
notas e comentários

1. Sobre a problemática das pequenas e médias empresas;
 2. Características dos estudos realizados sobre pequenas e médias empresas;
 3. Alguns aspectos metodológicos.
-

Algumas hipóteses sobre as perspectivas de sobrevivência das pequenas e médias empresas

Henrique Rattner

Professor titular no Departamento de
Fundamentos Sociais e Jurídicos da Administração,
da EAESP/FGV.

1. SOBRE A PROBLEMÁTICA DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A situação difícil das pequenas empresas tornou-se um dos temas preferidos em pronunciamentos públicos de autoridades; assunto debatido em congressos e seminários (ver, por exemplo, o 1.º Congresso Brasileiro da Pequena e Média Empresa, realizado de 12 a 14 de novembro próximo passado, em São Paulo) e, crescentemente, também objeto de ensino e pesquisa em institutos de ensino superior. Enfatizando as funções importantes que caberiam às pequenas e médias empresas no processo de desenvolvimento — captação de recursos para investimentos, criação de empregos, formação de mão-de-obra e viveiro de talentos gerenciais — o governo tem implantado vários programas de apoio às pequenas e médias empresas, de assistência creditícia e/ou técnica, nos últimos anos. Entretanto, apesar de esforços organizacionais (a criação de CEAGs estaduais, do Cebrae etc.) e a mobilização de recursos financeiros crescentes, a serem canalizados pelos institutos creditícios regionais e estaduais, os resultados de tais diretrizes e políticas têm sido decepcionantes.

À parte a aparente insuficiência de recursos para atender a todas as pequenas e médias empresas necessitadas de apoio técnico e/ou creditício, fica difícil extrair, dos programas propostos e executados, quais seriam os objetivos reais da política de fomento às pequenas e médias empresas:

Seria promover seu crescimento, para se tornarem também grandes empresas? Ou tenta-se consolidá-las, como unidades de pequeno/médio porte? Ou ainda, procura-se promover a criação de novas empresas, de acordo com as metas dos PND, visando o crescimento do produ-

to social, do nível de emprego, da renda, enfim do bem-estar geral?

Qualquer que seja o objetivo explícito dos programas de apoio às pequenas e médias empresas, a análise da política econômica efetivamente seguida revela o favorecimento indiscutível das grandes empresas, seja porque seus formuladores pautam suas diretrizes pela premissa “quanto maior (a escala de produção), melhor ou mais eficiente (. . .)” em termos de maximização das taxas de crescimento do PNB, ou seja, pela construção de modelos de análise e intervenção dirigida, baseados em pressupostos inadequados, ou mesmo falaciosos.

Procuraremos argüir e, posteriormente, testar uma série de hipóteses, segundo as quais os problemas comumente apontados, tais como:

- a) obsolescência das técnicas e equipamentos produtivos, a falta de organização “racional” e de controle de qualidade;
- b) ausência de registros contábeis financeiros mais sistemáticos;
- c) dificuldades de recrutar e manter pessoal mais qualificado, face à concorrência das grandes empresas, nacionais, privadas, estatais e estrangeiras;
- d) falta de divisão de trabalho racional e nepotismo no preenchimento dos cargos diretivos;
- e) falta de acesso às fontes de capital de giro e/ou de inovação tecnológica, implicando custos mais elevados e perda de competitividade; constituem apenas as aparências de problemas mais profundos, estruturais, cujo equacionamento e explicação só seriam possíveis a partir de um quadro de referências teórico e uma metodologia de análise e interpretação diferentes.

Tentaremos, a seguir, esboçar algumas considerações sobre as linhas norteadoras dos estudos sobre pequenas e médias empresas, tais como encontradas na maioria dos trabalhos recentemente divulgados.

2. CARACTERÍSTICAS DOS ESTUDOS REALIZADOS SOBRE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Subjacente à maioria dos estudos e análises sobre pequenas e médias empresas está o modelo neoclássico e microeconômico, enfatizando o papel do capital (sob forma de crédito, financiamento etc.) por um lado, e o espírito empresarial schumpeteriano, que inova, eleva a produtividade e, assim, engendra o desenvolvimento, por outro.

