

Pequenas e médias empresas industriais no Estado de São Paulo: um estudo empírico

Cássio Frederico Camargo Rolim

Professor Titular de Economia da Faculdade de Economia da Universidade Federal do Paraná.

Antonio Carlos Coelho Campino

Professor Titular do Departamento de Economia da FEA/USP e Diretor de Pesquisas da FIPE - Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas.

SÍNTESE

Neste artigo discute-se as implicações da falta de precisão com que o termo Pequena e Média Empresa é utilizado. Um critério classificatório baseado em procedimentos estatísticos é apresentado juntamente com os resultados de uma pesquisa de campo junto a empresas industriais no Estado de São Paulo. Os resultados de tal pesquisa indicam a existência de alguns "mitos" relativos à PME.

Palavras-chave:

- pequena empresa industrial. Definição/Conceituação/Política pública.
- micro empresa industrial. Definição/Conceituação.
- média empresa industrial. Definição/Conceituação/Política pública.

Janeiro/1987

Os Autores agradecem as observações feitas pelo parecerista Prof. Adelino de Bortoli Neto.

INTRODUÇÃO

A discussão relativa ao tema Pequena e Média Empresa, apesar de bastante intensa, tem sido dificultada pela grande imprecisão com que o termo é utilizado. Nem sempre fica claro que setores econômicos estão sendo abrangidos e nem formas de classificação utilizadas, que são as mais variadas possíveis. Muitas dessas classificações apresentam pouca sustentação teórica ou empírica, de forma que bastam pequenas alterações no conceito utilizado para que qualquer tese sobre o papel das PM seja aceita ou rejeitada.

Neste artigo, baseado na pesquisa "A Pequena e Média Empresa Industrial no Estado de São Paulo", realizada pelos autores para o IDE/ADCE (Instituto de Desenvolvimento Empresarial da Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresa do Brasil), procura-se discutir as implicações dessa imprecisão conceitual, apresentar um critério para a classificação dessas empresas e relatar alguns dos resultados da pesquisa.

Utilizamos um critério basicamente estatístico, que indica como Pequenas Empresas Industriais aquelas com até 20 funcionários e como Médias aquelas entre 20 e 50. Segundo esse critério, tais empresas representavam, em 1980, cerca de 85% do número de estabelecimentos industriais no Brasil, mas empregavam apenas 30% do Pessoal Ocupado e geravam apenas 17% do Valor da Produção. Para São Paulo esses valores eram respectivamente, 79%, 26% e 16%.

Os resultados obtidos a partir de uma amostra de empresas paulistas indicam que certos lugares comuns, como empresários com baixo nível educacional, desconhecimento tecnológico, dependência financeira etc, podem não ser mais do que um mito. Nas conclusões, procuramos destacar algumas implicações de política decorrentes este trabalho.

Além desta introdução, apresentamos, no próximo item, um breve relato de alguns assuntos discutidos sobre a PME no Brasil e, em seguida, o conceito por nós utilizado e a caracterização da PME, segundo os dados censitários. As demais seções referem-se à pesquisa de campo, aos principais resultados e às conclusões.

A DISCUSSÃO SOBRE A PME

A expressão Pequena e Média Empresa (PME) é tão comum quanto misteriosa. Muito tem sido dito sobre esse tema, no entanto, a discussão poderia ser muito mais produtiva se as diferentes concepções do termo fossem melhor explicitadas. Além do problema conceitual, as discussões, em muitos casos, são efetuadas com pouco suporte empírico e com um grau de generalização muito grande.

Nessa discussão são comuns afirmativas do tipo:

- "as PME são a grande fonte de emprego; a estrutura industrial do país baseia-se nas PME, na medida em que são as responsáveis pela maior parte da produção industrial;
- as PME são mal administradas;
- as PME têm dificuldades para assimilar nova tecnologia, na medida em que procuram trabalhar com tecnologias adequadas ao seu ambiente;

- as PME servem como "escolas" para a formação de empresários;
- as grandes empresas de hoje são as pequenas de ontem (logo devemos fortalecer as PME para que se tornem grandes empresas);
- as PME estão sendo destruídas pelas grandes empresas e tendem a desaparecer;
- as PME não têm acesso ao crédito;
- as PME têm ampla dispersão geográfica, facilitando os programas de desconcentração espacial."

A maior parte dessas afirmações constituiu-se em hipóteses não comprovadas, generalizações de fenômenos existentes em economias completamente diferentes da brasileira e algumas delas são "meias" verdades. A principal fonte teórica dessas idéias está nos trabalhos de Eugene Stanley⁽¹⁾, do Instituto de Pesquisas da Universidade de Stanford. Vem desses trabalhos a idéia de que a pequena indústria é todo tipo de atividade industrial levada a efeito em estabelecimentos pequenos (com menos de 100 empregados). Ou, ainda, a seguinte classificação: micro-indústrias (*very small*) até 10 empregados, pequenas (*small industry*) até 100, médias (*medium*) entre 100 e 250, grandes (*large*) com mais de 250. Também aquilo que Staley chamou de diferenciação funcional das pequenas indústrias - pequena especialização em administração, contatos pessoais mais intensos com compradores e fornecedores, desvantagens na obtenção de capital e crédito etc.

