintes. Ilustrativo neste sentido foi o que ocorreu em 1980 quando as MEs passaram a ficar isentas do imposto de renda (IR), a perda da receita então estimada jamais se confirmou, permitindo, inclusive, que o teto de receita para isenção fosse ampliado (129). Por outro lado, deve-se observar que no caso do Imposto de Renda o EME "ao conceder isenção, praticamente não ampliou em nada os benefícios fiscais já contemplados pela legislação pre-existente, uma vez que o Decreto-lei n. 1.780 de 14/04/80, com a redação alterada pelo parágrafo único do artigo 16 do Decreto-lei n. 2.065 de 28/10/83, concedia isenção à pessoa jurídica ou empresa individual, cuja receita bruta anual, inclusive não operacional, fosse igual ou inferior a 10.000 ORTNs, calculado com base no valor da ORTN do mês de janeiro do ano-base..."(130).

Outro tipo de crítica ressalta que as medidas propostas pelo Estatuto estimulariam as MEs a se perpetuarem neste estágio (nanismo das MEs), somente para que pudessem continuar a usufruir dos benefícios previstos pelo Estatuto. Esta crítica aparentemente se fundamenta no (falso) argumento de que todas as empresas estão submetidas ao mesmo ciclo de vida que envolve nascer e obrigatoriamente crescer, assim a concessão de benefícios, e a perspectiva de perder o direito à eles, tornaria mais vantajosa a opção de permanecer na opção de ME. Os que acreditam neste argumento se esquecem, no entanto, que o universo das MEs é composto por empresas bastante heterogêneas, onde muitas são pequenas e tendem a assim permanecer (por maior ou menor tempo) por "voca-

ção" devido, à certas especificidades condicionadas aos obstáculos intransponíveis representados pela insuficiência de acumulação de capital e impossibilidade de acesso a fontes de financiamento; tipo de produto ou serviço; modo de produção ou comercialização; características do próprio mercado; ou ainda devido à decisão do empresário. Outras ainda são transitoriamente pequenas - mas com potencial de crescimento - que muitas vezes estão apenas iniciando no mercado e que por isto podem reagir positivamente, em termos de crescimento, se apoiadas por medidas de apoio e promoção ao crescimento de empresas. É a este subconjunto de MEs (as MEs propriamente ditas) que a literatura normalmente faz referências e ao qual usualmente são dirigidas as medidas de apoio e promoção e nas quais aparentemente se pensa quando se propõe critérios de definição das MEs. Nada mais razoável então supor que as primeiras permaneçam pequenas e que as últimas - se receberem estímulos - possam crescer o mais rapidamente possível, e que as MEs "por vocação", por outro lado, possam se manter e se fortalecer nesta condição (131).

Uma outra ordem de críticas é aquela em que são apontadas falhas internas ao próprio Estatuto, e que são propagadas no sentido de melhorá-lo em sua amplitude e determinações. Estas são divulgadas, geralmente por instituições e pessoas que são a favor do EME, principalmente pelos próprios microempresários e entidades de apoio às MES. No que diz respeito a este tipo de críticas ressalta-se a generalidade das medidas propostas pelo EME, que não levam em conta a heterogeneidade inerente ao universo das

MEs, não apresentando nenhuma seletividade quanto ao ramo, tamanho, instrução do microempresário, características fundamentais, etc (132).

Há ainda críticas mais radicais que questionam a própria funcionalidade do Estatuto. Segundo esta vertente o EME não teria ido além das intenções, não sendo possível observar grandes resultados práticos de sua implementação, fazendo parte, na verdade, de mais um discurso vazio, que desta forma " não consegue traduzir na prática qualquer funcionalidade e acabou transformando-se num mero ato demagógico do estado" (133)

O EME tem sido ainda vítima de algumas observações no que tange aos aspectos jurídicos que o envolvem. Por exemplo, segundo este ponto de vista, o EME exclui sem clara justificativa as MEs formadas por profissionais liberais. A boa técnica legislativa, na feitura das leis, pressupõe que do projeto de lei conste a justificacão da propositura, onde devem ficar explicitadas a conveniencia e a necessidade do ordenamento. Isto não se verifica no caso do EME (134). Se as sociedades civis prestadoras de serviços podem constituir-se em MEs, pois se enquadram na definição dada pelo Estatuto, não existiriam motivos para a exclusão das MEs formadas por profissionais liberais e se existiram não ficaram explicitados no Estatuto. Embora o Direito Positivo (lei 4.137, de 10/09/62) reconheça que a atividade empresarial consiste na venda não só de bens como de serviços e dentro da moderna estrutura económica de produção, a presença do chamado se-

tor terciário, representado pela prestação de serviços, torna-se cada vez mais significativa; na elaboração do EME este fato foi esquecido dando-se prioridade às MEs do setor secundário. Assim, o prestador de serviço constituído individualmente sob forma empresarial não estará enquadrado pelo EME e caso pretenda abrir a sua empresa terá de constituir-se em Sociedade Civil, que além de ser um elemento complicador, representa onus, que parece não ter sido o objetivo inicial do Estatuto (135).

Outro ponto a se destacar é o que está consignado no artigo 13., o qual dispensa as MEs do pagamento de taxas estaduais vinculadas ao exercício do poder de polícia. Porém, como poderá o microempresário saber no meio de toda a burocracia que permeia a administração do Estado, quais seriam estas taxas? Além disto, no que diz respeito à isenção do ISS concedida às MEs, esta isenção - apesar do ISS ser um imposto recolhido no âmbito municipal - somente pode ser instituída pela União, regra esta que vem a representar uma negação da igualdade entre União e Estados (neste caso, traduziria um enfraquecimento dos Estados e Municípios) (136).

Conforme o artigo 15. da lei 7.256/84, a ME fica isenta da Escrituração e dos livros fiscais relativos ao IPI, ficando obrigada apenas a manter arquivada a documentação das transações comerciais que praticar, a emitir notas fiscais relativas às vendas que praticar e a algumas poucas outras obrigações. A dispensa de escrituração, porém, pode causar transtornos, visto que (137).

A ausência de escrituração, no caso de comprovação de receita bruta em todas as áreas tributárias - federal, estadual ou municipal - poderá ocasionar prejuízos à ME, que, não podendo apresentar elementos de prova, ver-se-á obrigada a exigências de ônus por parte da fiscalização (138). Os defensores desta crítica alegam que se o EME não exige escrituração, deveria alertar as MEs dos possíveis problemas inerentes à não escrituração ou ainda isentá-las dos possíveis ônus ou prejuízos disto decorrentes. Essa crítica na verdade é infundada e parece não atentar para o fato de que o EME isenta mas não proíbe a escrituração e por outro lado a documentação das transações deve ser arquivada.

No que diz respeito as penalidades, no caso das MEs não cumprirem as determinações do Estatuto para desenquadramento, coloca-se a seguinte questão: como uma ME poderá cancelar o seu registro sem que alguma entidade competente interceda - através de uma informação segura sobre o desenquadramento - ou se a ME não dispuser de elementos para fundamentar sua decisão? Não seria o caso de condicionar tal desenquadramento à previa e expressa manifestação da autoridade administrativa federal? (139).

Outro ponto que deve ser ressaltado é que o artigo 26. do EME ao impedir ao sócio de uma ME constituir outra empresa ou participar de outra existente, despreza dois princípios constitucionais: o da liberdade de trabalho e o da livre iniciativa (140). Também neste caso a Lei não impede o acúmulo, apenas exclui do âmbito de benefícios propostas.

Frente a esta série de vertentes de críticas, deve-se ressaltar que o Estatuto apesar de inicialmente propor um tratamento diferenciado e facilitado às MEs, na prática, na maioria das vezes se não chega a prejudicá-las, também não as ajuda de forma significativa. São muitas as restrições impostas para o enquadramento (corte da receita bruta, tipo de estabelecimento, impossibilidade de constituição de ME por profissionais liberais, penalidades, etc), o que estreita o rol de empresas "enquadráveis".

Por outro lado, no dia-a-dia da concorrência intercapitalista o microempresário pode enfrentar desvantagens se o enquadramento for primeiro visto por clientes e fornecedores como a chancela do caráter de "maioria desprotegida", à margem do mercado. Neste aspecto as MEs tenderiam a ser mais associadas a um problema social que o país tem de enfrentar do que entendidas como um segmento que tem significado social e econômico e que, como tal, deveriam estar integradas na estrutura econômica do país. A importância deste fato aumenta quando se tem em mente que no Brasil sequer existe uma política de desenvolvimento mais ampla que possibilite a inserção das MEs (e, aliás, de outros segmentos de empresas) definitivamente na dinâmica econômica do país. Se é verdade que as MEs são particularmente importantes em épocas de crise econômica, talvez houvesse mais validade em medidas que: i) as liberassem do fantasma da burocracia, que chega a incomodar mais que a carga fiscal e tributária e ii) que, além disto, con-

tribuissem efetivamente para que pudessem ganhar um espaço definido em uma política global de desenvolvimento econômico.

Vale ainda uma observação sobre as próprias críticas ao Estatuto, que deveriam de início questionar se dada a heterogeneidade inerente às MEs tem sentido um Estatuto das MEs, que como critério seletivo usa apenas o faturamento anual das empresas, não levando em conta questões que podem ser prioritárias, como por exemplo o ramo de atuação das empresas, ou seja, se as empresas atuam em atividades de ponta (como informática, tecnologia ou pesquisa e desenvolvimento) se desempenham ou não papel complementar às atividades industriais mais complexas; ou ainda se desempenham papel de suporte de apoio à políticas de apoio às cidades ao utilizar recursos locais e reter mão-de-obra local; se são organizações rudimentares; se são empresas que possuem administração especializada ou se usam trabalho próprio ou de familiares, etc. Ou seja, uma crítica mais consciente deveria caminhar no sentido de, embora reconhecendo a necessidade de um tratamento diferenciado, questionar o próprio sentido de um Estatuto que não engloba a heterogeneidade das MEs e que desta forma não propõe soluções, em termos de medidas de apoio e promoção, para a potencialização da força econômica e social que algumas das MEs representam - principalmente (mas não só) as dos ramos dinâmicos - para que desta forma se possa apreender as tendências das empresas no mercado e aproveitar suas potencialidades no desenvolvimento econômico do país. Neste sentido, talvez o principal mérito do EME tenha sido o de estimular o debate sobre o pa-

pel. funções e importância deste segmento de empresas, tirando-o da obscuridade (inclusive nas discussões acadêmicas) em que sempre se encontram. Na verdade "o debate sobre as medidas de apoio às microempresas deveria caminhar em sentido à uma reflexão que permitisse superar a concepção de tais medidas enquanto genéricas e indiscriminadas, em especial no que se refere à subsídios governamentais. Uma política de apoio deve levar em conta os condicionantes estruturais da inserção e permanência destas empresas nas diversas estruturas de mercado, enfatizando suas funções no desenvolvimento econômico. A partir disto, deve ser claramente delimitada quanto a sua abrangência, objetivos e implicações" (141).

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) FUNDAÇÃO INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA-IBGE. Censos Econômicos de 1985 - Microempresas. Rio de Janeiro, 1989.
- (2) CARPINTERO, J.N.C.& SOUZA, M.C.A.F de & BACIC, M.J. - As Microempresas no Brasil: Uma Interpretação do Censo das Microempresas - 1985. In: 16th International Small Business Congress, 16, São Paulo, 22-25 out. 1989, p29-31. (mimeo). Versão revisada foi publicada na Revista de Administração de Empresas, São Paulo, vol.30, número 2, 1990
- (3) LIEDHOLM, Carl & MEAD, Donald. Pequenas Empresas: Um Perfil. Economic Impact. Rio de Janeiro 1988, 1(63), p.12
- (4) idem. ibidem.
- (5) SOUZA, Paulo Renato. - "Salário e mão-de-obra excedente". In: Estudos CEBRAF 25. São Paulo s/d
- (6) LIEDHOLM,C.& MEAD, D.- op. cit. n. 13.
- (7) SOUZA, P.R. op. cit. p.32
- (8) FOLHA DE SÃO PAULO - Veja as opções para deixar de ser empregado. 12.05.91.
- (9) SOUZA,P.R. op. cit. p.32
- (10) ALMEIDA, A. L. Ozório de & MENDONÇA, C. E. Rebello de. Pequena Produção: Uma Visão Unificada. Estudos Econômicos. Instituto de Pesquisas Econômicas. São Paulo (especial):p.15. 1989, caderno especial dos Estudos Econômicos
- (11) idem. ibidem
- (12) idem. ibidem
- (14) SOUZA,P.R. - op. cit.p.32
- (15) LIEDHOLM, C. & MEAD, D. - op. cit. p.12
- (16) SABOIA,J.L.M. - Transformações no Mercado de Trabalho no Brasil durante a crise: 1980-83. Revista de Economia Política. Rio de Janeiro (1). p.83, 1986. caderno especial da Rev. de Ec. Pol. 6(3), jul-set, 1986.
- (17) IBGE - op. cit. p.23

- (18) idem. ibidem.
- (19) MASSEI, William. Políticas e Programas de Apoio às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais: Uma análise de Programas no Estado de São Paulo. Período:1970-86. Dissertação de mestrado apresentada ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas,1989.
- (20) Dirigente Industrial. volXXX, n.23, p.1-15
- (21) idem. ibidem..
- (22) idem. ibidem.
- (23) DELLA MANNA, Roberto. Micros, a Caminho da Clandestini-
dade - Indústria e Desenvolvimento. São Paulo,
20(3):50,março, 1987.
- (24) MORAES, L. Augusto. A Ideologia da Microempresa.
2. ed. Curitiba, Edição Independente, 1986. p.9-66
- (25) COURI, Joseph. "Micro e pequenos em perigo". Dirigente
Industrial. São Paulo, 31(5), 36-7, maio de 1990, "en-
trevista"
- (26) idem. ibidem
- (27) idem. ibidem.
- (28) SOUZA, P. R. op. cit. p.34
- (29) AZEVEDO, B. R. Z. de. "Sem Lenço, Sem Documento": No-
tas sobre o Trabalho Feminino Fabril a Domicílio. En-
saio FEE, Porto Alegre, 9(1): 126-135 s/d
- (30) Idem. ibidem.
- (31) Idem. ibidem.
- (32) FUENZALIDA, Luiz Arturo. Criação mais Rápida de Empre-
go e Renda Mediante a Expansão e Modernização de Mi-
croempresas. Revista Econômica do Nordeste. Fortaleza,
7(2): 253-284, abril/jun, 1976.
- (33) SOUZA,P. R. op. cit. p.35-36
- (34) FUENZALIDA,L.A.op. cit. p.260-261
- (35) Revista da Indústria. ano IV, n.26, Primeiro Trimestre
de 1991. p.9
- (36) Dados e Ideias. op. cit.

