artigo

1. Uma introdução ao problema;
2. Alternativas;
3. Menos capital por emprego;
4. O equilíbrio;
5. A atual prioridade agrícola no Brasil;
6. Emprego versus *produtividade;*
7. As distorções dos critérios alocativos de recursos;
8. A experiência do Japão com a pequena empresa na absorção de mão-de-obra;
9. A posição das pequenas empresas nos países em desenvolvimento;
10. O esvaziamento rural no Brasil e em Minas Gerais;
11. As migrações internas e os desequilíbrios regionais;
12. Pequenas empresas e cidades médias: as soluções;
13. Proposições;

Pequenas e médias empresas: um modelo opcional para países em desenvolvimento*

José Eloy dos Santos Cardoso
Economista da Companhia de Distritos Industriais de Minas Gerais e secretário-executivo do Grupo Executivo da Pequena e Média Empresa da Secretaria de Indústria, Comércio e Turismo de Minas Gerais.

1. UMA INTRODUÇÃO AO PROBLEMA

De acordo com o Banco Mundial, nos próximos 25 anos, grande número de trabalhadores de países em desenvolvimento necessitará arranjar emprego fora da área agrícola, agora uma grande fonte de desemprego. Embora muitos desses países tenham se desenvolvido industrialmente, o emprego industrial não cresceu de maneira que pudesse absorver toda a demanda de mão-de-obra. Para o Banco Mundial, as pequenas empresas, por utilizarem menos intensivamente o fator capital, serão as principais responsáveis pelo restabelecimento do equilíbrio entre a oferta e procura de empregos.

O desemprego, ou outras ocupações não-produtivas, persiste em muitos países em desenvolvimento. Para David Gordon,[1] do Banco Mundial, se tomarmos o mundo em desenvolvimento como um todo, a força de trabalho se expande à razão de 26 milhões de pessoas por ano, e esses números estão aumentando. Dois em cada três desses novos trabalhadores precisarão encontrar emprego fora da área rural. Alguns, em vilas ou pequenas cidades ligadas à agricultura, mas a maioria, nas grandes cidades. Dessa forma, é necessário evitar o desemprego urbano, principalmente, das atividades industriais e comerciais e, ainda, dentre estas, nas atividades ligadas às pequenas e médias empresas.

Ainda segundo o Banco Mundial, muitos países em desenvolvimento tiveram na indústria seu setor mais dinâmico, com a produção se expandindo a uma taxa agregada de 6,7% de 1960 para 1970 e de 4,5% de 1970 até 1975 nos países em desenvolvimento de baixa renda. Na América Latina, entre 1960 a 1969, a taxa de crescimento do emprego industrial foi de apenas 40 por cento da taxa de crescimento do produto.

Uma das razões da baixa taxa de crescimento do emprego industrial é que os países em desenvolvimento sempre deram prioridade ao capital intensivo, indústrias de tecnologia sofisticada como a do aço, a petroquímica, a maquinaria pesada, a indústria de veículos, cimento e outras que empregam poucas pessoas a altos custos de investimento, freqüentemente acima de US$ 200 mil por emprego. Isto é comum nos países em desenvolvimento e o empresário responsável ou o governo muitas vezes preferem optar por uma tecnologia avançada, envolvendo pesado uso de capital e energia, do que por alternativas que são mais próximas dos recursos humanos e recursos naturais locais.

Essas relativas técnicas de capital intensivo foram provavelmente adotadas por causa dos efetivos esforços de venda ou disponibilidade de financiamento externo ligado às importações de equipamentos ou ainda à ausência de outras alternativas. Além disso, as tecnologias mais sofisticadas e de capital intensivo são aquelas que possuem maior suporte em tudo.

As tecnologias sofisticadas, realmente, ajudam o governo a obter o necessário crédito externo a uma taxa inferior à do mercado, permitem a concessão de isenção de impostos para importação de capital, o que auxilia o empresário na rentabilidade e o induzem a adquirir tal equipamento em contrapartida à redução da força de trabalho a ser empregada. Alguns países, para completar o quadro, colocaram barreiras à utilização de equipamentos usados ou obsoletos. O resultado foi a real introdução de tecnologias próprias para os países ricos, em detrimento do crescimento da força de trabalho dos países em desenvolvimento. Portanto, o dualismo do setor industrial, baseado em tecnologias estrangeiras e coexistindo com a subutilização dos recursos locais, poderá produzir sérios efeitos econômicos e sociais futuros.

Para Henrique Rattner,[2] a tendência central e fundamental do sistema capitalista se manifesta na aceleração da acumulação de capital por meio da inovação tecnológica e da concorrência entre as empresas, nos mercados nacional e internacional. A aplicação de uma tecnologia mais capital-intensiva leva a um aumento da produtividade do trabalho, como conseqüência do maior domínio de equipamentos e processos (*know-how*) pelos operários.

Segundo Rattner, no período de "vacas gordas", a euforia geral é compreensível pela expansão geral do sis-

tema. As empresas, sobretudo as grandes, crescem por meio da concentração, ou seja, ocorre um processo intenso de acumulação de capital. Cresce a produção, os mercados se expandem e, assim, também as pequenas empresas conseguem uma fatia do mercado, já que a pressão da concorrência não é tão sentida. A segunda metade da década dos 50 e o qüinqüênio 1968-73 são caracteristicamente épocas de expansão do sistema industrial brasileiro, concentrado principalmente no eixo Rio–São Paulo, ou ainda mais especificamente no espaço geo-econômico da região metropolitana da Grande São Paulo. Mas, assim como em 1963, também em 1974 o processo de acumulação de riqueza social diminuiu sensivelmente, desencadeando a descapitalização e o enfraquecimento das empresas menores e dotadas de organização incipiente.

Existe, contudo, uma tendência em direção à racionalização e modernização como condição de sobrevivência. Na luta pelo mercado minguante, a empresa que melhor inovar – isto é, introduzir tecnologia poupadora de mão-de-obra com conseqüente redução de custos e aumento de lucros – melhor se sairá. Já se tem demonstrado que é a grande empresa a que possui condições mais propícias de acesso ao *know-how* e de carrear recursos para investir em tecnologia. Daí o aparente paradoxo: as grandes empresas continuam crescendo, mesmo em períodos de recessão. O preço a pagar pela racionalização e modernização, por meio de fusões e absorção de pequenas empresas, será, segundo os técnicos, o aumento paulatino do desemprego.

2. ALTERNATIVAS

Freqüentemente, é dito que não existe escolha, de vez que não existem alternativas tecnológicas mais desejáveis. Certamente, de acordo com o Banco Mundial, não foi dada a atenção devida ao desenvolvimento de outras alternativas, muito embora um grande número de estudos tenha já demonstrado que técnicas utilizando alta intensidade de trabalho possam produzir uma melhor taxa de retorno do que as outras opções convencionais.