No entanto, as referências à obra de Staley são parciais e não reportam às restrições que ele mesmo fazia a esses conceitos gerais, às deficiências da sua classificação, bem como a importância que ele atribuía às diferentes estruturas de mercado e de situações concretas para a análise desse segmento da organização industrial. Além disso, nem sempre é lembrado que Staley referia-se unicamente aos estabelecimentos industriais, excluindo portanto os comerciais e prestadores de serviços.

Dessa forma, grande parte da literatura oriunda dessa discussão tem pouco interesse acadêmico, por não estar fundamentada em sólidos referenciais teóricos e empíricos. Não obstante, existem trabalhos muito importantes e que tiveram um grande impacto na discussão do tema como, por exemplo, os de Rattner (1976), Gonçalves (1976), Robalino & Mondenesi (1973).

A tendência atual, como ficou evidenciado em um seminário específico sobre o tema (EAESP-FGU, 1982), é a de evitar generalizações sobre as PME. Os estudos tendem a ser feitos para setores e ramos específicos. Evitam-se conceituações quantitativas e essas empresas têm sido vistas como integrantes da economia nacional em um contexto dinâmico e interdependente, que evita considerá-las como uma categoria estanque. Recentemente foi publicado um trabalho dentro dessa orientação que estuda os ramos têxtil e de autopeças (Rattner, 1985).

No entanto, isso não deve significar um abandono das tentativas de generalização sobre as PME. Essa generalização ainda continua sendo necessária, embora possa e deva ser enriquecida com os resultados de novas pesquisas.

CONCEITUAÇÃO PROPOSTA

A conceituação utilizada neste trabalho baseou-se nos seguintes critérios: caráter geral para a indústria pau-

lista, basear-se apenas em dados publicados, facilidade operacional, rigor metodológico.

Para isso, construímos um indicador, a partir do índice de Niehans. Nosso indicador consiste basicamente em uma média ponderada, cujo fator de ponderação é o quadrado da participação relativa do número de estabelecimentos de cada classe no total de estabelecimentos. Enquanto no índice de Niehans o tamanho médio é afetado pela distribuição do pessoal ocupado nas classes de tamanho, o nosso indicador (TM2) é afetado pela distribuição do número de estabelecimentos nas diferentes classes de tamanho (2).

Consideramos este indicador mais adequado porque, sendo o nosso propósito determinar estabelecimentos industriais característicos, a ponderação pela participação relativa dos estabelecimentos, e não do pessoal ocupado, conduzirá a uma caracterização mais apurada.

$$\text{Teremos: } TM2 = \frac{\sum O_i E_i}{\sum E_i^2}$$

Onde: O_i = Pessoal ocupado pelas empresas da classe de tamanho i

E_i = Número de estabelecimento na classe i

i = classes de tamanho

Com os dados do Censo Industrial do IBGE para 1975, calculamos TM2 para cada gênero industrial e de posse desses valores calculamos a média e o desvio padrão desse conjunto (3). Consideramos pequena empresa industrial aquela cujo número de empregados é menor ou igual à média do conjunto de índices e empresa média aquela entre a média e o limite superior do segundo desvio padrão. Tais limites foram ajustados para as classes de tamanho consideradas pelo IBGE, sendo Pequena Empresa Industrial aquela com até 20 pessoas ocupadas e Média, aquela entre 20 e 50 pessoas ocupadas. Os resultados ao nível de cada ramo industrial são apresentados no Quadro 1.

De acordo com esta nossa conceituação de Pequena e Média Empresa, elas representavam a maioria absoluta das empresas industriais brasileiras em 1980 (84,68% do total de estabelecimentos no país). No entanto, no que se refere ao Pessoal Ocupado, elas mal atingem a marca dos 30%, sendo a participação das médias quase igual à das pequenas. Finalmente, quanto ao Valor da Produção, elas respondem por apenas 17,6%, havendo agora uma nítida predominância das médias.

Em tais circunstâncias, fica cada vez mais difícil considerar as PME a base da estrutura industrial brasileira e as maiores geradoras de emprego. No entanto, elas têm um papel fundamental ao permitir a existência de um grande número de proprietários que reforçam a classe média, podendo ser um dos estabilizadores do sistema. Este último aspecto pode ser visto como uma hipótese a ser testada por cientistas políticos e sociais.