Na década de 70, estudos e programas de apoio às pequenas e médias empresas têm destacado seu papel na descentralização industrial, na absorção da mão-de-obra desempregada e na criação e desenvolvimento de tecnologias “autóctones”.

Cumpramos ressaltar, à luz de evidências empíricas, que as pequenas e médias empresas não parecem constituir uma alternativa à concentração geográfica da indústria.

Ao contrário, é nas grandes aglomerações metropolitanas, onde se realiza a concentração e centralização do capital, também em dimensão espacial, que surgem as pequenas e médias empresas, enquanto nas áreas periféricas elas tendem a diminuir ou a desaparecer.

Por um lado, ao tentarmos documentar a capacidade de inovação das pequenas e médias empresas, deparamo-nos com a extrema concentração de P + D (pesquisa e desenvolvimento) nas empresas transnacionais ou em laboratórios de P + D a elas associados. Convém, portanto, aprofundar os estudos sobre a origem, tipo e aplicação das inovações, não somente em firmas individuais, mas em determinados ramos de produção. Na reivindicação, repetida até cansar, por mais e melhores facilidades de crédito, acena-se, freqüentemente, com a possibilidade de crescimento e expansão das pequenas e médias empresas, à condição que "as torneiras permanecessem abertas..." Seria lícita a visão que encara, na pequena empresa atual, a média de amanhã, e a "grande" no futuro próximo? Tratar-se-ia de um fenômeno geral, inerente ao crescimento econômico, ou apenas de alguns casos isolados, ocorridos em ramos específicos? Novamente, evidências empíricas e estudos sobre a história da industrialização brasileira parecem invalidar a tese do crescimento gradual e paulatino das empresas. Na maioria dos ramos, a criação e implantação de estabelecimentos industriais foram caracterizadas pela presença do grande capital oligopolizado, desde o início, aproveitando os favores e incentivos mediante a política econômica, para impor e fortalecer seu domínio sobre os respectivos mercados.

Outro argumento invocado a favor das pequenas e médias empresas, refere-se à geração de tecnologia autóctone, capaz de reduzir os níveis de sub e desemprego. Todavia, a análise e comparação da utilização e combinação dos fatores capital e trabalho devem ser realizadas ao nível do ramo, preferencialmente ao das empresas individuais. A rigor, contudo, as condições e tendências do desenvolvimento capitalista fazem com que a taxa de lucro determine a direção e o caráter da empresa ou, em outras palavras, a escolha prévia de uma determinada gama de bens e serviços a serem produzidos é que vai determinar, em última análise, o tipo de tecnologia a ser utilizada. No processo de substituição das importações, quando são escolhidas as linhas de produtos, estas obedecem às injunções do mercado internacional e, a fim de se tornarem competitivas, optam por tecnologia capital-intensiva de maior produtividade por operário, porém poupadora de mão-de-obra.

Finalmente, no que tange às possibilidades de crescimento e expansão das pequenas e médias empresas, parece que sua dinâmica não depende de maiores ou menores facilidades de crédito; são as condições e estruturas do mercado intra-setorial, caracterizadas pela presença ou ausência de grupos oligopólicos, que vão determinar as circunstâncias mais ou menos propícias para a sobrevivência e prosperidade delas. Assim, os estudos sobre nascimento e morte, ou a rotatividade das pequenas e médias empresas não podem ser analisados por seus indica-

dores globais; devem ser desdobrados em índices por ramos e setores. Em vez de discursar sobre pequenas e médias empresas em geral, portanto sobre as aparências e com superficialidade, é preciso pesquisar e esboçar as linhas de articulação e integração de pequenas, médias e grandes empresas, por ramos e setores, dentro de uma economia dominada pelo grande capital.

O enfoque centrado exclusivamente nas pequenas e médias empresas, além de superficial, isola-as de seu contexto e torna-as em categorias estanques e estéreis. O curso alternativo da análise propõe-se iniciar as observações das relações dentro do ramo, e deste com seu meio ambiente social e econômico, incluindo clientes, fornecedores, concorrentes, pessoal etc., porque os fatos isolados só adquirem significado quando são compreendidos como partes estruturais, inter-relacionadas, formando um todo.