- (37) idem, ibidem.
- (38) idem, ibidem.
- (39) idem, ibidem.
- (40) idem, ibidem.
- (41) idem, ibidem.
- (42) idem, ibidem
- (43) idem, ibidem
- (44) idem, ibidem
- (45) idem, ibidem.
- (46) Revista de Assistência Técnica para Executivos. junho 1989. n.26. p. 305.
- (47) Dados e Idéias - op. cit. 12.05.91.
- (48) Revista de Assistência Técnica Para Executivos op. cit.
- (49) PAGNANI, Eolo M. A Subcontratação na Pequena e Média Empresa. Editora da Unicamp, 1989. p.49
- (50) idem, ibidem.
- (51) idem, ibidem.
- (52) ALMEIDA, A.L.O. de & MENDONÇA, C.E.R. de - op. cit. p.8-23
- (53) SOUZA P.R. - op. cit.
- (54) ALMEIDA, A.L.O. de & MENDONÇA, C.E.R. de - op. cit. p.8-23
- (55) SOLOMON, A Grande Importância da Pequena Empresa no Brasil e no Mundo p. 271.
- (56) SOUZA, M.C.A.F. " Pequenas e Médias Empresas no Atual Processo de Transformação Industrial em Nível Internacional", relatório de pesquisa, FECAMP/FINEP, 1990.
- (57) idem, ibidem.
- (58) idem, ibidem.

- (59) Pequenas Empresas, Grandes Negócios. "Franchising News". ano II, n.20, p.48-49.
- (60) idem. ibidem.
- (61) idem. ibidem.
- (62) SCHMITZ, Hubert. Restrições ao Crescimento de Indústrias de Pequena Escala nos Países em Desenvolvimento. Revista de Pesquisa e Planejamento Económico. Rio de Janeiro, p.153-181, abril,1982.
- (63) FOLHA DE SÃO PAULO - Pesquisa Mostra Atraso Tecnológico das Pequenas e Médias Empresas. 31.03.1991
- (64) idem. ibidem.
- (65) idem. ibidem.
- (66) idem. p.272
- (67) idem. p.273
- (68) idem. ibidem.
- (69) SANTOS, João L. dos & CAVALCANTE Enoque G. - O Estado e a Política dos Pequenos Grupos de Produção Industrial. In: XIV Encontro Nacional de Economia. Brasília, 9/11. dez/86. Anais - volIII p.496-497
- (70) idem. ibidem.
- (71) Comércio e Mercados.Vale do Paraíba: Micro-empresa: segurança para sobreviver. Rio de Janeiro,13 (146) 2-5, nov/1979
- (72) DUTRA, Ivan & GUILHIARD,Hernandes J. P. Micro e Pequenas Empresas, o que as diferencia na utilização dos Instrumentos de Marketing. Revista de Administração. vol. 19, (2), abril/junho, 1984 p.35
- (73) Idem. ibidem.
- (74) idem. ibidem.
- (75) ZARDIN, Luis Sarvelo. Os Três Anos do PROMICRO Gaúcho. Rumos do Desenvolvimento. Rio de Janeiro, 49(12-48): 17 1989.
- (76) Comércio e Mercados op. cit. p.3

- (77) Programa Nacional em Estudo. Rumos do Desenvolvimento. Rio de Janeiro, 1(3): 36-38, jan/fev, 1977.
- (78) DUTRA, I & GUILHARD, H. - op.cit. p.39
- (79) STILFEN, Paulo C. & SANTOS, Leonidas B. "Micro, Pequenas e Médias Indústrias". 16a pesquisa. Conjuntura Econômica, Rio de Janeiro, 43(9):89-102, dez. 1989.
- (80) LIEDHOLM, C. & MEAD, D. - op. cit. p.12
- (81) ESTATUTO DA MICROEMPRESA - lei n. 7256 de 27.11.64
- (82) FOLHA DE SAO PAULO - Veja as Opções para deixar de ser empregado. 12.05.91
- (83) Rumos do Desenvolvimento. PMEs, Alternativa para a Crise Econômica. 8(48), julho/agosto, 1984.
- (84) IBGE - op. cit. p.13-14
- (85) SOUZA, P. R. - op. cit. p.34
- (86) COLIN, Oswaldo. Banco do Brasil Muda Normas para Facilitar Crédito Rápido. Rumos do Desenvolvimento. Rio de Janeiro, 4(20) nov/dez, 1979.
- (87) SUZIGAN, Wilson & SOUZA, Maria, C.A.F. Política Industrial e Pequenas e Médias Empresas no Brasil. Paper Elaborado para o Institute of Developing Economies de Toquio, mimeo, jan/1990.
- (88) idem. ibidem.
- (89) idem. ibidem.
- (90) idem. ibidem.
- (91) idem. ibidem.
- (92) idem. ibidem.
- (93) idem. ibidem.
- (94) idem. ibidem.
- (95) idem. ibidem.
- (96) idem. ibidem.
- (97) idem. ibidem.
- (98) idem. ibidem.

- (99) idem.ibidem.
- (100) idem.ibidem.
- (101) idem.ibidem.
- (102) TAGLIASSUCHI, M. de Toni. O Estatuto da Microempresa: Sistematizando o Debate. Ensaios FEE, Porto Alegre, 6 (1), 1985, p.126.
- (103) SUZIGAN, W. e SOUZA, Maria C.A.F. op. cit.
- (104) Pequenas Empresas Terão mais Apoio no Novo Cebrae. Revista de Indústria e Produtividade, ano 23, n. 263, março/91 p. 4-8.
- (105) SEBRAE - SP. Guia Prático da Micro e Pequena Empresa.
- (106) ZARDIN, L.S. op.cit.
- (107) idem.ibidem.
- (108) idem.ibidem.
- (109) idem.ibidem.
- (110) idem.ibidem.
- (111) LAMARE, Andrea de. O BD-Rio inicia o seu Programa. Rumos do Desenvolvimento, ano 2, n. 11, maio/junho/1978 p.22-25.
- (112) idem.ibidem.
- (113) idem.ibidem.
- (114) idem.ibidem.
- (115) idem.ibidem.
- (116) idem.ibidem.
- (117) idem.ibidem.
- (118) Revista de Comércio & Mercado. op. cit. p.2-5.
- (119) idem.ibidem.
- (120) idem.ibidem.
- (121) idem.ibidem.

- (122) idem.ibidem.
- (123) idem.ibidem.
- (124) ZOCKNER, José & GROFF, Luiz. Em Curitiba, uma nova Experiência para Apoiar Microempresas. Rumos do Desenvolvimento. ano 7, n. 42, julho/agosto/1983.
- (125) idem.ibidem.
- (126) idem.ibidem.
- (127) Estatuto da Microempresa. Rumos do Desenvolvimento. ano 8, n. 48. julho/agosto/1984. p.16-18.
- (128) idem.ibidem.
- (129) idem.ibidem.
- (130) IOB - Informações Objetivas. Microempresa - Coletânea da Legislação, n.12. dezembro. 1985.
- (131) Estatuto da Microempresa. Rumos do Desenvolvimento. op. cit.
- (132) MORAES, L. AUGUSTO op.cit. p.9-66.
- (133) Doutrina (Cível). RT - 619. maio de 1987, p.45-55.
- (134) idem.ibidem.
- (135) idem.ibidem.
- (136) idem.ibidem.
- (137) idem.ibidem.
- (138) idem.ibidem.
- (139) idem.ibidem.
- (140) idem.ibidem.
- (141) CARPINTERO, SOUZA & BACIC. op.cit.

2. IMPORTANCIA DAS MICROEMPRESAS NO BRASIL;
ALGUNS DADOS SELECIONADOS (*)

2.1 Pesquisa de Dados

Tendo em vista os objetivos e as hipóteses que nortearam o desenvolvimento deste trabalho, e considerando-se a discussão apresentada no primeiro capítulo (englobando as características gerais, importância, formas de inserção no mercado, tipologia e delimitação do conceito de MEs), pretende-se, neste capítulo, a partir da sistematização dos dados disponíveis, avaliar a evolução da importância das MEs em termos de número de estabelecimentos, participação no emprego e valor da produção, no Brasil e no

(*) Deverá ser levado em conta na leitura desta parte do trabalho o fato de até 1980 não haver, de forma geral, dados sobre as MEs separadamente. Desta forma, em alguns quadros, estas encontram-se englobadas no estrato de Pequenos Estabelecimentos ou Pequenas Empresas (compreendendo os estabelecimentos ou empresas com 5 a 99 empregados). Além disto, deve-se ter em conta a impossibilidade de padronizar os critérios utilizados para a definição do porte dos estabelecimentos. Assim, em alguns quadros o critério utilizado para o corte do tamanho dos estabelecimentos é o número de pessoas ocupadas e em outros é o do faturamento. Vale ainda explicitar que alguns dados (os do IBGE em particular) referem-se a estabelecimentos e outros à empresas.

Estado de São Paulo (Estado escolhido por ser representativo). Para melhor sistematização dos dados resolveu-se analisar cada variável separadamente.

2.1.1 Participação das MEs quanto ao número de estabelecimentos

Com relação à importância das MEs no Brasil, consensualmente destaca-se que estas representam grande porcentagem do número de estabelecimentos produtivos no país. Neste sentido a importância da participação dos pequenos estabelecimentos no número total de estabelecimentos no Brasil não é recente. Dados do IBGE, sistematizados por um trabalho do CTAE (Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial) sobre a indústria de transformação no Estado de São Paulo e no Brasil, evidenciam a substancial participação das MEs no montante de empresas, nos anos 40, 59 e 70.

Os dados do Quadro I (critério: pessoal ocupado) revelam que em 1940, 96,98% dos estabelecimentos eram de pequeno porte, 2,52% eram de médio porte e 0,5% de grande porte. Em 1959, os pequenos representavam 97,48% do total de estabelecimentos, os médios 2,08% e os grandes, 0,44%. Em 1970, 97,24% dos estabelecimentos eram representados pelos pequenos, enquanto os médios

QUADRO I

NUMERO DE ESTABELECIMENTOS, PESSOAL OCUPADO E VALOR DA PRODUCAO P/ PORTE
- BRASIL - (EM PERCENTUAIS E VALOR ABSOLUTO) - 1940/1959 E 1970

POPULACAO OCUPADA

	1940	%	1959	%	1970	%
PEQUENA	366.339	44.97	779.152	44.43	1.225.103	46.50
MEDIA	216.773	26.61	472.086	26.92	780.641	29.63
GRANDE	231.152	28.42	502.424	28.65	628.886	23.87
TOTAL	814.264	100.00	1.753.662	100.00	2.634.630	100.00

NUMERO DE ESTABELECIMENTOS

	1940	%	1959	%	1970	%
PEQUENA	39.664	96.98	105.856	97.48	156.447	97.24
MEDIA	1.031	2.52	2.259	2.08	3.797	2.36
GRANDE	205	.50	478	.44	644	.40
TOTAL	40.900	100.00	108.593	100.00	160.888	100.00

VALOR DA PRODUCAO

	1940	%	1959	%	1970	%
PEQUENA	-----	-----	459.965	38.97	40.267.772	97.24
MEDIA	-----	-----	336.505	28.51	39.661.891	2.36
GRANDE	-----	-----	338.835	32.52	36.585.881	.40
TOTAL	-----	-----	1.135.305	100.00	116.515.544	100.00

FONTE: CTAE - CENTRO TECNICO ECONOMICO DE ASSESSORIA EMPRESARIAL
DEPE/IFCH/UNICAMP/CEAG/CEBRAE, "A INDUSTRIA DE TRANSFORMA-
CAO NO ESTADO DE SAO PAULO E BRASIL", (DADOS CENSITARIOS-
1939 A 1970) - SETOR DE ESTUDOS E PESQUISAS (COORDENACAO:
DEA LUCIA PIMENTEL TEIXEIRA)

CRITERIO: PESSOAL OCUPADO

PEQUENA: ATE 99
MEDIA : 100 A 499
GRANDE : 500 E MAIS

representavam 2,36% e os grandes apenas 0,4%.