Quadro 1

Ramos de ocupação na Indústria Paulista
Média, Índice de Niehans e Índice de Niehans Modificado

Ramos do Setor Industrial	Pessoal Ocupado Média	Índice de Niehans	Índice de Niehans Modificado
Total	41,1	301,3	17,8
Extrativas	15,4	60,4	9,8
Transformação	41,4	327,4	17,9
Extração Mineral	15,4	60,4	9,8
Minerais não-metálicos	32,2	315,0	11,9
Metalurgia	49,8	306,9	23,9
Mecânica	56,3	282,5	31,8
Mat. Elétrico e Comun.	81,7	424,8	43,7
Mat. Transportes	94,5	649,7	41,7
Madeira	19,2	81,2	12,2
Mobiliário	26,1	114,1	13,7
Papel e Papelão	63,7	235,2	40,0
Borracha	70,7	465,9	32,6
Couros e Peles	37,3	143,5	20,6
Química	47,3	288,2	25,4
Produtos Farmacêuticos e Veterinários	78,5	253,6	58,5
Perf., sabões, velas	41,0	259,3	15,9
Prod. Mat. Plásticas	41,0	160,7	24,9
Têxtil	59,4	303,0	29,9
Vest. Calçados, art. tec.	30,0	231,5	14,9
Prods. Alimentares	19,5	192,8	7,8
Bebidas	33,3	173,2	17,1
Fumo	354,8	-	-
Editorial e Gráfica	25,7	287,3	12,0
Diversas	36,4	190,7	18,6
Atividades de Apoio	32,3	315,0	14,7
\bar{X}	58,5	260,7	23,7
	66,5	129,4	12,9
CV	113,7	49,6	54,4

Fonte: Censo Industrial 1975

A distribuição setorial dessas empresas indica que elas se encontram em proporção semelhante em todos os setores industriais. Escolhendo ao acaso pequenos estabelecimentos industriais brasileiros, em 1980, certamente encontraríamos fábricas de biscoito e doces, panificadoras de um certo porte, torrefadoras de café, fábricas de artefatos de cimento, cerâmicas e olarias, madeireiras, pequenas confecções e fábricas de calçados, serralherias e pequenas fábricas de artefatos metálico. Para os estabelecimentos médios incluiríamos as pequenas fábricas de instrumentos agrícolas e carretas etc. Neste grupo não existe o predomínio das indústrias alimentares.

Para a indústria paulista, as conclusões não são substancialmente diferentes. As PME representam também a maioria dos estabelecimentos industriais do Estado, porém abrigam apenas cerca de 25% do Pessoal Ocupado e 16,4% do Valor da Produção. As pequenas indústrias paulistas têm uma distribuição setorial semelhante à das pequenas indústrias brasileiras. Para as indústrias médias essa distribuição difere um pouco, pois em São Paulo predominam as indústrias mecânicas e metalúrgicas.

A PESQUISA DE CAMPO

Neste item discutiremos a parte do trabalho realizada com dados de uma pesquisa de campo. Para seleção

da amostra foi utilizado o Anuário das Indústrias do Brasil (1984), por ser a fonte de informações que permitia a localização dos estabelecimentos, o número de funcionários e o nome dos proprietários. Foram consideradas válidas as respostas de 86 empresas, selecionadas aleatoriamente (com erro amostral de 8,56%) e distribuídas da seguinte forma: 37 no interior (15 pequenas e 22 médias); 49 na região metropolitana de São Paulo (16 pequenas e 33 médias); perfazendo um total de 86 (31 pequenas e 55 médias).

Os questionários procuram diagnosticar as PME no que se refere às suas características gerais, problemas específicos do setor, percepção dos mecanismos políticos em que atuam etc. As perguntas eram direcionadas e, de uma maneira geral, permitiam mais de uma resposta. Existiam quatro grandes grupos de informações: Caracterização da Empresa, Caracterização dos Problemas, Aspectos Econômico-Financeiros, Aspectos Político-Sociais. No primeiro grupo o objetivo era obter uma razoável caracterização das PME. No segundo, a intenção era obter do próprio empresário o que ele considera "problema" na sua área de atuação, bem como conseguir alguns indicadores do seu grau de percepção do ambiente em que atua. Com o terceiro grupo, procurou-se detectar alguns elementos importantes dos mecanismos de mercado da empresa: compradores e vendedores, formação de preço, grau de concorrência, qualificação dos empresários etc. Finalmente, com o quarto grupo procurou-se levantar informações relativas ao ambiente institucional em que a empresa atua ⁽⁴⁾.

A segunda fase da pesquisa consistiu em entrevistas diretas com os empresários. Foram selecionadas 20 empresas, aleatoriamente, das quais 12 eram da região metropolitana de São Paulo e 8 do interior. Essas entrevistas seguiam um roteiro básico, mas não rígido, e foram muito mais importantes em termos qualitativos, à medida que permitiram consolidar as análises dos questionários e também sugerir novas interpretações.

RESULTADOS

Para sintetizar o bloco da caracterização, podemos dizer que as Pequenas e Médias Empresas Industriais do Estado de São Paulo, que sobreviveram à crise econômica de 1983, são empresas com pelo menos dez anos de existência, produzindo um pequeno número de produtos e com uma proporção relativamente grande de empregados voltados às atividades administrativas. Quando localizadas no interior, a grande maioria está em prédio próprio e quando na região metropolitana em prédio alugado. A maioria delas considera-se satisfeita com sua atual localização e os fatores mais importantes para essa escolha são de ordem econômica, como mão-de-obra abundante e facilidade de comunicação. No entanto, para as empresas do interior, os vínculos familiares do empresário também são muito importantes. Isto significa que, uma vez existentes os requisitos de ordem econômica, a escolha é feita por considerações de ordem pessoal.

