

PEQUENAS EMPRESAS: DEPENDÊNCIA ECONÔMICA E PARTICIPAÇÃO POLÍTICA *

Miriam de Toni Tagliassuchi**

“(...) a problemática do setor informal [e das pequenas empresas] é, com alguns aspectos novos, a ampliação do debate mais global em busca de uma explicação para a miséria ou o subdesenvolvimento nos países atrasados.”

Aldemir do Vale Souza
Tarcísio Patrício de Araújo

Introdução

Empresas médias e pequenas, grandes empresas capitalistas, conglomerados multinacionais, microempresas, todas diferentes formas de organização que povoam a economia brasileira. Como convivem e se articulam esses diferentes capitais? Existem relações entre eles? Como interagem e se subordinam uns aos outros? Quais as alternativas de sobrevivência e expansão das pequenas unidades produtivas em um sistema capitalista, onde o oligopólio é dominante? É válido preocupar-se com os pequenos capitais numa era onde a tendência prevalecente parece ser a das grandes corporações multinacionais? E, enfim, quais os reflexos dessa conjugação de fatores sobre a população como um todo?

* Agradeço os comentários de Silvia H. Campos, Beatriz R. Z. de Azevedo, Alejandro Kuajara Arandia, Luiz Augusto E. Faria e Gentil Corazza, que contribuíram para o aprimoramento deste artigo. Imprecisões remanescentes são de responsabilidade da autora.

** Socióloga da FEE.

Indagações como essas têm gerado uma extensa gama de estudos e pesquisas sobre médios e pequenos empreendimentos. Isto por dois motivos principais: primeiro porque, ao contrário do que pensavam os economistas neoclássicos, as pequenas e médias empresas (PME), apesar do vertiginoso crescimento e expansão das grandes unidades produtivas, não só não desapareceram do cenário econômico como, juntamente com as microempresas, persistem sendo a imensa maioria das empresas industriais, comerciais e de serviços, responsáveis por parcela significativa do produto nacional, dos rendimentos e do emprego da população; em segundo lugar, pela importância recentemente atribuída a essas unidades produtivas como um dos elementos saneadores da crise econômica, tanto em termos de absorção de mão-de-obra, como de geração de renda para significativos contingentes da população urbana não absorvidos pelo processo de industrialização brasileira. Em contrapartida, à grande empresa atribui-se uma série de efeitos negativos, tais como a concentração industrial e de renda, a baixa absorção de mão-de-obra, o subemprego crônico e as altas taxas de desemprego, fatores esses com os quais a sociedade brasileira tem convivido, alguns desde longa data.

Essa argumentação é potencializada a partir da crise econômica que inaugura os anos 80, à medida que vários segmentos da sociedade — políticos, empresários e comunidade científica — passam a discorrer sobre a importância dos pequenos estabelecimentos na absorção da mão-de-obra desempregada pela crise e momentaneamente sem opções de readmissão no mercado de trabalho. Ao lado dos efeitos sociais, passam a ser arroladas as vantagens econômicas da PME em termos de descentralização industrial, complementaridade à produção dos grandes estabelecimentos, interiorização do desenvolvimento, etc.

No bojo dessa discussão tem sido reafirmada a necessidade de um maior comprometimento do poder público no sentido de estabelecer políticas econômicas de apoio aos empreendimentos de menor porte. A essa postura está geralmente associado o receituário que reivindica políticas creditícias e tributárias de favorecimento ao setor, ao lado de apoio técnico-gerencial, como ingredientes indispensáveis à solução dos problemas que afetam esse segmento econômico. Curiosamente, observa-se que o poder público não tem estado alheio à realidade das PME, embora a maior preocupação governamental com esse segmento não tenha se traduzido em programas de alcance efetivo e global. De um modo geral, as medidas implementadas são, via de regra, de natureza isolada e acabam por privilegiar, em última instância, o subconjunto das empresas de maior porte. Além disso, a análise da política econômica efetivamente seguida revela o favorecimento indiscutível às grandes empresas.

Paralelamente a essa visão administrativo-gerencial, outra corrente de pensamento busca entender a problemática das PME brasileiras dentro da realidade histórica de um país de desenvolvimento capitalista tardio, como o Brasil, cuja política industrial, pautada por um modelo altamente concentrador, conduziu a uma estrutura produtiva oligopolista que tem excluído grande parte da população, seja do mercado de trabalho tipicamente capitalista, seja do padrão de consumo instaurado.

Uma passagem pela literatura pertinente ao assunto revela, na verdade, uma diversidade de enfoques sobre as PME e as microempresas. Às vezes complementa-

res, às vezes contraditórios, ora contribuindo para uma maior transparência do fenômeno, ora mascarando a verdadeira problemática do setor, esses enfoques buscam compreender a realidade dos pequenos empreendimentos e procuram soluções para os entraves que, sistematicamente, se interpõem no caminho de sua sobrevivência e expansão. Além disso, o volume de trabalhos sobre o assunto é bastante vasto, especialmente no que concerne às PME, e certamente muitos autores e trabalhos não foram contemplados neste estudo. Os critérios que orientaram a escolha dos trabalhos aqui examinados prenderam-se a vários fatores. Em primeiro lugar, como o interesse está centrado na realidade nacional, a escolha recaiu sobre autores brasileiros ou estudos referentes ao contexto do País. Do ponto de vista teórico, selecionaram-se autores que têm-se preocupado em avançar na discussão crítica dos enfoques geralmente adotados, quer a nível macroeconômico, quer no âmbito das pequenas empresas propriamente ditas. Outros foram escolhidos pela importante contribuição metodológica, em termos de apresentarem alternativas de estudos empíricos possíveis (e necessários) dadas as atuais condições de desenvolvimento do aparato teórico-metodológico de ciência social e o nível de conhecimento do setor, ainda em estágio embrionário.

Embora diversos em seus pressupostos e nas alternativas sugeridas, esses estudos apresentam alguns pontos de convergência. Concordam, por exemplo, que a pequena produção se constitui em segmento importante quer na esfera econômica — produção de bens e circulação de mercadorias —, quer como setor absorvedor de mão-de-obra e gerador de renda para significativos contingentes da população urbana brasileira. Observam que a industrialização brasileira se deu com baixa absorção de mão-de-obra, relativamente à experiência histórica de países como os EUA ou os europeus, e alertam para as dificuldades em captar a verdadeira dimensão desse setor, visto que, em parte considerável, compreende atividades não oficialmente registradas e que escapam aos levantamentos estatísticos oficiais. Esse fator torna-se mais evidente à medida que o foco de atenção se desloca da média para as pequenas e as microempresas, estas últimas integradas, freqüentemente, ao chamado setor informal da economia. Finalmente, ressaltam a importância do papel do Estado no estabelecimento de políticas direcionadas às PME e sua responsabilidade quanto aos destinos dessa categoria de empresas.

Independente de divergências ou consensos, o foco desses estudos é, em última instância, a qualidade de vida da população brasileira, a qual, por sua vez, está umbilicalmente ligada a questões de emprego e renda. É sob essa ótica que se pretende abordar a questão das PME e das microempresas, com base na literatura corrente sobre o assunto. Isto é, procurar-se-á explicitar as condições em que elas poderão constituir-se em fator de ampliação das oportunidades de trabalho e de renda para a população brasileira.

Ao perseguir esse objetivo, todavia, dar-se-á ênfase à importância do estabelecimento de políticas para as PME, a nível do poder público. Essa preocupação está associada a algumas razões básicas, entre as quais destacam-se: 1) a significativa parcela da força de trabalho empregada nesse segmento empresarial, que ultrapassa a metade da população economicamente ativa, e sua não desprezível contribuição na geração do PIB; 2) a relativamente escassa margem de atuação que o setor estatal

possui na determinação da política econômica para as grandes empresas em um regime capitalista internacionalizado e oligopolizado (por se tratarem, em sua maioria, de empresas multinacionais ou associadas ao capital estrangeiro, possuem diretrizes econômicas que extrapolam as fronteiras nacionais, impondo prioridades e limites à ação do Estado); e 3) o fato de que, devido às próprias condições de inserção da microempresa — e de todo o setor informal — na economia, uma política econômica que buscasse solução para os problemas da população trabalhadora via expansão preferencial dessas atividades estaria equivocada, segundo vários autores.

Outros temas importantes, como as condições de concorrência entre PME e empresas oligopolistas, as possibilidades de sobrevivência e expansão de pequenas empresas conforme sua inserção nas distintas estruturas de mercado prevaletentes,¹ a explicitação de políticas econômicas específicas para o setor, bem como as possibilidades e limites de inovação tecnológica nas PME, foram abordados apenas tangencialmente ou não mereceram o aprofundamento necessário para sua efetiva compreensão. Sua inclusão exigiria uma ampliação significativa do leque de trabalhos contemplados, além de um grau de complexidade ainda maior na análise, decorrente de uma abordagem abrangente da questão enfocada. Optou-se, portanto, em selecionar certos tópicos e aprofundá-los na medida das possibilidades existentes. Mesmo assim, muitas foram as dificuldades enfrentadas para uma sistematização do tema, que comporta uma gama imensa de variáveis e, por ser multifacetado, permite análises sob ângulos distintos, muitas vezes complementares outras contrapostos.

A contribuição deste trabalho consiste no esforço de reunir, em um único documento, diferentes interpretações sobre PME e microempresas na economia e na sociedade brasileira, enfocando suas determinações no âmbito econômico, bem como as relações e conflitos de interesses que se estabelecem a nível das empresas de diferentes portes e sua materialização através da mediação do Estado nacional. Sem pretender esgotar tema tão polêmico e controvertido no cenário das discussões e questionamentos frente ao padrão de desenvolvimento econômico nacional, o estudo deverá contemplar os seguintes aspectos: a questão da controvertida conceituação das PME e das microempresas, a inserção das PME e das microempresas no sistema de produção capitalista e as articulações com as grandes empresas, o papel do Estado no estabelecimento de uma política econômica para as PME, as possibilidades de políticas específicas para esse setor e a participação política dos pequenos e médios empresários no contexto político-econômico-nacional.

¹ Para compreender a dinâmica do processo de acumulação e reprodução do capital, na fase do capitalismo oligopolista, torna-se necessário caracterizar as estruturas de mercado em que concorrem unidades produtivas de tamanhos diferentes. Para tanto é útil valer-se das categorias analíticas criadas por Maria da C. Tavares, et alii (1978), inserindo aí as PME e buscando determinar as diferentes formas de sua articulação com o grande capital. Os tipos de estrutura de mercado por ela relacionados são: oligopólio puro ou concentrado, oligopólio diferenciado-concentrado ou misto, oligopólio diferenciado, oligopólio competitivo e setores não oligopólicos.

1 - Problemas de conceituação

A definição de o que sejam microempresas e PME é um problema que permeia grande parte dos estudos sobre o assunto. Observa-se, primeiramente, que os critérios convencionais de definição privilegiam indicadores quantitativos, seja de forma isolada — onde prevalece o número de empregados do estabelecimento —, seja de forma combinada, quando ao número de empregados são acrescidas variáveis, tais como valor do faturamento, patrimônio líquido, investimentos em ativos fixos, etc.

Independentemente do critério escolhido, o que persiste nessa esfera é uma excessiva variedade de conceitos e classificações, o que dificulta, em parte, a elaboração de uma política mais ampla para os setores e tem-se constituído em obstáculo para obtenção dos benefícios concedidos via programas públicos.

No que concerne às PME, pode-se destacar, a título de exemplo, algumas contribuições. Na opinião de Rattner (1984a), a superação desse impasse pode ser obtida à medida que se agregarem aos critérios quantitativos variáveis de cunho qualitativo. Estas poderiam girar em torno dos tipos de administração (geral, financeiro-contábil e mercadológica) e da gestão tecnológica. No seu entender, às PME estariam associadas características, tais como pouca ou nenhuma divisão social e técnica do trabalho; administração tradicional, concentrada no proprietário-administrador; baixa qualidade da mão-de-obra; dificuldade na obtenção de financiamentos e escassez de recursos próprios; pouca ou nenhuma incorporação do progresso técnico e ausência de um sistema de máquinas e equipamentos.