Felos dados do Quadro II (critério: porte dos estabelecimentos segundo as faixas de capital: pequeno porte (menor de CR\$100.000), médio (entre CR\$100.000 e CR\$1.000.000) e grande (maior de CR\$1.000.000)), do Anuário Econômico-Fiscal - CIEF/Ministério da Fazenda, igualmente pode-se perceber a grande participação dos pequenos estabelecimentos nos anos de 1975, 1976, 1977 e 1978. Em 1975 dos 240.399 estabelecimentos, 69,86% (167.956) eram pequenos, 19% (46.175) eram médios e 11% (26.268) eram grandes. Em 1976, de 219.911 estabelecimentos, 63,42% (139.485) eram representados pelos pequenos, 23% (51.421) pelos médios e 13% (29.005) pelos grandes. Em 1977, dos 228.525, 59,46% (135.889) eram pequenos, 26% (60.446) eram médios e 14% (32.190) eram grandes e finalmente em 1978 dos 241.066 estabelecimentos existentes, 54,49% (131.362) eram de pequeno porte, 30% (72.076) de médio porte e 16% (37.628) eram grandes.

Nos anos 80, as Microempresas (agora discriminadas separadamente) continuam a ter participação relevante no número de estabelecimentos. Os dados do Quadro III (critério: pessoal ocupado), extraído dos Censos Industriais de 1980 do IBGE demonstram que neste ano dos 120.600 estabelecimentos nada menos que 85,39% (102.981) eram Micro, enquanto que 8,17% (9.853) eram pequenos, 2,77% (3.341) eram médios e 3,65% (4.402) eram grandes estabelecimentos. Em 1985, conforme dados dos censos do IBGE, Volume Mi

QUADRO II

NUMERO DE ESTABELECIDAMENTOS SEGUNDO O PORTE POR GENERO DA INDUSTRIA
BRASIL - 1975, 1976, 1977 E 1978

GENERO DE INDUSTRIAS	1975			1976			1977			1978		
	P	M	G	P	M	G	P	M	G	P	M	G
INDUSTRIA GERAL	167,956	46,175	26,268	139,485	51,421	29,005	135,889	68,446	32,198	131,362	72,076	37,628
EXTRAC.PRODUT.MINER.	6,147	1,750	1,287	5,138	1,845	1,358	4,894	2,137	1,513	4,900	2,493	1,689
INDUST.TRANSFORMACAO	148,821	37,344	17,334	122,961	41,440	18,531	119,083	48,716	28,510	116,636	58,891	24,069
MINERAIS NAO METALIC.	19,092	2,914	1,010	16,566	3,535	1,088	17,091	4,686	1,274	17,522	5,777	1,585
METALURGIA	13,362	3,693	1,839	12,442	4,228	2,983	12,766	5,077	2,357	13,192	6,101	2,736
MECANICA	4,983	2,507	1,275	4,331	2,857	1,464	4,077	3,301	1,698	3,712	3,667	1,987
MAT.ELET.E COMUNIC.	2,183	1,159	694	1,832	1,276	59	1,705	1,389	875	1,560	1,547	1,001
MATER.DE TRANSPORTE	2,026	896	593	1,701	972	650	1,630	1,081	679	1,460	1,186	746
MADEIRA	17,601	4,739	1,425	14,002	4,854	1,498	13,475	5,519	1,614	13,250	6,650	1,939
MOBILIARIO	12,325	1,829	388	10,075	2,184	410	9,861	2,831	476	9,675	3,693	653
PAPEL E PAPELAD	1,855	670	492	840	705	521	751	725	530	670	768	597
BORRACHA	1,361	447	259	1,148	488	270	1,109	528	301	920	589	332
COURO/PELES E SIMIL.	1,748	398	241	1,395	403	245	1,259	482	271	1,222	601	311
QUIMICA	2,171	1,221	1,232	1,585	1,387	1,300	1,465	1,448	1,399	1,488	1,591	1,569
PROD.FARM.E VETERIN.	385	299	279	314	301	286	287	298	293	246	307	314
PERF.SABOES E VELAS	1,220	279	125	921	294	118	789	339	130	776	434	152
PROD.PLASTICOS	2,812	1,373	430	2,205	493	1,977	1,634	587	1,853	1,853	1,803	741
TEXTIL	4,725	1,952	1,707	3,658	1,945	1,742	3,329	2,031	1,770	3,128	2,179	1,918
VEST/CALC/ARTEF.TECID	16,433	3,468	678	13,329	4,051	741	12,662	4,987	850	12,309	6,870	1,167
ALIMENTOS	25,932	5,225	2,887	21,038	5,722	2,943	19,696	6,500	3,236	18,918	7,081	3,746
BERIDAS	4,650	687	442	3,221	735	518	3,164	841	566	3,187	937	650
FUNO	187	67	114	162	67	110	144	68	119	129	76	125
EDITORIAL E GRAFICA	7,624	1,993	719	6,465	2,268	745	6,249	2,795	824	6,030	3,509	983
DIVERSAS	6,946	1,536	505	5,731	1,767	547	5,597	2,156	661	5,469	2,725	825
INDUSTR.UTIL.PUBLICA	571	201	2,857	510	217	3,639	553	233	3,699	425	242	4,003
INDUSTR.CONSTRUCAO	12,417	6,880	4,790	10,006	7,919	5,477	11,359	9,360	6,468	9,401	10,450	7,867
TOTAL	484,733	129,694	69,870	401,861	143,294	78,925	390,518	168,561	86,156	379,360	203,043	99,325

FONTE: ANUARIO ECONOMICO-FISCAL - CIEF/MINISTERIO DA FAZENDA

DBS: CRITERIO: PORTE DOS ESTABELECIDAMENTOS SEGUNDO AS FAIXAS DE CAPITAL:

Pequeno: menor de CR\$100.000

Medio: entre CR\$100.000 e CR\$1.000.000

Grande: maior de CR\$1.000.000

Origem do Capital: A soma nao corresponde ao total de estabelecimentos por excluir aqueles que nao prestaram a informacao

SECAO DE ESTATISTICA E INFORMACOES INDUSTRIAIS DO DECAD DA FIESP/CIESP

QUADRO III

NUMERO DE ESTABELECIMENTOS SEGUNDO
O PORTE - 1980

PORTE	NUM. ESTAB	%
MC	102.981	85.39
PQ	9.853	8.17
MD	3.341	2.77
GR	4.402	3.65
TOT. BRASIL	120.600	100.00

FONTE: CENSOS INDUSTRIAIS - 1980

CRITERIO: Pessoal Ocupado

MC : 1 - 9
PQ : 10 - 99
MD : 100 - 499
GR : 500 - MAIS

croempresas (fonte de dados disponível mais sistematizada para este segmento), das 1.307.504 empresas recenseadas, 1.007.833, ou seja 77,1% (*), eram MEs (Quadro IV, critério: corte de faturamento dado pela definição de ME que se encontra no Estatuto da Microempresa - empresas com receita anual bruta de até 10.000 ORTNs) (**). Observe-se que em 1986 com o "boom" da atividade econômica ocasionado pelos primeiros meses do Plano Cruzado, as MEs apresentaram grande expansão acompanhando o ciclo ascendente da economia. Das 516.997 empresas abertas neste ano, 329.986 eram MEs, ou seja, 63,83% dos estabelecimentos, segundo dados das Juntas Comerciais de 1986 (Quadro V). Estes dados demonstram que as MEs acompanharam o momento de expansão econômica, obtendo meios - ao buscarem o aumento de sua produtividade (algumas através do acesso à novas tecnologias e da utilização de uma política mais agressiva de vendas, outras no vácuo do momento de efervescência da atividade econômica) - para se beneficiarem da excepcional atividade do mercado. Por outro lado, dado suas características, o segmento conseguiu de alguma forma superar os problemas surgi-

(*) No Volume "Censos Econômicos de 1985 - Empresas" do IBGE, editado posteriormente ao volume Microempresas, estes dados são, respectivamente: n. total de empresas: 1.290.489; participação das MEs no n. total de empresas: 78,06%; pequena e microempresa em conjunto representavam 98,89% deste total.

(**) Para o ano de 1992 o faturamento máximo proposto é de 96000 UFIR/ano (informação colhida junto ao SEBRAE-SP).

QUADRO IV

NUMEROS DE EMPRESAS PESQUISADAS PELOS CENSOS ECONOMICOS
BRASIL - 1985

CLASSES DE ATIVIDADE	NUMERO DE EMPRESAS PESQUISADAS			
	TOTAL DE EMPRESAS A	TOTAL DE MEs B	B/A	
TOTAL	1307504	1007833	77.1	%
INDUSTRIA	177897	111620	62.7	%
COMERCIO	659403	485571	73.6	%
SERVICOS	439277	397200	90.4	%
CONSTRUCAO	13984	6255	44.7	%
TRANSPORTE	16331	7187	44.0	%

FONTE: CENSOS ECONOMICOS DE 1985-MICROEMPRESAS

QUADRO V

CONSTITUICAO EMPRESAS X MICROEMPRESAS
BRASIL

ANO	NOVAS EMPRESAS (A)	VARIACAO ANUAL	MICROEMPRESAS (B)	VARIACAO ANUAL	PARTICIPACAO (B/A)
1985	318,834		185,438		58.20%
1986	516,997	62.15%	329,986	77.96%	63.80%
1987	419,622	(18.83%)	298,358	(12.81%)	69.20%
1988	394,664	(5.95%)	268,959	(7.37%)	68.10%
1989	451,854	14.49%	305,951	13.75%	67.70%
TOTAL	2,101,971		1,388,676		65.70%

FONTE: JUNTAS COMERCIAIS

dos quando da segunda fase do Plano Cruzado, tais como tabelamentos, congelamentos, ágio, falta de matéria-prima, etc (*). O fato de acompanharem tão agilmente o auge econômico, também veio a demonstrar um dos aspectos da importância das MEs: sua capacidade (enquanto segmento) de expansão em pouco espaço de tempo. O reduzido tamanho das MEs em geral lhes permite uma mais rápida tomada de decisões frente aos efeitos de flutuações econômicas, podendo em curto espaço e com menos entraves burocráticos, mudar de ramo, dispensar ou contratar funcionários, utilizar mão-de-obra menos qualificada e de mais baixo custo, etc. E este tipo de "dinamismo" e "flexibilidade" associado ao fato de que, na maioria das vezes, estas empresas atuam nos setores tradicionais da economia, que se caracterizam pela ausência de barreiras a entrada, que de certa forma explica a persistência das MEs no mercado, embora explique também o alto índice de rotatividade que as caracteriza (1)

Pode-se perceber que em 1986 as MEs tiveram significativa participação, no que diz respeito à constituição de empre-

(*) Mas, deve-se apontar que "com o fracasso do programa de estabilização, dentre 3 milhões de atividades de menor porte na indústria, comércio, serviços e agricultura, pelo menos um terço teve de encerrar, reduzir ou comprometer seus investimentos, por estar endividado nos bancos e nas repartições fiscais do próprio governo"

sas, em quase todas as regiões do país, com particular importância nas regiões sudeste e sul (regiões que representam o principal mercado consumidor do país). De janeiro à outubro de 1986, 42,77% das empresas do sudeste eram MEs, representavam 27,34% das empresas no sul, 17,31% das empresas no nordeste, 9,24% das empresas do centro-oeste e 3,34% das empresas na região norte (Quadro VI - Constituição de empresas X Microempresas: Brasil).

A evolução da participação das MEs na constituição de novas empresas no Brasil, representa outro indicativo da importância deste segmento no que se refere ao número de empresas. Dados referentes ao período 1985-89, indicam que: em 1985, das 318.834 empresas constituídas, 185.430 (58,2%) eram MEs; em 1986, das 516.997 novas empresas, 329.986 (63,8%) eram MEs; em 1987, das 419.622 novas empresas, 290.350 (69,2%) eram MEs; em 1988, das 394.664 empresas surgidas, 268.959 eram MEs (68,1%) e em 1989 das 451.854 novas empresas 305.951 (67,7%) eram MEs (ver Quadro V - Constituição de empresas X Microempresas: Brasil).

No quadro recessivo pós Plano Cruzado as MEs como conjunto, demonstraram grande capacidade de expansão. Pode-se perceber, pelos dados do Quadro V, que a porcentagem de MEs no total de empresas aumentou frente à desaceleração econômica pós-cruzado: em 1986 representavam 63,8% das empresas, em 1987, 69,2% e em 1988, 68,1%. Porém as causas da expansão neste caso são distintas. A proliferação de MEs na crise, em boa parte, representa o

QUADRO VI

CONSTITUICAO EMPRESAS X MICROEMPRESAS
BRASIL - JANEIRO A OUTUBRO 1986

REGIOES	TOTAL DE EMPRESAS (A)	TOTAL DE MEs (B)	REPRESENTATIVIDADE MEs %	
			(B/A)	POR REGIAO
NORTE	24.421	9.024	36.95	3.34
NORDESTE	74.368	46.833	39.66	17.31
C. OESTE	43.223	24.986	57.81	9.24
SUDESTE	191.934	115.703	60.28	42.77
SUL	94.350	73.978	78.41	27.34
BRASIL	428.296	270.524	63.16	100.00

FONTE: JUNTAS COMERCIAIS

resultado de tentativas individuais de amenizar os efeitos de épocas de retração econômica, isto é, passam a cumprir o papel de uma rede de proteção ao desemprego, ao ocupar pessoas que, deste modo, não chegam a fazer parte do rol de desempregados. Na crise as MEs expandem-se, então, como forma de sobrevivência de seus proprietários(2). Este movimento, de certa forma, pode ser apreendido dos dados contidos nos quadros VII a IX (Constituição empresas X Microempresas: Brasil). Em janeiro/fevereiro de 1987 as MEs representavam 69,35% das empresas constituídas (Quadro VII), no mês de fevereiro 71,69% (quadro VIII) e de janeiro a setembro de 1987, 69,87% (Quadro IX). Tiveram grande representatividade nas principais regiões do país: de janeiro a fevereiro de 1987, representavam 43,88% das empresas no Sudeste, 22,82% no Sul e 19,99% no Nordeste; em fevereiro de 1987 obtiveram um peso de 45,63% dentre as empresas constituídas no Sudeste, 22,10% no Sul e 19,87% no Nordeste e de janeiro à setembro de 1987 representavam 43,22% das empresas no Sudeste, 25,09% no Sul e 18,66% no Nordeste (quadros VII a IX, respectivamente).