A grande maioria considera que os principais problemas da empresa são "externos", concentrando-se nas áreas de financiamento, tributação, vendas e concorrência ⁽⁵⁾. As soluções previstas para esses problemas são as mais variadas, apontando majoritariamente para a melhoria da mão-de-obra e a reorganização administrativa,

no âmbito interno, e para a redução de impostos e juros e diminuição da concorrência no externo. Tais "soluções" geralmente aparecem em reivindicações de empresários das mais variadas maneiras. Dessa forma, elas são mais ou menos esperadas: as respostas diferentes são curiosas como, por exemplo, a de fazer uma parceria entre as PME nacionais e os centros de pesquisas para o desenvolvimento de novos produtos; ou ainda a padronização da qualidade dos produtos.

Quanto aos aspectos econômico-financeiros, as PME industriais paulistas têm como principais fornecedores e clientes outras empresas, independente de serem grandes ou PME. Para as PME do interior, a importância das vendas aos revendedores é muito grande. A maioria das receitas vem da venda de produtos industriais e os salários representam uma parcela reduzida das despesas. A maior parte delas também utiliza muito pouco os bancos e menos ainda os bancos estatais. O preço é determinado levando em conta algum tipo de *mark-up* e a decisão de aumentar a produção sempre privilegia o nível de encomenda dos clientes. A tecnologia é relativamente utilizada (um pouco menos no interior) e os administradores, geralmente proprietários, têm excelente nível de escolaridade.

No grupo dos aspectos político-sociais aparecem as respostas mais surpreendentes e aparentemente contraditórias, e neste caso ocorrem as maiores diferenças entre o interior e a RMSP.

Em primeiro lugar, mais da metade manifesta-se individualmente, no entanto uma grande percentagem (44,6%) considera que as associações de classe têm grande importância. A manifestação individual é ligeiramente superior no interior. No entanto, é aí que se atribui grande importância a uma associação de classe (50% contra 9,2% na região metropolitana). Por outro lado, aquelas que pertencem a alguma associação de classe, e aí predominam FIESP/CIESP, as Associações Comerciais e os Sindicatos Setoriais da Indústria, não se encontram muito satisfeitas com a defesa de seus interesses. Esse aspecto é relativamente homogêneo, tanto para o interior como para a região metropolitana.

Com relação aos órgãos públicos que cuidam dos assuntos relacionados à PME, encontra-se em primeiro lugar o Banco do Brasil, seguido pela então Secretaria da Indústria, Comércio, Ciência e Tecnologia (SICT). Os órgãos especificamente voltados para elas, o CEAG/CEBRAE, são os menos citados - no interior, por exemplo, não foram citados uma única vez. O Banespa, por sua vez, está entre os mais conhecidos.

Por outro lado, com relação aos órgãos que mais auxiliam a empresa, *nenhum* atingiu metade das respostas. O Banco do Brasil conseguiu 29,8% e o Banespa 10,4%; a SICCT, apenas 1,5%. O paradoxo é que, embora ela seja uma das mais identificadas com os negócios da empresa, não está relacionada entre os órgãos que mais auxiliam as PME. No interior, o Banco do Brasil e o Banespa têm uma importância muito maior do que na capital. Entre os órgãos que têm dificultado a ação da empresa, de uma maneira geral, encontram-se aqueles que exercem algum tipo de ação fiscalizadora. Para o interior a resposta *todos* foi predominante (28,6%).

Quanto ao tipo de ajuda recebida, aparecem em primeiro lugar a isenção de impostos e o crédito subsidiado. Esses têm sido os instrumentos de política mais utilizados

por sucessivas administrações e também o tipo de auxílio mais reivindicado pelos empresários. Como era de se esperar, esses dois itens receberam o maior número de respostas quando se perguntou qual o auxílio esperado.

Em geral, não existem grandes diferenças entre as empresas do interior e as da região metropolitana. Mesmo assim, pudemos encontrar certas especificidades. Em síntese, a Pequena Empresa Industrial do interior do Estado de São Paulo luta com problemas tecnológicos, tributários e de capitalização. Para elas a comercialização dos produtos depende basicamente das vendas diretas a revendedores e consumidores. Além disso, elas praticamente operam apenas com a utilização de recursos próprios e não recebem ajuda oficial. Entre os seus proprietários, apesar do elevado nível de escolaridade, ainda há uma parcela que possui apenas formação primária. A maioria manifesta-se individualmente e atribui relativamente pouca importância às Associações de Classe.

As Empresas Médias têm maiores problemas na área de fornecimento de matérias primas e de produtividade. Consideram que a solução para seus problemas está na melhoria da mão-de-obra e na maior facilidade de obtenção de capital de giro. Tendem a utilizar um pouco mais os bancos, encaram com melhores olhos as associações de classe e apresentam níveis mais elevados, tanto no aspecto tecnológico quanto de escolaridade de seus empresários. Além disso, foram essas empresas que receberam algum tipo de ajuda oficial.

