

WILLIAM MASSEI

POLÍTICAS E PROGRAMAS DE APOIO ÀS MICROS, PEQUENAS
E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS: UMA ANÁLISE DE PROGRAMAS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
PERÍODO: 1970-1986

*Em resposta ao
pedido de aquisição
do Dr. Antônio Tolo
para William Massei,
avaliada pelo prof. Dr. Germano
Almeida Marques em 11/73.*

Dissertação de Mestrado apresen-
tada ao Instituto de Economia
da Universidade Estadual de Cam-
pinas.

Campinas - 1989

M383p

11609/BC

UNICAMP
BIBLIOTECA CENTRAL

A meus pais,

A minha esposa e

filhos

ÍNDICE

PREFÁCIO	i
INTRODUÇÃO	1

CAPÍTULO I

AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS E A TEORIA ECONÔMICA	14
1.1. As MPME's e o Enfoque Teórico Marxista	14
1.2. As MPME's e o Enfoque Teórico Neo-clássico	23
1.3. A Importância das Vertentes Teóricas na Formação do Pensamento Econômico sobre as MPME's no Brasil	38
1.4. As MPME's e as Políticas Públicas	51

CAPÍTULO II

CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL E NO ESTADO DE SÃO PAULO E A PARTICIPAÇÃO DAS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS - PERÍODO: 1970-1986	58
2.1. Antecedentes - A Industrialização Pesada	58
2.2. Desempenho da Indústria de Transformação Brasileira	61
a) Período: 1970 a 1973	61
b) Período: 1974 a 1977	64
c) Período: 1978 a 1980	67
d) Período: 1981 a 1983	71
e) Período: 1984 a 1985	72
f) Ano de 1986	77

2.3. A Importância das Micros, Pequenas e Médias <u>Em</u> presas Industriais - Período: 1970-1986	84
2.4. A Concentração Espacial da Indústria de Trans- formação Brasileira	91
2.4.1. A Concentração Espacial da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo ...	91
2.4.2. Tendências da Distribuição Espacial da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo	97
2.5. Caracterização das Micros, Pequenas e Médias <u>Em</u> presas Industriais na Indústria de Transforma- ção do Estado de São Paulo	104
a) Período: 1970 a 1980	104
b) Período: 1981 a 1986	109

CAPÍTULO III

POLÍTICAS PÚBLICAS NO BRASIL E AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS	128
3.1. Considerações sobre Política Industrial no Bra- sil	128
3.1.1. Introdução	128
3.1.2. Instrumentos Utilizados e Aparato Insti- tucional	131
3.2. Políticas Públicas Dirigidas às MPME's Indus- triais	135
3.2.1. As MPME's no Contexto das Políticas de Atendimento ao Setor Industrial	135
3.2.2. O Estatuto da Micro-Empresa	149

3.2.2.1. Estatuto da Micro-Empresa e o Número de Estabelecimentos no Estado de São Paulo	155
3.3. As Políticas Públicas Estaduais e Municipais no Estado de São Paulo Relacionadas às MPME's In- dustriais	156
3.3.1. Introdução	156
3.3.2. A Nível Estadual	158
3.3.3. A Nível Municipal	162
3.4. O Aparato Institucional no Estado de São Paulo e as MPME's Industriais	163

CAPÍTULO IV

EXECUÇÃO DE PROGRAMAS DE APOIO ÀS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO: DESCRIÇÃO E ANÁLISE DE PROGRAMAS	170
4.1. CEBRAE - Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa	170
4.1.1. Introdução	170
4.1.2. Participação Financeira do CEBRAE	174
4.1.3. Caracterização dos Programas	174
4.2. CEAG-SP - Centro de Apoio à Micro, Pequena e Mé- dia Empresa do Estado de São Paulo	176
4.2.1. PRONAEX - Programa Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa Exportadora: Consórcios de Exportação no Estado de São Paulo	178
4.2.1.1. Introdução	178

4.2.1.2. A Experiência do Programa Consórcio de Exportação no Estado de São Paulo	182
4.2.1.3. Os Resultados Alcançados pelo Programa Consórcio de Exportação no Estado de São Paulo - Período: 1979-1983	188
4.2.1.4. Custos de Instalação dos Consórcios	196
4.2.1.5. Razões que Podem Aplicar as Limitações das Experiências dos Consórcios no Estado de São Paulo	197
4.2.2. Programa Central de Compras às Micros, Pequenas e Médias Empresas no Estado de São Paulo	200
4.2.2.1. Introdução	200
4.2.2.2. A Experiência do Programa Central de Compras na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo	202
4.2.2.3. Resultados Alcançados pelo Programa Central de Compras. Período: 1981-1986	212
4.2.2.3.1. Programa Central de Compras dos Panificadores da Região Sul de São Paulo - "PANI SUL"	213

4.2.2.3.2.	Central de Compras das Empresas Metal-Mecânicas da Região de Campinas - "CECO METAL"	216
4.2.2.3.3.	"ABICOMPRAS" - Central de Compras das Estamparias de Metais	219
4.2.3.	Programa de Conservação e Substituição de Energia na Indústria - "PROENE"	223
4.2.3.1.	Introdução	223
4.2.3.2.	Programa de Conservação e Substituição de Energia	227
4.2.3.3.	Resultados Alcançados pelo Programa "PROENE" no Estado de São Paulo - Período: 1981-1986	230
4.2.4.	Programa de Apoio Tecnológico às Micros e Pequenas Empresas - "PATME"	236
4.2.4.1.	Introdução	236
4.2.4.2.	Programa de Apoio Tecnológico às Micros e Pequenas Empresas .	239
4.2.4.3.	Resultados Alcançados pelo Programa "PATME" no Estado de São Paulo - Período: 1982-1986	245
4.3.	Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial - "CTAE" - "UNICAMP"	250
4.3.1.	Introdução	250

4.3.2. Programa de Formação e Aperfeiçoamento de Recursos Humanos às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais - CTAE-UNICAMP	252
4.3.2.1. Introdução	252
4.3.2.2. Programa de Aperfeiçoamento de Recursos Humanos - Cursos Técnicos para Dirigentes de Empresas "CTDE" - CTAE-UNICAMP	254
4.3.2.2.1. Resultados Alcançados pelo Programa de Aperfeiçoamento de Recursos Humanos "CTDE" - CTAE-UNICAMP	256
4.3.2.3. Programa de Formação de Recursos Humanos - Curso de Especialização ao Nível de Pós-Graduação em Consultoria Industrial para Pequenas e Médias Indústrias - "CECOPI" - CTAE-UNICAMP	258
4.3.2.3.1. Resultados do Programa de Formação de Recursos Humanos "CECOPI" - CTAE-UNICAMP	260
4.3.2.4. Programa de Formação de Recursos Humanos - Curso de Especialização em Análise Empresarial "CEAE" - CTAE-UNICAMP	262

4.3.2.4.1. Resultados Alcançados pelo Programa de Formação de Recursos Humanos "CEAE" CTAE-UNICAMP	264
4.3.3. Programa de Assistência Gerencial às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais	265
4.3.3.1. Introdução	265
4.3.3.2. Programa de Assistência Técnica Direta às Pequenas e Médias Indústrias - "ATD" - CTAE-UNICAMP	269
4.3.3.2.1. Resultados Alcançados pelos Programas de Assistência Técnica Direta "ATD" - CTAE-UNICAMP	270
4.3.4. Programa de Estudos e Pesquisas - "CTAE" -UNICAMP	275
4.3.4.1. Introdução	275
4.3.4.2. Resultados Alcançados pelo Programa de Estudos e Pesquisas ..	276
4.3.4.2.1. Cadastro Industrial do Município de Campinas - 1974/75 (atualizado para os anos 1982/1983)	276
4.3.4.2.2. Cadastro Industrial da Sub-Região de Campinas - 1976	277

4.3.4.2.3.	Estrutura Industrial do Município de Campinas (1976)	277
4.3.4.2.4.	Estrutura Industrial da Sub-Região de Campinas (1977)	278
4.3.4.2.5.	As Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo - seu Desenvolvimento Recente - 1979	279
4.3.4.2.6.	A Indústria de Transformação no Estado de São Paulo e Brasil - Dados Censitários - 1939-1970 ...	280
4.3.4.2.7.	A Subcontratação na Pequena e Média Empresa Industrial 1976	280
4.3.4.2.8.	O Impacto do Imposto sobre Produtos Industrializados na Economia das Pequenas e Médias Indústrias - 1976	281
4.3.4.2.9.	A Evolução da Situação Econômica-Financeira das Empresas Industriais de Campinas - 1978	282

4.3.4.2.10.	Influência da Estru- tura Organizacional e Perfil Gerencial sobre o Desempenho da Empresa - Uma Análise em Empresa do Setor Cerâmica Branca no Município de Pedreira-SP , 1982	282
4.3.4.2.11.	A Estrutura de Po- der na Pequena Em- presa Industrial 1982	283
4.3.5.	Programas Setoriais - "CTAE" -UNICAMP ..	284
4.3.5.1.	Introdução	284
4.3.5.2.	Resultados Alcançados pelos Pro- gramas Setoriais	288
4.3.5.2.1.	Programa Setorial - "Cerâmica Branca".	288
4.3.5.2.2.	Programa Setorial - "Móveis Coloniais de Itatiba"	289
4.3.5.2.3.	Programa Setorial - "Indústria Têxtil de Americana"	290

4.3.5.2.4. Programa Setorial	
- "Análise do Desempenho Recente da Indústria de Curtimento - Aspectos Econô- mico-Financeiros e de Comercialização .	293
4.4. Resultados Alcançados pelo Programa de Assistência Técnica Direta às MPME's-CEAG-SP	295
4.5. Outras Instituições com Programas de Fomento às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo	298
4.5.1. Introdução	298
4.5.2. Programas de Fomento às MPME's Industriais Implementados pelo BADESP - Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A	300
4.5.2.1. Introdução	300
4.5.2.2. Resultados Alcançados pelos Programas de Fomento às MPME's Industriais Implementados pelo "BADESP"	304
4.5.3. Programas de Fomento às MPME's Industriais Implementados pelo Banco do Brasil S/A	310
4.5.3.1. Introdução	310
4.5.3.2. Resultados Alcançados pelos Programas de Fomento às MPME's Industriais Implementados pelo Banco do Brasil S/A	311

CAPÍTULO V

OBSERVAÇÕES GERAIS E FINAIS	323
BIBLIOGRAFIA E FONTES	328
Anexos	338

Índice de Quadros

Capítulo I

I.1. Funções das PMES nas Diferentes Estruturas de Mercado	44
--	----

Capítulo II

II.1. Participação de Alguns Gêneros Industriais no Valor da Produção da Indústria de Transformação no Brasil (1949, 1970 e 1980) - Em Percentuais	60
II.2. Produto Interno Bruto - Brasil e Indústria de Transformação - Brasil (Taxas de Crescimento Real: 1967-1986)	63
II.3. Indústria de Transformação - Taxas Médias Anuais de Crescimento (Período: 1970-1986) ..	65
II.4. Desempenho Setorial da Economia Brasileira em 1984	73
II.5. Variação na Produção Industrial por Categoria de Uso (Part. %)	73
II.6. Desempenho das Exportações no Período de 1980-1986	76
II.7. Inflação Anualizada	78
II.8. Salário na Indústria no Estado de São Paulo (Variação Média nos Últimos 12 meses) - (Em Percentuais)	82

II.9.	Pessoal Empregado em Fins de Ano - Estado de São Paulo	89
II.10.	Distribuição por Estados do Valor da Transformação Industrial - Indústria de Transformação - Brasil - (Em Termos Percentuais)	93
II.11.	Indústria de Transformação. Participação do Estado de São Paulo no Total do Brasil (Valor de Transformação Industrial) a Nível de Ramos - Período: 1970-1980 (Em Termos Percentuais)	96
II.12.	Indústria de Transformação: Distribuição Espacial à Nível Regional do Valor da Produção e do Valor de Transformação Industrial - Estado de São Paulo - Período: 1970-1980 (Em Termos Percentuais)	100
II.13.	Indústria de Transformação: Distribuição Espacial a Nível Regional do Pessoal Ocupado - Estado de São Paulo - Período: 1970-1986 (Em Termos Percentuais)	103
II.14.	Participação da Pequena, Média e Grande Indústria na Indústria de Transformação - Estado de São Paulo - Anos: 1970, 1975 e 1980 ...	106
II.15.	Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo, distribuídos por Classes de Tamanho Segundo o Pessoal Ocupado. Período: 1980-1983	111
II.16.	Número de Estabelecimentos Relativos a Indústria de Transformação do Estado de São Paulo, Distribuídos por Classes de Tamanho Segundo o Pessoal Ocupado - Período: 1980-1983	112

II.17. Distribuição Percentual do Emprego nas Regiões, por Classes de Tamanho Segundo Pessoal Ocupado - Indústria de Transformação - Estado de São Paulo - Período: 1980 e 1983	114
II.18. Desemprego por Regiões - Indústria de Transformação do Estado de São Paulo - Período: 1980-1983	115
II.19. Variação do Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo. Por Classe de Tamanho Segundo o Pessoal Ocupado. Período: 1980 e 1986	116
II.20. Variação por Regiões do Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo - Período: 1980-1986	117
II.21. Variação do Número de Estabelecimentos na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo. Por Classe de Tamanho Segundo o Pessoal Ocupado - Período: 1980-1986	119

Capítulo III

III.1. Variação Absoluta do Número de Estabelecimentos da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo - Por Classe de Tamanho Segundo o Pessoal Ocupado - Período: 1980-1986	156
--	-----

Capítulo IV

IV.1.	Número de Consórcios Organizados e Empresas Participantes - Estado de São Paulo - Período: 1979-1983	190
IV.2.	Número de Consórcios Organizados de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação Estado de São Paulo - Período: 1979-1983	190
IV.3.	Segmentação das Empresas quanto ao Porte e Formação do Capital	192
IV.4.	Principais Produtos Adquiridos e Descontos Obtidos	214
IV.5.	Benefícios Obtidos nas Compras Informais	218
IV.6.	Benefícios Obtidos Através das Compras Conjuntas da ABICOMPRAS	221
IV.7.	Participação Percentual da Fonte Energética no Processo Produtivo de Acordo com os Ramos	225
IV.8.	Linhas de Financiamento para Ativo Fixo que Podem ser Utilizadas para a Substituição e/ou Conservação de Energia	226
IV.9.	Números de Projetos Atendidos de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação - Programa PROENE - Estado de São Paulo - Período: 1981-1986	232
IV.10.	Números de Empresas Atendidas em Relação à Natureza dos Programas - Estado de São Paulo - Período: 1981-1986	233

IV.11.	Distribuição Regional dos Projetos - Período: 1981-1986	233
IV.12.	Distribuição Anual dos Projetos de Acordo com a sua Natureza - Período: 1982-1986	245
IV.13.	Distribuição Anual dos Projetos de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação. Estado de São Paulo - Período: 1982-1986 ...	246
IV.14.	Número de Projetos Realizados pelas Instituições Credenciadas. Estado de São Paulo - Período: 1982-1986	247
IV.15A	Distribuição por Estados dos Participantes do Programa de Formação de Recursos Humanos - CECOPI - CTAE-UNICAMP	261
IV.15B	Número de Participantes dos Cursos do Programa de Recursos Humanos - "CECOPI". Destinados ao Estado de São Paulo	262
IV.16.	Número de Consultorias Diretas Prestadas às Empresas Industriais, Distribuídas de Acordo com suas Áreas Funcionais ou Enfoques Específicos - Período: 1968-1983	270
IV.17.	Número de Consultorias Diretas Prestadas às Empresas, Distribuídas de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo - Período: 1968-1983	273
IV.18.	Número de Consultorias Diretas Prestadas às Empresas, Distribuídas de Acordo com a Localidade no Estado de São Paulo - Período: 1968-1983	274

IV.19.	Número de Consultoria Diretas Prestadas às Empresas, Distribuídas de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo - Período: 1976-1982	296
IV.20.	Número de Consultorias Prestadas às Empresas Distribuídas de Acordo com suas Áreas Funcionais ou Enfoques Específicos - Período: 1976-1982	297
IV.21.	Operações Contratadas junto ao Setor Privado, Segundo o Porte Relativo das Empresas Atendidas - Período: 1970-1986 (Em Percentual)	308
IV.22.	Programa: "ASSPEME" - Estado de São Paulo - Período: 1977-1986	312
IV.23.	Número de Contratos e Participação de Acordo com o Porte da Empresa - Indústria de Transformação no Estado de São Paulo - Período: 1985-1988	317
IV.24.	Valor e Participação dos Créditos Concedidos para Custeio e Financiamento, de Acordo com o Porte das Empresas - Indústria de Transformação no Estado de São Paulo - Período: 1985-1988	317

Índice de Anexos

Capítulo II

II.1. Valor de Transformação Industrial da Indústria de Transformação do Estado de São Paulo - Por Gêneros e Classes de Tamanho. Segundo o Pessoal Ocupado - Em 1980	339
II.2. Pessoal Ocupado na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo - Por Gêneros e Classes de Tamanho Segundo Pessoal Ocupado - Em 1980 .	340

Capítulo IV

IV.1. Legislação sobre Mini-Trading. Resolução nº 906	341
IV.2. Contrato de Prestação de Serviços e Outras Avenças nº CEAG 252/82	344
IV.3. PRONAEX - Programa Nacional de Apoio à Exportação - Projetos Desenvolvidos pelo CEAG-SP Período: 1979-1983	354
IV.4. Programa Central de Compras para a Indústria de Transformação no Estado de São Paulo. Período: 1981-1986	355
IV.5. Relação das Entidades Credenciadas em São Paulo - Convênio CEBRAE/FINEP	356
IV.6. Características do Programa Recursos Humanos - "CTDE" - Período: 1968-1983	359

IV.7.	Características do Programa Recursos Humanos - "CTDE" - Período: 1968-1983 (Complemento) .	360
IV.8.	Perfil do Grau de Escolaridade dos Participantes do Programa Recursos Humanos - "CTDE" Período: 1968-1983	361
IV.9.	Programa do Curso de Especialização em Consultoria Industrial para Pequenas e Médias Indústrias - "CECOPI"	362
IV.10.	Programa do Curso de Especialização em Análise Empresarial - "CEAE"	363
IV.11.	Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A - "BADESP" - Programas de Fomento às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo	364
IV.12.	"BADESP" - Distribuição Espacial do Crédito Concedido - (Em termos percentuais)	381
IV.13.	"BADESP" - Número de Contratos e Valor dos Financiamentos Concedidos à Indústria de Transformação Paulista para Capital Fixo e de Giro - Período: 1970-1976	382
IV.14.	Banco do Brasil S/A - Programas de Fomento às Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo	383
IV.15.	Banco do Brasil S/A - Número de Contratos de Créditos Concedidos, Realizados para Financiamento de Capital Fixo de Acordo com os Ramos da Indústria de Transformação - Estado de São Paulo - Período: 1970-1986	403

IV.16. Banco do Brasil S/A - Créditos Concedidos à Atividade Industrial para Investimentos, Se- gundo os Principais Ramos da Indústria de Transformação - Estado de São paulo - 1970 e 1986 (Participação Percentual)	404
IV.17. Banco do Brasil S/A - Valor dos Contratos de Financiamentos para Capital de Giro e Fixo - Indústria de Transformação - Estado de São Paulo - Período: 1970-1986	405
IV.18. Banco do Brasil S/A - Participação Percentual dos Ramos da Indústria de Transformação, Se- gundo o Número de Contratos de Créditos Con- cedidos para Financiamento a Capital de Giro Estado de São Paulo - Período: 1970-1986	406

Prefácio

Este trabalho apresentado ao Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas é consequência de minha preocupação com a participação das micros, pequenas e médias empresas industriais no desenvolvimento econômico e social do Brasil.

Durante vários anos exerci atividades técnicas e docentes nos programas de atendimento às MPME's, desenvolvidos pelo Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial - "CTAE" da UNICAMP. Viveu-se uma experiência acadêmica fecunda e inovadora, voltada às contribuições prestadas pela UNIVERSIDADE, ao ensino, à pesquisa e à prestação de serviços à coletividade, com repercussões a nível local, regional e nacional, conduzida pelo descortino dos Professores *Osmar de Oliveira Marchese* e *Éolo Marques Pagnani*, contando ainda, com a participação dos companheiros: Professores *Ário R. Uhle*, *Airton Alves da Silva*, *Déa Lúcia P. Teixeira*, *Enio Carretone*, *José Augusto Ciocci*, *José N. Cabral Carpintero*, *José Walter Martínez*, *Laércio Bisetto*, *Leonel Mazzali*, *Luis Antonio T. Vasconcelos*, *Luiz Antonio Volpato*, *Maria Carolina de A.F. de Souza*, *Mário dos Santos Lima*, *Mauro Arruda V.B. Filho*, *Miguel Juan Bacic*, *Natermes Guimarães Teixeira* e *Sérgio Cosmo V. Fernandes*.

A convivência diária com esses colegas, com dirigentes de pequenas e médias indústrias, técnicos de Bancos de Desenvolvimento, e com consultores para empresas industriais, acabou por cristalizar em minha mente uma intrigante

preocupação: em que medida, no Brasil os esforços empreendidos para o fortalecimento e o desenvolvimento das PMI's sob a forma de aperfeiçoamentos de recursos humanos, em relação aos recursos financeiros e tecnológicos, às formas desenvolvidas de cooperação, eram suficientes, adequados e necessários.

A todos esses que comungaram de minhas preocupações, ofereço: este trabalho.

Ao Professor *Osmar de Oliveira Marchese*, meu profundo reconhecimento por gentilmente ter aceito a incumbência de orientação desta Dissertação, dando-me apoio incondicional e total liberdade para expressar as minhas idéias e inquietações aqui contidas. Desejo agradecer a contribuição prestada pelo CEAG-SP - Centro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa do Estado de São Paulo, ao CEBRAE - Centro Brasileiro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa, ao SENAI - Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, ao Banco do Brasil S/A e ao Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A, nas etapas de investigações. Sou grato especialmente aos Professores *Wilson Suzigan* e *Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves* pelas sugestões oferecidas que contribuíram sobremaneira para a elaboração do conteúdo desse trabalho.

INTRODUÇÃO

INTRODUÇÃO

A minha convivência durante alguns anos com um grupo de professores do CTAE - Centro Técnico e Econômico de Assessoria Empresarial da Universidade Estadual de Campinas quando se desenvolveu a histórica experiência de um trabalho de âmbito nacional voltado para a formação de consultores industriais, especialistas em análise de empresas e no treinamento a empresários, por conta de um amplo programa de atuação junto às pequenas e médias empresas industriais, sempre foi pautada pelo suscitar de polêmicas, pela riqueza de situações vivenciadas e pelas interessantes diretrizes buscadas para tratar e resolver as questões surgidas, principalmente, porque se convivia com um quadro de dificuldades oferecidas pela falta de referências teóricas e de ausência de parâmetros concretos, para políticas e programas específicos a essas empresas, no Brasil.

A proposta do CTAE-UNICAMP se consubstanciava na tentativa de formulação de experiências inovadoras, sendo produto de uma reflexão que indicava a importância da Universidade atuar como instituição social que se propunha a "atravessar os seus muros" e avançar com propostas que pudessem galvanizar os anseios da sociedade. Nesse sentido, esses programas não tinham apenas a dimensão tradicional cumpridora da função ensino, pois, mais que isso, criavam condições para o exercício da pesquisa básica e a prestação de serviços à comunidade, engajando-se numa perspectiva de atuação pioneira num momento em que as lideranças e entidades repre-

sentativas das PME's davam seus primeiros passos na busca de suas afirmações posicionando-se perante a economia nacional como pertencentes a um segmento dotado de peculiaridades próprias e a exigirem atenções e tratamentos diferenciados quando das formulações gerais da política econômica governamental.

Simultaneamente, outro movimento era notável, o surgimento em várias partes do País de novas instituições de origens públicas governamentais, universitárias e privadas voltadas ao apoio dessas empresas. Ao aparato institucional emergente somava-se a crescente oferta de programas que apresentavam características no mais das vezes inconsistentes em relação aos seus objetivos de curto e longo prazos, ao grau de detalhamento dos meios a serem utilizados, ao estabelecimento de metas a serem cumpridas e ao ignorar a importância de uma articulação mínima com uma política de desenvolvimento econômico regional ou nacional. Convém ressaltar que essas questões se constituíram na contra-face de uma problemática vigente nesses últimos anos nas discussões sobre o desenvolvimento econômico brasileiro, qual seja, a inexistência de uma política industrial efetiva, não sendo, portanto, de se estranhar que às PME's restassem em grande parte pronunciamentos bem intencionados sobre os papéis que deveriam exercer em uma economia capitalista moderna.

A partir desse quadro, elegeu-se como preocupação central que norteou a realização deste estudo a identificação e descrição dos perfis das medidas de política econômica dirigidas pelas autoridades governamentais às Micros, Pequenas e Médias Indústrias - denominadas MPME's (1) e

as experiências desenvolvidas através de programas de apoio às MPME's, destacando-se nesses programas os aspectos creditícios, gerenciais, tecnológicos, cooperativistas, etc.

Assim sendo, tendo por base reflexões teóricas que exprimem o papel das MPME's na organização industrial e uma caracterização de sua importância na economia brasileira e, destacadamente, na economia paulista em períodos recentes, procura-se sistematizar informações sobre políticas e programas de apoio a essas empresas, conduzidas por entidades governamentais (federais e estaduais) e universitárias, trazendo-se ao conhecimento público, o que se constitui em novidade nos estudos efetuados no Brasil referentes ao assunto.

No campo de análise espacial privilegiou-se o Estado de São Paulo por ser historicamente o de maior representatividade regional na formação da estrutura da indústria de transformação no País, contando também com forte presença das MPME's.

Adotou-se o período de 1970 a 1986 visto que as primeiras iniciativas institucionais concretamente voltadas às MPME's industriais ocorreram a partir de meados da década de 60 e início dos anos 70, tendo como marco inaugural as atividades de fomento, através de iniciativas do Banco do Brasil S/A, via institucionalização de fundos de desenvolvimento industrial e do Banco Nacional de Desenvol-

vimento Econômico - BNDE com a criação do FIPEME - Financiamento à Pequena e Média Empresa. Por outro lado, o ano de 1986 acabou por se constituir no ano mais próximo a que foi possível trazer as informações para conhecimento público quando do início deste trabalho. Não se deve ignorar também que o estabelecimento dessa data foi importante dada a possibilidade de se incorporar ao período de análise a ocorrência de fatos que marcaram profundamente a economia brasileira nesses anos recentes, a saber: a recessão imprimida no início dos anos 80 que se estende até 1983 e a implementação de um plano de estabilização adotado em 28/02/1986.

Posto isso, inicialmente, no Capítulo I (2), procurou-se situar o debate teórico que vem sendo realizado nesses últimos anos com relação à função histórica dos capitais menores em uma economia capitalista e em particular no Brasil, observadas as duas vertentes básicas do pensamento econômico que se mais salientaram - a marxista e a neo-clássica.

Não obstante essa questão não ser objeto central desta dissertação, ao se procurar localizar a importância das MPME's no plano teórico, a rigor, tenta-se suprir parte de nossas inquietações no sentido de melhor compreender o tratamento dispensado no Brasil e no Estado de São Paulo pelos governos e/ou entidades preocupadas com esse segmento produtivo. O grau de abertura teórica oferecido a essa questão, na medida em que são destacados outros posicionamentos, notadamente, sobre as suas formas de inserção na economia brasileira, tem a finalidade precípua de se transmitir a constituição de uma concepção moderna sobre o

papel dessas empresas em economias com organizações industriais lideradas por estruturas oligopólicas.

No Segundo Capítulo é destacada uma caracterização do desempenho da indústria de transformação no Brasil e no Estado de São Paulo, incluindo-se a participação das micros, pequenas e médias empresas. Dessa forma, são apontadas as principais características do processo de industrialização ocorrido no país e no Estado de São Paulo a partir de meados da década de 50 até anos recentes. Para tanto, observa-se a dinâmica do crescimento industrial, principalmente o último ciclo expansivo e as manifestações da crise, o período recessivo e a aplicação do plano de estabilização, bem como alguns aspectos relacionados com os desdobramentos em termos do papel reservado às MPME's industriais. Teve-se também como preocupação observar as recentes alterações no interior da estrutura industrial paulista sob o ponto de vista dos gêneros, de sua distribuição regional e/ou espacial. Sempre que possível procurou-se destacar em todos os pontos analisados o grau de importância das MPME's na estrutura industrial.

No Terceiro Capítulo, de início, são abordados aspectos gerais relacionados principalmente com a amplitude dos instrumentos de política econômica utilizados no País, ao longo de suas experiências de desenvolvimento industrial, e as questões voltadas ao complexo quadro institucional criado ao longo dessa trajetória, onde se destacam a progressiva exaustão desses instrumentos e os complexos problemas relativos à identidade desse aparato institucional.

Em seguida estende-se a exposição, ainda nesse capítulo, para uma análise descritiva das principais etapas, dos objetivos, dos instrumentos e das instituições que imprimiram a nível federal, estadual e até mesmo municipal um conjunto de medidas direcionadas direta ou indiretamente às MPME's.

Como poderá ser observado, a formulação de políticas ao segmento, a rigor, teve início com o estabelecimento de medidas de natureza creditícia, precisamente a partir de meados da década de 60, com as iniciativas do Banco do Brasil e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, surgindo, posteriormente, o CEBRAE - Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa, e culminando 24 anos após com a criação de um Conselho de Micro, Pequenas e Médias Empresas junto ao Ministério da Indústria e Comércio. Este Conselho acreditava-se pudesse vir a ser o espaço de afluência de todos os esforços de apoio a essas empresas, que de fato viesse a gerar políticas e diretrizes e que também buscasse definir formas de captação de recursos para o encaminhamento de soluções aos problemas desse segmento.

No Quarto Capítulo, o estudo efetua uma descrição e análise da tipologia dos programas, destacando-se: seus objetivos, metodologias utilizadas e metas alcançadas. Dessa forma, teve-se como preocupação contemplar, em primeiro lugar, uma análise que procurasse, de uma parte, observar a coerência interna entre objetivos e metas atingidas pelos programas em cada instituição e de outra, oferecer informações que permitissem retratar as metodolo

logias empregadas para o desenvolvimento desses programas. Esse resgate tornou-se fundamental uma vez que não se dispõe até o momento de trabalhos, registros ou estudos sistematizados a respeito dessas experiências. Portanto, mais que um retrospecto dessa tipologia de atuação, enseja-se também uma preocupação latente em preservar instrumentos que oportunamente poderão ser utilizados. Assim sendo foram delineados programas representativos e os seus respectivos agentes condutores, representantes das mais significativas instituições públicas que atuaram no Estado de São Paulo durante o período.