Gonçalves (1976), por sua vez, aborda o conceito de PME sob outro ângulo. Como uma primeira aproximação vale-se do conceito de **produtor marginal** em uma indústria, associado aos conceitos de custo diferencial e lucro extraordinário em um mercado competitivo. Com base nisso, coloca que as empresas com estrutura de custo mais baixo (as mais eficientes) podem obter margem de lucro superior à medida da indústria (lucro extraordinário), permitindo taxa de acumulação interna superior, sendo que o produtor marginal seria aquele de maior custo: “O preço de seu produto seria igual ao custo, isto é, teria lucros ‘normais’ dado que a ‘remuneração’ do capital já estaria incluída no custo” (Gonçalves, 1976, p.4).

Segue-se que as pequenas empresas estariam associadas a situações onde lucros e custos têm um maior grau de variação, ou onde todos os custos não são efetivamente cobertos, ou ainda aquelas que conseguem realizar seu lucro “normal”. As médias empresas, por seu turno, tendem a obter lucros normais de forma sistemática. Podem, eventualmente, possuir lucros extraordinários, que se reduzem a normal quando aumenta a pressão concorrencial por parte das grandes empresas.

O marco divisório entre PME e grandes empresas, nesse raciocínio, é que a obtenção de lucros extraordinários nestas últimas adquire um caráter permanente, permitindo-lhes expandir o monopólio (domínio) sobre as inovações tecnológicas, as economias de escala e as diferenciações de produto. O resultado desse processo conduz a maiores lucros extraordinários e a um aumento acelerado do potencial de acumulação interna.

Para efeitos de análise, entretanto, esse autor utiliza-se do número de empre-

gados como critério de classificação dos estabelecimentos. A título de exemplo, é interessante apresentar os estratos por ele definidos: pequenos estabelecimentos (1 a 19 empregados); médios-pequenos (20 a 99); médios-grandes (100 a 499) e grandes estabelecimentos (500 ou mais empregados).

A conceituação de microempresa também recebe contribuições significativas de vários autores. Souza (1981) e Souza e Araújo (1983), por exemplo, estabelecem o corte decisivo para o entendimento da pequena produção urbana ao colocá-la dentro do setor informal da economia. Assim, de acordo com Souza (1981), a microempresa estariam associadas formas de organização mercantis simples, portanto não tipicamente capitalistas, que utilizam ou não o assalariamento permanente. Apesar de esse autor não utilizar o conceito “microempresa”, sua tipologia das atividades do setor informal inclui categorias que poderiam ser enquadradas como tal: as “empresas familiares e trabalhadores por conta própria” e as “quase-empresas capitalistas”². Diferem das empresas capitalistas, pois a taxa de lucro não se constitui na variável-chave para o seu funcionamento e sua inserção no mercado é intersticial, uma vez que não competem com outros capitais. Atuam basicamente no pequeno comércio e/ou pequenas indústrias “de fundo de quintal”, utilizando mão-de-obra familiar, associada ou não a trabalhadores assalariados, sendo que o proprietário é também um trabalhador diretamente envolvido no processo de produção.

A essas características Souza e Araújo (1983) acrescentam outras, algumas das quais também presentes no trabalho de Souza (1981). Entre elas é de destacar: 1) são atividades que precariamente possibilitam sobrevivência de parcela considerável da população urbana; 2) não são plenamente capitalistas nem tampouco se engendram fora do processo de acumulação de capital; 3) constituem um setor bastante heterogêneo em suas atividades, formas de organização e de articulação com o setor formal da economia; 4) localizam-se, geralmente, na periferia das grandes cidades, onde habita um expressivo contingente populacional de baixa renda; 5) têm lugar fixo para operarem, o que exclui ambulantes, biscoiteiros, etc.; 6) o número de empregados é limitado em cinco trabalhadores (incluindo os membros da família), podendo ser ampliado para 10, especialmente no caso de microindústria; 7) apresentam alta rotatividade, tanto no que se refere às empresas, quanto à mão-de-obra que empregam; e 8) utilizam tecnologia manual e/ou trabalho-intensivo. Em suma, apesar de possuírem pontos comuns e zonas de difícil separação, a distinção analítica entre microempresa — entendida como estratégia de sobrevivência — e PME é importante, pois a pequena produção urbana é teoricamente diferenciada das PME que constituem o setor competitivo (capitalista) da economia. Em decorrência, não é possível transportar para a análise da pequena produção as mesmas relações e mecanismos existentes entre pequenas e médias empresas e o setor oligopolista da economia.

² As outras categorias compreendem: trabalhadores por conta própria subordinados, pequenos vendedores de serviços e serviço doméstico.

Ainda que essas considerações não esgotem a diversidade de posicionamentos e critérios a respeito de microempresas e PME contidos na literatura, estabelecem, grosso modo, as grandes linhas que definem e distinguem esses setores, como também indicam a necessidade de conceituações mais precisas. De qualquer modo, alguns desses aspectos serão retomados e melhor explicitados ao longo do trabalho.

2 - PME e microempresa — formas de inserção no sistema econômico

As vinculações das PME e da microempresa com os grandes empreendimentos capitalistas, suas funções dentro do processo de acumulação de capital, sua funcionalidade ou disfuncionalidade para o sistema como um todo e, por último, mas não menos importante, suas condições de sobrevivência e expansão em países de desenvolvimento capitalista tardio são talvez os pontos fundamentais que permeiam o debate em torno do assunto.

A importância em esclarecer esses aspectos reside no fato de que somente a partir de uma maior transparência das relações que se estabelecem entre grandes e pequenos capitais abrem-se possibilidades de superar, senão todos, pelo menos parte dos entraves comumente associados aos pequenos empreendimentos.

O entendimento dessa realidade repousa no modelo de desenvolvimento adotado pelo Brasil para a consecução do processo de industrialização, especialmente em sua fase de consolidação, ou seja, a partir da década de 50. Na análise desse processo, tornou-se comum apontar, como um de seus reflexos, a baixa taxa de absorção de mão-de-obra na indústria, frente à experiência histórica do capitalismo clássico, e o conseqüente aumento mais que proporcional dos empregos no Setor Terciário da economia.

Grande parte desse contingente não absorvido trabalharia como autônomo ou em pequenas unidades produtivas empregadoras, sobretudo de mão-de-obra familiar. Conforme Almeida (1979), essas atividades tendem a se terciarizar, uma vez expulsas do setor industrial, pela expansão do setor empresarial, sendo vistas como representativas de um suposto “desemprego disfarçado” ou “subemprego” da força de trabalho urbana. Isto porque, constituídas em sua maioria de microempresas e por operarem sob extremas restrições de capital, são atividades camufladas e clandestinas, procurando assim evitar os custos de licenciamento, encargos sociais e demais custos institucionais de operação. Sobrevivem, basicamente, por sobretaxarem a sua própria capacidade de trabalho, socorrendo-se, fundamentalmente, do pequeno comércio varejista e de outros serviços de nível de remuneração baixíssimo.

A par da existência dessas atividades, classificadas como não tipicamente capitalistas, a estratégia de industrialização adotada na segunda metade do século tem possibilitado a coexistência de grandes, médias e pequenas empresas capitalistas. Conforme coloca Rattner (1984b), a industrialização por substituição de importações ocorrida no Brasil baseou-se na dependência tecnológica e financeira das empresas transnacionais. Como tal,

“(. . .) apresenta características nitidamente distintas da evolução gradual das PME nos países de capitalismo clássico, no mundo ocidental. Realizada tardiamente, com a presença do grande capital privado nacional, estrangeiro e estatal, apresenta desde o começo as economias de escala, os elevados índices de capital fixo sobre o variável e os conseqüentes diferenciais de produtividade, que refletem condições de mercado de concorrência imperfeita. O ingresso maciço de capital estrangeiro, a partir dos anos 50 e na década de 70, veio apenas reforçar essas tendências e aprofundar seus impactos” (Rattner, coord., 1984b, p.71).

Nesse modelo de desenvolvimento, as PME são subordinadas ao capital, transformando-se em elos complementares, sobretudo nos ramos mais dinâmicos da indústria.

Esse modelo, favorecendo a concentração de capital e o estabelecimento de grandes unidades produtivas com equipamentos e processos capital-intensivo, é visto por muitos autores como responsável por várias conseqüências negativas sobre a sociedade brasileira: restrição das oportunidades de emprego e renda, com a conseqüente pauperização da maioria da população, bem como a destruição do meio ambiente ecológico, o esgotamento dos recursos naturais e a criação de uma dívida externa de proporções dramáticas. Além disso, respaldado numa estratégia dependente da demanda dos países desenvolvidos para continuar a crescer e a exportar, o Brasil deixou

“(. . .) o mercado interno estagnado e incapaz de absorver os contingentes de mão-de-obra sub e desempregados, cuja pobreza extrema representa uma faceta do elevado custo social da inserção dos NIC [**Newly industrialized countries** (países de industrialização recente)] na nova divisão internacional do trabalho” (Rattner, et alii, org., 1985, v.1, p.68).

A crise econômica que inaugura os anos 80, e a recessão dela decorrente, enfatizou dramaticamente todos esses problemas. E é precisamente nos momentos de crise que as questões relacionadas à sobrevivência e expansão das PME e da microempresa ganham destaque como supostas alternativas à oligopolização da economia brasileira e aos efeitos negativos dela decorrentes. Daí a importância em se qualificar esse debate, tarefa que deve iniciar pelo exame das diferentes interpretações a respeito das formas de inserção das PME e da microempresa no processo de desenvolvimento capitalista brasileiro.

A especificidade do processo de industrialização brasileira que caracteriza, embora com diferentes matizes locais, o desenvolvimento do capitalismo nos países latino-americanos, tem sido interpretada de formas diversas e, ainda em nossos dias, constitui-se em uma questão bastante controversa.

A análise dessa controvérsia é realizada aqui em dois tópicos: um voltado para a realidade das PME e outro centrado na microempresa. Ambos serão referidos ao modelo de desenvolvimento capitalista brasileiro em sua fase atual de oligopolização da estrutura produtiva.

2.1 - Sobre as PME

A despeito do modelo altamente concentrador pelo qual se tem pautado o desenvolvimento industrial brasileiro, é consenso geral que as PME têm desempenhado importante papel na estrutura produtiva. De fato, os números que medem a participação dessas empresas na economia nacional são indicadores sugestivos de sua importância. Conforme estimativas correntes, elas constituem cerca de 95% das empresas existentes no País (incluindo-se aí empresas industriais, comerciais e de serviços) e respondem por aproximadamente 70% dos empregos e 50% do valor da produção nacional.

Há uma certa convergência, igualmente, na afirmação da existência de problemas relacionados à expansão e à sobrevivência dos empreendimentos de menor porte, bem como na idéia de que a política governamental historicamente adotada tem favorecido as grandes empresas em detrimento das pequenas.

As divergências ficam por conta dos aspectos relativos à identificação desses problemas, suas causas e conseqüências, e às razões que têm levado o setor público a uma certa discriminação relativamente a políticas voltadas para as PME, aspectos estes que guardam pertinência com a interpretação dos autores quanto ao papel e modo de inserção das PME na economia.

A discussão atual a esse respeito pode ser agrupada em duas vertentes principais: uma vinculada aos postulados neoclássicos, que propugnam a tendência à extinção das PME no sistema capitalista, encabeçada pelos estudos de Marshall (1982)³ e seguidores, com ênfase em uma análise mais microeconômica da realidade dos pequenos empreendimentos; outra, de cunho macroeconômico e contraposta à abordagem anterior, centrada no estudo das possibilidades de sobrevivência e expansão das PME no capitalismo, embasando a análise no instrumental marxista de interpretação dos fatos sociais.

Na visão neoclássica, propugna-se como inevitável o desaparecimento das PME no sistema capitalista, pelo fato de operarem com custos mais elevados que as grandes empresas, pela impossibilidade de operarem com economias de escala e pela acirrada concorrência das outras empresas do ramo, grandes ou pequenas. Com base em modelos analíticos derivados por analogia ao funcionamento biológico, e adotando as premissas darwinianas da “lei da sobrevivência do mais apto”, esse paradigma postula que a evolução natural das PME acarretaria o crescimento de algumas, as mais aptas, as quais se transformariam em médias e, eventualmente, em grandes empresas, tendendo as demais a desaparecerem, pelas razões mencionadas. A linearidade acha-se embutida nesse raciocínio, ou seja, as empresas nascem pequenas, crescem, tornam-se grandes, e envelhecem e morrem, sendo então substituídas por outras, que cumprirão o mesmo ciclo. As que não lograrem sobreviver sucumbem em algum ponto no meio do caminho. Fecha-se, desse modo, o “ciclo vital” que marca a evolução dos organismos, sejam eles físicos ou sociais.