3. ALGUNS ASPECTOS METODOLÓGICOS

Do que aflora das páginas anteriores infere-se sobre a esterilidade de estudos feitos sobre a empresa em si, abstraindo-a de seu meio ambiente. Assim, surge como requisito fundamental a elaboração de um quadro de referências teórico, em que são relacionados aspectos micro e macro da vida da empresa; sua inserção no ramo e no setor que determinam as possibilidades de crescimento e expansão. A análise das potencialidades do ramo nos levará ao estudo da economia nacional, inserida e articulada com a economia internacional.

As características da economia brasileira devem ser relacionadas, por um lado, com o funcionamento do sistema capitalista mundial; e, por outro, com o processo econômico interno, do qual a indústria representa uma parte, compreendendo a estrutura produtiva e suas características técnicas, as formas de utilização da mão-de-obra, o volume e a composição da demanda, a dependência tecnológica e o predomínio dos investimentos estrangeiros. Essa abordagem, que procura ultrapassar a estreita visão microeconômica, baseada num voluntarismo subjetivo do empresário, sem atentar aos condicionantes macroeconômicos e sociais, tais como a estrutura do mercado, a presença de empresas transnacionais e as políticas econômicas explícitas e implícitas do governo, encara a realidade como um todo que se desenvolve e reproduz incessantemente. A compreensão dos elementos componentes é alcançada mediante a percepção e interpretação de suas funções no conjunto; seu conhecimento nos permite localizar as posições que elas ocupam e as trajetórias que percorrem dentro deste conjunto.

Não seria suficiente, todavia, estudar esse relacionamento recíproco dos elementos componentes apenas em sua dimensão horizontal e sincrônica. É preciso realizar ainda um esforço para concretizar também a análise vertical, introduzindo no estudo uma dimensão temporal, que nos permita abranger a origem e o desenvolvimento do "todo", através da reprodução de suas contradições, embora em etapas e níveis diferentes. Somente assim

será possível entrever a dinâmica da articulação histórica, que se estabelece entre os elementos componentes da estrutura e que muda com a própria transformação das relações econômicas da sociedade. Portanto, as características das pequenas e médias empresas, que surgem atualmente no cenário econômico brasileiro, soem ser bastante diferentes das de pequenas e médias empresas criadas no início da industrialização, ou mesmo de vinte anos atrás. Aludimos acima à irrelevância do modelo clássico da industrialização nos países hoje desenvolvidos, e que legitimaria a ideologia neodarwiniana da sobrevivência dos mais aptos (os empresários bem-sucedidos, obviamente).

A industrialização por substituição das importações, tal qual ocorreu no Brasil e nos outros países latino-americanos, apresenta-nos um quadro totalmente diferente: suas características são nitidamente distintas da evolução gradual de pequena para média e grande empresa, revelando a maioria dos ramos, ao nascerem os traços típicos da grande indústria, criada e impulsionada pelos processos de concentração e centralização do capital, e a presença de conglomerados internacionais, cuja atuação leva à desnacionalização da economia. Esses traços se referem a economias de escala, a composição orgânica do capital com elevados índices de capital fixo sobre o variável, com conseqüentes altos índices de produtividade e condições de concorrência imperfeita. O ingresso maciço de capital estrangeiro, a partir dos anos 50 e na década de 70, veio apenas reforçar essas tendências e ampliar seus impactos, estendendo suas ramificações também às atividades agroexportadoras.