Dessa forma foram analisados os seguintes programas:

a) que estiveram sob a coordenação geral do CEBRAE e executados pelo seu agente CEAG-SP - Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado de São Paulo, a saber: PRONAEX - Programa Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa Exportadora; Programa Central de Compras; PROENE - Programa de Conservação e Substituição de Energia na Indústria; PATME - Programa de Apoio Tecnológico às Micros e Pequenas Empresas e Programa de Assistência Gerencial;

b) programas executados pelo CTAE - Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial da UNICAMP: Formação e Aperfeiçoamento de Recursos Humanos (CTDE, CECOPI, CEAE), Assistência Gerencial (ATD), Programas de Estudos e Pesquisas e Programas Setoriais;

c) programas executados por instituições finan

ceiras: Programas de Fomento à Formação do Capital Fixo e de Giro, desenvolvidos pelos Bancos do Brasil S/A e Banco do Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A.

Cabe observar que para a última parte dessa dissertação ficaram reservadas às observações gerais e finais sobre políticas e programas às MPME's.

Finalizando, convém assinalar que pretende-se com os resultados deste estudo assentar bases para o despertar de uma nova linha de pesquisas junto ao Departamento de Economia da Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho" - UNESP, instituição à qual pertença atualmente, que venha a tratar de novas questões relacionadas às MPME's. Dessa forma, como primeiros passos, coube nesse momento a realização de um esforço intelectual que desse conta de trazer à baila o tratamento teórico até então existente e a caracterização do grau de importância desse segmento empresarial na organização industrial do Brasil e do Estado de São Paulo e valendo-se de minha experiência acadêmica e profissional incorporar ao estudo análises de experiências que estão inseridas num período que coincide justamente com o meu envolvimento com a problemática das MPME's.

É preciso ter plena consciência de que o longo caminho percorrido para buscar respostas às inquietações acadêmicas que motivaram esta iniciativa não deve ser dado como findo. Ao contrário, novos esforços a serem desenvolvidos através de pesquisas e teses acadêmicas são importantes. Sugere-se para o prosseguimento desta linha de pesquisa a realização de outros estudos que tenham em mente a avalia-

ção da eficácia das políticas econômicas e de programas delas derivados voltados à indústria, em especial às MPME's.

Notas e Referências

- (1) A despeito das divergências teóricas quanto à problemática das MPME's existe uma dificuldade consensual relativa à definição dessas empresas, quase sempre declinada através do uso de um artifício, quando se arbitra o tamanho. Num mesmo sistema econômico surgem definições diversas atendendo de modo diverso a órgãos de planejamento, de crédito governamental, associações de classe, centros de pesquisas, etc.

A questão do tamanho tem, a rigor, de um lado, uma dimensão empírica, de outro, uma de cunho eminentemente teórica. Dessa forma os trabalhos ou análises sobre a estrutura industrial geralmente se deparam com o problema dos critérios de escolha da variável indicadora de tamanho da planta, no entanto, é de se supor que subjacentes a quaisquer critérios esteja presente a identidade tamanho e capacidade. Esta capacidade é função da estrutura interna da firma, definida através do montante global de capital fixo e circulante, de seu potencial tecnológico que exprimem sua função de produção e sua capacidade de comercialização, ao mesmo tempo, que indica sua posição relativa no mercado. Os indicadores geralmente empregados são oriundos dos censos industriais, por exemplo: capital investido, potência instalada, valor da transformação industrial, valor de produção e pessoal ocupado na indústria.

De per-si, esses indicadores conduzem a algumas distorções quando se promove comparações entre firmas ou estabelecimentos de setores industriais distintos ou mesmo a utilização em séries históricas. Em geral, procura-se justificar o seu uso, tomando-se por base uma suposta identificação entre o objeto de análise e a variável utilizada. Por exemplo, se o interesse está voltado para o estudo da concentração de capital pode-se utilizar o capital investido; se se trata de concentração técnica será indicado o uso do valor de transformação.

Assim sendo, tudo passa depender da variável escolhida e cada variável oferece vantagens e desvantagens sendo virtualmente impossível exigir a eficácia total de qualquer uma delas. Inquestionavelmente a escolha das variáveis deve obedecer a um critério que atende às peculiaridades do ramo industrial, da localização regional, do estágio tecnológico, etc.

Embora possa parecer uma questão puramente teórica e acadêmica na verdade a definição é absolutamente necessária e prática, visto que, dependendo da classificação adotada são definidos os parâmetros para o enquadramento das empresas nos programas. A consistência dos critérios pode evitar, por exemplo, que dada a escassez de recursos, acabe-se privilegiando empre-

sas maiores, que em geral oferecem melhores condições de acesso.

Após essas considerações convém explicitar que neste trabalho a questão do porte, não foi considerada como relevante, em função dos seguintes aspectos:

- a) no Capítulo II a escolha do critério de classificação quanto ao porte da variável número de pessoal ocupado, prende-se aos seguintes fatos: a possibilidade de se compatibilizar as séries utilizadas nos anos de 1970, 1975 e 1980 publicadas pelo FIBGE com os dados após 1980, oriundos da RAIS-MTb - SENAI-SP; apesar das limitações encontradas, a classificação do porte das MPME's segundo a variável pessoal ocupado mostra-se a mais compatível com a grande maioria dos trabalhos já realizados envolvendo questões relacionadas com as MPME's;
- b) não obstante a importância da questão em anos mais recentes notou-se a irrelevância dessa discussão no âmbito das instituições executoras dos programas; exceção feita as instituições financeiras oficiais, apesar da dispersão de critérios;
- c) constituiu-se um falso problema querer justificar a ineficácia das políticas adotadas tomando-se por base justificativas à impropriedade dos critérios de classificação utilizados pelas instituições promotoras;
- d) a questão do porte tornar-se-á pertinente quando houver vontade política e seriedade na implementação de políticas públicas que levam em consideração a presença desse segmento na estrutura industrial.

Para uma compreensão mais abrangente da questão do porte sugere-se a leitura dos seguintes artigos:

- 1.a) Dália Maimon et. alii, "Considerações Metodológicas sobre Tamanho da Firma" - Revista Brasileira de Geografia, Rio de Janeiro, 39(4); 151-163 - out-dez/1977.
- 1.b) Para uma análise mais detalhada consultar o relatório de pesquisa: "Micro, Pequenas e Médias Empresas: uma abordagem analítica das suas dificuldades e das possíveis medidas para solucioná-las nas áreas gerencial, de produção, de mercado fiscal e financeira". Banco do Brasil S/A - Diretoria de Planejamento/Coordenadoria de Análise Sócio-Econômica-CI/PME - 1979.
- 1.c) Rui L. Modenesi, "A questão do porte é mais complexa do que parece", Revista Rumos do Desenvolvimento, Rio de Janeiro, Nov-Dez/1980.

- (2) À elaboração desse capítulo baseou-se amplamente nos trabalhos de Ademir K. Sato, "Pequenas e Médias Empresas no Pensamento Econômico", Campinas, Dissertação de Mestrado apresentada ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP e na Tese de Doutorado apresentada por Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves, "A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira - 1949-1970", Campinas, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP, 1976.

CAPÍTULO I

AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS
E A TEORIA ECONÔMICA

CAPÍTULO I

AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS E A TEORIA ECONÔMICA

Fatores como a demonstração empiricamente inequívoca do aumento em termos absolutos do número de micros, pequenas e médias unidades produtivas, a pertinaz resistência dessas empresas ante as crises do sistema capitalista, e o despertar dos governantes com a adoção de medidas protetoras e específicas, ressaltando o papel social, político e econômico desses segmentos do setor industrial, vem colocando essas empresas entre os temas de maior interesse nas pesquisas, estudos, traduzindo-se, muitas vezes, em assuntos polêmicos entre os economistas das novas gerações.

1.1. As MPME's e o Enfoque Teórico Marxista

Com a pertinência observada por A.K. Sato (1), parece ter sido K. Marx em sua análise sobre o processo de formação e expansão do modo de produção capitalista quem primeiro acentuou, na questão da concorrência, o futuro para os pequenos capitais, conforme pode-se depreender do texto a seguir:

"A luta da concorrência se faz mediante o barateamento das mercadorias. Esse barateamento depende, "Ceteris paribus" do rendimento do trabalho e este da escala

de produção.

Portanto, os capitalistas maiores desalojam necessariamente os menores. Recorde-se, ademais, que ao desenvolver-se o regime capitalista de produção, aumenta o volume mínimo do Capital individual necessário para explorar um negócio em condições normais. Por conseguinte, os capitalistas, mais modestos se lançam às órbitas de produção que só são ocupadas pelas grandes indústrias de maneira esporádica ou incompleta. Aqui, a concorrência atua vertiginosamente, em razão inversa dos volumes dos capitais que se rivalizam entre si. E, termina sempre com a derrota de muitos capitais pequenos, que são engolidos pelo vencedor ou desaparecem" (2). Pode-se observar que em suas colocações, Marx, levou seus seguidores a proferirem análises, às vezes, eivados de equívocos interpretativos, criando-se dificuldades ao entendimento das perspectivas que se ofereciam na época, dos pequenos capitais.

Na busca de clarear esse aspecto do quadro teórico Marxista, o Professor Sato (3) desenvolveu uma linha de argumentação, situando o caráter essencialmente dinâmico e histórico da evolução do sistema capitalista onde procurou mostrar como dentro da transição, ou seja, no interior desse quadro dinâmico, pode-se caracterizar a mutação das pequenas e médias unidades de produção.

Em outras palavras, procurou demonstrar que os adjetivos empregados para denominar essas unidades em "pequenas", "médias" ou "grandes" não se limitam em fixar a dimensão quantitativa de tamanho, mas são utilizados para diferenciar substantivamente as diversas formas em transição

para a constituição do regime capitalista de produção".

"Assim, quando surge a manufatura como a primeira forma de produção sustentada na divisão do trabalho, isto é, como forma de produção cooperatizada, ela assume o qualitativo de "grande empresa"; em relação à forma pretérita de produção doméstica artesanal "pequena empresa".

Depois, quando a indústria maquinizada se apresenta como a forma dominante, a produção manufatureira passa a denominar-se "pequena ou média empresa" em relação à "grande indústria".

Essa histórica metamorfose atinge o conteúdo desse modo de produção, ultrapassando o conceito das dimensões de capacidade produtiva que ocorre no interior do processo produtivo, nas formas de organização social do trabalho, nas técnicas de fabricação, nos sistemas de conversão de valores produtivos, representados pela substituição de um homem ativo no processo, por um ser onde seus recursos inerentes à sua qualificação de trabalho são toldados para um único objetivo: a produção objetivada de mercadorias.

Dessa forma, revivendo a tese polêmica da "destruição inexorável das pequenas e médias unidades econômicas", sustentada por outros pensadores marxistas, com muita pertinência, Sato procura esclarecer que a evolução histórica do capitalismo trazia em seu bojo, a eliminação da propriedade privada individual, prevalecente à época, constituída basicamente, pela atuação do trabalho, sendo substituída pela propriedade capitalista, baseada no lastro das

sociedades por ações, uma nova modalidade de constituição social do capital, que sem dúvida, tornou-se, ao lado das transformações técnicas ocorridas no período, o grande marco apresentado por esse novo modo de produção.

Nesse sentido há suas observações:

"Não obstante, esse pensamento ainda em voga entre muitos marxistas, é criticável como sendo fruto de uma interpretação "vulgar" da teoria marxista. De fato, temos mostrado que no processo de constituição do capitalismo industrial, a transição para a forma capitalista de organização técnica da produção (da manufatura à grande indústria) representou uma mudança qualitativa na própria natureza das relações de produção e do processo produtivo.

Assim, a eliminação de pequenas unidades produtivas referia-se à eliminação de formas pré-capitalistas, ou não propriamente capitalistas" (4).

Deixando claro aos polemistas, que Marx situava a questão em outro momento histórico do capitalismo, onde havia prevalência dessas organizações em mercados essencialmente competitivos, insistindo em ratificar que "agora, a eliminação de pequenas e médias unidades fabris, já organizadas sob relações capitalistas de produção, é outro problema que não pertence à etapa constitutiva mas ao próprio desenvolvimento anterior do capitalismo. Não se trata mais da destruição de relações pré-capitalistas. A tônica principal não é a da destruição de relações pré-capitalistas, mas de "recondicionamento" de parte das relações capitalistas sob a denominação de blocos mais poderosos de capitais" (5).

Em outras palavras, após a constituição do capitalismo industrial como forma dominante de produção, os termos relativos "pequena", "média" e "grande" não mais devem referir-se à unidades produtivas de estruturas essencialmente distintas, mas às descontinuidades das escalas de tamanho e ao poder de mercado.

Alguns autores marxistas, não obstante o emaranhado teórico em que se envolveram a respeito do futuro do capitalismo, buscaram cada um, à sua forma, oferecer sua contribuição a respeito da questão da sobrevivência dos pequenos capitais.

No geral os expoentes dessa etapa tinham uma interpretação histórica do desenvolvimento capitalista onde privilegiavam uma teoria de curso linear, apontando que inicialmente, a competição se efetuou através de pequenas unidades fabris independentes e, face ao processo de potencialização econômica promovido pela acumulação, levando à concentração e centralização de capitais, não há perspectivas no futuro aos pequenos. Logo preservando aos maiores e mais eficientes o papel de domínio a ser exercido pelos monopólios, tendo como consequência principal - a tendência à "destruição inexorável das pequenas e médias unidades econômicas".

Inicialmente se destacam Bernstein e Kautsky (6) que de comum, apontaram a permanência das pequenas unidades produtoras vis-à-vis a expansão do grande capital. Bernstein toma por base para sua asseveração estudos realizados a partir de dados sobre a organização industrial alemã no período de 1882-1892, quando a economia in-

dustrial avança e simultaneamente ocorre um aumento numérico de pequenos estabelecimentos. Formulando sua teoria, a partir de uma conjugação de interesses ocorrida entre o recém admitido grande capital e as peculiaridades para o exercício de atividades produtivas decorrente do avanço do capitalismo. Nesse sentido surgem por exemplo empresas cujos produtos exigem um atendimento direto, limitações quanto ao tamanho ideal, etc. Kautsky, em uma reflexão teórica mais abrangente, considera a importância desse segmento como resultante, basicamente de reações em "cadeia" mais precisamente geradas por fatores intrínsecos ao processo de desenvolvimento do sistema capitalista, onde a questão é colocada em duas ordens de idéias, a saber: as pequenas empresas existem e cumprem papéis em virtude das relações de dependência que se estabelecem no sistema produtivo, e a dinâmica engendrada pelo processo de concentração de capitais, face a sua lentidão, promove brechas no sistema.

Em síntese, os pequenos capitais podem cumprir papéis como: a) atuarem em regime de sub-contratação, complementaridade, etc...; b) ocuparem espaços "provisoriamente" decorrentes de dificuldades representadas pelos movimentos não uniformes promovidos pela concentração de capitais.

Retomando a discussão sobre as perspectivas das pequenas empresas no desenvolvimento capitalista, Lenin (7) procurou ser mais incisivo do que os autores anteriores. Inicialmente denuncia o processo de monopolização que ora se verificava, situando as suas formas de manifestações, como que, antevendo o curso destinado aos pequenos

capitais, pressupondo uma estrutura industrial cartelizada, onde considera desprezível a questão dos dados censitários, bem como observações em torno dos movimentos de permanência ou extinção das PME's, porém localiza a importância das relações com o grande capital, nesse sentido afirma: "Não nos encontramos mais na presença da luta competitiva entre grandes e pequenas empresas, entre estabelecimentos tecnicamente atrasados e estabelecimentos de técnica avançada. Nos encontramos ante o estrangulamento pelos monopolistas de todos aqueles que não se submetem ao monopólio, ao seu jugo, à sua arbitrariedade" (8).

Outra contribuição valorosa da teoria marxista a respeito do entendimento das PME's foi prestada por R. Hilferding em análise que preconiza o setor produtivo industrial acentuando o papel dessas empresas a respeito da cartelização, forma abrangente de denominação de desenvolvimento do capital financeiro. No texto Sato destaca (9): "Sem embargo, gradualmente, essa comunidade de interesses passa a diferenciar-se sob a forma de "combinados", em que se distingue o núcleo, grifo do autor - constituído por um número limitado de grandes empresas que exercem o controle - e a periferia, com uma multiplicidade de pequenas e médias empresas subordinadas. Portanto, cartel, não é uma entidade inteiramente homogênea: existe o polo subordinado de pequenas e médias empresas e o polo dominante de grandes empresas, destacando-se entre estas a "price-leader" (10).

Ainda com respeito ao enfoque destacado por Hilferding, tendo em vista sua visão do desenvolvimento capitalista, observada no século XIX e primórdios do século XX,

assinala: "Reconhece-se que o retrocesso da classe média industrial de pequenas e médias empresas é irrefutável. Contudo, a transformação na estrutura dos estabelecimentos pequenos, provocada pelo desenvolvimento capitalista moderno, é mais relevante que o seu retrocesso quantitativo resultante da destruição. A maioria desses estabelecimentos convertem-se em auxiliar das grandes empresas e, por conseguinte, tem interesse na sua expansão. O inimigo das pequenas empresas não é a fábrica industrial, mas a oficina artesanal.

Os pequenos empresários estão em antagonismo, com os remanescentes artesãos, mas não com a grande empresa. Uma grande parte dos estabelecimentos pequenos são independentes somente na aparência. Na realidade, tem caído sob a dependência indireta do capital (Sombart) e, com isso, converteram-se em servos do capital (Otto Bauer). São uma classe decadente, com escassa capacidade de resistência e com uma capacidade deficiente de organização inteiramente dependentes das grandes empresas capitalistas, das quais são agentes" (11).

A expressão maior do processo de monopolização do capital, contudo representada pela cartelização global do sistema produtivo, não se consuma na prática, não obstante persista a geração contínua de unidades produtivas conduzidas por capitais de pequeno porte. Convém destacar a pertinência da abordagem situada por Sato, a respeito da problemática das PME's na tendência histórica.

"A grande relevância da formulação de Hilferding está em que ele tenta vincular a problemática das PME's com a própria tendência histórica da acumulação de capital.

A cartelização surge como negação da tendência à diminuição da taxa de juros, estimulada pela mobilização de capitais, polarizando a economia em dois setores: o cartelizado e o não cartelizado. Em termos dinâmicos, o setor cartelizado tende a avançar sobre o não cartelizado, e aí, se distinguem dois problemas referentes às pequenas e médias empresas; primeiro, a ameaça de eliminação iminente que paira sobre as PME's, pertencentes a setores ainda não cartelizados; segundo, as relações de dependência e de "marginalidade" a que estão sujeitas nos setores já cartelizados.

Ademais, ele mostra que o processo de transferência do lucro do setor não cartelizado ao cartelizado e dentro deste, da periferia atomizada do núcleo concentrado de algumas grandes empresas, faz parte da própria lógica do desenvolvimento capitalista moderno. Esta lógica é que deverá pautar, a análise das PME's, em vez de basear sua problemática em fatores subjetivos de comportamento micro-econômico, engendrados na performance empresarial" (12).

Não obstante as razões levantadas por autores marxistas, o problema persiste e a tese do desaparecimento das PME's continua atual. Parece que este conjunto de idéias começou a partir das interpretações provenientes do berço marxista e continua a povoar cabeças pertencentes a todos os matizes ideológicos.

Porém A. Sato procura dar uma resposta conclusiva como quem pretendesse encerrar a polêmica. Assim sendo, observa que: "se o entendimento da formulação de Marx sobre acumulação de capital ficasse limitado apenas ao fenômeno

da concentração, a conclusão lógica seria o desaparecimento das pequenas escalas econômicas. No entanto, a dispersão de capitais é engendrada no próprio processo de acumulação de capital, juntamente como a contrapartida da concentração".

Para em seguida concluir que "em síntese, o que se poderia deduzir das palavras de Marx sobre a acumulação de capital para tentar interpretar a problemática das pequenas e médias empresas, é o seguinte: assistimos o renascimento contínuo de pequenas e médias empresas, apesar da centralização crescente, por causa da dispersão de capitais que antecede a própria centralização sendo ambas engendradas pelo mesmo processo de acumulação de capital" (grifo do autor) (14)

1.2. As MPME's e o Enfoque Teórico Neo-clássico

A outra vertente que tratou da questão da presença das pequenas empresas no sistema econômico, teve como mentor intelectual de maior proeminência - Alfred Marshall.

Marshall (15) em sua exaustiva análise sobre a divisão do trabalho, ofereceu desdobramentos importantes para a compreensão da estrutura industrial.

De sua teoria derivam os conceitos de economias externas e internas. Em relação às últimas, promoveu o divisor de águas que se oferece para a diferenciação de capacidade a partir do tamanho ou em outras palavras - os ganhos

decorrentes da escala de produção.

A grande produção efetuada pela empresa de grande porte propicia a materialização do rendimento crescente à escala.

Assim sendo, absorverá vantagens pelo uso especializado que o processo exige: no emprego das máquinas, da mão-de-obra, dos materiais, da organização do trabalho, das atividades gerenciais, na venda da imagem e divulgação do produto e também, na busca de novas oportunidades de negócios.

As economias internas são geradas basicamente a partir das duas funções operativas da empresa: "a produção e a comercialização".

No que tange às economias externas que são decorrentes da evolução geral da economia, onde os benefícios, a priori, estão disponíveis a todos os ramos, no entanto alguns ramos poderão se utilizar melhor das oportunidades, em virtude de possuírem interesses associados ou darem saltos à frente, galvanizando os efeitos de iniciativas tomadas fora de seus domínios. O crescimento do ramo associado a essa melhoria geral, com maior freqüência é refletido sobre as empresas, individualmente.

Portanto a presença do rendimento crescente e acessível ao produtor que executa a produção em grande escala, determinado pela especialização pronunciada dos fatores aplicados, criam barreiras para a entrada ou atuação das MPME's.

É notória a superioridade demonstrada pelo gran-

de capital industrial que não se resume apenas às funções bipolares - à produção e a comercialização, mas se estende ao centro nervoso da organização - à direção, onde a alta profissionalização crescente libera a cúpula diretiva e/ou proprietário para as funções mais "nobres", por exemplo: a reflexão sobre os planos estratégicos, o atendimento às reivindicações de classe, a atuação junto às esferas de poder político governamental, etc.

O pequeno empresário, ao contrário, se vê às voltas com a rotina empresarial que pode significar o exercício de atividades como: emissão de uma ordem de produção, definição do preço de um produto, manutenção de uma máquina, pagamento de uma duplicata, contratação de um funcionário, etc.

Esses contrastes imprimem a marca do mais forte, do mais apto, do melhor credenciado, condicionando as pequenas empresas do devagar ao inerte estado de crescimento. Nessa linha de raciocínio A. Marshall só poderia concluir pelo desaparecimento das PME's.

Porém as evidências empíricas, trazem aos neo-clássicos uma constatação inegável: não obstante o avanço do capitalismo - a presença das pequenas unidades produtoras como um fato.

Marshall, embarcando no bonde da história revê sua tese sobre a "extinção das pequenas unidades de produção" e a coloca sob a forma da "permanência provisória e temporária" dando fôlego à sua teoria do ciclo vital.

Segundo Marshall (16), a expectativa de um pro

longamento para a vida dessas empresas estaria ligada ao surgimento de indivíduos com especial "faro" e "vontade" para negociação e imbuídos também do desejo de gozar a independência e participar do grupo de homens de negócios na sociedade, todavia estando sempre na dependência de inúmeros fatores circunstanciais para reunir um capital até se darem por vencidos pela efêmera duração de seu desempenho.

Em uma síntese, Marshall (17), coloca a questão da seguinte forma: "Um homem capaz, ajudado talvez por alguns golpes de sorte, consegue uma posição sólida no seu ramo de negócio, trabalha duro e vivendo sobriamente, seu capital próprio cresce rápido, assim como ainda mais rapidamente o crédito que lhe permite levantar mais capital, reúne em torno de si auxiliares de um zelo, e de uma habilidade acima do comum, os quais sobem também, à medida que o negócio progride, confiando ânimo ao trabalho para que esteja especialmente habilitado, de maneira que as aptidões superiores não sejam desperdiçadas em trabalhos fáceis e trabalhos difíceis e não sejam confiados a mãos inaptas. Correspondendo a essa contínua economia no pessoal, o crescimento de negócio traz consigo economias análogas nas máquinas e instalações especializadas de todas as espécies. Todo processo aperfeiçoado é prontamente adotado e constitui a base de melhoramentos ulteriores. O êxito traz o crédito e o crédito traz o êxito, o crédito e o sucesso ajudam a manter os velhos fregueses e a atrair novos".

Em seguida relacionando àquele negócio que "deu certo" e portanto já é capaz de absorver as vantagens de possuir certo porte, porém sem nunca deixar de definir um hori-

zonte imaginário de crescimento incerto para essas empresas, afirma: "O aumento do negócio das grandes vantagens nas compras, os artigos fazem propaganda um dos outros e assim decresce a dificuldade de achar saída para eles. O aumento da escala do negócio faz crescer rapidamente as vantagens que tem sobre os concorrentes e baixar o preço do qual pode vender" (18).

"Esse processo pode prosseguir até onde possam ir a sua energia e a sua iniciativa, mantida a sua capacidade inventiva e organizadora em toda a força, a vivacidade até quando os riscos inseparáveis do negócio não lhe causam perdas excepcionais; e se perdurasse cem anos dividiria com um ou dois outros mais todo o ramo da indústria em que se estabeleceu" (19).

Marshall, em sua infatigável vontade de apreender a realidade, busca uma analogia entre o comportamento, ou melhor, a dinâmica das empresas na estrutura industrial e as árvores de uma floresta. Dessa forma desenvolveu o seguinte raciocínio: "Mas aqui podemos aprender uma lição das árvores jovens da floresta que lutam para ultrapassar a sombra entorpecedora das suas velhas concorrentes.

Muitas sucumbem no caminho, e apenas poucos sobrevivem e essas poucas se tornam mais fortes cada ano, obtêm mais ar e mais luz à medida que crescem e, afinal, se elevam, a seu turno acima das vizinhanças e parecem querer se elevar sempre mais e tornar-se sempre mais fortes à proporção que sobem. Mas assim não aconteceu. Uma árvore durará mais tempo em pleno vigor e alcançará um tamanho maior que outra. Mas, cedo ou tarde, a idade se manifesta em to-

das. Embora as mais altas tenham melhor acesso à luz e ao ar do que as suas rivais, gradualmente perdem vitalidade, e uma após outra dão lugar a novas que apesar de possuírem menos força material, tem a seu favor o viço da mocidade" (20).

Porém Marshall, que tinham o domínio claro dos movimentos do sistema capitalista de sua época, notava a importância do surgimento de uma nova modalidade encontrada pelo capitalismo que permitiu ao sistema reunir e galvanizar recursos, potencializando um processo de acumulação e centralização de capital até então nunca vistos. Essa inovação se constituiu na formação das Sociedades Anônimas, que em sua esteira, trouxe também uma alteração profunda nos mecanismos de gestão dos negócios. Passou a existir a figura do executivo ou do profissional designado pela sua competência para a execução de atividades administrativas, nomeado por conselhos ou assembléias ordinárias.

Sobre a questão, Marshall dá o seguinte enfoque: "É o mesmo que ocorre com o crescimento das árvores, sucedia com o dos negócios em regra geral antes do grande desenvolvimento recente das grandes sociedades por ações, que não raro ficam estagnados mas não morrem com facilidade. Atualmente essa regra está longe de ser geral, mas ainda atua em muitos ramos da indústria e do comércio. A natureza ainda age sobre os negócios individuais, limitando a duração da vida dos seus fundadores e reconduzindo ainda mais a parte de suas vidas durante a qual se mantém o pleno vigor das faculdades. Assim, depois de alguns tempos, a direção da empresa cai nas mãos de gente com menos energia e espírito cria-

dor, se não com menos interesse ativo na sua propriedade.

Se ela se transforma numa sociedade por ações, pode, reter as vantagens da divisão de trabalho, da mão-de-obra e máquinas especializadas, até mesmo ampliá-las mediante novo aumento do capital e, sob condições favoráveis, conseguir uma posição pensante e destacada no seu ramo de produção" (21).

Dessa forma é importante mencionar a passagem em que Marshall, acentua que "Incidentalmente procuraremos indagar da razão porque sendo na indústria pelo menos os negócios individuais, de tendência a se fortalecer a medida que crescem, enquanto bem dirigidos, e assim se pudesse supor que as grandes firmas expulsariam as pequenas rivais, isto não se realiza na extensão suposta" (22). Isto não ocorreria: porque não obstante a crescente profissionalização da gestão dos negócios, do desenvolvimento de métodos e processos industriais, dos sistemas de transporte, da organização dos bancos e associações de capital que implicam para a sua viabilidade a constituição de grandes organizações e potencializam a formação de outras tantas, em virtude da existência no sistema econômico daquilo que Marshall denominou de "valores intrínsecos" que permitem o surgimento de forças que certamente proporcionarão a sua reciclagem. Dentre elas acentuou: a propensão a "correr riscos", "a disponibilidade de poupanças", "créditos oferecidos pelos que fornecem matérias-primas ou estoques necessários" e "habilidades demonstradas para superar a complexidade crescente dos negócios".

Concluindo: depreende-se da percuciente teoria Marshalliana, que em seu tecido estão localizados marcos de

uma reflexão compromissada com o passado e ao mesmo tempo exprimem preocupação com o futuro, características próprias de todo pensador. Nesse sentido, a sua constituição teórica, imprime toda relevância ao funcionamento do princípio dos rendimentos crescentes e nos ganhos de escalas na indústria, desembocando no inexorável avanço do grande capital. Ao mesmo tempo, em que seu apego a princípios inicialmente calcados em fenômenos naturais levou-o a apontar fundamentos que se constituem em limites à expansão do grande capital, por exemplo, a teoria do ciclo vital, a constatação real indicá-lhe-á a existência de fissuras no sistema econômico e a possibilidade do surgimento dos pequenos capitais.

O legado de Marshall é enorme, e as discussões surgidas a posteriori tem sua matriz teórica no autor. Quem melhor tratou dessa questão foi A. Sato (23), quando elaborou as principais contribuições de autores, que não obstante seguissem em sua maioria, a linha Marshalliana, no entanto ficaram adstritos à abordagem microeconômica, explicativa da sobrevivência das pequenas unidades de produção, basicamente firmadas no princípio da lei dos rendimentos crescentes.