Ainda no que diz respeito à importância das MEs na crise, segundo sistematização de dados do IBGE/CEBRAE/RAIS, elaborada pelo SIMPI (Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo), em 1988 dos 2.718.000 estabelecimentos existentes no Brasil, 2.082.568 (76,6%) eram MEs, enquanto os médios e os grandes totalizavam apenas 162.500 estabelecimentos e os pequenos 472.932 (Quadro X, critério: número de empregados). Em 1987 mul-

QUADRO VII

CONSTITUICAO EMPRESAS X MICROEMPRESAS
BRASIL - JANEIRO/FEVEREIRO 1987

REGIOES	TOTAL DE EMPRESAS (A)	TOTAL DE MEs (B)	REPRESENTATIVIDADE MEs %	
			(B/A)	POR REGIAO
NORTE	5.214	2.506	48.06	4.56
NORDESTE	15.341	10.984	71.61	19.99
C. OESTE	7.905	4.812	60.87	8.76
SUDESTE	35.116	24.115	68.67	43.88
SUL	15.674	12.542	80.02	22.82
BRASIL	79.250	54.959	69.35	100.00

FONTE: JUNTAS COMERCIAIS

QUADRO VIII

CONSTITUICAO EMPRESAS X MICROEMPRESAS
BRASIL - FEVEREIRO 1987

REGIOES	TOTAL DE EMPRESAS (A)	TOTAL DE MEs (B)	REPRESENTATIVIDADE MEs %	
			(B/A)	POR REGIAO
NORTE	2.661	1.353	50.85	4.64
NORDESTE	7.933	5.795	73.05	19.87
C. OESTE	3.838	2.264	58.99	7.76
SUDESTE	18.203	13.304	73.09	45.63
SUL	8.040	6.443	80.14	22.10
BRASIL	40.675	29.159	71.69	100.00

FONTE: JUNTAS COMERCIAIS

QUADRO IX

CONSTITUICAO EMPRESAS X MICROEMPRESAS
BRASIL - JANEIRO A SETEMBRO 1987

REGIOES	TOTAL DE EMPRESAS (A)	TOTAL DE MEs (B)	REPRESENTATIVIDADE MEs %	
			(B/A)	FOR REGIAO
NORTE	19,308	10,064	52.12	4.52
NORDESTE	57,563	41,585	72.24	18.66
C. OESTE	30,934	18,943	61.24	8.51
SUDESTE	140,586	96,338	68.53	43.22
SUL	70,583	55,925	79.23	25.09
BRASIL	318,974	222,855	69.87	100.00

FONTE: JUNTAS COMERCIAIS

QUADRO X

DADOS E ESTIMATIVAS SOBRE ESTABELECIMENTOS
NO BRASIL E EM SAO PAULO (1988 - 1990)

	BRASIL		SAO PAULO			
	1988		1988		1990	
	NUM. ESTAB.	%	NUM. ESTAB.	%	NUM. ESTAB.	%
TOT. EMPRESAS	2,718,000	100.00	736,578	100.00	930,570	100.00
PEQUENAS	472,932	17.40	164,993	22.40	208,448	22.40
MICRO	2,082,568	76.60	527,390	71.60	666,288	71.60
MEDIAS/GRANDES	162,500	6.00	44,195	6.00	55,834	6.00

FONTES PRIMARIAS: IBGE/CEBRAE/RAIS

*: Estimativas realizadas com base nos parametros estruturais de demografia das empresas apontadas pelos censos.

ELABORADO PELO SIMPI - SINDICATO DA MICRO E PEQUENA INDUSTRIA DO ESTADO DE SAO PAULO.

tas pequenas e médias empresas fechavam suas portas. Outras recorriam às resoluções 1335 e 1337 do Banco Central (linhas de crédito emergencial lançadas na segunda fase do Plano Cruzado), como forma de amenizar o período de adversidade vivido pelas PME's (como consequência do endividamento em que se envolveram na euforia do Plano Cruzado I), procurando assegurar sua permanência no mercado. Enquanto isto, o segmento das MEs apresentou expansão: em 1989, das 451.854 novas empresas, 305.951 (67,7%) eram MEs (ver Quadro V).

Fica portanto claro, pelos dados apresentados, a expansão continuada do número de MEs (pelos motivos já expostos mesmo em períodos de crise. No auge, o número de MEs se expande acompanhando o ciclo ascendente da economia, afinal há lugar para todos. Na crise se expandem como forma de sobrevivência, na luta dos agentes em se reinserir na economia, funcionando como amortecedoras do desemprego, cumprindo, deste modo, um importante papel social(3). Prova disto é que em 1986 (auge), 63,8% das empresas eram MEs e em 1987 (crise) 69,2% das empresas constituídas eram MEs (Quadro V) (*).

Apesar da significativa porcentagem das MEs em quase

(*)Deve-se levar em conta que a expansão continuada das MEs é permeada pelo grande índice de mortalidade que lhes é inerente (ver capítulo I deste trabalho).

todas as regiões, é na região Sudeste que se encontra a maior concentração delas (ver Quadro XI). Do mesmo modo que as grandes buscam os principais centros urbanos para se estabelecerem, onde podem gozar das vantagens decorrentes de uma melhor infra-estrutura e de mercados mais amplos, as MEs também procuram estes espaços(4). Alguns dados referentes ao Estado de São Paulo servem de evidências deste movimento, que certamente está vinculado às dimensões do mercado consumidor, além da maior facilidade de obtenção de mão-de-obra. Desta forma, não é surpreendente que em 1970 95,26% das empresas localizadas no Estado de São Paulo eram de pequeno porte, em 1975, 91,50% e em 1980, 92,38% (Quadro XII, Estado de São Paulo, critério: número de pessoas ocupadas). No momento recessivo ocorrido entre os anos 82/83, 58,4% do total de empresas no Estado de São Paulo eram MEs enquanto 33,9%, 6,1% e 1,3% faziam parte da categoria das pequenas, médias e grandes empresas, nesta ordem (Quadro XIII, ESP, critério: pessoal ocupado). Em 1983 (Quadro XIV, ESP, critério: pessoal ocupado), 59,6% eram MEs, 33,2% pequenas, 5,8% médias e 1,2% grandes. Cabe ainda observar, que entre 82 e 83 (período em que houve o aprofundamento da crise econômica), apenas o número de MEs aumentou: em 1982 das 30.876 MEs existentes no Estado de São Paulo, passou para um número de 31.044 em 1983, enquanto as pequenas caíram de 17.925 estabelecimentos em 82 para 17.317 em 83; as médias, de 3.253 estabelecimentos em 1982, passaram para 3024 em 83 e as grandes de 726 em 82, para 635 em 83, comprovando a disseminação das MEs (e sua importância) na crise (comparação quadros XIII e XIV).

QUADRO XI

DISTRIBUICAO DO NUMERO DE MICROEMPRESAS POR REGIOES E CLASSES DE
ATIVIDADE ECONOMICA - BRASIL - 1985

REGIOES	BRASIL		NORTE			NORDESTE			
	%	V.ABS.	%	%	V.ABS.	%	%	V.ABS.	%
INDUSTRIA	100.00	111.620	11.00	4.40	4.960	11.00	26.10	29.054	23.30
COMERCIO	100.00	465.571	48.20	5.20	25.159	55.90	23.80	115.400	52.70
SERVICOS	100.00	397.200	39.40	3.70	14.659	31.00	16.50	73.340	33.50
CONSTRUCAO	100.00	6.255	.60	1.30	81	.20	8.30	515	.20
TRANSPORTES	100.00	7.167	.70	1.70	140	.30	10.20	760	.30
TOTAL	100.00	1.007.833	100.00	4.50	45.039	100.00	21.70	219.069	100.00

CONT.

REGIOES	SUDESTE		SUL			CENTRO-OESTE			
	%	V.ABS.	%	%	V.ABS.	%	%	V.ABS.	%
INDUSTRIA	40.50	45.210	9.20	22.10	24.625	12.90	6.90	7.763	12.40
COMERCIO	46.30	225.000	45.90	18.50	89.595	47.00	6.20	30.337	48.50
SERVICOS	53.70	213.165	43.50	18.10	71.927	37.70	6.00	24.073	38.50
CONSTRUCAO	55.00	3.442	.70	32.30	2.033	1.00	3.10	194	.30
TRANSPORTES	48.80	3.499	.70	36.20	2.605	1.40	2.50	103	.30
TOTAL	48.70	490.404	100.00	18.90	190.775	100.00	6.20	62.550	100.00

FONTE: IBGE

OBS: V.ABS.=VALOR ABSOLUTO

QUADRO XII

PARTICIPACAO DA PEQUENA, MEDIA E GRANDE EMPRESA NA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO NO ESTADO DE SAO PAULO - 1970, 1975 E 1980

1970						
TAMANHO DOS ESTABELEC. (OPERARIOS)	NUMERO DE ESTABELEC	%	NUMERO OPERARIOS	%	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL	%
PEQUENO (1)*	47,335	95.26	510,663	39.61	8,869	28.68
MEDIO (2)	2,813	4.05	417,735	32.41	10,123	35.33
GRANDE (3)	342	.69	388,679	27.98	11,123	35.99
TOTAL	49,690	100.00	1,289,077	100.00	30,916	100.00

1975						
TAMANHO DOS ESTABELEC. (OPERARIOS)	NUMERO DE ESTABELEC	%	NUMERO OPERARIOS	%	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL	%
PEQUENO (1)*	39,675	91.50	739,756	41.49	57,721	28.67
MEDIO (2)	3,276	7.60	654,373	36.70	69,910	34.73
GRANDE (3)	422	.90	388,800	21.81	73,684	36.60
TOTAL	43,373	100.00	1,782,929	100.00	201,315	100.00

1980						
TAMANHO DOS ESTABELEC. (OPERARIOS)	NUMERO DE ESTABELEC	%	NUMERO OPERARIOS	%	VALOR DA TRANSFORM. INDUSTRIAL	%
PEQUENO (1)*	57,668	92.38	935,727	40.91	612,088	29.06
MEDIO (2)	4,223	6.76	848,192	37.09	885,714	42.06
GRANDE (3)	535	.86	503,126	22.00	608,050	28.88
TOTAL	62,426	100.00	2,287,045	100.00	2,105,852	100.00

FONTE: MASSEI, William. "POLITICAS E PROGRAMAS DE APOIO AS MICRO, PEQUENAS NAS E MEDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS: UMA ANALISE DE PROGRAMAS NO ESTADO DE SAO PAULO, PERIODO 1970-86". P. 106.

- (1) = ATE 99
 (2) = DE 100 A 499
 (3) = 500 OU MAIS

* As microempresas aparecem mescladas as pequenas empresas

QUADRO XIII

INDUSTRIA
ESTADO DE SAO PAULO
NUMERO DE ESTABELECIMENTOS SEGUNDO O PORTE
ANO BASE: 1962

GENERO DE INDUSTRIAS	MC	%	PQ	%	MD	%	GR	%	TOTAL
EXTRAC.PRODUT.MINER.	140	56.60	92	37.20	15	6.00	0		447
MINERAIS NAO METALIC.	1,031	66.70	441	28.50	56	3.60	16	1.00	1,544
METALURGIA	2,270	50.20	1,020	40.20	371	8.20	59	1.30	4,520
MECANICA	1,236	46.20	1,198	44.80	210	7.80	27	1.00	2,671
NAT.ELET.E COMUNIC.	643	39.40	722	44.30	197	12.00	67	4.10	1,629
MATER.DE TRANSPORTE	273	31.40	406	46.70	132	15.10	58	6.60	869
MADEIRA	535	66.90	248	31.00	15	1.80	1	.10	799
MOBILIARIO	943	59.90	562	35.70	68	3.80	8	.50	1,573
PAPEL E PAPELAD	214	35.10	307	50.40	74	12.10	14	2.20	609
BORRACHA	157	40.30	182	46.20	40	10.20	10	2.50	389
COUROS/PELES/SIMIL.	161	56.60	109	38.30	12	4.20	2	.70	284
QUIMICA	499	46.10	439	40.50	122	11.20	22	2.00	1,082
PROD.FARM.E VETERIN.	65	31.70	80	39.00	46	22.40	14	6.60	205
PERF.SABOES E VELAS	127	56.40	83	36.80	12	5.30	3	1.30	225
PROD.PLASTICOS	756	43.30	630	47.60	139	7.90	17	.90	1,742
TEXTIL	705	43.30	705	43.30	177	10.80	40	2.40	1,627
VEST/CALC/ARTEF.TECID	4,970	62.70	2,620	33.00	291	3.60	38	.40	7,919
ALIMENTOS	2,626	63.10	1,146	27.50	300	7.20	87	2.00	4,159
BEBIDAS	290	50.70	218	38.10	55	9.60	8	1.40	571
FUMO	3	42.00	1	14.20	1	14.20	2	28.20	7
EDITORIAL E GRAFICA	1,899	66.80	832	29.20	94	3.30	17	.50	2,842
DIVERSAS	1,829	64.00	893	31.20	109	3.80	25	.80	2,856
TOTAL	30,876	58.40	17,925	33.90	3,253	6.10	726	1.30	52,780

