

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE TRÊS RIOS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E EXATAS - DCEEX**

**O Papel das Micro, Pequenas e Médias Empresas, dos Arranjos
Produtivos Locais e Seus Potenciais Impactos Para a Economia**

BRUNO LUIZ MACIEL PINTO

Três Rios, RJ
2012

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE TRÊS RIOS
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS E EXATAS - DCEEX**

**O Papel das Micro, Pequenas e Médias Empresas, dos Arranjos
Produtivos Locais e Seus Potenciais Impactos Para a Economia**

BRUNO LUIZ MACIEL PINTO

Monografia submetida como requisito parcial
para obtenção do título de bacharel em Ciências
Econômicas da UFRRJ – Instituto de Três Rios.

Orientador: Sebastião Ferreira da Cunha

Três Rios, RJ
2012

BRUNO LUIZ MACIEL PINTO

**O Papel das Micro, Pequenas e Médias Empresas, dos Arranjos
Produtivos Locais e Seus Potenciais Impactos Para a Economia**

Monografia apresentada como pré-requisito para obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro – Instituto Três Rios, submetida à aprovação da banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Orientador

Prof. Cícero Augusto Prudencio Pimenteira

Prof. Diná Andrade Lima Ramos

Três Rios, 23 de Outubro de 2012

Dedicatória

Dedico minha monografia aos meus pais, meus irmãos,
minha esposa, meu cunhado e meu afilhado.

AGRADECIMENTO

São muitos os culpados por esta minha vitória e por isso vos agradeço.

Aos meus familiares pelo apoio e incentivo.

Aos meus amigos de Cruzeiro e os amigos conquistados na Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro pelos questionamentos, pelas ideias e ajudas.

Ao meu professor e orientador Sebastião pela compreensão e orientação por mais de dois anos.

Aos diversos professores que tomei como exemplo, entre eles Sebastião, Alexandre, Maria Isabel, entre tantos outros.

RESUMO

Este trabalho tem por objetivo incrementar o debate sobre o papel das Micro, Pequenas e Médias empresas na economia. Para seu desenvolvimento foram utilizados estudos, monografias e principalmente dados do relatório do Cadastro Central de Empresas. No decorrer do trabalho são apresentadas as dificuldades encontradas por estas empresas iniciando pela falta de padrão na definição do porte. Na década de 1980, diante da crise do modelo fordista, o debate ganha maior evidência e a partir deste período são apresentados pontos negativos, como a precarização nas relações de trabalho, causadas principalmente pelas terceirizações, e pontos positivos, como a representação no montante nacional de firmas, até os dias atuais. São apresentadas também políticas como os Arranjos Produtivos Locais, suas influências entrando, por fim, no debate do localismos. O desenvolvimento é concluído afirmando que as Micro, Pequenas e Médias empresas tem fundamental papel na economia, apesar de carregarem alguns pontos negativos, seja por seu tamanho ou outros motivos.

Palavras-chave: Micro, Pequenas e Médias Empresas, Arranjos Produtivos Locais, *Cluster*, Localismo, Regionalismo.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
1 - O PAPEL DAS MPMEs NA ECONOMIA	3
1.1 - DEFINIÇÃO DE MPMEs.....	3
1.1.1 - Dificuldades de definição das MPMEs no exterior	5
1.2 - AS MPMEs NA MANUTENÇÃO E GERAÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO.....	7
1.2.1 - A “horizontalização” das firmas como caminho para as MPMEs.....	14
1.2.1.1 - A terceirização como uma problemática para o mercado de trabalho.	19
1.3 - AS MPMEs NA GERAÇÃO DE RENDA.....	26
1.4 - INOVAÇÃO, ECONOMIAS DE ESCALA E AS MPMEs.....	27
1.5 - CAPACIDADE DAS MPMEs COMO DINAMIZADORAS DA ECONOMIA	29
1.6 - MPMEs EM NÚMEROS: COMPARAÇÃO COM GRANDES FIRMAS.....	33
2 - POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MPMEs	38
2.1 - APL.....	39
2.1.1 - Definição de APLs	39
2.1.2 - Políticas com foco nos APLs	44
2.1.2.1 - No Estado de São Paulo	50
2.2 - BNDES	53
2.3 - SEBRAE.....	57
2.4 - POLÍTICAS INTERNACIONAIS	65
3 - LOCALISMOS.....	68

CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	78
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	81
ANEXO I.....	86
ANEXO 2.....	91

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Definições de Micro, Pequenas e Médias Empresas	4
Tabela 2 - Definições de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Exterior.....	6
Tabela 3 - Ocupados Não Agrícolas Segundo Ramos de Atividade (Brasil 1986-1995)	9
Tabela 4 - Pessoal Ocupado das Empresas de Comércio e Serviços, Segundo o Porte da Empresa - 1985/2001.....	10
Tabela 5 - Número de Empresas de Acordo Com o Número de Pessoal Ocupado Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009	11
Tabela 6 - Análise da Variação do Número de Empresas Com Alteração do CNAE 1.0 Para o CNAE 2.0 Segundo Relatório CEMPRE - 2006, 2007, 2008 e 2009	12
Tabela 7 - Número de Pessoal Ocupado de Acordo Com Tamanho da Empresa Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009	13
Tabela 8 - Brasil - Ganhos Obtidos Pelas Empresas Com a "Terceirização"	18
Tabela 9 - Receita das Empresas de Comércio e Serviços, Segundo o Porte da Empresa - 1985/2001	26
Tabela 10 - Remuneração Total das Empresas de Acordo Com Tamanho da Empresa Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009	27
Tabela 11 - Taxas de Natalidade e de Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços 1998 - 2000.....	35
Tabela 12 - Arranjos Produtivos Locais Por Tipo de Governança, Grau de Territorialidade e Mercados de Destino da Produção	43
Tabela 13 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco do Brasil.....	62

Tabela 14 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco do Nordeste	62
Tabela 15 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Caixa Econômica Federal	63
Tabela 16 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco da Amazônia	64
Tabela 17 - Totais de Empresas, Pessoas Ocupadas, Assalariados, Remuneração e Industrias - 1996 à 2009	88
Tabela 18 - Salário Médio Pago Pelas Empresas Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009	88
Tabela 19 - Número Total de Empresas Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009	89
Tabela 20 - Número de Ocupados Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009	89
Tabela 21 - Número de Assalariados Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009	90
Tabela 22 - Condições financeiras para apoio a micro, pequenas e médias empresas – BNDES	100

INTRODUÇÃO

Ao longo da história econômica os pequenos capitais vem ganhando presença frente aos grandes no foco dos estudos e das políticas. A crise do modelo rígido de produção e o início da era da produção flexível contribuíram para enfatizar a importância destes empreendimentos e o estudo das políticas que os envolvem como os localismos e as aglomerações chamadas de Arranjos Produtivos Locais. Pela crescente onda de teorias que abrangem este ramo que envolve as micro, pequenas e médias empresas surgiu o desenvolvimento deste trabalho, afirmando a importância de mais estudos para confirmar de fato os benefícios (e os malefícios) deste setor da economia.

O capítulo 1 apresenta este importante segmento de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) discutindo as diversidades de definição nacional e mundial como um problema principalmente para a comparação de estudos de agentes diferentes. Tendo sido o segmento definido, o capítulo segue apresentando sua importância dos pequenos capitais na economia pós-fordista, na geração de emprego e na precarização das condições e relações de trabalho causadas pelo processo de terceirização, e sua representatividade em números de instituições, de postos de trabalho gerados e remuneração.

No capítulo 2 são descritos os órgãos, seus apoios e as políticas que auxiliam as MPMEs na luta pela sobrevivência e espaço no mercado. Neste capítulo é levantado o conceito das aglomerações destas firmas chamadas de Arranjos Produtivos Locais (APLs) e as políticas que apoiam estas iniciativas/configurações como meio das micro, pequenas e médias empresas manterem-se vivas, prosperarem e competirem com as grandes.

No terceiro capítulo é apresentado o debate em cima do Localismo, tema diretamente ligado aos APLs, e conseqüentemente, às MPMEs. O capítulo mostra que a grande maioria dos estudos supervaloriza os localismos¹, o que vem causando uma alteração na capacidade do Estado Nação gerir ações em benefício do todo (da nação), permitindo que ações regionais para o desenvolvimento territorializado seja desenvolvida e aplicado sem um planejamento de visão nacional.

¹ Localismo é tido como o excesso de valorização de determinada região, abrangendo decisões de instituições/órgãos regionais frente a órgãos mais distantes (como o governo Nacional) visando assim uma valorização apenas da região mesmo que isso desfavoreça o país como um todo.

CAPÍTULO 1 – O PAPEL DAS MPMES NA ECONOMIA

1.1 DEFINIÇÃO DE MPMES

Diversas são as definições de micro, pequena e média empresa (MPMEs). Os critérios para determinação do porte das empresas são diferenciados, dependendo do órgão julgador. A princípio as empresas, em geral, são classificadas de acordo com o número de funcionários e/ou em função da receita bruta.

No Brasil, formalmente, microempresa é um conceito criado através da Lei nº 7.256/84 em novembro de 1984 pelas mãos de João Figueiredo, revogado pela Lei nº 9.841/99 por Fernando Henrique Cardoso e que teve alteração em dezembro de 2006 através da Lei Complementar nº 123 pelo presidente Luis Inácio Lula da Silva.

A partir de 2006 a definição, para enquadramento tributário do “Simples Nacional”, microempresa resume-se na empresa no qual a receita bruta anual não exceda 240 mil reais, pequenas empresas aquelas cuja receita bruta anual seja acima de R\$ 240 mil e igual ou inferior a 2,4 milhões de reais e média empresa aquelas cuja receita bruta anual seja acima de R\$ 2,4 milhões e inferior à R\$ 24 milhões.²

Para o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES (e para o Mercado Comum do Sul - Mercosul³), a micro empresa pode significar até cinco vezes uma micro empresa para o Estatuto da Micro e Pequenas Empresa (MPE) e até dez vezes o

² Definição prevista pela Lei Complementar Nº 123. Disponível em: <www.planalto.gov.br>. Acesso em: 28 jun. 2011.

³ Disponível em: <www.mercosul.gov.br>. Acesso em: 27 jun. 2011.

tamanho de uma microempresa da Receita Federal (RF). Já Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, o Sebrae, tem como base para classificação o número de empregados e não a receita bruta anual como as demais instituições. A tabela 1 demonstra as diversas definições destas empresas no país.

TABELA 1 - Definições de Micro, Pequenas e Médias Empresas

	Micro	Micro e Pequenas	MPMEs
Brasil			
BNDES (receita bruta anual)	R\$ 2,4 milhões	R\$ 16 milhões	R\$ 90 milhões
Estatuto da MPE (receita bruta anual)	R\$ 433 mil	R\$ 2,1 milhões	-
Receita Federal (receita bruta anual)	R\$ 240 mil	R\$ 2,4 milhões	R\$ 24 milhões
Sebrae			
- indústria (empregados)	19	99	500
- comércio e serviços (empregados)	9	49	100

Fonte: BNDES; Sebrae; Receita Federal; Planalto (2011)⁴

Lastres, Cassiolato e Maciel (2003, p. 12) compreendem a dificuldade de definição de MPMEs apontando que a “*definição depende das fontes utilizadas, dos dados disponíveis, das escolhas a serem feitas e da interpretação do pesquisador*”, e deixam em aberto a definição de “pequenas empresas” no âmbito do trabalho “Pequena Empresa – Cooperação e Desenvolvimento Local”.⁵

Massei (1989, p.11) lembra que:

[...] embora possa parecer uma questão puramente teórica e acadêmica na verdade a definição é absolutamente necessária e prática, visto que, dependendo da classificação adotada são definidos os parâmetros para o enquadramento das empresas nos programas. A consistência dos critérios pode evitar, por exemplo, que dada a escassez de recursos, acabe-se privilegiando empresas maiores, que em geral oferecem melhores condições de acesso (MASSEI, 1989, p. 11).

Sendo o BNDES o principal órgão nacional de onde parte as políticas econômicas para o crescimento do país e também para o fomento das MPMEs em conjunto do fato de empresas com poucos funcionários poder exercer imenso reflexo no mercado e na economia através de sua movimentação financeira, a definição do BNDES, que se baseia no faturamento das empresas, deveria ser tratado como padrão nacional.

⁴ Elaboração própria: acesso aos sítios em 27 de junho de 2011.

⁵ LASTRES *at all*, 2003.

Porém, para o presente trabalho foram elaboradas tabelas extraídas do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE, onde os dados estão apresentados detalhadamente e em sua grande maioria de acordo com o número de funcionários das firmas. Por este motivo o critério que melhor se enquadra para utilização neste trabalho parte do número de funcionários das firmas, a definição do Sebrae.

1.1.1 Dificuldades de definição das MPMEs no exterior

Segundo a OECD (*Organization for Economic Co-operation and Development* – ou Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico)⁶ e por meio da recomendação 2003/631/CE da Comissão da Síntese de Legislação da União Européia⁷, a definição de micro, pequena e média empresa, na União Européia, se dá pelo número de funcionários considerando-se microempresas as que possuem até 9 funcionários, pequenas empresas de 10 à 49 funcionários e médias empresas as que possuem de 50 a 250 empregados.

Nos Estados Unidos, a definição fica por conta do *U. S. Small Business Administration*⁸ que classifica as instituições tanto pela receita quanto pelo número de colaboradores. Uma instituição com 250 funcionários nos EUA, por exemplo, não se enquadra igualmente dentro das MPMEs da União Européia.

⁶A OECD é uma organização fundada em 1960, inicialmente com 18 países Europeus mais os Estados Unidos e o Canadá, com missão voltada a prover políticas que melhorem o desenvolvimento global. Atualmente conta com 34 países membros de todo o globo, nas Américas, Europa, Ásia e Pacífico, possui relações de parceria com países da América Latina, Ásia, África e Caribe; incluindo o Brasil. 2004. Disponível em: <www.oecd.org>. Acesso em: 27 jun. 2011.

⁷Disponível em: <www.europa.eu>. Acesso em: 27 jun. 2011.

⁸A *Small Business Administration* (SBA) é uma agência do governo dos Estados Unidos criada em 1976 para apoiar empresas de pequeno porte. Disponível em: <www.sba.gov>. Acesso em: 28 jun. 2011.

TABELA 2 - Definições de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Exterior

	Micro	Micro e Pequenas	MPMEs
Estados Unidos (empregados)			
- manufatura (empregados)	-	100	500
- serviços (receita bruta anual)	-	US\$ 2,5 milhões	US\$ 21,5 milhões
- comércio (receita bruta anual)	-	US\$ 4,9 milhões	US\$ 21 milhões
União Européia			
(receita bruta anual)	EU\$ 2 milhões	EU\$ 10 milhões	EU\$ 40,4 milhões
(empregados)	9	49	249
Canadá (empregados)	-	100	500
Coréia do Sul - indústria			
- indústria (empregados)	-	20	300
- indústria (capital)	-	-	US\$ 6,7 milhões
Japão			
- indústria (empregados)	-	-	300
- setores atacadistas e serviços (empregados)	-	-	100
- setor de varejo (empregados)	-	-	50
- indústria (capital)	-	-	US\$ 2,3 milhões
- setor atacadista (capital)	-	-	US\$ 775 mil
- setor de varejo e de serviços (capital)	-	-	US\$ 388 mil
México (empregados)			
- indústria	30	100	500
- comércio	5	20	100
- serviços	20	50	100
Taiwan			
- indústria (empregados)	-	-	200
- comércio e serviços (empregados)	-	-	50
- indústria (capital realizado)	-	-	US\$ 1,8 milhões
- comércio e serviços (receita bruta anual)	-	-	US\$ 2,4 milhões

Fonte: Small Business Administration (2011)⁹; OECD (2004); Puga (2002); União Européia (2011)¹⁰.

Através da tabela 2 é possível notar que a dificuldade em definir um padrão para o enquadramento das empresas de acordo com seu porte é global e não apenas nacional.

⁹ Definição conforme apresentado no sítio. Disponível em <<http://www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry>>. Acesso em: 29 jun. 2011.

¹⁰ Definição conforme apresentado no sítio da União Européia. Disponível em: <http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26026_pt.htm>. Acesso em: 28 jun. 2011.

1.2 AS MPMES NA MANUTENÇÃO E GERAÇÃO DE POSTOS DE TRABALHO

Antes mesmo da definição e reconhecimento por lei, na década de 80, os micro, pequenos e médios empreendimentos ganharam os olhares dos estudiosos, tomando o lugar que, até então, eram principalmente das grandes firmas como propulsoras da economia. Birch (1981)¹¹ ressalva que as grandes firmas estavam perdendo a frente na criação de novos postos de trabalho.

Enquanto a economia brasileira no período sofria desaceleração, uma alternativa foi justamente a iniciativa empreendedora dos pequenos negócios como forma de ocupação para a mão de obra excedente.¹²

Na década seguinte, com a abertura comercial de 1990, o golpe na economia diante da fragilidade do governo em não conseguir investimentos para manter o crescimento econômico e conter o desemprego, exigia que as grandes firmas reduzissem suas plantas na busca de diminuição de custos ao mesmo tempo em que o nível de emprego precisava crescer junto da população economicamente ativa. Dessa forma foi criado um ambiente propício às práticas de subcontratação de produtos e serviços, em outras palavras, abriram-se as portas para a terceirização, em suas diversas formas, e à criação de empresas menores e mais flexíveis; as micro, pequenas e médias empresas (CACCIAMALI, 1999).

Com a queda do número de postos de trabalho e expansão de subempregos, tornava-se menos custoso (incluindo as cargas tributárias) a horizontalização das grandes firmas, incentivando ainda mais a terceirização de: serviços de limpeza, alimentação, gráficos, manutenção de máquinas entre outros (CACCIAMALI, 1999).

¹¹BIRCH, 1981 apud PUGA, 2002.

¹²IBGE, 2003.

No Brasil os micro e pequenos empreendimentos representavam 70% da força de trabalho e 21% do PIB nacional em 1995. Quanto ao total de estabelecimentos, representam cerca de 98% deles (DOMINGOS, 1995)¹³. Segundo Gonçalves, estas empresas podem desempenhar um importante papel na descentralização industrial.¹⁴

A indústria de transformação (formada principalmente por grandes firmas dada a necessidade de maiores investimentos), em 1995, continha apenas 16,6% do total da mão-de-obra ante 20% em 1989 (tabela 3). A absorção desta diferença pode ser vista especialmente no setor terciário que se mostra crescente:

[...] não apenas em virtude da retração da produção, do perfil de produtividade da indústria de transformação e das novas demandas, mas também porque o processo de desverticalização e terceirização das firmas levam a que determinadas atividades que eram realizadas no interior de estabelecimentos da indústria de transformação passassem a ser efetuadas e oferecidas diretamente por estabelecimentos do setor de serviços (CACCIAMALI, 1999, p. 7).

O número de ocupados entre 1989 e 1995 cresceu de maneira expressiva apenas nos ramos de comércio e prestação de serviços, justamente o setor terciário onde está a maior concentração de pequenos empreendimentos, passando de um total de 38,9 % em 1989 para 43,6% em 1995, quase a metade de toda mão de obra não agrícola brasileira.

O percentual de ocupados que já era maior que o das grandes firmas, consideradas aqui pelos setores industriais incluindo transformação, construção civil e outras atividades industriais, aumentou ainda mais uma vez que o percentual destas caiu de 30,8 % para apenas 26,5% no mesmo período (ver tabela 3).

¹³ DOMINGOS, 1005 apud CAMPOMAR; CEZARINO, 2006.

¹⁴ CAMPOMAR; CEZARINO, 2006.

**TABELA 3 - Ocupados Não Agrícolas Segundo Ramos de Atividade
(Brasil 1986-1995)**

Anos	1989	1990	1992	1993	1995
Ramos					
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Transformação	20,70	19,60	17,90	17,70	16,60
Construção Civil	8,10	8,00	8,60	8,90	8,20
Outras Atividades Industriais	2,00	1,80	1,90	2,00	1,70
Comércio	16,00	16,60	16,90	17,50	17,70
Prestação de Serviços	22,90	23,20	24,70	24,50	25,90
Serviços Auxi.Ativ.Econômica	4,20		4,10	4,00	4,40
Transporte e Comunicação	4,90	5,10	4,90	4,70	4,90
Social	11,30	11,30	11,60	11,50	11,70
Administração Pública	6,20	6,20	6,40	6,30	6,20
Outras Atividades	3,80	3,60	3,10	2,90	2,60

Fonte: "F.IBGE, PNAD, diversos anos" apud CACCIAMALI, 1999, p. 7

O crescimento do desemprego no período acaba por aumentar também a oferta de trabalhadores por conta própria e de microempresários. O setor terciário, assim como o subemprego, cresce especialmente no setor da prestação de serviços, com microempresas, pequenos negócios familiares, serviços domésticos e emprego informal. O aumento do desemprego unido ao aumento da renda real propiciado nos primeiros anos do Plano Real permitiu estas novas ocupações.

Este movimento econômico de “transferência” da mão de obra até então ocupada pelas grandes firmas para as MPEs torna as pequenas firmas importantes para o equilíbrio no mercado de trabalho e na economia.

De 1995 a 1996, das 800 mil ocupações geradas, 58,8% foram no ramo de prestação de serviço, 24,3% no comércio e 11,5 % no serviço doméstico. Na outra ponta, na indústria houve queda de 470 mil empregos entre empresas da construção civil, serviços financeiros, administração, segurança e utilidade pública, 77% no ramo industrial (CACCIAMALI, 1999).

Considerando que do total de Micro e Pequenas empresas no ano de 2001, 80% encontram-se no segmento comercial e de serviços¹⁵ (tanto em termos de receita gerada como de pessoas ocupadas), o próprio relatório do IBGE considera os micro e pequenos empreendimentos como “colchão amortecedor do desemprego”.

Estudos elaborados sobre Censos Econômicos de 1985¹⁶, Censos de Cadastro de 1994 e na Pesquisa Anual de Comércio e Pesquisa Anual de Serviços de 2001, nas atividades de comércio e serviço, estimava-se que em 2001¹⁷ as MPEs, nestes setores, aproximavam ao número de 2 milhões, ocupando cerca de 7,3 milhões de pessoas (9,7% da população ocupada).

TABELA 4 - Pessoal Ocupado das Empresas de Comércio e Serviços, Segundo o Porte da Empresa - 1985/2001

Porte da Empresa	Pessoal ocupado (1.000 pessoas)					
	1985	%	1994	%	2001	%
Total	6.774,40	100%	8.119,00	100%	11.995,30	100%
Micro e pequenas empresas	3.436,30	51%	3.816,30	47%	7.290,70	61%
Médias e grandes empresas	3.338,10	49%	4.302,70	53%	4.704,60	39%

Fontes: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Censo Cadastro 1994, Pesquisa Anual de Comércio 2001 e Pesquisa Anual de Serviço 2001; Censo de empresas. Rio de Janeiro: IBGE, 1992. Acima do título: Censos econômicos 1985, apud IBGE, 2001.

A geração de emprego cresceu de 3,5 milhões de postos de trabalho e 50,7% do total da mão de obra ocupada em 1985 para 7,3 milhões e 60,8% da representatividade total para o segmento do comércio e serviço em 2001. O número total mais que dobrou no período.

Com a desaceleração da economia no país e o declínio e quebra do modelo fordista de produção, a medida que as grandes firmas diminuía suas plantas e conseqüentemente o quadro de funcionários, as MPEs, os trabalhadores por conta própria e o subemprego absorviam esta mão-de-obra auxiliando no equilíbrio no mercado de trabalho de maneira que

¹⁵IBGE, 2001.

¹⁶ Para este levantamento foram pesquisadas cerca de 900 mil microempresas devido ao corte de receita definido pelo Estatuto da Microempresa (Lei Nº 7.256) (MCROEMPRESAS, 1989 apud Estudos & Pesquisas – As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001 – IBGE).

¹⁷ O levantamento considera o pessoal ocupado nas empresas legais perante a lei, ou seja, com CPNJ, dos setores de serviço e comércio. Já a população ocupada do País considera pessoas em atividades formais e informais.

as grandes firmas representassem 49% da mão de obra ocupada no ano de 1985 e apenas 39% em 2001.