À guisa de exemplos, tivemos L.H. Hanney (24) que apontou a importância da relação dos custos diretos de produção, correlacionados com o tamanho das pequenas e médias empresas. A seu ver, elas são destacáveis para a produção de bens perecíveis, de luxo e os casos que requerem um atendimento direto.

Outro autor, H.R. Seager (25) também justifica a permanência das pequenas empresas, na linha de um atendi-

mento especial dispensado diretamente ao cliente pelo proprietário, portanto dando-lhe tratamento preferencial, afastando-se da abordagem comercial destinada aos clientes e produtos para mercado de massa.

Os argumentos de Fetter (26), foram desencadeados tendo por base a abordagem locacional, sendo as pequenas e médias empresas viáveis, quando seus mercados estiverem afastados dos centros produtores, viabilizando-as, portanto, em função do custo de transporte.

Já H. Clay (27), procura qualificar a presença das pequenas e médias unidades de produção mediante o uso dos conceitos de diferenciação e de especialização da estrutura produtiva em escalas insuficientes. Destacando-se, ainda, a importância decisiva representada pelos baixos salários pagos e o emprego da mão-de-obra familiar.

Para J. H. Jones (28), "o lucro" ocupado pelas pequenas e médias empresas industriais, é definido a partir de um conceito abrangente de "escalas eficiente de produção", isto significa para ele que cada empresa dispõe de seu mercado caracterizado por mercadorias, demanda e atendimento diferenciados, buscando cobrir espaços, a empresa pode atingir um nível de escala eficiente. Neste caso os fatores administrativos e de comercialização e também a desvantagem da pequena escala em termos técnicos se auto-compensam. O autor não exclui a possibilidade de extinção, no tempo, da pequena fábrica, desde que seja justificada pelo processo técnico de produção.

Por último, porém não menos importante, "P. Ford (29), contribui com sua teoria justificativa da pre-

sença das PME's a partir das observações retiradas das relações de desempenho das empresas ante os ciclos econômicos.

Alega o autor que a "acumulação conseguida nos períodos de prosperidade torna possível a sua sobrevivência nos períodos de depressão". Indica também o papel desses agentes produtivos e capazes de oferecerem respostas imediatas na subida do ciclo.

Outra contribuição interessante oferecida pelo autor que pode assinalar a diferenciação entre empresas de portes diferentes, pode ser obtida através de seus conceitos a respeito do "tamanho ótimo de planta" e "tamanho ideal de firma", onde, o tamanho ótimo de planta se define a partir de um dado técnico - custo unitário de produção - e tamanho ideal de firma: através da taxa máxima de rentabilidade a qual se constituiu numa resultante que engloba dados mais abrangentes sobre o desempenho da empresa.

Talvez, pioneiramente, autores como, Simball (30) e Taussig (31), buscaram alternativas explicativas para a presença das PME's na estrutura industrial, porém procurando escapar das interpretações, um tanto já viesadas dos seguidores de Marshall. Como alternância inovativa, introduziram a idéia de integração dos fenômenos econômicos. Assim sendo, para Simball o resultado da firma não era decorrência apenas de sua capacidade plena de produzir, mas também é definida a partir de restrições impostas de fora para dentro, por exemplo, a "capacidade de oferta global da indústria. Taussig, desenvolve o conceito de "Firma Representativa", estendendo seu conceito ao ramo. Isto é desde que o tamanho da firma representativa seja pequeno, a existência de muitas

unidades produtivas de tamanho e escalas pequenos, pode significar que a escala eficiente de produção seja pequena para o ramo.

Ainda nessa linha de tratar a "escala eficiente de produção" não só como resultante do aspecto micro, mas também do conjunto de indústrias, que se aglutinam em torno de um ramo, Thorp (32), procurou classificar os setores arbitrando designações segundo sua noção de pequena ou grande escala de produção.

O interessante é que a classificação introduzida pelo autor, tem sido um referencial constante da maioria dos critérios de classificação utilizados por pesquisadores, órgãos públicos ou mesmo associações de classe.

A prevalência de setores, da grande empresa, são aqueles onde há exigências de grandes investimentos e/ou exigência de processos produtivos complexos, setores que dispõem de fatia considerável de mercado, assegurada por vias monopolísticas, em muitos casos, decorrentes de procedimentos governamentais, etc.

Os setores destinados às pequenas e médias escalas de produção ficam circunscritos às circunstâncias como: produção sob encomenda, contando com especificações próprias, artigos cuja produção e venda dependem de um atendimento personalizado, mercadorias produzidas para mercados onde é significativa a influência do custo do transporte para o nivelamento competitivo.

Outras contribuições foram prestadas por autores que tinham como referência a visão Marshalliana. Um exemplo

desse tipo foi a análise realizada por E.A.G. Robinson (33) que desenvolveu o conceito de escala eficiente ou de firma ótima, tendo por base uma firma representativa, ao nível estritamente micro-econômico, cujo comportamento e representação não depende apenas dos custos de operação mas também de outras forças, a saber: administrativas, financeiras, influências do mercado, forças do risco e flutuações. Essas forças exercem influências positivas à medida que aquelas empresas que as dominam se distinguem de outras cujo alcance lhes é limitado. A realidade técnica, quando combinada com o uso adequado dessas forças, irá estabelecer o alcance do ótimo da firma, definindo-se a presença e o espaço de atuação das pequenas, médias e grandes firmas.

Para Robinson há a pressuposição de várias escalas de ótimo de tamanho, cuja dimensão dependerá das peculiaridades de cada ramo industrial. Onde o tamanho ótimo da firma for de dimensão pequena, justificar-se-á - a existência e permanência das PME's.

Contrapondo a esse raciocínio, Sato afirma: "ainda que se siga o raciocínio de Robinson de que pode haver diversos tamanhos de "firma ótima" do ponto de vista tecnológico ou gerencial não há dúvidas que no processo de crescimento geral, ou na própria dinâmica do sistema - auge e declínio - a empresa de tamanho maior aufere privilégios na obtenção de créditos, na comercialização dos seus produtos, no melhor aproveitamento do encadeamento produtivo a montante e a jusante, e no desenvolvimento de pesquisas tecnológicas" (34).

Portanto, não existe uma "racionalidade própria-

mente intrínseca", gerada exclusivamente por fatores internos. A economia interna está obrigatoriamente correlacionada com a "economia externa" que a empresa pode auferir" (35).

Como já observado, vários autores, sempre estiveram às voltas com a definição de um "tamanho adequado" ou uma racionalidade intrínseca ao tamanho da empresa, porém vistas de um prisma micro-econômico, esta visão introduz distorção, a medida que acaba por isolar a firma de seus referenciais, da dinâmica própria de seu ramo e mais precisamente de seu setor industrial. De outra forma, pode-se estar ao mesmo tempo relativizando-se o papel das externalidades. O desenvolvimento do capitalismo moderno permite concluir, que o acesso às vantagens proporcionadas pelas externalidades pertence à grande firma ou aos setores mais dinâmicos da economia, que são exercitadas pelo que se convencionou chamar de poder de mercado.

Sem dúvida, uma contribuição teórica palmar, foi prestada por Joseph Steindl (36) levantando e apontando questões tratadas por Marshall, reorientando seu eixo teórico e observando o que se constitui em barreiras ao desenvolvimento das pequenas unidades de produção.

Dando uma inequívoca demonstração de conhecimento do processo histórico do capitalismo em sua fase monopolista, admite a existência de interstícios por onde se mobilizam as pequenas firmas, todavia assegurando que seu crescimento se encontra toldado por fatores como: insuficiente capacidade de acumulação, limitações quanto ao seu potencial de endividamento, a inelasticidade de oferta de gran-

des empreendedores, vis-a-vis, com as dificuldades de constituição de capital para a formação de grandes empresas - mais precisamente na modalidade das sociedades anônimas.

Num plano geral, Marshall e outros teóricos de seu naipe acabaram por justificar a permanência de pequenas firmas, face às imperfeições da concorrência, indicando por outro lado, as limitações quanto ao funcionamento da lei dos rendimentos crescentes na indústria.

Steindl desmonta os argumentos do arquétipo Marshalliano da seguinte forma: se as imperfeições promovem vantagens e criam condições para o surgimento de pequenas plantas, tais economias estarão disponíveis para as grandes firmas, que poderão se utilizar da multiplicidade de plantas pequenas.

São suas palavras:

"Dessa assimetria que se conclui que as pequenas firmas nunca conseguirão taxas de lucro mais altas que as grandes firmas, porque todas as vantagens técnicas a elas acessíveis também serão para as firmas grandes enquanto que as grandes firmas usufruem de vantagens próprias do seu tamanho não disponíveis às pequenas firmas" (37).

Para quem sempre julgou como inexorável o desaparecimento dessas empresas, mas diante da sua pertinaz existência, procura apresentar algumas hipóteses explicativas, as quais seguem:

a) O desaparecimento das PME's está condicionado, aos movimentos de expansão e penetração das grandes empresas junto aos mercados;

b) As imperfeições existentes - no mercado de trabalho - promotoras de custos sociais do desenvolvimento - representadas por uma estrutura de custos de mão-de-obra aviltada - dando, assim, margem ao aparecimento de pequenas empresas;

c) Steindl, observa que em uma estrutura oligopólica, às vezes, não é conveniente às empresas líderes a expulsão das pequenas empresas, devido à: quando a eliminação pode ocorrer a um custo superior aos benefícios advindos, por razões estratégicas de expansão onde a grande empresa buscará aplicações em outras "carteiras", diluindo o risco e "ampliando influências". Por último, o autor acen-tua que: em uma sociedade capitalista existe o desejo de pessoas na realização de seus próprios negócios, que trazem consigo o "status" social, o afastamento do fantasma do desemprego, não obstante tudo isto, inicialmente, vai-lhe custar maiores sacrifícios financeiros (38).

Em relação às observações desse autor, Sato deixa claro que a rigor Steindl tenta remover a hipótese da destruição inelutável das PME's, são suas palavras:

"A formulação Steindliana, sobre PME's pode ser caracterizado em dois pontos. Primeiro, é um enfoque macroe-conômico, na medida em que não reduz a problemática das PME's na discussão de pequenas questões de ordem financeira, administrativa e técnica (falta de liquidez e de crédito, má administração, obsolescência do processo produtivo, etc.). Segundo, é uma tentativa de enfoque dinâmico, desde que considera a problemática das PME's "vis-a-vis" da evolu-ção do sistema econômico, sem contudo vinculá-la de forma

compartimentada, com os diversos "padrões" de comportamento das grandes empresas".

"Não obstante observa-se no raciocínio de Steindl um forte componente idealista, pois ele condiciona o desaparecimento das PME's ao conceito de que o desenvolvimento econômico tende a realizar a custos sociais. Na introdução da versão em espanhol de "Small and Big Business", escrita a 25 anos após a edição original em inglês, ele próprio assinala que a evolução real dos fatos econômicos não tem comprovado a tese do desaparecimento inelutável das PME's. Como ele não se dispõe a explicar essa diferença entre a teoria e a realidade, podemos chegar a três conclusões diferentes:

- a) Não houve desenvolvimento nesses 25 anos;
- b) Ou, o desenvolvimento não significa necessariamente diminuição de custos sociais e, conseqüentemente, a remoção dos fatores que sustentam precariamente as PME's;
- c) Ou, o raciocínio Steindliano é insuficiente" (39) .

1.3. A Importância das Vertentes Teóricas na Formação do Pensamento Econômico sobre as MPME's no Brasil

No Brasil, igualmente ao resto do mundo, as discussões teóricas a respeito das PME's estão calcadas nas duas grandes vertentes teóricas já abordadas cujo núcleo gira em torno da extinção e manutenção das PME's em um sistema capitalista.

Se for verificada a tônica dos estudos realizados sobre as PME's no Brasil, notar-se-á que a herança neo-clássica tem-se mostrado extremamente influente.

A este respeito os enfoques costumam se orientar em torno de duas questões (40);

- em que medida a existência e sobrevivência das PME's independe do nível de desenvolvimento de um dado sistema econômico;

- verificar que as PME's são tão eficientes quanto as grandes empresas e portanto sugere-se uma revisão estratégica que fosse ao encontro de alcançar uma mudança na mística da permanente importância do gigantismo industrial como solução única dos problemas de desenvolvimento.

Conforme salienta Robalinho de Barros (41), qualquer análise dos países desenvolvidos revela uma estabilização das PME's no setor industrial. Contrariamente à expectativa vulgar, intuitiva, até de um progressivo desaparecimento, as PME's revelam uma participação relativamente significativa e estável podendo, inclusive, ser esta estabilidade resultante dos movimentos de entrada e saída de empresas no mercado ("turnover"), aspecto nem sempre captado pelos estudos empíricos. Por exemplo, nos estudos aplicados em países, como os Estados Unidos da América, no Japão e na Alemanha Ocidental, os resultados indicam que à semelhança de países em desenvolvimento, as PME's têm se constituído em fator básico para o fortalecimento de setor industrial, sendo responsável por uma grande parcela da mão-de-obra empregada.

Entre as partes relevantes desses estudos destacam-se a sua contribuição que se faz presente, devido à sua flexibilidade operacional e tecnológica, o que as torna por vezes preferenciais, até, na introdução de tecnologias de "ponta".

Recorrendo-se novamente a Robalinho de Barros (42), é possível se apreender uma visão de dimensão essencialmente microeconômica de analisar a existência das PME's, quando se constata nessas análises o privilegiar de aspectos internos à empresa, dando-se até mesmo um cunho de plena autonomia e capacidade de auto-regulação para os pequenos capitais, desde que deixados ao sabor do mercado.

Evidentemente admitem a existência dos menos capazes, para os quais ministram a receita que julgam suficiente para adequá-los à contenda, ou seja, o desenvolvimento de programas como:

- Treinamento, quanto às novas técnicas de gestão;
- Formação de recursos humanos;
- Assistência fiscal, creditícia e jurídica;
- Incentivos tributários e financeiros;
- Incentivos à formação de associações voluntárias;
- A formação de "pools" para a comercialização externa;
- Programas de conversão energética;
- Balcões de negócios;
- E outros, ...

Essa ótica, que também tem sido a dos órgãos oficiais que tratam dos problemas das MPME's, enfatiza a necessidade de desenvolvimento do talento empresarial e as formas da pequena e média empresa para que possam ter acesso às economias internas e externas facultadas pelo sistema econômico, permitindo-lhes ampliar suas taxas de lucros e de acumulação e conseqüentemente, se possível galgar a "pole position" ora em poder das grandes.

Essas abordagens acabam conduzindo à análises de identificação centradas na estrutura da empresa, em seu desempenho econômico, financeiro, administrativo, tecnológico, concepção organizacional, deixando de se estabelecer a integração macro e micro que poderá ser inicialmente efetuada a nível de cortes setoriais.

Porém não só dessa abordagem vivem os insuficientes enfoques de nossas pesquisas e estudos. O reconhecimento de suas limitações levaram a outros direcionamentos teóricos.

Contra a idéia de um modelo onde o equilíbrio se processa somente através do mercado, observa-se ao longo do desenvolvimento capitalista prevalecente, sobretudo a partir das duas últimas décadas do século passado e as primeiras décadas do presente, a relevância da concorrência imperfeita, onde predominam as características de estruturas de mercado oligopólicas. As informações em geral e as inovações em particular passaram a ter um custo e são possuídas e controladas assimetricamente pelas empresas. A suposição quanto ao livre acesso ao mercado, revelou-se totalmente falsa. Pelo contrário, o controle das técnicas e conseqüen-

temente das inovações tecnológicas, aliado à constituição de múltiplas barreiras à entrada, tornam o preço uma variável de elevada relevância endógena e sob o controle nomeadamente das grandes empresas oligopolistas como se constata contemporaneamente.

Respostas a essas questões tiveram como reflexão mais fecunda no Brasil, a contribuição de Carlos E. Gonçalves (43), tendo por matriz teórica o veio marxista, cuja discussão já foi empreendida neste trabalho, colocando o problema dentro do "- processo geral de concentração e dispersão de capitais, processo esse que acompanha qualquer etapa ou ciclo de desenvolvimento capitalista" (44).

Em outras palavras, a sobrevivência dos pequenos capitais, pulverizados por toda parte, vem resistindo, ao longo da evolução do sistema capitalista, como produto de movimentos de reprodução do capital "nos seus diversos padrões de acumulação".

Como afirma Gonçalves (45), cabe a busca do entendimento sobre a "forma de inserção da pequena e média empresa nas distintas estruturas de mercado e seu posicionamento frente à grande empresa é que se vem modificando no tempo". Para tanto, as abordagens que se encarregam de efetuar essa revisão do pensamento, vem tratando as MPME's pela ótica da dinâmica das estruturas de mercado, reconhecendo-se os pontos fracos que impedem o seu desenvolvimento, destacando que a presença desses pequenos capitais irá depender fundamentalmente da estrutura de mercado em que estiver inserida.

A título de exemplo, pode-se afirmar que nas es-

truturas de mercado onde predominam os oligopólios, a pequena e média empresa atuando - quer como força complementar à grande empresa - quer como competidora, sua sobrevivência está diretamente subordinada ao grande capital. Podendo adquirir maior ou menor compleição de acordo com a fase do ciclo econômico em que se encontra a economia. Assim, nas fases depressivas dos ciclos, a grande empresa tende a eliminar a pequena-competidora ou associada através de políticas de preços ou de processos de verticalização em seus sistemas produtivos. Em contrapartida, nas fases de expansão, a grande empresa não só permite a convivência saudável com a pequena, como se constitui, às vezes, em aliada na defesa de seus interesses (46). Depreende-se dessas observações, que a superação das fragilidades internas eloqüentemente sustentadas pelos "Marshallianos", não se constitui em condição suficiente para o desenvolvimento dessas empresas.

Assim sendo, uma das experiências efetuadas para a análise da dinâmica e da inserção dessas empresas na organização industrial, onde prevalece a competição de unidades produtivas de tamanhos diferentes, tem por base a construção da tipologia proposta por Maria da Conceição Tavares (47), na qual sugere para cada uma das cinco estruturas de mercado dominantes na organização industrial, o modo de articulação das PME's, as suas possibilidades de expansão e, por fim, os setores produtivos mais característicos.

Os principais resultados, para a estrutura industrial brasileira, decorrentes da aplicação de novas categorias de análise (48), constam no Quadro I a seguir.

QUADRO 1.1: FUNÇÕES DAS PME'S NAS DIFERENTES ESTRUTURAS DE MERCADO

Estruturas de Mercado	Modos de Articulação em Funções das PME	Possibilidades de Expansão das PME	Setores Representativos
Oligopólio Puro ou Concentrado	Conceituada por oposição à grande empresa no sentido da existência de descontinuidades tecnológicas.	Limitadas pelo interesse de expansão das grandes empresas.	Siderurgia (Ferro-gusa, ferro e aço em lingotes e laminados de aço); Cimento; Papel; Combustíveis e lubrificantes; Resinas e fibras artificiais e sintéticas; Elementos químicos e compostos orgânicos e inorgânicos e condutores elétricos.
Oligopólio Diferenciado-Concentrado ou Misto	Dependência e subordinação à grande empresa na função de complementaridade industrial.	Dependentes do nível de integração com as grandes empresas.	Veículos automotores; Pneumáticos; Teclados, rádio-receptores e fotografos e Máquinas e aparelhos elétricos para uso doméstico.
Oligopólio Diferenciado	Predominância da função de complementaridade industrial.	Predominantemente dependentes do grau de integração com as grandes empresas.	Cigarros; Produtos farmacêuticos; Produtos de perfumaria e Produtos laticínios.
Oligopólio Competitivo	Aproximação ao conceito de produtor marginal.	Limitadas pela taxa de expansão do mercado pelo ritmo de expansão das grandes empresas.	Abate de animais; Conservas de carnes; Moagem de trigo; Refinações de óleos vegetais; Preparação do leite pasteurizado e reidratado; Refinação e moagem de açúcar; Rações para animais; Cervejas; Fiação e tecelagem de algodão; Tecelagem de filamentos contínuos e artificiais de fibras artificiais e sintéticas; Edição e impressão de jornais; Óleos vegetais em bruto; Adubos e fertilizantes, tintas e laminados plásticos.
Não Oligopólicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atendimento a mercados pulverizados. 2. Produtor de bens de consumo de luxo de caráter artesanal. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Limitadas pela própria natureza do mercado. 2. Limitadas pelas oscilações do nível de renda. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Beneficiamento de café, cereais e produtos afins; Fabricação de açúcar (de usina e bruto); Produtos de padaria e confeitaria; Beneficiamento de fibras têxteis vegetais e Serrarias. 2. Móveis para uso residencial com predominância de madeira; Calçados (exceto esportivos); Confecção de roupas para homens e Artigos de malharia.

FONTE: As pequenas e médias indústrias no E.S.P. - 1979 - CTAE.

A primeira estrutura de mercado é o "oligopólio puro ou concentrado" que se caracteriza principalmente pela elevada concentração "técnica e econômica" de mercado, com produto razoavelmente homogêneo e com importantes descontinuidades de escala e de técnicas de produção permitindo que haja firmas com atuação e tamanhos muito distintos no mercado", (correspondendo de uma forma geral à produção de insumos).

A segunda estrutura é o "oligopólio diferenciado-concentrado ou misto", que tem como características, além daquelas apontadas para o oligopólio concentrado, a diferenciação de produtos que são constituídos por bens de consumo duráveis - em marcas, modelos e por faixas de renda do consumidor. Porém o oligopólio concentrado, desempenha aqui um papel decisivo na concorrência tanto entre as empresas já presentes no mercado como na formação de barreiras à entrada de novas firmas. Neste tipo de estruturação adquire importância fundamental os altos custos de vendas característicos dos "oligopólios diferenciados" - que são comparáveis a custos fixos, sujeitos à economias de escala, o que reforçaria as barreiras já determinadas pela diferenciação aliada à concentração.

Um outro tipo de estrutura é o "oligopólio-diferenciado" (forma global à produção de bens de consumo não duráveis), que se caracteriza pela diferenciação do produto que exerce um papel fundamental na concorrência. E também, pelos já citados custos de vendas elevados, comportando economias de escala de vendas e distribuição.

Esta estrutura porém ... "tem fronteira até cer-

to ponto fluídos com o oligopólio diferenciado-concentrado, assim como o oligopólio competitivo e com os mercados de baixa concentração (não oligopólio) em que a diferenciação do produto é importante".

A quarta estrutura de mercado é o oligopólio competitivo que apresenta "baixo dinamismo" e tem seu crescimento, antes de tudo, subordinado ao crescimento geral da economia, principalmente o crescimento do emprego e dos salários urbanos.

Enquadra-se nessa estrutura as indústrias tradicionais de bens de consumo não duráveis com efetiva liderança exercida pelas maiores empresas do mercado.

Finalmente, tem-se o tipo denominado "não-oligopólio" caracterizado pela baixa concentração da produção e presença minoritária das grandes empresas na liderança.

Existem categorias de setores industriais como representativos desta estrutura. Uma primeira - composta pelos "setores" cuja produção é constituída de produtos homogêneos, predominantemente produtos intermediários para o consumo. Uma segunda tem em sua composição setores com produção diferenciável, em sua maioria de bens de consumo não duráveis que se aproxima da noção de concorrência monopolística.

A partir desta caracterização das estruturas de mercado, as pequenas e médias empresas articulam suas funções em diferentes tipos de mercados, seguindo basicamente três padrões (49): nas estruturas competitivas de mercado a pequena e média indústria teria seu conceito aproximado ao

do produtor marginal, ou seja, o de maior custo e de lucros normais. Nesta estrutura a dinâmica de crescimentos das PME's, está condicionada aos movimentos das grandes empresas e da taxa de expansão dos mercados; nas estruturas de mercado com limitações de concorrência onde a descontinuidade tecnológica e não apenas a dimensão do capital é decisiva, cria-se na indústria uma estrutura de custos diferenciais que é permanente quanto a sua existência, mas cuja magnitude varia em função das modificações no processo de inovações tecnológicas, e as pequenas e médias empresas seriam conceituadas nestas circunstâncias, "por oposição à grande". Elas seriam aquelas que não exercendo o domínio das técnicas, produzem a custos mais elevados. Aqui seus condicionantes à expansão, são muito claros, dependerão da localização dos mercados e de sua capacidade de absorção, constituindo-se momentaneamente em fatores entraves às pretensões das grandes. Finalmente, uma terceira aproximação do conceito corresponde à dependência e subordinação destas às grandes empresas em estruturas concentradas diferenciadas que tendem à "conglomerção inter-industrial". Nestas condições é comum encontrar-se a pequena e média empresa em situação de complementaridade subordinada à grande, situação consensualmente chamada de sub-contratação. Neste segmento o crescimento da empresa vai depender em muito, dos níveis de integração com o grande capital.

Ainda a esse respeito, Gonçalves, em seu trabalho pioneiro, analisa uma série de situações que explicitam a convivência do pequeno, médio e grande capital industrial.

Em mercados oligopolizados do tipo concentrado,

observa que as empresas médias podem produzir a custos mais elevados do que as grandes, mas mesmo assim estariam operando acima do nível de lucros normais. Quando a concorrência se manifesta mais acentuadamente através de inovações tecnológicas ou por diferenciação de produtos, esses lucros se reduzem a normais, mas ainda conseguem se viabilizar. Isso permite um crescimento maior das grandes empresas, uma vez que as condições de operação lhes facultam trabalhar com lucros extraordinários permitindo continuarem exercendo o domínio no interior da estrutura oligopólica.

Interessante análise é efetuada por Gonçalves a respeito das barreiras à expansão das pequenas e médias empresas já existentes.

O seu ponto de partida é uma crítica modelar - a análise neo-clássica já discorrida, na qual Marshall, associa a idéia do ciclo vital da empresa ao de uma árvore em uma floresta.

Sua crítica está baseada na falta de evidência empírica para a seqüência prevista por Marshall. Estando as PMPE's próximas do conceito de "produtor marginal", portadoras de debilidades orgânicas que podem ser expressas através de: estrutura de custos elevada, que lhes impede a constituição de uma massa de lucros que lhes permitam se auto financiarem e conseqüentemente, darem um salto tecnológico exigido pela concorrência. Evidentemente, que essas dificuldades irão potencializar outras: obtenção de crédito junto ao sistema financeiro convencional, impossibilidade para a realização de operações financeiras, mormente disponíveis às grandes, por exemplo, o lançamento de ações em bolsa.

Existem outras formas, que poderiam propiciar a expansão das pequenas e médias empresas: através de diferenciação do produto, porém, pode se tornar enganoso, porque em geral o custo é elevado.

A atuação das MPME's sob a forma de complementaridade industrial, leva a empresa a se expor à integral dependência, onde a sua expansão irá ficar condicionada aos movimentos da grande empresa e dos ciclos dos negócios.

Como observa Gonçalves, elas crescem nas fases expansivas e desaparecem em grande número, nas fases depressivas.

A expansão das MPME's pode estar circunscrita à ocorrência no mundo atual por inovações tecnológicas de maior alcance e profundidade, que venham a permitir a redução do tamanho mínimo das plantas. O autor mostra que desde os primórdios da revolução industrial as economias de escala estavam associadas ao tamanho da planta, que por si só, criava barreiras à entrada de pequenas empresas.

Essa transformação veio franquear a participação de grandes empresas com redução do tamanho mínimo da planta que ao invés de construir uma única grande planta, constroem várias plantas de tamanho reduzido. Portanto, a força concorrencial pode levar a alterações onde desinteressantes mercados passam a ser motivo de cobiça das grandes empresas.

Perante às vertentes que foram analisadas, optou-se pelo entendimento do papel das MPME's a partir de sua inserção em uma economia capitalista oligopólica, onde sua atuação está subordinada às estratégias de desenvolvimento

dos grandes blocos de capitais. Ao contrário, a concepção teórica que parece ter fundamentado as diretrizes e medidas governamentais às MPME's tiveram como fio condutor a linha neo-clássica do pensamento econômico. Considera-se, o mercado "locus" onde se verifica o embate e a provação da eficiência. Nestas circunstâncias cabe ao Estado o papel de reorientador, corretor de desvios empreendidos pelas grandes empresas e mediante a adoção de políticas específicas agir no sentido de fortalecer os pequenos empreendedores.

Explicando melhor, em síntese, ao Estado compete o reposicionamento estratégico das condições naturais de desenvolvimento presentes no contingente de pequenas e médias empresas. Parte-se do pressuposto que entre os requisitos para qualquer empresa ocupar posição de relativo destaque no mercado é necessário o estabelecimento de uma organização eficiente de transformações de matérias-primas, de distribuição e comercialização. Portanto, por parte do Estado, deverá existir a vontade de promover transformações explicitadas no conteúdo da política econômica que irá determinar, por exemplo, possibilidades de desenvolvimento tecnológico e traduzi-lo em novos processos e produtos e a possibilidade de mobilizar maior volume de recursos financeiros necessários à consolidação de uma classe empresarial. Tudo se justifica pela importância dessas empresas em sua dimensão social - via emprego, econômica - via formação do produto e política - via estímulo à iniciativa privada e capacidade inventiva.

1.4. As MPME's e as Políticas Públicas

Em linhas gerais, o que se pode inferir dos posicionamentos teóricos aludidos é assegurar que se for verificada a presença em grandes áreas da indústria das micros, pequenas e médias empresas, sua sobrevivência pode ser atribuída em parte à ausência de algumas das principais tendências para a centralização e concentração do capital, devido também à ação de tendências compensadoras que surgem e positivamente lhes são favoráveis.

Pode-se assim dizer que, a dinâmica desse segmento depende fundamentalmente do grau de integração da economia local; do grau de especialização das atividades; da ausência de economias de escalas; da dispersão regional da demanda e de certas conveniências estratégicas ditadas pelas grandes empresas, permitindo e protegendo-o, normalmente, através de políticas de preços.

As justificativas teóricas do surgimento e permanência dessas empresas oferecem embasamento para definições quanto a fixação de políticas públicas que ensejam a esse segmento um papel ativo no desenvolvimento econômico e social numa economia capitalista moderna.

Nas economias modernas de mercado, orientadas pela constante busca por melhores padrões de desempenho econômico, com crescentes elevações nos índices de produtividade; a competição consolidou a formação de grandes unidades empresariais, com uma presença marcante do Estado, observando-se ainda a participação elevada das MPME's, e como no-

tuou Fajnzylber (51), mantendo uma atuação "orgânica e seletiva".