Tabela 1

Produtividade industrial entre a utilização de tecnologia normal e a de tecnologia apropriada para 9 importantes segmentos industriais

Especificações	Tecnologia apropriada	Tecnologia de capital intensivo
Emprego (número)	304.613	59.436
Salários pagos (US$ milhões)	152	30
Outras rendas (exceto salários) (US$ milhões)	647	345
Valor adicionado total (US$ milhões)	800	374
Capital/trabalho (taxa em US$)	2.955	15.142
Valor adicionado p/trabalhador (US$)	2.625	6.363

Fonte: Gordon, D.C. The development of small enterprises. *Finance & Development*, Washington, *16* (1): 19-22, Mar. 1979. Informação retirada da p. 20.

Recente pesquisa do Banco Mundial fez uma revisão em numerosos estudos que analisaram tecnologias utilizadas em importantes indústrias como a de sapatos, têxtil de algodão, cerâmica, produtos de milho, indústria açucareira, de cervejas, de fertilizantes, de couros e outras. Esses estudos demonstraram que o uso de tecnologias mais "apropriadas" (aquelas que dão o mais alto valor atual em relação ao investimento de capital), comparadas com aquelas que utilizam mais capital intensivo nas indústrias convencionais, produziram de 1,1 até 20 vezes mais empregos por unidades de capital investido. As taxas de lucro variaram muito de acordo com o ramo industrial, mas foram altamente positivas.

A tabela 1 mostra algumas comparações entre alguns dos nove segmentos industriais referidos.

3. MENOS CAPITAL POR EMPREGO

As indústrias trabalho-intensivas freqüentemente são as pequenas empresas. Mesmo dentro de certa indústria, entretanto, um considerável número de pequenas empresas fornecedoras é sempre desejável e são, na maioria dos casos, aquelas que possuem pouco capital por trabalhador empregado e por unidade de valor adicionado.

Nem todas as pequenas empresas utilizam a tecnologia *labor-intensive*, algumas grandes empresas, por outro lado, podem fazer o mesmo. No entanto, são as pequenas empresas, na sua maioria, aquelas que possuem menos capital investido por trabalhador empregado.

Outras considerações pesarão a favor das pequenas empresas:

a) As pequenas empresas, que se utilizam de tecnologia mais simples, ajustam-se mais depressa ao ambiente social e cultural dos países em desenvolvimento, podendo mais facilmente se ligar aos setores não manufatureiros e evitar os problemas associados às grandes unidades, freqüentemente possuídas ou dependentes de empresas multinacionais. Isto é muito importante, particularmente nos países que se firmam industrialmente.

b) O desenvolvimento das pequenas empresas ajuda a uma participação maior nos benefícios econômicos e nas decisões.

c) As pequenas empresas são sempre inovadoras em técnica, muitas vezes adaptando técnicas produtivas às circunstâncias particulares do país ou região onde se encontram. Para um grande número de especialistas, as tecnologias sofisticadas oferecem muito pouco a inovações ou imaginações e não estimulam o desenvolvimento de tecnologias próprias.

d) As pequenas empresas podem servir melhor a determinados mercados típicos em países em desenvolvimento do que grandes unidades fabris.

e) O desenvolvimento das pequenas empresas facilita a dispersão da atividade manufatureira, favorecendo a diminuição dos desequilíbrios regionais e evitando as concentrações urbanas e, freqüentemente, os adversos impactos causados ao meio ambiente.

É evidente que, em muitos casos, as economias de escala são importantes. Como exemplo, citamos as indústrias siderúrgicas, aquelas de equipamento pesado e as petroquímicas. No entanto, para alguns técnicos como Sandersara,[3] mesmo em indústrias onde o grande porte é considerado típico e inevitável, como as indústrias automobilísticas e de tratores, podem ser organizadas empresas montadoras de pequeno porte trabalhando com muita eficiência e rentabilidade.

J. C. Sandersara testou algumas hipóteses por ele mesmo levantadas e chegou à conclusão que, nas pequenas empresas, a razão lucro líquido para o capital empregado é maior do que nas grandes empresas.

Também no Japão, após estudos estatísticos, chegou-se à mesma conclusão. Tal fato parece explicável pela maior rotatividade na pequena e média empresa, em relação à grande, embora a razão lucro líquido para o faturamento seja maior nas grandes empresas.[4]

Sandersara verificou precisamente que quanto menor a indústria, maior a relação produto/capital, o que vem explicar também, em parte, a maior relação de lucro líquido sobre o capital nas empresas de pequeno porte, comparativamente às grandes. No mesmo estudo, Sandersara ainda verificou as seguintes características:

a) As pequenas empresas requerem menos capital por mão-de-obra ocupada do que os grandes empreendimentos.
b) As pequenas empresas geram maior produção por unidade de capital do que as grandes unidades industriais.

O estudo de Sandersara, entre outras revelações, identificou precisamente as pequenas empresas como capazes de gerar maior produção por unidade de capital, além de exigir menores salários e empregar mais mão-de-obra.

No Japão, 95% das empresas automotivas são pequenas empresas, estimando-se em 45 mil o número delas. A indústria naval necessita de grandes inversões de capital, mas centenas de operações de montagem são altamente *labor-intensive* e envolvem componentes que podem ser produzidos nas pequenas empresas. Dessa forma, segundo o Banco Mundial, a indústria manufatureira pode ser uma poderosa máquina de geração de empregos, assim como é importante para o crescimento da economia se os custos de mão-de-obra não forem tão elevados.

4. O EQUILÍBRIO

O conceito de tecnologias de menor porte, mais simples e mais *labor-intensive* é muito válido. Ficar entre os termos "o que é pequeno é bonito" e uma aceitação não-crítica de "modernas tecnologias" como sempre superiores requer uma longa análise de situações específicas em determinados países. Isto pode auxiliar a simplificar os processos de análise e tornar mais fácil a ênfase necessária, equilíbrio e seqüência de desenvolvimento a diferentes categorias de indústrias se os conflitos entre muitos países puderem ser reduzidos ou eliminados.

Os conflitos existentes tendem a distorcer a alocação de recursos, subvalorizando os equipamentos de capital, a infra-estrutura e serviços para muitas indústrias, aumentando seus custos de mão-de-obra ou superprotegendo este fator da competição. Este dispositivo ajudará as forças, ao invés de desencorajá-las a uma eficiente mistura de *labor-intensive* e *capital-intensive* fatores de produção.