³ Sobre a visão marshalliana e seus seguidores, veja-se o estudo de Sato (1977).

Face à permanência significativa da pequena empresa, mesmo após um século da eclosão da Revolução Industrial, Marshall revê sua tese da extinção das pequenas unidades de produção, substituindo-a pela da “permanência provisória e temporária”, reforçando a premissa do ciclo vital. Os fatores que reforçam essa nova concepção seriam o aparecimento contínuo de “aventureiros” dispostos a “correr riscos”, responsável pelo contínuo movimento de renovação do mundo empresarial, e o sistema de subcontratação, onde grandes empresas subcontratam as PME para produção de bens intermediários ou contratação de serviços.

Essa maneira de interpretar a realidade dos pequenos capitais fundamenta-se na orientação metodológica seguida pelos adeptos dessa visão, que privilegia a análise estática dos fenômenos sociais, valendo-se exaustivamente dos artifícios implícitos na condição “*ceteris paribus*”. Isto porque se julga mais frutífero analisar um aspecto da realidade em separado para depois integrá-lo à dinâmica do todo. Ocorre que as análises geralmente permanecem no primeiro nível, não logrando captar os determinantes macroestruturais dessa realidade. As consequências disso para o estudo das PME são várias. Inicialmente a unidade de análise fica restrita à empresa/empresário, privilegiando-se a análise dos fatores internos à empresa. A partir daí identifica-se um extenso rol de problemas que, segundo os analistas, dificulta enormemente, quando não inviabiliza, a sobrevivência desses empreendimentos. Observa-se, em decorrência, uma elevada mortalidade entre as empresas de pequeno porte, o que reforça a tese de sua “permanência temporária” e a incompatibilidade com a premissa dos rendimentos crescentes à escala.

A análise prossegue, identificando os fatores internos como diretamente responsáveis pelo sucesso ou insucesso das pequenas unidades econômicas. Os entraves e dificuldades por elas enfrentados são atribuídos basicamente a problemas administrativos e gerenciais. A gama de problemas é extensa. Barros (1973), por exemplo, coloca como fatores limitantes do crescimento das PME o fato de não possuírem uma estrutura organizacional e de responsabilidade, centralizando as decisões na figura do proprietário; a inadequação dos métodos de produção e ineficiência do equipamento; falta de controle de estoques e ausência de distribuição racional do trabalho; falta de controle de qualidade das matérias-primas adquiridas e dos produtos acabados; e as precárias técnicas de contabilidade, atividade esta que tem como objetivo precípua atender exigências fiscais ao invés de servir como instrumento de orientação para o administrador.

Os condicionantes externos, por seu turno, giram em torno da falta de recursos financeiros, especialmente para capital de giro, agravado pelas dificuldades impostas pelos mecanismos institucionais de financiamento, a política fiscal e a legislação trabalhista, com os encargos sociais daí decorrentes, que pesam sobremaneira no orçamento das pequenas empresas.

Enfim, o corolário dessa análise é uma visão administrativo-gerencial que atribui a responsabilidade imediata da sobrevivência e expansão desse segmento econômico a fatores preponderantemente organizacionais e à falta de habilidade gerencial.

Presa a uma visão microeconômica da empresa, a abordagem neoclássica ressalta aspectos da vida — e das dificuldades — dos pequenos estabelecimentos. No entanto,

de acordo com alguns autores, faz uma análise muito limitada desse segmento, à medida que não capta as inter-relações que se estabelecem entre os diferentes capitais.

Schmitz (1982b), por exemplo, alerta para o fato de que esse tipo de análise visualiza a pequena empresa sob a ótica de grande empresa, encerrando assim um viés do próprio analista, fundado em seu conhecimento prévio sobre capacidade empresarial e gerencial. Baseado nos resultados de pesquisa junto a pequenas empresas de alguns estados brasileiros, o autor afirma que a necessidade, inerente a essa visão, de colocar a pequena empresa dentro de conceitos pré-moldados pode impedir que o analista capte aspectos importantes da realidade desses empreendimentos. Entre eles, o fato de que seu crescimento e sobrevivência requerem, freqüentemente e acima de tudo, flexibilidade e habilidade para improvisar, o que pode causar no observador externo a impressão errônea de uma organização caótica.

Nessa mesma linha de argumentação, Vieira e Ferro, ao se referirem às estratégias empresariais utilizadas por pequenos e médios empresários do setor de autopeças, na tentativa de contornar sua fragilidade, colocam que ser vulnerável faz parte de seu dia-a-dia

“(. . .) e estimula uma atitude que, em alguns casos, chega a ser predatória em termos de relação proprietário-empresa. Extrair da empresa o máximo que puder, e enquanto puder, acaba sendo uma orientação racional e coerente, quando se parte da constatação da vulnerabilidade, e pouco se faz buscando superá-la, mesmo porque talvez seja impossível dentro de nosso quadro estrutural” (Vieira e Ferro, 1985, p.145).

Por outro lado, e ainda de acordo com Schmitz (1982a, p.179-80), “Enfatizar a falta de capacidade empresarial ou gerencial coloca a responsabilidade pelo insucesso das pequenas empresas sobre as pessoas por elas responsáveis ao invés de atribuí-lo ao meio ambiente no qual elas operam”. Constitui-se, portanto, em uma forma de desvincular essa realidade de situações histórico-sociais concretas que, em última instância, se encontram em sua origem. Uma postura que não só tem servido para mascarar ideologicamente o problema como, e principalmente, atende ao objetivo de isentar o sistema social da responsabilidade em equacioná-lo.

Bastante diversa é a proposta do enfoque macroeconômico, que envolve um comprometimento explícito com a realidade das PME em países dependentes, revelando aspectos fundamentais na determinação de sua peculiar inserção nas economias subdesenvolvidas e avançando criticamente na direção de um melhor entendimento da problemática desse setor empresarial.

Sem negar as dificuldades comumente associadas ao setor, autores vinculados a esse enfoque acreditam que esses problemas constituem apenas as aparências de outros, estes sim mais profundos, porque de natureza estrutural, cujo equacionamento e explicação só se tornam possíveis a partir de um quadro de referência teórico e de uma metodologia de análise e interpretação diversos dos empregados pelo modelo neoclássico.

A esse enfoque autores como Rattner, (1985) Sato (1977) e Gonçalves (1976) contrapõem uma abordagem baseada na teoria marxista. A princípio recusam o es-

queima formal de equilíbrio de mercado — base da visão neoclássica — e postulam o conflito e a tensão histórica entre o capital e o trabalho. Visualizam o fenômeno do surgimento-dissolução-reaparecimento das PME a partir da dinâmica do sistema econômico capitalista em seus movimentos de concentração, dispersão e centralização de capitais. Enfocam a economia brasileira e, dentro dela, as PME, articuladas ao processo de acumulação de capital a nível internacional, processo este que abre novos espaços à acumulação pela inserção dos países de industrialização recente — como o Brasil — na nova divisão internacional do trabalho.

Nesse contexto dominado pelo grande capital, as PME inserem-se de forma dependente e subordinada à grande empresa, a qual impõe o ritmo e a amplitude de oportunidades para os pequenos capitais.

Contrários à tese de extinção das PME, ou mesmo de sua “permanência temporária”, como defendem os neoclássicos, esses autores postulam que o movimento dialético da acumulação de capital (concentração-dispersão-centralização) cria, destrói e recria o espaço econômico para instalação dos pequenos capitais. Ou seja, na expansão da produção capitalista, o processo de concentração de capital conduz, tendencialmente, a um aumento da parcela de capital fixo em relação ao variável, isto é, da quantidade de máquinas e equipamentos por operário. Essa sistemática levaria ao desaparecimento das PME pela sua incapacidade de acompanhar a crescente tendência à tecnificação, não fosse o movimento inverso, de dispersão de capitais, provocado pelo próprio processo de acumulação e concentração do capital⁴. Complementando esse movimento, surgem também a tendência à centralização de capital, que se efetiva a partir da II Guerra Mundial, com a formação dos conglomerados, de âmbito global, estabelecendo-se como tendência dominante do capitalismo oligopolista.

A reprodução contínua das contradições desse processo seria então responsável pela criação e destruição, ao mesmo tempo, das pequenas unidades produtivas, permitindo, assim, contrabalançar a tendência ao desaparecimento das PME. Estas, todavia, passam a girar ao redor das grandes empresas, estabelecendo-se claramente uma relação de dominação/subordinação. Conforme Rattner org., (1985, v.1, p.49)

“Essas novas pequenas e médias empresas, embora juridicamente independentes, constituem-se na realidade em extensões dependentes das grandes organizações produtivas (...) só sobrevivem assumindo o papel de subordinadas às grandes empresas, num sistema de subcontratação, fornecimento de insumos, compra e uso de tecnologia, assistência técnica e controle de qualidade e preços, etc.”

⁴ Conforme Rattner, org. (1985, v.1, p.55), “O crescimento do capital gerado no processo de acumulação leva também a sua dispersão, ou seja, à formação de novos capitais ou empresas, em consequência da expansão geral do sistema. O surgimento de PME, resultado dessa dispersão de capitais, acompanharia paralelamente o processo de acumulação e concentração de capital. Entretanto, completando a tríade dialética, surge também a tendência à centralização de capital, diferente em sua mecânica e em seus resultados, do processo de concentração”.

O caráter da subordinação manifesta-se de diversas formas. Para Pagnani, por exemplo, é a grande empresa que decide “fabricar ou mandar fabricar” os bens de que necessita, em função de seu planejamento orçamentário; é ela que impõe as quantidades, as especificações técnicas, o preço de entrega e o nível de qualidade desses bens. A grande empresa tem capacidade de visualizar uma estratégia de médio e longo prazos, o que determina sua condição dominante. Enfim, a própria

“(. . .) dinâmica da transformação estrutural da unidade de produção subcontratada é reflexo da necessidade de reorganização (‘rearticulação’) progressiva do aparelho de produção, em função da necessidade decisória da grande empresa, ou mesmo de uma política econômica voltada para o crescimento econômico”⁵ (Pagnani 1976, p.75).

Outra consequência da relação de subordinação evidencia-se na deterioração das relações de troca entre as PME e as grandes empresas líderes dos respectivos ramos. “Estas últimas exercem pressão sobre os produtos intermediários adquiridos das PME, ou operam com preços administrados na venda de matérias-primas e insumos às mesmas” (Rattner, org., 1985, v.1, p.28). No nível operacional, é comum o abuso de poder por parte das grandes empresas, que se valem de sua condição muitas vezes de monopsonista. Vários são os meios de pressão comumente utilizados, entre eles a diminuição de encomendas, especialmente em momentos de baixa conjuntura de negócios; ameaça de integração vertical ou de retaliação dos pedidos entre subcontratadas concorrentes, ou mesmo a divisão das encomendas entre subcontratadas, de modo a colocá-las em constante concorrência; e manutenção sistemática da capacidade ociosa nas mesmas linhas de produção existentes nas subcontratadas.

Pagnani (1976) ressalta, no entanto, que essas estratégias não podem ser usadas ilimitadamente. A verticalização com investimentos em imobilização técnica pode levar a sua subutilização, devendo ser considerada, também, a possibilidade de maior produtividade das pequenas e médias empresas industriais, em alguns casos, devido a sua maior flexibilidade operacional perante as mudanças e variações básicas de produção⁶. Acrescente-se igualmente o fato de poder ser mais conve-

⁵ Esse processo é bem característico do setor de autopeças no Brasil, dominado por PME e vinculado às grandes empresas montadoras. O depoimento de um empresário do setor é bastante ilustrativo. Diz ele: “Nós temos que obedecer às especificações. Nosso esforço principal sempre foi dirigido no sentido de processos, de controle de qualidade e não de produto em si” (Vieira e Venosa, 1985, p.220). A respeito das inter-relações entre grandes empresas e PME na indústria automobilística brasileira, ver os interessantes trabalhos publicados na coletânea de Rattner, org. (1985, v.2).

⁶ A indústria têxtil brasileira é talvez um bom exemplo dessa situação. Nela a grande empresa encontra-se principalmente nos segmentos de fiação e tecelagem, que exigem maior inversão de capital e elevada intensidade tecnológica (especialmente a fiação). Na verdade, exceção feita à fiação, nos demais segmentos (tecelagem, acabamento, malharia e confecção) coexis-

niente para as grandes empresas orientarem seus investimentos para atividades mais rentáveis a longo prazo, tais como a área de pesquisa e planejamento, o sistema de informação, etc.