Nas economias em desenvolvimento e em especial o Brasil, não é esse o quadro observado. Não obstante as MPME's terem peso econômico e social significativos em várias regiões do País. Todavia tem-se como agravante o fato de que os grandes aglomerados empresariais são geralmente de origem estrangeira ou multinacional, o que amplia o grau dos fatores de dependência externa, e pode-se constituir num entrave ao processo de distribuição dos benefícios auferidos com o crescimento econômico.

Desde já, convém observar que não se trata de propor estímulos ou mecanismos de privilegiamento, tendo em mente uma economia que funcione exclusivamente com base nas MPME's; e circunscritos à participação do capital nacional. A propósito, observa-se que a integração de ambas as magnitudes - o pequeno e o grande, tem-se mostrado em outros países, e aqui mesmo a despeito de suas disfunções, um indicador de higidez da economia, apresentando uma correlação positiva entre o vigor desse segmento e a elevação das taxas de crescimento econômico.

Ademais, nos países em desenvolvimento, com elevadas taxas de crescimento populacional, as MPME's se revestem de importância em virtude: de se constituírem na maior capacidade absorvedora de mão-de-obra e onde a demanda do emprego tem imposto a coexistência com elevados índices de marginalização e sub-emprego; de se contar com desequilíbrios regionais acentuados; de insuficiência graves na formação de estoques de capital produtivo da economia; ao mesmo tempo em

que se assiste a uma vertiginosa concentração urbana.

É necessário destacar ainda que o setor das micros, pequenas e médias empresas pode adicionalmente cumprir uma função estratégica no ordenamento econômico. Participando de um crescimento compatível a uma melhor distribuição da renda, sem prejuízos do aprimoramento dos padrões tecnológicos, e da eficiência do sistema. Sendo necessário para tanto que esteja no rol das definições das políticas públicas, e mais precisamente, que não esteja ausente de planos que visem, verdadeiramente, o estabelecimento de uma política industrial para o país.

Notas e Referências

- (1) Ademar K. Sato, "Pequenas e Médias Empresas no Pensamento Econômico", Campinas, IFCH da UNICAMP, 1977, mimeo.
- (2) Karl Marx, O Capital, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1975, p. 530.
- (3) De acordo com A.K. Sato, op. cit., p. 76.
- (4) De acordo com A. K. Sato, op. cit., p. 91.
- (5) Idem, p. 91.
- (6) Ernest Bernstein, Die Voraussetzungen des Sozialismus, Stuttgart, 1899, versão japonesa, traduzida ao português por Ademar Sato;
Karl Kautsky, La Doctrina Socialista, Buenos Aires, Editorial Claridad, 1966.
- (7) Lenin, V.I. "El Imperialismo, Fase Superior Del Capitalismo", em "Obras Escogidas", Progreso, 1970, Tomo I, p. 709, in Ademar K. Sato.
- (8) Idem, p. 710.
- (9) R. Hilferding, "El Capital Financeiro", Editorias Tecnos, Madrid, 1963, em Ademar K. Sato.
- (10) Idem, p. 104.
- (11) Idem, p. 106.
- (12) Idem, p. 111.
- (13) Op. cit., p. 118.
- (14) Op. cit., p. 119.
- (15) Alfred Marshall, Princípios de Economia, Vol. 1, Coleção Os Economistas - Caps. VIII, IX, X, VI, VII e XIII.
- (16) De acordo com A.K. Sato, op. cit., p. 15.
- (17) De acordo com Alfred Marshall, op. cit., p. 265.
- (18) Idem, op. cit., p. 266.
- (19) Idem, op. cit., p. 266.
- (20) Idem, op. cit., p. 266.

- (21) Idem, op. cit., p. 266.
- (22) Idem, op. cit., p. 267.
- (23) Ademar K. Sato, op. cit.
- (24) L.H. Haney. "Business Organization and Combination", London, 1915 em Ademar Sato, op. cit.
- (25) H. R. Seager, "Principles of Economics", New York, 1917 em Ademar Sato, op. cit.
- (26) F. A. Fetter. "Economic Principles", New York, 1918, em Ademar Sato, op. cit.
- (27) H. Clay. "Economics", London, 1920.
- (28) J.H. Jones. "The Economics of Private Enterprise", London, 1926, em Ademar Sato, op. cit.
- (29) P. Ford. "Economics of Modern Industry, and Introduction for Business Students", London, 1930, A.K. Sato, op. cit.
- (30) D.S. Kimbal. "Industrial Economics", New York, 1929, em A.K. Sato; op. cit.
- (31) F.W. Taussig. "Principles of Economics". New York, 1929, em A.K. Sato, op. cit.
- (32) W. Thorp. "The Integration of Industrial Operation", London, 1924 em A.K. Sato, op. cit.
- (33) E.A.G. Robinson. "The Structure of Competitive Industry", tradução portuguesa de Dutra Waltencir, Zahar, Rio de Janeiro, 1960.
- (34) De acordo com A.K. Sato, op. cit., p. 47.
- (35) Idem, p. 47.
- (36) Joseph Steindl, "Small and Big Business", Blackwell, London, 1945.
Idem, "Maturity and Stagnation in American Capitalism", Blackwell, London, 1952.
- (37) Joseph Steindl. "Small and Big Business", Blackwell, London, 1945 - tradução do autor, em A.K. Sato, op. cit., p. 59.
- (38) Idem, p. 60.
- (39) Idem, p. 63.
- (40) A esse respeito a literatura econômica é extensa, destacando-se no entanto os textos clássicos, como de Frederico J.O. Robalinho de Barros e Rui Lirio Mo

denesi, "Pequenas e Médias Indústrias", IPEA nº 17. Frederico Robalinho de Barros, "Pequena e Média Empresa e Política Econômica". Um Desafio à Mudança, Rio de Janeiro, Apec Editora, 1978. Outros textos e pesquisas: Elisa Lustosa Caillaux e Walmir Jacinto Soares, A Política Governamental Dirigida às Pequenas e Médias Empresas: Cenário e Alternativas, Convênio CEBRAE - PNTE/IUPERJ, Rio de Janeiro, 1979; CNI-DAMPI. Pequena e Média Indústria - um enfoque nacional; Mauro Nunes Pereira "A Pequena e Média Empresa - o seu Papel e a sua Importância no Processo de Desenvolvimento Brasileiro", CEBRAE, Rio de Janeiro, 1979.

- (41) Frederico Robalinho de Barros, "Pequena e Média empresa e Política Econômica: Um Desafio à Mudança", Rio de Janeiro, Apec Editora, 1978.
- (42) Idem, op. cit.
- (43) Carlos Eduardo do Nascimento Gonçalves. "A Pequena e Média Empresa na Estrutura Industrial Brasileira". 1949-1970". Campinas, IFCH da UNICAMP, 1976.
- (44) Op. cit., p. 2-3.
- (45) Idem, p. 3.
- (46) Idem, Idem.
- (47) Maria da Conceição Tavares, et alli. Estrutura Industrial e Empresas Líderes, Rio de Janeiro, FINEP, 1978.
- (48) Ver interessante estudo realizado pelo CTAE - Centro Técnico Econômico de Assessoria Empresarial da UNICAMP, "As Pequenas e Médias Empresas Industriais no Estado de São Paulo e seu Desenvolvimento Recente", Cap. I, 1979.
- (49) A esse respeito ver, também, Henrique Rattner. "Acumulação de Capital, Internacionalização da Economia e as PME's". Revista de Economia Política, vol. 4, nº 3, julho/setembro de 1984.
- (50) Carlos E. do Nascimento, op. cit.
- (51) Fernando Fajnzylber. "La Industrialización Trunca de America Latina".

CAPÍTULO II

CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL
E NO ESTADO DE SÃO PAULO E A PARTICIPAÇÃO DAS MICROS,
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

Período: 1970-1986

CAPÍTULO II
CARACTERÍSTICAS DO PROCESSO DE INDUSTRIALIZAÇÃO NO BRASIL
E NO ESTADO DE SÃO PAULO E A PARTICIPAÇÃO DAS MICROS,
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS
Período: 1970-1986

2.1. Antecedentes - A Industrialização Pesada

A partir de 1956, configurou-se no Brasil um novo padrão de industrialização cimentado por um ambicioso conjunto de objetivos de natureza setorial, consubstanciados no plano de metas, que sem dúvida, veio a se constituir, até então, na mais sólida e consciente decisão em prol da industrialização na história econômica do país.

Apoiados sobretudo no ingresso de recursos externos, foram projetados investimentos diretos do setor público nos setores de energia, transporte, em atividades de siderurgia e refino de petróleo, bem como a continuidade ao processo de substituição de importações oriundo de décadas anteriores.

Essa transformação veio por alçar a economia brasileira para junto das economias capitalistas mais desenvolvidas se observadas algumas de suas características marcantes. A característica nuclear do novo padrão foi a industrialização pesada, de cujo conteúdo J.M. Cardoso de Mello dá ênfase: "A implantação de um bloco de investimentos altamente complementares, entre 1956- e 1961, corresponde a uma verda-

deira "onda de inovações" Schumpeterianas: de um lado a estrutura do sistema produtivo se alterou radicalmente, verificando-se um profundo salto tecnológico; de outro, a capacidade produtiva se ampliou muito à frente da demanda pré existente.

Há portanto, um novo padrão de acumulação que demarca uma nova fase, e as características de expansão delineiam um processo de industrialização pesada, porque esse tipo de desenvolvimento implicou num crescimento acelerado da capacidade produtiva do setor de bens de produção e do setor de bens duráveis de consumo, antes de qualquer expansão previsível e de seus mercados" (1).

É inegável que a partir do plano de metas, introduziu-se uma nova fase no capitalismo brasileiro. Despontando uma acentuada diversificação da base produtiva, vis-à-vis, a uma complexidade crescente em sua estrutura, com a ocorrência de alterações na composição específica de cada ramo.

Dessa forma, M.C. Tavares (2) salienta "os setores líderes da industrialização pesada, foram, a partir do chamado plano de metas, os setores produtores de bens duráveis de consumo e de bens de capital. Mas especificamente, esta liderança corresponde à montagem das indústrias de material de transporte e de material elétrico e a seu posterior desdobramento produtivo. Se tomarmos a divisão por categorias de uso da produção industrial, essa expansão tem sido sistematicamente favorável à produção de bens de consumo durável mas tem permitido o desenvolvimento acoplado da indústria metal-mecânica que complementa internamente a sua

própria produção de bens de capital".

Ratificando observações anteriores o Quadro II.1 a seguir ilustra a crescente participação dos gêneros correspondentes às principais frentes de expansão da produção industrial, o que é notável, quando se observa a estrutura industrial brasileira, em 1949, 1970 e 1980, para alguns gêneros selecionados.

QUADRO II.1: PARTICIPAÇÃO DE ALGUNS GÊNEROS INDUSTRIAIS NO VALOR DA PRODUÇÃO DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO BRASIL - 1949, 1970 e 1980. (Em Percentuais)

Gêneros	Anos		
	1949	1970	1980
Metalúrgica	7,57	12,47	13,72
Mecânica	1,60	5,70	7,58
Material Elétrico	1,40	4,71	5,18
Material de Transporte	2,30	8,20	7,84
Química	5,18	10,89	19,27
Sub-Total 1	18,05	41,97	53,59
Têxtil	18,64	9,29	6,42
Produtos Alimentares	31,93	20,21	13,87
Bebidas	3,16	1,88	1,05
Sub-Total 2	53,73	31,38	21,34
Total de Indústria de Transformação	100,00	100,00	100,00

FONTES: Censos Industriais do Brasil, 1949, 1970 e 1980.

De acordo com esses dados, observa-se que ocorreu nos últimos 30 anos uma transformação profunda na composição da estrutura industrial. Os gêneros agrupados no sub-total 2, constituídos por bens de consumo não duráveis: têxtil, produtos alimentares e bebidas, que em 1949, representavam 53,73% do valor da produção da indústria de transformação; vê-se sua participação total declinar para 21,34% em 1980. Tais gêneros são representados por indústrias que exercem papel principal na etapa primeira do processo de crescimento industrial.

Por outro lado, os ramos que compõem o sub total 1, metalurgia, mecânica, material elétrico, material de transporte e química, que em 1949, totalizava 18,05% do valor da produção da indústria, elevaram-se para 53,59% em 1980. Convém frisar que nesse agrupamento está alencada grande parte das indústrias de bens de produção, bens duráveis de consumo e insumos básicos, que vem respondendo pelo crescimento da indústria nessa etapa recente.

2.2. Desempenho da Indústria de Transformação Brasileira

a) Período: 1970-1973

A economia industrial brasileira iniciou a década de 70 com elevadas taxas de crescimento. Constituído-se no setor de atividade nuclear que ensejou a fase de ex-

pansão da economia brasileira denominado de "milagre brasileiro".

Esse período teve início em 1968, estendendo-se até 1973, quando o produto interno do país cresceu a taxas médias anuais de 11,3%, e para o produto industrial foi de 13,2% (ver Quadro II.2). Na verdade esse crescimento industrial foi inicialmente propiciado pela utilização de capacidade ociosa herdada da fase anterior, e posteriormente pelo período de "boom", que se estende de 1971 a 1973. Nesse período desenvolveu-se: os setores de base com ênfase especial para a indústria de bens de capital, eletrônica de base e insumos básicos, além da conquista de novos mercados no exterior. Ademais, assiste-se a uma ampla expansão do mercado interno, notadamente, de bens de consumo duráveis, representados pela indústria de material de transportes e da construção civil.

Nesse período a expansão da demanda contou com a conjugação de diversos fatores de ordem externa e interna, por exemplo: a política de ampliação das bases de crédito para aquisição de bens de consumo duráveis; a política exportadora que implementou programas de promoções de exportações; a política de salários e de financiamentos que favorecem amplamente a concentração da renda pessoal. A nível externo, contou-se com o crescimento das economias desenvolvidas no período e a formação de mercados financeiros externos lastreados em dólar.

QUADRO II.2: PRODUTO INTERNO BRUTO - BRASIL. INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - BRASIL. (Taxas de Crescimento Real - 1967-1986)

Anos	PIB	Indústria
1967	4,9	3,0
1968	11,2	13,3
1969	9,9	12,1
1970	8,8	10,4
1971	13,3	14,3
1972	11,1	13,0
1973	13,6	16,2
1974	9,7	9,3
1975	5,4	5,9
1976	9,7	12,4
1977	5,7	3,9
1978	5,0	7,2
1979	6,4	6,4
1980	7,2	7,9
1981	-3,6	-5,5
1982	0,9	0,6
1983	-3,2	-6,8
1984	5,7	6,1
1985*	8,3	8,3
1986*	8,2	11,3

* Dados Preliminares.

FONTE: Relatórios do Banco Central - Vários Anos

b) Período: 1974-1977

No período que tem seu início em 1974, estendendo-se até o final da década, embora não possa ser a rigor caracterizado como de estagnação, observou-se a perda do dinamismo da indústria de transformação, demonstrando a primeira da crise que se prenunciava. Alguns estudos (3) que discorrem a respeito das origens da desaceleração iniciada apoiam suas conclusões em fatores endógenos, entre os quais cabe se destacar: a elevada taxa de acumulação do setor industrial ocorrida nos anos 1971 a 1973; dificuldades de sustentação do crescimento, tendo em vista o perfil de distribuição da renda engendrado pelo crescimento durante o "milagre"; o incauto processo de endividamento orientado pelas autoridades governamentais, com reflexos danosos sobre o balanço de pagamentos que se torna vulnerável tão logo se instala, sem disfarce, a crise sobre o sistema financeiro internacional. Outros autores (4) fundamentam suas conclusões tomando por base causas exógenas, a saber: a primeira, representada pelo impacto do crescimento dos preços do petróleo sobre a estrutura de importações e suas repercussões sobre os preços internos. A segunda, a elevação dos juros externos, elevando consideravelmente o custo da dívida. Esses fenômenos ocorreram em 1973, 1979 e 1980 respectivamente, e de acordo com essa versão, foram causadores de restrições ao manejo das contas do balanço de pagamentos, levando o governo à implantação de políticas econômicas restritivas.

QUADRO II.3: INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - TAXAS MÉDIAS ANUAIS DE CRESCIMENTO - Período: 1970-1986

Gêneros	Anos										
	1970/73	1974/77	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Minerais não metálicos	8,4	11,0	5,6	5,5	6,5	-5,9	-1,1	-16,4	-0,1	7,9	18,2
Metalúrgica	8,3	8,7	5,8	10,9	12,0	-15,6	-1,2	-2,6	13,8	7,3	11,8
Mecânica	17,4	8,4	4,8	7,1	15,4	-16,2	-16,0	-13,0	18,6	10,3	21,6
Material Elétrico	16,1	7,4	9,4	8,0	5,1	-16,5	2,6	-10,8	2,0	19,3	22,2
Material de Transporte	18,1	5,7	14,2	5,1	2,0	-27,6	-1,6	-6,6	4,6	11,7	12,5
Papel	12,7	3,0	11,7	12,8	9,6	8,6	6,9	1,6	6,8	6,5	10,5
Borracha	11,8	7,8	6,7	6,6	9,7	-11,0	-6,8	7,4	6,6	8,4	14,1
Química	12,0	7,9	9,0	7,5	3,8	-9,0	7,4	-2,2	9,6	6,2	1,6
Perfumaria	8,6	10,8	13,0	13,6	9,4	1,2	3,4	1,3	-1,1	12,9	22,0
Materiais Plásticos	13,7	10,9	25,2	25,3	12,3	-22,6	8,9	-9,9	4,0	11,7	21,7
Têxtil	6,6	1,3	5,1	5,9	6,8	-7,4	4,0	-10,7	-3,8	13,6	13,5
Vestuário e Calçados	3,1	3,0	8,4	4,0	6,2	-0,2	5,0	-12,6	2,2	6,8	6,4
Produtos Alimentares	6,3	5,5	3,3	2,3	7,1	-0,3	2,3	2,6	-0,8	0,2	0,2
Bebidas	8,3	10,2	7,1	5,0	2,7	-6,3	-3,2	-5,1	-0,5	11,2	23,2
Fumo	4,3	8,7	6,0	4,0	-0,9	1,2	1,9	-1,7	3,3	11,7	7,4
Farmacêutica	-	-	10,2	7,4	13,2	5,0	1,0	-7,5	8,8	5,2	22,3
Total Ind. de Transformação	10,3	6,6	7,6	7,0	7,6	-9,9	0,2	-6,1	6,1	8,3	11,3

FONTE: BONELLI, R. & WERNECK, D.

1) Relatórios do Banco Central - vários anos

Estatisticamente o quadro II.3 possibilita uma análise do desempenho industrial quanto ao ritmo do crescimento da indústria de transformação, segundo os gêneros que a compõem.

Como já assinalado, a liderança do crescimento em termos do ritmo de evolução, pode ser atribuído, durante 1968-1973, aos gêneros produtores de bens de capital e de bens de consumo duráveis e seus principais fornecedores de insumos - com taxas médias anuais de crescimento da produção próximos a 121% - tais como as indústrias de plásticos e química. A comparação entre este período e a fase de 1974/1977 mostra com clareza a desaceleração do ritmo de crescimento da produção industrial que se verifica a partir de 1974. A desaceleração do crescimento se faz observar em quase todos os gêneros, embora, não com a mesma intensidade. Foram duramente atingidos os principais gêneros produtores: de bens de consumo não duráveis (têxtil, vestuários e calçados e alimentar); material de transporte bem como as indústrias de papel e papelão. Já as indústrias de borracha, química e plásticos apesar das reduções do ritmo de crescimento exibiram resultados ainda favoráveis.

O resultado excepcional - caso de minerais não metálicos, e o ramo metal-mecânico, química, material elétrico foram beneficiados no período com o desempenho favorável da indústria de construção que teve uma taxa média de crescimento de 11,8% contra 10,9% no período anterior (1968-1973).

Convém observar que a construção civil que teve um papel fundamental nesse período, foi a denominada construy

ção pesada referente às obras públicas: estradas, barragens, aeroportos, portos, etc. Convém acrescentar que a política econômica desse período foi estabelecida pelas iniciativas do II Plano Nacional de Desenvolvimento - II PND que tinha como metas prioritárias a sustentação de elevados níveis de investimentos produtivos e de gastos do setor público, incluindo-se na estratégia a ampliação do parque siderúrgico nacional.

Portanto, na fase em que a indústria de transformação se encontrava em desaceleração, coube à construção civil em boa parte, papel anti-cíclico, no sentido de manter taxas de crescimento e gerar demanda efetiva para parte significativa do conjunto do sistema industrial.

c) Período: 1978-1980

Nesse período a indústria de transformação cresceu a taxas acima de 7,0% ao ano, contudo apresentando no seu interior, um crescimento de perfil notadamente irregular. A manutenção desse crescimento pode ser creditado (5) principalmente à indústria pesada e, aos efeitos oriundos da opção assumida em 1974, convém reafirmar - inscrita no II PND a qual foi baseada na ampliação dos investimentos e da capacidade de produção do petróleo e da eletricidade; dos insumos básicos e de bens de capital. Portanto a expansão esteve calcada nos dois primeiros conjuntos que abrangem a produção de bens de consumo básico, cu-

ja produção é de utilização generalizada sobre todas as atividades. Com relação ao terceiro bloco - bens de capital - dispõe de um processo produtivo portador de maiores graus de liberdade, caracterizado pela essência de sua natureza tecnológica o que propiciou um uso mais flexível desse segmento da indústria. Senão convém observar a indústria metalúrgica e mecânica, por exemplo, ofereceu taxas de crescimento ascendentes no período ao encerrar o ano de 1980 com 12,0% e 15,4%, respectivamente.

Com relação ao outro segmento importante da indústria de transformação: o de bens de consumo duráveis, material de transporte, em especial a produção de carros, passou a reorientar seu crescimento, tendo por base as exportações.

Em período mais extenso, 1974/80, é importante frisar que a indústria de transformação cresceu 7,1% a.a., enquanto a indústria de bens de capital cresceu 8,5% ao ano.

Ademais para uma compreensão do movimento global da indústria de transformação nos finais da década de 70 e início dos anos 80, é necessário apreender o percurso seguido pela política econômica face as repercussões promovidas na conjuntura afetando, notadamente as indústrias de bens de consumo.

Evidentemente que a despeito de uma sólida base industrial, os resultados da conjuntura a curto prazo eram preocupantes. A inflação em 1978 ascendia a 40,8% aa, com um concomitante crescimento da dívida externa, além de dispor de um inconveniente perfil econômico e financeiro.

Medidas corretivas foram adotadas o que atingiu diferentemente as indústrias. Por exemplo: na época (1978) e parte de 1979, comprimiu-se o crédito, liberou-se as taxas de juros, reduziu-se os prazos de financiamento dos bens duráveis e dos recursos para a construção civil, e até buscou-se o estabelecimento de controle sobre os gastos públicos. O desempenho das medidas impactou desigualmente os setores da economia, as regiões, e também em suas especificidades, as indústrias.

De certa forma, isto veio a ocorrer porque os efeitos das medidas, de um lado, foram neutralizados, face às pressões políticas internas exercidas pelos que se julgaram vítimas, por exemplo: PME's, agricultura, Estados do Nordeste, etc; de outro lado, o governo, acabou por irrigar a liquidez do sistema em virtude do processo de internalização dos recursos externos.

Outrora como hoje, inflação alta e em ascendência 77,2% (1979) e 110,2% (1980) tornam a situação política insustentável e derrubam ministros e o episódio se repete ...

No segundo semestre de 1979, muda o comando da economia e começam as mudanças que se estenderam até outubro/1980. Nesse sentido, alterou-se: o perfil dos prazos da dívida pública, tornando-os de curto para médio prazo; eliminação de subsídios; alterações nos juros, culminando com seu tabelamento; limitações da correção monetária da desvalorização cambial em torno de 50%. As duas últimas medidas, face as perspectivas inflacionárias, tornaram desinteressantes as aplicações em ativos financeiros de emissão do go

verno. Ainda nesse contexto, em outubro de 1979 ocorreram alterações na política salarial, onde procurou-se promover uma melhoria do poder aquisitivo das massas assalariadas, promovendo-se reajustes salariais semestrais, decorrentes da inflação e de aumentos da produtividade, em proporções inversas às faixas salariais dos indivíduos.

Por último, porém não menos importante, aplicou-se uma maxi-desvalorização do cruzeiro em fins de 1979 com efeitos notáveis sobre os setores produtivos ligados à exportação. Esse conjunto de medidas foi responsável pelo crescimento do PIB, em especial do produto industrial em 1980, que atingiram taxas de 7,2% e 7,6% ao ano, respectivamente.

Outra faceta do crescimento de 1980 foi a reprodução de capitais através da aplicação em estoques de bens finais e matérias-primas como consequência de política monetária implementada, onde os juros, o câmbio e a correção monetária foram pré-determinados, e seus valores acabaram se desalinhando dos valores das mercadorias e serviços.

Não obstante a ocorrência de pontos positivos à indústria, com o desdobramento das medidas, os resultados imediatos não tardaram: recrudescer o processo inflacionário, ocorreu evolução crescente do déficit do Balanço de Pagamentos, ambos aliados a um cenário internacional absolutamente desfavorável concorrem para a descaracterização dos objetivos da política econômica.

A formação desse quadro tempestuoso levou o "timoneiro" da administração econômica da época à mudança de rumo, adotando outra opção que basicamente se contrapõe às

diretrizes anteriores, inaugurando a recessão, que em linhas gerais, iniciou-se com as seguintes alterações:

- a) liberação dos juros;
- b) abandono da prefixação cambiais e monetárias;
- c) política monetária restritiva, mediante controle da base monetária;
- d) contenção do gasto público.

Nesse ponto é elucidativo o que afirma Luiz Antonio de Oliveira Lima (6): "tais diretrizes, que, com exceção da atual política salarial, caracterizam a mais completa ortodoxia monetária, foram racionalizadas como necessária para o combate à inflação e para a consecução do equilíbrio nas contas externas.

Creio no entanto, que tais objetivos explícitos não se constituem no objetivo real, que continua sendo o objetivo de curto prazo, de manter o afluxo de recursos externos mediante o endividamento essencialmente para atender as necessidades de importação de petróleo e do serviço da dívida".

d) Período: 1981-1983

A desaceleração imprimida, a partir da definição de que havia necessidade de se realizar ajustamentos na economia, foi aplicada através de uma política econômica "orientada" de acordo com os manuais do FMI - Fundo Mo-

netário Internacional, promovendo-se no país a mais profunda recessão econômica de que se tem conhecimento pela sua história.

As taxas de decrescimento do PIB no período foram de -3,6% (1981); 0,9 (1982) e -3,2% em 1983. Acompanhando esse movimento da indústria de transformação apresentou: -9,9% (1981); 0,2% (1982) e -6,1% em 1983.

De outra forma, pode-se afirmar que em 1983 a indústria de transformação produziu 17% a menos do 1980, e seus setores mais afetados foram os Bens de Consumo Durável (22,4% a menos) e de capital (43,4% a menos).

Os menos afetados foram os gêneros do setor de Consumo não Durável, em virtude de tratar-se de bens de salários, e participarem do composto de produtos que compõem as necessidades básicas da população.

e) Período: 1984-1985

Após três anos seguidos de profunda retração, em particular, atingindo a indústria de transformação; a economia brasileira voltou a crescer, com o PIB apresentando as taxas de 5,7% e 8,3% respectivamente. No período a indústria de transformação apresentou um incremento real da ordem de 6,1% (1984) e 8,3% em 1985.

A recuperação iniciada em 1984 foi conduzida pelo setor secundário que foi responsável de acordo com esti-

mativas por aproximadamente quarenta e sete por cento do crescimento observado em 1984 (Ver Quadro II.4).

QUADRO II.4: DESEMPENHO SETORIAL DA ECONOMIA BRASILEIRA EM 1984

Setores	Composição-PIB ⁽¹⁾ (%)	Taxa de Crescimento (%)	Decréscimo Absoluto	Crescimento Relativo
Primário	9,6	4,2	0,40	8,9
Secundário	35,6	5,9	2,10	46,9
Terciário	54,8	3,7	2,00	44,4
Total	100,0	4,5	4,50	100,0

(1) a custo de fatores, mais imputação de serviço de intermediários financeiros e composição setorial do PIB/83.

FONTE: Conjuntura Econômica, vol. 39, nº 3, 1985; e Relatório do Banco Central.

É importante acentuar que essa recuperação industrial se iniciou mais marcadamente, na produção de bens de capital e bens intermediários que naquela relacionada aos bens de consumo conforme exibem os dados a seguir: (Ver Quadro II.5).

QUADRO II.5: VARIAÇÃO NA PRODUÇÃO INDUSTRIAL POR CATEGORIAS DE USO (Part. %)

Categorias	1983	1984	1985	1986
Bens de Capital	-19,2	14,8	12,8	21,6
Bens Intermediários	-2,5	10,2	7,2	8,4
Bens de Consumo	-4,3	0,3	9,2	11,0
Duráveis	-0,9	-7,5	15,4	20,3
Não Duráveis	-5,0	2,0	7,8	8,9

FONTE: Relatórios do Banco Central - Vários Anos.

No ano de 1985 o evento mais importante foi a notável participação no produto industrial dos bens de consumo, destacadamente os duráveis. Esse fato ocorreu em virtude da extraordinária performance do setor exportador e da expansão da indústria no mercado interno, ocorrida a partir do segundo semestre de 1984 e se estendendo ao ano seguinte.

É de fundamental importância destacar também: em 1984 o setor exportador aumentou sua quantidade exportada em 18,6% em relação a 1983. Quanto ao seu valor global ocorreu um incremento de 23,3%. Isto significou um aumento de 4,7% nos preços médios que teve relevância uma vez que os preços das mercadorias brasileiras vinham sofrendo quedas subsequentes no mercado internacional; o que aliás, volta a ocorrer novamente em 1985, quando houve aumento no "quantum" de 3,2%, e em contrapartida, ocorre redução em seu valor de (5,1%).

À guisa de exemplo, em 1984 observa-se que a estrutura de pauta exportadora de produtos manufaturados responde por 66% do valor exportado, e explica 95,6% do crescimento das exportações no período. Para o ano de 1985, as reduções ocorridas no valor total exportado (-5,1%) devem em grande parte ao comportamento dos industrializados, que apresentaram (-6,4%).

O crescimento da receita de exportações fez com que a relação exportação/PIB, atingisse 12,2% em 1984 - o mais elevado ao longo da história das relações da economia brasileira com o exterior. Outro aspecto dessa fase foi o acentuado redirecionamento de mercado ocorrido no período, quando as exportações dirigidas ao mercado americano em 1984

de US\$ 7.710 bilhões de dólares retrocederam no ano de 1985 para US\$ 6.956 bilhões de dólares. No entanto mantendo com essa performance uma participação em torno de 28% do total exportado, portanto, muito superior aos tradicionais 17% do início da década.