Em análise aos relatórios do Cadastro Central de Empresas – CEMPRE¹⁸ é possível acompanhar a movimentação dos MPMEs frente à economia. Desde o ano de 1996 a representatividade dos grandes capitais no montante geral de empresas mostra-se menor que 1% do total enquanto as MPMEs representam mais de 99% de todas as empresas.

TABELA 5 - Número de Empresas de Acordo Com o Número de Pessoal Ocupado Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009

Tamanho Empresa	%	1996	%	2000	%	2005	%	2009 ¹⁹
Total		3.206.933		4.200.846		5.669.003		4.864.639
0 a 4	81,60	2.616.943	82,50	3.465.579	82,98	4.703.404	75,85	3.689.916
5 a 9	10,21	327.403	9,88	414.838	9,26	524.717	12,74	619.547
10 a 19	5,68	182.048	4,29	180.075	4,59	260.078	6,38	310.429
20 a 29			1,19	50.025	1,17	66.572	1,75	84.971
30 a 49	0,97	31.264	0,88	37.082	0,84	47.610	1,25	60.718
50 a 99	0,72	23.136	0,61	25.795	0,56	31.991	0,83	40.219
100 a 249	0,65	20.957	0,38	15.886	0,33	18.745	0,46	22.619
250 a 499			0,14	5.969	0,13	7.526	0,18	8.964
500 a mais	0,16	5.182	0,13	5.597	0,13	7.360	0,19	9.256
Micro Empresas			92,81	3.898.724	92,67	5.252.787	89,15	4.336.846
Micro e Pequenas			98,79	4.150.221	98,90	5.605.415	98,04	4.769.129
MPME's			99,40	4.175.616	99,45	5.636.864	98,85	4.808.586
Grandes			0,60	25.230	0,55	31.139	0,78	38.053

Fonte: IBGE - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) 1996, 2001, 2006, 2009

Vale ressaltar que a tabela 5 apresenta uma forte e fictícia queda no número total de empresas dentre o ano de 2005 e 2009. Na verdade o que ocorreu no Relatório CEMPRE foi a implantação da Pesquisa de Atualização Cadastral – PCAD alterando, em seguida, a

¹⁸ Para análise dos relatórios CEMPRE deve-se levar em consideração:

1-Os dados do ano de 1996 e 2009 foram retirados dos relatórios do próprio ano de 1996 e 2009. Já os dados dos relatórios de 2000 e 2005 foram retirados dos anos subsequentes, respectivamente, 2001 e 2006 quando os números foram devidamente corrigidos;

2-Nos relatórios CEMPRE até o ano de 1999 não havia distinção entre as empresas de 10 à 29 funcionários e de 100 à 499 funcionários, não sendo possível a distinção exata dentre micro, pequenas, médias e grandes firmas;

3-Para o cálculo das MPMEs foi utilizado definição do SEBRAE e cálculo percentual das indústrias (o cálculo encontra-se no Anexo 1).

¹⁹ No relatório CEMPRE do ano de 2006 em diante houve alteração na metodologia, incluindo alteração do CNAE 1.0 para o 2.0. Esta alteração, de certa forma, impossibilita determinadas comparações pois, apensar da tabela 5 apresentar queda no número total de empresas entre 2005 e 2009 (queda de aproximadamente 14,1%), mesmo com as crises ocorridas na economia os relatórios (com avaliação pelos CNAEs 1.0 e 2.0) apresentam crescimento anual conforme tabela 6.

Classificação Nacional de Atividades Econômicas, o CNAE, do 1.0 para o 2.0 do ano de 2006 para 2007.

Esta queda no número de empresas é justificada apenas pela alteração dos códigos CNAE e a metodologia utilizada, pois dada a Tabela 6 é possível notar que a diminuição numérica existe apenas na alteração dos CNAEs (dados 2006A, utilizando CNAE 1.0 e 2006B, onde é utilizado o CNAE 2.0). No decorrer dos anos seguintes o número de empresas é crescente.

TABELA 6 – Análise da Variação do Número de Empresas Com Alteração do CNAE 1.0 Para o CNAE 2.0 Segundo Relatório CEMPRE - 2006, 2007, 2008 e 2009

Tamanho Empresa	%	2006A	%	2006B	%	2007	%	2008	%	2009
Total		5.726.926		4.305.578		4.420.345		4.607.261		4.864.639
0 a 4	82,6	4.730.580	77,2	3.324.519	76,3	3.373.372	76,1	3.506.807	75,9	3.689.916
5 a 9	9,5	542.426	12,3	531.612	12,7	562.061	12,8	589.308	12,7	619.547
10 a 19	4,6	265.581	6,1	261.271	6,3	279.511	6,4	294.604	6,4	310.429
20 a 29	1,2	69.486	1,6	69.433	1,7	76.582	1,8	80.752	1,7	84.971
30 a 49	0,9	50.276	1,2	50.222	1,2	54.914	1,3	58.333	1,2	60.718
50 a 99	0,6	33.294	0,8	33.269	0,8	36.203	0,8	38.270	0,8	40.219
100 a 249	0,3	19.683	0,5	19.664	0,5	20.976	0,5	21.887	0,5	22.619
250 a 499	0,1	7.807	0,2	7.801	0,2	8.336	0,2	8.614	0,2	8.964
500 a mais	0,1	7.793	0,2	7.787	0,2	8.390	0,2	8.686	0,2	9.256
Micro Empresas	92,1	5.273.006	89,6	3.856.131	89,0	3.935.433	88,9	4.096.115	88,6	4.309.463
Micro e Pequenas	98,8	5.658.349	98,4	4.237.057	98,3	4.346.440	98,3	4.529.804	98,0	4.765.581
MPME's	99,4	5.691.643	99,2	4.270.326	99,1	4.382.643	99,1	4.568.074	98,8	4.805.800
Grandes	0,6	35.283	0,8	35.252	0,9	37.702	0,9	39.187	0,8	40.839

2006A - utilização do CNAE 1.0

2006B em diante - utilização do CNAE 2.0

Fonte: IBGE - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) 2006, 2007, 2008, 2009

Apesar de as MPMEs apresentarem cerca de 99% do número total de empresas no país a taxa de empregabilidade por empresa é baixíssimo frente aos grandes empreendimentos que, com menos de 1% de representatividade no número total de empresas, mantém mais de 50% do total de mão de obra ocupada (tabela 7).

TABELA 7 - Número de Pessoal Ocupado de acordo Com Tamanho da Empresa Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009

Empregados	%	1996	%	2000	%	2005	%	2009
Total		27.197.791		30.796.265		39.585.647		46.682.448
0 a 4	15,97	4.343.719	17,40	5.359.805	17,39	6.882.331	12,85	5.998.675
5 a 9	7,73	2.101.482	8,65	2.664.344	8,53	3.376.459	8,58	4.006.357
10 a 19	10,42	2.833.720	7,72	2.377.035	8,58	3.395.107	8,76	4.091.135
20 a 29			3,85	1.186.457	3,98	1.577.470	4,31	2.014.214
30 a 49	4,35	1.183.348	4,54	1.399.484	4,53	1.794.008	4,90	2.285.364
50 a 99	5,89	1.601.940	5,77	1.777.041	5,54	2.194.324	5,91	2.757.658
100 a 249	15,88	4.319.589	7,92	2.438.027	7,31	2.892.869	7,45	3.476.809
250 a 499			6,75	2.078.715	6,64	2.628.801	6,67	3.115.402
500 a mais	39,76	10.813.993	37,39	11.515.357	37,50	14.844.278	40,57	18.936.834
Micro Empresas			26,06	8.024.149	25,92	10.258.790	21,43	10.005.032
Micro e Pequenas			42,17	12.987.125	43,01	17.025.375	39,41	18.395.745
MPME's			47,94	14.764.166	48,55	19.219.699	45,31	21.153.403
Grandes			52,06	16.032.099	51,45	20.365.948	54,69	25.529.045

Fonte: IBGE - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) 1996, 2001, 2006, 2009

Contudo as MPMEs continuam a manter metade do total de postos de trabalho e garantem criação de novos postos independente de crises econômicas.

Ao contrário do que muitos podem afirmar, as MPMEs possuem participação relativamente estável mesmo, e principalmente, quando estudados os movimentos de mercado de entrada e saída de empresas (“*turnover*”), dados estes camuflados em estudos empíricos:²⁰

Por exemplo, nos estudos aplicados em países, como os EUA, no Japão e na Alemanha Ocidental, os resultados indicam que à semelhança de países em desenvolvimento, as PME's têm se constituído de fator básico para o fortalecimento de setor industrial, sendo responsável por uma grande parcela da mão-de-obra empregada [...] Entre as partes importantes desses estudos destacam-se a sua contribuição que se faz presente, devido à sua flexibilidade operacional e tecnológica, o que as torna por vezes preferenciais, até, na introdução de tecnologia de ponta (MASSEI, 1989, p. 39).

Em momentos de crise econômica os aspectos internos privilegiados das PMEs, como a própria flexibilidade operacional e tecnológica, desde que livres para aplicação destas, tornam-nas instrumentos de auto-regulação do mercado. Estes empreendimentos, em países desenvolvidos, possuem notória estabilidade sob qualquer análise.²¹

²⁰ MASSEI, 1989, p. 39.

²¹ ROBALINHO DE BARROS apud MASSEI, 1989, p. 40.

Diante das pesquisas, estudos, teorias e dos números apresentados fica evidente que as empresas de menor porte ganharam espaço para que políticas e estruturas sejam criadas para sua sustentação e para o auxílio da sustentação da economia como um todo, assim como vem ocorrendo. Uma vez que as MPMEs possuem grande capacidade de flexibilidade, auxílio às grandes firmas, capacidade na geração de empregos e de serem fundadas em momentos de crise acolhendo a mão de obra eliminada das grandes (e menos flexíveis) firmas, passam a ser um investimento político-estratégico para a manutenção da economia global mantendo-a aquecida nos diversos momentos dos ciclos econômicos, mesmo cada empresa criando postos de trabalho numa proporção mínima frente cada empresa de grande porte.

Estes investimentos necessários tornam-se visíveis à medida que entidades são criadas e políticas aplicadas. Uma das formas mundialmente conhecida com grande apoio é a criação dos Arranjos Produtivos Locais, tanto por incentivo político como por necessidade das próprias firmas de menor porte em atender a uma deficiência local e/ou para manterem-se vivas frente às grandes firmas (estes aglomerados serão discutidos no decorrer do trabalho).

1.2.1 – A “horizontalização” das firmas como caminho para as MPMEs

Com a abertura comercial e o crescimento da globalização na década de 90 os mercados começaram a ser mais competitivos e as firmas tinham de se reorganizar dia a dia para o ganho de eficiência, conforme comenta Souza (1993):

O intenso ritmo das mudanças tecnológicas que acelera a obsolescência técnica e econômica de equipamentos, processos e produtos; a globalização e o acirramento da concorrência; as crescentes flutuações nos mercados; a diluição das fronteiras e o aumento das condições de incerteza e de risco em que são tomadas as decisões dos agentes econômicos (SOUZA, 1993, introdução).

As plantas de produção verticais²², onde a firma possui controle desde a extração da matéria prima até o processo de distribuição de seu produto, política esta que desvia recursos do ponto forte e foco da empresa para os demais processos internos, mantinha a firma rígida, sem flexibilidade, com altos custos operacionais e processos internos (que não o foco) defasados e sem a melhor eficiência possível.

Então, a “externalização” dessas atividades tornava-se o caminho para a redução de custos, desde que o controle sobre estas atividades não fosse perdido. Para tanto, a grande empresa necessita estabelecer estreitas relações com alto grau de fidelidade, lealdade e cooperação com a firma tomadora do serviço que em geral e em sua grande maioria eram justamente as MPMEs.

Indiretamente, dada a cumplicidade entre as empresas e a necessidade de manter o alto grau de qualidade de seus produtos e políticas de *global sourcing*, direta ou indiretamente as firmas fornecedoras passam a sofrer pressão para se adequarem aos padrões de normas rígidas como a ISO 9000 nos padrões de produção ou investirem em pessoal qualificado, ou mesmo sofrerem investimentos, de maneira a chegarem às tecnologias utilizadas pelas grandes firmas. Ou seja, a inovação, direta ou indiretamente, é levada às firmas menores por meio da grande firma. As firmas menores que não se adequassem aos padrões neste período de reestruturação das firmas ocorridos no fim da era fordista, principalmente no final da década de 80 e início da década de 90, eram “expulsas” das cadeias (SOUZA, 1993).

²² Para melhor entendimento do processo de horizontalização das firmas é indispensável o entendimento do processo que ocorre anteriormente, o de verticalização, ocorrido por meio da criação do modelo fordista de produção. O Fordismo trata-se da reestruturação da produção baseada no regime de acumulação e produção em massa. Este modelo, criado por Henri Ford em 1913, implementou, no processo produtivo, as esteiras de montagens, onde os trabalhadores não se deslocava ao longo da produção, sendo a produção que passava por cada setor. O trabalho era rigidamente controlado setorialmente e cada trabalhador efetuava um único serviço simples, não havendo necessidade de qualquer qualificação. O controle contava ainda com horários rígidos, tarefas repetitivas e rotinas pré definidas. Com estas padronizações Ford geriu a produção de carros em série. Dentro deste processo de controle da produção a empresa cuidava desde fábrica de vidros, a plantação de seringueiras até a siderúrgica, sendo este o motivo no nome verticalização, onde todos os processos, no início ao fim da produção centrava-se em uma única empresa (FGV, 1992; Batista, 2008).

Na busca de parceiros para diminuição de custos e divisão do trabalho, a fim de se adaptarem à flexibilidade do mercado que surgia, as empresas necessitam e criam elos ao longo da cadeia produtiva. O ciclo virtuoso destas organizações é bem explicitado por Souza (1993):

A racionalidade do movimento pode ser descrita como segue: se o ambiente é turbulento, cada empresa busca aliar-se a outras tentando sustentar-se. Se o resultado da atuação conjunta for positivo, ela tenderá a ser reproduzida. Outras empresas vão procurar saber como e porque deu certo. Os métodos, os arranjos e as inovações utilizadas pelos pioneiros tenderão a ser propagados ou por cópia ou por colaboração em novas associações. Neste último caso, a difusão é mais rápida, pois as fórmulas são repassadas com as “dicas” para sua implantação (SOUZA, 1993, p. 130).

Sem a total posse de sua estrutura produtiva, mas dependente de outras firmas para controlar o fornecimento de sua matéria prima, suas vendas e sua distribuição, cabendo a ela apenas a produção de seu produto da melhor forma possível, inclusive com a melhor tecnologia possível (investimento em P&D), à grande empresa fica também a necessidade e obrigatoriedade de auxiliar, incentivar e acompanhar de perto suas parceiras.

A transferência de responsabilidade, porém, divide-se em diversas maneiras. No Japão, por exemplo, o processo tradicionalmente utilizado foi o da subcontratação que protagonizou a rápida industrialização (WATANEBE, 1971 apud SOUZA, 1993). Na França também foi utilizada a subcontratação.

Dentre os processos de “desverticalização” entram a terceirização, a “externalização” e a subcontratação, podendo a subcontratação ser subdividida em subcontratação de economia, de capacidade ou de especialização (SOUZA, 1993).

Uma firma pode vender seus produtos para outra sem qualquer contrato mas a partir de uma subcontratação a firma contratante tem de passar especificações de suas necessidades para a firma fornecedora. Neste processo surge a transferência de processos e tecnologia e também o risco de a empresa contratada disseminar o conhecimento importante da firma contratante para uma concorrente, sendo este um risco a ser considerado.

Por exemplo, no pós-guerra as firmas japonesas eram subcontratadas pelas norte-americanas para montagem de rádios e em alguns anos a indústria de rádios e televisores japonesa sobressaía-se na competitividade com a indústria americana (SOUZA, 1993).

As parcerias podem ocorrer no fortalecimento de relações de subcontratação entre as firmas. Dentre as vantagens as empresas podem manter equipamentos em regime de comodato e até mesmo tomada de decisões, quanto aos materiais utilizados e ao método de produção a ser adotado (SOUZA, 1993). Mais uma vez as empresas fornecedoras tendem a melhorar suas estruturas internas e investir na qualidade de sua mão de obra e gestão, sendo este um meio para a qualificação e profissionalização das menores firmas que surgiram principalmente para atenderem às necessidades da “horizontalização” das grandes firmas.

A terceirização trouxe resultados concretos para diversas firmas, como apresenta a tabela da página seguinte.

A grande maioria das terceirizações associa-se à criação de pequenas empresas por pessoas que antes trabalhavam na empresa principal da cadeia. A decisão de terceirizar o serviço, ocorridas no fim dos anos 1980 e início dos 1990, afetava diretamente pessoas com alto grau de instrução naquela determinada atividade incentivando-as a abrir firmas, a exemplo da Riocell, que “chegaram a investir em cursos de formação de empreendedores, visando a plantar bases em uma rede de fornecedores confiáveis e aptos a acompanharem o padrão de qualidade interno” (SOUZA, 1993, p. 148).

A terceirização também leva às empresas fornecedoras a responsabilidade e riscos do investimento, dado um problema nas vendas da empresa principal as demais tendem a perder serviços/vendas, e, por conta disso, encontrar parceiros que aceitem diluir a responsabilidade da grande firma não é tão simples, salvo situações de verdadeira parceria entre as firmas. Para conquistar essa cumplicidade empresas japonesas trabalham com as participações cruzadas

dentro da cadeira de subcontratação levando à cadeira estabilidade “forçada”. Esta prática vem avançando desde 1990.²³

TABELA 8 - Brasil - Ganhos Obtidos Pelas Empresas Com a "Terceirização"

Empresas	Atividades Terceirizadas	Ganhos
Elevadores Villares (SP)	Fabricação de parafusos, pinos, porcas, transformadores, montagem de placas e serviços de serralheria	Redução de 15% no custo de produção e ganho de 36% na área física da fábrica
Xerox (RJ)	Produção de peças para copiadores de fábrica de Vitória (ES)	Aumento da capacidade de produção de 16 para 25 máquinas
Inepar (PR)	Montagem de placas eletrônicas, usinagem e ferramentas	Duplicação da capacidade produtiva, sem grandes investimentos
Autolatina (SP)	Fabricação de assentos, chicotes industriais e molas helicoidais	Redução de 10% a 15% nos custos de produção nesses componentes
Phillips (SP)	Produção de plásticos e de componentes eletrônicos básicos	Redução de 10% a 15% nos preços dessas peças
Riocell (RS)	Serviços administrativos, manutenção, extração e transporte de madeira	Diminuição de US\$ 100 no custo da tonelada de celulose
Perdigão Agroindústria	Manutenção de frigoríficos e transporte de produtos	Economia mensal de US\$ 250.000 e desmobilização de US\$ 1,6 milhão
Shell (RJ)	Processamento de dados	Economia anual de US\$ 1 milhão
Santa Marina (SP)	Distribuição e montagem de produtos domésticos	Duplicação de volume de vendas e redução da dependência de grandes atacadistas
Localiza (MG)	Manutenção dos veículos e contratação de motoristas	Economia de US\$ 200.000 mensais e eliminação da ociosidade de 50% dos motoristas
Cibié (SP)	Fabricação de 25 componentes de faróis para automóveis	Redução de até 50% nos preços dos itens e queda para menos de 1% no índice de rejeição
Lupo (SP)	Produção de modelos mais simples de meias	Redução do custo da dúzia de pares de meia de US\$ 9 para US\$ 8,65

Fonte: Revista Exame, ago. 1992 apud SOUZA, 1993, p. 147.

As MPMEs estão potencialmente posicionadas para a recepção da terceirização devida suas características garantindo sua flexibilidade na tomada de decisões por terem de passar por menor burocracia frente à tomada de decisões nas grandes firmas.²⁴ Como visto, o processo torna-se interessante para ambos os lados. Porém, uma intensa discussão envolve o processo de terceirização como causa da precarização das condições e relações de trabalho.

²³ SOUZA, 1993, p. 148.

²⁴ SOUZA, 1993, p. 152.

1.2.1.1 - A terceirização como uma problemática para o mercado de trabalho.

Na década de 80 e 90, ao passo que a terceirização tornou-se quase que uma regra para as grandes firmas manterem-se vivas no mercado com menores custos e maior flexibilidade, o processo de terceirização trouxe consigo a precarização das condições e relações de trabalho, diminuindo o acesso dos trabalhadores aos seus direitos sociais e dificultando a entrada de novos trabalhadores no mercado.

O processo aceito e propagado pelas empresas como forma estratégica do trabalho é firmado com contratos flexíveis, período de serviço pré-determinado, por tempo parcial ou por tarefa e com as responsabilidades legais passadas à terceiros (BATISTA, 2006).

Segundo Batista (2006):

O processo de terceirização implantado em diversos setores da produção capitalista nacional, foi objeto de diversos estudos e pesquisas realizadas por vários autores e instituições de pesquisa selecionadas na construção desta análise. (Alves, setor metalúrgico; Ramalho, setor metalúrgico; Leite, metalúrgico, têxtil; Druck, petroquímico; Segnini, serviços bancários; DIEESE, vários setores; Silva, bancos; Lima, calçadista e confecção; Araújo e Amorim, têxtil). Apesar das diferenciações analíticas, todos os estudos apontam para uma mesma direção: minimização de custos, maximização de resultados, precarização do trabalho e dos direitos dos trabalhadores, com implicações para o movimento sindical (BATISTA, 2006, p. 49-50).

A terceirização como prática de flexibilização da produção, segundo Druck (1999), implica na utilização de contratos por determinado tempo, por empreitada, por serviço e sem coberturas legais.²⁵ Neste processo as empresas alegam:

[...] 100% das empresas apontam a redução de custos, o aumento de produtividade e a melhor qualidade; 97% a mudança na estrutura organizacional, a redução do quadro de pessoas e a redução da folha de pagamento; para 87% houve redução de postos de trabalho; e, 92% diminuíram a resistência a reivindicações dos trabalhadores (DRUCK, 1999, p. 197 apud BATISTA, 2006, p. 53).

Antunes (1999) analisa a recessão (crise do fordismo) como uma “crise estrutural do capitalismo” que, conseqüentemente, levou ao campo da produção fordista. Bihl (1998)

²⁵ DRUCK, 1999 apud BATISTA, 2006.

afirma que a própria dinâmica do modelo de produção leva os trabalhadores a se revoltarem contra o modelo, aumentando os custos da produção em massa.²⁶ A massificação da produção desqualificando os trabalhadores pelo trabalho “parcelizado, repetitivo, fragmentado” e “rotinizado” passou a desestabilizar-se (DRUCK, 1999, p. 98 apud BATISTA, 2006, p. 9).

Assim, segundo Harvey (2000), com a ascensão do modelo flexível de produção, o mercado de trabalho sofreu uma drástica mudança, ao passo do fortalecimento do capital frente o enfraquecimento dos sindicatos e da massa de trabalhadores, justamente pela imposição, neste momento, de contratos flexíveis de trabalho, incluindo a extensão da jornada de trabalho. Há uma redução do emprego legal frente o aumento dos trabalhos parciais, temporários e/ou subcontratados (BATISTA, 2006, p. 11).

Mudanças no mercado de trabalho foram pesquisadas pelo Institute Of Personnel Management (1986), no “*Flexible Patterns of Work*”, que analisou as alterações no mercado de trabalho na Inglaterra e nos Estados Unidos, e concluiu que o núcleo central das empresas vem diminuindo cada vez mais. Numa primeira abordagem, Harvey (2000) analisa os novos grupos de trabalhadores sendo um primeiro grupo restrito num núcleo central das empresas (cada vez menores), sendo estes trabalhadores:

[...] em tempo integral, condições permanente e posição essencial para o futuro de longo prazo da organização, gozando de maior segurança no emprego, boas vantagens indiretas relativamente generosas, esse grupo deve atender à expectativa de ser adaptável, flexível e, se necessário, geograficamente móvel (HARVEY, 2000, p. 144 apud BATISTA, 2006, p. 11).