Se as relações de subordinação parecem mais evidentes e têm merecido um número maior de estudos, o mesmo não ocorre com as relações de dependência. Isto talvez porque, enquanto nas primeiras o caráter de dominação da grande empresa sobre as menores torna-se mais explícito, a dependência implica intercâmbio, embora desigual, em duas direções, entre as empresas de diferentes portes. Exemplo disso pode ser encontrado na indústria metal-mecânica, onde o intercâmbio de insumos é corrente. Do lado das PME geralmente ocorre o treinamento de pessoal que, em etapa posterior, é recrutado pelas grandes empresas, ao passo que estas adotam a prática de descartar equipamentos e máquinas usadas, vendendo-os para as PME.

A controvérsia maior, entretanto, parece situar-se no aspecto relacionado à acumulação de capital, que abrange tanto a subordinação quanto a dependência, e implica verificar em que medida o processo de acumulação, realizado a nível das grandes empresas oligopolistas, depende de suas articulações com as PME. Isso conduz a questões tais como a da apropriação, pelas grandes empresas, de parte do excedente gerado a nível das PME, e a da função, muitas vezes atribuída a essas empresas, de empregar a força de trabalho excedente e, simultaneamente, recriá-la, cumprindo o papel de rebaixamento dos níveis salariais médios de toda a indústria. Como corolário dessa situação estabelece-se a polêmica em torno da existência ou não de antagonismos entre grandes e pequenos capitais. A respeito desses temas é possível registrar importantes avanços especialmente no âmbito teórico, embora um equacionamento mais abrangente prescinda, ainda, de estudos e pesquisas empíricas mais sistemáticas.

No que se refere à exploração das PME pelas grandes empresas, verifica-se que o tema tem sido muitas vezes ignorado e outras tantas abordado de modo pouco aprofundado, revelando a dificuldade conceitual e a de verificação empírica do fe-

tem grandes empresas — em uma estrutura de mercado de oligopólio competitivo — e PME, um mercado basicamente competitivo, não oligopolizado. A subcontratação é comum, e, especialmente nos segmentos de malharia e confecção, o mercado encontra-se pulverizado em PME. A versatilidade e flexibilidade são exigências importantes nesse setor, que necessita responder de forma rápida aos ditames da moda e aos imponderáveis do gosto. De qualquer modo, J. C. Durand, um estudioso do assunto, afirma que às PME sobram mercados marginais: “(...) aqueles domínios onde o poder aquisitivo do consumidor pode remunerar um produto acima da média e com garantia de relativa exclusividade (artesanato de luxo) e pelas faixas de consumo que não podem adquirir produtos nessa média, mas apenas abaixo dela, em geral produtos com defeitos e/ou durabilidade baixa e má aparência, enfim o refúgio que no jargão arrogante do meio se chama de ‘carregação’” (Rattner, org., 1985, v.1, p.273). Estudos importantes sobre PME têxteis no Brasil encontram-se reunidos no Volume 1, Parte 2, da coletânea de Rattner, acima referida. Mais especificamente sobre malharia e confecção, veja-se Schmitz (1982a), um estudo de caso na cidade de Petrópolis, Rio de Janeiro.

nômeno. As evidências, todavia, tendem a favorecer a tese da exploração. A própria “deterioração das relações de troca” é um primeiro indicador nesse sentido. Afora isso, o relacionamento entre grandes empresas e PME, através da subcontratação, via de regra implica exploração destas pelas primeiras à medida que os pequenos produtores vêm-se na contingência de trabalhar com mão-de-obra não remunerada (geralmente membros da família) a fim de manter seus custos de produção baixos, face à pressão das grandes empresas.

Discorrendo sobre esse aspecto, Schmitz (1982a) observa que os resultados dos estudos de caso por ele efetuados revelaram que, na indústria de redes do Nordeste, por exemplo, a pequena empresa independente apresenta aproximadamente o dobro de faturamento que a subcontratada. De um modo geral, coloca ele, as pequenas empresas dos três ramos pesquisados (redes, tecidos e confecção) estão em situação bastante desfavorável no tocante à possibilidade de retenção dos lucros: produzem em condições de intensa competição (especialmente de outras pequenas empresas); as empresas compradoras (grandes ou médias) tendem a uma condição de oligopsônio, e suas chances de manobra para eventuais barganhas são precárias, sendo que o lucro é carregado para fora das pequenas empresas, especialmente nos casos de subcontratação.

Quanto à função atribuída às PME, de empregar e recriar o excedente de mão-de-obra, o seu melhor entendimento requer o resgate dos conceitos marxistas de exército industrial de reserva e de superpopulação relativa. Entendido como integrante e decorrente da própria lógica do capital, o exército industrial de reserva constituiria o sustencáculo básico do processo produtivo, tanto por servir ao capital nos momentos de sua expansão, quanto por reduzir o montante de remuneração do fator trabalho ao permanecer como reserva. Sua existência, portanto, está associada aos movimentos do capital, uma vez que

“(. .) a acumulação capitalista sempre produz, e na proporção de sua energia e de sua expansão, uma população relativamente supérflua, isto é, que ultrapassa as necessidades médias da expansão do capital, tornando-se, desse modo, excedente” (Kowarick apud Azevedo, 1985, p.89).

Nessas circunstâncias, o fluxo de mão-de-obra das PME para a grande empresa constitui-se em uma das modalidades de como as primeiras empregam o exército industrial de reserva, especialmente se se considerar o fato de que, para se constituir como tal, esse contingente populacional deve atender ao pré-requisito de ser formado por indivíduos capazes de ser imediatamente mobilizados pelo capital. Isto é, estar em “(. .) disponibilidade para sua inserção imediata no mercado de trabalho capitalista” (Azevedo, 1985, p.95).

Ocorre que, em países de industrialização recente como o Brasil, esse excedente de força de trabalho atinge proporções muito maiores, relativamente às economias capitalistas modernas, acarretando a criação de uma superpopulação relativa. Essa categoria estaria referida a um conjunto heterogêneo de pessoas, com graus diferentes de disponibilidade para inserção no mercado de trabalho capitalista. Dela fazem parte, portanto, o exército industrial de reserva, propriamente dito, e uma

“mão-de-obra sobran-te”, que tende a buscar outras formas de organização da produção a fim de garantir, pelo menos, sua subsistência. E é precisamente essa especificidade das diferentes formas de organização existentes na economia brasileira que remete a discussão para a problemática da microempresa.

2.2 - Sobre a microempresa

Os estudos sobre a microempresa, que abrangem suas condições de emergência, expansão e extinção e suas funções e articulações com os demais capitais, encontram-se estreitamente vinculados às discussões em torno do setor informal da economia e suas inter-relações com a esfera propriamente capitalista, ou setor formal. Isto porque, entendida como estratégia de sobrevivência, a microempresa constituiria uma das formas de organização econômica dessa população excedente, fruto da estratégia de desenvolvimento capitalista adotada no Brasil, que se deu com baixa taxa de absorção de mão-de-obra, e a conseqüente exclusão do mercado de trabalho de expressivo contingente da população⁷.

Esse “descompasso” entre industrialização e absorção de mão-de-obra tem sido objeto de vários estudos que buscam explicar a trajetória peculiar que o desenvolvimento capitalista assume nos países de industrialização recente.

A abordagem neoclássica, por exemplo, tem estado bastante presente na literatura sobre o assunto, de modo semelhante ao que ocorre no caso das PME. Entretanto se, ao explicar a continuidade das empresas de médio porte na economia capitalista, essa abordagem se vale da tese da “permanência temporária” das PME no sistema econômico, a argumentação toma outro rumo ao referir-se à baixa taxa de absorção de mão-de-obra pelo setor industrial dos países atrasados. Aqui a interpretação se baseia na forma clássica de expansão capitalista dos países europeus e Estados Unidos da América. Nesse sentido procura explicar a relativamente baixa absorção da força de trabalho na indústria e o conseqüente crescimento rápido do em-

⁷ O caráter excludente da economia brasileira não se encontra restrito apenas ao fato de não absorver parte significativa da força de trabalho, obrigando muitos trabalhadores a buscarem sua sobrevivência em atividades não tipicamente capitalistas. Está associado também, e de maneira expressiva, aos baixos salários vigentes nas atividades diretamente vinculadas ao setor capitalista. O resultado disso é uma elevada concentração da renda, que situa o Brasil como um dos casos extremos no panorama mundial. Alguns dados internacionais mostram essa situação preocupante: no Brasil, os 20% da população de renda mais elevada recebem quase 10 vezes a renda de 40% da população de renda mais baixa. Para o Japão e a Suécia, por exemplo, essa relação é inferior a dois; na Inglaterra, Espanha e Uruguai é inferior a três; na Argentina e Estados Unidos fica próximo aos quatro (World Econ. Rep., 1984). A maior equidade existente nesses outros países coloca frontalmente em questão a tese de que a concentração é o requisito básico para o crescimento — a famosa “teoria do bolo”: primeiro crescer (leia-se concentrar) para depois dividir.

prego em serviços, como reflexo de um excedente de mão-de-obra causado por distorções nos custos dos fatores de produção. Essas distorções estariam associadas, do lado do fator capital, ao barateamento de seu uso, pela instituição de incentivos fiscais, crédito subsidiado, política cambial, etc.; do lado do fator trabalho, observar-se-ia uma elevação de custo, causada especialmente pela criação de uma legislação trabalhista e pelos os encargos sociais daí decorrentes, e o estabelecimento de um salário mínimo.

Na visão neoclássica essas medidas institucionais, estabelecidas geralmente pelo Estado, constituiriam barreiras que perturbariam o livre jogo das forças de mercado. Consideradas como interferências exógenas, a sua retirada possibilitaria que os preços de mercado refletissem os custos de oportunidade dos recursos produtivos.

Na lógica do modelo, portanto, a alternativa para incrementar a absorção de mão-de-obra estaria na inversão da política adotada pelos governos desses países. Ou seja, a retirada das barreiras institucionais acarretaria um barateamento do fator trabalho, dada sua abundância, paralelamente a um encarecimento do capital — um recurso relativamente escasso. Como resultado, esse processo reduziria o salário real, induzindo à substituição do capital por trabalho via emprego de tecnologias mais intensivas em mão-de-obra. Outro efeito positivo dessa medida estaria no aumento do emprego urbano, paralelamente à redução da migração rural-urbana, pela diminuição da diferença entre os salários pagos no campo e na cidade. Isto porque, nas circunstâncias prevaletentes, os salários urbanos são relativamente mais elevados que os rurais, situação que motivaria deslocamentos de força de trabalho em direção às cidades.

Essa interpretação comete uma série de equívocos, conforme entendem alguns estudiosos do assunto. Cunha (1979), por exemplo, aponta para o fato de que a hipótese de preços distorcidos é simplista e deixa de levar em conta uma série de outros fatores. O custo da mão-de-obra, no caso, pode ser um dos fatores a considerar nas decisões de substituição de equipamento, mas não é necessariamente decisivo e muito menos o único. Outros elementos também importantes seriam a evolução da demanda e a velocidade com que se desenvolvem novas técnicas e equipamentos e o grau de acesso às novas máquinas. Uma evidência da importância relativa do fator trabalho nas opções de investimento pode ser constatada no fato de que esse elemento não esgota as razões do deslocamento internacional do capital e “(. . .) tampouco explica a permanência externa do capital multinacional nas economias em que houve efetivamente aumentos substanciais nos níveis de salário” (Cunha, 1979, p.32).

Outra postura equivocada desse raciocínio é que ele supõe a existência de identidade entre o setor formal (capitalista) da economia e o setor informal, onde predominariam atividades não tipicamente capitalistas (microempresas familiares, vendedores ambulantes, biscateiros, etc.). Nessa medida afirma Cunha (1979), ambos compartilhariam os mesmos atributos qualitativos: “(. . .) um conjunto comum de regras para combinar racionalmente os fatores de produção, auferir rendas e procurar a maximização dos lucros” (Cunha, 1979, p.33). Dessa forma,

“(. . .) reduz a noção de capital a um mero aglomerado de instrumentos de produção que existe independentemente das características da organização social [e deixa de perceber que] entre a produção doméstica e a firma capitalista há uma diferença fundamental. O capital é fundamentalmente uma **relação social** que dá identidade ao processo de produção, ou seja, a subordinação do trabalho ao objetivo da valorização: a geração de um excedente de valor e, previsivelmente, lucros” (Cunha, 1979, p.33).