Comparando-se as empresas pequenas e médias, independente da sua localização, surgem algumas pequenas diferenças. As pequenas estão predominantemente instaladas em prédios próprios, atribuem a maior parte de seus problemas a fatores externos (o mesmo acontece com as médias, porém com menor intensidade) e os problemas relativos a pessoal, tecnologia e tributação tendem a ser mais elevados. As pequenas utilizam muito mais recursos próprios que as médias e, para elas, os sócios são mais importantes na capitalização do que para as médias. As médias são mais otimistas com relação ao futuro. A escolaridade formal dos administradores é elevada em ambos os casos. Entre as médias, porém, ela é mais elevada, havendo, portanto, maior emprego de administradores profissionais. Os pequenos empresários, na sua grande maioria, manifestam suas opiniões individualmente (75,7%), enquanto que os de porte médio tendem a atribuir maior importância às Associações de Classe. O sistema CEBRAE/CEAG, que deveria prestar assistência a essas empresas, é muito pouco conhecido, especialmente pelas pequenas empresas que foram as que praticamente não receberam nenhuma ajuda oficial (65,2%).

CONCLUSÕES

Não existe uma única conclusão para pesquisas como a que realizamos, pois a quantidade de informações levantadas permite análises mais detalhadas.

De uma maneira geral, não existem diferenças substanciais entre as PME do interior e as da região metropolitana, da mesma forma que as diferenças entre as pequenas e médias empresas não são fundamentais. Obviamente, isso não significa que elas não existem. Se fizermos análises desagregadas, a nível de setor ou de ramo industrial, elas vão aparecer com muita nitidez. No entanto,

nesta pesquisa, procuramos características gerais, que nos permitissem referirmos a este agregado nítido chamado Pequena e Média Empresa Industrial no Estado de São Paulo.

Este trabalho entende que as características comumente atribuídas à PME, como base da economia brasileira, responsável pelo maior número de empregos etc, dependem unicamente da conceituação de PME.

Pela conceituação adotada, baseada em critérios estatísticos, consideramos pequenas empresas industriais aquelas com até 20 empregados e empresas médias aquelas entre 20 e 50, ou seja, PME são aquelas empresas com até 50 empregados. Nesses termos, as PME são, de longe, o maior número de empresas existentes, mas são responsáveis por uma parcela muito pequena do emprego e do Valor da Produção Industrial.

A questão que se coloca é a seguinte: se as PME são responsáveis por apenas uma pequena parcela do emprego e do Valor da Produção, por que razão lhe é atribuída tanta importância, havendo até quem as considere a base da economia nacional?

Se não geram parcela substancial do emprego nem são responsáveis pelo grande volume da Produção, a única coisa que lhe sobra é o fato de ser maioria esmagadora dos estabelecimentos. Assim, a hipótese que remetemos aos cientistas políticos é a de que elas representam um elemento estabilizador do sistema, à medida que permitem a existência de um número elevado de empresários. A possibilidade de livrar-se da condição de assalariado, pela utilização de pequenas parcelas de capital acumulado, é concretizada nessas empresas.

Obviamente existe grande "mortalidade" entre elas, como foi indicado pela dificuldade de sua localização. Contudo, as "sobreviventes" são empresas sólidas, com mais de dez anos de vida, grande número delas em prédios próprios. Nesse sentido, esses empresários constituem um poderoso elemento de estabilização do sistema.

Essa poderia ser considerada a constatação mais geral deste trabalho, entre outras, também importantes à medida em que atacam certos "mitos" referentes às PME.

Um desses mitos considera tais empresários como um operário bem sucedido, com má formação escolar, avesso às inovações e sem percepção do que ocorre fora da sua empresa. Isso não é uma verdade completa. Os questionários mostraram o alto grau de escolaridade formal, especialmente a alta percentagem de formação universitária. Além disso, as entrevistas confirmaram alto grau de percepção dos fatos que ocorrem fora da empresa.

Outro fato a considerar: a maioria desses empresários manifesta suas opiniões individualmente e não está muito satisfeita com seus órgãos representativos. Entretanto, um número substancial deles considera importante a existência de uma Associação de Classe.

Esses fatos podem ter várias interpretações. Uma delas, linear, diria que se trata de empresários avessos à participação política, indiferentes à atuação de seus órgãos representativos. No entanto, uma parcela substancial considera importante a atuação de um órgão de classe e tem desempenhado ativa movimentação "política" (6) entre seus pares e nas comunidades em que vive, especialmente os do interior.

Dessa forma não podemos considerar tais empresários como pessoas omissas, indiferentes à atividade política.

ca e voltados apenas para os problemas internos das empresas. Esta linha de raciocínio leva à conclusão de que o problema está nas Associações de Classe, principalmente se considerarmos que entre os empresários a opinião generalizada é de que tais associações defendem prioritariamente os interesses das grandes empresas.