A expansão das exportações brasileiras nesse aspecto pode ser explicada a partir do crescimento da economia norte-americana, que em 1984, foi de 6,4%. Da mesma forma, os reflexos, no ano de 1985, devem suas causas explicativas ao seu "mediocre" desempenho de 2,7%.

De acordo com tudo que foi elucidado pode-se afirmar que a surpreendente recuperação econômica baseou-se fundamentalmente na expansão do setor industrial.

Esse crescimento, no entanto, teve como "carro chefe" as exportações (7) que já em 1983, com menos vigor, vinham respondendo aos estímulos deliberadamente imprimidos desde 1980. A esse respeito, ver Quadro II.6.

Nesse caso, pode-se estabelecer uma correlação positiva entre a atividade exportadora e a industrial do País.

Isto se deve aos efeitos sobre o emprego, e em menor medida sobre os salários que acabaram impactando a demanda por bens de consumo não duráveis e posteriormente sobre os bens de consumo duráveis. Assim sendo, observando-se os dados desagregados do Quadro II.5 nota-se que em 1984 as indústrias de bens intermediários e de bens de capital apresentaram taxas notáveis de crescimento, e as produtoras pertencentes as categorias de bens de consumo duráveis e não

QUADRO II.6: DESEMPENHO DAS EXPORTAÇÕES NO PERÍODO DE 1980-1986

Anos	PIB (Bilhões US\$) (A)	Valor das Exportações (Milhões US\$) (B)	Valor das Exportações de Produtos Industrializados (Milhões US\$) (C)	Exportações para os EBA (Milhões US\$) (D)	Participação Percentual (%) (B/A)	Participação Percentual (%) (D/B)	Participação Percentual (%) (C/B)
1980	250,2	20.132	---	3.509	8,0	17,4	---
1981	275,9	23.293	---	4.111	8,4	17,6	---
1982	283,1	20.175	---	4.034	7,1	20,0	---
1983	209,7	21.899	13.075	5.063	10,4	23,1	59,7
1984	221,6	27.005	17.955	7.710	12,2	28,5	66,5
1985	239,9	25.639	16.821	6.956	10,7	27,1	65,6
1986	259,6	22.393	14.926	6.315	8,6	28,2	66,7

FONTE: Relatórios do Banco Central - Vários anos.

duráveis cuja demanda dependem do comportamento dos salários, tiveram uma reação significativa em 1985, com exceção do gênero de Produtos Alimentares, que vem desde 1981, apresentando taxas de crescimento insignificante.

f) Ano de 1986

Não obstante a convivência, até então, com a mais alta taxa anual de inflação de sua história (235,1%), o Brasil registrou em 1985 uma taxa de crescimento real de 8,3%, superior ao seu patamar histórico. Mas havia consenso de que embora o PIB estivesse experimentando evolução significativa, muitos eram os percalços instalados e que comprometiam a idéia de uma economia forte e saneada que pudesse dar sustentação real a um novo surto de crescimento. As ameaças de descontrole inflacionário; a dívida externa vultosa e sob freqüentes dificuldades para o estabelecimento de um plano de pagamento exequível; o elevado déficit global do setor público e sua face perversa, constituída por elevados estoques de haveres em títulos públicos corrigidos diariamente eram fatores que de um lado, se constituíam em imobilizadores de quaisquer ações de gestão econômica conhecidas, e de outro lado, este quadro deixava a economia exposta a um grau de vulnerabilidade e instabilidade imprevisíveis.

Por exemplo, o início do período que marcou o reingresso do país na democracia, denominado "Nova República", é importante para que seja colocada a seguinte questão:

A nova administração econômica assumiu em março de 1985 e logo em seguida aplicou um congelamento parcial de preços com validade para 90 dias. Porém, já no último quadrimestre, assiste-se a um aquecimento da economia, que trazia a "reboque" o desempenho do ano anterior; com aumento de capacidade instalada; com crescimento real da massa salarial, e com a evolução dos preços agrícolas devido à seca. Acrescentando-se a isto as repercussões sobre os preços, provocadas pelo descongelamento. Tudo evidentemente veio a contribuir para o rompimento do artificialismo da inflação oficial, plantando novas dificuldades e potencializando o processo inflacionário.

Do patamar de 270% a.a. (aproximadamente 12% ao mês) legado da gestão Delfim, a inflação evoluiu para 360% a.a. (cerca de 13,5% ao mês). Ver Quadro II.7.

QUADRO II.7: INFLAÇÃO ANUALIZADA

Períodos	IPCA
Dezembro/84 - Março/85	274,8
Abril/85 - Julho/85	155,8
Agosto/85 - Janeiro/86	305,3
Novembro/85 - Janeiro/86	360,2

IPCA = Índice de Preços ao Consumidor Ampliado

FONTE: Conjuntura Econômica - Vários Números.

O início de 1986 indicou uma inflação (IPCA) para o mês de janeiro de 16,2%, e em fevereiro, 14,3%.

As perspectivas para o ano assinalavam uma explosão inflacionária não inferior a 350% ao ano que poderia vir acompanhada de instabilidade social e política. Os diagnósticos oferecidos à discussão das causas e funcionamento do mecanismo inflacionário indicavam a existência em sua capacidade propagadora, de um elemento até aqui nunca incluído nas discussões clássicas sobre o tema - componente de inercialidade.

A teoria da inflação inercial desenvolveu seu princípio explicativo a partir da idéia de que a inflação do passado tende a se reproduzir no futuro, por força de um processo global de indexação existente na economia, explicitado por contratos ou regras estabelecidas em políticas econômicas como: cambial, salarial, de aluguel e monetária, etc...

Nesse sistema, o mecanismo impulsionador é caracterizado por um sinalizador automático onde os agentes atuam sempre "olhando para trás" acelerando seus preços, e evidentemente, potenciando oscilações para cima, no instante seguinte, para os demais preços, sob seu raio de influência.

Algumas experiências que já estavam em andamento em outros países, com a aplicação de outras metodologias não clássicas (heterodoxas), para o controle da inflação, aqui eram objeto de estudos tendo-se em mente a adoção de um plano que mais tarde consubstanciaria em um conjunto de reformas. A sua implementação deu-se no dia 28 de fevereiro de 1986.

As medidas nucleares do Plano de Estabilização Brasileiro circunscreveram-se sobre três linhas de sustentação:

a) a partir dessa data, congelamento de todos preços, salários e da taxa de câmbio;

b) desindexação extensiva dos contratos e operações comerciais e financeiras a prazo;

c) introduziu-se uma nova moeda, o cruzado, em lugar do cruzeiro, do qual foram retirados três zeros.

O único item de preço, que mereceu um tratamento singularizado, foi o destinado aos salários. Isto foi necessário face a sistemática adotada para os reajustes das diversas categorias salariais que obedecem datas-bases distintas.

Os salários, entre setembro de 1985 e fevereiro de 1986, foram atualizados a preços de fevereiro de 1986, sendo sua soma dividida por 6 (seis) para obtenção do salário médio real. Em seguida, adicionou-se 8% no valor obtido. Ainda com relação aos salários, ficou estabelecido que todas as vezes que a inflação acumulada atingisse 20% os salários seriam reajustados automaticamente, este mecanismo ficou conhecido como "o disparo do gatilho".

O programa estava implantado, restava aguardar seus desdobramentos futuros para assegurar-se de seu êxito. No entanto, alguns princípios inerentes à dinâmica de uma economia de mercado complexa e com forte presença do Estado restavam que fossem cumpridos:

a) os preços relativos deveriam estar razoavelmente ajustados para que não houvesse o surgimento de fortes

segmentos de perdedores e de ganhadores;

b) a rigor, o tratamento aplicado tinha por objetivos estancar o fenômeno da inercialidade contido no processo inflacionário, e criar condições que permitiriam reordenar a atuação dos agentes econômicos;

c) sendo básico o estabelecimento de regras para a saída do congelamento de preços, e a reconstituição e uso dos instrumentos de política econômica.

Após três meses de sucesso absoluto na aplicação do plano de estabilização, com índices de inflação negativos, começaram a surgir as primeiras questões voltadas para os aspectos acima mencionados, que viriam exigir do governo reflexões e iniciativas.

À explosão do consumo se contrapôs a inelasticidade no curto prazo da capacidade produtiva, estabelecendo-se o grande dilema com o qual conviveu o plano cruzado ao longo de 1986...

O impacto sobre a economia brasileira, no decorrer de 1986, tendo como referencial o Plano de Estabilização, foi notável, e de forma resumida pode-se apontar:

a) ocorreu uma expansão significativa na liquidez, ou melhor, na monetização da economia do País que pode se expressar pelo aumento sobre a variável "meios de pagamento". Em grande parte, isso pode ser explicado face à mudança de comportamento dos aplicadores em caderneta de poupança que continuaram a dar crédito ao fenômeno da ilusão monetária; e dos especuladores em títulos públicos e outros papéis ou haveres, em virtude da importância agora representada pe-

los bens ou ativos reais;

b) aumento significativo do emprego e do salário médio, portanto da massa de salários da economia, conforme atestam dados da FIESP; (Ver quadro II.8).

c) aumento significativo das importações de bens intermediários, de capital e alimentos, para fazer frente às pressões crescentes de consumo dos produtores e consumidores;

d) em virtude da queda real das taxas de juros houve aumento substancial da demanda por recursos junto ao sistema financeiro.

**QUADRO II.8.: SALÁRIO NA INDÚSTRIA NO ESTADO DE SÃO PAULO
(Variação Média nos Últimos 12 meses - em Percentual)**

Período	Massa Salarial	Salário por Trabalhador	Emprego	IPCA	Salário Real
Janeiro/85	201,45	198,85	0,87	197,07	0,60
Julho/85	248,72	227,44	6,50	215,13	3,91
Dezembro/85	269,09	240,14	8,51	225,99	4,34
Fevereiro/86	283,04	252,19	8,76	233,39	5,64
Julho/86	264,01	232,89	9,35	213,81	6,08
Dezembro/86	186,17	157,59	9,93	144,42	5,39

FONTE: Relatório Banco Central - 1987.

Sob a ótica de comportamento das diferentes categorias de bens de uso, destaca-se na trajetória de crescimento a produção de bens de capital cuja taxa de expansão

atingiu 21,6% e a de bens de consumo duráveis com o incremento de 20,3%, ver Quadro II.5.

Observando-se os dados desagregados da indústria de transformação, dentre os dezesseis gêneros, apenas dois revelaram taxa inexpressivas de crescimento na produção: produtos alimentares (0,2%), química (1,6%). Em relação à indústria química, o seu comportamento esteve relacionado ao fraco desempenho da produção de álcool (anidro e hidratado), enquanto que na indústria de produtos alimentares ocorreram redução no abate e preparação de carne e na produção de açúcar demerara. Ademais, o desempenho deste gênero está condicionado ao movimento de comércio exterior que em 1986, não foi promissor. Especialmente ocorreu uma evolução extraordinária do gênero mineral não metálico (18,2%), influenciado pelo bom comportamento da indústria de construção civil, marcadamente, como resultado dos impactos, já aludidos, do plano cruzado.

Os segmentos, mecânico (21,6%) e material elétrico (22,2%) tiveram sua ampliação decorrente da realização substancial de novos investimentos em bens de capital.

Os gêneros: metalúrgico (11,8%), papel e papelão (10,5%), borracha (14,1%) e têxtil (13,5%) que compõem parte significativa dos bens intermediários que já vinham operando a taxas crescentes e próximas da plena capacidade, foram os primeiros a indicarem problemas localizados de fornecimentos de alguns importantes insumos demandados pela produção de bens de consumo duráveis e de bens de capital.

Finalmente, cabe destacar que as indústrias de

bens de consumo foram sem dúvida as grandes beneficiárias da introdução das novas medidas. Em relação aos bens duráveis, absorveram os efeitos combinados da elevação do poder aquisitivo e redução dos juros nominais. A indústria automobilística, por exemplo, apresentou excelente desempenho após o plano cruzado, mas logo nos meses de junho e agosto já eram notórias as dificuldades de expansão da produção em função da redução no fornecimento de matérias-primas e componentes.

Os bens de consumo não duráveis: Farmacêutica (22,3%), Bebidas (23,2%), Perfumaria (22,0%), Vestuário e Calçados (6,4%) são exemplos do aquecimento da produção no período.

2.3. A Importância das Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais - Período: 1970-1986

Para compreensão dos movimentos ocorridos no interior do segmento das MPME's ao longo desse período quando a economia industrial em seu desempenho apresentou fases distintas, é importante insistir na reflexão sobre o desdobramento que lhes afetaram: essas empresas experimentaram em linhas gerais um crescimento significativo, tendo lhes sido o período de expansão de 1970-73, extremamente benéfico. Conforme assinala M.C. Tavares "no auge do ciclo de crescimento (1970-73), as empresas líderes não apresentaram taxas de crescimento da produção superiores à média da Indústria de Transformação. Ou seja, não ocorre um aumento da concentra-

ção técnica na produção. O crescimento se deu em geral, com maior força, em estabelecimentos de menor porte" (8).

Outras observações são estendidas nesse estudo com relação à expansão de capacidade produtiva: "No caso dos setores produtores de bens duráveis e não duráveis em que é maior a estabilidade do que de monopolização e maior a possibilidade de controle diferenciado do mercado, as empresas líderes comandam a taxa de acumulação de capital fixo. Já nos setores em que a liderança é mais instável e menor o controle sobre o mercado, a expansão da capacidade produtiva se dá com maior ímpeto nos estabelecimentos de menor porte relativo. Assim, tanto nos setores de bens de capital como nos de produtos intermediários as maiores empresas não comandam em geral a taxa de acumulação de capital" (9).

Em relação ao setor de bens de capital, as conclusões ficam por conta de um estudo que indica o papel das PME's no período.

"No que se refere ao desempenho por classe de tamanho dos estabelecimentos cabe ressaltar que não se conta existir qualquer tendência geral à concentração relativa dos mercados, pelo contrário, o dinamismo do setor no período considerado foi particularmente benéfico às empresas menores, que não só puderam crescer às mesmas taxas como ainda melhorar sua posição relativa em termos de rentabilidade corrente. Estes resultados refletem não tanto um poder de mercado reduzido das grandes empresas, mas principalmente a ausência de fortes barreiras à entrada de economias de escala em muitos mercados, bem como o caráter complementar da produção de muitas empresas de menor porte fornecedoras das

grandes empresas. Cabe notar que o notável dinamismo do setor nos anos 1970/73, reforçado pela proliferação de pequenas e médias empresas, permitiu que seu nível de emprego aumentasse 60% neste período, um ritmo de absorção de mão-de-obra muito acima de qualquer outro setor e da indústria em conjunto, que foi de 20%" (10).

Se for observado pela ótica dos gêneros, o setor de bens de capital é composto pela prevalência do ramo de mecânica, além de alguns setores de Material Elétrico e Material de Transporte. Em relação ao emprego, de acordo com M.C. Tavares, as PME's apresentaram no período: "os maiores índices de crescimento do emprego industrial são apresentados pelas empresas menores dos setores de bens de capital, duráveis de consumo e produtos intermediários e, no caso das grandes, pelos setores industriais de bens não duráveis de consumo, assim mesmo abaixo do crescimento médio do emprego na Indústria de Transformação" (11).

No entanto, permanecem ainda intactas as razões que podem explicar o desempenho da PME's no período. O exame das condições gerais do crescimento, indicam que às pequenas e médias empresas industriais couberam a consolidação de seus papéis como empresas complementares, atuação em mercados marginais e a expansão em mercados onde se mostraram mais eficientes no confronto com as grandes. Nesse processo coube ao grande capital renovar e firmar as bases definitivas em setores industriais que comandaram a economia desde o plano de metas. Além da geração e incorporação dos lucros, as PME's contaram com a disponibilidade de crédito bancário bastante acessível ao conjunto do sistema industrial, a fi-

nal eram tempos de fartura de recursos.

Na segunda parte da década de 70 até 1980, as taxas médias de crescimento do produto industrial foram realizadas com base em crescentes tensões inflacionárias e de déficit nas contas do exterior, cuja aplicação de políticas corretivas, às vezes conflitantes, não provocaram alterações profundas na estrutura industrial. As PME's continuaram respondendo por parcela acentuada e crescente do emprego (81%); ampliaram a presença desses estabelecimentos no cenário industrial (94%) e elevaram significativamente sua contribuição à formação do valor de transformação industrial (73%) (conforme dados de 1980).

Assim, a política econômica a despeito dos desencontros e incongruências de suas medidas acabou garantindo um certo ritmo de crescimento a esse segmento. Verificou-se por exemplo em relação ao crédito que foi reorientado e restringido por força da política monetária da época, devido às pressões políticas, acabou sendo suplementado pela maior participação dos bancos oficiais. Esses recursos foram oferecidos a taxas subsidiadas. Ainda com relação ao papel dos bancos oficiais, observa M.C. Tavares "contribuíram de forma relevante, para o esforço de sustentação da massa de inversões e do produto agregado, impedindo que ambos se contraíam de forma abrupta. Tais considerações exemplificam o fato da gestão governamental da economia, ao ter procurado administrar a crise de forma a não produzir uma recessão, possibilitou que não houvesse uma quebra generalizada de pequenas e médias empresas, que muito provavelmente ocorre em períodos de séria crise econômica" (12).

Assistiu-se, também no período, à política de indução das empresas, à captação desenfreada dos empréstimos externos em moeda estrangeira - Resolução 63 - por conta de um mercado financeiro interno restrito e custoso. Essa política pode ter representado sobretudo para algumas médias empresas, uma concessão de fôlego, à outras, uma aventura especulativa, que, em meio aos primeiros prenúncios de recessão e alterações de curto prazo na política cambial, foram "garroteadas" pelas "maxis" desvalorizações, significando-lhes o fechamento das portas.

Indicadores mais gerais das atividades econômicas apontam na direção de que durante os seis anos (1981-1986) certamente houve aumento da participação dos segmentos das MPME's no conjunto das atividades produtivas do país, sobretudo em relação a empregos.

Não se pode esquecer que o país atravessou no referido período, nos anos de 1981, 1982, 1983, a mais séria crise que se tem registro em sua história, esse fenômeno levou a uma redução de mais de 550 mil postos de empregos somente na indústria de transformação paulista, ao mesmo tempo em que se disseminava por toda parte a ocorrência de iniciativas individuais à procura de algum tipo de atividade, tornando relevante o surgimento de outro fenômeno - a micro-empresa multiplicando-se assim o aparecimento de atividades subterrâneas. Não foi por acaso, que surgiram naquela época as mobilizações e a consciência política em torno da necessidade de que fosse criado um estatuto da micro-empresa, e também observou-se o aparecimento de inúmeras associações de classes, para atender aos interesses desse segmento.

Contudo haja ocorrido queda de atividades na indústria de transformação paulista, o mesmo não ocorreu com parte das atividades do setor terciário que são constituídos por prestação de serviços gerais, onde a exigência de pessoal é mínima; e com a formação de empresas sem empregados e de reduzido número de pessoal ocupado ligadas à indústria de transformação, conforme é notável no Quadro II.9.

QUADRO II.9: PESSOAL EMPREGADO EM FINS DE ANO - ESTADO DE SÃO PAULO

Discriminação	1980	1981	1982	1983
Serviços Pessoais	3.606	30.731	24.097	24.149
Serviços de Recuperação, Manutenção Conservação (1)	33.937	32.901	32.919	29.113
Comércio Varejista (2)	47.954	43.942	42.885	87.642
Serviços Comerciais (3)	---	98.149	116.281	206.513
Serviços de Transportes	150.697	230.658	135.061	205.637
Indústria de Transformação (Empresas até 4 empregados ocupados)	37.344	37.300	37.193	35.069
Indústria de Transformação Paulista	2.468.683	2.115.784	2.108.000	1.919.017

(1) São considerados apenas os serviços de confecção sob medida e reparação de artigos de vestuário, calçados, serviços de engenharia, arquitetura e decoração.

(2) Considera-se apenas o comércio varejista de veículos e acessórios. Em 1983, foram incluídos também as mercadorias, armazéns e padarias.

(3) São considerados apenas os serviços de fotografia aérea fotografias e correlatos, empreiteiros e locadores de mão-de-obra.

FONTE: MTB/RAIS - DPEA - Divisão de Pesquisas, Estudos e Avaliação - SENAI - São Paulo.

Dados referentes a outras regiões do país, certamente oferecerão indicativos mais relevantes dessa tendência, visto que os dados Censitários até 1980 indicam um cres

cimento na participação das atividades conduzidas pelos hoje denominados micros-empresários.

Na extensão da crise inúmeras MPME's surgiram, outras cresceram e deram sustentação ao emprego ocupando funções, espaços e mercados provenientes dos resultados de uma "acomodação" ocorrida sobre o sistema econômico.

Convém recordar que a estratégia adotada pelo governo em sua política de ajustamento, sem dúvida, representou uma alavanca para expansão desse segmento. No período de recessão, o governo deliberadamente orientou sua política para o crescimento industrial e agrícola, tendo por base as metas de exportações. Isto levou, de certa forma, ao afastamento provisório dos setores e empresas mais dinâmicas da economia a uma plena atuação junto ao mercado interno, aliado ao fato, de que as crises capitalistas sempre levam consigo não só a redução do emprego, como também: a uma redução dos salários médios reais, reorientação dos valores sociais, mudanças nos padrões de vida, enfim - empobrecimento das massas assalariadas. Esses fatores tiveram o condão de promoverem alterações nas estruturas de consumo que repercutiram por sua vez no lado da produção.

A recuperação do crescimento como já visto, a partir de 1984 ratifica a estratégia governamental concebida, quando ocorre também o aumento do emprego e dos salários que trouxeram melhorias no desempenho das indústrias de bens de consumo sobretudo não duráveis, categoria onde prevalecem as MPME's.

Outro momento de grande efervescência na econo-

mia das MPME's verificou-se em 1986 com a adoção do Plano de Estabilização. A análise já proferida nesse trabalho sobre o período, oferece os elementos para as reflexões sobre seu impacto junto a esse segmento. Segundo as características existenciais dessas empresas, que foram sem dúvida as primeiras a responderem aos estímulos da nova política econômica.

Alguns indicadores da indústria de transformação paulista, retratados por estatísticas do MTb/RAIS, apontam que só no ano de 1986 surgiram 13.781 novos estabelecimentos industriais contra 13.850 estabelecimentos acrescentados à estrutura industrial das MPME's no período de 1981 a 1985.

Em relação ao pessoal ocupado, no ano de 1986, as MPME's paulistas criaram 205.716 novos empregos, contra 73.844 novos empregos no período de 1981 a 1985.

2.4. A Concentração Espacial da Indústria de Transformação Brasileira

2.4.1. A Concentração Espacial da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo

O processo de concentração espacial das atividades secundárias no Estado de São Paulo constitui-se em um fenômeno já identificado desde o início deste século passando por uma intensificação e diferenciação crescente, de maneira

que em 1920, passava à frente do Rio de Janeiro. Portanto, a partir dos anos 20 a expansão industrial paulista operava não só um salto de natureza quantitativa, como também qualitativa, prenunciando-se nessa etapa a concentração industrial.

Para que se possa entender esse processo e a forma como se concretizou, é necessário que se recorra às suas raízes, onde encontrar-se-á a presença do impulso inicial da produção e comercialização do café (13).

A crise de 1929 acabou por comprimir a fronteira de expansão do processo de acumulação então vigente o que levou a orientação do padrão em direção ao setor secundário com alterações no mecanismo acumulador de capital e na direção do mercado.

A magnitude com que se expressa essa concentração pode ser resumida no Quadro II.10 a seguir que mostra a participação dos principais Estados na geração do Valor de Transformação Industrial.

Valor da Transformação Industrial dos Principais Estados da Federação - Em Porcentagens

No período analisado, o ano de 1970, a concentração industrial no Estado de São Paulo, em relação ao valor de transformação industrial gerado pelo País, atingiu seu ponto mais elevado com 58,1%; explicando melhor, essa configuração favorável ao Estado de São Paulo resultou, inicial-

QUADRO II.10: DISTRIBUIÇÃO POR ESTADOS DO VALOR DA TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL. INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - BRASIL - (Em Termos Percentuais)

Estados	1959	1970	1975	1980
São Paulo	55,5	58,1	55,9	53,6
Guanabara	10,4	9,7	--	--
Minas Gerais	5,8	6,4	6,3	8,4
Rio Grande do Sul	7,0	6,3	7,5	7,3
Rio de Janeiro	7,2	6,0	13,5	10,7
Paraná	14,1	3,1	4,0	4,4
Santa Catarina		2,6	3,6	4,3
Pernambuco		2,1	2,2	2,0
Bahia		1,5	2,1	3,6
Demais Estados		4,1	4,9	5,7
Brasil	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: Censos Industriais do Brasil - FIBGE - Vários anos.

mente, mais dos fenômenos de economias externas e do "boom cafeeiro" do que de ação planejada para esse fim. A cultura do café neste Estado com seu dinamismo resolveu pioneiramente seus problemas de infra-estrutura como (transporte ferroviário e rodoviário, porto marítimo e comunicações), criando também, um conjunto de economias externas que beneficiariam a sua formação industrial, reduzindo-lhe os gastos de inversões e os custos de produção, além da formação e consolidação de um mercado de trabalho.

Paralelamente, o satisfatório desempenho da agricultura paulista proporcionava grande parte do suprimento alimentar à sua força de trabalho e garantia do abastecimento local de matérias-primas à indústria nascente.

Uma vez assumida a liderança nacional e com um parque industrial cada vez mais integrado e diversificado, São Paulo pôde consolidar essa hegemonia sobre as demais regiões e substituir o padrão de crescimento baseado na economia cafeeira por um padrão de acumulação centrado inicialmente na indústria de bens de consumo não duráveis.

É no entanto a partir de 1956, auge do processo de substituição de importações que a posição de São Paulo frente aos outros estados se fortalece e se consolida à medida que o padrão de acumulação passa a centrar-se no crescimento da produção de bens duráveis para incluir posteriormente também os bens de produção. Nessa etapa contou-se com a instalação de grandes indústrias e o crescimento da participação de capitais externos no desenvolvimento industrial, que trouxeram consigo as novas formas de organização industrial na economia através da oligopolização de alguns

setores fundamentais, ampliando-se as economias de escala e a abrangência espacial de mercado, levando ao fortalecimento e à concentração industrial em território paulista de forma ainda mais acentuada.

Com a retomada do crescimento industrial em 1968 e sobretudo com a expansão do investimento em bens produtivos instalados após 1970, evidenciou-se a tendência para uma concentração industrial menor em São Paulo.

Esse movimento reflete o direcionamento da política governamental, quando a maior parte dos investimentos nas áreas de petroquímica, metais não ferrosos, energia e programas na área da construção civil estenderam-se para os demais Estados brasileiros onde proporcionaram taxas de crescimento de indústrias, superiores às verificadas em São Paulo, e promovendo uma certa desconcentração territorial da indústria em quase cinco pontos percentuais, de acordo com dados censitários de 1980 (Ver Quadro II.11). A esse respeito, convém mencionar as observações de Barjas Negri "a indústria paulista, por sua vez, teve grande capacidade para reter os efeitos positivos desses empreendimentos. Vejamos alguns exemplos, o Proálcool fez com que duplicasse a produção de álcool em São Paulo entre as safras de 1977/78, no setor petroquímico ocorreu a expansão do solo petroquímico de cubatão e a criação de duas importantes refinarias no interior de São Paulo - uma em Paulínia e outra em São José dos Campos - que possibilitaram a implantação de muitas fábricas químicas aos seus redores, e finalmente a agricultura paulista e sua agroindústria tiveram grande peso no processo de modernização principalmente no que diz respeito às exportações" (14).

QUADRO II.11: INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: PARTICIPAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO NO TOTAL DO BRASIL (VALOR DE TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL) A NÍVEL DE RAMOS. Período: 1970/1980 (Em Termos Percentuais)

Ramos Industriais	1970	1975	1980
1. Minerais não Metálicos	49,9	45,2	39,8
2. Metalúrgica	52,7	55,7	54,0
3. Mecânica	68,5	68,1	66,4
4. Material Elétrico e Comunicação	78,9	71,7	64,6
5. Material de Transporte	81,1	73,4	68,5
6. Madeira	18,8	19,2	19,5
7. Mobiliário	54,9	53,1	44,9
8. Papel e Papelão	65,2	61,8	53,4
9. Borracha	83,9	82,1	74,9
10. Química	54,1	57,6	54,2
11. Produtos Farmacêuticos Medicinais	66,4	66,0	65,2
12. Produtos de Perfumaria, Sabões e Velas	68,3	69,9	69,5
13. Produtos de Materiais Plásticos	68,3	61,4	59,6
14. Couros e Peles	27,9	26,3	27,6
15. Têxtil	61,7	56,5	53,7
16. Vestuário e Calçados	56,7	48,1	42,3
17. Produtos alimentares	44,0	38,3	39,5
18. Bebidas	41,7	36,6	33,2
19. Fumo	36,5	29,7	31,6
20. Editorial e Gráfica	52,5	49,4	50,0
21. Diversos	70,5	68,9	67,9
Total	58,1	55,9	53,4

FORNE DOS DADOS BÁSICOS: Censos Industriais FIBGE - Diversos Anos.

Nos anos 70 a indústria paulista cresceu a uma taxa média de 9,5%, porém esta performance deve ser observada em dois períodos específicos: o primeiro se estende de 1970/75, onde atingiu a expressiva taxa de 15,1% ao ano, e 1975/1980 fase de desaceleração da indústria, onde seu crescimento ficou reduzido à 4,5% ao ano (15).

A despeito dessas indicações sobre alterações na localização da indústria no país, é indiscutível que:

a) a distribuição regional da indústria continua concentrada em São Paulo;

b) a desconcentração industrial se ocorrer no tempo, de forma absoluta, deverá ficar circunscrita a setores especializados regionalmente, visto que a liderança paulista persiste sobre basicamente todos os gêneros da indústria de transformação, que em 1980, teve no gênero Madeira (19,5%) a menor participação e no gênero Borracha (74,9%) a mais elevada;

c) esse processo é irreversível à medida que a busca de economias de aglomeração visa à eficiência do sistema produtivo que se encarregava de levar a produção industrial a assentar-se territorialmente em algumas poucas áreas que apresentam vantagens locacionais absolutas e relativas.