Os grupos continuam a ser apresentados pelo estudo dos mais estáveis aos mais precários sendo o grupo seguinte o de periferia subdividido, pelo autor, em dois: o ‘primeiro grupo periférico’ e o ‘segundo grupo periférico’. O ‘primeiro grupo periférico’ consistem “em empregados em tempo integral com habilidades facilmente disponíveis no mercado de trabalho, como pessoal do setor financeiro, secretárias, pessoal das áreas de trabalho rotineiro

²⁶ BATISTA, 2006.

e de trabalho manual menos especializado” (HARVEY, 2000, p. 144), sendo estes funcionários com alta taxa de rotatividade.²⁷

Harvey (2000) analisa a pesquisa realizado mostrando que o ‘segundo grupo periférico’ são numericamente maior e mais flexíveis, com contratos de “tempo parcial, empregados casuais, pessoal com contrato por “tempo determinado, temporário, subcontratado e treinados com subsídio público” (INSTITUTE OF PERSONNEL MANAGEMENT, 1986, apud HARVEY, 2000, p. 144).²⁸ Continuamente, desta forma, o mercado de trabalho rumo à redução dos trabalhadores centrais e aumento dos “descartáveis”.

Seja qual for sua forma, a subcontratação também é vista por Jinkings (1999) como uma forma de precarização do emprego e do salário, atua desregulando as condições de trabalho e de modo a diminuir os direitos sociais dos empregados. Para a empresa, esta forma de contratação aguça sua ‘autovalorização’ dos capitais aumentando seus ganhos financeiros e dispersa a força, resistência e organização sindical.²⁹ Dessa forma grande parte dos trabalhadores não gozaram de seus direitos conquistados pela luta da força sindical (de categorias como metalúrgicos, bancários, químicos, funcionários públicos e outros) devido a “um mercado ‘altamente flexível’ apresentando situações diferenciadas, desiguais e em grande medida precárias” (SEGNINI, 2001, apud BATISTA, 2006, p. 24-25).

A colocação de Segnini (2001) é reforçada pelo significado de precarização do mercado de trabalho defendido por Druck (2002):

A terceirização é uma das expressões mais significativas do processo de flexibilização do trabalho e de sua consequência principal: a precarização. São homens e mulheres ‘que-vivem-do-trabalho’ e que se tornam cada vez mais descartáveis, flexíveis (adaptáveis) ou jogados a uma condição de ‘subemprego’. A terceirização se generalizou, difundindo-se para todo o tipo de atividade e levou consigo – como marca fundamental – a perda de direitos, a instabilidade, a insegurança dos trabalhadores (DRUCK, 2002, p. 136 apud BATISTA, 2006, p. 53).

²⁷ BATISTA, 2006, p. 11-12.

²⁸ BATISTA, 2006, p. 12.

²⁹ JINKINGS, 1999, p. 160 apud BATISTA, 2006, p. 16.

O DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (1993), também evidencia a parte não exposta pelos empresários de que a terceirização é utilizada principalmente para a desestruturação dos sindicatos, enfraquecendo a associação dos trabalhadores. O número de trabalhadores das firmas diminuem frente à contratação de trabalhadores subcontratados num movimento onde os trabalhadores que são demitidos da empresa principal para serem contratados pela empresa terceirizada, há a perda de todos seus direitos antes garantidos além da diminuição dos salários e benefícios (como alimentação e transporte), exigência de trabalhos mais intensos frente a degradação do ambiente, sendo estas as exposições dos próprios trabalhadores (DIEESE, 1994, apud BATISTA, 2006).

Segundo Batista (2006), as transformações no mercado de trabalho, no Brasil, mostra que algumas categorias sofreram maior impacto frente a outras. Em pesquisa, Segnini (1998) mostra que o setor bancário apresenta forte eliminação de funções e número de postos de trabalho. Em 1986 o Brasil possuía um milhão de trabalhadores bancários frente a 497 mil no ano de 1996. As políticas de flexibilização e conseqüentemente de redução de custos levaram as instituições bancárias a utilização de uma gestão possibilitando a “flexibilização funcional do trabalho (que se traduz pela realização de várias tarefas ao mesmo tempo)”. Junto das inovações tecnológicas, a produtividade das instituições bancárias aumentou sem a necessidade de alteração na jornada de trabalho dos empregados (SEGNINI, 1999, p. 191, apud BATISTA, 2006, p. 16).

No período de 1999, segundo o PNDA (Pesquisa Nacional de Amostra à Domicílio) e o IBGE, 7,6 milhões de pessoas estavam fora do mercado de trabalho. Como o saldo de emprego “bom” (com registro, boas condições de trabalho, maior estabilidade, etc) na década de 90 vinha caindo e tinha menor potencial de ser criado, Pochmann (2001) conclui que

houve um aumento do número de trabalhadores sem registro, ampliando a precarização da força de trabalho, principalmente sem registros.³⁰

Um exemplo da queda na qualidade dos trabalhos formais é expressa, também, pelas altas taxas de horas extras efetuadas pelos trabalhadores nesta época, excedendo a jornada oficial (44 horas semanais). O número que era de 13,5 milhões de trabalhadores passou, na década de 90, a ser de 26,7 milhões de trabalhadores (o percentual geral passou de 22,2% dos trabalhadores para 37,2%). Nas indústrias o aumento foi de dois milhões de trabalhadores, passando de 12,8% para 38,2% dos trabalhadores nesta categoria (POCHMANN, 2002, p. 108 apud BATISTA, 2006, p. 31).

Para o DIEESE (1993), no setor automobilístico do ABC paulista, o processo de terceirização foi tido para:

- 1)- Fragmentação da representatividade sindical, pois mediante a redefinição legal do enquadramento, os trabalhadores terceirizados passam a contribuir categorias diversas dos demais companheiros da fábrica, que estão contratados pelo regime da CLT;
- 2)- Precarização de direitos, pois a lei especifica quais são os direitos do trabalhador temporário (na prática, terceirização), restringindo-os em relação às garantias contidas na CLT: não há direito a aviso prévio, FGTS, e cláusulas de acordos e convenções coletivas da categorias preponderante;
- 3)- Passa a existir um maior controle da empresa tomadora (para a qual, de fato, o empregado trabalha) sobre o empregado terceirizado, o que facilita a repressão de sua participação sindical. Ademais, é preciso reconhecer que o empregado está evidentemente fragilizado pelas condicionantes mencionadas nos itens acima;
- 4)- Desconcentração do número de empregados num mesmo local de trabalho, face à descentralização da atividade produtiva das empresas. Possibilidade de aumento da rotatividade de mão-de-obra e negação, na prática, dos direitos sindicais, com a queda da cidadania do trabalhador, de resto já bastante atacada (DIEESE, 1993 apud BATISTA, 2006, p. 49).

A instituição considera a terceirização como qualquer atividade que deixa de ser efetuada pela empresa principal para ser efetuada por uma “terceira”. Nestas configurações os efeitos sobre as condições de trabalho são: 72% de diminuição dos benefícios sociais; 67,5% salários mais baixos; 2,5% ausência de equipamentos de proteção/falta de segurança/insalubridade; 17,5% trabalho menos qualificado; 7,5% trabalho sem registro; 5%

³⁰ BATISTA, 2006, p. 27- 30.

perda de representação sindical; e 5% jornada de trabalho mais extensa (DIEESE, 1993 apud BATISTA, 2006, p. 54).

A queda dos salários acontece, como demonstra Segnini (1999), quando ex-trabalhadores bancários qualificados são contratados pelas terceirizadas de serviços em condições precárias principalmente quanto à relação trabalhista. Numa empresa de compensação de cheques, por exemplo, 95% dos funcionários eram bancários. Nesta empresa o salário para este cargo corresponde 33% se comparado ao salário de um funcionário na mesma função em um banco estatal, e a 70% se comparado a um banco privado estrangeiro, sem contar a jornada de trabalho mais longa (SEGNINI, 1999, p. 196 apud BATISTA, 2006, p. 56).

O Banco do Brasil convenciou-se aos Correios que por sua vez trabalha de segunda a sábado e apresenta 10.500 agências e 82 mil empregados, num processo onde foram multiplicados os locais e horários de atendimento do banco, onde os trabalhadores dos Correios, com salários abaixo dos bancários, exercem parte das funções dos bancários sem as garantias legais. A Caixa Econômica Federal aliou-se às casas lotéricas num mesmo processo onde os funcionários destas tiveram seus serviços aumentados sem organizarem-se em sindicatos, sem direitos de bancários e sem aumentos salariais. (BATISTA, 2006, p. 58). Blanco (1994) aponta um ponto também de grande importância, o dos sigilos das informações. As empresas terceirizadas possuem alta rotatividade de funcionários enquanto os conhecimentos financeiros, e confidenciais, deveriam ser restritos apenas aos funcionários dos bancos.

Para Tavares (2004) a terceirização “incorporou características de informalidade, pela sua flexibilidade e pela possibilidade que a mesma possui de intensificar o ritmo de trabalho” ao tempo que a jornada de trabalho também intensifica-se, porém de maneira mais camuflada,

de maneira imperceptível aos trabalhadores (Tavares, 2004, p. 109 apud BATISTA, 2006, p. 60).

No intuito de aumentar a flexibilização das grandes firmas o processo de terceirização acaba, então, por prejudicar a qualidade do mercado de trabalho. Diversas empresas surgem no mercado como micro, pequenas e médias para atender à nova demanda de serviços especializados e flexíveis e diversos postos de serviços são abertos por estes pequenos empreendimentos, mas, por outro lado, os direitos adquiridos pelas massas de trabalhadores criadas pelo fordismo, e através dos sindicatos, vão se desfazendo diante do processo de terceirização. A maneira como a horizontalização das firmas se fez (e tornou-se o modelo para a economia atual) diminui a autonomia dos sindicatos, a força dos trabalhadores e precarizou o mercado de trabalho, tendo em vista que o trabalhador que “não se deixar levar” por estes empregos simplesmente não terá emprego.

A globalização nos tempos recentes exigiu e exige que as empresas se tornem cada dia mais flexíveis e aptas a mudanças e novas tecnologias. Apesar dos pontos negativos causados pela terceirização discutidos nesta seção, as MPMEs atenderam às necessidades da economia atual, gerando emprego e renda à massa de trabalhadores que estavam sendo desvinculados das grandes firmas, ou seja, mantendo a atividade econômica. O principal foco, então, deveria ser as formas corretas para que a terceirização possa ocorrer sem que haja perda de qualidade das condições e relações de trabalho, deveria ser as reorganizações sociais necessárias para que o trabalhador conquiste novamente sua força sindical e seus direitos.

1.3 – AS MPMES NA GERAÇÃO DE RENDA

Nos estudos elaborados sobre Censos Econômicos de 1985³¹, Censos de Cadastro de 1994 e na Pesquisa Anual de Comércio e Pesquisa Anual de Serviços de 2001, nas atividades de comércio e serviço, supracitado, a participação das micro e pequenas empresas na geração de receita foram crescente, respectivamente de 19%, 19,8% e 22,3%.

A tabela seguinte mostra que estas empresas nas atividades de serviços e comércio apresentam um crescimento pequeno porém constante na receita ao longo das décadas, enquanto as médias e grandes firmas apresentam um comportamento mais volátil (decadente) de acordo com as fases econômicas.

TABELA 9 - Receita das Empresas de Comércio e Serviços, Segundo o Porte da Empresa - 1985/2001

Porte da Empresa	Receita (1.000.000.000 RS)		
	1985*	1994*	2001
Total	786,90	776,60	752,90
Micro e pequenas empresas	149,60	153,80	168,20
Médias e grandes empresas	637,30	622,80	584,70

* Valores atualizados com base na variação do IGP-DI.

Fontes: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Censo Cadastro 1994, Pesquisa Anual de Comércio 2001 e Pesquisa Anual de Serviço 2001; Censo de empresas. Rio de Janeiro: IBGE, 1992. Acima do título: Censos econômicos 1985. apud IBGE, 2001.

Da mesma forma como na geração de postos de trabalho, os micro, pequenos e médios empreendimentos distribuem baixo volume de renda quando comparados às grandes empresas, menos de 15% do montante total. Com cerca de 1% do total de empresas, as grandes firmas geram mais de 75% da remuneração total paga demonstrando que o ponto fraco das MPMEs seria a baixa rentabilidade gerada.

³¹ Para este levantamento foram pesquisadas cerca de 900 mil microempresas devido ao corte de receita definido pelo Estatuto da Microempresa (Lei Nº 7.256) (MCROEMPRESAS, 1989 apud Estudos & Pesquisas – As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001 – IBGE).

TABELA 10 - Remuneração Total das Empresas de Acordo Com Tamanho da Empresa Segundo Relatório CEMPRE - 1996, 2000, 2005 e 2009

Remuneração	%	1996	%	2000	%	2005	%	2009
Total		176.624.694		240.895.880		444.252.611		781.881.723
0 a 4	1,94	3.425.150	2,66	6.405.992	2,73	12.142.757	2,69	21.017.491
5 a 9	2,79	4.932.805	3,46	8.339.311	3,68	16.359.990	3,71	28.986.221
10 a 19	5,69	10.045.737	4,08	9.826.802	4,60	20.444.610	4,66	36.400.979
20 a 29			2,50	6.029.344	2,74	12.155.483	2,79	21.833.118
30 a 49	3,19	5.635.814	3,43	8.252.764	3,58	15.885.390	3,53	27.614.143
50 a 99	5,18	9.144.818	5,24	12.626.992	5,14	22.835.290	5,01	39.178.300
100 a 249	17,01	30.040.714	8,41	20.255.785	7,90	35.075.387	7,45	58.259.196
250 a 499			8,03	19.345.185	7,83	34.766.834	7,28	56.891.943
500 a mais	64,20	113.399.655	62,19	149.813.705	61,81	274.586.870	62,89	491.700.333
Micro Empresas			6,12	14.745.303	6,42	28.502.747	6,40	50.003.712
Micro e Pequenas			16,13	38.854.213	17,33	76.988.230	17,38	135.851.952
MPME's			21,37	51.481.205	22,47	99.823.520	22,39	175.030.252
Grandes			78,63	189.414.675	77,53	344.429.091	77,61	606.851.472

Fonte: IBGE - Cadastro Central de Empresas (CEMPRE) 1996, 2001, 2006, 2009

Através desta análise pode-se concluir que as MPMEs diminuem a renda média paga por pessoa. Também como na criação de postos de trabalho, elas tem importante papel distribuindo não menos que 22,39% do total de remuneração no ano de 2009 (valor que vem mantendo-se padrão ao longo dos anos).

1.4 – INOVAÇÃO, ECONOMIAS DE ESCALA E AS MPMES

Schumpeter afirma que o movimento da economia é causado pelos “atos empreendedores”, a inovação tecnológica, e defende em seu trabalho *Small is Beautiful* (1973) que o grande negócio era ser pequeno; Audrestsch (1999) apud Puga (2002) afirma que as pequenas firmas atuam como “agentes de mudanças” e não mais como simples replicadoras dos comportamentos das grandes, e incrementa dizendo que elas têm gerado um

volume maior de inovações frente às grandes firmas, demonstrando maior flexibilidade e capacidade de se adaptar rapidamente às mudanças tecnológicas.

No quesito inovação Rothwell e Dogson (1993)³² observam que ambos grupos, as MPMEs e as grandes, possuem vantagens na geração e adoção de inovações. As grandes empresas possuem vantagens materiais devido a sua maior capacidade de P&D e acesso ao crédito que torna o risco da inovação consideravelmente menor para estas empresas (OECD 1995), enquanto as pequenas e médias possuem vantagens comportamentais relacionada à sua maior flexibilidade e capacidade de adaptação a mudanças no mercado. Estas últimas podem operar em nichos de mercados apresentando alta taxa de inovação, por exemplo.

Rovere (2001) apresenta pesquisa realizada na Itália no início dos anos 90 que mostrou que *”85% das empresas inovadoras e 80% das não inovadoras consideravam os riscos da atividade inovadora elevados, face às dificuldades de obtenção de financiamento adequado (Istat 1995 apud Esposito e Lanzara 1996)”*. Como quanto menor a empresa maior a dificuldade de financiamento, para as menores firmas o risco da inovação passa a ser considerado (ROVERE, 2001, p. 4).

Uma saída viável para as altas garantias exigidas para os empréstimos ao segmento, que nas MPMEs são em suma intangíveis, seria rumo ao sistema de garantia solidárias, implementado na Espanha, ou sistema de garantias de crédito, adotado no Japão (PUGA, 2002). Este e outros assuntos de crédito e políticas serão discutidos ao longo do trabalho (item 2.3).

Por maior que seja a capacidade de investimento em P&D das grandes firmas, seja através do maior e melhor acesso ao crédito e às informações, garantindo à elas maior percentual de iniciativas neste sentido, os pequenos empreendimentos muitas vezes recebem, ou de certa forma são forçados a aderirem, tecnologias e metodologias de maior eficiência

³² ROVERE, 2001.

através da relação com as empresas maiores (parte desta transição foi comentada no item 1.2.1).

1.5 – CAPACIDADE DAS MPMES COMO DINAMIZADORAS DA ECONOMIA

O pensamento de Kautsky (apud MASSEI, 1989, p. 19) defende que, dado o sistema econômico crescente e a baixa flexibilidade das grandes firmas provida da concentração de capital, brechas são abertas e preenchidas pelos pequenos capitais para “*atuarem em regime de subcontratação e complementaridade*” e “*ocuparem espaços ‘provisórios’*” causados pelo “*próprio movimento da acumulação de capital*”.

Lenin (1960) apresenta os pequenos e médios estabelecimentos como “maus necessários” às grandes firmas quando, dado o desenvolvimento capitalista, as pequenas firmas, que não perecerem, tornar-se-ão auxiliares das grandes empresas.³³

No enfoque teórico neo-clássico, das teorias de Alfred Marshall (1984) derivam os conceitos de economias externa e interna. Esta última diferenciava a capacidade das firmas a partir do tamanho delas decorrentes do ganho nas escalas de produção.³⁴

Massei (1989, p. 24) cita que: “*a grande produção efetuada pela empresa de grande porte propicia a materialização do rendimento crescente de escala*”. Automaticamente, o ganho oriundo do rendimento crescente determinado pela especialização cria por si só barreiras para a entrada das MPMEs.

Dessa forma as grandes firmas, com especialização em processos, ganha vantagens através do rendimento crescente de escala, dentre eles na venda de imagem e divulgação do

³³ MASSEI, 1989.

³⁴Id., 1989.

produto, na busca por novas oportunidades, no emprego de máquinas, mão-de-obra e materiais, etc, dificultando a entrada/atuação das empresas de menor porte. Assim, os grandes empresários rumam em direção à profissionalização crescente trabalhando nas funções “nobres”: “reflexão de planos estratégicos, ao atendimento às reivindicações de classe, a atuação junto às esferas de poder político governamental, etc.” (MASSEI, 1989, p. 25), enquanto os empresários das MPEs limitam-se muitas vezes em atividades corriqueiras do dia a dia:

O pequeno empresário, ao contrário, se vê às voltas com a rotina empresarial que pode significar o exercício de atividades como: emissão de uma ordem de produção, definição do preço de um produto, manutenção de uma máquina, pagamento de uma duplicata, contratação de um funcionário, etc. (MASSEI, 1989, p. 25).

Dessa forma Massei (1989) conclui:

[...] Marshall só poderia concluir pelo desaparecimento das PMEs [...] revê sua tese sobre a ‘extinção das pequenas unidades de produção’ e a coloca sob forma de ‘permanência provisória e temporária’ dando fôlego à sua teoria do ciclo vital (MASSEI, 1989, p. 25).

Além da economia de escala prejudicial, as MPEs sofrem com os custos diretos de produção, o que as tornam ineficientes para aderirem ao mercado de produtos perecíveis, de luxo e outros que precisam de atendimento direto³⁵ e ficam limitadas apenas à produção de bens para mercados específicos e não para grandes mercados.³⁶

Assim como Marshall, Fetter não acredita na capacidade da pequena firma e argumenta numa abordagem “locacional” atribuindo a existência das MPMEs apenas em mercados distantes dos centros produtivos de forma a viabilizar seu produto em função do custo de transporte.³⁷

É questionado também o potencial de sobrevivência e de produção dos pequenos capitais sendo estes sempre fadados a viver as margens da economia, com as rebarbas do

³⁵ L.H.HANNEY (*não há data*) apud MASSEI, 1989, p. 30.

³⁶ H.R.SEAGER (*não há data*) apud MASSEI, 1989, p. 31.

³⁷ MASSEI, 1989 (*não há data*).

mercado, sobre a falha em momentos específicos mas não pelo seu potencial de crescimento ou de inovação e muito menos pelo seu potencial sobre o quesito flexibilidade.

Joseph Steindl reorienta o eixo teórico defendido por Marshall:

[...] admite a existência de interstícios por onde se mobilizam as pequenas firmas, todavia assegurando que seu crescimento se encontra toldado por fatores como: insuficiente capacidade de acumulação, limitações quanto ao seu potencial de endividamento, a inelasticidade de oferta de grandes empreendedores (MASSEI, 1989, p. 35).³⁸

Não apenas as teorias mais antigas como também estudiosos mais recentes enfatizam a dificuldade enfrentada pelas MPMEs frente à sobrevivência na economia.

Segundo Levistky (1996), o desempenho competitivo das MPMEs sofre limitações devido à utilização de máquinas obsoletas, administração inadequada e dificuldades de comercialização em novos mercados, sendo este um problema de qualquer país, seja desenvolvido ou subdesenvolvido.³⁹

A utilização de máquinas obsoletas deve-se às dificuldades que MPMEs possui na obtenção de crédito. Mesmo no Brasil existindo diversas linhas de financiamento especiais para empresas pequenas, a simples exigência de estar em dia com as obrigações fiscais para obter o crédito (para compra de maquinário, capital de giro, etc.) exclui a maioria das empresas. Na dificuldade de obtenção de crédito vivida pelos pequenos capitais nacionais, abrindo um comparativo com os países desenvolvidos, lá os empresários não são inibidos de adquirirem empréstimos pelas suas faltas com as obrigações fiscais, mas por causa das elevadas garantias exigidas, sendo a dificuldade de obtenção de crédito um problema global das MPMEs (mesmo que por motivos diferentes).

As MPMEs com condições de crédito menos favoráveis frente às firmas maiores (ACS e AUDRESTCH, 1992) estão mais propensas a sofrer com ciclos econômicos, inibindo seus esforços de atualização tecnológica (ROVERE, 2001).

³⁸ Pensamento de Joseph Steindl apud MASSEI, 1989 (*não há data*).

³⁹ ROVERE, 2001.

Dependendo da forma com que a MPME está inserida no mercado em sua estrutura e dinâmica diante das grandes firmas, este será o fator determinante para sua sobrevivência:⁴⁰

Como afirma Gonçalves, cabe a busca do entendimento sobre a “forma de inserção da pequena e média empresa nas distintas estruturas de mercado e seu posicionamento frente à grande empresa é que se vem modificando no tempo”. Para tanto, as abordagens que se encarregam de efetuar essa revisão do pensamento, vem tratando as MPME’s pela ótica da dinâmica das estruturas de mercado, reconhecendo-se os pontos fracos que impedem o seu desenvolvimento, destacando que a presença desses pequenos capitais irá depender fundamentalmente da estrutura de mercado em que estiver inserida (MASSEI, 1989, p. 42).

Massei apresenta o exemplo da atuação da pequena firma subordinada às grandes firmas em um mercado sob predominância dos oligopólios. A competição aumentaria ou diminuiria de acordo com os ciclos econômicos podendo, nos momentos depressivos, o grande capital tentar eliminar o pequeno por meio de políticas de preços ou de processos de verticalização em seus sistemas produtivos. Por outro lado, nas fases de expansão, as grandes firmas permitem e às vezes aliam-se à pequena firma diante de seus interesses. Há ainda demais formas de inserção da pequena firma como em um mercado de estrutura de “oligopólio puro ou concentrado”, “oligopólio diferenciado-concentrado ou misto”, “oligopólio diferenciado”, “oligopólio competitivo” e “não oligopólio”.⁴¹

Apesar de muitas teorias visarem as MPMEs como fadadas às rebarbas da economia, seja por sua baixa produtividade de escala ou por menos acesso ao crédito levando-a a uma menor capacidade de inovação por si só, a serem mais propícias a sofrer com os ciclos econômicos e utilizarem máquinas obsoletas, estas empresas possuem um importante papel na economia.

Nestas análises “pessimistas” o movimento de *turnover* positivo das MPMEs fica camuflado (tabela 11), bem como sua geração de mais de 40% dos postos de trabalho (tabela 7) e sua melhora, mesmo que a reboque das grandes firmas, em processos, tecnologia e maquinário. Também fica fora da análise sua renda gerada de mais de 20% do total nacional

⁴⁰ GONÇALVES apud MASSEI, 1989.