Uma interpretação alternativa indicaria que o problema pode estar nos próprios empresários, e não nas associações de classe. Seguindo esta linha de raciocínio os empresários, embora considerem as associações muito distantes e fechadas, não têm procurado usar todas as possibilidades disponíveis. Em outras palavras, as associações estão de portas abertas às PME, os empresários não as utilizam porque não querem ou porque não precisaram delas.

Qualquer que seja a interpretação adotada, alguns fatos estão claros: os empresários consideram importante uma associação de classe e estão desejosos de participar. Por outro lado, as associações de classe existentes estão atuando, já possuem infra-estrutura operacional e, além do mais, são consideradas atuantes por razoável número de empresários. Dessa forma, parece que o problema reside na falta de maior entrosamento entre as PME e os órgãos de classe.

Outro grande mito está na questão do relacionamento com os bancos. A opinião corrente é que as PME vivem na dependência dos bancos. Isso parece uma meia verdade. As empresas da nossa amostra não utilizam o sistema bancário como fonte de financiamento. Elas têm se expandido, ou pelo menos sobrevivido, graças à utilização de capital próprio. Seria uma situação conjuntural? Essa hipótese pode ser afastada, uma vez que muitas empresas adotam essa política há anos. Por outro lado, os bancos estatais tiveram um papel importante, especialmente com programas tipo FINAME, em momentos decisivos na vida de algumas empresas, por ocasião de expansão ou remodelamento. Os bancos que mais atenderam às PME, nesses aspectos, foram o Banco do Brasil e o Banespa — este particularmente no interior do Estado.

A questão do nível tecnológico das PME também foi outro ponto controverso. Aparentemente, predominariam baixos níveis tecnológicos, mas a justificativa para a manutenção do nível tecnológico é bastante racional, pois é condizente com o tamanho da empresa e as condições de mercado. A adoção de tecnologia mais avançada que os empresários conhecem, e que está disponível no mercado, implica novos investimentos, não factíveis no momento da pesquisa devido às altas taxas de juros e à redução do mercado com a crise econômica.

Um dos aspectos mais complexos das PME era a relação com o Estado. A maior parte das empresas, em especial as classificadas como pequenas, não recebeu auxílio do Estado. Aquelas que receberam limitaram-se a apontar os empréstimos subsidiados e a isenção de impostos.

A atuação do Banco do Brasil e do Banespa era vista como positiva. A Secretaria da Indústria, Comércio e Tecnologia, que era um dos órgãos que deveria tratar dos assuntos da PME, paradoxalmente não era apontada como o órgão mais atuante junto a elas. Muitos empresários chegavam mesmo a desconhecer a sua existência. Por outro lado, órgãos especialmente voltados para as PME, como CEAG/CEBRAE, sequer eram conhecidos no interior do Estado e tinham uma divulgação muito pequena

na região metropolitana. Esse quadro difícil era mais acentuado no caso das pequenas empresas, que praticamente não tiveram acesso ao auxílio fornecido pelo Estado, de sorte que as únicas beneficiárias encontram-se no grupo das médias.

Novamente distintas interpretações podem ser dadas a esses fatos. A primeira delas é a de que realmente os órgãos públicos são ineficientes, seus programas não atingem ou não são dirigidos às PME. No entanto, por que ficariam de fora dessa generalização o Banespa e o Banco do Brasil? Outra interpretação indica a complexidade da percepção da atuação do Estado. Dizer que os órgãos públicos são ineficientes, que a Secretaria da Indústria, Comércio e Tecnologia não atua e outras considerações dessa natureza, podem até ser corretas em determinados casos, mas não podem ser generalizadas. Esses órgãos estão trabalhando, estão produzindo documentos, elaborando planos, promovendo seminários etc. A única explicação para essa má imagem está no fato de que a atuação desses órgãos vai manifestar-se indiretamente sobre as empresas. Enquanto o braço repressor do Estado age direta e imediatamente quando está fiscalizando e tributando, as suas outras ações vão manifestar-se indiretamente. Assim um empresário que exporta para ex-colônias portuguesas, na África, e teve problemas burocráticos com alguns funcionários da CACEX, vai entender que o Estado apenas dificultou a sua atividade. No entanto, essa sua exportação só foi possível graças a uma política executada há mais de dez anos pelo Ministério das Relações Exteriores.

Dentro dessa concepção não é surpreendente a boa imagem e o prestígio que o Banco do Brasil e o Banespa possuem. Eles constituem o braço assistencial do Estado, aquele diretamente percebido. São eles os executores da maior parte das políticas públicas diretamente voltadas para as PME. Isso não significa que esses bancos elaborem e desenvolvam políticas específicas para as PME, mas que é através deles que essas políticas as atingem.

Esta última interpretação não desconsidera que eventualmente muitas das críticas feitas aos órgãos públicos são válidas, apenas entende que elas não podem ser generalizadas.