2.4.2. Tendências da Distribuição Espacial da Indústria de Transformação no Estado de São Paulo

O cenário observado na análise do perfil de lo-

calização industrial do País representado em dimensões menores, corresponde ao que vem ocorrendo no Estado de São Paulo.

Para compreensão desse processo é necessário retomar-lhes linhas originais. A rigor, a implantação industrial no Estado obedece a três etapas:

A primeira corresponde a fase quando a instalação e expansão da indústria ocuparam o espaço delimitado pelo município da capital.

A partir da década de 50, houve o transbordamento para os municípios circunvizinhos, configurando a segunda etapa e constituindo-se o que classicamente chama-se Região Metropolitana.

Por último, assistiu-se, já em período recente, ao avanço da indústria para o interior. Na terceira fase a expansão se concretiza em segmentos ao longo dos grandes eixos rodo-ferroviários, cabendo destacá-la em termos de uma distribuição geográfica de acordo com um critério básico de regionalização elaborado em 1967 pelo governo estadual. Essa delimitação geográfica compreende grupos de municípios interdependentes - social e economicamente, e ligados a um polo urbano principal, constituindo as chamadas Regiões Administrativas de Campinas, Vale do Paraíba, Ribeirão Preto, Sorocaba, Litoral, Bauru, São José do Rio Preto, Araçatuba, Presidente Prudente e Marília.

Utilizando-se dados censitários do período de 1970 a 1980 evidencia-se que a contribuição da capital paulista no valor da produção em 1970 foi de 43,75%, um percen-

tual significativo e que declina para 30,07% em 1980. No entanto, essa perda é compensada pelas evoluções no período das participações das cidades adjacentes, que constituem a região da grande São Paulo e pelas regiões administrativas situadas no interior, mas que estão localizadas principalmente ao longo das grandes rodovias estaduais e/ou federais.

Essas alterações representaram um aumento expressivo do interior que em 1970 era de 29,31%, passando a 41,35% em 1980. No entanto, é preciso destacar que a expansão não ocorreu uniformemente em todo o interior do Estado.

Algumas regiões foram particularmente privilegiadas, por exemplo, Campinas ganhou mais expressão no primeiro quinquênio dos anos 70 quando sua participação salta de 10,54% para 14,70%, tendo respondido pela maior parte do aumento industrial relativo do interior.

Convém destacar que as regiões localizadas a oeste do Estado foram aquelas que durante a década perderam peso relativo com taxas declinantes.

Porém a região de Campinas continuou expandindo, e em 1980 atinge 15,36%, encerrando a década como o "terceiro parque industrial do País". As demais regiões melhoraram sua participação relativa no período, iniciando os anos 80 com: Litoral (6,65%), Vale do Paraíba (5,92%), Sorocaba (3,96%) e Ribeirão preto (4,78%) (Ver Quadro II.12).

As causas principais que podem explicar essa conformação podem ser resumidas em:

a) houve um extraordinário crescimento da indústria química no interior, a partir da instalação da Refina-

QUADRO II.12: INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL A NÍVEL REGIONAL DO VALOR DA PRODUÇÃO E DO VALOR DE TRANSFORMAÇÃO INDUSTRIAL DO ESPAÇO DE SÃO PAULO - 1970-1980.

(Em termos percentuais)

Regiões Administrativas	Valor da Produção			Valor da Transformação Industrial		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980
1. Capital (SP)	43,75	37,04	30,07	48,15	44,00	34,84
2. Grande São Paulo	26,94	28,85	28,85	26,54	25,41	28,10
3. Litoral	4,20	4,57	6,65	2,80	2,52	3,74
4. Vale do Paraíba	3,06	4,61	5,92	3,26	4,24	5,50
5. Sorocaba	2,34	2,41	3,96	2,19	2,41	4,08
6. Campinas	10,54	14,70	15,36	10,55	15,59	15,82
7. Ribeirão Preto	3,63	3,47	4,78	2,98	3,07	4,39
8. Bauru	1,15	1,08	1,45	0,93	0,97	1,30
9. São José do Rio Preto	1,02	0,82	0,96	0,54	0,64	0,70
10. Aracatuba	0,76	0,58	0,61	0,51	0,35	0,37
11. Presidente Prudente	1,34	0,98	0,78	0,71	0,58	0,46
12. Marília	1,27	0,89	0,88	0,84	0,72	0,70
Total Geral	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FONTE DOS DADOS BÁSICOS: Censos Industriais de 1970, 1975 e 1980.

ria do Planalto em Paulínia e da Refinaria da Petrobrás, em São José dos Campos;

b) os efeitos sobre a região dos investimentos do programa Proálcool;

c) a expansão significativa ocorrida no ramo metal-mecânico nas regiões administrativas de Campinas e do Vale do Paraíba;

d) aumento experimentado por produtos primários e manufaturados que passaram a ser regularmente exportados, como: açúcar, suco de laranja, têxteis, sapatos, máquinas e equipamentos industriais, etc.

Na Capital e ao redor desta as transformações ocorridas na indústria ao longo da década de 70, ao nível dos gêneros, indicaram, em 1980, um perfil da estrutura industrial fortemente concentrado em quatro gêneros: metalúrgica, material de transportes, mecânica e material elétrico e comunicações; totalizando aproximadamente 50%, se observado sobre o prisma do valor de produção, de transformação ou número de empregos, etc.

Uma característica exibida pela constituição dessa estrutura é a presença da indústria capital intensivas, instaladas a partir do plano de metas na região da Grande São Paulo, criando condições para que se mantivesse uma participação maior de indústrias produtoras de bens de consumo não duráveis, na Capital. Essa tendência observada com base em dados de emprego vem se acentuando na década de 80, cujos percentuais para 1986 são: Têxtil (8,2%) e Vestuário, Calçados e Artefatos de Couro (12,8%), superiores a gêneros

outrora preponderantes como Mecânica (8,0%), Material Elétrico e Comunicações (11,3%).

Com base nos dados da RAIS/MTb é possível se obter para o período 1980/1986, uma orientação das tendências que se vêm verificando no processo de concentração espacial da indústria no Estado de São Paulo, trabalhando-se com dados de pessoal ocupado e o número de estabelecimentos, observar Quadro II.13.

A despeito das limitações técnicas e das interpretações restritas que podem advir do uso indiscriminado dessas variáveis, algumas considerações são passíveis de serem assinaladas:

1) a capital paulista, como demonstrado, que já vinha perdendo participação no valor da produção, e também no emprego, acentua esta queda, chegando ao ano de 1986 com 38,60% do total do pessoal ocupado na indústria de transformação do Estado. A taxa de crescimento do pessoal ocupado na capital dentro do período (1986/80) situou-se ao redor de 1,8%, atingindo assim uma participação de 6,56% do total da variação do emprego ocorrida em todo o Estado;

2) a grande São Paulo, sub-conjunto da região metropolitana, que em menor grau vinha oferecendo contra-peso à capital, evoluiu no período, sendo responsável por aproximadamente 26% do pessoal ocupado na indústria. Seu crescimento ficou no período, ao redor de 20%, isto representou aproximadamente 40,64% de todos os novos postos de empregos gerados pela indústria de transformação no Estado;

QUADRO II.13: INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO: DISTRIBUIÇÃO ESPACIAL A NÍVEL REGIONAL DO PESSOAL OCUPADO - ESTADO DE SÃO PAULO (Em Termos Percentuais)

Regiões Administrativas	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1985	1986
Capital	49,90	46,06	42,39	42,36	41,25	40,11	38,45	38,60
Grande São Paulo (**)	20,24	22,03	23,99	24,18	24,76	24,84	25,96	25,76
Campinas	12,20	13,46	14,25	14,44	14,23	14,39	14,60	14,50
Ribeirão Preto	3,91	4,33	4,76	4,31	4,41	4,94	5,25	5,44
Sorocaba	3,60	3,65	4,27	4,59	4,87	4,85	5,03	5,07
Vale do Paraíba	3,63	3,85	4,39	4,25	4,32	4,28	4,21	4,03
Litoral	1,78	1,63	1,68	1,95	1,80	1,89	1,71	1,54
Bauru	1,34	1,38	1,33	1,21	1,27	1,29	1,32	1,49
São José do Rio Preto	0,89	1,14	0,98	0,95	1,06	1,14	1,19	1,23
Marília	1,16	1,06	0,83	0,78	0,83	0,93	0,93	0,92
Araçatuba	0,62	0,65	0,59	0,53	0,70	0,77	0,79	0,86
Presidente Prudente	0,73	0,76	0,54	0,45	0,50	0,57	0,56	0,56
Total Geral	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

** Outros Municípios excluindo-se a capital.

FONTE: 1) FIBGE - Censos Industriais de 1970 e 1975.

2) O período de 1980 a 1986, foram utilizados dados do MTb/RAIS elaborados pela OPEA - Divisão de Pesquisas, Estudos e Avaliação do SENAI - SP.

3) é interessante observar que as regiões industrialmente dinâmicas e modernas, e que estão localizadas ao longo do eixo rodo-ferroviário, distantes a não mais do que 150 km da Capital (Campinas, Vale do Paraíba, Sorocaba e Litoral), apresentaram um comportamento tipicamente estável, permitindo apenas alterações conjunturais. A única exceção notável foi Sorocaba que em 1980 participava com 4,27% de emprego e passou a ostentar 5,07% no ano de 1986. As demais, apesar de sua importância no contexto industrial e tecnológico, oferecem oscilações não significativas.

Por último restaram as regiões de Ribeirão Preto e as localizadas no oeste paulista que ao longo do período foram as que vem crescendo persistentemente no que tange à oferta de empregos.

2.5. Caracterização das Micros, Pequenas e Médias Empresas, na Indústria de Transformação do Estado de São Paulo

a) Período: 1970-1980

A evidência mundial tem mostrado que as Micros, Pequenas e Médias Empresas Industriais, aqui denominadas também MPME's, apresentam uma relevância cada vez mais pronunciada no desenvolvimento das economias contemporâneas.

Conforme já foi observado, as MPME's assumem diferentes papéis nas diferentes estruturas de mercado. Nas es

truturas oligopolizadas, a grande empresa circunstancialmente abre espaço para a participação de capitais menores, ora na função de complementariedade industrial, ora competindo em mercados pulverizados, e, às vezes, produzindo para mercados especializados bens de consumo de luxo, em caráter artesanal.

Estatisticamente, através do Quadro II.14, existe-se a composição da estrutura da indústria de transformação no Estado de São Paulo, de acordo com as classes de tamanho, em relação ao pessoal ocupado, para os anos de 1970, 1975 e 1980, segundo as variáveis: número de estabelecimentos, pessoal ocupado e valor da transformação industrial.

À luz dos dados constata-se que é significativa a participação desse segmento, na estrutura industrial paulista, em 1980; de forma que em conjunto as MPME's agregam 99,14% do número de estabelecimentos, 78% do pessoal empregado, e o valor adicionado por essas empresas situa-se ao redor de 71,12%.

O desempenho das MPME's no período, notadamente no ano de 1980, demonstra maior participação no valor de transformação industrial, significando a crescente contribuição prestada por essas empresas. Entretanto, deve-se reconhecer a sua fragilidade em termos individuais, visto que muitas dessas empresas nascem e desaparecem de acordo com as circunstâncias específicas de cada mercado. Não se pode ignorar o fato concreto de que menos de 1% dos números de estabelecimentos produzem pouco menos de 30% do valor transformado pelo parque industrial paulista.

QUADRO II.14: PARTICIPAÇÃO DA PEQUENA, MÉDIA E GRANDE INDÚSTRIA NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO
ESTADO DE SÃO PAULO - 1970, 1975 e 1980

Tamanho dos Estabelecimentos (Pessoal Ocupado) (PO)	Número de Estabelecimentos		Número Pessoal Ocupado		Valor da Transformação Industrial (Crz Milhões) %	
		%		%		%
Pequeno (até 99)	47.335	95,26	510.663	39,61	8.869	28,68
Médio (de 100 a 499)	2.013	4,05	417.735	32,41	10.123	35,33
Grande (500 ou mais)	342	0,69	360.679	27,98	11.123	35,99
Total	49.690	100,00	1.289.077	100,00	30.916	100,00
Pequeno (até 99)	39.675	91,50	739.756	41,49	57.721	28,67
Médio (de 100 a 499)	3.276	7,60	654.373	36,70	69.910	34,73
Grande (500 ou mais)	422	0,90	388.800	21,81	73.684	36,60
Total	43.373	100,00	1.782.929	100,00	201.315	100,00
Pequeno (até 99)	57.668	92,38	935.727	40,91	612.088	29,06
Médio (de 100 a 499)	4.223	6,76	848.192	37,09	885.714	42,06
Grande (500 ou mais)	535	0,86	503.126	22,00	608.050	28,88
Total	62.426	100,00	2.287.045	100,00	2.105.852	100,00

FONTE: Censos Industriais - Estado de São Paulo - Anos: 1970/1975/1980 - FIBGE.

Acompanhando-se as questões até aqui desenvolvidas, não chega a ser surpreendente sugerir-se que a melhor metodologia analítica para se apreender o comportamento das micros, pequenas e médias empresas na estrutura industrial seria a adoção de critérios de investigações que percorressem os caminhos que possam levar às várias formas de inserção dessas empresas nos diversos tipos de mercados que constituem a indústria como um todo. Tais estruturas deveriam ser identificadas a partir do detalhamento dos gêneros industriais em sub-setores, respeitando-se as peculiaridades de cada um, investigar-se-ia o comportamento dessas modalidades, de acordo com o tamanho do estabelecimento, definindo-os segundo determinado critério. Entretanto com as informações quantitativas disponíveis esse tipo de trabalho ainda não é possível. Tendo presente essa limitação, a caracterização das funções das MPME's não poderá ser muito precisa. No entanto, a despeito dessa dificuldade procedeu-se a análise da estrutura industrial no Estado de São Paulo, a nível dos diversos gêneros, a partir dos dados censitários de 1970, 1975 e 1980, e destacadamente, o período de 1980 a 1986, trabalhou-se com dados do MTb/RAIS (Ministério do Trabalho - Relação Anual de Informações Sociais), segundo as classes de tamanho dos estabelecimentos, de acordo com o critério de pessoal ocupado, orientando-se o eixo das análises sempre em direção às MPME's.

Na análise, por classes de tamanho, verificou-se que a participação das micros, pequenas e médias empresas, aqui representadas sob a forma de estabelecimento, foi significativa ou seja em 1970 (64,1%), 1975 (63,4%) e 1980

(71,2%) do total gerado como valor de transformação industrial.

Individualmente, as médias empresas se constituem no elemento balizador do comportamento desse segmento. Isto é notável, visto que, a taxa de crescimento das médias empresas na década de 70 foi superior aos demais extratos, mantendo expressiva participação no Valor de Transformação Industrial - VTI, ao redor de 42% em 1980. Isto se explica, principalmente, devido à existência de uma estrutura industrial no Estado, complexa e já consolidada, assentada sobre o maior mercado consumidor do País. As médias empresas dominam principalmente nos seguintes gêneros: metalúrgico, mecânico, material elétrico e comunicações, produtos químicos, produtos alimentares e têxtil.

As pequenas empresas industriais respondem pela maior parcela do valor transformado nos gêneros: mobiliário, couro, peles e similares, vestuário, calçados e artefatos de tecidos, editorial e gráfica, e minerais não metálicos. (Ver Anexo II.1).

Analisando a variável pessoal ocupado não se tem resultados semelhantes àqueles constatados sob a ótica do valor transformado, contudo haja prevalência em relação à maioria dos gêneros. O maior extrato empregador é a pequena empresa que em 1980 representou do emprego global 39%, destacando-se os gêneros: minerais não metálicos, metalúrgico, mecânico, material elétrico e comunicações, têxtil, vestuário, calçados e artefatos de tecidos, e produtos alimentares, realizando 69% do emprego nas empresas de porte pequeno. Em seguida, concorre o segmento da média empresa com 37%

do emprego total, apresentando com maior destaque os gêneros: metalúrgico (14,8%), mecânico (17,2%), têxtil (10,6%), material elétrico e comunicações (9,0%), vestuário e calçados (7,8%) e produtos alimentares (7,5%) (Ver Anexo II.2).

Perante os resultados observados, de acordo com os extratos de tamanhos de estabelecimentos, as MPME's foram responsáveis em escala crescente, na indústria de transformação paulista, pela maior parte do emprego gerado ou seja 1970 (71,1%) em 1975 (78,2%), em 1980 (78,0%).

Dessa forma ratifica-se a importância do segmento de empresas de micro, pequeno e médio porte na geração do emprego industrial no período de auge de crescimento e na fase cadente de expansão da economia.

b) Período: 1981-1986

Com início na década de 80 até o ano de 1986, como já foi verificado em análises anteriores, foi extremamente fértil no que se refere a ocorrência de pronunciados "fenômenos econômicos" provocados a partir da adoção de políticas econômicas que ao sabor das circunstâncias seguiram ora as linhas convencionalmente ortodoxas, ora as linhas, heterodoxas.

Para as micros, pequenas e médias empresas pertencentes à indústria de transformação paulista, é inegável que foram impactadas, cabendo agora uma incursão à luz dos dados disponíveis que possa ao menos oferecer alguns indí-

cios que permitem vislumbrar alterações no comportamento das empresas.

É importante notar que no período ocorreram três momentos de extraordinária importância para as MPME's, podendo-se estabelecer em função disto, os seguintes cortes analíticos: o primeiro se estende até 1980, quando a economia industrial atinge o auge de seu crescimento nos anos recentes e obteve o maior grau de capacidade instalada nos últimos sete anos, em meio aos latentes problemas já abordados. O posicionamento das MPME's na estrutura industrial fora de avanço, e em particular, no Estado de São Paulo, quer em relação a sua participação no emprego, no valor da produção ou mesmo no valor de transformação industrial. Ademais, espraiava-se pelo interior, alterando quantitativa e qualitativamente sua contribuição. Sem dúvida, conseguiram catalizar os efeitos positivos endereçados pelas políticas econômicas da época.

O segundo momento se desenvolveu durante o período de 1981 a 1983, como se sabe, marcou a passagem de uma profunda crise econômica. O ano de 1983 foi o último de crescimento industrial negativo, ocorrendo, desde então, a reversão dessa tendência.

Com o uso das variáveis, pessoal ocupado e número de estabelecimentos, algumas observações podem ser efetuadas:

QUADRO II.15: PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO DISTRIBUÍDO POR CLASSES DE TAMANHO SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO - Período: 1980-1983

Tamanho	1980	Participação %	1981	Participação %	1982	Participação %	1983	Participação %	Valor Absoluto 83/80	Participação Relativa % 83/80
Até 4 empregados	37.344	1,5	37.300	1,8	37.193	1,7	35.069	1,8	(2.275)	0,4
5 a 99 empregados	619.146	25,0	588.042	27,8	591.790	27,9	551.306	28,7	(67.840)	12,3
100 a 499 empregados	724.504	29,3	643.825	30,5	655.301	30,9	617.931	32,2	(106.573)	19,4
Acima de 500 empregados	1.087.689	44,2	838.833	39,9	831.500	39,5	714.711	37,3	(372.978)	67,9
Total	2.468.683	100,0	2.108.000	100,0	2.115.784	100,0	1.919.017	100,0	(549.666)	100,0

FONTE: DPEA/SENAI - São Paulo e MTb/RAIS.

**QUADRO II.16: NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS RELATIVOS A INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO DIS-
TRIBUÍDOS POR CLASSES DE TAMANHO SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO. Período: 1980-1983**

Tamanho	1980	Participação %	1981	Participação %	1982	Participação %	1983	Participação %	Valor Absoluto 83/80	Participação Relativa % 83/80
Até 4 empregados	20.408	39,1	20.891	40,8	32.087	51,4	19.941	41,5	(467)	11,3
5 a 99 empregados	27.502	52,7	26.518	51,8	26.579	42,5	24.512	51,0	(2.990)	72,3
100 a 499 empregados	3.391	6,5	3.073	6,0	3.136	5,0	2.953	6,1	(438)	10,6
Acima de 500 empregados	845	1,7	690	1,4	693	1,1	603	1,4	(242)	5,8
Total	52.146	100,0	51.172	100,0	62.495	100,0	48.009	100,0	(4.137)	100,0

FONTE: DPEA/SENAI - São Paulo e MTb/RAIS.

É notável que no período de crise, as MPME's, não obstante serem responsáveis por grande parte do emprego, se constituíram nas forças produtivas que ofereceram maior resistência ao desemprego. As empresas, com mais de 500 empregados, foram responsáveis por 67,9% do total de desempregados no período (Ver Quadro II.16).

Utilizando-se os dados relacionados com a variação do número de estabelecimentos e de pessoal ocupado, pode-se obter estimativas em relação à média do número de empregados por estabelecimentos fechados, ou seja ao redor de 243 empregados para as empresas de porte médio e 1.540 para as empresas de porte grande.

Com relação à questão espacial, neste período, em função da violenta queda do emprego ofertado pela grande empresa, houve uma redistribuição relativa entre os demais extratos, crescendo, assim, as contribuições em toás regiões para as pequenas e médias empresas, configurando o seguinte quadro:

QUADRO II.17: DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL DO EMPREGO NAS REGIÕES, POR CLASSES DE TAMANHO, SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO. INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO - ESTADO DE SÃO PAULO. Período: 1980-1983

	Participação Percentual	
	1980	1983
Municípios da Capital (Em fins de ano)		
Até 4 empregados	1,6	2,2
5 a 99 empregados	30,3	35,0
100 a 499 empregados	31,5	34,3
Acima de 500 empregados	36,6	28,5
Grande São Paulo (Em fins de ano)		
Até 4 empregados	0,6	0,7
5 a 99 empregados	16,3	20,5
100 a 499 empregados	27,2	30,9
Acima de 500 empregados	55,9	47,9
Municípios do Interior (Em fins de ano)		
Até 4 empregados	2,5	2,2
5 a 99 empregados	24,8	27,3
100 a 499 empregados	28,0	30,8
Acima de 500 empregados	44,7	39,7

FONTE: OPEA/SENAI - São Paulo - MTb/RAIS

QUADRO II.18: DESEMPREGO POR REGIÕES - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO - Período: 1980-1983

Regiões	Variação Absoluta	Participação Percentual
Município da Capital	276.755	50,3
Município da Grande São Paulo	115.412	21,0
Municípios do Interior	157.499	28,7
Total	549.666	100,0

FONTE: OPEA/SENAI - São Paulo - MTb/RAIS.

As maiores taxas de queda de emprego são apresentadas pelo município da capital, não obstante, houvesse no período regressão do emprego em todos os extratos e em todas as regiões. Com relação aos gêneros que compõem a indústria de transformação, os únicos que apresentaram variação positiva no emprego foram: vestuário, calçados e artefatos de tecidos (7,7%) e bebidas (42,0%), mesmo assim, esse comportamento tem validade apenas para o segmento das médias empresas.

Na última etapa, ano de 1986, como já enunciado, deu-se a aplicação do plano de estabilização. Os reflexos sobre o conjunto da economia já foram destacados, porém cumpre acentuar as reações ocorridas sobre as MPME's: a respeito do emprego avaliado em relação ao mais elevado nível da década de 1980, obteve-se o seguinte resultado:

**QUADRO II.19: VARIACÃO DO PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO,
POR CLASSES DE TAMANHO, SEGUNDO PESSOAL OCUPADO - Período: 1980 e 1986**

Tamanho	1980	Participação %	1986	Participação %	Valor Absoluto		Participação Relativa
Até 4 empregados	37.344	1,5	43.171	1,5	5.827	15,6	2,0
5 a 99 empregados	619.146	25,0	736.094	26,6	116.948	18,8	40,0
100 a 499 empregados	724.504	29,3	881.289	31,9	156.785	21,6	53,6
Acima de 500 empregados	1.087.689	44,2	1.100.638	40,0	12.949	1,1	4,4
Total	2.468.683	100,0	2.761.192	100,0	292.509	--	100,0

FONTE: DPEA/SENAI = São Paulo - MTb/RAIS.

De um total de 292.509 novos empregos, 95,6% foram oriundos dos micros, pequenos e médios estabelecimentos. Portanto, não só tiveram papel preponderante na sustentação do emprego durante a crise, como também deram respostas imediatas aos incentivos esboçados pela política governamental.

Os gêneros da indústria de transformação que mais contribuíram para a expansão do emprego foram os seguintes: produtos de material plástico (67,4%), bebidas (94,2%), vestuário, calçados e artefatos de tecidos (56,0%), Editorial e gráfica (45%), para os estabelecimentos de porte médio. Para os de porte pequeno, figuram entre os mais importantes os gêneros: Química (36,0%); Produtos Farmacêuticos (39,5%); Perfumaria (48,5%) e Vestuário, Calçados (66,8%).

QUADRO II.20: VARIAÇÃO POR REGIÕES DO PESSOAL OCUPADO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO. Período: 1980-1986

Regiões	Varição Absoluta	Participação Relativa %	Evolução Percentual 1986/80
Municípios da Capital	19.200	6,6	1,8
Municípios da Grande São Paulo	118.876	40,6	20,0
Municípios do Interior	154.433	52,8	18,6
Total	292.509	100,0	--

FONTE: DPEA/SENAI - São Paulo - MTb/RAIS.

Os efeitos do surto de expansão do emprego, se considerada a questão espacial, fizeram-se sentir sobretudo

na direção da grande São Paulo, com evolução de 20%, que representou a criação de 118.876 novos empregos, ou seja, 40,6% de participação nas oportunidades geradas. Maior importância nesse processo tiveram também os municípios do interior, com a oferta de 154.433 novos empregos que correspondem a 52,8% do total de empregos oferecidos no período. Nesse sentido foram importantes as cidades de Ribeirão Preto, Sorocaba, São José do Rio Preto, Araçatuba e Marília.

A explosão do crescimento do emprego, não foi o único aspecto de impacto decorrente da reforma. Outro lado importante foi o aumento extraordinário do número de estabelecimentos possuidores de até 4 empregados, os quais cresceram em número 104,9%, respondendo por 77,2% do total de novos estabelecimentos acrescidos à estrutura industrial no período.

Em relação à expansão do número de estabelecimentos de até 4 empregados, por gênero de atividade, registrou-se a ocorrência de taxas elevadas, destacando-se: material elétrico e comunicações (122,6%), química (104,8%), produtos farmacêuticos e veterinários (164,1%), perfumaria, sabões e velas (198,3%), vestuário, calçados e artefatos de tecidos (265,3%), bebidas (140,5%), diversos (205%), produtos de materiais plásticos (87,9%), editorial e gráfica (87,1%) e mecânica (79,3%). Isto se justificava pelo fato de serem atividades: onde a constituição de firmas não exigia montante de capital elevado, possuíam processos tecnológicos simplificados, onde prevalecia a existência de mercados regionais e, possivelmente, a existência, no mercado, de mão-de-obra que qualificada e desempregada, tinha disposição para consti

QUADRO II.21: VARIACÃO DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS, NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO DO ESTADO DE SÃO PAULO, POR CLASSE DE TAMANHO SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO. Período: 1980-1986.

Tamanho	1980	Participação %	1986	Participação %	Valor Absoluto	Valor Relativo %	Participação Relativa %
Até 4 empregados	20.408	39,1	41.834	52,4	21.426	104,9	77,2
5 a 99 empregados	27.502	52,7	32.979	41,3	5.477	19,9	19,7
100 a 499 empregados	3.391	6,5	4.187	5,2	796	23,5	2,9
Acima de 500 empregados	845	1,7	893	1,1	48	5,7	0,2
Total	52.146	100,0	79.893	100,0	27.747	--	100,0

FONTE: DPEA/SENAI - São Paulo - MTb/RAIS.

tuir seu próprio gênero.

Para finalizar cabe deixar ratificadas algumas observações:

a) as MPME's, em especial as de porte médio, tiveram um papel importante como contra-peso à queda do emprego imposto pelas grandes empresas no período de 1980 a 1988, chegando ao seu final como responsável por 53,6% das novas oportunidades de emprego;

b) se por um lado, a maior parte do desemprego foi comandada na região do município da Capital, por outro lado, a recuperação parcial ocorrida em seguida provocou para a região insignificante evolução do emprego (1,8%). Em consequência a participação relativa da capital no conjunto dos novos empregos ficou ao redor de 6,6%. Provavelmente, a Capital, até essa parte da década, assistiu, a menos que tenha ocorrido melhorias tecnológicas, diminuições em sua participação econômica no Estado de São Paulo;

c) a euforia do plano cruzado trouxe consigo a explosão do número de estabelecimentos constituídos por até 4 empregados, contudo o emprego tenha sido resgatado no período, em sua quase totalidade, pelas pequenas e médias empresas;

d) entre os gêneros, coube ao vestuário, calçados e artefatos de tecido, a liderança não só no número de novos estabelecimentos mas principalmente na expansão do emprego ocorrida a taxas médias superiores, se comparadas a todos os demais gêneros;

e) por último, sob o ponto de vista da localiza-

ção, as áreas que responderam, de forma imediata, aos acenos do governo foram aquelas indústrias pertencentes aos municípios da grande São Paulo e do interior.

Ao longo desse capítulo, a caracterização das MPME's, para o período, no Estado de São Paulo, foi analisada tendo como referencial aspectos que marcaram o desenvolvimento da indústria de transformação a partir de meados dos anos 50 quando - com início no Estado de São Paulo - consolidou-se uma estrutura industrial oligopolista cuja dinâmica é empreendida pela grande empresa. Como já visto, nas fases de expansão econômica que se estendem até 1973, a liderança coube ao setor produtor de bens duráveis de consumo, em segundo plano esse papel foi exercido pelo setor de bens de produção, introduzindo profundas transformações nos ramos onde prevalecem a presença desses tipos de produção. Esse modelo de expansão do capital industrial determinou a configuração e ditou os mecanismos de crescimento das MPME's nessa fase. Os exemplos clássicos ficam por conta da Indústria Automobilística com seu amplo segmento de PME's produtoras de peças e componentes para as montadoras, e a Indústria Têxtil, que em virtude da expansão dos mercados interno e externo deu salto qualitativo e quantitativo e promovendo a abertura de brechas em seu potencial que seriam cobertas por empresas de menor porte.

Em termos espaciais, o desenvolvimento industrial atingiu o seu ponto mais elevado de concentração territorial na capital e ao seu redor, explicada pela própria dinâmica de acumulação do capital, do que por incentivos eventualmente direcionados para esse objetivo. Dessa forma,

os investimentos vislumbraram as melhores possibilidades através de sinalizações apontadas pelas economias externas.