⁴¹ Para maior aprofundamento é indicada a leitura de MASSEI, 1989, p. 38 (item 1.3).

(tabela 10), sua representatividade total do número de empresas maior que 98% (tabela 6) e a necessidade de as grandes firmas dependerem deste segmento para diminuir suas plantas, aumentando sua produtividade, competitividade e fornecimento de melhores produtos a preços mais acessíveis aos usuários finais, terem prestadores de serviços e, por fim, o fato de as MPMEs terem constante crescimento em números gerais mesmo em momentos de crise econômica.

1.6 –MPMES EM NÚMEROS: COMPARAÇÃO COM GRANDES FIRMAS

Alguns pontos representam a dificuldade numérica dos pequenos capitais. As MPEs chegam a apresentar taxa de mortalidades de 80% nas firmas com menos de um ano, segundo o IBGE. Segundo Miranda (1998), ocorre assim uma “renovação cíclica natural” onde os inúmeros postos de trabalhos criados por estas empresas são compensados pelo fechamento dos postos de trabalho. Para o autor fatores conjunturais são responsáveis pela variação do número de postos de trabalho em torno da média, ou seja, data a diminuição da atividade econômica as MPEs aumentariam seus números, assim como cresceria o número de trabalhadores por conta própria, “amortecendo o aumento no desemprego aberto” (MIRANDA, 1998, p. 4).

De fato um grande problema enfrentado pelas firmas de menor capital é a taxa de mortalidade. Em relatório do SEBRAE, *Fatores condicionantes e taxas de mortalidade de empresas*, de agosto de 1998 a junho de 1999 indica a restrição ao crédito e de capital humano como os principais fatores resultantes deste índice. Também no relatório do Banco Nacional de Desenvolvimento Social – BNDES, *Sobrevivência das Firms no Brasil: dez. 1995/dez.*

1997, Najberg, Puga e Oliveira (2000) indicam os mesmos fatores, acrescentando-se a falta de suporte técnico e de gerenciamento adequado.

Tanto no setor de comércio como no de serviços, a taxa de mortalidade (e natalidade) é maior nas menores firmas. Quanto maior o número de funcionários, menores as taxas de mortalidade. Houve, porém uma exceção ocorrida no ano de 1998 onde a taxa de mortalidade das firmas com 20 ou mais ocupantes ficou acima da taxa registrada para firmas de 6 a 19 ocupantes.

É importante ressaltar, por outro lado, que o alto percentual na taxa de mortalidade das menores firmas é compensado pelo movimento positivo na criação de novas firmas. Nos anos de 1998, 1999 e 2000 o saldo percentual entre criação e extinção de empresas comerciais com até 5 pessoas foi positivo nos valores, respectivamente, de 2,3%, de 7,4% e de 6,9%. Deve ser considerada também a queda na taxa de mortalidade ao longo dos mesmos anos passando de 18,1% em 1998 para 15,8% em 2000. Já as empresas com mais de 20 funcionários possuem um saldo de 0,7%, de -1,3% e de 0,4%, respectivamente.

O mesmo pode ser visto nas empresas de serviços onde as empresas com até 5 funcionários possuem saldos de 6,6%, de 10,1% e de 8,1% nos anos de 1998, 1999 e 2000 frente as firmas com mais de 20 funcionários que demonstraram saldos de -3,4% para 1998, de 1,3% para 1999 e de 2,2% para o ano de 2000.

A matemática também fica a favor das pequenas firmas neste sentido pois 1% de saldo de *turnover* positivo para elas, que representam quase todas as empresas do país nos segmentos de comércio e serviço, é numericamente maior que 1% das grandes firmas (1% de 1000 é maior que 1% de 10).

**TABELA 11 - Taxas de Natalidade e de Mortalidade das Empresas Comerciais e de Serviços
1998 - 2000⁴²**

Taxas (%)	Empresas					
	Comerciais			De Serviços		
	0 a 5 pessoas	6 a 19 pessoas	20 e mais pessoas	0 a 5 pessoas	6 a 19 pessoas	20 e mais pessoas
1998						
Taxa de Natalidade	20,4	8,4	6,5	26,7	10,6	7,3
Taxa de Mortalidade	18,1	6,8	5,8	20,1	8,4	10,7
1999						
Taxa de Natalidade	24,0	10,2	6,0	29,4	12,3	8,5
Taxa de Mortalidade	16,6	6,5	7,3	19,3	8,4	7,2
2000						
Taxa de Natalidade	22,7	11,3	6,6	27,1	12,7	9,0
Taxa de Mortalidade	15,8	7,1	6,2	19,0	9,7	6,8

Fonte: IBGE, Diretoria de Pesquisa, Estatística do Cadastro Central de Empresas 1998-2000

Pelo lado negativo a situação trouxe diversas instituições (incluindo aqui autônomos) de baixa qualidade, baixa rentabilidade e mesmo alto grau de mortalidade. Mesmo assim, de 1993 a 1995 a atividade econômica expandiu-se 15% enquanto o número de empregos cresceu apenas 2% (Vale, 1996). Ou seja, mesmo com a queda na qualidade das empresas a atividade econômica cresceu e o emprego também cresceu, apesar de bem menos.

Na década seguinte, do ano de 2000 a 2006, em uma análise econômica mais abrangente, por meio do Cadastro Central de Empresas, CEMPRE, houve um aumento expressivo no número de MPME's totalizando 1,5 milhões de novas firmas (aumento de 36,35%). As grandes empresas tiveram crescimento de apenas 32,6 mil novas unidades (29,47%).

Por outro lado o número total de ocupados nas MPME's aumentou percentualmente de 33% aproximadamente 4,9 milhões de novas vagas, menor que nas grandes firmas que totalizaram 35% de aumento, ou 5,7 milhões de novas vagas⁴³. Ponto este que pode ser

⁴² IBGE, 2001.

⁴³ O Relatório CEMPRE teve início no ano de 1996, porém até o ano de 1999 os dados não distinguiam as empresas de 10 à 19 empregados das de 20 à 29 empregados e as de 100 à 249 das de 250 à 499, sendo estes dois blocos (de 10 à 29 empregados e de 100 à 499), distinção esta necessária para a classificação do porte das empresas segundo o SEBRAE. 2) Da mesma forma, com a alteração do CNAE e da reclassificação das empresas o relatório CEMPRE teve drástica alteração nos números do relatório de 2006 para o relatório de 2007 (e nos

tratado como negativo para as MPMEs se comparado o número de novas empresas com o número de novos postos de trabalho. Esta comparação mostra que cada MPME fundada gerou em média 3,27 empregos ao passo que cada nova grande firma gerou aproximadamente 174,85 empregos.

Por “maior” que seja a taxa de mortalidade das empresas de menor capital, elas continuam a trabalhar de maneira a equilibrar o mercado de trabalho de tal forma que a queda da atividade econômica levaria ao crescimento de MPEs e autônomos, diluindo o desemprego. E, por outro lado, dado o crescimento econômico, o número de postos de trabalho nas MPEs manteria, e autônomos talvez diminuiria, de maneira a manter/aumentar o emprego das grandes firmas.⁴⁴

Vale lembrar também que apesar do elevado número de fundação e concordatas apresentado pelas micro, pequenas e médias empresas este número “é aceitável” quando se comparado aos demais países. Apesar do número de concordatas de empresas com até 3 anos serem superiores a 50%, em países europeus o índice é o mesmo. Os problemas enfrentados e os motivos podem ser diferentes, mas os números batem.⁴⁵

Singer (1996) comenta que a conjuntura vivida no período de 1996 trata-se da Terceira Revolução Industrial, em que, diferentemente das duas primeiras revoluções, onde a criação da máquina a vapor e da máquina a motor criou também novos postos de trabalho compensando o desemprego gerado, nesta revolução a criação de novos meios de produção não geram necessariamente novos postos de trabalho (MIRANDA, 1998).

Assim não apenas a mortalidade das firmas prejudicam o número de postos de trabalho mas o próprio movimento da evolução (ou revolução) da economia e mais precisamente dos meios de produção acaba por tornar as firmas mais eficientes com menor

próprios números do ano de 2006 apresentados no relatório do ano de 2007). Por este motivo os principais os gráficos e a análises utilizam o recorte temporal de 2000 à 2006.

⁴⁴ MIRANDA, 1998.

⁴⁵ Jornal de Negócios – SEBRAE-SP – ano XVIII – Nº 214 Fevereiro/2012.

quadro de funcionários. Este problema torna a pequena firma, como são grandes geradoras de postos de trabalho, mais importante para a economia com o papel de absorver a mão-de-obra desempregada pela evolução dos sistemas de produção.

CAPÍTULO 2 – POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MPMES

Dada a crescente importância das MPMEs na economia, logo em meados da década de 60, políticas voltadas ao segmento começaram a ser praticadas. As primeiras vieram sob a natureza creditícia através do Banco do Brasil e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, dando origem, posteriormente, ao CEBRAE – Centro das Iniciativas do Banco Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa. Vinte e quatro anos após sua criação, o ápice veio com a criação do Conselho de Micro, Pequenas e Médias Empresas junto ao Ministério da Indústria e Comércio.⁴⁶

Estudiosos, governos, instituições financeiras e outros iniciaram estudos voltados para a nova direção que surgia. William Massei, doutor em ciências econômicas pela Universidade de São Paulo, em sua dissertação de mestrado (1989) ressalva o ganho de importância do segmento das MPMEs desde a década de 1970 e 1980:

[...] as primeiras iniciativas institucionais voltadas às MPME's industriais ocorreram a partir de meados da década de 60 e início dos anos 70, tendo como marco inaugural as atividades de fomento, através de iniciativas do Banco do Brasil S/A, via institucionalização de fundos de desenvolvimento industrial e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico – BNDE com a criação do FIPEME – Financiamento à Pequenas e Média Empresa (MASSEI, 1989, p. 4).

Na busca do aumento de competitividade diante da situação econômica global, onde as empresas industriais já não cresciam como anteriormente, é quebrado o modelo fordista de produção, o modelo da produção seriada, da rígida divisão do trabalho e estoques altos, dando lugar à produção seriada baseada na flexibilidade (Regime de Acumulação Flexível) possibilitando respostas rápidas ao mercado e regiões. Os modelos de produção agora passam a adotar paradigmas de gestão como a Teoria do Estoque Zero, *Just-in-time*, *Kanban*, *Kaizen*,

⁴⁶ MASSEI, 1989.

CAD-CAME, *downsizing*, *outsourcing* entre outras, aumentando a agilidade da produção e buscando diminuição de custos e de estoque. Este novo modelo foi denominado “toyotismo”.

A dificuldade na aplicação de políticas torna-se mais um fator a ser levado em consideração. O principal problema consiste não apenas num problema nacional como também em todo o globo; trata-se da assimetria de informações de definições e conseqüentemente informações e estudos. Além do problema geral citado, no Brasil o financiamento ao segmento apresenta restrição de recursos e os custos administrativos dos bancos são maiores quanto menor o capital concedido ajudando ainda mais na desestimulação ao apoio (VEDOVELLO; PUGA; FELIX, 2001). No que tange às pequenas empresas, a grande maioria, por sua vez, possuem limitados registros contábeis e de informações financeiras (PUGA, 2002).

Mesmo com as dificuldades e divergências de definições diversas são as fontes e formas de apoio criados para apoiar os pequenos capitais.

2.1 – APL

2.1.1 – Definição de APLs

As transformações nos sistemas ocorridas no século passado pendiam seus interesses para aglomerações de pequenas e médias empresas, principalmente pelos sucessos de regiões como o Vale do Silício e a Terceira Itália. Acadêmicos e políticos influenciam-se com esse movimento e em meados de 1990, Michel Porter, da Universidade de Harvard, lança o

conceito de cluster “como sinônimo de modernidade e de fronteira teórica” (COSTA, 2007, p. 127). Estes sistemas receberam diversas nomenclaturas como: Tecnopólos; *Science Parks*; Tecnópolis; *Millieux Innovateurs*; *Clusters*; Comunidade de Transbordamento; Distritos Industriais Marshallianos; Distritos Industriais Contemporâneos; Sistema Produtivos Regionais; Sistemas Industriais Locais; Estado Industrial; Zonas Industriais; Sistemas Produtivos Locais; Indústria Endógena Local; e, Sistemas Locais de Inovação, dentre outras.⁴⁷

No Brasil, diante de diversas definições para estas aglomerações de empresas que surgiam, no final de década de 1990 o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) nomeia estes como Arranjo Produtivo Local, ou APLs.⁴⁸

O termo é proveniente de Sistemas Inovativos Locais (SIL), que exigiu de sociólogos, economistas, geógrafos e outros pesquisadores um aprofundamento nos estudos sobre inovação e cooperação entre empresas. O papel das regiões diante do dinamismo e da competitividade local, segundo Caniels e Remijin (2003), que levou ao estudo desses arranjos empresariais.

Para o governo brasileiro, Arranjos Produtivos Locais (APL) são aglomerações de empresas localizadas em uma mesma região, com especialização produtiva com vínculo de aprendizagem, interação, cooperação e articulação entre si e com outros agentes locais como instituições financeiras, de ensino e pesquisa, governo e associações empresarias. Ainda no sítio do BNDES, APL recebe a mesma definição de Sistema Produtivo Local ou *Cluster*.⁴⁹

Na proposta da Rede de Pesquisa em Sistemas e Arranjos Produtivos e Inovativos Locais (RedeSist) há diferenciação entre “Sistema Produtivo Local” e “Arranjo Produtivo Local”⁵⁰. O primeiro semelha-se à descrição do BNDES⁵¹ exposto acima enquanto o segundo

⁴⁷ COSTA, 2007, p. 2.

⁴⁸ COSTA, 2007.

⁴⁹ Disponível em: <www.brasil.gov/sobre/ciencia-e-tecnologia/tecnologia-social/arranjos-prodtivos-locais>. Acesso em: 10 jul. 2011.

⁵⁰ LASTRES; CASSIOLATO; MACIEL *at all*, 2003.

⁵¹ Disponível em: <www.bndes.gov.br>. Acesso em: 27 jun. 2011.

seria antecessor ao primeiro, onde nem todos os agentes encontrem-se presentes e a articulação entre os agentes não são tão significativas, dessa forma não podendo ser considerados sistemas.⁵²

Segundo Albagli e Brito (2002)⁵³ cuja definição assemelha-se à do Sebrae (2008), APL trata-se da aglomeração de um número significativo de firmas atuando em torno de uma mesma atividade produtiva principal com empresas de insumos e equipamentos, prestadora de serviços e consultoria, comercializadoras, clientes e outros, em um mesmo território com identidade com a cultura local e vínculo de articulação, inter-relação, cooperação e aprendizagem entre si. Estes fatores devem vir acompanhados de instituições locais públicas ou privadas de treinamento, promoção e consultoria, escolas e universidades, instituições de pesquisa, desenvolvimento e engenharia e apoio empresarial e financeiro.

Porém, vale ressaltar que o termo território não se limita apenas à sua dimensão real e material. Território, aqui, é compreendido por um conjunto de relações e ligações dentre instituições em determinado espaço, seja uma cidade ou uma região. Neste sentido, o Arranjo Produtivo Local pode e deve ser tratado como um território onde a “*dimensão constitutiva é econômica por definição, apesar de não se restringir a ela*” (sítio do MDIC, acessado em 20/02/2011).⁵⁴

Territorialmente falando, APL compreende num:

[...] recorte do espaço geográfico (parte de um município, conjunto de municípios, bacias hidrográficas, vales, serras, etc) que possua sinais de identidade coletiva (sociais, culturais, econômicos, políticos, ambientais ou históricos). Além disso, ele deve manter ou ter a capacidade de promover uma convergência em termos de expectativas de desenvolvimento, estabelecer parcerias e compromissos para manter e especializar os investimentos de cada um dos atores no próprio território, e promover ou ser passível de uma integração econômica e social no âmbito local (sítio do MDIC, acessado em 20 de fevereiro de 2011).

⁵² LASTRES; CASSIOLATO; MACIEL *at all*, 2003.

⁵³ Glossário de Arranjos Produtivos Locais, RedeSist.

⁵⁴ APL Turismo Costa dos Corais – Programa de mobilização para o desenvolvimento dos arranjos e territórios produtivos locais do estado de Alagoas, <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1247146349.pdf>. Acesso em: 20 de fevereiro de 2011.

Como principal argumento conceitual e analítico, os dois pesquisadores que encabeçam o centro de pesquisa em APLs a RedeSist, na Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ), José Eduardo Cassiolato e Helena M. M. Lastres (2003), afirmam que onde houver qualquer produção de bens e serviços haverá sempre um arranjo em torno destes, envolvendo atividades e atores relacionados à sua comercialização, assim como à comercialização de matérias-primas, máquinas e demais insumos.

Por meio do livro publicado pela RedeSist, dentro da definição de Arranjos ou Sistemas, Produtivos ou Inovativos, Cassiolato *at all* (2003, p. 42), é ainda expressa diversas subdivisões. Markussen coloca a tipologia quanto à governança para países como o Brasil, onde a classificação baseia-se “*na existência ou não de firmas ou instituição local que governa as relações técnicas e econômicas ao longo da cadeia produtiva*”, respectivamente tratadas como organização de forma “hierárquica” ou de “redes”. Como exemplos de aglomerações de MPEs com governança hierárquica com empresas como “âncora” fica a Boing, em Seattle (EUA) e Toyota, em Toyota City (Japão).⁵⁵

As subdivisões estão associadas também quanto ao grau de territorialidade do conglomerado. Na tabela seguinte estão expressas as classificações de diversos APLs brasileiros conforme estas subdivisões.

⁵⁵ Dentro da distinção entre aglomerações governamentais hierárquicas há ainda subdivisões que não serão discutidas neste trabalho por não se tratar do foco. Para maiores informações é indicada a leitura do capítulo 2 do livro “Pequena Empresa Cooperação e Desenvolvimento Local” da editora Relume Dumará e autores Lastres, Cassiolato e Maciel *at all* (2003).

TABELA 122 - Arranjos Produtivos Locais Por Tipo de Governança, Grau de Territorialidade e Mercados de Destino da Produção

Governança/ Mercado destino da produção	Hierarquias		
	Alta territorialidade	Média territorialidade	Baixa territorialidade
Mercado Local		Metal Mecânica (ES)	
Mercado Nacional		Automobilístico (MG) Aço (ES)	
Mercado Internacional	Aeronáutico (SP)	Fumo (RS) Cacau (BA)	
Governança/ Mercado Destino da Produção	Redes		
	Alta territorialidade	Média territorialidade	Baixa territorialidade
Mercado Local		Couros e calçados (PB)	Rochas Ornamentais (RJ)
Mercado Nacional	Biotecnologia (MG) Software (RJ, SC) Móveis (SP) Soja (PR) Vinho (RS) Materiais Avançados (São Carlos)	Têxtil e vestuário (SC) Móveis (ES, MG, RS) Telecomunicações (Campinas, PR) Têxtil e Vestuário (RJ)	
Mercado Internacional	Frutas Tropicais (NE) Cerâmica (SC)	Couros e Calçados (RS) Mármore e Granito (ES)	

Fonte: LASTRES; CASSIOLATO; MACIEL *at all* 2003, p. 47.

No âmbito deste trabalho as diversidades (subdivisões) dentre os APLs ou mesmo a diferenciação dentre sistemas, arranjos ou clusters serão todos tratados dentro da definição do MDIC. APL aqui é tido como toda aglomeração de instituições interligadas, entre empresas, instituições de ensino, governamentais e outros, situados em uma dada região (conforme definição da MDIC), voltados para a prosperidade local dos agentes.

2.1.2 – Políticas com foco nos APLs

Cassiolato e Lastres (1999) lembram que os arranjos variam desde os mais rudimentares até os mais complexos e articulados, porém, no que tange às MPMEs, há o alerta da dificuldade de lidar com associações em redes pelas seguintes razões:

- Falta de conceitos, categorias e estatísticas sobre as MPMEs;
- Inadequação, superposição, coordenações equivocadas de ações associativas sem continuidade;
- Ausência de enfoque das MPMEs como empreendimento economicamente viável, o que compromete a identificação e o aproveitamento de oportunidades que levam a uma atuação sustentável.

Assim, as políticas de apoio às MPMEs deveriam focar no estímulo à consolidação destas redes (ROVERE, 2001).

Estas aglomerações trabalham de forma a levar de maneira correta à micro, pequena e média empresa (MPME) acesso ao mercado, ao crédito e a exportação, tecnologia, conhecimento e capacitação além de facilitar o acesso às linhas de financiamento e programas de gestão empresarial, processos e produtos levando-as ao fortalecimento no mercado interno e acesso ao externo. Dessa forma, a constante troca de conhecimentos e acesso aos recursos e governos e instituições de ensino e pesquisa, há inquestionável melhora em competitividade e visão de mercado (COSTA, 2007).

Com o tempo e a instalação próxima de fornecedores de matérias-primas, máquinas e equipamentos e serviços especializados (técnicos, administrativos, financeiros e contábeis), as empresas ligadas por esta aliança territorial, implícita ou explicitamente, tendem a ganhar maior flexibilidade e eficiência. Estes agentes são fundamentais para a promoção das relações

agindo como facilitadores (MILANI JR.; CANANGIA, 1999) que induzem ao aprendizado (BELLINI, 2000).⁵⁶

Apesar de não tão visível, o estudo deste localismo, como demonstra Costa (2007), surge desde 1840.⁵⁷

Rovere (2001) enfatiza, como problema, a importância e as dificuldades de implementação, ou mesmo a própria implementação de forma errônea, de políticas de apoio a estas empresas. Assim, mesmo com políticas já ativas as MPMEs necessitam de políticas mais eficazes e bem estruturadas, bem como maiores incentivos e ciência para recorrerem ou criarem APLs.

Dadas suas características econômicas, por um lado, políticas de inovação voltadas a estas empresas torna-se instrumento de incentivo ao crescimento e desenvolvimento de setores em regiões. Porém, em contra partida, a heterogeneidade destas torna difícil a implementação de políticas voltadas à elas.

Nas palavras de Rovere (2001):

As limitações acima apontadas [dificuldade de acesso ao crédito, utilização de maquinário obsoleto, baixo investimento em P&D, menor acesso a informações tecnológicas e menor propensão a inovação] são agravadas quando estas empresas se encontram isoladas no mercado em vez de estarem em redes de empresas. Por exemplo, estudos nos países em desenvolvimento mostram que as MPMEs que se localizam em clusters têm mais chance de sobrevivência e de crescimento do que as similares isoladas (Levistky, 1996). Isto porque no novo paradigma tecnoeconômico há necessidade de intenso investimento em conhecimento, que por sua vez depende de processos de aprendizado interativo (Lemos 1999). Os clusters e as alianças estratégicas permitem o estabelecimento de laços e cooperações que possibilitam às empresas, principalmente as MPMEs, um maior acesso à informação e conhecimento (ROVERE, 2001, p. 5).

No Brasil existem APLs em diversas regiões, porém a grande maioria das MPMEs atua de forma isolada. A formação de APL permite às empresas os ganhos em economia de escala e escopo, dada a geração de externalidades positivas.

⁵⁶ ROVERE, 2001, p. 17-18.

⁵⁷ Costa passa por diversos autores apresentando as diversas teorias e escolas desde 1840 até 1999. Como no presente trabalho não está em discussão as teorias relacionadas aos localismos o assunto não será aprofundado. Para maior entendimento no tema é indicada a leitura do capítulo III da Dissertação de Mestrado de Costa (2007).

O mercado destas empresas é na maioria regional e nacional, conforme observado por Souza (2000, apud ROVERE, 2001, p. 8), “*as empresas com até 100 empregados responderam por cerca de 30% do volume de exportações em 1996, mas por apenas 6% do valor exportado neste ano [2001]. Em 1999 as empresas com até 500 empregados representavam 92,8% do total de empresas exportadoras e respondiam por apenas 42,2% das exportações (Calais 1999)*”. Há uma necessidade, então, de implementação de políticas de inovação voltada às micro, pequenas e médias empresas voltadas principalmente para a exportação.

Segundo Costa (2007), em levantamento realizado no ano de 2005, dadas as informações de instituições do Grupo de Trabalho Permanente para Arranjos Produtivos Locais (GTP APL), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), foram identificados 955 APLs no Brasil.