Entretanto, para o diretor de Desenvolvimento Industrial do Banco Mundial, David Gordon, "seria irrealístico assumir que um ajustamento de preços (mesmo se ele puder satisfazer a todos) fosse causa única da ótima combinação de grandes ou pequenas empresas, *capital-intensive* ou *labor-intensive*. Em primeiro lugar, grandes empresas possuem vantagens mais ou menos ligadas à sua eficiência econômica. Além disso, elas estão mais imunes à falência e ao risco no sentido de serem condenadas ao completo abandono. Por outro lado, possuem maior influência e poder de barganha que as pequenas empresas e poderão usar o seu poder para eliminar a competição ou diminuir as margens de lucro das empresas pequenas e médias"

Assim, as pequenas empresas não possuem a segurança necessária para levá-las à perpetuação sem a ajuda governamental. Tipicamente, os empresários têm que "ver mais longe" e pessoalmente tomar todas as decisões na maioria dos casos. Quando problemas específicos a respeito da legislação, finanças, tecnologia ou *marketing* surgem e estão além da competência do pequeno empresário (casos muito comuns), eles não podem pagar consultores para aconselhá-los. Além disso, a infra-estrutura e serviços à disposição das pequenas empresas são inadequados, os recursos financeiros escassos e as instituições de crédito inacessíveis. Esses fatores que inibem a eficiente operação das pequenas empresas são devido, em parte, a uma visão negativa e ineficiente, a qual não nos conduz a um processo de desenvolvimento mais adequado.

No caso das pequenas e médias empresas, pode existir a necessidade de intervenção governamental necessária para: ir contra as complicações existentes, restringir as indesejáveis competições de grandes empresas, prover necessidades de apoio tecnológico, de informações e de conselhos, facilitar o acesso às instituições de crédito em termos razoáveis, facilitar da melhor maneira possível o desenvolvimento de mútuas vantagens de cooperação entre pequenas e grandes empresas (por exemplo, através de bolsas de subcontratação ou de arranjos de *marketing*). Esta intervenção própria e acessível deve permitir às pequenas empresas trabalhar mais eficientemente e aumentar a sua contribuição para as atividades não sujeitas às economias de escala, além de auxiliar as grandes empresas a produzir da melhor forma possível.

Por outro lado, precisamos saber que o governo muitas vezes protege empresas das quais ele é cliente, grandes ou pequenas, que deveriam estar sujeitas a um maior estímulo competitivo. Ainda aqui, as medidas governa-

mentais de apoio à pequena e média empresa deverão ser seletivas e criteriosamente aplicadas.

5. A ATUAL PRIORIDADE AGRÍCOLA NO BRASIL

No entender de Fernando Reis,[5] no campo das atividades produtivas, a prioridade agrícola agora dada pelo Governo irá produzir muitas repercussões, especialmente nas economias em fase de transição como a de Minas Gerais. O Governo, ao estimular "uma rápida expansão da oferta de alimentos para o mercado interno e tendo que optar pelo modelo da *plantation*", utilizando-se largamente da agricultura mecanizada em longas e extensas áreas, continuará economizando a mão-de-obra abundante.

No entender de Fernando Reis, a *plantation*, com reservas, já é padrão agrícola de São Paulo para o sul e alguns produtos agrícolas se constituirão na base da nova política agrícola brasileira como a soja, milho, arroz, trigo e outros que farão as autoridades optarem pelo modelo *plantation*. Para aquele técnico, na área de cerrados de Minas Gerais só três por cento já estariam ocupados, e, admitindo-se a desaceleração dos investimentos industriais no país por falta de oportunidades, ou por "esfriamento", ele prevê uma série de dificuldades para as pequenas e médias empresas enquanto perdurar a situação. Portanto, pela adoção da *plantation* é de se esperar que o novo ritmo de desenvolvimento rural continue a poupar mão-de-obra.

Wilson Suzigan[6] também é de opinião que um dos grandes problemas de política econômica dos países em desenvolvimento – o desemprego em todas as suas formas – decorre, em parte, da incapacidade de os setores mais modernos da economia absorverem quantidades suficientes da mão-de-obra liberada pelos setores tradicionais. Apesar do rápido crescimento do produto, o emprego no setor industrial tem crescido pouco e, em alguns casos, menos do que a taxa de crescimento populacional.

Algumas observações podem ser feitas como hipóteses explicativas para tal fenômeno. O uso de técnicas modernas intensivas de capital – continua Suzigan – não permite grande substituição entre o trabalho e capital e, conseqüentemente, a possibilidade de absorver trabalho fica limitada; imperfeições no mercado de fatores levam também a baixas taxas de absorção: as empresas podem estar sendo encorajadas a adotar técnicas intensivas em capital pelas regulamentações do comércio exterior que, na verdade, subsidiam as importações de máquinas e equipamentos; os salários no setor industrial talvez tenham sido elevados acima do preço da oferta, através de uma legislação trabalhista que, indiretamente, aumenta o custo do fator trabalho, tornando elevado o seu preço relativo.

Finalmente, Edmar Lisboa Bacha[7] acha que existe a inércia, em termos de criatividade, dos empresários em regiões subdesenvolvidas: tendem a copiar servilmente as técnicas empregadas em países desenvolvidos – onde geralmente os custos da mão-de-obra são elevados – mesmo quando, com alguma imaginação, poderiam desenvolver técnicas mais intensivas do fator trabalho.

6. EMPREGO *VERSUS* PRODUTIVIDADE

Michael Deppler e Klaus Regling[8] disseram que, em todos os grandes países industriais, a taxa de emprego só foi sustentada graças ao decréscimo de produtividade e também por um conjunto de programas de emprego governamentais, como programas de obras públicas, medidas também complementadas por uma grande variedade de incentivos fiscais destinados a estimular as empresas a contratar empregados ou, em último caso, não dispensá-los. Na opinião deles, para que o problema possa voltar ao normal, é necessário que a mão-de-obra subutilizada seja treinada e aperfeiçoada para que a taxa de produtividade do trabalho se normalize.

Deppler e Klaus afirmaram também que, realmente, "dado o grande crescimento da força do trabalho e a relativa pequena taxa real de crescimento do produto desde 1975, é de se admirar porque o desemprego não cresceu mais do que o previsto. A explicação é que o crescimento da produtividade (produto nacional bruto real por pessoa), de 1973 para 1978 foi só de 1,5% ao ano, comparado com a média anual de 3,7% de 1960 até 1973 (tabela 2). Para o grupo de sete países desenvolvidos examinados, o emprego declinou menos do que a produção de 1973 a 1975, como podia se esperar durante a breve recessão. No entanto, a taxa de emprego cresceu em 1976. Após um breve declínio em 1977, voltou a reagir em 1978".

7. AS DISTORÇÕES DOS CRITÉRIOS ALOCATIVOS DE RECURSOS

Frederico Robalinho de Barros[9] disse que existem forças extrínsecas, totalmente fora do controle das pequenas e médias empresas, que vêm restringindo seu crescimento no Brasil. A ocorrência de desequilíbrios estruturais crônicos, observados na maioria dos países em desenvolvimento, pede uma intervenção direta dos governos na distribuição dos recursos, gerando distorções que afetam em alto grau a expansão, não permitindo que as forças de mercado conduzam as empresas ao aproveitamento ótimo dos fatores de produção. Em decorrência, segundo Robalinho, nota-se uma tendência natural à concentração dos investimentos e dos financiamentos nas empresas industriais mais sólidas, gerando a marginalização crescente das pequenas e médias empresas no processo de obtenção de capital.