A par dessa abordagem neoclássica, outras análises têm procurado interpretar a problemática do setor informal, sem contudo alcançar níveis de explicação suficientemente abrangentes. Isso se deve especialmente ao fato de privilegiarem ora a autonomia do setor informal frente ao formal, ora sua subordinação a este⁸. Em qualquer caso, o que possuem em comum com o enfoque neoclássico é a tendência em definir o setor informal em contraposição ao setor formal, elegendo como objeto central da análise a incorporação do contingente ocupado nas atividades informais ao pólo capitalista da economia.

Abordagens como essas têm, na verdade, produzido uma visão distorcida da realidade sócio-econômica dos países de industrialização recente. De um lado, porque a ênfase na absorção dessa mão-de-obra “sobrante”, pelo capitalismo, não encontra respaldo histórico, uma vez que

“(. . .) já economistas do século passado assinalavam que não havia razão alguma para que houvesse uma coincidência entre a demanda de força de trabalho derivada do processo de acumulação, e a destruição de postos de trabalho que esta mesma acumulação de capital provoca num determinado sistema econômico” (Souza e Araújo, 1983, p.13).

De outro, porque, ao considerar o setor informal em oposição ao formal, estabelece um dualismo artificial, como se a dinâmica econômica fosse caracterizada pela presença de dois universos de produção, paralelos e independentes, quando, na verdade, a coexistência e recriação de formas “adiantadas” e “atrasadas” de produção resultam de um único processo de desenvolvimento capitalista.

Além disso, o próprio conceito “setor informal” também pode ser questionado, pois, ao considerar o setor **em bloco**, revela-se insuficientemente analítico para captar a diversidade de atividades e situações de trabalho compreendidas dentro desse segmento. Conforme agrega Gerry apud Souza e Araújo (1983, p.26) a crítica ao

“(. . .) uso recorrente da dicotomia formal/informal como uma forma de análise é que esta é muito mais adequada a uma abordagem dualista do que à linha de trabalho em que o sistema produtivo é visto **como um conjunto**. Esta última abordagem tende a privilegiar os diversos compo-

⁸ Para uma análise crítica das diferentes abordagens sobre setor informal, veja-se Azevedo (1985), Souza e Araújo (1983), em especial a Parte 2, e Cunha (1979).

nentes do sistema, mais do que salientar as características mutuamente exclusivas de cada componente.”

Ou seja, “(. . .) são as relações entre os diferentes sistemas ou subsistemas que determinam o fenômeno que caracteriza cada componente do conjunto e estabelecem as bases para o funcionamento do todo”.

Essa citação parece encerrar a tônica do enfoque que concebe a coexistência de formas “adiantadas” e “atrasadas” de produção, como resultado de um único processo de desenvolvimento capitalista. Uma postura que, ao utilizar um instrumental teórico mais adequado, estabelece um marco importante para um melhor exame das especificidades das formas de organização econômica dos países subdesenvolvidos.

Contrapondo-se à interpretação neoclássica, essa nova abordagem visualiza a microempresa inserida dentro do processo capitalista de produção e, juntamente com as demais atividades típicas do setor informal, como resultado da organização precária de sobrevivência de uma superpopulação relativa, produto da expansão do capital.

Autores como Cunha (1979), Souza e Araújo (1983) Schmitz (1982a) e Souza (1981) tendem a concordar em que, nos países dependentes, a criação dessa superpopulação relativa é um processo intrínseco à expansão do capitalismo, sistema que determina o setor informal como uma esfera subordinada de produção. Esse processo, todavia, dá-se de forma diversa dos países centrais, com exclusão e superexploração da mão-de-obra.

Em termos amplos, e na colocação de Cunha (1979), o desenvolvimento capitalista, com seus deslocamentos setoriais, a adoção de novas técnicas e a penetração do capital em esferas arcaicas de produção, pode ter, e historicamente teve, um impacto decisivo na configuração do mercado de trabalho, isto é, age na criação de um excedente de mão-de-obra. Como resultado dessa ação, o capital desemprega parcelas anteriormente assalariadas, força o abandono de atividades artesanais e desloca geograficamente a população rural. A reprodução desse excedente, por sua vez, processa-se principalmente sob duas circunstâncias:

“(. . .) recebendo transferências diretas do excedente econômico gerado na economia como um todo [como é o caso do seguro desemprego e] (. . .) criando e recriando novas oportunidades para a produção informal de bens e serviços comercializáveis no mercado” (Cunha, 1979, p.34).

O importante a reter aqui é que essa produção informal, concomitantemente ao fato de se constituir em uma esfera de produção subordinada, encontra-se associada ao setor formal da economia. Suas relações mercantis são, nessa medida, partes do circuito do capital. No entanto, Cunha (1979) observa que essas atividades devem inclinar-se a preencher apenas os espaços deixados vagos pelo setor formal. Isto porque, “ao controlar maiores recursos o capital tenderá, via de regra, a explorar todas as atividades cuja rentabilidade seja igual ou superior à taxa de lucros prevalecente” (Cunha, 1979, p.35). O que significa que essa produção “(. . .) tende a concentrar-se em atividades que inibem qualquer processo sistemático de acumulação de capital” (Cunha, 1979, p.30).

A subordinação geral às atividades organizadas evidencia-se, assim, no fato de

que o dinamismo da microunidade de produção está atrelado à expansão do capital, que lhe fornece mão-de-obra — sobrança para o núcleo capitalista —, determinando sua dimensão ocupacional, e lhe permite mercados intersticiais, determinando a dimensão de seu espaço econômico.

O fato de a microempresa se inserir na estrutura econômica de forma intersticial constitui um dos aspectos basilares da abordagem macroeconômica, e uma de suas contribuições primordiais. Mais especificamente,

“(. . .) o que está pressuposto por trás da idéia de a produção mercantil simples ser intersticial e seguir as regras ditadas pelo núcleo capitalista é o fato de que a economia não é dual, é uma só, e que cada uma de suas ‘partes’ está articulada e servindo de alguma forma à expansão do capital, estando a ele, portanto, subordinadas. Em busca de seu espaço econômico, essas atividades atuam nas brechas do sistema capitalista sem se constituírem, no entanto, em uma economia ‘paralela’” (Azevedo, 1985, p.73).

Apesar de constituir-se em uma esfera de produção subordinada e qualitativamente diferente, a microempresa preencheria algumas funções dentro do sistema capitalista. Souza e Araújo (1983, p.73) enfatizam que:

“(. . .) embora em termos microeconômicos a pequena produção seja ‘débil’, esses pequenos negócios cumprem um relevante papel na medida em que fazem circular, em termos macroeconômicos, um expressivo volume de mercadorias em uma esfera da atividade econômica não atendida diretamente pela produção formal”.

Isso torna-se viável pela possibilidade que oferecem de fracionamento da mercadoria em níveis não admitidos pelo setor formal, pela venda a crédito “em caderneta” e pela utilização de outras modalidades de circulação que satisfazem às necessidades de um importante segmento da demanda urbana, dificilmente atendido de outra forma.

É precisamente nessa esfera — a da circulação de mercadorias — que prevalecem as relações da micro e com as grandes empresas. Na esfera estritamente produtiva, essas inter-relações são pouco expressivas. De um lado, porque a microempresa não tem capacidade para adquirir insumos no volume estipulado pela grande empresa; de outro, sua capacidade de transformar insumos é muito reduzida.

Além disso, Cunha (1979, p.37) observa que o setor informal contribuiria para a acumulação de capital de duas formas ainda:

“a) tende a reduzir o volume de salários pago no setor formal, tanto porque configura um regime de trabalho assalariado **parcial**, aumentando o excedente de mão-de-obra, quanto porque seus produtos podem, eventualmente, ser negociados a preços que permitem um rebaixamento no nível real de salários; b) pode reduzir, mediante subcontratações, os custos de produção de algumas firmas no setor formal. O que caracteriza tais relações é o fato de serem exploradas. Todavia, a transferência do excedente de um para outro setor ocorre ou por meio de operações de capital comercial (circulante) ou diretamente por meio da determi-

nação do nível de salários, nunca pelo circuito do capital produtivo propriamente dito”.

De qualquer modo, é interessante referir as considerações de Souza e Araújo (1983) a respeito do peso específico da microempresa para o processo de desenvolvimento capitalista. Ao mesmo tempo que enfatizam a relevância desse segmento empresarial no capitalismo brasileiro, esses autores constataam, através de suas observações de pesquisa, que a microprodução não desempenha papel relevante “(. . .) na acumulação de capital do resto da economia, através do qual a taxa de lucro do formal ou sua expansão fosse, de modo significativo, explicada pela sua articulação com o informal”. Agregam, ainda, que esse tipo de produção encontra-se “(. . .) subordinado e articulado às atividades formais, mas que não têm nenhuma importância maior como determinante de sua evolução”.

A questão do excedente de mão-de-obra e sua “funcionalidade” para a acumulação de capital a nível da grande empresa também merece ser melhor qualificada. Primeiramente, cabe observar que a população vinculada às atividades informais não se reduz a um mero reservatório de mão-de-obra para o setor formal. Referindo-se explicitamente à microempresa, Souza e Araújo (1983, p.190) concluem que “(. . .) a população de trabalhadores pesquisada, por razões de viver exclusivamente da atual ocupação e por falta de expectativas, em parte não se constitui de imediato em força de trabalho disponível para o capital”. Além disso, devido às suas características de ocupação, nível de instrução, faixa etária, etc. (geralmente mão-de-obra familiar, onde é comum o engajamento de velhos, mulheres que também se incumbem dos afazeres domésticos e crianças que freqüentam escola), essa população tende a existir como produto inevitável de uma expansão capitalista concentradora de recursos e de renda. Em termos técnicos, dizem os autores, “(. . .) o custo de oportunidade desse contingente não engajado na produção capitalista é zero; ou seja, a alternativa seria o desemprego” (Souza e Araújo, 1983, p.149).

Em segundo lugar, e como consequência da situação anterior, a função de rebaixamento dos salários pagos no setor organizado da economia, seguidamente atribuída ao setor informal, ocorre mais por vias indiretas, de acordo com as colocações de Cunha (1979) do que diretamente, via pressão desse contingente populacional para ingresso no mercado de trabalho propriamente capitalista.

Mais do que uma postura inquestionável, essas considerações revelam que as relações entre os diferentes capitais constitui tema bastante controvertido, ainda, e que está a necessitar de estudos empíricos e formulações teóricas mais abrangentes. De todo modo, parece colocar a problemática da geração “insuficiente” de emprego urbano pela industrialização brasileira bem mais próxima de seus reais determinantes, do que o fazem as abordagens baseadas na “distorção dos preços dos fatores de produção” ou na dicotomia “setor formal/informal”.

Estudos mais sistemáticos a respeito da microempresa no processo de acumulação de capital é uma necessidade evidenciada por vários autores, que fundamentam sua posição na existência de uma extrema heterogeneidade nas atividades peculiares a esse segmento econômico ao lado da escassez de trabalhos específicos. Partindo disso, sugerem estudos centrados nos diferentes ramos de produção, veri-

ficando aí as estratégias de sobrevivência adotadas pela população e as inter-relações que se estabelecem entre microempresas, PME e grandes empresas capitalistas. Essa falta de conhecimento e sistematização teórica não é privilégio da microempresa. De fato, a realidade das PME em países dependentes é alvo de lacuna semelhante, conforme também se teve oportunidade de verificar.

Em suma, o debate em torno dos pequenos capitais — quer se trate de microempresas, quer de PME — tem evoluído no sentido da procura de seus determinantes mais gerais no processo de desenvolvimento capitalista brasileiro, tarefa que se desenvolve “*pari passu*” à construção de uma postura crítica face aos postulados neoclássicos e funcionalistas de interpretação dos fatos sociais. Como resultado, a discussão em torno das PME tende a se deslocar da postura polarizada extinção/permanência para as condições em que sua sobrevivência se torna possível. Quanto à microempresa, essa evolução dá-se no sentido de se passar a entender como crucial não mais a determinação de quantas microempresas deveriam ser ainda consideradas um excedente de mão-de-obra a ser absorvido pela industrialização, mas sim, como coloca Almeida (1979), a importância de entender a forma como elas já foram “absorvidas” e quais os mecanismos que regem essa forma de “absorção”.