Dentro deste contexto, as pequenas e médias empresas não podem ser concebidas como competidoras com os oligopólios e conglomerados internacionais. A partir dos anos 60, o novo modelo de acumulação, baseado nos conglomerados e na internacionalização da economia mundial, produz a subordinação das pequenas e médias empresas, transformando-as em elementos complementares, sobretudo nos ramos dinâmicos da indústria. As pequenas e médias empresas que não souberam adaptar-se ao novo ritmo da economia, tendem a desaparecer, enquanto as sobreviventes devem transformar-se, mudando sua localização, sua tecnologia, a natureza de seus produtos, suas estruturas organizacionais e as relações com as outras empresas; enfim, devem ajustar-se a um novo sistema de interação, comandado pelas grandes empresas. Revela-se, assim, o novo papel das pequenas e médias empresas na estrutura produtiva que elas integram, não como produtores independentes e concorrentes, mas subordinados e dependentes das grandes empresas e conglomerados, numa estrutura hierárquica criada, e reforçada constantemente, pelo processo de acumulação de capital, em escala mundial.

É a partir desta nova articulação das pequenas e médias empresas na economia nacional que deve ser hipotetizada a explicação de seu comportamento, inclusive a perda de seu peso relativo, porém não absoluto, na estrutura industrial. As pequenas e médias empresas, em

vez de competir com as grandes, com elas estabelecem relações complementares, de dependência e subordinação. Portanto, a hipótese do desaparecimento mais ou menos rápido das pequenas e médias empresas não pode ser sustentada, à luz de várias evidências empíricas. Considerações de ordem tecnológica, política e de mercado permitem e, às vezes, impulsionam seu desenvolvimento, sempre relacionado ao da grande empresa, que impõe o ritmo e a amplitude das oportunidades.

Em resumo, levantamos as seguintes hipóteses:

1. É ao nível dos ramos que os estudos sobre pequenas e médias empresas adquirem maior coerência e significado, pois permitem delimitar as funções que estas exercem com relação ao ramo e, portanto, às grandes empresas, revelando também as configurações estruturais à luz das quais os índices quantitativos adquirem significado. A explicação da dinâmica das pequenas e médias empresas não pode ser encontrada nos estudos que as focalizam de per se, mas deve ser procurada na análise da expansão industrial brasileira, caracterizada pela concentração e centralização do capital, sua diversificação mediante a criação de conglomerados, fatores decisivos para a existência, o aparecimento e o desaparecimento das pequenas e médias empresas, submetidas à mesma dinâmica da acumulação de capital.

2. Esta visão contextual, a partir do ramo ou setor de produção, ultrapassa a abordagem subjetivista que coloca o empresário e seu "comportamento" no centro dos estudos e indagações.

Ao buscarmos o caminho explicativo, e não apenas descritivo da problemática das pequenas e médias empresas, a variável realmente importante parece ser a oportunidade, histórico-estrutural, para a ação empresarial.¹

Portanto, a explicação do funcionamento das pequenas e médias empresas deve ser procurada ao nível do ramo a que pertencem e cuja articulação, sob forma de complementaridade, subordinação ou dependência, determina a natureza da demanda a elas dirigida, radicalmente diferente, para as produtoras de bens de capital e intermediários, da daqueles que produzem bens de consumo.

As pequenas e médias empresas, subordinadas às grandes, que compram seus produtos, constituem, na prática, uma extensão do processo de trabalho destas, dando origem a subcontratações, típicas em alguns ramos dinâmicos. A utilização de insumos, oriundos das grandes empresas, também representa um elo de articulação importante para as pequenas e médias empresas, que não podem considerar-se autônomas com relação às grandes e os grupos que elas integram, inclusive os financeiros.

3. Para compreendermos a dinâmica das pequenas e médias empresas, seu nascimento, evolução e possibilidades de sobrevivência, não bastaria o recurso, periodicamente, a amostras equiprobabilísticas, independentes. Se

quisermos responder às indagações sobre as condições de criação de pequenas e médias empresas, no contexto econômico atual, a figura e origem de quem as cria, bem como suas articulações a nível intra e intersetorial, devemos proceder a estudos longitudinais, incluindo a dimensão histórica na análise das diferentes variáveis. Este tipo de abordagem permitiria descrever as pequenas e médias empresas em termos de sua própria dinâmica, em vez de seguirmos um padrão idealizado, calcado no modelo da organização formal, típica das grandes empresas.