FONTE: RAIS/82 DECAD/JUL-84

PORTE:		TOTAL = 52780
MC = MICRO	1-9 EMPREGADOS	MC = 58.4% (30,876)
PQ = PEQUENA	10-99 "	PQ = 33.9% (17,925)
MD = MEDIA	100-499 "	MD = 6.1% (3,253)
GR = GRANDE	500-MAIS "	GR = 1.3% (726)

QUADRO XIV

INDUSTRIA
ESTADO DE SAO PAULO
NUMERO DE ESTABELECIMENTOS SEGUNDO O PORTE
ANO BASE: 1983

GENERO DE INDUSTRIAS	MC	%	PQ	%	MD	%	GR	%	TOTAL
EXTRAC.PRODUT.MINER.	781	73.60	261	24.60	16	1.50	2	.10	1.060
MINERAIS NAO METALIC.	3.452	73.50	1.098	23.40	112	2.30	30	.60	4.692
METALURGIA	4.010	60.40	2.172	32.70	306	5.60	64	.90	6.632
MECANICA	1.840	49.00	1.572	41.80	300	7.90	41	1.00	3.753
MAT.ELET.E COMUNIC.	826	41.50	857	43.00	239	12.00	68	3.40	1.990
MATER.DE TRANSPORTE	494	39.30	510	41.20	158	12.50	85	6.70	1.255
MADEIRA	1.460	73.10	514	25.40	23	1.10	6	.20	2.023
MOBILIARIO	1.927	65.50	914	31.10	91	3.00	6	.20	2.938
PAPEL E PAPELAD	309	37.60	308	47.30	101	12.30	22	2.60	820
BORRACHA	247	44.90	243	44.20	45	8.10	14	2.50	549
COURO/PELES/SINIL.	328	59.40	191	34.60	32	5.70	1	.10	552
QUIMICA	729	46.20	646	41.00	165	10.40	35	2.20	1.575
PROD.FARM.E VETERIN.	88	34.70	97	38.30	56	22.10	12	4.70	253
PERF.SABOES E VELAS	184	61.10	99	32.80	13	4.30	5	1.60	301
PROD.PLASTICOS	958	46.30	945	45.60	150	7.20	15	.70	2.068
TEXTIL	1.351	48.00	1.111	39.50	284	10.10	63	2.20	2.809
VEST/CALC/ARTEF.TECID	5.224	64.00	2.597	31.80	297	3.60	37	.40	8.155
ALIMENTOS	2.640	62.70	1.184	28.10	293	6.90	87	2.00	4.204
BEBIDAS	292	50.30	219	37.70	62	10.60	7	1.20	580
FUMO	5	62.50	1	12.50	1	12.50	1	12.50	8
EDITORIAL E GRAFICA	1.949	68.50	788	27.70	93	3.20	13	.40	2.843
DIVERSAS	1.930	65.20	902	30.40	107	3.60	21	.70	2.960
TOTAL	31.044	59.60	17.317	33.20	3.024	5.80	635	1.20	52.020

FONTE: RAIS/83 DECAD/JUL-85

PORTE: TOTAL = 52020
 MC = MICRO 1-9 EMPREGADOS MC = 59.6% (31.044)
 PQ = PEQUENA 10-99 * PQ = 33.2% (17317)
 MD = MEDIA 100-499 * MD = 5.8% (3024)
 GR = GRANDE 500-MAIS * GR = 1.2% (635)

Em 1985 (pelos dados do Censo das Microempresas - Quadro XI), a região Sudeste representava 48,7% das MEs. Os dados referentes à constituição de empresas mostram que: janeiro a outubro de 1986 (Quadro VII) a região concentrava 42,77% das MEs; janeiro a setembro de 1987 a região continha 66,53% do contingente das novas MEs (Quadro IX). Por outro lado, dados para o Estado de São Paulo revelam que em 1988, das 736.578 empresas, 527.390 (71,6%) eram MEs, contra 164.993 (22,4%), e 44.195 (6,0%), das pequenas e médias/grandes. Em 1990, das 930.570 empresas residentes em São Paulo, 666.288 (71,6%) eram MEs, 208.448 (22,4%) eram pequenas (*) e 55.834 (6,0%) se encontravam no estrato de médias e grandes empresas (segundo dados estimados pelo SIMP, Quadro X). Estes números veem a confirmar a importância das MEs no número de estabelecimentos no Estado de São Paulo, bem como sua importância em momentos de crise.

Um outro fator, já mencionado como indicativo da importância das MEs é a heterogeneidade destes estabelecimentos. As MEs são encontradas em todos os ramos (do mais artesanal ao mais complexo) e em todos os setores da economia (primário, secundário e terciário, setor formal ou informal); as MEs são entidades econômicas "eccléticas" e, por isto mesmo, dinâmicas. Alguns dados

(*)Deve-se ter em conta o diferente papel das pequenas e médias empresas em momentos de crise; enquanto as primeiras caem em participação (fecham suas portas), as últimas sobrevivem, e mais do que isto, proliferam.

do Censo do IBGE - volume Microempresas, 1985, Brasil - servem para ilustrar este dinamismo das MEs. As MEs têm boa participação em todos os ramos. Do total de empresas em 1985 (1.307.504), 1.007.833 eram MEs e 62,7% destas últimas encontravam-se na indústria, 73,6% no comércio, 90,4% no setor de serviços, 44,7% na construção e 44% no setor de transporte (Quadro IV). Estes dados evidenciam o maior peso das MEs no setor de serviços e comércio, atuando, geralmente, como especialistas em consertos de automóveis, bicicletas, eletrodomesticos, etc, e em negócios da área de vestuários, móveis, bebidas e alimentos. Os dados do Quadro XV apontam nesta direção: na indústria as MEs se sobressaem no setor de produtos alimentares (21,1% das MEs) e no setor de transformação de minerais não metálicos (20,2%); no comércio têm maior peso no setor de produtos alimentares, bebidas e fumo (49,2% das MEs recenseadas) e no setor de serviços, sobressaem nos serviços ligados à alimentação (48%).

2.1.2 Participação das Microempresas quanto ao número de emprego gerado

Um dos argumentos mais utilizados para apontar a importância das MEs, especialmente nos países em desenvolvimento, é o potencial destas unidades como absorvedoras de mão-de-obra. Este potencial tenderia a tornar-se mais relevante em épocas de crise(5). As MEs realmente podem amenizar o desemprego em épocas

QUADRO XV

DISTRIBUICAO PERCENTUAL DE VARIAVEIS SELECIONADAS PARA ALGUNS RAMOS DA INDUSTRIA E AREAS DE COMERCIO E SERVICOS - BRASIL/1985(*)

	NUMERO DE EMPRESAS	PESSOAL OCUPADO	RECEITAS	DESPESAS E CUSTOS
	%	%	%	%
INDUSTRIA	100.00	100.00	100.00	100.00
PROD.ALIMENTARES	21.10	20.00	24.00	24.60
MINERAIS NAO METAL.	20.20	22.10	14.30	13.90
VEST./CALCAD./ARTEF.TECID.	10.80	11.40	11.50	11.50
MADEIRA	10.30	10.70	10.10	10.10
METALURGIA	10.00	8.50	10.30	10.50
SUB-TOTAL	72.40	72.70	70.20	70.40
COMERCIO	100.00	100.00	100.00	100.00
PROD.ALIM.BEB.E FUNG	49.20	43.80	45.80	46.20
TECIDOS	19.70	20.00	18.80	18.70
SUB-TOTAL	68.90	63.80	64.60	64.90
SERVICOS	100.00	100.00	100.00	100.00
SERV.DE ALIMENTACAO	48.00	40.60	48.20	50.40
SERV.DE REPAR. E MANUTEN.	23.30	22.90	20.00	19.10
SUBTOTAL	71.30	63.50	68.20	69.50

(*) FONTE: IBGE - CENSOS ECONOMICOS DE 1985 - MICROEMPRESAS

de retração da atividade econômica, nem tanto pela sua capacidade de absorção de mão-de-obra, mas principalmente devido às suas características enquanto um segmento especial de empresas (destacando-se, entre outros fatores, a inexistência de barreiras à entrada inerente ao setor). Durante as crises as MEs cumprem o papel de um fator de reequilíbrio social, atenuando o impacto do aumento do desemprego. Vale dizer, muitas pessoas ao decidirem constituir uma ME não chegam a engrossar a fileira dos desempregados. Alguns dados sobre o emprego gerado pelas MEs, podem, portanto, ser esclarecedores(6).

Pela síntese dos dados censitários de 1939-1970 feita pelo Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial (CTAE) tem-se que em 1940 as pequenas eram responsáveis por 44,97% da população ocupada, enquanto as médias e as grandes ocupavam 26,61% e 28,42%, respectivamente (Quadro I, CTAE, Brasil, critério: pessoal ocupado). Em 1954/60 - em estudos de Fuenzalida(7) 1976 - as pequenas empresas empregavam 40% da população ocupada (Quadro XVI, critério: pessoal ocupado); em 1959, as pequenas eram responsáveis por 44,43% da população ocupada, as médias por 26,92% e as grandes por 28,65%. Em 1970, 46,50% da população ocupada encontrava-se nas pequenas, 29,63% nas médias e 23,87% nas grandes (Quadro I, CTAE, Brasil, critério: pessoal ocupado).

Quando se analisa os empregos gerados pelas Microempresas exclusivamente (MEs não mescladas às pequenas empresas), pe

QUADRO XVI

IMPORTANCIA DAS PEQUENAS FABRICAS
BRASIL - 1954/60

	% DE EMPREGO NA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO PESSOAL OCUPADO			% DO TOTAL DA INDUSTRIA DE TRANSFORMACAO EMPREGOS	
	5 A 9	10 A 49	50 A 99	NEGOCIOS DE 5 A 99 FO	VALOR ADICIONADO
TOTAL	8.00%	21.00%	11.00%	40.00%	37.00%

FONTE: STANLEY & MORSE, 1971, P35; MELO, 1971, P10 in: FUENZALIDA
A.L. (1976:266)

los dados do Censo das Microempresas de 1985 (IBGE), as MEs foram responsáveis, neste ano, por ocupar no Brasil, 2.736.770 pessoas: 130.645 na região norte, 613.568 na região nordeste, 1.327.092 na região sudeste, 495.884 na região sul e 169.581 pessoas no centro-oeste (Quadro XVII, Censos Econômicos - 1985 - Microempresas, Brasil, critério: corte de faturamento dado pelo Estatuto das Microempresas).

Além disto, no que diz respeito aos ramos da indústria, as MEs geram um maior número de empregos na indústria de transformação de minerais não metálicos (22,1%), no ramo de produtos alimentares (20%) e na indústria de vestuário, calçados e artefatos de tecidos (11,4%). No setor de comércio, a maior porcentagem de empregos gerados pelas MEs encontra-se no ramo de produtos alimentares, bebidas e fumo (43,8%) e no setor de serviços, os empregos gerados pelas MEs concentram-se no ramo de alimentação (40,6%) (Quadro XV, Brasil, Censos Econômicos de 1985 - IBGE).

Percebe-se que a maior concentração dos empregos gerados pelas MEs (assim como no caso do número de estabelecimentos) se dá na região sudeste, onde são responsáveis por 1.327.092 dos empregos, segundo dados do Censo das Microempresas - 1985 (Quadro XVII). Só no estado de São Paulo, em 1970, as pequenas eram responsáveis por 39,61% das pessoas ocupadas na indústria de transformação; em 1975, por 41,49% e em 1980, por 40,41% (Quadro XIII, Estado de São Paulo, critério: pessoal ocupado).

QUADRO XVII

PESSOAL OCUPADO EM 31/12/85, TOTAL DAS RECEITAS E NUMERO DE EMPRESAS NO ANO DE 1985, RELATIVOS AS MICROEMPRESAS, SEGUNDO AS REGIOES E UNIDADES DA FEDERACAO (EM MIL CRUZEIROS)

REGIOES E UNIDADES DA FEDERACAO	NUMERO DE EMPRESAS	PESSOAL OCUPADO	TOTAL DAS RECEITAS
NORTE	45.035	130.645	4.350.282.737
NORDESTE	219.069	613.568	16.119.017.499
SUDESTE	490.404	1.327.092	36.306.172.957
SUL	190.775	495.884	13.898.365.055
CENTRO-OESTE	62.550	169.581	4.630.741.971
BRASIL	1.007.833	2.736.770	75.304.580.219

FONTE: CENSOS ECONOMICOS - 1985 - MICROEMPRESAS

Cabe ressaltar que no período 82/83, quando se deu o agravamento da crise econômica, aumentou a participação do emprego gerado pelo segmento das Micro, Pequenas e Médias empresas (MPMEs) no Estado de São Paulo (enquanto o segmento das grandes empresas apresentava, neste mesmo período, uma queda em sua participação no emprego). Em 1982, as MPMEs eram responsáveis por 60,4% dos empregos neste estado, passando à 61,5% em 1983 (Quadros XVIII e XIX, Estado de São Paulo, critério: pessoal ocupado). Foi, entretanto, o setor das Microempresas, o responsável por esta variação positiva na porcentagem de empregos gerados no segmento das MPMEs. Apesar de em termos absolutos haverem gerado menos empregos entre 82 e 83, caindo do total de 102.586 empregos em 1982, para 101.579 em 1983 (quadros XVIII e XIX), em termos relativos sua participação no emprego aumentou de 4,6% em 1982 para 5,0% em 1983 (Quadros VIII e XIX), demonstrando, portanto sua capacidade de sobrevivência e persistência e sua importância na crise.