Em 2007 foram contabilizados 958 arranjos sendo 567 no setor primário, ou 59% - a grande maioria dos arranjos do país. No setor terciário foram contabilizados apenas 47 arranjos, correspondendo a apenas 5% do total.⁵⁸

Os demais arranjos estão distribuídos em 36% (344) no setor secundário, 11% (109) de aglomerados de média-baixa tecnologia e 19% (178) em aglomerados de baixo conteúdo tecnológico.⁵⁹

Mesmo com as deficiências descritas, as formas de auxílio às MPMEs e aos APLs surgem em atuações a partir da década de 1980:⁶⁰

- Implantação do primeiro Estatuto da Microempresa (1984) e inclusão das micro e pequenas empresas na Constituição Federal de 1988;

⁵⁸ COSTA, 2007.

⁵⁹ COSTA, 2007.

⁶⁰ IBGE, 2001.

- Criação do Sindicato das Micro e Pequenas Empresas da Indústria – SIMPI e o Sindicato das Micro e Pequenas Empresas do Comércio – SIMPEC que firmaram parcerias com as Juntas Comerciais, as Secretarias Estaduais e da Fazenda e a Receita Federal, possibilitando a abertura de empresas em 24 horas e abertura de agências da Caixa Econômica Federal e do Banco do Brasil dentro dos SIMPI/SIMPEC para dinamizar o apoio financeiro e a expansão destes negócios;
- Transformação em 1990 do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa – CEBRAE, criado em 1972, em Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE;
- Também em 1990, a nível federal, a criação de programas especiais como o “Programa de Geração de Emprego e Renda” – PROGER - e o programa “Brasil Empreendedor – Micro, Pequena e Média Empresa”;
- Liberação pelo BNDES, Caixa Econômica e Banco do Brasil de linhas de crédito voltadas ao segmento;
- Criação do SIMPLES Federal;
- Inclusão das Micro e Pequenas Firms em processos de licitações.

Hoje existem ainda:

- Programas executados pelo CEAG – SP Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado de São Paulo, agente do CEBRAE;
- PRONAEX – Programa Nacional de Apoio à Pequena e Média Empresa Exportadora;
- Programa Central de Compras;
- PROENE – Programa de Conservação e Substituição de Energia na Indústria;
- PATME – Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas;
- Programa de Assistência Geral;

- Programas executados pelo CTAE – Centro Técnico Tecnológico Econômico de Assessoria Empresarial da UNICAMP;
- Formação de Aperfeiçoamento de Recursos Humanos (CTDE, CECOPI, CEAE);
- Assistência Gerencial (ATD), Programas de Estudos e Pesquisas Setoriais;
- Programas executados por instituições financeiras;
- Programas de Fomento à Formação de Capital Fixo e de Giro, desenvolvidos pelo Banco do Brasil e Banco de Desenvolvimento do Estado de São Paulo.

O ganho de importância da relevância dos conhecimentos locais unido às experiências bem sucedidas de algumas aglomerações industriais internacionais como Vale do Silício (Califórnia), *Kista* (Suécia), região da Terceira Itália, Corredor M4 (região do Reino Unido), *Shopia Antipolis* (França) e nacionais como o Vale do Silício Brasileiro (Campinas-SP), o Vale do Software (Santa Catarina), o Vale do Aço ou Região Siderúrgica (leste de Minas Gerais), o Vale do Paraíba (leste de São Paulo e oeste do Rio de Janeiro) e o Cluster de Cerâmica (Pedreiras-SP), chamou a atenção de governos, órgãos e instituições para estes tipos de “*aglomerações como espaços relevantes para adoção de políticas visando a promoção do desenvolvimento e competitividade de regiões e países*” (SILVA, 2009).

O desafio para a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PICTE) do Governo Federal é a articulação dos projetos que hoje estão distribuídos entre agentes públicos, incluindo os relacionados com APLs.

Como já observado ao longo de todo trabalho, o problema para a aplicação de políticas mais eficazes e focadas vão desde a divergência de definição mundial e nacional das MPME’s gerando divergências em estudos e levantamentos, a divergência de definição entre APLs (e *clusters*), até o objetivo final para os próprios APLs como ocorre nos EUA (para manutenção do livre mercado) e na Itália (para amenizar a desigualdade norte-sul do país).

Talvez a saída para melhor aplicação de políticas e programas de incentivo e organização das aglomerações seja a organização partidária. É preciso, então, decidir qual órgão ficará responsável por cada região e qual órgão projetará e aplicará as políticas em todo país, região por região, APL por APL.

A pergunta não restringe apenas no que tange às manobras às MPMEs e aos APLs mas à que instituição, à que nível, Governo Nacional ou Estadual, Prefeituras, Instituições locais ou regionais, as políticas devem ser estudadas e aplicadas ? A quem deve ficar a responsabilidade da organização e gerenciamento dos diversos projetos para que o apoio seja o melhor articulado possível com os melhores resultados ?

Um parêntese deve ser aberto para esta questão pois políticas devem ser devidamente estruturadas para a melhora nacional como um todo, para que o país cresça de forma mais harmoniosa de maneira a auxiliar as regiões menos desenvolvidas.

Voltando ao problema brasileiro do desequilíbrio entre as regiões, numa análise regional através dos relatórios CEMPRE, no ano de 2000 as empresas concentravam-se em grande maioria na Região Sudeste com 51,2% do montante nacional, com destaque para o Estado de São Paulo, com 58,6% do montante regional. Em segundo lugar fica a Região Sul com 23,4% do montante nacional, e destaque para o Estado do Rio Grande do Sul com 45% do montante regional. Na geração de emprego as regiões de maior representatividade permanecem as mesmas, Sudeste apresentando 53,3% do pessoal ocupado total, com São Paulo representando 30,9% do montante nacional e 57,9% do montante regional; e a Região Sul com 17,7% do montante nacional e o Estado do Rio Grande do Sul com 40,8% no montante regional.

Em 2009 a Região Sudeste continuava com maior participação concentrando 51,7% do montante nacional tanto no número total de empresas como no de pessoal ocupado, sendo o Estado de São Paulo responsável por 31,4% da participação nacional do número de empresas

e 30% na participação do número de ocupados. O segundo lugar fica com a Região Sul com 21,9% das empresas nacionais e 17,7% do pessoal ocupado.

É preciso interligar as políticas voltadas ao desenvolvimento regional (sejam elas nacionais, estaduais, regionais, etc.) para melhor aplicá-las e de maneira que o Governo Nacional possa distribuir melhor os novos recursos, empreendimentos e políticas de maneira a descentralizar as empresas levando crescimento e prosperidade aos demais Estados e Regiões que não Sudeste e Sul.

2.1.2.1 – No Estado de São Paulo

No Estado de São Paulo, as MPMEs organizam-se em sua grande maioria no interior do Estado nos setores típicos com tecnologias maduras. Dessa forma buscam superar as barreiras na entrada de mercados e os problemas de escala com as aglomerações (APLs) desenvolvendo-se sustentadas sob o grande mercado interno e a proteção alfandegária (SILVA, 2009).

O Governo Estado de São Paulo, o Sebrae-SP e a Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) desenvolveram por si metodologias que com o passar do tempo foram se harmonizando. Assim, antes de implementar intervenções em cada APL foi feito acompanhamentos ao longo de meses afim de desenvolver o melhor diagnóstico.

O Estado utilizou-se ainda do Plano Plurianual (PPA) 2004-2007 e 2008-2011⁶¹ para explicar e voltar esforços sob a liderança da Secretaria do Desenvolvimento (SD) para os APLs:

⁶¹ Disponível em: <www.ppa.sp.gov.br>. Acesso em 16 nov. 2011.

Passos concretos nesta direção foram a criação, em julho de 2007, da Rede Paulista de APLs e a recente assinatura, em julho de 2008 (após um longo período de negociação), de Convênio com o BID [Banco Interamericano de Desenvolvimento]⁶² para execução do “Programa de Fortalecimento de Arranjos Produtivos Locais no Estado de São Paulo (BRL1016)”, tendo como órgão executor a SD [Secretaria do Desenvolvimento]⁶³ e co-participantes o Sebrae-SP e a Fiesp, estando previstos recursos no montante de US\$ 20 milhões (US\$ 10 milhões do BID e US\$ 10 milhões do Sebrae-SP) para o atendimento de 15 APLs do Estado com possibilidades mais evidentes para o desenvolvimento de ações conjuntas. (SILVA, 2009, p. 5).

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo - FIESP possui o Programa de Fortalecimento da Competitividade dos Arranjos Produtivos Locais do Estado de São Paulo onde fez levantamentos para nove setores:⁶⁴

- ✓ Equipamentos Médicos, Hospitalares e Odontológicos de Ribeirão Preto;
- ✓ Transformados Plásticos do Grande ABC Paulista;
- ✓ Álcool d Etanol de Piracicaba;
- ✓ Confecção de Cama, Mesa e Banho e Bordados de Ibitinga;
- ✓ Confecção de Artigos do Vestuário de Cerquilha e Tietê;
- ✓ Têxtil e Confecção de Americana;
- ✓ Móveis da Região Metropolitana de São Paulo e de Mirassol;
- ✓ Cerâmica Estrutural de Itu, Tatuí, Tambaú e Vargem Grande do Sul;
- ✓ Calçados de Franca, Jaú e Birigui.

A FIESP, através do Departamento da Micro, Pequena e Média Indústria – DEMPI, desenvolve políticas para o segmento industrial de São Paulo trabalhando com principalmente com os temas “Legislação das MPMIs (federais, estaduais e municipais)” (MPMIs- Micro, Pequenas e Médias Indústrias), “Crédito, financiamento e plano de negócios” e “Relações institucionais externas”.

⁶² O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) fornece financiamentos para a América Latina e o Caribe com o intuito de reduzir a pobreza e a desigualdade de maneira a levar desenvolvimento de maneira sustentável.

⁶³ A Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia (SDECT) foi criada em 1965 e promove o crescimento sustentável para estimular a inovação no Estado de São Paulo com políticas voltadas à geração de emprego e renda e ao aumento do empreendedorismo e da competitividade do setor produtivo. Sítio <www.desenvolvimento.sp.gov.br/secretaria>. Acesso em: 10 de fevereiro de 2012.

⁶⁴ Sítio da FIESP <http://www.fiesp.com.br/competitividade/relatorios_setoriais.aspx>. Acesso em: 5 de abril de 2012.

Assim como o Sebrae, trabalha com a capacitação das empresas industriais através de cursos, palestras, seminários, oficinas, orientações técnicas, ferramentas gerenciais, parcerias e convênios. O DEMPI-FIESP possui também a “área de integração com Regiões e Sindicatos” atuando com:

- ✓ Avaliação de problemas e demandas regionais das MPMIs;
- ✓ Interação com os Sindicatos Filiados e Diretorias Regionais;
- ✓ Promovendo a integração entre empresas e Sindicatos;
- ✓ Realizando o atendimento regional;
- ✓ Efetuando rodadas e bolsas de negócios.

No ramo creditício a instituição busca melhores condições de financiamento (taxas de juros, garantias e créditos) para as empresas por meio de parcerias com instituições financeiras e bancos.

Em conjunto com a FIESP as empresas contam com o Centro da Indústria do Estado de São Paulo – CIESP, e as instituições nacionais na região do estado, o Serviço Social da Indústria – SESI-SP e o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-SP. Estas e outras instituições promovem o desenvolvimento das empresas em diversas frentes.

O Governo do Estado de São Paulo trabalha promovendo a integração e desenvolvimento regional abrindo espaço para aplicação de políticas públicas que beneficiem diversas cidades. Este trabalho é realizado por meio da Agência Metropolitana de Campinas (Agemcamp) e a Agência Metropolitana da Baixada Santista (AGEM).

A Agemcamp é uma autarquia estadual, criada pela Lei nº 946/2003, cujo objetivo é “integrar a organização, o planejamento e a execução das funções públicas de interesse comum na Região Metropolitana de Campinas”, sendo esta composta por 18 municípios⁶⁵. A

⁶⁵ Sítio <http://www.agemcamp.sp.gov.br/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=6&lang=pt>. Acesso em 4 de abril de 2012.

AGEM também trata-se de uma autarquia estadual, criada pela Lei Complementar Estadual Nº 853/1998, com a mesma finalidade da Agemcamp, porém na região da Baixada Santista⁶⁶.

Aqui estão apresentadas alguns exemplos do movimento do Estado para a promoção do desenvolvimento e apoio das MPMEs e da região.

2.2 – BNDES⁶⁷

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, fundado em 1952, tem como objetivo fomentar todo segmento da economia visando, como diz o próprio nome, o desenvolvimento econômico e social do país.

As opções de financiamento proporcionadas pelo Banco para as MPMEs são subdivididos em 6 itens sendo eles investimento em implantação, ampliação e modernização; bens de capital; bens de produção e serviços; capital de giro isolado; exportação e inserção internacional e; operações de renda variável. Das 6 possibilidades apresentadas é possível escolher entre 40 possibilidades de financiamentos, projetos e apoios.⁶⁸

Os apoios propiciados são divididos em Operações Diretas, realizadas diretamente com BNDES ou através de mandatários; Operações Indiretas, realizadas por meio de instituições financeiras credenciadas, podendo a operação ser automática ou não automática, ou por meio do Cartão BNDES; e as Operações Mistas, combinando os dois primeiros tipos de transações.

⁶⁶ Disponível em: <http://www.agem.sp.gov.br/agem_finalidade.htm>. Acesso em: 4 abr. 2012.

⁶⁷ Informações adquiridas pelo sítio da instituição. Disponível em: <www.bndes.gov.br>. Acesso em: 29 mar. 2012.

⁶⁸ As possibilidades de crédito para as MPMEs, suas subdivisões e os créditos voltados para pessoas físicas (microempreendedor, produto rural e transportador autônomo de carga) são apresentadas no Anexo 2.

Em especial, o cartão do BNDES foi criado como forma de crédito pré-aprovado de até R\$ 1 milhão para as MPMEs adquirirem produtos, desde que estes produtos estejam credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES. O prazo para amortização varia de 3 a 48 meses, em parcelas fixas e iguais, variando conforme o banco.

As Instituições Financeiras Credenciadas são diversas para que possa abranger todo território nacional (ver Anexo 3), mas para adquirir o Cartão BNDES é possível somente através do Banco do Brasil, Banrisul, Bradesco, Caixa Econômica Federal e Itaú, sendo necessário os pré-requisitos:

- ✓ Empresas fabricantes de bens novos e insumos de setores autorizados pelo BNDES, com índice de nacionalização mínimo de 60%;
- ✓ Distribuidores, desde que indicados por fabricante(s) credenciado(s);
- ✓ Entidades que prestam serviços de avaliação de conformidade, desde que acreditadas pelo Inmetro;
- ✓ Entidades que prestam serviços de acreditação, no caso de hospitais e instituições de saúde, desde que prestados segundo os padrões reconhecidos pela Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS);
- ✓ Gráfica que aceite encomenda de impressão de livros feitos por editoras;
- ✓ Fabricantes de CD e DVD que aceitem encomenda de tiragens (cópias) feitas por gravadoras e distribuidoras de filmes ou locadoras de vídeo;
- ✓ Fabricantes de materiais, componentes e sistemas construtivos destinados à construção civil, qualificados no Programa Setorial da Qualidade (PSQ), no âmbito do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Ministério das Cidades, ou que apresentem certificação no âmbito do Sistema Brasileiro de Avaliação da Conformidade (SBAC), emitida por Organismo de Certificação de Produto

(OCP) acreditado pelo Inmetro. Pelas Operações Mistas, através do apoio indireto automático, é possível obter financiamento de até R\$ 10 milhões desde que solicitado no máximo a cada 12 meses. Financiamentos de valor superior ao valor somente é obtido por apoio direto, indireto ou não automático.

O apoio indireto abrange produtos como o BNDES Finame, BNDES Finame Agrícola, BNDES Finame Leasing e o próprio Cartão BNDES dentre outros. Por exemplo, através do BNDES Finame (que trata de valores superiores à R\$ 10 milhões podendo ser projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos) pode ser obtido por diversas linhas de crédito. Destas linhas de crédito, talvez as mais relevantes fossem as voltadas para o setor de comércio, serviço e turismo, onde a grande maioria das empresas do segmento enquadra-se na configuração de micro, pequenas e médias empresas:

- ✓ Comércio, Turismo e demais segmentos de serviços;
- ✓ Serviços de educação, saúde, assistência social e segurança;
- ✓ Projetos de eficiência energética;
- ✓ Aquisição de bens de capital;
- ✓ *Leasing* de bens de capital;
- ✓ Importação de bens de capital;
- ✓ Micro, pequenas e médias empresas;
- ✓ Capital de giro associado.

Apesar de as MPMEs possuírem apoio do BNDES e condições exclusivas para receberem financiamentos, dos diversos itens apresentados pela instituição poucos são exclusivos para os pequenos capitais ou possuem uma diferenciação dentre as MPMEs e as grandes firmas explícita.

Para o setor industrial, por exemplo, as MPMEs possuem “condições especiais” mas dentre os 12 projetos descritos nenhum mencionava as diferenças claramente nem foram projetados especialmente para o segmento.

Dentre os apoios indiretos proporcionados pelo Banco a todas as empresas, apenas o Cartão BNDES é voltado inteiramente para os pequenos empreendimentos e apenas o BNDES Automático diferencia explicitamente estas empresas das grandes firmas. A diferenciação deste último fica no montante financiado que para os micro, pequenos e médios empreendimentos chegam aos R\$ 20 milhões e para as grandes firmas limita-se aos R\$ 10 milhões, para projetos de implantação, expansão e modernização do empreendimento.

Para o apoio a projetos vinculados ao desenvolvimento regional e social, dos 10 existentes apenas 1 é voltado exclusivamente para as MPMEs, o BNDES Microcrédito que leva aos microempreendedores, formais e informais, maior acesso ao crédito.

No apoio à inovação o Banco possui o projeto BNDES Proaeronáutica que financia em longo prazo as MPMEs pertencentes a cadeia produtiva do segmento aeronáutico nacional.

Já os projetos criados sob medida para os microempreendedores e trabalhadores autônomos, o Banco possui o BNDES Microcrédito que abrange também produtores rurais e transportadores autônomos de carga.⁶⁹

⁶⁹ Ver Anexo 2.

2.3 – SEBRAE⁷⁰

Devido ao ganho de importância das MPMEs o BNDES criou o Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (Fipeme) que foi tido como primeiro passo para o surgimento do Sebrae.

Desde 1972 o Sebrae é tido como uma instituição quando o Ministério do Planejamento e o BNDES criaram o Centro Brasileiro de Assistência à Pequena Empresa – Cebrae, que com cerca de dois anos já havia mais de 230 colaboradores. A alteração do nome só veio no ano de 1990 diante do decreto nº 99.570 que complementa a Lei nº 8029 quando a instituição deixou de ser da administração pública para a privada, sem fins lucrativos.

Criado para o segmento dos pequenos empreendimentos, a instituição trabalha em quatro principais áreas chaves para o desenvolvimento das MPMEs:

- ✓ Articulação de políticas públicas que criem um ambiente institucional mais favorável;
- ✓ Acesso a novos mercados;
- ✓ Acesso a tecnologia e inovação e;
- ✓ Facilitação e ampliação do acesso aos serviços financeiros.

A fim de auxiliar as MPMEs na busca pelo crédito, o Sebrae mapeou e disponibilizou em seu site as principais linhas de crédito das agências de fomento, cooperativas de crédito, bancos estaduais e privados e dos bancos públicos federais. Pela ferramenta é possível verificar cada linha de crédito para cada Estado, para cada setor e para cada objetivo.

Para o empreendedor individual (EI), considerando assim os trabalhadores autônomos e legalizados como pequeno empresário, é possível obter financiamentos através das

⁷⁰ Informações adquiridas pelo site da instituição. Disponível em: <www.sebrae.com.br>. Acesso em: 29 mar. 2012.

Instituições Financeiras, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia com taxas de juros diferenciadas.

Nas agências do Banco do Brasil é disponibilizada linha de crédito para Capital de Giro para pagamentos de fornecedores, compra de matéria-prima e renovação de estoques. Pela instituição há também o FCO Empresarial, um programa para financiamento de bens e serviços relacionados à importação, ampliação, modernização e reformas ligados ao desenvolvimento industrial, turismo regional, comércios e serviços e infra-estrutura econômica.

Pelo Banco do Nordeste as MPMEs possuem o Programa FNE Empreendedor Individual – FNE EI com foco no fomento de empreendedores individuais melhorando a competitividade através da aquisição de móveis, utensílios, máquinas e equipamentos e construção/reforma de instalações físicas e o CREDEAMIGO – Produtos visando contribuir com profissionais autônomos, EI e grupos formais ou informais.

O Programa de Financiamento do Desenvolvimento Sustentável da Amazônia – FNO e Fundo FNO Amazônia Sustentável – Rural partem do Banco da Amazônia que conta também com o FNO – Biodiversidade. Para atender aos empreendedores individuais possui ainda outros créditos e programas a exemplo do Programa Amazônia Florescer – Microcrédito Produtivo Orientado que disponibiliza crédito para “empreendedores populares”.

E pela Caixa Econômica Federal possui o Giro Caixa Fácil e o Cheque Especial Empresa, ambos voltados para o capital de giro da empresa, além de outros produtos para empreendedores individuais como Microcrédito Caixa.

Para os novos empreendedores Sebrae disponibiliza idéias, tipos e ramos de negócios, orientações e ferramenta para elaboração de um plano de negócio para planejamento estratégico de marketing, vendas, finanças e produtos, cursos de capacitação entre outros.

Para quem já está no mercado há cursos (incluindo *online* e gratuito), seminários, palestras e oficinas de liderança, empreendedorismo, negociação e desenvolvimento de equipes, análise e planejamento financeiro, contabilidade, qualidade, análise de mercado, gestão de pessoas, associativismo.

Essa gama de auxílios conta a ajuda de ferramentas de formação de preço, controles financeiros, vendas, atendimento ao cliente, técnicas de produção, logística e distribuição, comercialização e gestão ambiental, sempre incentivando e apoiando a inovação.

Por meio da instituição é possível ainda solicitar apoio direto em consultorias, acesso a informações técnicas, promoção e acesso ao mercado e, é claro, os serviços financeiros.

As consultorias subdividem-se em modalidades:

- ✓ Negócio Certo;
- ✓ Próprio;
- ✓ Sebrae Mais (finanças, inovações, estratégias, internacionalização, soluções e aplicações);
- ✓ Agendes Locais de Inovação (ALI);
- ✓ Programa Sebrae de Incubadoras de Empresas;
- ✓ Produção Agroecológica Integrada e Sustentável (RAIS);
- ✓ Via Design e;
- ✓ Sebrae Itinerante.

As informações técnicas incluem:

- ✓ Idéias de Negócios (disponibiliza detalhadamente dados de setores empresariais, desde legislação, dados técnicos, estrutura e mercado);
- ✓ Comece Certo (iniciativa do Sebrae São Paulo visando estruturar legal e tributariamente o empreendimento desde o início);
- ✓ Ponto de Partida (Minas Gerais);

- ✓ Normas Técnicas para MPEs (convênio entre o Sebrae e a Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT disponibiliza acesso às normas por 1/3 do preço de mercado);
- ✓ Estudos e Pesquisas;
- ✓ Rádio Sebrae;
- ✓ Agência Sebrae de Notícias;
- ✓ TV Sebrae e;
- ✓ Centro de Informação e Documentação (CDI).

Na promoção e acesso ao mercado:

- ✓ Plano de Marketing Online;
- ✓ Bolsa de Negócios;
- ✓ Acesso a Mercados;
- ✓ Internacionalização da Micro e Pequena Empresa;
- ✓ Canal do Fornecedor;
- ✓ Central de Negócios;
- ✓ Feira do Empreendedor;
- ✓ Comércio Brasil;
- ✓ Sebrae Franquias;
- ✓ Bússola Sebrae;
- ✓ Comércio Justo e Solidário;
- ✓ Fomenta (colocando as MPEs para fornecimento dos governos Federal, Estadual e Municipal);
- ✓ Estudos de Mercado;
- ✓ Rodada de Negócios.