Os recursos governamentais dos países em desenvolvimento têm que ser destinados à complementação dos escassos recursos privados que se encaminham para projetos específicos, tanto a título de financiamento como a título de participação societária. Como os grandes projetos darão maior segurança nas aplicações, são geralmente preferidos.

Existe, portanto, uma necessidade de revisão de critérios de concessão de recursos de capital, tanto para os financiamentos quanto para as participações acionárias, principalmente em virtude dos motivos já referidos.

Tabela 2

Indicadores selecionados do mercado de trabalho em alguns países industrializados – Período 1960-1978[1] (Variações anuais em porcentagem, a menos que indicadas de outra forma)

Países	1960-73 (média)	1974	1975	1976	1977	1978[2]
Canadá						
Taxa de desemprego	5,2	5,3	6,9	7,1	8,1	8,4
Força de trabalho	2,8	4,1	3,7	2,5	3,0	3,7
Emprego	2,9	4,4	1,9	2,2	1,9	3,4
Produtividade	2,6	–0,8	–0,6	3,2	0,8	0,1
Estados Unidos						
Taxa de desemprego	4,9	5,6	8,5	7,7	7,0	6,0
Força de trabalho	1,8	2,6	1,8	2,3	2,8	2,9
Emprego	1,9	1,8	–1,3	3,2	3,5	4,2
Produtividade[3]	2,2	–3,1	–	2,4	1,4	–0,3
Japão						
Taxa de desemprego	1,2	1,4	1,9	2,4	2,0	2,3
Força de trabalho	1,3	–0,5	0,9	1,0	1,4	1,5
Emprego	1,3	–0,6	0,4	0,9	1,3	1,2
Produtividade[3]	8,8	–0,7	2,1	5,1	3,8	4,4
França						
Taxa de desemprego	1,8	2,8	4,0	4,4	5,0	5,4
Força de trabalho	0,9	0,9	0,1	0,6	0,1	0,6
Emprego	0,7	0,7	–1,1	0,1	–0,5	0,2
Produtividade[3]	4,9	2,1	1,4	4,5	3,5	2,9
Rep. Fed. Alemanha						
Taxa de desemprego	1,0	2,6	4,7	4,6	4,5	4,4
Força de trabalho	0,2	–0,4	–0,9	–1,0	–	0,3
Emprego	0,2	–1,8	–3,4	–0,5	0,1	0,4
Produtividade[3]	4,3	2,2	0,9	6,7	2,7	2,8
Itália						
Taxa de desemprego	3,3	2,9	3,3	3,7	4,3	4,3
Força de trabalho	–0,7	1,5	1,0	1,1	1,3	0,7
Emprego	–0,6	2,2	0,5	0,7	0,8	0,6
Produtividade	5,8	2,0	–4,0	5,0	0,9	1,4
Reino Unido						
Taxa de desemprego	2,3	2,6	3,9	5,4	5,8	5,7
Força de trabalho	0,3	0,2	0,7	1,2	0,9	0,2
Emprego	0,2	0,4	–0,5	–0,7	0,5	0,3
Produtividade	2,7	–1,9	–1,1	3,7	1,2	3,0

Fonte: Deppler, M. & Regling, K. Labor market development in the major industrial countries. *Finance & Development*, Washington, *16* (1): 22-7, Mar. 1979. Informações retiradas da p. 24.

[1] Os números mostrados nesta tabela não são comparáveis entre si por motivos de apuração estatística usados nos diversos países.

[2] Foram parcialmente estimados pelo Banco Mundial.

[3] Produto nacional bruto real por pessoa ocupada.

Os motivos sociais demonstrados exigem que se tente uma revisão de critérios, de forma a se evitar que a excessiva exigência de taxa de retorno, ou de garantias reais, impeça as pequenas e médias empresas de participarem mais ativamente do processo de desenvolvimento nacional. Este problema, em parte, poderia ser resolvido com a constituição dos fundos de aval nos diversos estados, fundo este com atribuições de, também, participar, em caráter minoritário, de pequenos empreendimentos considerados importantes para a economia regional.

Não podemos depreciar o talento empresarial e a capacidade individual de geração de riquezas. Este processo já foi deflagrado com sucesso em países anglo-saxônios, mostrando que a capacidade empresarial do indivíduo que recorre à obtenção de capitais não pode ser fator secundário na análise de projetos, muito embora existam critérios subjetivos de julgamento. A excessiva concentração industrial e financeira vem impedindo a entrada de novos empresários no mercado, além de não permitir uma expansão maior das pequenas empresas existentes.

8. A EXPERIÊNCIA DO JAPÃO COM A PEQUENA EMPRESA NA ABSORÇÃO DE MÃO-DE-OBRA

Examinando-se mais detidamente a experiência internacional, atenção especial merece o caso do Japão. No curso do desenvolvimento da economia japonesa, as pequenas e médias empresas vêm assumindo, nos últimos anos, posição de muita importância na atividade econômica e desempenhando um papel indispensável ao desenvolvimento econômico e melhoria nos padrões de vida.

O significado da pequena empresa, no Japão, é mais importante do que na maioria dos outros países europeus ou americanos. Entende-se por pequena empresa no Japão aquelas que possuem até 30 pessoas empregadas ou cujo capital não exceda a 50 milhões de yens (cerca de US$ 234.224), no caso da indústria manufatureira, ou o número de empregados não ultrapasse 50, ou cujo capital não exceda 10 milhões de yens (US$ 46.844), no caso do comércio. Em número de estabelecimentos, o Japão possuía, a partir de 1969, 4.650 mil empresas, das quais 4.620 mil eram consideradas menores.

Quanto ao número de empregados, o Japão possuía, a partir de 1969, 56% de mão-de-obra empregada na pequena empresa (excluindo-se a agricultura, a pesca e a indústria florestal). Além disso, a pequena empresa foi responsável por 50 por cento de todas as exportações

Tabela 3

Taxa de composição da pequena e média empresa no Japão (Participação da PME em relação ao total de empresas)

Setor industrial	Taxa de composição
Mineração	98,8
Construção	99,8
Manufatura	99,4
Vendas por atacado e varejo	99,3
Financiamento, seguro	99,4
Bens imóveis	100,0
Transporte, comunicações	99,3
Eletricidade, gás, instalações de água	98,6
Manutenção	98,9
Total de indústrias (excluindo-se agricultura, ind. florestal e pesca)	99,3

Fonte: Barros, F. R. de. *Pequena e média empresa e política econômica;* um desafio à mudança. Rio de Janeiro, Apec, 1978. p. 45.

feitas pelo Japão em relação ao total das exportações manufatureiras.[10]

A tabela 3 é suficiente para demonstrar a pujança da pequena e média empresa na economia japonesa, principalmente considerando-se a absorção de mão-de-obra e geração de excedentes exportáveis.