Ademais, observa-se que os setores onde as MEs mais se distinguem em número de empresas e/ou de estabelecimentos são os mesmos onde mais geram empregos, demonstrando serem unidades produtivas atomizadas. Isto é, existem em grande quantidade, gerando pouco emprego por unidade produtiva demonstrando, desta forma, a característica das MEs de serem, em sua maioria, compostas apenas pelo próprio microempresário e sua família, como forma de sobrevivência(8). Mas, apesar das MEs não serem tão significativas em termos de participação no emprego como o são no que diz respeito

QUADRO XVIII

INDUSTRIA
ESTADO DE SAO PAULO
NUMERO DE EMPREGOS SEGUNDO O PORTE
ANO BASE: 1982

GENERO DE INDUSTRIAS	MC	%	PQ	%	MD	%	GR	%	TOTAL
EXTRAC.PRODUT.MINER.	2,486	17.00	7,381	50.50	4,063	27.00	676	4.60	14,606
MINERAIS NAO METALIC.	10,575	9.80	34,692	32.20	26,890	25.00	35,295	32.80	107,452
METALURGIA	13,145	4.70	73,236	26.20	89,744	32.10	102,826	36.00	276,951
MECANICA	6,311	3.20	55,148	28.20	72,172	37.00	61,421	31.40	195,052
MAT.ELET.E COMUNIC.	2,864	1.60	28,276	15.90	54,816	30.80	91,816	51.60	177,772
MATER.DE TRANSPORTE	1,867	.70	18,741	7.80	39,953	16.70	178,606	74.60	239,167
MADEIRA	4,944	17.40	12,578	45.40	4,045	14.30	6,716	23.70	28,283
MORILIARIO	6,288	10.50	27,170	45.40	19,882	33.20	6,460	10.80	59,792
PAPEL E PAPELAO	1,263	2.00	13,822	21.40	24,739	40.80	21,598	35.60	60,622
BORRACHA	920	2.40	8,574	23.00	10,550	28.30	17,208	46.10	37,252
COURO/PELES/SIMIL.	1,141	7.40	6,479	42.20	6,653	43.30	1,878	7.00	15,351
QUIMICA	2,707	2.70	21,490	21.80	37,200	37.90	36,746	37.40	98,143
PROD.FARM.E VETERIN.	331	1.00	3,599	11.50	12,345	39.70	14,755	47.50	31,030
PERF.SABOES E VELAS	594	4.00	2,765	19.00	3,480	24.00	7,658	52.00	14,497
PROD.PLASTICOS	3,407	4.20	31,217	39.00	31,186	38.90	14,181	17.70	79,991
TEXTIL	4,851	2.30	38,231	18.40	67,196	32.30	97,355	46.00	207,633
VEST/CALC/ARTEF.TECID	16,753	9.00	74,881	40.20	58,307	31.30	35,952	19.30	185,813
ALIMENTOS	8,438	4.50	32,423	17.50	65,911	35.50	78,473	42.30	185,237
BEBIDAS	907	3.30	7,063	25.80	10,171	37.20	9,157	33.50	27,298
FUMO	11	.50	28	1.40	239	11.90	1,722	86.10	2,000
EDITORIAL E GRAFICA	6,672	10.00	21,152	31.90	19,383	29.30	18,922	28.60	66,129
DIVERSAS	6,124	7.80	24,832	31.70	22,282	28.50	24,889	31.80	78,127
TOTAL	102,583	4.60	542,898	24.70	681,207	31.10	863,510	39.40	2,190,198

FONTE: RAIS/82 DECAD/JUL-84

PORTE:

MC = MICRO 1-9 EMPREGADOS
PQ = PEQUENA 10-99 "
MD = MEDIA 100-499 "
GR = GRANDE 500-MAIS "

TOTAL = 2190198

MC = 4.6% (102583)
PQ = 24.7% (542898)
MD = 31.1% (681207)
GR = 39.4% (863510)

QUADRO XIX

INDUSTRIA
ESTADO DE SAO PAULO
NUMERO DE EMPREGOS SEGUNDO O PORTE
ANO BASE: 1983

GENERO DE INDUSTRIAS	MC	%	PQ	%	MD	%	GR	%	TOTAL
EXTRAC.PRODUT.MINER.	2,153	17.20	6,333	50.80	2,298	16.40	1,664	13.30	12,448
MINERAIS NAO METALIC.	10,019	11.00	30,913	34.00	22,424	24.70	27,399	30.10	90,755
METALURGIA	12,598	5.00	68,534	27.50	79,162	31.70	88,765	35.60	249,059
MECANICA	6,330	3.70	51,466	30.40	60,099	35.50	51,302	30.30	169,197
MAT.ELET.E COMUNIC.	3,014	1.80	28,204	17.60	53,870	33.70	74,666	46.70	159,756
MATER.DE TRANSPORTE	1,838	.80	18,136	8.00	36,122	16.10	168,181	74.90	224,277
MADEIRA	4,587	16.00	12,156	43.40	4,389	15.60	6,953	24.80	28,085
MOBILIARIO	6,195	11.40	26,057	48.20	17,627	32.60	4,177	7.70	54,056
PAPEL E PAPELAD	1,286	2.10	13,022	22.10	23,223	39.40	21,346	36.20	58,877
BORRACHA	678	2.40	7,874	22.40	9,832	27.90	16,559	47.10	35,143
COUROS/PELES/SIMIL.	1,137	7.60	6,163	41.40	7,068	47.50	512	3.40	14,880
QUIMICA	2,663	2.70	22,745	23.80	35,803	37.50	34,123	35.70	95,334
PROD.FARM.E VETERIN.	351	1.20	3,731	12.80	12,934	44.60	11,982	41.30	28,998
PERF.SABOES E VELAS	617	5.30	2,921	25.20	3,021	26.00	5,024	43.30	11,583
PROD.PLASTICOS	3,512	4.70	30,297	40.90	29,599	39.90	10,682	14.30	74,090
TEXTIL	4,591	2.60	34,697	19.80	63,482	36.20	72,255	41.20	175,025
VEST/CALC/ARTEF.TECID	17,287	9.30	73,346	39.80	57,247	31.10	36,131	19.60	184,011
ALIMENTOS	8,578	4.40	33,632	17.50	65,349	34.10	83,884	43.00	191,443
BEBIDAS	884	3.10	7,232	25.90	11,430	41.00	8,179	29.70	27,825
FUMO	6	.50	31	2.60	472	40.00	671	56.80	1,180
EDITORIAL E GRAFICA	6,857	11.70	20,037	34.20	19,467	33.20	12,160	20.80	58,541
DIVERSAS	6,278	8.80	24,694	34.80	21,379	30.10	18,548	26.10	70,899
TOTAL	101,579	5.00	522,221	25.90	636,297	31.50	755,197	37.40	2,015,294

FONTE: RAIS/83 DECAD/JUL-85

PORTE:

MC = MICRO 1-9 EMPREGADOS
PQ = PEQUENA 10-99 "
MD = MEDIA 100-499 "
GR = GRANDE 500-MAIS "

TOTAL = 2015294

MC = 5.0% (101579)
PQ = 24.7% (522221)
MD = 31.1% (636297)
GR = 39.4% (755197)

ao número de estabelecimentos, não se pode deixar de enfatizar sua importância social como absorvedoras de mão-de-obra em épocas de crise e nem de se levar em conta que no agregado são responsáveis por 20% do emprego gerado, segundo dados dos Censos das Microempresas(9). Afinal, se não fossem as MEs, onde estariam empregadas as quase três milhões de pessoas ocupadas pelo segmento em 1985 (dados do Quadro XVII) ? e no estado de São Paulo, como ficariam os 204.165 trabalhadores, somente do setor industrial, na crise de 82/83 (Quadros XVIII e XIX)?

Desta forma, a efetiva importância das MEs, e o que realmente as distingue das empresas dos demais portes, e a funcionalidade destas: não são (particularmente em momentos de crise) uma alternativa natural de emprego, mas sim uma forma de sobrevivência de parcela da população ao reinseri-la no mercado de trabalho, além de existirem ocupando nichos de mercado, ou seja, espaços criados, destruídos e recriados pelo grande capital(10).

2.1.3 Participação das Microempresas quanto ao Valor da Produção

Por definição as Microempresas constituem um segmento especial das Pequenas Empresas, entendidas como pequeno capital, onde o nível de operações realizadas geralmente apenas supre o

rendimento do proprietário, e onde o proprietário compõe sua renda usando sua própria força de trabalho (daí ser também trabalhador) e seus meios de produção (daí ser proprietário). Geralmente a acumulação de capital não é o propósito principal dessas unidades, uma vez que o capital inicial exigido é tão reduzido, gerando baixas margens e taxas de lucro, que o objetivo principal passa a ser, na verdade, a sobrevivência do microempresário e de sua família (*). Deste modo, ser microempresa, já significa ter reduzido valor da produção. Dados referentes a períodos mais antigos, entretanto, não servem para elucidar esta reduzida participação das MEs no valor da produção, visto que elas encontram-se mescladas às pequenas empresas e estabelecimentos, fazendo parte, portanto, do segmento que ocupa até 99 pessoas - quando o critério é o pessoal ocupado. Sabe-se, entretanto, pelos dados do Censo das Microempresas em 1985, que as MEs ocupam, em média, 2,7 pessoas por estabelecimento, estando aí incluídos os microempresários e/ou membros da família não remunerados, evidenciando-se, deste modo, o caráter individual ou familiar que geralmente acompanha estes estabelecimentos(11).

Os dados para 1959 (Quadro I) demonstram que os pequenos estabelecimentos (até 99 pessoas ocupadas) participavam, neste ano, com 38,97% do valor da produção, enquanto os médios e grandes participavam com 28,51% e 32,52% respectivamente. Em 1954/60 (Quadro XVI), as pequenas eram responsáveis por 37% do

(*) Com exceção talvez de algumas das MEs de ramos dinâmicos.

valor da produção. Em 1970, as pequenas eram responsáveis por 34,56% do valor da produção, as médias por 34,04% e as grandes por 31,40%.

Quando se leva em consideração as empresas que ocupam de 1 a 19 empregados, percebe-se que a participação desta faixa no número de estabelecimentos é maior, mas, por outro lado, a sua participação no valor da produção é menor, quando comparada aos dados de estabelecimentos de grande porte. Alguns dados da indústria metalúrgica, mecânica, material elétrico e material de transporte, extraídos do trabalho de sistematização de dados dos Censos Industriais de 1950/1960 e 1970 sobre a Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira de Gonçalves (10) (Quadros XXI e XXII), podem exemplificar este fato. Os estabelecimentos da faixa de 1 a 19 empregados eram responsáveis por importante participação no número de estabelecimentos (2.473 em 1949, 7.516 em 1959 e 18.473 em 1970 - Quadro XXI), mas por baixo valor da produção por número de estabelecimento (3,66 em 1949, 3,24 em 1959 e 3,27 em 1970 - Quadro XXII), enquanto que nos estabelecimentos com 500 ou mais empregados se dava o processo contrário: significativa participação no valor da produção por estabelecimento (686,27 em 1949, 1493,62 em 1959 e 2238,55 em 1970 - Quadro XXI) e baixa participação no número de estabelecimentos (33 em 1949, 85 em 1959 e 165 em 1970 - quadro XXII).

A partir de dados mais recentes, extraídos do Censo das Microempresas de 1985 (Quadro XX), observa-se que as MEs do co-

QUADRO XX

DISTRIBUICAO PERCENTUAL DE VARIAVEIS SELECIONADAS PARA
MICROEMPRESAS SEGUNDO REGIOES E CLASSES DE ATIVIDADES.
BRASIL - 1985

MICROEMPRESAS	NUMERO DE EMPRESAS	PESSOAS OCUPADAS	RECEITAS
REGIOES			
NORTE	4.50%	4.80%	5.80%
NORDESTE	21.70%	22.40%	21.40%
SUDESTE	48.70%	48.50%	48.20%
SUL	18.90%	18.10%	18.50%
CENTRO-OESTE	6.20%	6.20%	6.10%
ATIVIDADES			
INDUSTRIA	11.10%	16.60%	12.10%
COMERCIO	48.20%	40.40%	52.20%
SERVICOS	39.40%	40.80%	33.60%
CONSTRUCAO	.60%	1.20%	.90%
TRANSPORTES	.70%	1.00%	1.10%

FONTE: VOLUME MICROEMPRESAS - CENSOS ECONOMICOS IBGE DE 1985.

QUADRO XXI

RAMO: METALURGIA, MECANICA, MAT.ELETRICO E MAT. DE TRANSPORTE.