E como serviços financeiros:

- ✓ Orientação Pré e Pós Crédito;
- ✓ Projeto Orienta (iniciativa do Sebrae Espírito Santo);
- ✓ Programa Empresa Viva (Rio Grande do Norte);
- ✓ Seminários e Rodadas de Crédito;
- ✓ Convênios e Parcerias (sendo algumas delas o BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste, Banco da Amazônia, Bradesco, HSBC, Santander e Itaú);
- ✓ Meios eletrônicos de pagamento;
- ✓ Rede Ello Empreendedor;
- ✓ Cartão BNDES e Sebraetec (Paraná);
- ✓ Cooperativismo de Crédito;
- ✓ Finanças Rurais.

São inúmeras as formas de apoio que a instituição promove às empresas de pequeno porte dando a elas a possibilidade não apenas de se manterem no mercado como de crescerem, competirem e se tornarem cada vez mais importantes para o mercado de trabalho, a geração de renda, a competitividade do mercado e a importância na economia.

Para o auxílio financeiro das empresas de pequeno porte o Sebrae trabalha com o “micro crédito produtivo orientado” cedidos pelos bancos, agências de fomento, cooperativas de crédito, organizações da sociedade civil de interesse público (OSCIP) e sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM).

Pessoas físicas e jurídicas de pequeno porte podem adquirir crédito para suas necessidades no Banco do Brasil nas seguintes configurações:

TABELA 133 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco do Brasil

Linha de Crédito	Valor Mínimo	Valor Máximo	Taxa de Juros (a.m.)	Carência	Prazo para pagamento	TAC	IOF
BB Microcrédito Empreendedor (PF - Capital de Giro)	R\$ 150,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
BB Microcrédito Empreendedor (PF - Investimento)	R\$ 150,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
BB Microcrédito Empreendedor (PJ - Capital de Giro)	R\$ 150,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
BB Microcrédito Empreendedor (PJ - Investimento)	R\$ 150,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-

Fonte: Sítio do Sebrae acessado em 26/03/2012

O Banco do Nordeste trabalha com produtos e serviços com foco no empreendedorismo. Para o capital de giro, aquisição de maquinas, equipamentos e pequenas reformas ele trabalha com o CrediAmigo.

TABELA 144 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco do Nordeste

Linha de Crédito	Valor Mínimo	Valor Máximo	Taxa de Juros (a.m.)	Carência	Prazo para pagamento	TAC	IOF
CrediAmigo Grupo Solidário (Capital de Giro)	R\$ 100,00	R\$ 2.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
CrediAmigo Banco Comunitário (Capital de Giro)	R\$ 100,00	R\$ 1.100,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
CrediAmigo Individual (Investimento)	R\$ 300,00	R\$ 8.000,00	0,64%	30 dias	até 36 meses	1%	-
CrediAmigo Giro Complementar (Capital de Giro)	R\$ 2.100,00	R\$ 15.000,00	1,20%	30 dias	até 12 meses	até 3%	-

Fonte: Sítio do Sebrae acessado em 26/03/2012

Na Caixa Econômica Federal, o segmento dos pequenos negócios é avaliado em sua atividade e sua capacidade de endividamento por “agendas de microcrédito”. Para pessoas físicas possui as linhas de crédito:

TABELA 155 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Caixa Econômica Federal

Linha de Crédito	Valor Mínimo	Valor Máximo	Taxa de Juros (a.m.)	Carência	Prazo para pagamento	TAC	IOF
Microcrédito Pessoa Física (Capital de Giro)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Física (Investimento)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 12 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Jurídica (Capital de Giro)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 24 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Jurídica (Investimento)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	4 a 24 meses	1%	-

Fonte: Sítio do Sebrae acessado em 26/03/2012

A região amazônica conta com o Crescer adquirido no Banco da Amazônia que fornece também orientação educativa para o bom planejamento do empreendimento, definição das necessidades e disponibiliza pessoal treinado para efetuar levantamentos socioeconômicos. O projeto ainda está em fase de implantação.

TABELA 166 - Linhas de Crédito Voltado Para as MPMEs: Banco da Amazônia

Linha de Crédito	Valor Mínimo	Valor Máximo	Taxa de Juros (a.m.)	Carência	Prazo para pagamento	TAC	IOF
Microcrédito Pessoa Física (Capital de Giro)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	até 12 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Física (Investimento)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	60 dias	até 24 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Jurídica (Capital de Giro)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	30 dias	até 12 meses	1%	-
Microcrédito Pessoa Jurídica (Investimento)	R\$ 300,00	R\$ 15.000,00	0,64%	60 dias	até 24 meses	1%	-

Fonte: Sítio do Sebrae acessado em 26/03/2012

Como apoio aos APLs (assunto que a ser tratado no item 2.4) o Sebrae com auxílio do Programa de Emprego e Renda – PRODER – e o Programa SEBRAE de Desenvolvimento Local – PSDL. No ano de 2000 negociou com o Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID e com a Câmara de Comércio da Lombardia/Itália – PROMOS buscando projetos pilotos para o desenvolvimento de distritos industriais brasileiros sendo eles o de Nova Friburgo – RJ, Campina Grande – PB, Paragominas – PA e Tobias Barreto – SE, escolhidos por seleção nacional.⁷¹

Usando como base o caso da Terceira Itália, a instituição juntou-se ao Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS) desenvolvendo o projeto “Espelhos do Mundo – A Terceira Itália” surgindo vídeos documentários.

No ano de 2002 o Sebrae aliou-se à Redesist para a produção de material técnico e institucional, formando grupos e apoios para os APLs. Foi concedido também 30 bolsas para alunos de mestrado cujo foco de seus estudos fossem os APLs de micro e pequenas empresas, sendo esta uma parceria com a UFSC.

⁷¹ SEBRAE, 2003.

O objetivo principal do Sebrae com estas e tantas outras iniciativas é estimular o desenvolvimento local a promover:

- ✓ A conexão com os mercados;
- ✓ A sustentabilidade;
- ✓ A promoção de um ambiente de inclusão;
- ✓ A elevação do capital social;
- ✓ A democratização do acesso aos bens públicos;
- ✓ A preservação do meio ambiente;
- ✓ A valorização do patrimônio histórico e cultural;
- ✓ O protagonismo local;
- ✓ A integração com outros atores;
- ✓ A mobilização de recursos endógenos;
- ✓ A atração de recursos exógenos.

Com tamanha diversidade de produtos e serviços o Sebrae torna-se a instituição de maior importância para os pequenos empreendimentos.

2.4 – POLÍTICAS INTERNACIONAIS

Dentre as políticas internacionais utilizadas como apoio aos pequenos empreendimentos é interessante o estudo das alternativas para a dificuldade de adquirir capital. Uma saída viável para as altas garantias exigidas para os empréstimos ao segmento, que nas MPMEs são em suma intangíveis, seria rumo ao sistema de garantia solidárias,

implementado na Espanha, ou sistema de garantias de crédito, adotado no Japão (PUGA, 2002).

No caso espanhol, as próprias firmas, por assumirem parte do risco de crédito, selecionam conscientemente as firmas que poderão tomar os créditos, dividindo a responsabilidade com os financiadores. No caso japonês, trata-se de instituições do próprio governo local que estão envolvidas diretamente com as políticas públicas locais/municipais. Os governos acabam por se interessar devido a importância dessas empresas na prosperidade da região, geração de emprego e renda para a região (PUGA, 2002).

Sabendo, porém, que, pela Lei 9.841 a sociedade de garantia solidária está autorizada desde 5 de outubro de 1999 no Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, por que no Brasil a manobra utilizada na Espanha não parece tão utilizada? A resposta talvez seja que *“além das sociedades de garantia solidária, a existência de instituições que avalizem as garantias oferecidas por essas sociedades”* sejam necessárias.

Nesse caso, seria interessante a utilização dos já existentes fundos de aval: FGPC (Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade) do BNDES; Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas) do Sebrae; e Funproger (Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda), criado no âmbito do Programa Brasil Empreendedor e administrado pelo Banco do Brasil. O grande desafio, neste caso, estaria em coordenar esses fundos. Um primeiro passo foi dado nesse sentido, neste ano, com a celebração do acordo de cooperação entre o BNDES e o Sebrae, que prevê a utilização do FGPC e do Fampe no apoio a arranjos produtivos locais (PUGA, 2002, p. 33).

Há ainda o exemplo aplicado no México onde Puga (2002) considera aparentemente mais simples de ser implementado no país. Trata-se do programa de desenvolvimento de provedores. Neste caso a intenção seria o estreitamento de relações entre as grandes e pequenas firmas levando vantagens às duas vertentes.

As ações de apoio às MPMEs também depende muito de como o Estado visualiza o segmento. Esta relação governo versus MPMEs diferencia os tipos e níveis de políticas.

Nos EUA, por exemplo, estas firmas têm como papel principal a manutenção do livre mercado e por conta disso as políticas aplicadas são principalmente para manutenção do

crédito para estas empresas (que possuem projetos viáveis); na Itália os menores empreendimentos são utilizados para amenizar as desigualdades regionais (norte e sul) e por isso as ações são voltadas a incentivar as regiões menos favorecidas incluindo a criação de novas empresas nestas localidades e; em Taiwan as MPMEs são a fonte flexível para responder às rápidas alterações na demanda mundial, produzindo inovações, e os esforços são para trazer ao país mão-de-obra qualificada para criação de parques industriais com alto poder de tecnologia (PUGA, 2000).

Deve ser observado, então, que no Brasil há grave desequilíbrio na distribuição de renda e as MPMEs têm grande importância na geração de emprego e renda (PUGA, 2000). Dessa forma, as políticas voltadas às MPMEs devem ter como objetivo final o aumento do emprego e a distribuição de renda, o que direta ou indiretamente vem ocorrendo.

CAPÍTULO 3 – LOCALISMOS

A importância que as culturas industriais locais representavam foi abordada por Alfred Marshall em *Principes d'économie politique* (1890), *The Economic of Industry* (1879) e *Industry and Trade* (1919).⁷² O estudioso baseia-se nas externalidades positivas que os agentes territoriais podem levar às indústrias, sendo as vantagens das proximidades das firmas apresentadas em quatro principais pontos: a divisão de tarefas entre as firmas de plantas próximas melhora a troca de informações e diminui os custos com transporte; a comunicação sobre o mercado é menos custosa entre empresários com contato permanente; a criação de uma “atmosfera industrial” beneficiando a difusão de “saberes profissionais”; e o favorecimento da inovação devido aos processos coletivos de troca de informação/inovação (MULS, 2004, p. 58).

Mais recentemente, a crise no modelo fordista de produção levando a uma busca de níveis de flexibilidade inatingíveis neste modelo rígido foi um dos principais motivos para o crescimento dos estudos dos localismos.⁷³

O modelo fordista de produção, na tentativa de diminuir o tempo de execução do “ciclo mecânico” da produção, representa o taylorismo manifestado por “*um princípio geral de organização que reduz o grau de autonomia dos trabalhadores e os coloca sob uma permanente vigilância e controle no cumprimento do output norm*” (AGLIETTA, 1976: 114).⁷⁴

⁷² MULS, 2004.

⁷³ MULS, 2004.

⁷⁴ EGLER, 1991, p. 235.

Em seus estudos, Muls (2004), apresenta três principais momentos históricos relacionados ao desenvolvimento regional ligados à concentração das firmas.

O primeiro momento foi marcado por mínimas aglomerações industriais no início do capitalismo, século XIX, a partir de pequenas empresas sem a integração vertical (COURLET, 2001, p. 28). A revolução industrial ocorreu por meio destas aglomerações de maneira não “espontânea”, onde alguns pequenos conglomerados transformaram-se em grandes concentrações de produção (e posteriormente em grandes empresas) enquanto outros sofreram com a ação do estado que incentivou a criação de grandes conglomerados nacionais (PACQUEUR, 2000).⁷⁵

Com a proximidade de suas plantas as empresas usufruíram do ganho de produtividade, e conseqüentemente economias de escala e divisão do trabalho dentro do grupo crescendo juntas, uniformizando suas produções e comportamentos instaurando “*um modo extensivo de consumo e de valorização das riquezas*” (PECQUEUR, 2000, p.130 apud MULS, 2004, p. 52), gerando, posteriormente, as grandes indústrias ou complexos industriais.

O segundo momento foi marcado pelo modelo de produção em massa de produtos homogêneos, objetivo das firmas no pós-guerra, o modelo foi denominado fordismo. Tal sistema fortalecia cada região estabelecendo relações de polarização e difusão periférica entre as regiões industriais e zonas periféricas dependentes (COURLET, 2001, p. 28). Neste ponto as PME limitavam-se à subcontratação em apenas alguns nichos deixados pelas multinacionais e grandes firmas que possuíam estrutura vertical e hierárquica (PECQUEUR, 2000, p.28).⁷⁶

Lipietz (1985) explica que os primórdios da crise do fordismo, quando há desaceleração da produtividade, as firmas passam a trabalhar com a estrutura “centro-periferia” criando um conceito de “taylorismo primitivo”, deslocando regionalmente partes

⁷⁵ MULS, 2004

⁷⁶ MULS, 2004

das grandes empresas para economias de industrialização recente como o Brasil, o México e a Coréia. Neste “fordismo periférico”, para compensar a queda de produtividade das economias centrais, a grande firma aumenta sua produção utilizando-se de mão-de-obra barata dos outros países. Esta nova forma de organização generalizou-se a partir dos anos 70 quando se consolida a industrialização de algumas economias periféricas.⁷⁷

Muls (2004) explica que dada a primeira crise do petróleo o modelo rígido de produção iniciou sua decadência diante da incerteza econômica. A flexibilidade das firmas para adaptarem-se às rápidas evoluções dos mercados toma o foco até então do fordismo, passando a surgir modelos conhecidos como neo-taylorismo, neo-fordismo, toyotismo, pós-fordismo, etc.

Apesar de o modelo fordista ter proporcionado alto ganho de produtividade, em contrapartida os problemas causados pelo sistema vão além da rigidez das firmas passando à desqualificação da mão de obra. Sua evolução deixou às margens as “*redes locais de solidariedade e reciprocidade*”, sistemas estes que voltam agora à frente da discussão (PECQUEUR, 2000, p. 19 apud MULS, 2004 p. 54).

No final da década de 1960, a crise no modelo rígido e na economia mundial⁷⁸, e a ascensão da especialização flexível marcam o início do terceiro momento, caracterizado por forte descentralização e desintegração dos sistemas industriais até então utilizados e criação de novos espaços industriais com processos flexíveis, incluindo agora ramos mais diversos abrangendo até biotecnologia e serviços financeiros (COURLET, 2001: 28 apud MULS, 2004). Segundo Costa (2007):

Os primeiros indícios de que a economia mundial estava passando por uma inflexão cíclica ocorreram ainda no final da década de 1960, quando a produtividade da indústria já não crescia mais nos mesmos níveis (Benko, 1999), sendo observado, ao mesmo tempo, uma saturação dos mercados consumidores (Krugman, 1997: 67). (COSTA, 2007, p. 39).

⁷⁷ EGLER, 1991, p. 237.

⁷⁸ COSTA, 2007.

Com a crise e a liberação dos empregados, principalmente pelas firmas fordistas, as pessoas passaram não somente a trabalharem por conta própria como também passaram a iniciar seus próprios empreendimentos, sendo agora as MPMEs as responsáveis pelo equilíbrio do mercado de trabalho passando também a ser as instituições com as características necessárias para o novo modelo econômico. Muls (2004) explica:

As PME (até então subordinadas) revelam-se mais dinâmicas, sua renovação fazendo-se sentir principalmente na criação de emprego. Estas pequenas e médias empresas começam a crescer em número e em massa de trabalhadores empregados. Esta inversão pode ser explicada pelo desemprego estrutural na grande indústria que, ao liberar sua mão-de-obra, possibilita aos seus egressos criarem as suas próprias empresas [...] Assim, a evolução quantitativa e qualitativa da demanda acrescida do surgimento de novas tecnologias da automação flexível, permitiu às PME mais competitivas contornarem o obstáculo da concentração em grandes unidades produtivas e da produção em larga escala para encontrar mercados em expansão adaptados às características de seu tamanho e de sua estrutura. O conjunto de PME estruturadas em redes se substituíram à produção em massa (MULS, 2004, p. 54-55).

Dessa forma a decadência do modelo fordista levou a reestruturação forçada das grandes instituições fabris favorecendo os pequenos capitais. As PMEs organizadas em agrupamentos sob proximidades geográficas e culturais, fator que melhora a eficácia da circulação de informações entre as firmas, passam até a prestação de serviços comuns, munidas de suas capacidades de rápida adaptação (PECQUEUR, 2000: 30-35).⁷⁹

Após as evoluções do capitalismo supracitadas, chega-se, então, a era da especialização flexível⁸⁰ com um novo paradigma e modelos globais alternativos ao fordismo, por meio de pequenas empresas interligadas inseridas em uma rede social (COURLET, 2001: 73 apud MULS, 2004). Estas formas de aglomerações passam a ser foco dos debates para o desenvolvimento regional, urbano e da economia industrial (COSTA, 2007).

Este modelo de produção mais flexível, que futuramente passou a ser conhecido como “toyotismo”, contava principalmente com pequenas e médias empresas organizadas para a constante inovação e mudanças de mercado, sempre na busca de aperfeiçoar os processos reduzindo ao máximo as capacidades ociosas e utilizando-se da terceirização das funções que

⁷⁹ MULS, 2004.

⁸⁰ PIORE; SABEL (1984) apud MULS, 2004.

não são o foco/núcleo da produção⁸¹. O foco das discussões agora passa, então, a ser as territorialidades, as localidades, aglomerações de empresas que surgem como novo paradigma.

Diversos estudiosos passam a ver o localismo e suas variações como a verdadeira necessidade das economias ignorando alguns pontos importantes. A necessidade do estudo local, da aplicação de políticas voltadas aos localismos e suas dificuldades são comentadas por Brandão (2004):

A necessidade da “territorialização” das intervenções públicas é tomada como panacéia para todos os problemas do desenvolvimento. Assevera-se, de forma velada ou explícita, que todos os atores sociais, econômicos e políticos estão cada vez mais plasmados, “diluídos” (subsumidos), em um determinado recorte territorial. Na verdade, parece existir uma opção por substituir o Estado (“que se foi”) por uma nova condensação de forças sociais e políticas (abstrata) que passa a ser chamada de território (BRANDÃO, 2004, p. 58).

Brandão (2004) ressalva que o estudo do localismo é imensamente complexo pois “*um problema pode se manifestar em uma escala, mas ter sua determinação em outra*” e “*os instrumentos de intervenção sobre uma realidade localizada podem estar em outra escala espacial, arena política, nível de governo, instância de poder, etc*” (BRANDÃO, 2004, p. 60), sendo necessário pensar de forma “multiescalar”, nos diversos níveis de agentes. Não é afirmado, porém, que é preciso analisar em diferentes escalas o mesmo fenômeno, mas simplesmente aceitar que são fenômenos diferentes por se encontrarem em diferentes níveis de abstração (EGLER, 1991, p. 232).

Alguns novos keynesianos avaliam que as falhas de mercados causadas pelas assimetrias de informações deveriam ser tratadas por intervenções públicas de maneira a melhorar a “*eficiência na alocação e na distribuição de recursos*” (STIGLITZ, 1994).⁸²

Porém de uma maneira geral as aplicações e decisões em países subdesenvolvidos estavam criando condições contra o melhor desempenho econômico como North (1990, p. 110) argumenta: “[...] *os países do terceiro mundo são pobres porque as suas restrições*

⁸¹ COSTA, 2007.

⁸² MULS, 2004, p.16.

institucionais produzem um conjunto de efeitos nefastos ligados à atividade política/econômica que desencorajam a atividade produtiva” (MULS, 2004, p. 20).

Celso Furtado, por exemplo, colocava nas políticas regionalistas (ou a falta de organização delas) a culpa pela região do Nordeste brasileiro não ser tão atrativa e conseqüentemente não prosperar, julgando necessário “*a implementação de uma política global de desenvolvimento para o Nordeste*”, visando a melhora na oferta de alimentos que, por sua vez viabilizaria o aumento do emprego urbano na região⁸³. As prioridades políticas regionais também deveriam se alterar do foco na indústria açucareira para o aproveitamento da água na região. Dessa forma convenceu Juscelino Kubitschek que criou em março de 1959 a SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste).⁸⁴

Diante das diversidades econômicas (intra) nacionais e suas histórias os planos que abrangiam apenas o eixo “Estado-mercado” passam a considerar intermediários de importante papel como as firmas e a sociedade civil. Esta última possui uma forte influência devida suas convenções, regras, hábitos e outros, ligados diretamente às transações econômicas, podendo facilitar esta comunicação pro meio da criação de redes (GRANOVETTER, 1978), do desenvolvimento da confiança (FUKUYAMA, 1996), ou geração de cooperações (AXELROD, 1984)⁸⁵. Nas palavras de Muls (2004):

Os processos de desenvolvimento das economias contemporâneas não podem mais se pautar pela escolha entre a lógica mercantil e a lógica da intervenção estatal, ou por uma combinação de ambas, mas por um arranjo intermediário entre essas duas formas extremas – integrando-as – que leve em conta a variedade e a complementaridade entre as formas intermediárias de coordenação apresentadas. Nenhuma forma de coordenação, tomada individualmente, é susceptível de suplantar qualquer uma das outras, qualquer que seja o setor, a época, o contexto social, político e/ou tecnológico. Nenhuma dessas formas é intrinsecamente superior ou mais eficaz do que a outras. Cada uma delas satisfaz objetivos diferentes e é de sua combinação que resultam as performances macroeconômicas, assim como é a qualidade da arquitetura institucional que determina a viabilidade de uma estratégia de crescimento. Uma tal abordagem entre determinantes políticos, a evolução econômica e fatores culturais tem sido freqüentemente invocada para explicar tanto

⁸³ VIEIRA, Revista CONCEITO, julho 2004 a julho de 2005.

⁸⁴ Apesar da iniciativa de criação de um plano de desenvolvimento para a região nordeste, a votação foi aprovada, porém “curiosamente” com votos contrários da maioria da bancada nordestina. O plano também não foi implementado devido ao afastamento de Furtado e ao golpe militar (Vieira, 2004, p. 25).

⁸⁵ MULS, 2004, p. 17.

os casos de sucesso quanto os fracassos (*Révue Économique Du Développement*, 2000, 2001) (MULS, 2004, p. 18).

Este estudo geográfico pode ser dividido em três escalas primárias, segundo Taylor (1981) e Smith (1984): urbano, Nação-estado e global. Santos (1990) também define três escalas interdependentes sendo elas o nível mundial, o Estado-Nação e o regional.⁸⁶

Brandão (2002) alerta que a discussão e a tomada de iniciativas de diversos órgãos que não o Estado está por desorganizar as articulações entre os poderes central e local/regional, principalmente em casos específicos de “*países continentais, desiguais e com marcantes heterogeneidades estruturais (produtivas, sociais, regionais) como o Brasil*”. A aplicação de iniciativas e políticas indiscriminadamente cria uma incessante competição entre os locais na “*venda da região ou da cidade*” na busca da atratividade dos investimentos, subsidiando tributos e deixando negligenciado “*as questões estruturais do país e de todas as suas regiões*” (BRANDÃO, 2002, p. 1).

O autor explica que muitos estudiosos negligenciam o fato de estar fora das regiões o órgão maior que deveria comandar, articular e organizar as políticas regionalizadas, evidenciando que eles elevam apenas as vantagens das aglomerações das firmas nas regiões. Assim como o exemplo de Furtado, supracitado, Brandão (2002) mostra as armadilhas criadas por uma regionalização política não estruturada:

Perde-se neste enfoque localista qualquer perspectiva de se pensar verdadeiramente as heterogeneidades estruturais (produtivas, sociais e espaciais) de países como o Brasil, em processo de desconstrução nacional e de esgarçamento de seu já historicamente frágil pacto federativo. Para se pensar o fortalecimento da federação é preciso encarar a questão complexa de que, no caso brasileiro, ‘um dos fatores constitutivos da organização federal de nosso Estado é, também, uma ameaça à sua existência’ (Affonso, 2000: 132), ou seja, a diversidade regional e a marginalização de uma imensa maioria da população, quando se transformam em assimetria extrema podem desembocar em processos de fratura, inclusive federativa (BRANDÃO, 2002, p. 10).

O problema demonstrado pelo estudioso, então, não é o fato da política regional por si, mas a forma como ela vem sendo tratada, articulada e promovida sem uma visualização global na nação:

⁸⁶ EGLER, 1991.