Um comentário final refere-se à questão do local mais fácil para o estabelecimento de uma PME. Muitas vezes, elas aparecem como elemento decisivo em política de descentralização industrial. Argumenta-se que elas teriam melhores condições de vida longe das áreas metropolitanas e, portanto, um incentivo a elas implicaria um incentivo à desconcentração dos estabelecimentos industriais.

Aparentemente essa argumentação é equivocada. Em primeiro lugar, as PME são mais numerosas na região metropolitana do que no interior. Além disso, têm suas compras e vendas realizadas com outras empresas industriais, o que já implica a existência de um ambiente de interdependência industrial. Mais ainda: os fatores decisivos para a localização do estabelecimento referiam-se à existência de mão-de-obra abundante, facilidade de comunicação e acesso e disponibilidade de energia elétrica. Tais fatores estão presentes em poucos pontos do território do Estado; a maior abundância se dá na região metropolitana. Além disso, para as empresas localizadas no interior, as considerações de ordem pessoal foram muito importantes na decisão. Dessa forma as evidências pare-

cem indicar que a região metropolitana é um ambiente mais favorável ao surgimento da PME, o que afeta a importância dessas empresas para uma política de descentralização industrial.

As constatações acima apresentadas questionam algumas das "verdades" estabelecidas sobre as PME na indústria paulista. Evidentemente elas poderão ser aceitas ou refutadas, uma vez que a questão da conceituação do que é PME é fundamental para isso. Por outro lado, o tamanho da amostra utilizada não permite generalizações para o conjunto das PME industriais paulistas. Nossa pretensão é alertar os responsáveis pela formulação de políticas relativas às PME para a existência de um conjunto de políticas baseadas em crenças sobre o comportamento dos pequenos e médios empresários, as quais podem ser completamente equivocadas. Este alerta é considerado por nós uma importante contribuição para um debate que pode e deve ser muito mais produtivo e esclarecedor.

NOTAS:

- (1) Staley escreveu vários livros e artigos sobre o assunto. Um dos primeiros, onde se baseia toda sua produção posterior, foi *Small In-*

dustry Development publicado em 1948. Em 1965, ele publicou, juntamente com Richard Morse, *Modern Small Industry for Developing Countries*, que é uma espécie de resumo dos seus trabalhos e da sua equipe. Outro artigo importante é *Development of Small Industry Programmes*, elaborado em 1961 para a coletânea *Methods of Industrial Development: with especial reference to less developed areas*.

- (2) Recorde-se que o índice de Niehans é dado por:

$$TM = \frac{\sum \frac{O_{i2}}{E_i}}{\sum O_i}$$

- (3) No momento da realização da pesquisa, só dispúnhamos da SINOPSE PRELIMINAR relativa ao Censo Industrial de 1980. Os testes que realizamos com os dados desta SINOPSE indicam que os resultados não diferem significativamente.
- (4) Algumas das questões apresentadas aos empresários foram baseadas em questões similares elaboradas por: Rattner, H. (1979); Azzoni, C.R. (1975).
- (5) O estudo realizado por Bortoli Neto (1980, p.135 a 137) para 30 Pequenas e Médias empresas industriais, indicava que 81,5% dos problemas estratégicos encontrava-se na área de vendas, vindo muito aquém as áreas de administração (7,4%) e produção (7,4%).
- (6) Entende-se atividade "política" no seu sentido mais geral, não apenas as referentes à política partidária, mas também a participação de órgãos de classe, seminários, debates, conversas com outros empresários, atividades junto às comunidades etc.

ABSTRACT

In this article we discuss the implications of the lack of precision with which the term "small and medium sized enterprise" is used. A statistical criteria for classification is presented together with the results of a field survey conducted with small and medium sized industrial enterprises located in São Paulo. The results suggest that policy formulation is being based upon myths relative to the behavior of the owners of small and medium size enterprises, which do not correspond to the real situation of these enterprises.

BIBLIOGRAFIA

AZZONI, C.R. *Teoria da localização: uma análise crítica* — Série Ensaio Econômico, n.º 19, IPE-USP, 1982.

EAESP/FGV. *Seminários de Estudos sobre Pequenas e Médias Empresas* — 26 e 27 de Maio de 1982.

FIBGE. *Censo Industrial* — 1975

GONÇALVES, C.N. *A pequena*

e média empresa na estrutura industrial brasileira: 1949/1970 — Tese de Doutorado, Campinas, UNICAMP, 1976.

RATTNER, H. et alli. *Pequena e média empresa no Brasil: 1963/1976*. São Paulo, Ed. Símbolo, 1979.

RATTNER, H. (org.). *Pequena empresa: o comportamento em-*

presarial na acumulação e luta pela sobrevivência. São Paulo, Brasiliense CNPq, 1985

ROBALINHO, F.J.O.B. & MODENESI, R.L. *Pequenas e médias empresas: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento*. Rio de Janeiro, IPES/INPES, 1973.