Após 1974 e até 1980 quando a economia dá início à sua fase de desaceleração apresentando os primeiros sinais de crise, as taxas de crescimento do produto industrial se mantêm positivas apesar de declinantes, o que permite inferir que nesse período houve um comportamento geral expansivo das MPME's. No entanto, as tentativas de mudanças do enfoque estrutural na economia e as freqüentes reorientações da política econômica no curto prazo foram fatores que deram início à formação da longa experiência de convivência desse segmento empresarial com instabilidades econômicas. Observou-se, por exemplo, na época, que foi forte a pressão sobre o crédito bancário que jogou papel fundamental no sustento da liquidez dessas empresas. Como já observado, encerra-se a década de 70 com o crescimento da participação das MPME's na estrutura da indústria de transformação no Estado de São Paulo. É interessante notar que a expansão relativamente maior dos segmentos das MPME's não expressa na realidade alguma contradição com a maior capacidade potencial de acumulação das grandes empresas. Visto que, em primeiro lugar, a participação crescente das MPME's tem um caráter extensivo, isto é, aumenta o número de pequenos estabelecimentos nos mercados novos e em expansão e não necessariamente pode estar ocorrendo um crescimento no interior dos estabelecimentos existentes. Em segundo lugar, é de se supor que a capacidade de acumulação das grandes empresas tem sido direcionada para a crescente diversificação de suas aplicações, tendo-se em vista o desenvolvimento de amplas alternativas em

ativos financeiros e das parcas oportunidades vislumbradas pelo mercado em seus respectivos ramos. Por último, a expansão das MPME's não significa a existência de mudanças estruturais significativas no processo de industrialização, ocorrendo apenas insignificantes alterações nas empresas líderes que continuam com seu forte poder de mercado que ao se indefinirem podem estar favorecendo, momentaneamente, as MPME's na medida que lhes tem permitido ocuparem faixas novas de mercado.

As barreiras à expansão dessas empresas são inúmeras, por exemplo, são possuidoras de baixa capacidade geradora de massas de lucros e de difícil acesso a custosos créditos em situações de políticas monetárias restritivas, restando, portanto, a alternativa de aplicarem parcelas expressivas do que auferem em suas próprias atividades produtivas.

Com relação aos seis primeiros anos da década de 80 foram importantes para a transparência do papel executado por essas empresas na indústria de transformação paulista, principalmente, no que se refere ao emprego. Nos três primeiros, como já notado anteriormente, se comparados os anos de 1980 e 1983 as MPME's responderam por 32,1% do total de desempregados. Com a recuperação parcial dos níveis de emprego, novamente couberam às MPME's o papel de retomada, respondendo por 95,6% do total de novos empregos ofertados.

Esses aspectos podem ser explicados à medida que a crise econômica teve efeitos gravosos, acentuadamente, sobre os segmentos não produtores de bens de consumo não duráveis e aqueles não articulados com o comércio exterior e/ou

setores voltados para a geração de insumos energéticos onde o segmento das MPME's está presente direta e indiretamente. Deve-se considerar, ainda, o crescimento vegetativo do mercado acompanhado da redução do padrão de renda das massas assalariadas e da expansão urbana nas regiões periféricas nos grandes centros urbanos, fatores que foram acompanhados com desinteresse momentâneo pelas empresas líderes de seus respectivos mercados. Por outro lado, deve-se atestar pela ocorrência da forte expansão da renda na economia paulista em determinados mercados regionais em razão da explosão dos setores, sobretudo, pertencentes a complexos agro-industriais. Esse conjunto de fatores foi em grande monta responsável pelo aparecimento de brechas nesses mercados propiciando o surgimento e/ou expansão das MPME's em anos recentes.

Notas e Referências

- (1) A respeito ver: J.M. Cardoso de Mello, "O Capitalismo Tardio: Contribuição à Revisão Crítica da Formação e Desenvolvimento da Economia Brasileira". Campinas, IFCH-UNICAMP, 1975, Tese de Doutorado, p. 84.
- (2) Em relação ao assunto ver M.C. Tavares, "Ciclo e Crise - O Movimento Recente da Industrialização Brasileira". Rio de Janeiro, FEA/UFRJ, 1978, Tese de Professor Titular (mimeografado), p. 68.
- (3) Ver J.M. Cardoso de Mello e Luiz Gonzaga M. Belluzzo, "Reflexões sobre a Crise Atual", in Ensaio Sobre a Crise - Desenvolvimento Capitalista no Brasil", vol. 1, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1973.
- (4) M.H. Simonsen, "Reflexos dos Aumentos de Preço do Petróleo sobre a Economia Brasileira", in Rev. de Finanças Públicas, vol. 8, Rio de Janeiro, 1981.
- (5) Com relação ao assunto convém mencionar o texto "Ajustamento x Transformação. A Economia Brasileira de 1974 a 1984" de A. Barros de Castro, da publ. A Economia Brasileira em Marcha Forçada, Rio de Janeiro, Ed. Paz e Terra, 1985.
- (6) Ver L.A. Oliveira Lima, "A Atual Política Econômica e os Descaminhos do Monetarismo" in Rev. de Economia Política, vol. 2/1 nº 5, p. 140, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1982.
- (7) Para uma interessante leitura convém recorrer ao texto de: A. Ribeiro Moura, "A Recuperação Econômica de 1984 e o Início da Nova República: Problemas e Perspectivas", in texto do Instituto de Estudos Econômicos e Sociais e Políticas de São Paulo, nº 10, 1985.
- (8) M.C. Tavares, op. cit., p. 99.
- (9) Ibid., p. 99.
- (10) Governo do Estado de São Paulo - Secretaria de Economia e Planejamento. "O Exame de Políticas Econômicas Setoriais", série Estudos e Pesquisas - 33. São Paulo, 1979, p. 103.
- (11) M.C. Tavares, op. cit., p. 100.
- (12) Idem, op. cit., p. 161.
- (13) Para uma melhor compreensão dessa discussão recorrer a: Wilson Cano, "Raízes da Concentração Industrial no Estado de São Paulo", Difel, 1977.

- (14) Barjas Negri, "Interiorização da Indústria Paulista 1920/1980 - in pesquisa "A Interiorização do Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo", Doc. 5/8, Campinas, IE-UNICAMP, 1987, p. 57.
- (15) Ibid, op. cit., p. 63.

CAPÍTULO III

**POLÍTICAS PÚBLICAS NO BRASIL E AS
MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS**

CAPÍTULO III

POLÍTICAS PÚBLICAS NO BRASIL E AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

3.1. Considerações sobre Política Industrial no Brasil

3.1.1. Introdução

A definição do objetivo de se acelerar o desenvolvimento industrial brasileiro, bem como superar limites setoriais gerados em uma trajetória de crescimento industrial "espontânea", implicaram na utilização de instrumentos de política industrial de variada ordem, destacando-se: os cambiais, aduaneiros, fiscais e creditícios. Visando-se a substituição de importações na indústria de base, de bens duráveis, de máquinas e equipamentos. Dando lugar ao surgimento e expansão de um verdadeiro processo de industrialização engendrado para que pudesse redimir o País de seu incipiente desenvolvimento industrial, tendo seu ápice com o "período do milagre".

Mais tarde, a partir de 1974, a discussão sobre o papel da política industrial volta a figurar no elenco das questões governamentais, quando se efetuou uma tentativa de criação de um novo padrão de industrialização, tendo como proposta alternativa o segundo PND. Como já visto, este plano encarregou-se de dar ênfase à geração de estímulos para

os setores produtores de insumos básicos e de bens de capital, relativamente, ao setor produtor de bens de consumo duráveis que liderara a fase de expansão anterior, agregando-se também objetivos de descentralização espacial das atividades econômicas e de reforço ao papel da empresa privada nacional tida como pilar frágil de sustentação do modelo de crescimento industrial do País (1). Porém, como afirmam J. M.C. de Mello e L.G.M. Belluzzo (2) "a definição dos rumos foi explicitada no PND, com sua ênfase na indústria de base de bens de capital, no entanto, a implementação do plano foi impossível. A maior razão de seu fracasso foi determinada pela incapacidade de se ajustar a grande empresa estatal, grande empresa nacional privada e corporação multinacional. Não se trata aqui como julgam os desavisados de um conflito desencadeado a partir de interesses gerais de cada segmento empresarial, como se cada um deles pretendesse fixar um caminho para a expansão necessitando para isso, submeter os demais. O problema, na realidade, é muito outro: em torno de cada projeto definido pelo "Estado, a que compor os interesses específicos das empresas de cada segmento. Ocorre que nenhum dos interesses ou blocos de interesses é capaz de se impor viabilizando objetivo fixado pelo Estado. Nessas circunstâncias, o Estado se vê dardejado por uma onda de solicitações contraditórias, que é incapaz de conciliar e atender".

Após esta tentativa, que ofereceu resultados localizados na época, a questão política industrial, saiu do centro de interesses dos "pólicy-makers" e com o agravamento da crise econômica o que sucedeu foi a quase completa subordinação das concepções de planos e políticas de longo pra

zo aos objetivos de uma política econômica que recebeu, como se sabe, um enfoque basicamente condicionado por objetivos de curto prazo representados pelo controle da crise no balanço de pagamentos e, em segunda instância, pela tentativa de debelar a explosão inflacionária. A resultante desse período foi uma política econômica de resultados imediatos, consubstanciados em estímulos à produção para exportação e à substituição de importações - com destaque para o petróleo. Também foram privilegiados neste período, alguns setores que direta ou indiretamente eram fundamentais para se perseguir as metas de exportação. Tendo-se neste caso, contado com plantas originárias de investimentos realizadas por conta do segundo PND. O único caso isolado, a exceção do período, foi a institucionalização da política de reserva de mercado para o segmento da informática.

No Brasil, no decorrer desses anos as experiências de desenvolvimento no setor industrial, a despeito de contarem com estímulos governamentais, a rigor, nunca foram precedidas da explicitação de uma política industrial. Esta, ao contrário, sempre permaneceu contida no interior das medidas de política econômica geral ou presente em regulamentações erigidas pelos inúmeros órgãos de governo que atuam em áreas específicas de política econômica relacionadas com o setor industrial. Tendo em mente essa referência deve ser observado o conjunto de medidas, programas e o próprio surgimento de instituições públicas e privadas que ao longo desse tempo prestaram apoio às MPME's industriais.

3.1.2. Instrumentos Utilizados e Aparato Institucional (3)

Em suas linhas gerais as políticas de atendimento ao setor industrial no Brasil tem se caracterizado como políticas de incentivo à formação de capital.

Em verdade, no período pós-64, esta política, em seu primeiro conjunto de medidas, constituiu-se a partir da concessão de isenção no imposto de importação para projetos aprovados pelo CDI. Outros incentivos fiscais foram concedidos, como: redução do IPI para máquinas e equipamentos importados, desde que sem similar nacional e também a utilização do clássico mecanismo fiscal da depreciação acelerada dos bens para efeito da apuração do Imposto de Renda.

Compondo o segundo alicerce deste processo de incentivos à formação de capital, encontra-se na área creditícia a reforma financeira que criou instituições especializadas e a reformulação e criação de fundos específicos de financiamento industrial no âmbito das agências públicas e bancos oficiais. Nesse sentido, o exemplo marcante dessa atuação é o papel desempenhado pelo BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social - principal agente financeiro para a formação de capital no país, para investimentos de longo prazo, inclusive, com recursos a taxas de juros negativas, e mesmo com a utilização da correção monetária plena, continuaram sendo oferecidos a juros reduzidos, se comparados a outras linhas de crédito do sistema financeiro.

Outro pilar vigoroso desses incentivos, está relacionado à política de comércio exterior cuja ênfase deixou de ser a substituição de importações, passando a recair na promoção das exportações. Dentre os instrumentos empregados destacam-se: os vários incentivos de ordem fiscal e de ordem creditícia e a manutenção de taxas de câmbio flexíveis - mais propriamente o sistema das minidesvalorizações cambiais.

A experiência brasileira de políticas direcionadas à indústria denota um progressivo desenvolvimento e razoável sofisticação, não só quando se avalia seu conjunto de objetivos e instrumentos, mas também suas instituições.

Esta modernização institucional, no entanto, nem sempre se desenvolveu de forma consistente. Problemas de coordenação, superposição de instituições e a existência de objetivos conflitantes, com maior ou menor grau de intensidade, sempre estiveram presentes.

A diversidade de instituições envolvidas na formulação e implementação dessas medidas representa a contraface das áreas com quais se tem de lidar para que as efetive. Por exemplo, observa-se a nível institucional a existência do Conselho de Política Aduaneira (CPA) que comporta a existência de instituições setoriais, regionais e específicas que atuam através de critérios próprios, praticando uma política de importação, muitas vezes de forma alheia às orientações do CDI - Conselho de Desenvolvimento Industrial. Órgão que tem formalmente recebido atribuições de execução de política industrial, em grande parte do período

pós-64. Essas situações têm produzido distorções no processo de acesso aos incentivos, têm provocado desarticulações no sistema operacional, produzindo um quadro institucional inteiramente recortado.

Ainda em relação à questão apresentada, é importante que seja acentuada a existência de freqüentes tentativas de se estabelecer uma coordenação de política industrial, ao nível do Ministério de Indústria e Comércio, que apesar das proposições de políticas serem de complexidade e abrangência, funciona com elevada vulnerabilidade, estando portanto sujeita a toda sorte de pressões que associadas às freqüentes mudanças ocorridas na conjuntura econômica, enfraquecem-na, imprimindo distorções no conteúdo das políticas.

Os anos recentes são pródigos a esse respeito. Por conta dos problemas de balanço de pagamento e controle da inflação, o manejo dos instrumentos de política macroeconômica tem se dado de forma a promover alterações nessas situações. Esse processo entretanto, no que diz respeito à questão de coordenação, implicou em uma maior centralização das decisões econômicas, levando até mesmo à despersonalização de instituições não colimadas com esses objetivos.

Por último, a forma de organização do setor público brasileiro, nos últimos 20 anos, privilegiou o surgimento e expansão de inúmeros órgãos públicos e de setores ligados à ação empresarial do Estado, que dispõem de completa autonomia em decisões estratégicas, sem dúvida, contribuindo para a ineficácia de uma ação coordenadora. Um levantamento realizado em 1981 (4), identificou apenas na adm

nistração federal, mais de 70 instituições interferindo sobre a política industrial, hoje estima-se que já tenha havido um aumento de 40% em seu número.

Esse estudo apontava que além da superposição de atribuições quanto a decisões normativas e ao manejo nos instrumentos de ação, podia-se perceber que outros problemas resultavam por não serem estas instituições homogêneas quanto à posição hierárquica, autonomia administrativa, financeira e capacidade efetiva de atuação. Assim sendo, diz corre:

"os órgãos centrais encarregados da formulação e execução da política industrial, embora detendo formalmente a atribuição de estabelecê-la, não a comandam efetivamente, pois da fragmentação institucional conduz-se à dispersão das decisões sobre os principais instrumentos de ação: o crédito, os incentivos, os subsídios, as tarifas e o câmbio, além das decisões de investimentos espalhadas por todo setor produtivo estatal" (5).

Neste momento, uma questão convém que seja colocada: " - como situar no contexto apresentado, as políticas públicas destinadas às MPME's industriais?"

3.2. Políticas Públicas Dirigidas às MPME's Industriais

3.2.1. As MPME's no Contexto das Políticas de Atendimento ao Setor Industrial

O primeiro registro de que se tem notícia na história econômica brasileira sobre as preocupações governamentais em relação às MPME's, data de 1957, quando no terceiro encontro nacional das indústrias, reclamava-se pela falta de apoio à área creditícia e sugeria-se a importância de uma linha de financiamento destinada especificamente às pequenas e médias unidades de produção (6).

Alguns anos mais tarde, 1960, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, então BNDE, tomou a iniciativa de organizar um grupo informal de trabalho, com técnicos que pertenciam a seus quadros e outros convidados, visto que estava preocupado em diagnosticar a situação dessas empresas; e oferecer um elenco de alternativas que viessem ao encontro de suas reivindicações.

O resultado desse trabalho foi a produção de um documento que apresentou observações extremamente pertinentes e com validade, ainda, para os dias de hoje, quais sejam:

a) os problemas enfrentados pelas PME's estavam associados aos rumos imprimidos à política econômica;

b) as deficiências encontradas a nível de orga-

nização interna das empresas, traduzem uma má gestão e uma má alocação de recursos;

c) os órgãos governamentais de atuação destacada como executores das políticas econômicas, tais como: Superintendência da Moeda e do Crédito - SUMOC, a Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil - CACEX, o Conselho de Política Aduaneira - CPA, as agências de fomento, como Banco do Brasil S/A e Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico - BNDE, até então vinham desenvolvendo seus esforços e largamente empregando recursos em benefício das grandes organizações que em parte contavam com a associação ao capital externo;

d) argumentam a importância de que os programas de financiamentos devam estar associados à programas de assistência gerencial e administrativa;

e) finalmente, indicam a importância da criação de um órgão governamental capaz de tratar das questões das PME's.

Esse documento consubstanciou-se na primeira tentativa de tratar a questão de forma sistematizada. Em 1960, ainda no governo Kubitscheck, de acordo com o Decreto 48.783, foi instituído o Grupo Executivo de Assistência à Pequena e Média Empresa - GEAMPE (7). O GEAMPE foi a primeira iniciativa governamental e era subordinado ao Conselho de Desenvolvimento, constituído com representantes de vários órgãos e contando com a assistência de um conselho consultivo, formado por diversas entidades pertencentes a segmentos do capital e do trabalho (8).

Em um momento em que a economia brasileira dava nítidos contornos de um novo padrão de acumulação, o GEAMPE, a despeito dos novos papéis assumidos, porém não consumados, todavia, irreversíveis das PME's na nova estrutura industrial, destaca a relevância de se implementar uma política destinada a estas empresas, tendo em vista o seu papel naquele momento da industrialização e sua expressão numérica. Valmer Jacinto Soares (9) analisando este período, sumariou alguns tópicos principais constantes no programa mínimo de trabalho oferecido pelo grupo que ao mesmo tempo requer a sua institucionalização:

"- realizar estudos e pesquisas, visando articular as necessidades das pequenas e médias indústrias nos futuros programas econômicos governamentais;

- estudar e propor medidas indiretas de defesa da pequena e média empresa, especialmente as de caráter tributário, pois a legislação vigente à época, já estabelecia imposições prejudiciais às firmas de pequena e média dimensões;

- operar em caráter experimental como órgão de financiamento e crédito, seja encaminhado certo número de propostas à Carteira de Crédito Agrícola e Industrial do Banco do Brasil - CREAL, ao BNDE e outras repartições que dispusessem de recursos aplicáveis ou então obter recursos para operar diretamente como órgão financiador;

- atuar em defesa da pequena e média empresa como órgão coordenador junto à SUMOC, CACEX, CPA e outros;

- difundir as modernas técnicas de gestão em-

presarial aos pequenos e médios empresários, mediante a realização de cursos, conferências, demonstrações, etc;

- promover a formação de diagnosticadores de pequenas e médias empresas;

- estruturar agentes do GEAMPE nos estados para desenvolver uma atuação de nível nacional".

A questão fundamental que os registros históricos assinalam, é que o programa GEAMPE não chegou a ser implementado, porque em essência, a sua criação provinha do governo por razões político-eleitoreiras, porém a maioria das medidas aplicadas em benefício desse segmento em anos posteriores estavam contempladas no documento.

Portanto depreende-se que o legado principal desse processo de discussão, foi a conscientização disseminada entre alguns setores do BNDE e de parte das elites dirigentes que passaram a pensar sobre os problemas das PME's.

De fato, o primeiro passo foi empreendido pelo BNDE através da formulação do programa FIPEME - Financiamento à Pequena e Média Empresa - criado em 1965, para operar em todo território nacional, contando com recursos oriundos dos programas de financiamentos conveniados com o Banco Interamericano de Desenvolvimento - BID. Simultaneamente, em 1963 e 1965, o Banco do Brasil passou a operar com uma linha de crédito destinadas às pequenas empresas, utilizando recursos provenientes de convênios firmados com o Fundo Alemão de Desenvolvimento - FAD e o Fundo de Desenvolvimento Industrial - FDI.

A criação de uma linha de financiamento e posteriormente o surgimento de outros programas especializados no fomento às PME's industriais tinham como marca inicial fortes preocupações com os desequilíbrios regionais e o fortalecimento das economias industriais das regiões menos desenvolvidas. Nesse sentido trouxeram contribuições: para o fortalecimento, nessas regiões, da carteira de crédito industrial dos Bancos Comerciais Estaduais, para a criação e expansão das Companhias de Desenvolvimento e, despertaram, também, a importância da criação de Bancos de Desenvolvimento nos Estados.

Com o decorrer das operações do programa FIPEME, foi-se estabelecendo uma convivência maior dos Bancos de Desenvolvimento com as unidades empresariais de menor porte, visto serem estes agentes repassadores de recursos do BNDE. Análises efetuadas por técnicos do programa FIPEME, indicaram resultados desfavoráveis quanto ao produto das aplicações, devido a existência de pontos de estrangulamento existentes nas várias áreas que integralizam a estrutura da empresa. Identificou-se assim a necessidade da criação de instrumentos voltados para o apoio técnico-gerecncial como forma de adequar as estruturas administrativas das empresas, preparando-as inclusive para o acesso às próprias linhas de financiamento.

A saída encontrada foi a criação por parte do governo federal, em meados de 1972, do Centro Brasileiro de Assistência à Pequena e Média Empresa - CEBRAE, órgão vinculado diretamente ao Ministério do Planejamento de Presidência da República. A criação desse órgão marcou o começo

de uma nova fase, porque deu início a uma ação efetiva e mais direcionada para a consolidação de programas de atendimento às PME's, desenvolvendo-se o crédito orientado - acoplando a assistência financeira ao desenvolvimento da assistência técnica gerencial. Os programas de benefícios passaram a ser desenvolvidos em ação conjunta entre várias instituições, na tentativa de melhor identificar os segmentos empresariais e buscar uma melhor alocação dos recursos financeiros, tecnológicos e gerenciais.

Ao mesmo tempo em que essas iniciativas eram adotadas, outras já estavam na época em estágios razoavelmente avançados, por exemplo, assistia-se à consolidação de programas criados junto à Superintendência de Desenvolvimento do Nordeste - SUDENE, em 1967, contemplados em seu III Plano Diretor - 1966/1968. Para a execução do programa, contou-se com a participação do Banco do Nordeste do Brasil - BND, como destinador de recursos e, já, engajados em uma nova filosofia de atuação, foram sendo criados, onde necessário, os Núcleos de Assistência Industrial - NAI's que cumpriram o papel de prestar assistência técnica e gerencial.

Outro exemplo de um modelo de atuação na época, foi a implantação do Programa para Pequenas e Médias Indústrias, instituído em 1968, junto ao DEPE - Departamento de Economia e Planejamento Econômico da UNICAMP - Universidade Estadual de Campinas, que tinha, como objetivo fundamental, o aperfeiçoamento de pessoal vinculado às PME's industriais da Região de Campinas. Iniciou-se com a realização de cursos técnicos para assessores de empresa, em seguida, foi

firmado convênio com o recém criado Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A - BADESP, objetivando facilitar e garantir um melhor desempenho, através do sistema para concessão de empréstimos ao financiamento do capital fixo e de giro.

Ainda dentro dessa modalidade de atuação, o programa da UNICAMP estendeu suas atividades, celebrando convênios, em 1970, de cooperação técnica, com a Comissão de Desenvolvimento da Amazônia - CODEAMA, para aperfeiçoamento de pessoal ao setor público e privado. Ao mesmo tempo em que implantava, em Manaus, o Núcleo de Assessoria Industrial às PME's. A experiência colhida permitiu à UNICAMP, em 1972, desenvolver uma metodologia destinada à formação de especialistas em consultoria industrial para pequenas e médias indústrias, com atuação em âmbito nacional. Mais tarde, em 1975, com base em experiências acumuladas na área de formação e treinamento de recursos humanos para as PME's desenvolveu um novo programa, visando a formação de especialistas em análise empresarial para PME's industriais, destinados a atuarem junto aos bancos de desenvolvimento.

À medida que foram crescendo em importância no sistema produtivo, as MPME's passaram a ser alvo também das autoridades monetárias. Nesse sentido, o Banco Central do Brasil, em 1970, inaugura pela portaria nº 130, a sua atuação em prol desse segmento. Como órgão normativo e fiscalizador do sistema financeiro coube-lhe definir que os bancos comerciais deveriam abrir uma linha de crédito às PME's, tendo por base a liberação parcial dos depósitos compulsórios. Esse dispositivo tem sido o sinalizador adotado pelo

Banco ao longo do tempo, visando sempre criar condições de melhoria para a constituição de capital de giro, administrando a liquidez dessas empresas, principalmente, em períodos de crise (10).

As problemáticas das MPME's que desde suas primeiras abordagens, sempre foram tratadas isoladamente, tendo inclusive uma conotação regional, receberam principalmente, pós-64, um tratamento explicitado, ao serem integradas formalmente aos planos de governo, com o advento do II Plano Nacional de Desenvolvimento - PND (11). O plano diz textualmente que: "cabará à pequena e média empresa, buscar seus espaços ou procurar coexistir com a grande empresa compreendendo-se a participação governamental no sentido de apoiá-la para que tenha avanços tecnológicos e gerenciais". Dessa forma, discorre destacando:

- "Consolidação e ampliação do sistema CEBRAE, alcançando todos os estados e realizado programas não apenas para a indústria e/ou comércio como para outros setores, como a exportação e a agricultura".

- "Montagem, nas diferentes regiões, de programas de crédito orientados, ligados ao sistema CEBRAE, através do BNDE, dos Bancos de Desenvolvimentos Regionais e Estaduais, assim como outros agentes financeiros. O propósito é efetuar, com o crédito, a transferência de conhecimentos técnicos assim como de administração e gerência".

- "Consolidação do esquema de liberação dos depósitos de bancos sujeitos a recolhimentos compulsórios, agora fixado em 4%, na forma da recente resolução 295,

abrangendo também a empresa comercial".

- "Execução de novos programas do BNDE (operações médias e pequenas) através de agentes financeiros, com recursos do PIS/PASEP, para financiamento de capital fixo a empresas industriais e comerciais. Ao lado disso, continuação do ritmo de expansão do FIPEME, a taxas elevadas".

- "Simplificação e sempre que possível, diferenciação no tratamento fiscal à pequenas e médias empresas".

- "Desburocratização do projeto, para efeito de financiamento de capital fixo, utilizando-se o sistema de formulário simplificado e padronizado já adotado pelo BNDE e outros bancos de desenvolvimento".

Esse momento representou, sem dúvida, a nível do governo federal uma maior conscientização sobre os desequilíbrios estruturais existentes num segmento de grande importância para a economia nacional. Nessa linha de raciocínio, a gestão GEISEL, inicialmente, pensando em redirecionar os agentes de acumulação produtiva, oferece reforço à empresa nacional, ampliando as linhas de crédito mediante a criação dos programas BNDE (FINAC), na carteira FINAME (o programa pequena e média empresa) e junto à Caixa Econômica Federal desenvolve o Programa PRÓGIRO (12).

Os descaminhos, já observados em análise anterior a respeito do II PND, aliados ao quadro crescente de dificuldades na economia, levam às PME's à realização de pleitos freqüentes de todas as ordens, culminando na organização do I Congresso Brasileiro da PME, em novembro de 1979.

Em resposta, o governo instituiu um Grupo de Trabalho - GT que atuando junto à SEPLAN - Secretaria de Planejamento da Presidência da República elaborou um diagnóstico, cujas conclusões e sugestões não fugiram do "lugar comum", já ocupado pela maioria dos trabalhos acadêmicos e documentos oficiais publicados até então sobre o assunto.

Com o mesmo grau de preocupação outro diagnóstico foi publicado em 1979, desta vez por iniciativa do Banco do Brasil, fixando suas conclusões em duas questões consideradas básicas: falta de integração entre os diferentes órgãos que desenvolvem programas para os segmentos e a existência de tratamentos diferenciados por parte das instituições quanto à classificação do porte, ou tamanho das PME's. Em linhas gerais, esse estudo apresentou em suas conclusões que:

- com as dificuldades notadas no desenvolvimento dos programas de assistência financeira, tornou muito claro que a problemática que envolvia essas empresas apresentava maior complexidade, não se restringindo a aspectos puramente de escassez de capital, mas atingindo a todas as áreas da empresa: produção, administração, fiscal e financeira e técnica;

- percebeu-se também a inadequação dos programas de crédito não pelo fato desses não cobrirem todo o universo de problemas das PME's industriais, mas, primordialmente, pela impropriedade do critério utilizado para a classificação e identificação de seus beneficiários.

O governo subsequente - administração Figueire-

do, ao formular seu plano de governo, procurou imprimir orientação a ser destinadas às MPME's, ao retratar o fortalecimento da empresa privada nacional: "principalmente daquele segmento que responde pela maioria de novas empresas, e que está voltada para o atendimento de grande massa da população tanto na geração de empregos como na produção dos insumos de primeira necessidade", encontra-se ainda assinalado no III Plano Nacional de Desenvolvimento (13), outras referências como: "a adoção de medidas específicas que visam incrementar o apoio conjunto das pequenas e médias empresas". Na extensão do conjunto de políticas destinadas às PME's, foi inserida, em seu plano, a outra componente desse segmento, qual seja, as micro-empresas.

No III PND, atribuiu-se ênfase dentre outros itens à:

a) política creditícia:

"Facilitar o acesso da pequena, média e micro empresas às linhas usuais de crédito, com a finalidade de diminuir o peso dos encargos financeiros dos custos de produção".

"Estimular a atuação do Banco do Brasil nas áreas de desenvolvimento da produção rural; de apoio à pequena, média e micro-empresas".

b) política fiscal:

"Redefinir e simplificar a incidência do imposto sobre produtos industrializados, com a finalidade entre outras, de reduzir os preços relativos dos produtos manufaturados de amplo consumo popular".

c) política tributária:

"Desburocratização e/o aperfeiçoamento das relações fisco-contribuinte, através da simplificação das formalidades administrativas e dinamização dos sistemas relacionados com a cobrança de tributos".

d) política industrial:

"Conceder preferência ao desenvolvimento das pequenas, médias e micro empresas nacionais, especialmente às agro-indústrias, às produtoras de bens de consumo essenciais e populares e às que incorporem os resultados dos esforços nacionais de pesquisa científica e tecnológica".

"Promover e apoiar a reorientação espacial dos novos investimentos ou seja promover a descentralização industrial em função dos atrativos locacionais das regiões e áreas".