9. A POSIÇÃO DAS PEQUENAS EMPRESAS NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

À primeira vista, pode parecer que a pequena empresa, à medida que o país se desenvolve, tende a ser absorvida pela grande empresa, cuja economia de escala é defendida por muitos. Estas afirmações carecem de fundamento, uma vez que há longos anos vem se dizendo a mesma coisa sem que as grandes empresas tenham "engolido" as pequenas.

Qualquer que seja a dimensão dos países, a pequena empresa tem contribuído significantemente no seu desenvolvimento e o exemplo atual do Japão, já citado neste artigo, não deixa dúvidas quanto à veracidade dessas afirmações.

De maneira geral, as contribuições da pequena empresa para os países em desenvolvimento ou desenvolvidos, de acordo com Frederico Robalinho de Barros, [11] têm sido estas:

a) significativa contribuição na geração do produto nacional;
b) excelência na absorção de grande contingente de mão-de-obra a baixo custo;
c) sua flexibilidade locacional, desempenhando importante papel na interiorização do desenvolvimento;
d) capacidade de gerar uma classe empresarial nacional, através da absorção de uma tecnologia gerencial produzida no seu próprio ambiente;
e) possibilidade de atuação no comércio exterior, proporcionando uma salutar diversificação na pauta de exportações;
f) sua condição de ação complementar aos grandes empreendimentos.

A aparente desvantagem das pequenas e médias empresas, na verdade, não é geral. Nos países industrializados, ela já demonstrou que é o grande suporte da economia, principalmente dado o seu caráter complementar. Se isto é verdadeiro numa economia industrializada, existem muitas razões para se supor que, nos países em desenvolvimento, caso disponha de programas especiais para o desenvolvimento da pequena e média empresa, o mesmo desenvolvimento poderá ocorrer.

Em primeiro lugar, as pequenas empresas poderão, em certas circunstâncias, competir com vantagens com as grandes. De outro lado, elas poderão produzir componentes para as grandes montadoras, formando com estas um processo integrado de produção.

Foge ao nosso propósito chamar a atenção para a importância da pequena e média empresa em outros aspectos diferentes daquelas idéias que estamos tentando trazer à tona, uma vez que muitos técnicos já trataram do assunto com a devida precisão. Nosso enfoque é, justamente, o de chamar a atenção para o fato de que o modelo de desenvolvimento atualmente adotado por países como o Brasil poderá comprometer consideravelmente o nível de emprego futuro ao adotar, tanto na indústria como na agricultura, o modelo *capital-intensive* copiado de outros países que, apesar de aumentar de modo significativo o produto nacional a curto prazo, corre o risco de contribuir para provocar um aumento do desemprego no futuro, simplesmente por não criar na economia uma taxa de crescimento do emprego compatível com a taxa de crescimento da mão-de-obra disponível.

Como já declaramos neste artigo, a tendência central e fundamental do sistema econômico do mundo capitalista, tanto desenvolvido quanto em desenvolvimento, se manifesta através do quase abusivo uso do capital que ainda não produziu uma piora na taxa de desemprego, graças, em grande parte, ao baixo nível tecnológico ainda existente nos países em desenvolvimento e a uma piora do nível de produtividade nos chamados desenvolvidos.

Tal equilíbrio, no entanto, parece que será rompido nos próximos anos pelos estímulos ao aumento de produtividade e ao maior uso do capital na agricultura.

Alguns técnicos acham que somente através da melhoria sensível de produtividade – esta entendida como a quantidade de produção obtida em relação aos fatores utilizados para obtê-la – é que as empresas poderão fazer frente às dificuldades que se prenunciam, redundantes do perfil de desenvolvimento, que tenderá a deslocar a prioridade dos bens de consumo para a agropecuária e a agricultura industrializada, apoiadas em um gradativo plano de extinção de incentivos à indústria.

Este será o desafio para as empresas comerciais e industriais: continuar crescendo apesar da perspectiva de aumento de custos oriundos dos aumentos nos preços das matérias-primas e mão-de-obra, além da retração do mercado.

Em recente seminário de produtividade realizado no Rio de Janeiro, a baixíssima produtividade brasileira foi atribuída a:

a) falta de consciência nacional sobre a importância da produtividade;
b) falta de preparo escolar e profissional, resultando em baixo nível da mão-de-obra;
c) precariedade do estado de saúde dos trabalhadores brasileiros;
d) falta de conhecimento de higiene;
e) falta de perspectiva de aperfeiçoamento e promoção, motivando a negligência.

Quanto aos fatores tecnológicos, considera-se que a empresa brasileira carece ainda de uma consciência da necessidade de inovar. Falta-lhe mesmo um maior relacionamento entre ela e os órgãos encarregados de divulgar a técnica.

Além disso, entre outros, ela carece de recursos financeiros a juros módicos e é deficiente na captação de recursos pelo desconhecimento das fontes possíveis. Outra deficiência é que a contabilidade, em geral mal organizada, não é gerencial e se presta quase exclusivamente para fins fiscais. Estes foram os ângulos analisados pela Science Management International (SMI), firma de consultoria estrangeira que possui filial no Brasil.

Portanto, pelos problemas expostos, parece que a diferencial de produtividade deixará aos poucos de limitar o nível de desemprego, e à medida que a empresa for exigindo cada vez mais produtividade para aumentar os lucros, liberará mais mão-de-obra que agravará os problemas aqui expostos.

Para resolvê-los, na opinião de muitos especialistas nada melhor do que um maciço apoio governamental às pequenas e médias empresas.

10. O ESVAZIAMENTO RURAL NO BRASIL E EM MINAS GERAIS

Pela tabela 4, pode-se ver claramente que, em 1970, a população rural representava 89,55% da população urbana em Minas Gerais. Em 1978, a população rural só representou 56,4%.

Tabela 4

População total, urbana e rural em Minas Gerais (Período 1970-78)

Anos	Urbana (A)	Rural (B)	Total	(B/A)
1970	6.060.300	5.427.115	11.487.415	89,55
1971	6.337.382	5.355.204	11.692.586	84,50
1972	6.620.761	5.280.660	11.901.421	79,76
1973	6.911.029	5.202.957	12.113.986	75,28
1974	7.208.321	5.122.027	12.330.348	71,06
1975	7.512.774	5.037.801	12.550.575	67,06
1976	7.839.692	4.961.895	12.801.587	63,29
1977	8.174.069	4.883.550	13.057.619	59,74
1978	8.516.022	4.802.749	13.318.771	56,40

Fonte: Minas Gerais. Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. SEI. *Minas Gerais: informações sócio-econômicas*; 1970 a 1978. Belo Horizonte, 1979. v. 2, p. 251.

O mesmo fenômeno pode ser confirmado pela tabela 5, onde na maioria das regiões mineiras, a taxa de crescimento da população rural foi negativa, comprovando o fenômeno de esvaziamento do meio rural, já que as taxas de crescimento urbano foram sempre estáveis.