O pressuposto básico desses argumentos implica aceitar, por um lado, que a concentração da função produtiva em grandes empresas pode ser considerada um processo histórico inexorável para todas as sociedades que se engajam no caminho da industrialização e da conseqüente modernização de seu aparelho produtivo; por outro, que o processo de desenvolvimento capitalista nos países de industrialização recente, em sua lógica estrutural e sua expansão “desigual e combinada”, possibilita modalidades de convivência entre grandes e pequenas empresas, embora estas inseridas de forma subordinada à expansão do capital.

3 - PME, Estado e participação política dos pequenos e médios empresários

A importância do Estado na esfera econômica de há muito possui reconhecimento universal e, em se tratando de países de desenvolvimento capitalista tardio, é um dado incontestável. De fato, nesses países o governo tem sido crescentemente solicitado para atingir uma multiplicidade de objetivos: manter a estabilidade econômica, orientar a alocação eficiente de recursos, promover uma melhor distribuição de renda, atender necessidades sociais básicas e acelerar o desenvolvimento econômico. Enfatiza-se, igualmente, que a política governamental é instrumento importante no direcionamento da economia, através de seus vários mecanismos, tais como subsídios, incentivos, crédito, isenções fiscais e tributárias, etc.

No caso brasileiro, especificamente, tornou-se lugar comum, nas análises históricas, reconhecer que a política econômica governamental tem favorecido, indiscutivelmente, as grandes empresas, embora o discurso oficial demonstre interesse pelas PME e as microempresas para um processo de crescimento econômico harmônico e equilibrado. Uma preocupação mais efetiva com esses segmentos é, todavia,

relativamente recente, datando da década de 70, e tornando-se mais evidente a partir da segunda metade do decênio.⁹ Nos anos 80, em razão da crise que assolou o País e, como decorrência dela, da série de dificuldades que envolveu pequenas e médias empresas em particular, essa posição é reforçada.

Passa-se a enfatizar as importantes funções que caberiam às PME no processo de desenvolvimento (absorção de mão-de-obra, paralelamente à sua formação e treinamento; oportunidade para a formação de talentos empresariais; surgimento de inovações tecnológicas secundárias ou incrementais; descentralização industrial; captação de recursos e sua canalização para investimentos produtivos, etc.) e, com base nelas, justifica-se a criação de programas e a alocação de recursos públicos a fim de prestar apoio creditício e/ou técnico às pequenas unidades produtivas. Veja-se, por exemplo, a gama extensa e variada de programas voltados para esse setor, implementados por instituições oficiais como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, Banco do Brasil e Bancos de Desenvolvimento.¹⁰

A microempresa entra nesse cenário mais recentemente, registrando-se a fundação de associações específicas em vários estados, mormente a partir dos anos 80, sendo que, em 1984, é objeto de estatuto próprio — Estatuto de Microempresa — e conta com a criação do Conselho de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa (COMPEME).

A existência desses programas e medidas revela que o aparato estatal não tem ficado alheio à realidade dos pequenos empreendimentos. No entanto essa maior preocupação governamental com esse segmento não tem se traduzido em programas de alcance efetivo e global. A avaliação de seus resultados é tida como decepcionante. Primeiramente porque as medidas implementadas são, via de regra, de natureza isolada e acabam privilegiando o subconjunto das empresas de maior porte. Em segundo lugar, a multiplicidade de critérios utilizados nas definições dos diversos estratos de empresas — fruto da falta de organicidade e coordenação entre as várias instituições oficiais dificulta a identificação da “população-alvo” desses programas. Finalmente, constata-se que a destinação de recursos para esse tipo de programa é pouco significativa.¹¹ Tudo isso evidencia a inexistência de uma política industrial voltada para o setor empresarial das PME.

⁹ Também data dessa época o surgimento de vários organismos voltados para as PME, como o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), criado em 1972, a nível nacional, e seus agentes estaduais, os CEAGS (Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa), além de outras associações afins. Entre os trabalhos que abordam especificamente esse aspecto, destaca-se o de Soares (1982), que historia o processo de emergência das associações de PME e analisa criticamente essas entidades.

¹⁰ A respeito, veja-se Diniz e Boschi (1980), Bonelli (1980), Barros (1973) e Soares (1982).

¹¹ De acordo com Soares (1982, p.162) “Os recursos colocados à disposição do setor representam, em média, cerca de 8% no Banco do Brasil e 11,3% no Sistema BNDE, do total investido na área privada”. Acrescente-se também que os programas oficiais atingem parcela diminuta da clientela potencial (pouco superior à 1% do total de PME no País).

Na verdade, Rattner (1984b, p.70) observa que

“(. . .) não é fácil entender os objetivos reais da política de fomento e apoio às PME: seria promover seu crescimento para tornarem-se também grandes empresas? Ou se tenta consolidá-las como unidades de pequeno-médio porte? Ou, ainda, se procura promover a criação de grandes empresas, visando ao crescimento da produção, do nível de emprego, da renda, enfim, do bem-estar geral?”¹²

Observações dessa natureza trazem para a área do debate a dimensão política implícita no funcionamento econômico da sociedade e, portanto, na configuração dos modos de articulação que se estabelecem entre os diferentes capitais.

Resgatar essa dimensão política é o objetivo principal de alguns autores que se embrenharam na busca de elucidar a trama de relações sociais que se encontra por detrás da aparência dos fatos observáveis. Juntamente com esse objetivo, coloca-se a preocupação de descartar certas interpretações a respeito do papel do Estado na sociedade e de sua atuação na economia, cujo pressuposto assenta-se na autonomia do aparelho estatal frente à sociedade e em sua função de regulador dos fatos econômicos.

A respeito, Salinas e Soares (1980) e Soares (1982), por exemplo, fazem uma crítica à visão liberal de Estado, presente em um subconjunto importante da literatura sobre PME. Sinteticamente, essa abordagem atribui ao Estado funções terapêuticas, destinadas a produzir estímulos capazes de minimizar limitações empresariais. O Estado é tido como agente potencial em condições de deflagrar o processo de modernização, sendo identificado não propriamente com o Estado “árbitro da negociação”, mas com o Estado benfeitor, representante dos interesses sociais mais amplos e voltado à promoção do bem-estar social.

Essa visão confunde-se com as análises microeconômicas antes referidas, que atribuem a responsabilidade imediata da problemática de sobrevivência e expansão

¹² A respeito é ilustrativo o caso do setor têxtil, nas colocações de Thorstensen & Souza (1985). Após ressaltarem ser esse setor um dos mais tradicionais da economia brasileira, observam que nunca foi objeto de uma política explícita, ou mesmo implícita, consistente ao longo do tempo. Menos ainda as PME. Os descaminhos das políticas públicas para o setor são assim caracterizados pelos autores: “Sinuosa, a trajetória das PME têxteis nos meandros dos planos concebidos pela tecnocracia do Estado: de embrião da grande empresa e de escola de empresários, portanto altamente relevante, à condenação por não terem ganhos de escala (deviam ceder espaço à grande empresa), chegando, por fim, a setor não prioritário. E mais, em certa fase, deviam-se horizontalizar; em outra, a recomendação era a verticalização, integrando-se fiação, tecelagem, acabamento e até confecção; em uma terceira, concluíam os tecnocratas que a diretriz correta, no setor têxtil, era o retorno à horizontalização, dados os altos custos de se acompanhar a evolução tecnológica dos diversos equipamentos” (Thorstensen & Souza, 1985, p.218). Apesar disso, permanece significativo o número de empresas grandes, médias e pequenas no setor, tornando relevante a busca de esquemas de sobrevivência das PME têxteis ao longo dos anos.

das empresas de menor porte a aspectos administrativo-gerenciais, somados à ausência de valores e padrões culturais inovadores. Em decorrência, imputa-se ao Estado papel, senão determinante, pelo menos de grande vulto para o bom desempenho do setor. A ele caberia, além da promoção de programas de treinamento técnico-gerencial, o estabelecimento de uma política creditícia de favorecimento às PME e às microempresas, visto ser a falta de crédito identificada como o ponto de estrangulamento por excelência desses empreendimentos.

Argumentando nessa linha, Barros coloca como um dos principais entraves ao desenvolvimento das PME a utilização do que denomina “critérios não-desenvolvimentistas” na concessão de financiamentos industriais, isto é, critérios fortemente determinados pelo grau de oferta de garantias reais, conhecimento e tradição empresarial. De acordo com ele,

“(. . .) o sistema financeiro engendra um processo natural (sic!) de concentração de financiamentos industriais [direcionado aos] (. . .) setores que apresentam maior taxa de retorno sobre o capital investido, não importando se os setores revestem-se de maior ou menor importância social” (Barros, 1973, p.28).

Inversamente, diz ele, a utilização de critérios desenvolvimentistas conduziria a uma apreciação mais adequada da “capacidade empresarial” do indivíduo e da “viabilidade técnico-econômica do projeto”, isto é, uma maior “valorização do homem como potencial empresário [respeitando os] princípios filosóficos básicos do desenvolvimento industrial” (Barros, 1973, p.235).

O equívoco dessa interpretação está precisamente em considerar viável, a partir de um reposicionamento do Estado, o estabelecimento, para as empresas de menor porte, das mesmas políticas de apoio e incentivo destinadas aos grandes empreendimentos. Nesse sentido, parece desconhecer o fato de que a configuração das políticas públicas resulta do próprio modelo de crescimento econômico, cujo caráter concentrador de recursos e de renda, e discriminatório, é reforçado e legitimado pelas próprias políticas oficiais.

Contrapondo-se a essa visão, uma outra linha de análise introduz variáveis importantes para o entendimento das relações entre pequenos e médios empresários e o Estado, à medida que elege como foco de estudo a dimensão político-institucional que permeia a formulação de políticas públicas. A crítica à visão liberal prende-se ao fato de que, ao enfatizar uma atuação do Estado mais comprometida com a realidade econômica das PME, essa abordagem prescinde da análise dos fatores que propiciam uma política discriminatória em relação ao setor e impede a apreensão de aspectos da lógica do movimento econômico da sociedade, isto é, os “(. . .) mecanismos de articulação entre o sistema do poder social e as diversas modalidades de organização das atividades econômicas” (Salinas e Soares, 1980, p.214).

Nessa abordagem alternativa, passa-se a considerar as PME e as microempresas não mais como fenômenos isolados do seu contexto, mas relacionados aos aspectos micro e macroeconômicos da empresa. Desse modo, os problemas comumente apontados não são desconsiderados, mas sim enfocados como sintomas de problemas es-

O pressuposto básico dessa abordagem é que a determinação da estrutura econômica e do padrão de alocação de recursos do governo está sujeita não só às injunções do estágio de desenvolvimento e do padrão de acumulação de capital do país, como também à correlação de forças sociais nele atuantes, aspectos estes que só poderão ser compreendidos a partir de uma perspectiva histórica e globalizante.

A visão do Estado é bastante diversa da proposta no enfoque anterior. Entendido como expressão da soma total das relações sociais emerge como "locus" onde se expressam os conflitos e contradições entre todas as forças sociais, tendo, assim, que lidar com todo o espectro de interesses sociais ativos.

Essas inter-relações tendem a reproduzir um certo padrão de articulação, comum às sociedades com estruturas capitalistas dependentes em situações de oligopólio. Todavia, observam alguns estudiosos, as peculiaridades do formato político definem, em medida considerável, "(...) o escopo e o alcance da política econômica implementada e, conseqüentemente, o grau em que são contemplados os interesses econômicos das diferentes camadas empresariais" (Salinas e Soares, p.210). Nesse contexto, as condições de sobrevivência e expansão dos pequenos e médios capitais são perpassadas pelas "(...) relações políticas entre as classes sociais, e sua representação legítima na estrutura de poder, controlada pelas conexões e alianças do grande capital, privado nacional, estatal e transnacional" (Rattner, org., 1985, v.1, p.14).

Logo, PME e microempresa encontram-se na estreita dependência do projeto de desenvolvimento adotado, em função do qual são determinadas as diretrizes da política econômica, os planos de industrialização, a tecnologia ou a combinação e aproveitamento dos fatores e, portanto, a distribuição da renda entre os diversos estratos sociais. O conjunto desses fatores remete o debate para a esfera da participação política dos pequenos empresários, suas articulações e atuação como grupo.