Como já foi observado, o final da década de 70 e os primeiros anos de 80, constituíram-se num período marcado por instabilidades da conjuntura econômica, além disso, destaca-se também pelo crescimento das reivindicações sociais e políticas, período em que se observa o surgimento de inúmeras associações de classe, organizações de congressos e outras formas de representação ligadas aos interesses das MPME's.

Em resposta o governo passou a dispensar maiores atenções aos reclamos de parcelas desse segmento, compreendidas principalmente pelos denominados micro-empresários, aliás, agora com reconhecida existência. Foram contemplados com medidas como:

a) **de ordem fiscal:** a dispensa de escrituração fiscal do IPI e outras obrigações acessórias para aquelas empresas compreendidas na faixa de isenção segundo o Decreto Lei 1.780, de 14/04/80;

b) **de ordem financeira:** o Banco Central do Brasil através da resolução 657 e 695 de 17/12/80 e 17/06/81 respectivamente, disciplinou a conceituação dos beneficiários, introduzindo a identificação com base em seu faturamento anual, excluindo-se os valores do ICM e do IPI, valor que corresponde às vendas do ano anterior no montante igual ou menor do que 5.000 (cinco mil) vezes o maior valor de referência - MVR, estabelecido conforme o artigo 2º da Lei nº 6.205 de 29/04/75, tomando-se aquele valor vigente ao final do mencionado período;

c) **de ordem creditícia:** coube ao Banco Central do Brasil, pela resolução 657 e 695, estabelecer a criação de uma linha de crédito para financiamento de capital de giro, obrigando os estabelecimentos bancários ao recolhimento compulsório de 1% dos seus depósitos captados na região de origem, independentemente do porte do banco operador. Em decorrência dessa medida, a Caixa Econômica Federal criou duas modalidades de assistência à micro empresa: os programas PAMICRO - FIANÇA e PAMICRO - FINANCIAMENTO, respectivamente de 21/06/79 e 22/07/80. Também nessa linha de atendimento, o BNDES criou o programa PROMICRO;

d) **de ordem gerencial:** contando com programas SEPLAN-CEBRAE foram desenvolvidos programas específicos para micro empresários, desde que condicionados a programas de assistência gerencial.

No ano de 1979, deu-se também a inclusão das pequenas e médias empresas industriais no processo de exportação. O engajamento dessas empresas efetivou-se, de um lado, mediante a criação do PRONAEX - Programa Nacional de apoio à Pequena e Média Empresa Exportadora, e de outro, através do conjunto de medidas do Banco Central do Brasil e da Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil, inicialmente com o estabelecimento de normas ao programa de financiamento à produção para exportação (14) e, posteriormente, com a participação dos bancos de desenvolvimento e as carteiras de desenvolvimento dos bancos comerciais estaduais, como agentes financeiros desses Programas, com vistas a suprir recursos e exclusivamente às pequenas e médias empresas produtoras, associadas ou isoladamente, que se dediquem à exportação.

No campo do desenvolvimento tecnológico, a atenção dispensada às MPME's industriais tiveram início com os convênios vinculados com a FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos e com o CNPq - Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, com recursos a fundo perdido, aplicados nos financiamentos de projetos de desenvolvimento tecnológico, os quais são destinados aos Institutos de Pesquisa e Universidades visando atender o desenvolvimento de projetos relativos à absorção de tecnologia.

As alterações dos preços do petróleo importado, ocorridas em 1973 e em 1979, aliadas a outras dificuldades de desempenho nas contas do setor externo, conduziram o governo a experimentar mudanças em seu padrão energético.

As políticas para a área energética foram defini

das a partir do estabelecimento da Portaria nº 69/79, do CNP que impôs cortes horizontais sobre o consumo, sendo de 10% no óleo combustível e de 5% no óleo diesel para as empresas em geral.

Em complemento a essas medidas, foi criado o programa "Conserve", coordenado pela Secretaria da Tecnologia Industrial - STI - do Ministério da Indústria e comércio. Em linhas gerais o programa objetivava atender as empresas industriais, realizando uma avaliação técnica e propondo mecanismos de redução da utilização de energia ou mesmo sua substituição.

Finalmente, o contorno desse conjunto de políticas adstritas às MPME's até aqui tratadas tiveram seu corolário no segundo semestre de 1984, com a criação do Conselho de Desenvolvimento das Micros, Pequenas e Médias Empresas, com a transferência do CEBRAE para o Ministério da Indústria e Comércio e com a aprovação do Estatuto da Microempresa.

3.2.2. O Estatuto da Micro Empresa

O Estatuto da Microempresa foi germinado e efetivado sob inspiração da política nacional de desburocratização, vindo à luz em 27/11/84, com o Decreto Lei nº 7.256, estabelecendo tratamento diferenciado, simplificado e favorecido para as denominações micro-empresas, nos campos: administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, credi-

tício e de desenvolvimento empresarial.

Pretende-se com a criação do Estatuto da Micro-empresa introduzir políticas e mecanismos que apresentem significativo impacto sobre o desenvolvimento operacional dessas empresas. E também pressupõe-se a formação de uma base econômica e social que venha justapor mecanismos de equilíbrio à concentração natural dos poderes, econômico e político, que usualmente acompanham o processo de desenvolvimento das sociedades industriais.

À expressiva representação das estatísticas oficiais, somam-se milhares de microempresas que produzem, comercializam mercadorias e prestam serviços, embora não possuam existência legal. Entende-se que a "face perversa" dos excessivos regulamentos e entraves burocráticos, é o extraordinário crescimento do que se convencionou chamar de "economia invisível". Estima-se em milhões de pessoas e aproximadamente 500.000 empresas ou seja cerca de 1/3 (um terço) do total de firmas do país compõem o quadro atual da economia informal do Brasil (15). Sem dúvida que esta questão não deve ser tratada só pelo lado do formalismo-burocratismo, é preciso assinalar que a economia informal tende a crescer demasiadamente em momentos de crise, principalmente, quando a sociedade não dispõe de salvaguardas que permitirão enfrentar o desemprego.

O Decreto Lei, que instituiu o estatuto, considera como microempresas: as pessoas jurídicas e as firmas individuais que apresentem uma receita bruta anual igual ou inferior ao valor nominal de 10.000 OTNS, tomando-se por referência o valor desses títulos no mês de janeiro do ano/base,

e, que não estejam enquadradas em qualquer das seguintes situações:

I. constituída sob a forma de Sociedade Anônima;

II. titular ou sócio seja pessoa jurídica ou pessoa física domiciliada no exterior;

III. participe do capital de outra pessoa jurídica excetuando-se os investimentos provenientes de incentivos fiscais efetuados antes da vigência da Lei nº 7.256 de 28/11/84;

IV. cujo sócio ou titular participe com mais de 5% do capital de outra empresa, desde que a receita bruta anual global das empresas interligadas ultrapasse o limite das 10.000 OTNs;

V. realize operações relativas a:

1. importação de produtos estrangeiros, exceto se estiver situada na zona franca de Manaus ou da Amazônia ocidental;
2. compra e venda, loteamento, incorporação, locação e administração de imóveis;
3. armazenamento e depósito de produtos de terceiros;
4. câmbio, seguro e distribuição de títulos e valores mobiliários;
5. publicidade e propaganda, excluídos os veículos e comunicação.

VI. preste serviços profissionais de médico, engenheiro, advogado, dentista, veterinário, economista, e ou-

tros serviços que se lhes possam assemelhar (16).

Em essência, são encontrados no Estatuto da Microempresa providências simplificadoras nos quatro grandes campos já mencionados. Abaixo é desenvolvida uma síntese analítica desses pontos:

a) Registro de empresas

Com relação à constituição jurídica da microempresa, o estatuto prevê a eliminação das taxas que incidem pesadamente sobre o ato de registro, permite a constituição da empresa por via postal, dispensa o cadastramento da microempresa nos diferentes órgãos fiscalizadores e arrecadadores. Em outras palavras: o cadastramento poderá ser feito de ofício pelo próprio órgão de registro.

b) Esferas trabalhistas e previdenciárias

Com referência aos benefícios trabalhistas e previdenciários, o estatuto assegura ao empresário e a seus empregados a proteção da legislação social em vigor, mas autoriza o Poder Executivo (Ministério do Trabalho) a eliminar ou simplificar todas as obrigações de índole meramente burocrática, decorrentes dessa mesma legislação ou que sejam incompatíveis com o porte da microempresa. Entretanto não deve assumir a forma de um instrumento que venha a tornar legítima a prática do sub-emprego. O tratamento singular que a microempresa deve ter sobre os aspectos burocráticos e trabalhista, deve, justamente, dar-lhe condições de oferecer a seus empregados os mesmos direitos dos empregados de quaisquer outras empresas.

c) Tratamento creditício

No campo creditício, o estatuto garante às microempresas o acesso ao crédito, em condições especialmente favorecidas. Além disso, nas operações até 5.000 OTNs, as taxas de juros serão diferenciadas e somente a fiança e o aval poderão ser exigidos por garantia, proibindo a solicitação de garantias outras, incompatíveis com o diminuto poder econômico dessas empresas e as conhecidas reciprocidades que elevam os juros reais a patamares elevados. A contratação de tais empréstimos, por outro lado, independe da apresentação de planos de aplicação, projetos ou do cumprimento de obrigações, inclusive de natureza fiscal, perante os órgãos da administração pública.

d) No campo fiscal

O estatuto isentou a microempresa dos tributos que incidem sobre sua atividade, excetuando-se o IPI na esfera federal, o ICM e o ISS que foram posteriormente regulamentados pelos Estados e Municípios. Sendo igualmente dispensada da apresentação de livros fiscais, balanços e do cumprimento de exigências burocráticas.

De acordo com o Decreto 90.573 de 28/11/84, foram reduzidas alíquotas dos impostos sobre produtos industrializados cujos produtos indicam serem fabricados predominantemente por empresas de pequeno porte.

Com referência à legislação fiscal do município de São Paulo, em Lei nº 9.801 de 18/12/84, foi concedida isenção sobre serviços de qualquer natureza - ISS às microempresas, excluindo esse benefício basicamente às empresas ou

sociedades profissionais que prestam serviços.

O governo do Estado de São Paulo foi o último a introduzir modificações em sua legislação fiscal e, de acordo com a Lei nº 4.852 de 25/11/85, com efeitos retroativos a junho, considera:

"... que para ter direito à isenção do ICM - Imposto para Circulação de Mercadorias, o contribuinte, a pessoa física ou jurídica terá de estar abrangido pela Lei nº 7.256 de 27/11/84 (Estatuto da Microempresa) e realizar exclusivamente operações ao consumidor".

Quando do surgimento da primeira proposta governamental sobre o estatuto, inúmeras críticas foram dirigidas à iniciativa do governo, por grupos com interesses contrários, marcadamente localizados nas regiões menos industrializadas, na tentativa de sensibilizar o Congresso Nacional, última instância de discussão para o projeto. Em um esforço de síntese, procurou-se agrupá-las em três itens que abaixo são relacionados:

a) o estatuto seria tecnicamente inviável e poderia implicar na queda de arrecadação tributária, principalmente, no que se refere ao Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICM);

b) as medidas propostas teriam o mérito de induzirem as microempresas a continuarem pequenas, exclusivamente para permanecerem usufruindo das benesses do Estado;

c) esse conjunto de benefícios poderia provocar distorções no sistema econômico-fiscal, à medida que empresas de grande porte motivar-se-iam à criação de microempre-

sas, usufruindo de mais essa vantagem e, além do mais, promovendo uma concorrência desleal.

Entende-se que todas essas críticas, a rigor, tocam superficialmente nos problemas das MPME's, ignorando as verdadeiras funções dessas empresas e principalmente das micros, no processo de desenvolvimento capitalista brasileiro, e em particular, a importância que representam essas empresas na formação do valor agregado na indústria.

3.2.2.1. Estatuto da Microempresa e o Número de Estabelecimentos no Estado de São Paulo

Para o Estado de São Paulo, as microempresas se constituem em número significativo, no entanto são relativamente menos importantes do que no resto do país, em virtude da complexidade do seu parque industrial. Se observado o comportamento do crescimento do número de estabelecimentos com até 4 empregados, no período de 1980 a 1986, conforme o quadro III.1., a despeito das limitações estatísticas existentes, não se pode afirmar que o Estatuto tenha sido o maior causador do surto de novos estabelecimentos em anos mais recentes.

Sem dúvida, ao menos no Estado de São Paulo, este crescimento tem razões explicativas, mais a nível de uma resposta à crise econômica, cabendo ao Estatuto o papel de fonte sancionadora no movimento de entrada e saída dos novos e pequenos agentes econômicos. Nesse sentido, foi providen-

cial o período em que se assistiu ao endividamento e à "quebradeira" generalizada ocorridos com as microempresas após o "Plano Cruzado".

QUADRO III.1: VARIAÇÃO ABSOLUTA DO NÚMERO DE ESTABELECIMENTOS DA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO NO ESTADO DE SÃO PAULO POR CLASSE DE TAMANHO SEGUNDO O PESSOAL OCUPADO - Período 1980/1986

Tamanho	1981/80	1982/81	1983/82	1985/83	1986/85	1986/80
Até 4 emp.	483	11.196	(12.146)	13.318	8.575	21.426
5 a 99 emp.	(984)	61	(2.067)	3.791	4.676	5.477
100 a 499	(318)	63	(183)	704	530	796
500 acima	(155)	3	(90)	174	116	48

FONTE: DPEA - Senai - SP.
MTB - RAIS

3.3. As Políticas Públicas Estaduais e Municipais no Estado de São Paulo Relacionadas às "MPME's" Industriais

3.3.1. Introdução

A concentração industrial na capital e em seu redor, a despeito das pronunciadas economias externas proporcionadas aos capitalistas, trouxe consigo o esgotamento dos recursos de infra-estrutura urbana disponíveis. Surgiram problemas quanto à ocupação do solo, a insuficiência de servi-

ços básicos, a degradação da qualidade de vida da população, etc. A nível de governo as respostas ocorreram em duas vertentes: o federal passou a editar, a partir do Ministério da Indústria e Comércio, incentivos à descentralização espacial da indústria. No plano estadual, a problemática da interiorização da indústria, passou a ser peça básica elaborada em todos os planos de governo.

Além desses aspectos, deve-se levar em consideração as repercussões da reforma tributária de 1966, fator que veio promover reações no interior das regiões (municípios), no sentido de tentar recompor espaços perdidos em sua receita local. Explicando melhor: a reforma tributária de 1966 trouxe em essência alterações na estrutura tributária nacional, visando a recuperação das contas da união e criar condições para que o Estado pudesse alavancar o processo de acumulação de capital das empresas.

Dentro do espírito centralizador da nova ordem política, os recursos arrecadados pela União passaram a ser distribuídos aos municípios através do FPM - Fundo de Participação dos Municípios, tendo por base os tributos federais gerados na localidade, como: Imposto de Renda e Imposto sobre Produtos Industrializados.

O aspecto fundamental da política governamental, foi o cerceamento imposto aos municípios, cabendo-lhes dispor de uma terça parte dos recursos tributários gerados em sua própria área. As repercussões dessa política não tardaram a aparecer sob a forma do surgimento de inúmeros distritos industriais.

3.3.2. A Nível Estadual

Convém assinalar que a conjugação dos fatores já observados - concentração industrial e as conseqüências decorrentes da reforma tributária, acabam empurrando os governos estaduais à busca de soluções alternativas. Desde já entende-se que para a escolha de quaisquer alternativas, deve-se ter em mente que em função da magnitude das questões envolvidas e das características do desenvolvimento industrial em regiões distantes da grande São Paulo, é preciso que sejam levadas em consideração as funções exercidas pelas MPME's na indústria paulista.

Os primeiros estudos, desenvolvidos dentro do período em análise, tiveram início no governo Abreu Sodré (1967-1970), quando sobre a égide do Conselho de Política Econômica e Financeira do Estado, foram formados dois grupos de estudos (17): o Grupo de Análise Territorial (GAT) e o Grupo de Descentralização Industrial (GDI), cujos diagnósticos acabaram oferecendo resultados em que foi relativizada a problemática da localização industrial, retirando-se o Estado do centro do problema.

Dessa forma, perdeu-se a primeira oportunidade de se proceder a um conjunto de iniciativas que pudessem preparar o setor industrial e, de resto, a organização do uso do espaço, de forma a promover um crescimento em harmonia com o bem estar social.

Em outras palavras, a política oficial preferiu derivar suas ações por meio da aplicação de recursos na pro-

moção social, direcionados às populações marginalizadas.

No período de 1971 a 1974, o Estado esteve sob a administração Laudo Natel, que inaugurou a denominada "Política de Interiorização" (18), consubstanciada em seu plano "Interiorização do Desenvolvimento" que assume como razões básicas para a interiorização, a existência de áreas já "saturadas", outras, "com os primeiros sinais de saturação" e áreas que a médio prazo, estarão "totalmente urbanizadas". Nesse sentido, conjugando suas prioridades com os interesses do setor privado que se orienta, tendo em vista o retorno de seus investimentos, o poder público propôs uma ação congregada entre ambos. Será de competência do setor público tomar medidas destacando-se os investimentos em infra-estrutura econômica e social, com o apoio à tecnologia, à pesquisa, ao oferecimento de serviços tais como: diagnósticos setoriais, balcões de projetos e linhas de crédito, etc. Ao setor privado caberia decidir sobre o investimento desejado e requisitar do Estado o elenco de serviços que lhes aproovesse.

Ao que parece, a primeira tentativa deliberada de intervenção sobre a questão da concentração industrial, foi elaborada pelo governo seguinte, exercido pelo governador Sr. Paulo Egídio Martins, no período de 1975 a 1978, marcado pela proposição de um programa intitulado "Política de Desenvolvimento Urbano e Regional e as Diretrizes para o Programa de Cidades Médias" (PDUR), aprovado pelo Conselho de Governo em 23 de janeiro de 1976, tendo por objetivos básicos: desconcentrar e descentralizar a região metropolitana e atenuar os desequilíbrios regionais existentes no Estado de São Paulo (19).

Para que pudessem levar à frente o programa, contavam com recursos públicos a fundo perdido oriundos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Urbano e para tanto foram selecionadas 40 cidades de porte médio da rede urbana paulista, com exceção da região metropolitana, do vale Paraíba do Sul e do Litoral Norte. Em sua primeira etapa de implantação, o PDUR atribuiu ênfase especial ao movimento do setor secundário da economia urbana, isto porque, o setor industrial detém alto poder gerador e multiplicador de emprego, impactando sobre o setor primário, e sobretudo ao setor terciário. Portanto foi projetada a realização de investimentos significativos em infra-estrutura urbana (áreas e distritos industriais, sistema viário, transportes, saneamento básico e lazer) e também foram apontadas, necessidades de se desenvolver programas complementares, voltados ao desenvolvimento industrial. Assim outros dois objetivos estratégicos foram assinalados simultaneamente à desconcentração e descentralização espacial, foram destacados: o fortalecimento das pequenas e médias empresas e o desenvolvimento de tecnologia adequada.

A proposta do governo seguinte, Sr. Paulo Salim Maluf, período de 1979 a 1982, em relação aos aspectos da descentralização do desenvolvimento no Estado de São Paulo, acompanhou as linhas básicas do programa de cidades médias, proposto na gestão anterior. Procurou apenas promover alterações voltadas ao seu estilo de governo. Então, o governo propôs um programa denominado "Cidades Intermediárias e Pequenas" (20), objetivando o fortalecimento de centros intermediários que gravitam em torno dos polos regionais. Diz-

-se no documento (21): "o objetivo primordial que norteou a criação e implantação desses programas foi o de buscar soluções alternativas para a descentralização e desconcentração de São Paulo, tendo em vista a situadas manifestações negativas do excessivo nível de congestionamento urbano verificadas nessa área, ...".

Em relação à conduta do governo (22) "pretende-se para que os problemas sejam evitados buscar-se-á orientar esse movimento desconcentrador de modo a garantir a ocupação ordenada e racional do espaço, à acessibilidade aos centros fornecedores de insumos e aos mercados consumidores. A infra-estrutura básica constitui-se ao lado de decisão de investimentos privados, em um dos fatores primordiais para consecução do processo de descentralização, oferecendo condições mais adequadas para a reorientação dos investimentos da área central do sistema".

Do último governo, Sr. André Franco Montoro, período de 1983 a 1986, restou o registro de uma herança pesada, pautada pelo elevado endividamento do Estado e a queda da arrecadação fiscal provocada pela crise que se generalizou sobretudo nos setores da atividade econômica, voltados para o mercado interno. Neste governo, permaneceu a intensão de se promover políticas de incentivos que propiciassem a elevação do emprego, principalmente, nas regiões interioranas e, destacadamente, junto às MPME's.

3.3.3. A Nível Municipal

Premidos por todos os lados, os governos municipais passaram a responder engendrando políticas próprias. Como resultante de suas iniciativas, observa-se a proliferação de áreas destinadas ao uso industrial por todo Estado, constituindo-se nos denominados "Distritos Industriais", concebidos como instrumentos de desenvolvimento regional e setorial e como forma de se buscar o ordenamento do crescimento industrial e urbano.

Até 1986, pode-se afirmar que essa política povoou amplamente as mentes dos senhores prefeitos, até por razões compreensíveis como: a queda da arrecadação, conjugada aos altos níveis de endividamento nas finanças públicas municipais, ocorridos após 1980, com o agravamento da recessão econômica. Ratificando este ponto de vista, observa-se que segundo estudos elaborados pela Secretaria do Interior - Coordenadoria de Ação Regional, em 1980, foram catalogados 52 Distritos Industriais no Estado de São Paulo. Em agosto de 1985, em novo levantamento, ficou constatada a existência de 130 Distritos Industriais, estando grande parte já regulamentada por Leis ou Decretos municipais, não obstante somente 12 deles apresentarem ocupação total (23).

Após uma síntese das políticas públicas propostas nos diversos planos com relação à questão da interiorização do desenvolvimento e/ou da desconcentração espacial da indústria, o que se pode assegurar são as observações já assinaladas em abordagens anteriores neste trabalho, quando

fica muito claro que na década de 70, quiçá com um aprofundamento maior nos anos '80, ocorre o espraiamento da indústria para regiões circunvizinhas à capital. E de forma incisiva, esse movimento prolongou-se na extensão dos grandes eixos rodoviários, tendo como forças propulsoras: o processo de transformação e modernização da agricultura, especialmente a agroindústria exportadora e a produtora de combustível, a instalação de centros de tecnologias avançadas, a implantação de refinarias de petróleo, a expansão dos complexos agro-industriais de carne e de oleoginosas, etc.

Portanto foi o capital produtivo que elegendo novas estratégias de acumulação de capital e atento aos incentivos do governo federal, direcionou o "locus" de expansão para seus projetos, cabendo ao Estado cumprir com sua quota de realização de investimentos em infra-estrutura, notadamente, transportes, energia, comunicações, armazenagem, assistência técnica, habitação, etc.

3.4. O Aparato Institucional no Estado de São Paulo e as MPME's Industriais

A seguir, está relacionado um conjunto de instituições oficiais ou entidades privadas que mantêm convênios com o governo, que são prestadoras de serviços às MPME's e foram classificadas de acordo com a sua natureza.

De antemão pode-se argumentar que existe um número considerável de instituições credenciadas a atuarem em be

nefício desse segmento, não sendo de difícil imaginação supor que no Estado de São Paulo possa estar ocorrendo a superposição de papéis. O que em síntese, significa retratar, a nível Estadual, questões próprias da política econômica de atendimento às indústrias.

ENTIDADES DE APOIO ÀS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS

i. Programa de Assistência Gerencial

- CEAG-SP: Centro de Apoio à Micro, Pequena e Média Empresa
- FIESP-DEPROV: Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - Departamento de Produtividade
- SENAI: Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
- CTAE-UNICAMP: Centro Técnico Econômico de Assessoria à Pequena e Média Empresa - Universidade Estadual de Campinas

ii. Programa de Fomento ao Capital de Giro, Fixo e Tecnologia

- BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico Social
- Banco do Brasil S/A
- Caixa Econômica Federal
- BADESP: Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo S/A
- BANESPA: Banco do Estado de São Paulo S/A
- FINEP: Financiadora de Estudos e Projetos

iii. Programa de Assistência Tecnológica

- SIC: Secretaria da Indústria e Comércio
- SCT: Secretaria da Ciência e Tecnologia
- IPT: Instituto de Pesquisas Tecnológicas
- CT: Centro de Tecnologia - UNICAMP

ITAL: Instituto de Tecnologia de Alimentos
IE-USP: Instituto de Eletrônica
Centro de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo
Instituto de Pesquisa e Estudos Industriais
Fundação para o Desenvolvimento Tecnológico de Engenharia
Centro Técnico Aéro-Espacial
Fundação Tropical de Pesquisa Tecnológica
Escola Politécnica da USP - Departamento de Engenharia Mecânica
Centro de Energia Nuclear da Agricultura
Centro Mauá de Ensaio e Pesquisas Tecnológicas
Fundação para o Incremento da Pesquisa e do Aperfeiçoamento Industrial de São Carlos
Centro Tecnológico para Informática
Fundação de Apoio Tecnológico
SENAI: Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
Instituto Tecnológico Falcão Bauer
AAE: Agência para Aplicação de Energia
CETESB: Companhia Estadual de Saneamento Básico

Portanto, do tratamento iniciado com a institucionalização de programas com a finalidade exclusiva de conceder às pequenas e médias empresas industriais recursos financeiros, àquele atualmente dispensado compreendido por um amplo aparato constituído por entidades públicas e privadas, constata-se que houve avanços no enfoque à questão. Isso é notável, também, quando se observa ainda que de maneira muito genérica as atenções lhes dispensadas nos tópicos sobre objetivos gerais dos planos governamentais. Isso teve culminância em uma manifestação de reconhecimento social, político e econômico da importância desse segmento através da im-

plementação de um estatuto, particularmente, destinado aos micros empresários.

Notas e Referências

- (1) Para conhecimento de uma interpretação crítica do II PND, ver: Carlos Lessa, "A Estratégia de Desenvolvimento (1974-1976) Sonho e Fracasso". Rio de Janeiro. Tese de Professor Titular apresentada à FEA/UFRJ, 1978.
- (2) Ver. J.M. Cardoso de Mello e L.C.M. Belluzzo, "Reflexões sobre a Crise Atual", in Ensaio sobre a Crise. Desenvolvimento Capitalista no Brasil. Vol. 1, p. 157, São Paulo, Ed. Brasiliense, 1983.
- (3) Para uma investigação completa sobre o assunto aconselha-se a leitura de: Wilson Suzigan et alli, in "Indústria: Política, Instituições e Desenvolvimento". Relatório nº 28, IPEA/INPES, Rio de Janeiro, 1978.
- (4) Ver: Astel - Organismos Atuantes na Área Industrial, Rio de Janeiro, 1981 (mimeo).
- (5) Idem, op. cit.
- (6) Conforme III Encontro Nacional da Indústria, Recife, Agosto, 1957, p. IX (mimeo).
- (7) Presidência da República - Conselho de Desenvolvimento, "Problemas de Pequena e Média Empresa". Doc. nº 33, 1960, Anexo I. Problemas da Pequena e Média Empresa elaborado pelo Grupo Informal no BNDE.
- (8) O GEAMPE foi constituído pelos seguintes órgãos governamentais: Conselho de Desenvolvimento, cujo Secretário Geral era Coordenador do Grupo; Representantes do Banco do Brasil, o Diretor da Carteira de Crédito Agrícola e Industrial, o Diretor da Carteira de Câmbio e o Diretor da Carteira de Comércio Exterior, Representantes do BNDE; Representantes da Superintendência da Moeda e Crédito; Representantes do Conselho de Política Aduaneira; Representantes do Departamento Nacional da Indústria e Comércio do Ministério do Trabalho, Indústria e Comércio; Diretoria do Ensino Industrial do Ministério da Educação e Cultura; Instituto Nacional de Tecnologia; Confederação Nacional da Indústria; Associação Brasileira de Indústrias de Base; Associação Brasileira de Normas Técnicas; Confederação Nacional dos Trabalhadores na Indústria; Serviços Nacional de Aprendizagem Industrial e Representantes do Serviço Social da Indústria.
- (9) Para uma análise mais detalhada, ler o texto de Walmer J. Soares: "Política Econômica dirigida às PME's. Origens e Evolução, in "Pequenas e Médias Empresas no Brasil: Política Econômica e Participação Política". Rio de Janeiro, IUPERJ, 1982, Dissertação de Mestrado (mimeo).

- (10) A Portaria nº 130 do Banco Central do Brasil foi modificada sucessivamente através de outras Resoluções no decorrer do tempo. Convém lembrar que esses aspectos são tratados em tópicos adequados.
- (11) De acordo com o II Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico (1976/1979), p. 52.
- (12) Transformado mais tarde, no POC - Programa de Operações Conjuntas.
- (13) III Plano Nacional de Desenvolvimento - Separata da Vox Legis, vol. 184, fev. 1980.
- (14) Ver Resolução nº 674 de 22/01/81 e 694 de 17/01/81.
- (15) Diário de Comércio e Indústria, p. 14 de 27/03/84.
- (16) Boletim da Confederação Nacional de Indústria, Rio de Janeiro, 1987.
- (17) Pode-se ver esta análise sobre as principais políticas de incentivos à indústria, elaboradas pelos governos do Estado de São Paulo no documento: "Relatório, Sugestões e Medidas Fiscais e Financeiras para uma Política de Descentralização no Estado de São Paulo" - FUNDAP, São Paulo, s.d.
- (18) Para um conhecimento detalhado, convém recorrer ao documento: "A Industrialização e os Incentivos Municipais". Coordenadoria de Ação Regional - ACAR. Secretaria de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo. São Paulo, s.d.
- (19) Ver documento: "Cidades Médias e Desenvolvimento Industrial - Uma Proposta de Descentralização Metropolitana (Versão Preliminar)" - Coordenadoria de Ação Regional - Secretaria de Planejamento do Estado de São Paulo, agosto, 1977.
- (20) Ver documento: "Cidades Médias, Macro-Metrópole, Macro-Eixo: A Locação de Recursos Programáticos Segundo a Estratégia de Descentralização do Desenvolvimento do Estado de São Paulo" - CAR - Secretaria de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo. São Paulo, s.d.
- (21) Idem, op. cit., p. 7.
- (22) Idem, op. cit., p. 7.
- (23) Distritos Industriais no Estado de São Paulo. Secretaria da Indústria e Comércio, Ciência e Tecnologia. PROMOCET - Promoção de Ciência e Tecnologia. São Paulo, 1985.