ANEXO

**PRINCIPAIS RESULTADOS DAS ENTREVISTAS
JUNTO A 86 PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO
ESTADO DE SÃO PAULO**

Tabela 1

Os principais problemas da empresa são:

A empresa assume um grau de apresentação do problema de: (em %)	(A) Internos a ela (% do total de empresas)	(B) Externos a ela (% do total de empresas)
0 – 30	53,1	5,7
40 – 50	34,9	21,4
60 – 80	7,5	57,1
90 – 100	4,5	15,7
Total de empresas	100,0 (66)	100,0 (70)

Tabela 2

Quanto aos problemas internos e externos, os principais setores a que eles se referem são:

A empresa assume um grau de apresentação do problema de: (em %)	Internos (% do total de empresas)		Externos (% do total de empresas)		
	(A) Pessoal	(B) Finanças Matéria Prima	(A) Fornecimento de	(B) Vendas	(C) Concorrência
0 – 30	75,3	61,8	74,0	76,2	82,4
40 – 50	5,6	15,4	14,0	19,5	9,4
60 – 80	5,6	15,4	8,0	2,0	6,1
90 – 100	1,9	6,8	4,0	2,0	1,5
Total de empresas	100,0 (54)	100,0 (58)	100,0	100,0	100,0

Tabela 3

As principais fontes de recursos são:

A empresa assume um grau de apresentação do problema de: (em %)	(A) Próprios % do total de empresas	(B) Bancos % do total de empresas	(C) Privados % do total de empresas	(D) Estatais % do total de empresas
0 – 30	16,7	64,0	47,7	57,0
40 – 50	10,7	18,7	26,0	35,6
60 – 80	23,9	15,0	21,5	7,1
90 – 100	48,7	1,5	4,3	—
Total de empresas	100,0 (84)	100,0 (53)	100,0 (23)	100,0 (14)

Tabela 4

Considerando a tecnologia disponível em todo o mundo, como o senhor classificaria a sua empresa em uma escala de 0 a 10?

Classificação	%
0	—
1	5,5
2	6,9
3	5,5
4	12,5
5	22,2
6	11,1
7	11,1
8	9,7
9	9,7
10	5,5
Total	100,0 (72)

Tabela 5

Administrador da empresa

Categoria	%
Proprietários	59,1
Sócio	24,4
Administrador Profissional	15,3
Outros	1,0
Total	100,0 (98)

Tabela 6

Formação acadêmica dos administradores

Formação	%
Universitária	59,8
Colegial	25,5
Ginasial	5,9
Primária	8,8
Total	100,0 (102)

Tabela 7

Como o senhor manifesta a sua opinião, enquanto empresário?

Manifesta a opinião	%
Individualmente	54,3
Em grupo	16,3
Através do órgão de classe	21,7
Outros	7,6
Total	100,0 (92)

Tabela 8

Associação de classe

Importância	%
Não tem importância	2,1
Pequena importância	16,3
Razoável importância	28,3
Grande importância	44,6
Outras respostas	8,6
Total	100,0 (92)

Tabela 9

Qual o Órgão Público que tem mais:

Auxiliado a Empresa	Em %	Dificultado a Empresa	Em %
Nenhum	46,3	Cacex	12,5
Banco do Brasil	29,8	Receita Federal	9,4
Banespa	10,4	Secretaria da Fazenda	12,5
Sicct	1,5	"Todos"	15,6
Finame	1,5	Banco do Brasil	3,1
Outros	10,5	Ministério da Fazenda	3,1
		Seplan	6,2
		Sicct	3,1
		Banespa	3,1
		Outros	27,9
Totais	100,0 (67)		100,0 (32)

Tabela 10

Que tipo de agenda oficial o senhor tem recebido?

Tipo	Em %
Isenção / Redução de Impostos	19,7
Crédito Subsidiado	13,6
Divulgação de seus Produtos	4,5
Promoção de feiras	4,5
Outros	7,5
Nenhuma	50,0
Total	100,0 (66)

Tabela 11

Imóvel

Tipo	%
Próprio	53,0
Alugado	44,7
Outros	2,3
Total	100,0 (85)

Tabela 12

Localização

Satisfatória	%
Sim	92,4
Não	7,6
Total	100,0 (79)

Tabela 13

Fatores importantes para a atual localização

Fatores	Importância	Decisiva %	Grande %	Pequena %
Mão-de-obra abundante		12,2	11,7	6,6
Mão-de-obra qualificada		8,8	7,8	9,8
Próxima aos principais fornecedores		8,8	11,7	7,6
Fácil acesso rodoviário		9,4	15,2	4,4
Existência de meios de comunicação		12,7	16,4	4,1
Existência de distritos industriais		6,1	5,0	12,3
Disponibilidade de água para uso industrial		5,5	5,8	13,0
Disponibilidade e cont. no fornecimento de energia elétrica		13,8	11,0	5,0
Região com tradição na produção do setor		5,0	5,4	13,3
Custos dos terrenos na região		6,1	3,5	13,3
Empresário possui vínculo familiar na região		11,6	5,8	9,5
Outras respostas		—	—	—
Total		100,0 (181)	100,0 (255)	100,0 (315)