1949/1959/1970		NUMERO DE ESTABELECIMENTOS			TAXA - ANUAL		
TAMANHO (OPERARIOS)	VALOR	ABSOLUTO		TAXA - ANUAL			
	1949	1959	1970	50/49	70/59	70/49	
1 - 19	2.473.00	7.516.00	10.473.00	11.76	8.52	10.05	
20 - 99	816.00	1.528.00	3.260.00	6.47	7.13	6.82	
100 - 499	254.00	491.00	982.00	6.81	6.50	6.65	
500 E MAIS	33.00	65.00	165.00	9.92	6.22	7.97	
TOTAL	3.576.00	9.620.00	22.880.00	10.40	8.20	9.24	

FONTE: CENSOS INDUSTRIAIS DE 1950/1960 E 1970 (TABULACAO ESPECIAL) IBGE

QUADRO XXII

RAMO: METALURGIA, MECANICA, MAT.ELETRICO E MAT. DE TRANSPORTE.

1949/1959/1970		VALOR DA PRODUCAO			TAXA - ANUAL		
TAMANHO (OPERARIOS)	VALOR PROD./NUM.ESTAB.	VALOR DA PRODUCAO		TAXA - ANUAL			
	1949	1959	1970	50/49	70/59	70/49	
1 - 19	3.66	3.24	3.27	10.42	8.59	9.46	
20 - 99	22.69	32.02	47.91	10.21	11.13	10.69	
100 - 499	157.07	172.43	302.36	7.82	12.08	10.16	
500 E MAIS	686.27	1.493.62	2.238.55	18.81	9.96	14.22	
TOTAL	25.20	29.62	38.58	12.20	10.83	11.48	

FONTE: CENSOS INDUSTRIAIS DE 1950/1960 E 1970 (TABULACAO ESPECIAL) IBGE

QUADRO XXIII

RAMO: METALURGIA, MECANICA, MAT.ELETRICO E MAT. DE TRANSPORTE.

1949/1959/1970 OPERARIOS						
TAMANHO (OPERARIOS)	VALOR ABSOLUTO			TAXA - ANUAL		
	1949	1959	1970	50/49	70/59	70/49
1 - 19	17,531	34,388	67,151	6.97	6.27	6.60
20 - 99	36,077	65,617	142,539	6.16	7.31	6.77
100 - 499	53,649	98,967	201,611	6.31	6.68	6.51
500 E MAIS	34,304	101,347	178,832	11.44	5.30	8.18
TOTAL	141,561	300,319	590,133	7.81	6.33	7.03

FONTE: CENSOS INDUSTRIAIS DE 1950/1960 E 1970 (TABULACAO ESPECIAL) IBGE

mércio, neste ano, foram responsáveis por 52,2% das receitas geradas pelo conjunto das MEs, enquanto as MEs de serviços foram responsáveis por 33,6% da receita gerada pelo segmento, comprovando a concentração das MEs nestes setores. No que diz respeito ao agregado, as MEs representavam, em 1985, 3% da receita gerada na economia, uma participação que embora pequena não pode ser compreendida como insignificante, afinal 3% do valor da produção em 1985, representava um montante 75.304.580.219 (em mil cruzeiros) (Quadro VII).

Além disto, a maior parcela da receita gerada pelas MEs (48,2%) se concentra, pelos dados de 1985, assim como no caso dos outros agregados, na região Sudeste, obtendo boa participação também na região nordeste (21,4%) e na região Sul (18,5%) (Quadro XX). Desta forma, no Estado de São Paulo - estado mais representativo da região sudeste - as MPEs representavam em 1970/75/80, 93,05% do número dos estabelecimentos (média dos três anos) e um pouco menos que 30% do valor agregado, enquanto as grandes representavam, nestes três anos, cerca de 1% do número de estabelecimentos e mais de 30% do valor da produção (Quadro XII, Estado de São Paulo, critério: pessoal ocupado).

Estes dados demonstram a atomização inerente ao segmento das MEs e a concentração da renda em apenas 1% dos estabelecimentos - os grandes empreendimentos. Porém, este fato não diminui a importância das MEs, uma vez que, de qualquer modo, agregam valor à economia e por este motivo não devem ser esquecidas e re-

legadas à segundo plano, em qualquer plano de desenvolvimento econômico e qualquer que seja a política industrial a ele atrelada.

2.2 Entrevistas

Com o intuito de melhor compreender a realidade das microempresas, qual seja: suas características, os problemas por elas enfrentados, importância, programas de apoio, seu relacionamento com o Estatuto, etc, e como forma de complementar este estudo decidiu-se recorrer a algumas entrevistas. Foram entrevistados representantes do DEMPI (Departamento de Micro e Pequenas indústrias) e do SIMPI (Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo), órgão de apoio e promoção voltados às MEs (*).

As informações recebidas na entrevista concedida por Sueli Alaide Cortezia, supervisora do setor de assistência às MEs do Departamento de Micro e Pequenas Indústrias (DEMPI) da FIESP (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo), permitem visualizar a opinião desta instituição sobre a questão das MEs.

A entrevistada situa que o DEMPI (como a maioria das instituições de apoio) trabalha com o segmento das micro, pequenas e médias empresas, pois, segundo ela, é muito

(*) O relatório de questões utilizadas nas entrevistas encontra-se em anexo.

difícil separá-las, a não ser que se faça a separação por meio de critérios quantitativos. As MFMEs praticamente enfrentam os mesmos problemas e os empresários possuem as mesmas características: "O empresário tem o mesmo comportamento em todas elas, é o "homem das sete chaves", é ele quem negocia, quem produz, quem lida com os funcionários, quem lida com a contabilidade, etc. Ele é centralizador, muito competente e pragmático. É uma pessoa dinâmica, não muito apegada a livros e à teoria, gosta de por a mão na massa e de ver as coisas acontecerem. Ve a empresa como fazendo parte dele mesmo (os dois se confundem), como se fosse um filho".

Com relação ao critério quantitativo de definição dado pelo Estatuto, Cortezia afirmou que não é o suficiente, mas que é o mais "prático" e por este motivo, o mais utilizado. Na época da entrevista (setembro de 1991), eram consideradas MEs pela definição do Estatuto, no âmbito municipal, as empresas que tivessem um faturamento anual até 25.200 BTN's (congelada em jan/89); na órbita do Estado, os estabelecimentos que tivessem um faturamento de até 10.000 UFESP (Unidade Fiscal do Estado); no âmbito federal, de até 30 milhões de cruzeiros. Além disto, uma ME pode ser enquadrada em qualquer um dos níveis, municipal, estadual ou federal, de acordo com o órgão encarregado no local de estabelecimento da ME. O DENPI utiliza o critério de número de empregados para classificar as empresas: de 1 a 10 empregados são consideradas MEs; de 11 a 99, pequenas; de 100 a 499, médias e de 500 ou mais, grandes empresas.

Sueli Cortezia considera "o Estatuto é apenas um "primeiríssimo" passo na luta pela causa das MEs; há ainda muito caminho a ser percorrido e muitas coisas que não funcionam como deveriam", levando os microempresários a apresentarem muitas críticas com relação a ele. O pior problema do Estatuto, segundo Cortezia, é a burocracia. Os microempresários procuram enquadrar suas empresas devido às facilidades em termos de tratamento diferenciado que o Estatuto oferece; mesmo no caso de os microempresários não terem conhecimento sobre o Estatuto, o contador os leva ao enquadramento; o nível de exigências colocado pelo EME não é inibidor, mas a burocracia, sim, inibe acima de tudo a capacidade empreendedora.

Segundo Cortezia, a ME é obrigada a se desenquadrar quando ultrapassa o faturamento dado pelo Estatuto. O contador (que é quem na verdade controla essa questão de enquadramento) informa ao microempresário que a empresa ultrapassou os limites estabelecidos pelo EME e que deixou de estar isenta. O desenquadramento não inibe o crescimento das MEs, na verdade o microempresário encara este fato mais como um desafio a ser enfrentado e não vai impedir a empresa de crescer (se tiver oportunidade) temendo o desenquadramento.

Com relação aos programas de apoio às MEs, Cortezia afirmou não ter conhecimento de qualquer programa de ajuda que contemplasse exclusivamente as MEs; citou apenas alguns programas

e entidades de apoio endereçados às MFMEs, como por exemplo: a Federação das Indústrias, a Federação do Comércio, o SEBRAE, o Disk Tecnologia da USP, o Centro de Tecnologia da UNICAMP, os sindicatos, o DEMPI e o SENAI. O DEMPI lida mais com assuntos de ordem gerencial, como serviços de consultoria, diagnóstico da situação das empresas, esclarecimentos de ordem burocrática, esclarecimentos quanto à abertura de empresas, cursos de gerenciamento, etc.

Com relação aos principais motivos que levariam os microempresários a procura em as instituições de apoio, Cortezia considera que estes geralmente buscam ajuda quando estão passando pela "crise do crescimento". Ou seja, o microempresário sozinho passa a não mais conseguir dar conta de todas as tarefas, é quando precisa começar a delegar deveres. Os microempresários buscam principalmente ajuda na confecção de planilhas de custo, pois, mesmo não sendo desorganizados começam a ter dificuldades para lidar com tudo ao mesmo tempo como vinham lidando até então; começam a perder o controle e a não mais discernir o que realmente vem a ser seu lucro. Enfim, começam, então, a sentir necessidade de dados para que possam analisar a evolução da empresa.

Com relação à importância das MEs, para Cortezia o maior mérito das MEs é fazer parte de um processo de formação da indústria nacional, o que na verdade é um processo bem recente.

O outro entrevistado, Sido Otto Koprowski, colaborador do Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo (SIMPI), considera que os microestabelecimentos se caracterizam por utilizarem uma tecnologia menos avançada e por disporem de pequena escala de produção: e por este motivo só têm possibilidade de sobreviver dentro de um nicho de mercado.

Segundo Koprowski, realmente não há consenso na definição de ME. Para ele, microempresa, "por definição" é aquela gerenciada por uma única pessoa, que toma conta de tudo. Segundo ele, o SIMPI (assim como o DEMPI), usa o critério do número de trabalhadores. Mas, conforme Koprowski, "este critério esbarra com a questão da tributação. Uma joalheria com 99 trabalhadores é considerada uma fábrica, ao passo que se você tiver uma olaria ou uma marcenaria com 99 empregados - que é o limite máximo para ser considerada pequena empresa - esta empresa apesar de ter o mesmo número de empregados gera um valor agregado menor, e dela vai ser cobrada a mesma taxa de imposto da primeira. Assim, um critério melhor poderia ser talvez o do valor agregado."

Para Koprowski, "o Estatuto não passa de uma declaração de intenções. No fundo, tudo existe apenas no papel. Na realidade tudo é muito diferente. Tratamento é diferenciado, mas o pequeno paga três vezes a mais de energia, o dobro no preço dos insumos, além de que a legislação para micro, pequeno e grande é praticamente a mesma. Dizem que para abrir uma ME se leva apenas dois dias mas nós do SIMPI sabemos que isto realmente ocorre apenas se

pagarmos uma taxa de 40.000, senão leva-se de 30 a 60 dias para se abrir uma ME. No que diz respeito ao ICMS e ao IPI somente este ano (1991) houve 1714 páginas de mudanças na legislação de impostos; nem os especialistas da área conseguem dominar esta parafernália burocrática, imagine um microempresário."

Koprowski argumenta que desta forma as MEs são praticamente induzidas a escapar do fisco, são isentas do ICMS (se MEs no âmbito estadual) - não podendo repassá-lo - mas, apesar da isenção, não têm condições de diferenciar sensivelmente seu produto no que diz respeito ao preço. O que acontece é que os compradores acabam comprando o produto ou sem a nota ou com algum desconto. Ou seja, o que na verdade era para ser um instrumento facilitador às MEs, em última instância pode até dificultar as suas vendas, pelo simples fato desta medida não estar ajustada à realidade do mercado. Com respeito a isto koprowski coloca " existe uma lei estadual que proíbe a Micro de exportar e tem uma outra, uma lei federal - que é exatamente o Estatuto da Microempresa - que as proíbe de importar. A questão que o SIMPI coloca é: pra que restringir? Por que não deixar que as MEs ajam livremente no mercado? A proposta não é afinal de abertura? existem entidades de outros países da América Latina, a Argentina, por exemplo, que enviam propostas de intercâmbio para troca de informações, mais nem há como participar, pois se o setor das microempresas está impedido de importar por uma lei e de exportar por outra, nem há como começar a conversar."

Koprowski continua, afirmando em relação ao EME: uma coisa é a teoria, outra é a prática; na prática as MEs continuam subsistindo como "um entulhozinho social e econômico, numa sociedade onde montou-se um grande Estado, onde hoje dominam as grandes empresas. Diante de um quadro de crise econômica como o que estamos passando, da desestruturação da economia que não mais permite a continuidade do modelo de substituição de importações, ou mesmo da proposta de internacionalização da economia, as MEs não terão nenhuma perspectiva sem que sejam colocadas em condição de igualdade para competir no mercado, através da retirada da máquina burocrática de cima delas". Para Koprowski, as políticas de desenvolvimento deveriam aproveitar esta capacidade do microempresário, que trabalha de 50 a 60 horas por semana e que tem uma disposição e uma energia incomparáveis, para se defrontar com o mercado. O Estado poderia reverter esta disposição em termos de progresso e de potencial de desenvolvimento.

Na opinião de Koprowski, as MEs, no caso brasileiro, realmente estão aí "para o camarada tentar sobreviver enquanto não tem emprego"; realmente servem como colchão amortecedor de desemprego; mas este processo se dá não apenas por causa da crise, mas também por causa da burocracia, do não cumprimento das leis, da diversidade de leis existentes. "Tudo é muito complicado, um camarada só vai abrir uma ME realmente quando não houver outra possibilidade para sua sobrevivência, pois não há igualdade de mercado e não há uma política governamental voltada para elas. O SIMPI quer colocar este universo das Micro e Pequenas dentro do

cenário da política econômica brasileira."