Sob este ângulo, "problemas" detectados nas pequenas e médias empresas poderiam bem revelar-se como conseqüências ou adaptações funcionais a um meio ambiente determinado em larga escala pela presença das grandes empresas. A tomada de decisões nas pequenas e médias empresas, por exemplo, pode averiguar-se inadequada, porque a subordinação às grandes leva à falta de informação suficiente. Da mesma forma, o estilo administrativo pode sofrer as injunções decorrentes da dependência com relação às grandes empresas, tornando os empresários e administradores das pequenas e médias empresas sujeitos à influência destas.

4. Essas considerações nos levam a assinalar as dificuldades, não somente da definição de pequenas e médias empresas por tamanho, mas do próprio conceito da empresa. À medida que aumenta o peso dos conglomerados industriais e financeiros, torna-se mais difícil a identificação dos pequenos empresários. O processo de concentração e centralização de capital possibilita a constituição de pequenas empresas, membros de um *holding* ou conglomerado, por grandes empresários. Daí as dificuldades praticamente insuperáveis em encontrar consenso entre as diferentes definições de que seja uma "pequena" ou "média" empresa, dada também a diversidade das instituições e de seus interesses, que estão subjacentes às diversas tentativas de classificação.

5. Finalmente, como hipótese mais geral, é possível postular que as políticas de apoio às pequenas e médias empresas, quando não forem organicamente articuladas com as políticas referentes às grandes empresas e conglomerados, ou seja, fundamentadas na realidade e na dinâmica da estrutura industrial, serão pouco eficazes, como parecem indicar os fracassos relativos dos diferentes programas financiados pelo BNDE e outras instituições financeiras, no passado e, também, no presente.

¹ Ver Rattner, H. Difusão da inovação e espaço: as elites industrializantes na América Latina. In: Tecnologia e sociedade. São Paulo, Brasiliense, 1980.

BIBLIOGRAFIA

Barros, F. J. O. R. & Modenesi, R. L. Pequenas e médias empresas: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento. Rio de Janeiro, Ipea, 1973.

Labini, Sylos. Oligopolio y progreso técnico. Madrid, Oikos-Tau, 1966.

Rattner H. A evolução da economia brasileira entre 1963 e 1976: panorama geral e situação das empresas. In: Rattner H. et alii. *Pequena e média empresa no Brasil*. São Paulo, Símbolo, 1979.

_____. *Industrialização e concentração econômica*. Rio de Janeiro, FGV, 1972.

Rattner, H. et alii. Gestão tecnológica na indústria de alimentos. *Revista de Administração de Empresas*, Rio de Janeiro, FGV, 17 (6), 1977; 18 (3), 1978.

Tavares, Maria da Conceição & Façanha, Luiz O. *A presença das grandes empresas na estrutura industrial brasileira*. Comunicação ao V Encontro Nacional de Economistas. Rio de Janeiro, 1977.

PERIÓDICOS EDITADOS PELA FGV ATUALIZAÇÃO DE PREÇOS

A partir de 1983 os preços dos periódicos da FGV serão atualizados semestralmente, ficando extinta a modalidade de assinatura bianual.

Para o 1.º semestre (01.01.83 a 30.06.83) os preços dos números avulsos e das assinaturas serão os seguintes:

	N.º avulso Cr\$	Assinatura Cr\$
ARQUIVOS BRASILEIROS DE PSICOLOGIA (ABP)	750	2.250
CONJUNTURA ECONÔMICA (CE)	750	6.750
CONJUNTURA ECONÔMICA - ESPECIAL	1.100	-
O CORREIO DA UNESCO (COR)	300	3.000
FORUM EDUCACIONAL (FE)	750	2.250
INFORMATIVO (INF)	200	2.200
REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS (RAE)	750	2.250
REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA (RAP)	750	2.250
REVISTA BRASILEIRA DE ECONOMIA (RBE)	750	2.250
REVISTA DE CIÊNCIA POLÍTICA (RCP)	800	1.850
REVISTA DE DIREITO ADMINISTRATIVO (RDA)	1.650	5.000