O debate deve ser realizado com consciência das limitações do crescimento econômico para, automaticamente, incluir os excluídos; com uma boa crítica à visão dicotômica política economicista de ‘falta de dinamismo’ para gerar emprego e renda, a fim de possibilitar a inserção orgânica dos excluídos, mas deveria partir das alternativas concretas de construção de cidadania, dignidade segurança e proteção, com radicalidade democrática (BRANDÃO, 2002, p. 10).

Como Brandão, Furtado (1992), em sua concepção, previa que a abertura comercial e consequentemente as políticas regionalistas viriam de forma “indiscriminada” desarticulando o sistema econômico brasileiro ainda em formação. Por meio da nova política econômica internacional, a “*transnacionalização das empresas*”, Furtado teoriza que, no Brasil, o resultado seria de não contar mais “*com a integração das economias regionais e a formação do mercado interno em geral como motor do crescimento (engine of growth)*” (FURTADO, 1992: 32 apud TEIXEIRA, 2008).

Mesmo sempre tendo que trabalhar juntos, o Estado e os capitalistas, no que diz respeito ao territorialismo e ao capitalismo, não conseguem se organizar de maneira a juntarem forças frente ao “resto mundo” de maneira a trabalharem como um sistema nacional. Esta inconsistência em economias como a brasileira é marcada com a competição “interestatal” e “intercapitalista” e consequentemente a “regionalização dos interesses políticos” ignoram a “jurisdição” do Estado (que não age em contrapartida) ocasionando a falta de articulação dentre as economias regionais (TEIXEIRA, 2008, p. 45-46).

Faz-se necessário assim pensar em termos nacionais de maneira que o Estado Nacional aja buscando a “*coerência interna e faculdade de se comportar como um conjunto em relação resto mundo*” (TEIXEIRA, 2008, p. 51).

Sobre como se alcança a “coerência interna e faculdade de se comportar como um conjunto em relação resto mundo”, embora não sejam seus termos, Weber sustenta que foi pela ação deliberada do Estado (da vontade política de que fala Braudel) contra as barreiras políticas impostas pelos particularismos regionais e urbanos à orientação dos interesses capitalistas para um maior envolvimento na competição externa (TEIXEIRA, 2008, p. 54).

Teixeira (2008) demonstra a teoria na prática por meio do exemplo dos Estados Unidos que permitiu aplicações privadas como apoio ao governo melhorando e expandindo a

infra-estrutura de transportes e comunicação de maneira a garantir a macroeconomia nacional firmando, assim, as “engrenagens superiores das trocas”. O governo utilizou-se de concessão de terras e subsídios ao grande capital americano com visões multidivisional de gestão (CHANDLER, 1962 apud TEIXEIRA, 2008) a patrocínios no ramo do ensino técnico, pesquisas agrícolas, e educação em geral guiando-se pelos exemplos que vinham ocorrendo em comunidades européias (TEIXEIRA, 2008, p. 66).

Este projeto político-econômico era analisados por estudiosos como Roudolf Hilferding e Nikolai Bukharin e para posteriormente ser abrangido por Jean Monnet. Hilferding considera que a formação dos Estados Unidos como uma nação econômica desde a época do imperialismo dado o aumento da competição entre “as associações monopolistas nacionais” (HILFERDING, 1910: 306-308 apud TEIXEIRA, 2008, p. 69).

Teixeira (2008) faz ainda toda uma discussão teórica a respeito da Economia Regional e da Geografia Econômica:

Num primeiro momento afirma que o sistema capitalista mundial vem transformando-se ao longo dos últimos quinhentos anos devido à incessante competição por melhores fatores econômicos e políticos nas relações internacionais, competição esta entre governos e capitais privados. Aqui em determinados momentos é feita referência em pelo menos três níveis geográficos: do mundo, das regiões e da jurisdição estatal (nível intermediário).

Segundo, a questão da organização nacional está de frente com os agentes na busca do ganho político econômico recriando assim “princípios do nacionalismo econômico” para superar as barreiras entre o *capitalismo e territorialismo*.

A segunda se refere à premissa de que as mudanças econômicas no espaço geográfico das sociedades do sistema mundial moderno são parte do processo de organização e reorganização da vida econômica (do modo de produção capitalista, conforme o marxismo) na escala das jurisdições dos Estados, e não das suas regiões e cidades, tampouco do mundo (TEIXEIRA, 2008, p. 73).

Dada a posição acima, o terceiro ponto abrange os “processos de destruição criativa” buscando manobras das atividades econômicas definindo como prioridade as jurisdições estatais e não da economia nacional.

O autor então conclui:

Sem as preposições e considerações fica no ar a problematização do curso das mudanças no espaço geográfico social: “a questão (nacional) que diz respeito à organização econômica interna para uma forma de inserção ou posição soberana das sociedades num sistema mundial caracterizado pela competição interestatal e intercapitalista. Como se pode derivar das seções anteriores, trata-se de um desafio organizacional que se reflete em última análise no valor da moeda das sociedades: a medida objetiva do grau de articulação das atividades econômicas em nível nacional, geograficamente falando, da coerência e faculdade das economias regionais se comportarem como um ‘sistema nacional’ que assegure a inserção internacional soberana” (TEIXEIRA, 2008, p. 74).

Fica, então, comprometida a eficiência das políticas nacionais devido à tendência do desenvolvimento desigual entre as regiões quando ignorada a preocupação “intelectual da Economia Regional e da Geografia Econômica” sobre as alterações econômicas regionais na reestruturação econômica nacional (TEIXEIRA, 2008, p. 74)

Assim como diversos são os exemplos de sucessos dos localismos em forma de APLs, e diversos são os benefícios para as empresas e a região destas aglomerações, é necessário que o Estado Nação tome a frente da organização e aplicação das políticas de maneira a manter seu poder central e proporcionalidade entre a prosperidade das regiões, levando desenvolvimento e oportunidade às regiões menos favorecidas.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

As MPMEs tomaram forte presença nos estudos e discussões principalmente na fase de crise do modelo fordista de produção, onde prevaleciam as maiores empresas com grandes economias de escala, reduzindo os custos fixos unitários dado o aumento da produção numa mesma planta. A ascensão do modelo flexível abriu espaço para a criação de diversas empresas de pequeno porte principalmente por meio de antigos funcionários das grandes firmas com experiências acerca dos serviços que estas grandes firmas necessitavam.

O processo de transação de uma “economia fordista” para uma “economia toyotista” decorreu por diversas maneiras onde as grandes empresas passam a responsabilidade de tarefas, que não as principais da empresa, para terceiras de menor tamanho a fim de diminuir custos, focar em sua produção e flexibilizar a empresa. Dentre os processos, a terceirização foi tida para exemplo e discussão.

O modelo fordista diminuía a autonomia dos trabalhadores fazendo-os focarem em apenas uma atividade, sem explorar suas reais capacidades; tratava-se de um modelo de produção seriado. Não melhor, no processo de terceirização das atividades das grandes empresas, processo este que gerou grande oportunidade para o crescimento das MPMEs principalmente na geração de empregos para o grande número de desempregados que, no Brasil, eram desligados das grandes empresas pelo processo de terceirização ou pela abertura comercial e a recessão nas décadas de 80 e 90, o trabalhador também perdia.

No fordismo os trabalhadores em massa lutaram por direitos, incluindo aqui as lutas sindicais. E conquistaram. Neste processo de terceirização, porém, os trabalhadores acabam por saírem prejudicados ao perderem estes direitos conquistados anteriormente e que agora

passam a ser mais difíceis de serem reconquistado dada a “quebra da massa de trabalhadores” (fragmentando a classe trabalhadora e dificultando sua organização com, por exemplo, os movimentos de demissão dos funcionários da empresa principal para a contratação pela empresa terceirizada). Neste processo de precarização do trabalho, inclui ainda a diminuição dos salários, aumento de horas trabalhadas, e queda da qualidade do local de trabalho. Ou seja, o processo de terceirização, ao mesmo tempo de que se mostrou necessário para a flexibilização das firmas frente as novas necessidades do mercado e criou oportunidades para as MPMEs, precarizou e prejudicou os trabalhadores de uma maneira geral.

Fora o mercado de trabalho, apesar de diversos estudiosos, desde Marshall, apresentarem diversos pontos negativos dos pequenos empreendimentos, incluindo aqui da sua baixa economia de escala até sua questionável capacidade de sobrevivência, através da Tabela 11 nota-se que a alta taxa de mortalidade dos pequenos empreendimentos não supera o movimento de natalidade nos anos de 1998 a 2000. É possível notar, também, a representatividade das MPMEs em termos numéricos através, principalmente, do relatório CEMPRE. Estas empresas representam mais de 98% das empresas do Brasil no ano de 2009. Apesar do alto percentual no número total de empresas, a remuneração paga aos empregados dos 2% de grandes empresas representa aproximadamente 79% do total nacional e mais de 50% de todo da mão de obra ocupada. Estes se tornam pontos negativos para as MPMEs quando comparadas a remuneração e empregabilidade das grandes firmas, mas permanecem importantes números pois respondem por quase 50% de toda a mão de obra do país e quase 21% da renda total dos trabalhadores.

No decorrer deste trabalho foi possível verificar o papel dos micro, pequenos e médios empreendimentos, seus prós e contra. Uma grande e principal necessidade para melhor estudo e aplicação de políticas ao segmento é encontrada logo na definição do porte (ou nas

diferentes definições) que existe, tanto em termos globais como nacionais onde órgãos distintos definem e aplicam iniciativas de maneira relativamente desordenada.

Esta desorientação na formação e aplicação (gestão) de apoios sejam eles incentivos financeiros, políticos ou outros, entre instituições (como governos nacionais, estaduais ou regionais, SEBRAE, BNDES, etc) é um tema discutido amplamente na forma dos localismos e conseqüentemente os APLs. Estes últimos acabam por se tornar uma das formas mais aceitas e propagadas para que as MPMEs se fortaleçam e prosperem, iluminadas pelos casos de sucesso nacionais e internacionais como Vale do Silício, Terceira Itália e Vale do Silício Brasileiro.

Neste ponto faz-se necessária uma melhor organização entre os agentes, seja para a criação de uma definição global (nacional) e a centralização da origem da gestão das políticas de apoio/incentivo/organização de maneira a promover o crescimento de todas as regiões do país, e não deixar que algumas regiões prosperem frente à degradação/dificuldade de outras. A ausência do controle do governo nacional acaba por promover esta desorganização que ocorre à exemplo das diferenças entre as regiões Sul-Sudeste frente ao Norte-Nordeste.

As MPMEs são, de fato, peças chaves para a manutenção e evolução da atividade econômica, mas fica evidente a necessidade de iniciativas centrais do governo para que as relações e políticas que envolvem estas empresas não prejudiquem o mercado de trabalho ou piorem os desequilíbrios já existentes entre as regiões do país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBAGLI, Sarita; BRITO, Jorge. Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. In: CASSIOLATO, Jose E.; LASTRES, Helena M. M.. **Relatório da fase piloto - Arranjos produtivos locais: uma nova estratégia de ação para o Sebrae**. Redesist, Sebrae e UFRJ, fev. 2003. Disponível em: <www.ir.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 10 jan. 2012.

BRANDÃO, C. A.. Localismos, mitologias e banalizações na discussão do processo de desenvolvimento. In: **VII Encontro Nacional de Economia Política e II Colóquio Latino Americano de Economistas Políticos. Anais...** . Curitiba, 28-31, mai. 2002.

BRANDÃO, C. A.. Teorias, estratégias e políticas regionais e urbanas recentes: anotações para uma agenda do desenvolvimento territorializado. **Revista Paranaense de Desenvolvimento**. n. 107, p. 57-76. dez. 2004.

BATISTA, Eraldo Leme. **Terceirização no Brasil e suas implicações para os trabalhadores**. 2006. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Educação - Universidade Estadual de Campinas, Campinas. p.1-92

BATISTA, Erika. **Fordismo, Taylorismo e Toyotismo: apontamentos sobre suas rupturas e continuidades**. III Simpósio Lutas Sociais da América Latina – GEPAL. Londrina, 2008.

CAMPOMAR, Marcos Cortez; CEZARINO, Luciana Oranges. **Micro e pequenas empresas: características estruturais e gerenciais**. São Paulo: Revista Fafibe Online, 2006. v.2, p. 1-5.

CAMPOMAR, Marcos Cortez; CEZARINO, Luciana Oranges. Vantagem competitiva para micro, pequenas e médias empresas: *clusters* e APLs. In: **IV EGPE Encontro de estudos sobre empreendedorismo e gestão de pequenas empresas, 2005**. Curitiba: 2005. v.6, p. 143-158.

CASSIOLATO, José E.; SZAPIRO, Mariana. Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO; LASTRES; MACIEL. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, jul. 2003. Cap. 2, p. 35-50.

CASSIOLATO, José E.; LASTRES, Helena M. M.. O foco em arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas. In: CASSIOLATO; LASTRES; MACIEL. **Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Relume Dumará, jul. 2003. Cap. 1, p. 21-34.

CACCIAMALI, Maria Cristina. Desgaste na legislação laboral e ajustamento do mercado de trabalho brasileiro nos anos 90. In: POSTHUMA, A.C. – Publicado em Posthuma, A.C.. **Brasil. Abertura comercial e ajuste no mercado de trabalho no Brasil**. São Paulo: Ministério do Trabalho, 1999. Ed. 34, 1999, p. 207-232.

COSTA, Eduardo José Monteiro. **Políticas públicas e o desenvolvimento de arranjos produtivos locais em regiões periféricas**. 2007. 409f. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Econômico) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

EGLER, Cláudio Antônio G.. As escalas da economia: uma introdução à dimensão territorial da crise. In: **Revista Brasileira de Geografia**. v.53, n. 3, p.229-245. Rio de Janeiro: IBGE, jun/set 1991.

FGV. Fordismo, Toyotismo, e Volvismo: os caminhos da indústria em busca do tempo perdido. In: **Revista de Administração de Empresas**. 32(4), p.6-18. São Paulo: FGV, set/out 1992.

GOVERNO DE SÃO PAULO – Secretaria de Planejamento e Desenvolvimento Regional. **Plano plurianual 2012/2015**. < <http://www.ppa.sp.gov.br/>> Acesso em 16 de novembro de 2011.

IBGE. **As micro e pequenas empresas comerciais e prestadoras de serviços no Brasil 2001 - Estudos & Pesquisas, Informação Econômica, n.1**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <www.ibge.gov.br>. Acesso em: 27 jun. 2011.

_____. **Cadastro Central de Empresas – CEMPRE 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009**. Rio de Janeiro: IBGE.

_____. **Estudos & Pesquisas – As Micro e Pequenas Empresas Comerciais e de Serviços no Brasil – 2001**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

_____. **Pesquisa Industrial Anual – PIA 2009**. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.

LASTRES, Helena M. M. **Arranjos produtivos locais e a política de desenvolvimento regional no Brasil**. Brasília: Redesist/UFRRJ, mai. 2008. Seminário Internacional Arranjos Produtivos Locais TecSoft – Brasília de 26 a 28 de maio de 2004 (apresentação de *slides*). Disponível em: <<http://redesist.ie.ufrj.br/midia/Lastres%20APL.pdf>>. Acesso em: 12 jul. 2011.

LASTRES, Helena M. M.; CASSIOLATO, José Eduardo. **Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: conceito vantagens e restrições dos equívocos usuais**. RedeSist, IE/UFRRJ, mai. 2003. Texto da reunião de 20 e 21 de maio de 2003 organizado pelo Sebrae/NA. Disponível em: <www.ie.ufrj.br/redesist>. Acesso em: 28 jun. 2011.

MASSEI, William. **Políticas e programas de apoio às micro, pequenas e médias empresas industriais: uma análise de programas no estado de São Paulo: 1979-1986**. 1989. Dissertação (Mestrado em Economia) – Instituto de Economia - Universidade Estadual de Campinas, Campinas. p.1-168.

MINISTÉRIO DA FAZENDA – Secretaria da Receita Federal. **Tratamento Tributário da Micro e Pequena Empresa no Brasil**. Brasília, mar. 2000.

MIRANDA, C. F. de; SILVA, C. A. J. A. M. da; BENÍCIO, L. F. de C.. A importância dos micro e pequenos empreendimentos na estrutura produtiva. In: **Encontro nacional de engenharia de produção, 18, 1998. Rio de Janeiro-RJ. Anais....** Rio de Janeiro: Associação Brasileira de Engenharia de Produção, 1998. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENEGEP1998_ART146.pdf>.

MULS, Leonardo Marco. **O desenvolvimento econômico local do município de Itaguaí: o capital social e o papel das micro, pequenas e médias empresas**. 2004. 427f. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

OECD – *Organization for Economic Co-Operation and Development*. **Effective policies for small business: a guide for the policy review process and strategic plans for micro, small and medium enterprise development**. OECD, 2004. Disponível em: <www.oecd.org/dataoecd/2/56/33926971.pdf>. Acesso em: 27 jun. 2011.

PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan.** Rio de Janeiro: BNDES, fevereiro de 2000. Textos para discussão 75.

PUGA, Fernando Pimentel. **O apoio financeiro às micro, pequenas e médias empresas na Espanha, no Japão e no México.** Rio de Janeiro: BNDES, agosto de 2002. Texto para discussão 96.

ROVERE, Renata Lèbre La. Perspectivas das Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea.** V.5 Ed. Espec., p. 20-38. 2001.

SEBRAE. **Termo de referência para atuação do sistema SEBRAE em arranjos produtivos locais.** Brasília: SEBRAE, jul. 2003.

SEBRAE-SP. Entrevista: Receita de empreendedor de sucesso. **JORNAL DE NEGÓCIOS.** Ano XVIII, Nº 214, p. 12. Fev. 2012. Disponível em: <http://www.sebraesp.com.br/PortalSebraeSP/Noticias/Jornal/Paginas/jornal_negocios_fev_2012.aspx>. Acesso em: 20 fev. 2012.

Secretaria Executiva de Planejamento e Orçamento do Governo Estado Alagoas; Sebrae/AL. **APL turismo costa dos corais (Plano Plurianual 2004-2007):** programa de mobilização para o desenvolvimento dos arranjos e territórios produtivos locais do estado de Alagoas. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1247146349.pdf>. Acesso em: 23 fev. 2012.

SILVA, Ana Lucia Gonçalves da. Políticas de apoio a arranjos produtivos locais no Estado de São Paulo. **Boletim NEIT - Unicamp.** n. 13, p. 14-16, mai/abr 2009.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de. **Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial.** 1993. 288f. Tese (Doutorado em Economia) –Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

TEIXEIRA, Alexandre Coelho. **Economia e espaço: da questão regional à questão nacional.** 2008. 224f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) - Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, Campinas.

Site UOL. **As micro e pequenas empresas como propulsoras do desenvolvimento econômico e social.** Artigo publicado site UOL março de 2002. <<http://jus.uol.com.br/revista/texto/2735>> Acessado em 28 de junho de 2011.

VIEIRA, Flávio Lúcio R.. Revista Conceitos nº15, julho de 2004 a julho de 2005.

ANEXO I

As tabelas de dados aqui presentes foram extraídas dos relatórios CEMPRE do ano de 1996 ao ano de 2009. Para melhor entendimento faz-se necessário relevar as seguintes observações:

- ✓ Nos relatórios CEMPRE de 1996 à 1999 não há distinção entre os portes de empresa de 10 à 29 funcionários e de 100 à 499 conforme anos subsequentes onde são apresentados os blocos de 10 à 19, 20 à 29, 100 à 249 e 250 à 499;
- ✓ Os valores relacionado a determinado ano foram obtidos no ano subsequente devida às correções de definição/contagem do relatório CEMPRE;
- ✓ Para o ano de 2006 há duas contagens distintas representando a divergência dentre o antigo e o novo padrão de contagem utilizado pelo CEMPRE, onde também houve alteração na utilização do CNAE 1.0 para o CNAE 2.0;
- ✓ Definição do porte da empresa segundo SEBRAE;
- ✓ Para o cálculo do número de MPMEs e Grandes Empresas foi utilizado o percentual de indústrias conforme as fórmulas:

n° de Micro Empresas

= *n° Empresas até 9 funcionários*

+ [(% de empresas industriais do ano do relatório) X (*n° Empresas de 10 à 19 funcionários*)]

n° de Micro e Pequenas Empresas

= *n° Empresas até 49 funcionários*

+ [(% de empresas industriais do ano do relatório) X (*n° Empresas de 50 à 99 funcionários*)]

n° de MPME's

= *n° Empresas até 99 funcionários*

+ [(% de empresas industriais do ano do relatório) X (*n° Empresas de 100 à 499 funcionários*)]

✓ Valores da tabela em mil (1.000)

TABELA 17 - Totais de Empresas, Pessoas Ocupadas, Assalariados, Assalariados, Remuneração e Indústrias - 1996 à 2009

	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2006 A	2006 B	2.007	2.008	2.009
Empresas	3.206.933	3.445.081	3.588.921	3.872.075	4.200.846	4.679.825	4.964.885	5.185.573	5.371.291	5.669.003	5.726.926	4.305.578	4.305.578	4.607.261	4.864.639
Empregados	27.197.791	28.000.813	28.207.298	29.232.929	30.796.265	32.506.854	34.759.706	35.674.496	37.577.520	39.585.647	41.388.183	39.662.751	42.641.175	44.574.884	46.682.448
Assalariados	22.509.234	23.051.602	23.095.319	23.814.290	25.112.027	26.360.708	27.855.103	28.472.834	30.346.961	32.224.240	34.167.554	34.098.440	36.658.326	38.407.783	40.212.057
Remuneração	176.624.694	194.203.348	207.639.305	214.202.468	240.895.880	270.307.511	304.230.943	340.789.684	390.052.997	444.252.611	536.853.442	535.151.153	602.812.132	700.437.830	781.881.723
Indústrias (Extrativas e de Transformação)	366.039	385.929	387.073	406.511	427.067	462.984	482.379	495.244	510.998	537.650	545.130	401.693	408.118	418.143	429.104

TABELA 18 - Salário Médio Pago Pelas Empresas Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009

	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2006 A	2006 B	2.007	2.008	2.009
Total													alteração enae 1.0 2.0		
0 a 4				2,70	3,00	2,70	2,50	2,50	2,30	2,20	2,30	1,90	1,90	1,90	1,70
5 a 9				2,40	2,30	2,10	2,00	1,90	1,90	1,80	1,80	1,80	1,80	1,80	1,70
10 a 19 ¹				2,80	2,60	2,40	2,30	2,10	2,10	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,90
20 a 29 ²					2,90	2,70	2,60	2,40	2,40	2,20	2,20	2,20	2,20	2,10	2,00
30 a 49				3,40	3,30	3,00	2,80	2,70	2,60	2,50	2,30	2,40	2,30	2,30	2,20
50 a 99				4,00	3,90	3,50	3,30	3,10	3,10	2,90	2,70	2,70	2,60	2,60	2,60
100 a 249 ³				4,70	4,40	4,20	3,80	3,60	3,50	3,30	3,10	3,10	3,00	3,00	2,90
250 a 499 ⁴					4,90	4,40	4,10	3,90	3,80	3,60	3,40	3,30	3,20	3,30	3,20
500 a mais				7,00	6,90	6,20	5,80	5,40	5,30	5,00	4,80	4,70	4,60	4,60	4,50

TABELA 19 - Número Total de Empresas Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009

	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2006 A	2006 B	2.007	2.008	2.009
Total	3.206.933	3.445.081	3.588.921	3.872.075	4.200.846	4.679.825	4.964.885	5.185.573	5.371.291	5.668.003	5.726.926	4.305.578	4.420.345	4.607.261	4.864.639
0 a 4	2.616.943	2.799.373	2.920.172	3.176.809	3.465.579	3.903.486	4.124.994	4.314.769	4.457.436	4.703.404	4.730.580	3.324.519	3.373.372	3.506.807	3.689.916
5 a 9	327.403	362.386	378.364	394.795	414.838	432.626	463.519	480.263	499.618	524.717	542.426	531.612	562.061	589.308	619.547
10 a 19¹	182.048	200.190	207.853	215.566	180.075	193.133	219.306	229.133	242.925	260.078	265.581	261.271	279.511	294.604	310.429
20 a 29²					50.025	53.032	57.832	59.814	63.295	66.572	69.486	69.433	76.582	80.752	84.971
30 a 49	31.264	32.636	32.952	34.399	37.082	39.498	41.386	42.643	45.216	47.610	50.276	50.222	47.610	58.333	60.718
50 a 99	23.136	24.143	23.504	24.185	25.795	27.102	27.974	28.618	30.566	31.991	33.294	33.269	36.203	38.270	40.219
100 a 249³	20.957	21.209	21.034	21.062	15.886	16.732	16.944	17.211	18.194	18.745	19.683	19.664	20.976	21.887	22.619
250 a 499⁴					5.969	6.283	6.653	7.131	7.526	7.807	8.336	8.614	8.964	8.964	8.964
500 a mais	5.182	5.144	5.042	5.259	5.597	5.933	6.277	6.457	6.910	7.360	7.793	7.787	8.390	8.686	9.256