Uma primeira avaliação da literatura revela que essa dimensão tem estado freqüentemente ausente nos estudos a respeito desse segmento empresarial. Essa carência é marcante nas abordagens de cunho liberal, pela própria lógica subjacente a essas análises. Uma interpretação centrada na empresa e no empresário individualmente, como ator social, tende, certamente, a privilegiar formas de relações empresário/estado baseadas em uma política clientelística, que estimula a busca de soluções individuais.

No caso brasileiro, formas clientelísticas e corporativas de agregação de interesses têm norteado o modelo de participação política predominante na sociedade, com o beneplácito do Estado. De fato, historicamente, o Estado, no Brasil, estruturou-se em termos de um modelo autoritário e corporativo, cuja atuação tem debilitado as instituições representativas e solapado as formas autônomas de aglutinação e expressão de interesses e conflitos. Essa estrutura, não por acaso, coincide com os objetivos das grandes empresas e setores de ponta da indústria, pois assegura e dinamiza a economia de mercado, ao mesmo tempo que mantém sob controle as entidades de representação dos setores subalternos da sociedade.

Nesse contexto, a falta de representatividade dos pequenos e médios empresários junto ao Estado tem sido diagnosticada como seu principal problema na es-

fera política. Isso resulta da conjugação de vários fatores. Salinas e Soares (1980), por exemplo, salientam a inadequação da estrutura de representação de interesses no Brasil e as peculiaridades inerentes à pequena empresa, especialmente a grande heterogeneidade de atividades e interesses existentes no setor e à escassez de tempo dos empresários para se dedicar a atividades representativas.

Rattner tende a concordar com esse diagnóstico ao observar que a luta das PME não se encontra articulada em termos de interesses coletivos ou de desenvolvimento de uma consciência comum, nem mesmo a formação de um sistema de proteção eficaz, patrocinado pelas autoridades governamentais. De modo similar aos autores supracitados, coloca que a enorme heterogeneidade do campo de atuação (subsetores industriais, comerciais e de serviços) vem impedindo a formação de uma pequena e média burguesia nacional como classe organizada e politicamente expressiva. Acrescenta, no entanto, uma causa importante para essa configuração, ao afirmar que a dependência e subordinação das PME aos grandes conglomerados se reflete, inevitavelmente, nas relações políticas. Em decorrência, as entidades representativas das PME são organizações politicamente inexpressivas, posicionando-se apenas ao nível de reivindicações por mais créditos e proteção do Estado. Nesse sentido, seu problema de sobrevivência “(. . .) não se coloca como capacidade maior de resistência e luta contra a grande empresa, mas sua associação com esta, compartilhando dos benefícios e lucros de sua expansão” (Rattner, 1984a, p.102). Daí decorrem atitudes políticas de apoio às pretensões do grande capital e de antagonismo às organizações sindicais e políticas dos trabalhadores.

A presença de antagonismos entre grandes e pequenos capitais, e a intensidade dos mesmos, bem como as alianças que se estabelecem entre eles são aspectos bastante polêmicos ainda e pouco estudados. De maneira geral, observa-se que os estudos norteados pelo enfoque liberal ou desconhecem esse aspecto ou tendem a visualizá-lo sob o prisma da complementaridade entre grandes e pequenas empresas. Ademais, na medida em que pressupõem “igualdade de oportunidades”, vinculam o insucesso a problemas “internos” da empresa e/ou à inadequação das políticas governamentais.

Os trabalhos baseados em uma abordagem marxista tendem a privilegiar o conflito existente, ou latente, nessas relações. Se, por um lado, observam, conforme Rattner, que no comportamento efetivo dos pequenos e médios empresários tem predominado, historicamente, um anseio de associação com o grande capital e de proteção governamental, procuram, por outro, elucidar as razões históricas e estruturais dessa atitude. Enfatizam que os antagonismos aparentemente “adormecidos” em certos períodos históricos, como por exemplo os anos do “milagre econômico brasileiro” na década de 70, tendem a se acirrar em épocas de crise. Evidências disso podem ser encontradas na formação das várias associações de PME e microempresas nos últimos anos, como contrapartida à insatisfação com os canais existentes: as associações patronais, de cunho corporativo. Também estão presentes nos depoimentos de pequenos empresários que não se vêem participando da política do Governo e avaliam negativamente a utilização das associações: tradicionais, via de regra controladas pelas grandes empresas, para canalização de suas demandas. Tendem,

igualmente, a avaliar como inócua uma relação como o legislativo, devido à fraqueza de sua atuação na história brasileira recente.¹³

O conhecimento dos limites e potencialidades da atuação de pequenos e médios empresários na sociedade brasileira leva alguns autores — especialmente os que abraçam o enfoque marxista — a enfatizar a necessidade de uma atuação conjunta, se não do setor como um todo, pelo menos em termos de seus ramos de atividade econômica, Diniz e Boschi (1980), por exemplo, propõem um modelo de participação alternativo, que tenha como “locus” de decisão do Estado a arena legislativa, o que, se não anula as vantagens da grande empresa, abre um espaço necessário para que os interesses das PME venham também a se fazer representar. Alertam, porém, que para isso se faz necessária a formação de uma classe política mais forte e um regime de representação democrática.

Salinas e Soares (1980, p.225) avançam nessa linha de argumentação e mostram que

“(. . .) alterações radicais na política econômica articulada no sentido de contemplar o conjunto dos interesses da PME somente virão a ser implementadas na medida em que seja modificado o perfil institucional de canalização das demandas sociais junto ao Estado e, naturalmente, a própria modalidade de participação política que prevalece no país. O desafio democrático da sociedade brasileira pode traduzir-se, para o pequeno e o médio empresário, na necessidade de incentivar e estimular a emergência de associações capazes de agregar os anseios do grupo e na consciência de que qualquer projeto democrático somente será viável com a contribuição substantiva desse segmento social”.

Contrapondo-se à busca de soluções individuais, essa abordagem propõe uma ação de caráter coletivo, a partir do pressuposto de que os problemas do setor colocam-se ao nível da luta entre as classes ou frações de classes sociais. Postula que é em torno dos interesses desses diversos segmentos sociais, da predominância maior ou menor de cada um deles, ou de eventuais alianças entre eles que se estruturam as possíveis vias alternativas de desenvolvimento do capitalismo industrial no Brasil. Esse processo, por ser histórico, é também mutável, o que possibilita afirmar-se que o espaço das PME na sociedade brasileira não está dado, mesmo levando-se em conta os limites impostos pelo padrão de acumulação em vigor. A atuação dos trabalha-

¹³ Devido a essa configuração dos fatos, as reivindicações mais importantes do setor continuam na pauta há décadas. Dessa regra não foge sequer o setor de autopeças — centrado no Estado de São Paulo e dominado por PME — um dos mais organizados do País, provavelmente consequência do fato de estar umbilicalmente ligado ao setor de ponta, o que acaba por lhe transmitir uma maior capacidade de ação coletiva e sindical (tanto de empresários, como de trabalhadores). Sobre o setor de autopeças, veja-se Rattner org. (1985, v.2).

dores, nesse contexto, pode ser tomada como um exemplo histórico, embora ainda tímido no caso brasileiro, da possibilidade de conquistas e reconquistas de espaços importantes na luta entre o capital e o trabalho.

4 - Considerações finais

Mapear a problemática em torno da questão das pequenas, médias e microempresas foi o objetivo perseguido ao longo deste trabalho. A partir de uma revisão da literatura pertinente, procurou-se sistematizar as diferentes interpretações a respeito da permanência, e em níveis significativos, das pequenas empresas no contexto econômico brasileiro e de suas relações com as grandes empresas capitalistas.

O exame dessas questões, pela ótica dos autores consultados, permite que se façam algumas considerações, na tentativa de resgatar os aspectos julgados mais relevantes.

Entre as colocações mais importantes, destaca-se o fato de que, no processo de desenvolvimento econômico brasileiro, o modo de produção capitalista erige-se como dominante e, em seus movimentos de acumulação de capital, cria, destrói e recria o espaço econômico de atuação das PME, ao mesmo tempo em que determina a dimensão ocupacional e o espaço econômico do setor informal, onde se encontra inserida a pequena produção. A coexistência entre empresas capitalistas de diferentes portes e atividades não tipicamente capitalistas resulta, portanto, do processo contraditório de acumulação de capital que, através de um mesmo movimento, cria e articula essas distintas atividades.

Dentro desse processo de produção, as PME e as microempresas encontram-se inseridas de forma subordinada, participando, embora de modo qualitativo e quantitativamente distinto, da acumulação de capital: as PME voltando-se mais para a produção e circulação de mercadorias do pólo capitalista; a microempresa restringindo-se à circulação desses bens e funcionando, basicamente, como estratégia de sobrevivência para uma população “sobrante” para o capital.

Outro marco fundamental para a compreensão da realidade das economias dependentes está no entendimento de que o processo de desenvolvimento capitalista, em sua fase atual, tende inexoravelmente à conglomeração e à conseqüente oligopolização dos principais setores industriais. Em decorrência, alternativas de utilização de tecnologias intermediárias como estratégia geral de desenvolvimento estão fadadas ao insucesso, ao mesmo tempo que expectativas de que as empresas transnacionais sacrifiquem suas vantagens de liderança tecnológica em favor do país hospedeiro tornam-se irrealistas. Ressalta-se, igualmente que, embora esse padrão de desenvolvimento tenda a ser recorrente nas diferentes economias subdesenvolvidas, o formato político peculiar a cada país e a correlação das forças sociais são variáveis importantes na configuração dos rumos do desenvolvimento econômico.

No caso brasileiro, especificamente, observa-se que os programas de governo, apesar da retórica em favor das PME, têm favorecido as grandes empresas. Mesmo assim, acredita-se que uma política de apoio às PME é importante pela significativa

parcela de mão-de-obra que empregam, por serem quase a totalidade dos estabelecimentos econômicos existentes e por sua não desprezível participação no PIB.

A reversão desse processo não se fará, todavia, de forma paternalista por um estado preocupado com o bem comum. Tampouco se dará com base na crença de que as tensões sociais se resolverão como subproduto do crescimento econômico, tese amplamente difundida entre os setores dominantes da Nação. Poderá efetivar-se a partir de uma maior participação dos pequenos e médios empresários no processo decisório, o que está a exigir maior organização desse segmento. Nesse sentido, a organização e a maior participação que a classe operária vem tendo no atual processo de redemocratização brasileira configura-se como elemento importante principalmente sob dois aspectos, sem mencionar os ganhos diretos que isso representa para a classe trabalhadora: de um lado, tem reflexos positivos sobre o setor informal, quer pelo maior poder aquisitivo dos trabalhadores, muitos deles consumidores dos bens produzidos ou que circulam via atividades informais, quer pelo fato de o salário mínimo servir como “farol” para a renda dessas atividades (um aumento nesse salário tem reflexos positivos sobre o informal); de outro à medida que essas organizações se fortalecem, outros estratos sociais podem sentir-se motivados a se organizarem e a pressionarem em favor de seus interesses.

Aliado a esse fator, a própria crise econômica tem acirrado os antagonismos entre o pequeno e o grande capital. Evidência disso é a insatisfação com a atuação das associações de classe patronais, sempre dominadas pelas grandes empresas, e a conseqüente emergência de estruturas extra-oficiais de agremiações de interesses de pequenos e médios empresários, e sua maior mobilização política, especialmente após 1978. A relevância dessa atuação é que ela se dá em um período no qual a configuração do incremento de demandas societais com rearticulações na elite governamental tem ocasionado mudanças significativas no convívio político e dificuldades de compatibilizar contradições importantes no modelo de desenvolvimento econômico em vigor.

Apesar desses indicadores, a análise microeconômica, que tem como um de seus corolários atribuir ao pequeno empresário a responsabilidade pelo sucesso ou insucesso de seu negócio, é ainda muito difundida; dir-se-ia que predominante no discurso oficial, que se encontra impregnado de valorações do tipo “oportunidades iguais para todos”, incentivando, paralelamente, o “desejo de independência” do trabalhador. As conseqüências dessa postura levam, de um lado, a isentar o sistema da responsabilidade em equacionar o problema dos pequenos capitais, de outro, induzem à busca de soluções individuais, via uma política marcadamente clientelista. Além disso, legitimam medidas isoladas (veja-se o caso do Estatuto da Microempresa) que sequer tangenciam a problemática estrutural e, via de regra, acabam beneficiando os estratos mais organizados de empresas.