O esvaziamento rural mineiro pode ser também visualizado pela tabela 6, onde se nota um grau de urbanização crescente, principalmente motivado pelos saldos migratórios decrescentes no meio rural.

O fenômeno de agravamento do esvaziamento rural tem sido preocupação constante das autoridades provocando um constante crescimento da força de trabalho nos grandes centros urbanos. A tabela 6, referente a Minas Gerais, permite uma análise interessante, talvez válida para outras inferências de ordem nacional.

Tabela 5

Taxas de crescimento da população urbana e rural em Minas Gerais – Período: 1970-78 (%)

Macrorregiões	Total	Urbana	Rural
I	3,76	5,25	−3,76
II	0,61	2,96	−2,12
III	0,73	3,07	−2,16
IV	2,56	4,87	−1,81
V	0,79	3,68	−2,73
VI	2,42	5,30	0,99
VII	1,68	4,17	0,71
VIII	0,31	3,72	−2,02
Estado	1,87	4,34	−1,52

Fonte: Minas Gerais. Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. SEI. *Minas Gerais: informações sócio-econômicas*; 1970 a 1978. Belo Horizonte, 1979. v. 2, p. 252.

Tabela 6

Força de trabalho em Minas Gerais[1] – Período: 1970-78

População	1970	1978
1 Urbana		
População	6.060.300	8.516.022
Força de trabalho	1.743.282	2.584.536
População ocupada	1.681.819	2.517.855
Desocupação aberta	61.463	66.681
Taxa de participação (%)	28,77	30,35
Taxa de desocupação (%)	3,53	2,58
2 Rural		
População	5.427.115	4.802.749
Força de trabalho	1.717.333	1.518.448
População ocupada	1.714.109	1.511.686
Desocupação aberta	3.224	6.762
Taxa de participação (%)	31,64	31,62
Taxa de desocupação (%)	0,19	0,44

Fonte: Minas Gerais. Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. SEI. *Minas Gerais: informações sócio-econômicas*; 1970 a 1978. Belo Horizonte, 1979. v. 2, p. 258.
[1]Igual a população economicamente ativa = pop. ocupada + desocupação aberta.

No período de 1970-1978, a população urbana cresceu 40,52%, enquanto a força de trabalho urbano, 48,26% e a população ocupada, 49,51%. No meio rural, a população decresceu cerca de 11,5%, a força de trabalho, 11,58% e a população ocupada, 11,81%. Por outro lado, enquanto a taxa de desocupação caiu no setor urbano de 1970 para 1978, no setor rural ela aumentou.

11. AS MIGRAÇÕES INTERNAS E OS DESEQUILÍBRIOS REGIONAIS

Várias são as razões apontadas pelos especialistas para o problema do esvaziamento rural. O Prof. Edgard Vasconcelos,[12] especialista em sociologia rural da Universidade de Viçosa, aponta várias razões. Entre outras, achamos mais significativa a razão de esgotamento das terras agrícolas, implicando um virtual declínio da razão benefício/custo. Além do esvaziamento rural que provoca, a produção, para ser rentável, passa a ser feita pelo sistema

de capital-intensivo por motivo de economia de escala. Então, a exigência cada vez mais de alimentos, aliada ao esgotamento das terras, viabiliza e estimula o uso do sistema de capital intensivo e desestimula o *labor-intensive*.

Portanto, uma das causas dos movimentos migratórios é econômica. Como a vida comunitária não está isenta das influências de outras comunidades, há uma mudança das relações econômicas internas e externas determinando as migrações pelo desequilíbrio do sistema. Assim, os desequilíbrios econômicos originam-se de fatores internos e externos que modificam seu sistema.

Uma simples mudança na ecologia – por exemplo, da origem climática – pode determinar um desequilíbrio econômico interno pelo aumento ou diminuição da produção. Ambas as situações provocarão "crises comunitárias" que culminam com fenômenos migratórios, porque os indivíduos, querendo livrar-se da incômoda situação de super ou subprodução que determinaram a queda de seu padrão de vida, desejarão se colocar em movimento em direção a outras áreas, geralmente os grandes centros urbanos. Estes são os fatores "internos".

Diversos fatores "externos" poderão também determinar um movimento migratório na comunidade. Quando outra comunidade pode oferecer, no nosso mercado interno, um produto melhor e por menor preço, essa "intromissão" desequilibra o sistema econômico, gera inquietação e desencadeia o fenômeno de migrações. Se, ao contrário, uma comunidade "externa" pode absorver por alto preço o nosso produto, internamente haverá desequilíbrio, uma vez que o produto se tornará escasso internamente e, então, para retermos a produção, temos que fazer frente ao nível de preços da comunidade externa, onde às vezes as condições econômicas são mais favoráveis do que as nossas. Assim, tanto por causas "externas" quanto "internas", o desequilíbrio econômico gerará movimentos migratórios.

Ao optarmos, pelos motivos já expostos, pelo modelo *plantation*, muito embora consigamos aumentar em quantidade o produto que deverá ser produzido a custos mais baixos, desencadearemos movimentos migratórios pelos seguintes motivos:

a) a *plantation* gerará, dentro de sua área, maior volume de produção a custos mais baixos;
b) os proprietários ao redor, ou desejarão aderir ao sistema através da junção do capital-terra à *plantation* (tornando-se sócios), ou simplesmente venderão suas terras à *plantation* e irão embora em direção aos grandes centros (caso mais provável).

Então, este modelo irá resolver o problema da produção a custos mais baixos, mas deverá liberar intensamente o fator mão-de-obra, não só dentro da própria *plantation*, como ao redor, gerando movimentos migratórios no sentido dos grandes centros. Diversas outras conseqüências econômicas e sociais poderiam ser também geradas, mas, no presente caso, vamos nos fixar no problema migratório. Em estudos realizados pelos Ministérios do Interior e do Planejamento sobre as migrações e suas conseqüências econômicas e sociais, e apresentados ao Conselho de Desenvolvimento Social pelo Ministro Mário Andreazza, concluiu-se que "as migrações internas estão fortemente associadas a todos os aspectos do processo de desenvolvimento econômico e social do país. Assim, as principais causas das migrações são a falta de oportunidades de trabalho no interior e a atração oferecida pelos núcleos urbanos submetidos a processos de desenvolvimento mais efetivos, ou seja, os deslocamentos são conseqüência da distribuição desigual das atividades econômicas em regiões, setores e grupos sociais. Os resultados mais evidentes dessas migrações no sentido campo-cidade são o agravamento dos problemas urbanos nos grandes centros, especialmente nas regiões metropolitanas, o empobrecimento relativo das áreas rurais caracterizadas como expulsoras e os efeitos psicossociais a que são submetidos os migrantes".