Definição
SEBRAE

Micro Empresas*					3.898.724	4.355.219	4.609.820	4.816.915	4.980.105	5.252.787	5.298.286	3.880.507	3.961.927	4.122.852	4.336.846
Micro e Pequenas*					4.150.221	4.626.456	4.909.755	5.129.355	5.311.398	5.605.415	5.661.518	4.240.161	4.349.872	4.533.277	4.769.129
MPME's**					4.175.616	4.653.154	4.937.304	5.157.520	5.341.465	5.636.864	5.694.260	4.272.888	4.385.421	4.570.842	4.808.586
Grandes**					25.230	26.671	27.581	28.053	29.826	31.139	32.666	32.666	34.924	36.419	38.053

Definição
SEBRAE

Micro Empresas**					3.880.417	4.336.112	4.588.513	4.795.032	4.957.054	5.228.121	5.273.006	3.856.131	3.935.433	4.096.115	4.309.463
Micro e Pequenas**					4.147.599	4.623.775	4.907.037	5.126.622	5.308.490	5.602.381	5.658.349	4.237.057	4.346.440	4.529.804	4.765.581
MPME's**					4.189.280	4.667.609	4.951.955	5.172.451	5.357.250	5.653.117	5.711.326	4.289.990	4.403.619	4.589.961	4.828.419
Grandes**					11.566	12.216	12.930	13.122	14.041	14.886	15.600	15.588	16.726	17.300	18.220

TABELA 20 - Número de Ocupados Segundo Número de Funcionários - 1996 à 2009

	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2006 A	2006 B	2.007	2.008	2.009
Total	27.197.791	28.000.813	28.207.298	29.232.929	30.796.265	32.506.854	34.759.706	35.674.496	37.577.520	39.585.647	41.388.183	39.622.751	42.641.175	44.574.884	46.682.448
0 a 4	4.343.719	4.614.543	4.772.244	5.096.629	5.359.805	5.805.667	6.381.461	6.622.558	6.711.191	6.882.331	6.883.695	5.248.401	5.517.710	5.713.997	5.998.675
5 a 9	2.101.482	2.325.871	2.428.340	2.534.094	2.664.344	2.776.879	2.977.674	3.086.445	3.213.447	3.376.459	3.491.773	3.429.106	3.630.133	3.810.828	4.006.357
10 a 19¹	2.833.720	3.109.359	3.216.267	3.334.144	2.377.035	2.548.138	2.871.399	2.997.638	3.173.633	3.395.107	3.478.336	3.434.159	3.678.802	3.883.717	4.091.135
20 a 29²					1.186.457	1.302.625	1.367.904	1.414.901	1.513.420	1.577.470	1.646.807	1.645.510	1.817.303	1.916.704	2.014.214
30 a 49	1.183.348	1.233.352	1.244.675	1.298.662	1.399.484	1.489.384	1.560.595	1.607.334	1.705.728	1.794.008	1.893.101	1.891.141	2.069.068	2.196.904	2.285.364
50 a 99	1.601.940	1.670.910	1.622.562	1.668.261	1.777.041	1.866.850	1.923.830	1.965.107	2.100.558	2.194.324	2.284.534	2.282.857	2.482.816	2.628.528	2.757.658
100 a 249³	4.319.589	4.370.400	4.333.759	4.362.086	2.438.027	2.580.611	2.618.172	2.658.004	2.795.350	2.892.869	3.039.065	3.036.275	3.237.589	3.370.948	3.476.809
250 a 499⁴					2.078.715	2.186.436	2.319.062	2.320.684	2.477.265	2.628.801	2.724.643	2.722.749	2.901.426	3.002.631	3.115.402
500 a mais	10.813.993	10.676.378	10.589.451	10.939.053	11.515.357	11.950.264	12.739.609	13.001.825	13.886.928	14.844.278	15.946.229	15.932.553	17.306.328	18.050.627	18.936.834

Definição
SEBRAE

Micro Empresas*					8.024.149	8.582.546	9.359.135	9.709.003	9.924.638	10.258.790	10.375.468	8.677.507	9.147.843	9.524.825	10.005.032
Micro e Pequenas*					12.987.125	13.922.693	15.159.033	15.728.876	16.317.419	17.025.375	17.393.712	15.648.317	16.713.016	17.522.150	18.395.745
MPME's**					14.764.166	15.789.543	17.082.863	17.693.983	18.417.977	19.219.699	19.678.246	17.931.174	19.195.832	20.150.678	21.153.403
Grandes**					16.032.099	16.717.311	17.676.843	17.980.513	19.159.543	20.365.948	21.709.937	21.691.577	23.445.343	24.424.206	25.529.045

Definição
SEBRAE

Micro Empresas**					8.024.149	8.582.546	9.359.135	9.709.003	9.924.638	10.258.790	10.375.468	8.677.507	9.147.843	9.524.825	10.005.032
Micro e Pequenas**					12.987.125	13.922.693	15.159.033	15.728.876	16.317.419	17.025.375	17.393.712	15.648.317	16.713.016	17.522.150	18.395.745
MPME's**					17.202.193	18.370.154	19.701.035	20.351.987	21.213.327	22.112.568	22.717.311	20.967.449	22.433.421	23.521.626	24.630.212
Grandes**					13.594.072	14.136.700	15.058.671	15.322.509	16.364.193	17.473.079	18.670.872	18.655.302	20.207.754	21.053.258	22.052.236

TABELA 21 - Número de Assalariados Segundo Número de Funcionários - 1996 a 2009

	1.996	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2006 A	2006 B	2.007	2.008	2.009
Total	22.509.234	23.051.602	23.095.319	23.814.290	25.112.027	26.360.708	27.855.103	28.472.834	30.346.961	32.224.240	34.167.554	34.098.440	36.658.326	38.407.783	40.212.057
0 a 4	868.137	963.724	1.009.739	1.064.380	1.133.552	1.229.665	1.277.530	1.326.604	1.398.321	1.496.703	1.554.873	1.526.692	1.567.778	1.645.716	1.727.367
5 a 9	1.449.269	1.616.611	1.691.854	1.771.652	1.881.887	2.000.948	2.109.921	2.193.902	2.308.856	2.449.144	2.543.674	2.527.957	2.644.968	2.785.903	2.932.797
10 a 19¹	2.443.011	2.687.572	2.782.706	2.893.459	2.016.598	2.151.651	2.315.394	2.416.713	2.578.316	2.738.948	2.845.406	2.842.831	3.006.768	3.198.826	3.369.932
20 a 29¹					1.089.496	1.170.771	1.230.746	1.275.576	1.370.707	1.457.517	1.527.925	1.526.832	1.668.900	1.764.805	1.854.268
30 a 49	1.116.800	1.165.380	1.174.584	1.228.442	1.325.167	1.401.720	1.471.266	1.518.049	1.614.148	1.708.280	1.809.117	1.807.327	1.967.947	2.092.352	2.177.775
50 a 99	1.553.674	1.621.221	1.572.353	1.618.308	1.722.070	1.797.238	1.856.793	1.896.091	2.031.378	2.132.920	2.227.059	2.225.508	2.416.112	2.558.651	2.685.235
100 a 249²	4.279.186	4.331.109	4.291.949	4.318.940	2.402.473	2.535.106	2.580.246	2.619.478	2.755.134	2.854.101	3.008.164	3.005.453	3.201.504	3.333.021	3.438.007
250 a 499²					2.061.932	2.167.345	2.304.554	2.301.310	2.456.967	2.607.345	2.713.992	2.712.146	2.888.834	2.989.476	3.101.762
500 a mais	10.799.157	10.665.985	10.572.134	10.919.109	11.478.852	11.906.264	12.708.653	12.925.111	13.833.134	14.779.282	15.937.344	15.923.694	17.295.515	18.039.033	18.924.914
Micro Empresas					3.020.991	3.236.230	3.393.481	3.526.621	3.713.917	3.953.040	4.106.298	4.064.941	4.224.123	4.443.630	4.672.786
Micro e Pequenas					7.451.441	7.959.446	8.409.693	8.735.642	9.275.658	9.856.194	10.287.061	10.239.696	10.865.503	11.497.210	12.072.196
MPME's					9.181.062	9.764.268	10.274.371	10.639.387	11.315.351	11.997.856	12.523.641	12.477.847	13.295.518	14.069.994	14.771.868
Grandes					15.930.965	16.596.440	17.580.732	17.833.447	19.031.610	20.226.384	21.643.913	21.620.593	23.362.808	24.337.789	25.440.189
Micro Empresas					3.015.439	3.230.613	3.387.451	3.520.506	3.707.177	3.945.847	4.098.547	4.054.649	4.212.746	4.431.619	4.660.164
Micro e Pequenas					7.446.700	7.954.755	8.404.857	8.730.844	9.270.348	9.850.592	10.280.995	10.231.639	10.856.361	11.487.602	12.062.139
MPME's					11.571.243	12.287.099	12.841.896	13.246.413	14.056.860	14.837.613	15.516.218	15.462.600	16.473.977	17.379.274	18.185.381
Grandes					13.540.784	14.073.609	15.013.207	15.226.421	16.290.101	17.386.627	18.651.336	18.635.840	20.184.349	21.028.509	22.026.676

SEBRAE
Definição

Definição EU

ANEXO 2

Opções de financiamento para as micro, pequenas e médias empresas proporcionadas pelo BNDES.⁸⁷

Investimentos em implantação, ampliação e modernização:

- ✓ Projetos de investimentos e capital de giro associado
 - BNDES Automático financiamento, de até R\$ 20 milhões, a projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos, em qualquer setor de atuação;
 - BNDES Finem – financiamento, superior a R\$ 10 milhões, a projetos de implantação, expansão e modernização de empreendimentos, em qualquer setor de atuação;
 - BNDES Construção Civil – apoio ao aumento da qualidade das empresas de construção civil e à ampliação da capacidade produtiva dos fabricantes de sistemas construtivos industrializados destinados à habitação;
 - BNDES Profarma Produção - apóia investimentos de empresas do Complexo Industrial da Saúde;
 - BNDES Proplástico - Produção e Modernização - apoio ao aumento da produção de transformados plásticos, embalagens,

⁸⁷ Fonte: sítio do BNDES acessado em 26/03/2012.

equipamentos e moldes para o segmento, além da reciclagem no país;

- BNDES Prosoft Empresa - apóia realização de investimentos e planos de negócios de empresas produtoras de softwares e fornecedoras de serviços de TI;
 - BNDES Proaeronáutica - apóia investimentos de empresas integrantes da cadeia produtiva da indústria aeronáutica brasileira;
 - PROTVD Conteúdo - apóia investimentos para a produção digital de obras de audiovisual para TV pelas emissoras e produtoras independentes, de modo a aumentar a participação do conteúdo nacional na grade de programação das emissoras;
 - PROTVD Fornecedor - apóia investimentos de empresas produtoras de software, componentes eletrônicos, equipamentos e infraestrutura para a rede de transmissão, equipamentos de recepção e equipamentos para produção de conteúdo relacionadas ao SBTVD-T;
 - PROTVD Radiodifusão - apóia investimentos de empresas de radiodifusão (geradoras, transmissoras e retransmissoras) relacionadas à implementação do SBTVD-T, e ao período de transição.
- ✓ Projetos de investimentos em inovação:
- Apoio a projetos de inovação, destinado a diversos setores da economia.
- ✓ Projetos de investimentos agropecuários.

- Financiamento para aquisição isolada de maquinas e equipamentos agrícolas e para projetos de investimento no setor agropecuário.

Bens de capital:

- ✓ Aquisição e modernização de máquinas e equipamentos nacionais
 - BNDES PSI - Bens de Capital - apóia a produção e a aquisição de máquinas e equipamentos novos de forma isolada ou de forma associada a projeto de investimento, em condições especiais;
 - BNDES Finame - financia a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES, sem limite de valor;
 - BNDES Finame Agrícola - financia a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES e destinadas ao setor agropecuário;
 - BNDES Finame-Moderniza BK - financia a modernização de máquinas e equipamentos instalados no país;
 - BNDES Procaminhoneiro - financia a aquisição de caminhões, chassis, caminhões-tratores, carretas, cavalos-mecânicos, reboques, semi-reboques, aí incluídos os tipo dolly, tanques e afins e carrocerias para caminhões, novos e usados, de fabricação nacional, bem como de sistemas de rastreamento novos e de seguro de bem financiado, para micro-empresas atuantes no segmento de transporte rodoviário de carga;
 - BNDES Proplástico - Renovação de Bens de Capital - apoio à modernização e renovação do parque industrial de transformados

plásticos por meio do financiamento à aquisição de máquinas e equipamentos novos nacionais para substituição de bens de capital usados;

- BNDES Prosoft - Comercialização - financia a aquisição, no mercado interno, de *softwares* e serviços correlatos desenvolvidos no Brasil.

✓ Operações de *Leasing*

- BNDES Finame Leasing - financia sociedades arrendadoras, sem limite de valor, para a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, para operações de arrendamento mercantil.

✓ Fabricação de equipamentos e sistemas

- BNDES Finame - financia a produção de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES, sem limite de valor;
- BNDES Finame Componentes - financia a aquisição de peças, partes e componentes de fabricação nacional, para incorporação em máquinas e equipamentos em fase de produção.

✓ Importação de equipamentos

- Apoio à Importação de Máquinas e Equipamentos, sem similar nacional.

Bens de produção e serviços:

- ✓ Aquisição de bens de produção, insumos e serviços;

- Cartão BNDES - Crédito rotativo, pré-aprovado, de até R\$ 1 milhão, para aquisição de produtos, insumos e serviços credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES.
- ✓ Comercialização de bens
 - PROTV D Consumidor - apoio à comercialização do conversor que permitirá transformar o sinal digital, para recepção nos atuais televisores, sejam eles com cinescópio, de plasma ou LCD.

Capital de giro isolado:

- ✓ Capital de giro isolado
 - BNDES Progeren - financia capital de giro para empresas do setor industrial com Receita Operacional Bruta (ROB) até R\$ 300 milhões;
 - PASS - financiamento à estocagem de álcool etílico combustível pelas empresas do setor sucroalcooleiro.

Exportação e inserção internacional:

- ✓ Produção de bens e serviços para exportação
 - BNDES PSI - Exportação Pré-embarque - financiamento à produção de bens de capital destinados à exportação, em condições especiais;
 - BNDES Exim Pré-embarque - financiamento à produção nacional de bens e serviços a serem exportados;

- BNDES Exim Pré-embarque Ágil - financiamento à produção nacional de bens a serem exportados, associado a um Compromisso de Exportação;
 - BNDES Exim Pré-embarque Automóveis - financiamento, na fase pré-embarque, à produção destinada à exportação de automóveis de passeio;
 - BNDES Exim Pré-embarque Empresa-Âncora - financiamento à produção nacional de bens fabricados por micro, pequenas e médias empresas a serem exportados através de empresa exportadora (Empresa-Âncora);
 - BNDES Exim Pré-embarque Especial - financiamento à produção nacional de bens a serem exportados, vinculado ao incremento das exportações totais da empresa;
 - BNDES Profarma - Exportação - financiamento à produção de bens nacionais inseridos no complexo industrial da saúde, a serem exportados;
 - BNDES Prosoft - Exportação - financiamento para o desenvolvimento de *software* e serviços de TI (Tecnologia da Informação) nacionais a serem exportados.
- ✓ Comercialização no exterior
- BNDES Exim Pós-embarque - apoio à comercialização de bens e serviços nacionais no exterior, através da modalidade *supplier's credit* (refinanciamento ao exportador) ou através da modalidade *buyer's credit* (financiamento direto ao importador);

- BNDES Profarma - Exportação - apoio à comercialização, no exterior, de máquinas e aparelhos nacionais dos setores médico-hospitalar e odontológico, bem como os serviços associados, na modalidade *supplier's credit*;
- BNDES Prosoft - Exportação - apoio à comercialização, no exterior, de *software* e serviços de TI (Tecnologia da Informação) nacionais, na modalidade *supplier's credit*.
- ✓ Inserção internacional
 - Internacionalização de empresas - apoio, em valor superior a R\$ 10 milhões, à inserção e o fortalecimento de empresas de capital nacional no mercado internacional, através do apoio a investimentos ou projetos a serem realizados no exterior.

Operações de renda variável:

- ✓ Subscrição de valores mobiliários
 - Subscrição de valores mobiliários - em sociedades anônimas, de capital aberto ou fechado, em emissão pública ou privada e em fundos de investimento fechados.

Opções de financiamento para pessoa física proporcionadas pelo BNDES:⁸⁸

Microempreendedor:

- ✓ BNDES Microcrédito - financiamento através das instituições de microcrédito repassadoras de seus recursos, destinado ao microempreendedor formal ou informal.

⁸⁸ Fonte: AC/DERIF – 21/03/2012 apud sitio do BNDES acessado em 22/03/2012.

Produtor rural:


- ✓ BNDES Automático - financiamento de projetos de investimentos de até R\$ 10 milhões;
- ✓ BNDES Finame Agrícola - financiamento para aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas novos, de fabricação nacional;
- ✓ BNDES Finem - MPMEs - apoio a projetos de investimento e capital de giro associado, aplicável ao produtor rural, para investimento no setor agropecuário, e a micro, pequenas e médias empresas;
- ✓ Apoio ao Setor Agropecuário - financiamento para aquisição isolada de máquinas e equipamentos agrícolas e para projetos de investimento no setor agropecuário.

Transportador autônomo de carga:

- ✓ BNDES Procaminhoneiro - financia a aquisição de caminhões, chassis e carrocerias de caminhões, novos ou usados, e também sistemas de rastreamentos novos, seguro do bem e seguro prestamista;
- ✓ BNDES Finame - financia a aquisição de caminhões, caminhões-tratores, cavalos-mecânicos, reboques, semi-reboques, chassis e carrocerias para caminhões, nacionais e novos, credenciados no BNDES.

Lista de Instituições Financeiras conforme última atualização no sítio do BNDES em fevereiro de 2012:

- ✓ ABC-Brasil, AF-TO, AFEAM, AFESP, Alfa BI, Alfa CFI;
- ✓ Badesc, Badesul, Banco do Brasil, Bancoob, Bandes, Banese, Banestes, Banrisul, BM, Bansicredi, Basa, BDMG, BES BI,

- Bicbanco, BNB, BNP Brasil, Bradesco BM, Bradesco Leasing, BRB, BRDE, BRP BM, BTG Pactual;
- ✓ Caixa, Caterpillar BM, Citibank BM, CNH BM, Cresol Baser, Cresol SC-RS;
 - ✓ Daycoval BM, Desenbahia , Dibens Leasing, Direção CFI, DLL BM;
 - ✓ Fibra BM, Fidis BM, FINEP;
 - ✓ Guanabara BM;
 - ✓ HSBC BM;
 - ✓ Industrial BM, Indusval BM, Investe Rio, Itaú BBA, Itaú Unibanco BM, Itaú BM, Itaucard BM, Itaú Leasing;
 - ✓ John Deere BM, J. Safra;
 - ✓ Mercedes BM, Mercedes Leasing, Moneo BM;
 - ✓ Paraná BM, Pine BM, Porto Real;
 - ✓ Rabobank, Randon BM, Rendimento BM, Rodobens BM;
 - ✓ Safra BM, Santander BM, Scania BM, SG Brasil, Standard BI;
 - ✓ Tokyo-Mitsubishi, Tribanco BM;
 - ✓ Unibanco, Uniprime CCM, Unicred PRMS;
 - ✓ Volkswagen BM, Volvo BM, Votorantim BM.

O desembolso de cada instituição pode ser visto no sitio do BNDES:
http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/Instituicao_Financeira_Credenciada/instituicoes.html.

TABELA 22 - Condições Financeiras Para Apoio a Micro, Pequenas e Médias Empresas – BNDES

Linha de Crédito	Taxa de juros	Participação do BNDES	Prazo
Cartão BNDES	Definida mensalmente, pode ser consultada em www.cartaobndes.gov.br	Até 100% da compra. Limite de crédito de até R\$ 1 milhão por banco emissor.	De três a 48 prestações mensais, fixas e iguais. Alguns bancos emissores podem oferecer outros prazos.
BNDES Automático - MPME Investimento	TJLP + 0,9% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 90% dos itens financiáveis.	Definido em função da capacidade de pagamento do empreendimento ou da empresa
BNDES Finame - MPME Aquisição de Bens de Capital	TJLP + 0,9% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 90% dos itens financiáveis.	Prazo total de até 5 anos, salvo exceções. O prazo de carência, quando houver, será múltiplo de três e limitado a 2 anos, para aquisição de máquinas e equipamentos, e a 1 ano, para aquisição de bens de informática.
BNDES Finame - MPME Aquisição de Ônibus e Caminhão	(70% TJLP e 30% TJ-462) + 0,9% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 90% dos itens financiáveis.	Prazo total de até 5 anos, salvo exceções. O prazo de carência, quando houver, será múltiplo de três e limitado a 2 anos.
BNDES Finame Leasing	TJ-462* + 1,8% ao ano** + 0,5% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 100% do valor dos bens financiáveis para bens de informática e automação e até 70% para as demais máquinas e equipamentos.	Prazo total de até 5 anos, salvo exceções, sendo de 6 anos para caminhoneiro.
BNDES Procaminhoneiro	Taxa fixa de juros de 7% ao ano ou Taxa variável = TJLP ou TJ-462 (leasing) + 1% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (até 6% ao ano) + Taxa de Intermediação Financeira (0,5% ao ano, cobrada apenas para leasing)	Até 90% do valor do bem financiável, exceto para leasing, quando o limite é de 70%	Prazo total máximo de 8 anos e prazo de carência, quando houver, de 3 ou 6 meses. Não há carência nas operações de leasing.
BNDES Prosoft - Comercialização	TJLP (fixada na data do protocolo da operação) + 1% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada, até 4% ao ano)	Até 100% do valor dos itens	Prazo máximo total de 42 meses, incluído prazo de carência de até 18 meses.
BNDES Progeren	TJ-462 + 3% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 20% da Receita Operacional Bruta (ROB), limitado a R\$ 20 milhões por cliente, a cada período de 12 meses.	Até 3 anos, incluído prazo de carência de 1 a 12 meses.

BNDES Microcrédito	Negociada com o agente repassador de crédito, com o limite de até 4% ao mês.	O valor máximo do crédito é de R\$ 15 mil por cliente (saldo devedor máximo).	A ser definido na análise da operação, de acordo com a política de concessão de crédito do agente repassador.
BNDES Pré-Embarque	TJLP ou Libor acrescida da variação do dólar dos EUA + 0,9% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada) TJLP ou Libor acrescida da variação do dólar dos EUA + 0,9% ao ano + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada (negociada)	Até 90% do valor FOB, excluída a comissão do agente comercial e eventuais pré-pagamentos	Até 2 anos, dependendo do bem financiado Prazo a contar do dia 15 coincidente ou subsequente à data de assinatura do contrato de financiamento entre a instituição financeira credenciada e o cliente.
BNDES EximPré-EmbarqueEmpresa-Âncora			

Valor FOB (Free on Board): no caso da exportação de bens, deverá ser considerado o valor FOB (*Free on Board*), ou seja, o valor do produto sem frete (valor da mercadoria no porto de origem) e sem seguro.

(*) Para aquisição de bens de informática e automação, o custo financeiro será TJLP;

(**) Este valor será de 0,9% ao ano para aquisição de bens de informática e automação.

Fonte: **BNDES, 2012.**⁸⁹

⁸⁹ Sítio BNDES <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Navegacao_Suplementar/Perfil/Micro_Pequena_e_Media_Empresa_e_Pessoa_Fisica/cartilha_MPME.pdf>. Acesso em: 26 de março de 2012.