Alguns autores alertam ainda para o fato de que as PME e microempresas compreendem atividades extremamente heterogêneas, descartando análises que enfocam, quer um setor, quer o outro, como um todo relativamente homogêneo. Enfatizam a necessidade de maior conhecimento desses setores, através de pesquisas por ramo de atividade, considerando as relações entre os diferentes tamanhos de empre-

sas e as conseqüências daí advindas para a sobrevivência e expansão dos pequenos estabelecimentos e a formulação de políticas econômicas específicas.

Essa orientação está conforme com um dos aspectos fundamentais do presente trabalho, qual seja a crença de que uma política econômica para as PME é necessária e possível, embora limitada pelo próprio processo de desenvolvimento capitalista. Essa possibilidade pode efetivar-se via conjugação de alguns elementos importantes. Do lado do poder público, requer-se uma postura mais preocupada com os pequenos empreendimentos, através da formulação de uma política industrial que considere, globalmente, os diversos tamanhos de empresas e suas inter-relações. Em termos de políticas públicas, as medidas sugeridas direcionam-se a uma seleção mais criteriosa do investimento estrangeiro, estabelecimento de regras de subcontratação que minimizem a transferência dos ganhos de produtividade para as grandes empresas, compras do governo direcionadas às PME, etc. De parte dos pequenos e médios empresários, coloca-se como imprescindível sua organização em dois níveis principais: 1) funcional, no sentido de criação de associações específicas para canalização de interesses e 2) político, objetivando uma participação política mais efetiva através da formação de grupos de pressão.

Finalmente, cabe observar que o momento político-econômico atual talvez se situe entre os mais propícios da história brasileira para repensar o papel das PME na sociedade. A reorganização econômica para ingressar em um novo patamar do processo de desenvolvimento capitalista, que se desenha na atualidade, abre espaço para novas articulações e composições entre os interesses dos distintos grupos sociais. Dado o caráter concentrador e excludente que tem pautado o capitalismo no Brasil, esse momento torna impostergável a necessidade de explorar os aspectos e modalidades de ação não sacramentadas pela ciência dominante e pela prática política convencional. Cabe à sociedade civil fazer-se representar junto ao Estado, questionar as estruturas existentes e propor alternativas de redirecionamento da expansão capitalista no sentido de uma humanização de seus reflexos sobre a população brasileira.

Bibliografia

- ALMEIDA, Anna Luiza Ozorio de (1979). Subcontratação e "emprego disfarçado" na industrialização brasileira. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 9(1):167-84, abr.
- AZEVEDO, Beatriz R. Zago (1985). **A produção não capitalista: uma discussão teórica**. Porto Alegre, FEE. (Tese de Mestrado).
- BARROS, Frederico R. de (1973). **Pesquisas e médias industriais: um modelo de expansão financeira e modernização**. São Paulo, IPE/USP.

- BARROS, Frederico R. de & MODENESE, Rui Lyrio (1973). **Pequenas e médias indústrias: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento.** Rio de Janeiro, IPEA/INPES. (Relatório de Pesquisa, 17).
- BONELLI, R. (1980). Pequena e média empresa e estrutura industrial: características gerais, desempenho e política econômica. In: DINIZ, Eli, org. **A pequena e média empresa no atual modelo de desenvolvimento econômico.** Rio de Janeiro, IUPERJ.
- CARDOSO, José Eloy dos Santos (1982). Pequenas e médias empresas: um modelo opcional para os países em desenvolvimento. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV, 22(4):46-57, out./dez.
- COELHO, Edmundo C. (1980). **Pequenas empresas: condições de absorção de mão-de-obra.** Rio de Janeiro, IUPERJ. (Relatório de Pesquisa).
- CRUSIUS, Yeda Rorato (1982). **Pequena e média empresa industrial no Rio Grande do Sul: análises preliminares.** Porto Alegre, UFRGS/IEPE. (Relatório de Pesquisas, 3).
- CUNHA, P. V. da (1979). A organização dos mercados de trabalho: três conceitos alternativos. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV 19(1): 29-46, jan./mar.
- DANTAS SOBRINHO, Antônio (1982). Distribuição de renda, reorganização industrial e o papel das pequenas empresas. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV, 22(4):9-16, out./dez.
- DINIZ, Eli. org. (1980). **A pequena e média empresa no atual modelo de desenvolvimento econômico.** Rio de Janeiro, IUPERJ. (Coletânea de Textos).
- DINIZ, Eli & BOSCHI, R. R. (1980). O programa de apoio às PME no BNDE: análise, avaliação e perspectivas. In: DINIZ, Eli, org. **A pequena e média empresa no atual modelo de desenvolvimento econômico.** Rio de Janeiro, IUPERJ.
- DUTRA, Ivan et alii (1983). Uma análise do relacionamento entre necessidade/benefício e utilização dos instrumentos de marketing na micro e pequena empresa. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV, 18(3):31-45, jul./set.
- FONSECA, Herculano B. da (1978). Pequenas e médias empresas: sua viabilidade e sobrevivência. **Carta Mensal**, Rio de Janeiro, Confederação Nacional do Comércio, (276):1-20, mar.
- FUENZALIDA, Luis Arturo (1980). Criação de emprego e renda, setor informal e apoio à microempresas. **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 11(4):657-84, out./dez.
- . (1976). Criação mais rápida de emprego e renda mediante a expansão e modernização de microempresas (subsídios para um programa de assistência técnica-financeira às microempresas). **Revista Econômica do Nordeste**, Fortaleza, Banco do Nordeste do Brasil, 7(2):253-84, abr./jun.

- GENTILE, Anna Maria (1973). *La piccola e media industria*. Nord e Sud, Napoli, Edizioni Scientifiche Italiane, 20:167-78, ago./set.
- GONÇALVES, Carlos Eduardo do Nascimento (1976). *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949-1970)*. Campinas, UNICAMP, (Tese de doutoramento apresentado ao Instituto de Filosofia e Ciências Humanas).
- MACIEL, Marco (1984). *Apoio à microempresa*. Brasília, Senado Federal. (Ação Parlamentar, 21).
- MARSHAL, Alfred (1982). *Princípios de economia: tratado introdutório*. São Paulo, Abril Cultural. 2 v. (Os Economistas, 4).
- MELLER, Patrícia & MARFAN, Manuel (1977). *Pequeña y gran industria geración de empleo y sectores claves*. Santiago, OIT/PREALC. (Investigaciones sobre Empleo, 7).
- OIT & PREALC (1970). *México: la pequeña industria en una estrategia de empleo productivo*. Santiago, PREALC. (Investigaciones sobre Empleo, 17).
- PACHECO, Paulo José (1984). *Pequena e média empresa: sua importância no desenvolvimento regional*. Brasília, MIC.
- PAGNANI, Éolo M. (1976). *A subcontratação na pequena e média empresa industrial*. Campinas, UNICAMP. (Tese de doutoramento).
- RATTNER, Henrique. (1982). Algumas hipóteses sobre as perspectivas de sobrevivência das PMES. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, FGV, 22(4):72-5, out./dez.
- . (1984a). Acumulação de capital, internacionalização da economia e as PMES. *Revista de Economia Política*, São Paulo, Brasiliense, 4(3):85-103, jul./set.
- . (1984b). Inovação tecnológica e pequenas empresas: uma questão de sobrevivência. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, FGV, 24(3):70-3, jul./set.
- RATTNER, Henrique coord. (1979). *Pequenas e médias empresas no Brasil 1963/1976*. São Paulo, Símbolo.
- RATTNER, Henrique, org. (1985). *Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência*. São Paulo, Brasiliense, 2 v.
- REZENDE, Gilberto Hein de (1977). *Assistência e financiamento à pequena e média empresa*. Rio de Janeiro, FGV. (Seminário de Pesquisa, 2 – EPGE/IBRE).
- RIBEIRO, Carlos Reinaldo Mendes (1984). *O estatuto da (contra a) microempresa*. São Paulo, Alfa-Omega.
- SALINAS, J. A. & SOARES, J. S. (1980). Estado, participação política e interesses empresariais: a dimensão ausente nas análises sobre as PMES. In: DINIZ, Eli, org. *A pequena e média empresa no atual modelo de desenvolvimento econômico*. Rio de Janeiro, IUPERJ.

- SANT'ANNA, Fernando da Silva (1977). **As caracterizações das microempresas em Salvador: fundamentos para um programa de desenvolvimento das mesmas**. Salvador, IPEA/IPLAN. (Tese de doutoramento-UFBA).
- SANTOS, V. C. (1972). A pequena e média empresa em face da estratégia de desenvolvimento. **Revista da Fundação João Pinheiro**, Belo Horizonte, 2(1):7-11, jan./mar.
- SATO, Ademar Kyotoshi (1976). **Desenvolvimento econômico, oligopólio e as pequenas e médias empresas**. Campinas, UNICAMP. (Texto para Discussão — xerox).
- . (1977). **Pequenas e médias empresas no pensamento econômico**. Campinas, UNICAMP. (Dissertação de Mestrado — xerox).
- SCHMITZ, Hubert (1982a). **Manufacturing in the backyard: case studies on accumulation and employment in small-scale Brazilian industry**. London, Francis Printer.
- . (1982b). Restrições ao crescimento de indústrias de pequena escala em países em desenvolvimento: uma revisão crítica. **Pesquisa e Planejamento Econômico**, Rio de Janeiro, IPEA, 12(1):149-206, abr.
- SILVA, Luiz Antônio Machado da (1979). Notas sobre os pequenos estabelecimentos comerciais. In: LOPES, J. S. et alii. **Mudanças sociais no Nordeste: estudo sobre trabalhadores urbanos**. Rio de Janeiro, Paz e Terra.
- SOARES, Walmer J. (1982). **Pequenas e médias empresas no Brasil: política econômica e participação política**. Rio de Janeiro, IUPERJ. (Tese de Mestrado).
- SOUZA, Aldemir do Vale & ARAÚJO, T. Patrício (1982). As atividades de micro-unidades de produção ao espaço urbano: um estudo na Região Metropolitana de Recife-Pernambuco. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV, 22(4):58-71, out./dez.
- SOUZA, Aldemir do Vale & ARAÚJO, T. Patrício (1983). **Apoio à microempresa: limites do possível — um estudo da expansão subordinada de pequenos negócios urbanos no Grande Recife**. Recife, Massangana.
- SOUZA, Paulo Renato de (1980). **Emprego, salário e pobreza**. São Paulo, HUCITEC.
- . (1981). Emprego e renda na pequena produção urbana no Brasil. **Estudos Econômicos**, São Paulo, USP, 11(1):57-82, mar.
- STEINDL, Joseph (s.d.). **Small and big business: economic problems of the size of firms**. London, Brasil Blackwell.
- TAVARES, Maria da Conceição et alii. (1978). **Estrutura industrial e empresas líderes**. Rio de Janeiro, FINEP.
- TEIXEIRA, Déa L. Pimentel (1984). A estrutura de poder, o paternalismo e o papel da assessoria técnica gerencial da pequena empresa industrial. **Revista de Administração de Empresas**, Rio de Janeiro, FGV, 4(2):13-7, abr./jun.

THORSTENSEN, V. H. & SOUZA, A. A. (1985). Políticas de governo para o setor têxtil e sua repercussão para as PME. In: RATTNER, Henrique, org. **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência.** São Paulo, Brasiliense. v.1.

UNITED NATIONS (1969). **Small-scale industry in Latin America.** New York.

VIANA, Maria Lúcia Werneck & SALINAS, J. Abulafia (1978). **A pequena e média empresa: um desafio à mudança.** Rio de Janeiro, APEC.

———. (1982). Ação coletiva e participação política do pequeno e médio empresário. **Dados: revista de Ciências Sociais**, Rio de Janeiro, IUPERJ/Campus, 25(1): 105-28.

VIEIRA, José Paulo C. & FERRO, José Roberto (1985). A questão da sobrevivência das PME de autopeças. In: RATTNER, Henrique, org. **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência.** São Paulo, Brasiliense. v.2. p.139-67.

VIEIRA, José Paulo C. & VENOSA, Roberto (1985). O empresário e a empresa: controle e sucessão. In: RATTNER, Henrique, org. **Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência.** São Paulo, Brasiliense. v.2. p.168-249.

WORLD ECONOMIC REPORT (1984). /s.l./, World Bank.