Com relação à importância das MEs, para Koprowski o que elas têm de mais essencial é o fato de serem economicamente racionais; operam no limite das suas necessidades. Este é, segundo ele, um dos fatores que faz com que elas suportem os aspectos negativos da burocracia e dos momentos de adversidades econômicas, e que, desta forma, consigam sobreviver. Como proposta, Koprowski sugere que deveria haver uma maior integração entre MEs e universidades. Com relação a isto ele cita o Disk Tecnologia como um marco inicial. Através do Disk Tecnologia, o microempresário pode estar em contato com o que existe de mais novo em tecnologia sem que isto represente qualquer ônus; existe um projeto para que o Disk Tecnologia seja implantado em nível nacional.

2.3 Principais Aspectos Evidenciados pelo Conjunto de dados

A análise dos dados relacionados permitiu melhor avaliar a evolução da importância das MEs em número de estabelecimentos e/ou empresas, emprego gerado e valor da produção, além de melhor compreender algumas de suas características.

No que concerne à participação das MEs no número de estabelecimentos e de empresas, não resta dúvida que realmente as MEs tem grande representatividade. Prova disto é que 77,1% do total das empresas recenseadas em 1985 eram MEs. Além disto, ficou comprovado a concentração das MEs no setor de comércio e de serviços onde chegam a totalizar, neste mesmo ano, 73,6% e 90,4% das empresas recenseadas, respectivamente. Ficou também demonstrado a concentração destes estabelecimentos na região sudeste, 48,7% delas, usufruindo do mercado aí existente.

Com relação ao emprego, as MEs são responsáveis, de acordo com os dados de 1985, pela absorção de 20% do total da mão-de-obra ocupada. Se não fosse por elas, em 1985 provavelmente haveria 1.007.833 de pessoas desempregadas no Brasil e em 1988 seriam 2.082.568 pessoas fazendo parte da categoria desempregados somente no Estado de São Paulo (dados fornecidos pelo SIMPI).

Além disto, comprovou-se seu papel de absorvedoras de mão-de-obra na crise, visto que no período 82/83 o número de MEs aumentou e, portanto, o emprego gerado por elas.

Por outro lado, a receita gerada por este segmento de empresas, apesar de não se comparar ao peso que exercem sobre o número de estabelecimentos e/ou empresas, não pode ser considerada insignificante, pois, no agregado, geram 3% da receita nacional, ou seja 75.304.580.219 (base 1985). Do mesmo modo foi possível comprovar, pelo baixo valor da produção por estabelecimento (quando confrontado ao grande número de MEs), que as MEs são unidades produtivas atomizadas, enfrentando, portanto, todas as desvantagens características das empresas deste porte em mercados atomizados, altamente concorrenciais, onde a variável preço ainda é a principal arma na concorrência e na luta pela sobrevivência (recorrendo ao termo utilizado por Rattner). Isso, sem dúvida faz com que a importância deste segmento, em especial considerando-se as precárias condições sob as quais conseguem persistir no mercado, vá além das evidências apontadas pelos dados estatísticos.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Dirigente Industrial, op. cit.
- (2) IBGE, op.cit.
- (3) Dirigente Industrial, op. cit.
- (4) LAMARE, Andrea de. op. cit.
- (5) LIEDHOLM, op. cit.
- (6) SABOIA, J.L.M. op. cit.
- (7) FUENZALIDA, L.A. op. cit.
- (8) LIEDHOLM, op. cit.
- (9) idem, ibidem.
- (10) SOUZA, P.R. op. cit.
- (11) CARPINTERO, J.L.M. op.cit.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As Microempresas fazem parte de um segmento muito especial de pequenas empresas, por isto possuem características, funcionalidade e formas de inserção no mercado bem definidas, além de sofrerem dificuldades condicionadas por seu reduzido tamanho.

Dentre as características mais ressaltadas pela literatura, no que diz respeito às microempresas que atuam nos setores tradicionais, pode-se citar o fato de terem produção reduzida, um restrito poder de mercado, pouco dinamismo, utilização de técnicas rudimentares, atuação predominante nos ramos de vestuário, móveis, bebidas e alimentos e na prestação de serviços. Possuem, geralmente, de um a cinco empregados, não se utilizando prioritariamente de mão-de-obra assalariada. Os salários pagos são baixos e as relações de trabalho entre funcionários e microempresários tendem a ser pessoais. As MEs usualmente adotam uma política de clientela, a concorrência em preços ainda é a forma principal, a acumulação de capital não é o propósito principal e sim a sobrevivência do microempresário e de sua família. Por fim, são empresas que atuam ocupando espaços que são determinados - criados, destruídos e recriados - pelo movimento do grande capital, não possuindo uma dinâmica própria, sujeitas, com isto, a alta taxa de mortalidade "infantil" e rotatividade.

As MEs que atuam em setores dinâmicos ainda são em número reduzido e é pouca a literatura a elas voltada. Estas MEs atuam nos espaços abertos nos setores não tradicionais da economia e obviamente são muito mais intensivas em conhecimento que em capital. Nesses casos, geralmente o microempresário tem um alto nível de conhecimento tecnológico e científico e vem de uma grande empresa ou de uma instituição de ensino e/ou pesquisa (muitas vezes essas MEs incluem-se na categoria "spin-offs"). Pode-se pensar que o destino dessas MEs a médio prazo é passar para outra categoria (em termos de porte) ou serem absorvidas ou compradas por grandes empresas.

A importância atribuída às MEs, em geral, está mais relacionada a um papel social do que econômico, ressaltando-se, em especial, seu papel de absorvedoras de mão-de-obra e de reequilibradoras da economia, especialmente em épocas de crise econômica, ao reinserirem parcela da população no mercado de trabalho e no processo produtivo. Além de amortecerem o desemprego, o fazem em curto espaço de tempo, em decorrência da ausência de barreiras à sua criação em quase todos os ramos da indústria, comércio e serviços e em todas as regiões, das mais desenvolvidas às menos desenvolvidas. O dinamismo que caracteriza as MEs em geral, enquanto entidades "eccléticas", é um fator de incentivo à iniciativa privada, principalmente nestes momentos de crise, onde as pessoas são levadas a buscar outro meio de sobrevivência que não o trabalho assalariado. Além disso, as MEs, muitas vezes são funcionais às empresas de maior porte ao servirem de amortecedores de osci-

lações da demanda, por meio do mecanismo da subcontratação e da prestação de serviços especializados. Via subcontratação, as grandes empresas podem deixar de realizar internamente parte de suas atividades ao contratarem os serviços das MEs. A intensificação dessa tendência vem estimulando inúmeros trabalhos acadêmicos e consultorias sob a denominação-síntese de terceirização. As MEs também contribuem ao treinarem e qualificarem mão-de-obra (o "aprender fazendo", típica forma de treinamento deste segmento), no caso específico das MEs de ramos dinâmicos, ao desenvolverem novos processos e produtos.

No item importância das MEs cabe ainda apontar que pelo Censo das Microempresas de 1985, as MEs representavam 77,1% do número total dos estabelecimentos, 20% do emprego e 3% da receita gerada. No entanto a participação das MEs com 20% do emprego e 3% da receita necessita de uma qualificação: não se pode, apressadamente deduzir que as MEs ao contribuírem com "apenas" 20% do emprego não fazem parte de um segmento importante da economia. Principalmente por que 20% do total do emprego não é pouco, considerando que em termos absolutos significa ocupar 2.736.770 pessoas e que 3% da receita não é insignificante, pois representa um valor de CR\$ 75.304.580.219 na economia, ou seja, as MEs são importantes sim, não somente do ponto de vista social, como também na órbita econômica. E claro que as MEs não devem e não podem ser comparadas à importância econômica exercida pelas grandes empresas, principalmente com relação à renda gerada por estes estabelecimentos, que é de uma ordem muito superior. Afinal, como já

foi ressaltado, as MEs fazem parte de um segmento especial de empresas e portanto devem ser visualizadas como agentes diferenciados que exercem um papel específico na sociedade - embora estejam nela integradas, mesmo que de forma subordinada - isto é, não há porque considerá-las um segmento aquém da órbita ou dinamismo da economia como um todo.

Ademais, o fato de as MEs representarem 77.1% dos estabelecimentos é bastante comprobatório da importância deste segmento, pois contribuem para o desenvolvimento do interior e de regiões menos desenvolvidas, além de serem vistas, em análises mais "apaixonadas", como uma das emanções da iniciativa privada nacional. Segundo esta visão, boa parte dos microempresários - alguns verdadeiros "empreendedores" - ousados e dinâmicos, não teriam aberto sua ME pensando em continuar sempre ME, desejam se desenvolver, aumentar sua planta e seus rendimentos. Exemplo disto são as MEs dos ramos dinâmicos, MEs com grande potencial de desenvolvimento, cujo faturamento, geralmente ultrapassa o limite estabelecido pelo Estatuto, não fazendo parte, portanto, do volume Microempresas do Instituto Fundação Brasileira de Geografia e Estatística (censo de 1985), visto o corte do faturamento utilizado.

Este é um dos motivos pelos quais tornar-se-ia inquestionável a necessidade da revisão do critério de definição dado pelo Estatuto. Poderia ser adotado um critério mais acurado, levando-se em conta o efeito conjunto de diversas variáveis, por

exemplo, o do número de empregados conjugado com o tipo de relacionamento existente entre empresários e funcionários na empresa; se a empresa usa trabalho próprio ou de familiares; podendo-se levar em conta as potenciais contribuições da empresa para a região em que está inserida, se a atividade da empresa é complementar ou não às atividades industriais mais complexas, etc.

O corte pelo faturamento do modo como foi instaurado seria insuficiente, visto que o corte pela "pobreza" faz com que as MEs dinâmicas (cujas características continuam sendo de ME, mas com um faturamento acima daquele definido pelo Estatuto) fiquem fora da categoria de ME, sendo que exatamente estas talvez tivessem maiores condições de proporcionar um maior retorno econômico e social às medidas de apoio e promoção às MEs. A inserção das MEs dinâmicas na categoria das MEs certamente modificaria o quadro da participação no valor da produção apresentado pelo segmento.

Com relação às medidas de apoio às MEs, em particular no que diz respeito ao Estatuto, seus resultados são insatisfatórios, uma vez que as medidas geralmente não saem do papel, ficando apenas no capítulo das intenções. Mesmo os programas de ajuda às MEs são falhos, em especial por não terem seletividade, ou seja, "contemplam" todas as MEs, o que em geral torna o montante de recursos insuficiente, além de partirem de uma órbita protecionista, tratando as MEs como um setor que faz parte dos necessitados (sem avaliar quais são, afinal, essas necessidades). Medidas

mais válidas, talvez, seriam as que buscassem inserir as MEs no contexto de uma política industrial global, de modo que se pudesse maximizar o potencial destas - através, por exemplo, da integração das MEs com as empresas de maior porte, criando uma complementaridade entre elas, ou incentivando e coordenando iniciativas de cooperação e associativismo ou ainda estimulando a atuação mais ativa das instituições locais para que pudessem auxiliar no máximo aproveitamento de suas potencialidades enquanto conjunto e para que, desta forma, este segmento passasse a efetivamente exercer não somente uma função social, como também econômica.

ANEXO

Relatório de Questões para Entrevista

1) Como identificaria uma ME? Quais suas principais características?

2) Opinião sobre critérios que deveriam ser adotados na definição de ME.

3) Qual o critério (estadual, municipal e federal) atual para definir uma ME conforme o Estatuto, uma empresa pode ser considerada ME só no estado ou município, ou tem de ser ME federal?

4) Qual sua opinião sobre o Estatuto?

5) O que leva um microempresário a buscar com que sua empresa se enquadre no Estatuto da Microempresa?

6) Que opinião tem sobre os requisitos necessários ao enquadramento das MEs no Estatuto, considera que o nível de exigências representa um fator inibidor ao enquadramento de novas MEs no Estatuto?

7) Em que situação uma ME não mais se enquadra nesta categoria (face ao Estatuto) e quais os procedimentos formais para o "desenquadramento"? Como isto é controlado?

8) Em sua opinião, qual é a importância das MEs do ponto de vista econômico e social? Porquê? Que diz do papel das MEs em momentos de crise econômica?

9) Quais as perspectivas para as MEs face a reestruturação industrial ora em curso?

10) Qual sua opinião sobre as MEs inseridas em ramos dinâmicos, cujo faturamento ultrapassa ao dado pelo EME, não seriam estas as que poderiam oferecer um maior retorno aos recursos de programas de ajuda e promoção?

11) Os programas de apoio não deveriam estar vinculados (se não estão) à uma política industrial mais geral e ter um caráter seletivo, inclusive em termos de retorno aos recursos públicos neles investidos?

12) O que existe de mais novo em relação à Programas de ajuda as MEs (em geral, e dessa instituição em particular)? Há alguns destinados especificamente às MEs de ramos mais dinâmicos? Qual a repercussão destes programas? Os microempresários buscam estes programas?

13) Os programas PROMICRO, PRODEC, ONU, PROGRAMA NOSSO, ainda existem?

14) É possível delinear um "perfil" do Microempresário? o que o levaria a procurar programas de apoio ou a consultar esta instituição?

15) Quais os problemas usualmente enfrentados pelas MEs?

16) Que espaço o SEBRAE reserva às MEs, (programas, assistência técnica, etc.). Como ficarão os CEAGs?