"Por isso, foi criado um Grupo de Trabalho que se encarregará, entre outras coisas, de promover medidas que enfatizem a *criação de empregos* (grifo nosso), atuando sempre que possível sobre a estrutura de produção e a tecnologia, de forma a privilegiar a maior absorção de mão-de-obra."[13]

12. PEQUENAS EMPRESAS E CIDADES MÉDIAS: AS SOLUÇÕES

As repercussões e condicionantes do desenvolvimento urbano assumem um papel cada vez mais importante no crescimento econômico do país. Os centros urbanos, além de reunir uma parcela significativa da população e das atividades produtivas, têm papel de destaque, ainda não explorado, na política nacional de desenvolvimento urbano, pois constituem potenciais focos alternativos de crescimento econômico. É preciso, portanto, que o desempenho das cidades médias seja estimulado e orientado, para que tenham condições de reduzir as grandes concentrações das metrópoles.

O fenômeno da urbanização tem apresentado um ritmo bastante acelerado nas últimas décadas, principalmente nos países em desenvolvimento. Em 1950, 15% da população desses países viviam em centros urbanos. Esta proporção aumentou para 36% em 1975 e, segundo as estimativas, deverá chegar a 42% no ano 2000.[14]

No caso específico do Brasil, o quadro não é muito diferente, pois a relação população urbana/população total evoluiu de 26 para 56%, no período 1940-70. Isto significa que em 30 anos, 42 milhões de brasileiros passaram a viver em cidades. Caso esta tendência se mantenha e as taxas de crescimento demográfico continuem elevadas, dentro de 20 anos, cerca de 123 milhões de pessoas estarão morando em centros urbanos.

Por volta de 1970, o sistema de cidades tinha a seguinte distribuição: Rio de Janeiro e São Paulo eram as duas grandes metrópoles do país; Belo Horizonte, Recife, Salvador e Porto Alegre constituíam as metrópoles regionais, seguidas de 14 cidades grandes, 95 cidades mé-

dias (cuja população urbana variava, na época, entre 50 mil e 250 mil habitantes) e 3.837 cidades pequenas.

Historicamente, a industrialização e seus desdobramentos nas últimas décadas alteraram o processo de urbanização do Brasil. A interação dos dois processos deu origem a um sistema urbano hierarquizado em escala nacional e ao aparecimento de uma nova metrópole nacional no topo da hierarquia, funcionalmente diferente de sua predecessora, ou seja, São Paulo – metrópole de complexo industrial-exportador – substitui o Rio de Janeiro – metrópole do sistema político-financeiro.

Essas e outras alterações, aliadas ao aumento populacional, provocaram inúmeras mudanças. Podemos salientar entre outras, o vertiginoso aumento das populações nas metrópoles e grandes cidades. A estrutura fundiária rural e o modo de produção agrícola estimulavam o fluxo migratório para os centros urbanos. Foi necessário ampliar o abastecimento de gêneros alimentícios para uma população que não produzia esses bens, expandir a rede de estradas para transportar estas mercadorias e aumentar os serviços de infra-estrutura urbana. Aos poucos, também a industrialização alterou o processo de urbanização e, já na segunda década deste século, a rede urbana começou a ser traçada.

No período 1940-70, a população brasileira aumentou mais do dobro e a parcela urbana foi multiplicada por quatro. Contudo, a taxa de crescimento da população rural, que até 1960 se manteve constante, caiu de 1,6 para 0,6% na década de 60, enquanto a população urbana apresentou um acréscimo considerável, pois passou de 1/3 da população total, em 1940, para 56% em 1970.

O processo de urbanização acelerada desenvolveu-se de maneira uniforme em todo o país. Apesar de não ser uma afirmação concreta, é possível que o processo de industrialização em determinadas áreas tenha influído no crescimento urbano, como ocorreu com a região Sudeste, que, juntamente com a região sul, concentram 2/3 da população urbana. Em 1970, mais de 70% da população da região sudeste viviam nos centros urbanos.

De acordo com Thompsom Andrade e Celsius Lodder,[15] "acredita-se que, no Brasil, a industrialização acelerada foi simultânea à intensa urbanização. É importantes salientar, porém, que a oferta de emprego na indústria não acompanhou o aumento da força de trabalho urbano. O subemprego que hoje existe em todas as cidades prova claramente que o crescimento industrial não conseguiu absorver o grande contingente de mão-de-obra disponível".

Os mesmos autores dividem as cidades brasileiras em grandes, médias, pequenas e metrópoles, a saber: pequenas – aquelas que possuem população de até 50 mil habitantes; médias – aquelas que possuem uma população total entre 50 e 250 mil habitantes; grandes (ou pequenas metrópoles) – aquelas possuindo entre 250 mil e 2 milhões de habitantes, e as chamadas metrópoles, que possuem um contingente populacional de 2 milhões ou mais de habitantes.

Então, temos no país duas metrópoles – Rio de Janeiro e São Paulo – com composição prioritária dentro do sistema urbano, seguidas das metrópoles regionais (ou de segunda ordem), que polarizam as atividades econômicas nas suas áreas de influência. Nas regiões norte e nordeste, estão as cidades de Belém, Fortaleza, Recife e Salvador, todas com mais de meio milhão de habitantes, sendo que as duas últimas já ultrapassaram este número no Censo de 1970. Porto Alegre e Belo Horizonte polarizam parte da região e são as metrópoles regionais, cada uma com suas próprias características, embora exerçam papéis semelhantes.

Pelos critérios adotados pelos autores referidos, observa-se que, pelo Censo de 1970, dos 3.850 centros urbanos, apenas 115 estão incluídos na faixa de cidades médias e grandes.

Das 95 cidades médias brasileiras, 60 estão localizadas nas regiões Sudeste e Sul (só São Paulo tem 27 centros). Na região Nordeste, Pernambuco e Bahia têm, respectivamente, quatro e seis cidades médias que representam cerca de 50% do número total da região, que inclui cinco capitais estaduais.

Apenas uma pequena parcela da população economicamente ativa dos municípios das cidades médias trabalham em atividades econômicas primárias, isto é, ligadas à agricultura, pecuária e ao extrativismo, excetuando-se algumas cidades da região Norte e as isoladas do Nordeste, que ainda dependem muito deste setor. Em geral, as populações das cidades médias no Brasil exercem um número maior de funções terciárias do que secundárias, o que pode ser explicado, em parte, pela "inchação" do setor, já que grande quantidade do excedente de mão-de-obra é subutilizado e sub-remunerado, causando acentuados níveis de pobreza familiar nestes grandes centros.

O desempenho da indústria de transformação apresenta diferenças regionais em termos de produtividade média anual de mão-de-obra. Nos centros do Sudeste e nas regiões metropolitanas do Sul, os níveis de eficiência produtiva estão acima da média do sistema urbano, mas a maioria das cidades do Nordeste e do Sul mostra níveis inferiores. Entre os diversos fatores que explicam essas variações, podem ser citados: as diferenças de processos de produção, de dotação e de intensidade no uso de capital, de organização empresarial, de qualidade de mão-de-obra e até mesmo as economias de aglomerações. Os dados levantados por Thompson Andrade em *Sistema urbano e cidades médias no Brasil* mostram que existe uma associação entre os níveis de produtividade média e a escala industrial nas cidades médias.

No trabalho referido, Thompson revela que os componentes da estrutura ocupacional e da estrutura produtiva são as principais determinantes do nível de bem-estar dos habitantes dos centros referidos. Portanto, se aos centros médios mais pobres correspondem percentagens mais altas de mão-de-obra subutilizada e sub-remunerada (como os autônomos), é preciso adaptar ou modificar a estrutura produtiva dos centros médios para que venham a absorver maior quantidade de trabalhadores, *especial-*

mente em atividades industriais (grifo nosso). Evidentemente, tudo isso deverá fazer parte de um programa global de apoio a essas cidades. Nesse programa, deve-se dar ênfase especial aos investimentos na área de educação, permitindo o acesso do maior número possível de habitantes à escola, pois a mão-de-obra melhor qualificada é fundamental para o desempenho mais produtivo das cidades. A proporção média de pessoas alfabetizadas nas cidades mais pobres é de 13,56%, e na do outro grupo, é de 26,05%, o que vem comprovar que, seja como causa ou como efeito das diferenças de desempenho econômico, o nível educacional tem grande influência nos níveis de bem-estar da população.

Após os problemas aqui analisados, pode-se também concluir que, para reduzir a pobreza dos centros urbanos, é preciso ampliar a infra-estrutura social de forma a beneficiar também as populações mais carentes. E isso só pode ser feito através da promoção e do apoio ao crescimento econômico para que se diminua o elevado índice de subutilização da mão-de-obra.

Existe aqui um aparente paradoxo. Para reduzir o desemprego nas grandes cidades e aumentar o bem-estar, é necessário aumentar o nível escolar. Ao aumentarmos o nível escolar, aumentaremos a produtividade, e esta, o desemprego, a menos que acompanhada de aumento do produto.

Os dois fatores, pequenas e médias empresas e cidades médias, serão muito importantes no futuro, pois, como vimos, serão os principais artifícios a serem utilizados na diminuição dos efeitos dos desequilíbrios regionais ocasionados pelas migrações internas na direção campo-cidade.

Ao Governo, portanto, cabe atentar para os eventuais problemas que poderão surgir com a contínua liberação de mão-de-obra que sempre ocorre com a modernização e aumento de produtividade, além do abusivo uso do capital nos países em desenvolvimento. É necessário que o crescimento da economia absorva tanto a mão-de-obra já desempregada como aquela a ser gerada no futuro. Um amplo apoio presente e futuro à política nacional de amparo às pequenas e médias empresas deverão ser, pelo menos, a solução mais prática.

13. PROPOSIÇÕES

a) Nas políticas governamentais, evitar os estímulos dados em excesso à utilização de tecnologias avançadas, na maioria copiadas de países desenvolvidos, o que poderá comprometer o nível de emprego futuro e agravar os problemas urbanos.

b) Sem comprometer ou diminuir a eficiência do modelo *capital-intensive* já implantado no país, que se dê maior importância ao modelo *labor-intensive* como uma forma de resolver os problemas de desemprego oriundos do próprio modelo *capital-intensive* adotado.

c) Como as pequenas e médias empresas são aquelas que melhor se adaptam aos objetivos propostos nos itens anteriores, que se dê *real* importância a esse segmento produtivo, uma vez que as políticas adotadas no Brasil até então foram aplicadas de modo a repelir, na prática, as micro, pequenas e médias empresas.

d) Todas as vezes em que se pensar em incentivos fiscais ou financeiros destinados a beneficiar as pequenas e médias empresas, que esses incentivos sejam aplicados de forma sempre diferenciada, buscando distribuir os escassos recursos mais homogeneamente, evitando-se que um pequeno número de empresas seja o beneficiado pelas políticas adotadas, em detrimento do grande universo das pequenas e médias empresas.

e) Propõe-se, enfim, que todos os programas destinados a assistir as pequenas e médias empresas dispensem um tratamento diferenciado às mesmas, porque, embora existam problemas comuns em muitos casos, nem sempre as medidas aplicadas a um setor são úteis, eficientes ou eficazes se aplicadas a outro setor.

* A *RAE* agradece a gentil autorização da direção da *Revista Fundação João Pinheiro*, de reproduzir este artigo, publicado originalmente no *9* (9): 636-47, set. 1979.

[1] Gordon, D. C. The development of small enterprises. *Finance & Development, Washington, 16* (1): 19-22, Mar. 1979.

[2] Rattner, H. A evolução da economia brasileira entre 1963 e 1976: panorama geral e a situação da pequena e média empresa. In: Rattner, H., Coord. *Pequena e média empresa no Brasil*. São Paulo, Símbolo, 1979. p., 21-56.

[3] Sandersara, J. C. *Scale and technology in indian industries*. Baroda, University of Baroda, s. d. mimeogr.

[4] Kobayashi, Yasuo. Analysis of small business management. In: Small business in Japan's economic progress. Tóquio, Ministério do Comércio Exterior e Indústria, 1961. Apud Barros, F. R. de. *Pequena e média empresa e política econômica*; um desafio à mudança. Rio de Janeiro, Apec, 1978. p. 37.

[5] Reis, F. R. A economia mineira depois do "milagre". *Diário do Comércio*, Belo Horizonte, 8 maio 1979. p. 7.

[6] Suzigan, W. et alii. Absorção relativa de mão-de-obra. In: _____. *Crescimento industrial no Brasil*; incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1974. p. 193-9.

[7] Bacha, E. L. et alii. *Encargos trabalhistas e absorção de mão-de-obra*; uma interpretação do problema e seu debate. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1972. 258p.

[8] Deppler, M. & Regling, K. Labor market development in the major industrial countries. *Finance & Development*, Washington, *16* (1): 22-7, Mar. 1979.

[9] Barros, F. R. de. *A Pequena e média empresa e política econômica*; um desafio à mudança. Rio de Janeiro, Apec, 1978, p. 27.

[10] Chosa, Chusho-Kygio, K. Basic survey of small business. In: Small business in Japan's economic progress. Tóquio, Ministério do Comércio Exterior e Indústria, 1961. Apud Barros, F. R. de. *Pequena e média empresa e política econômica*; um desafio à mudança. Rio de Janeiro, Apec, 1978, p. 37.

[11] Barros, F. R. de. op. cit. p. 61, nota 9.

[12] Vasconcelos, E. de. A população rural e sua distribuição. In: _____. *Sociologia rural*. Viçosa, Universidade Federal de Viçosa, 1977. cap. 9. p. 99-139.

[13] Melhoria da distribuição de renda reduz migrações. *O Globo*, Rio de Janeiro, 3 jun. 1979. Caderno de Economia, p. 34.

[14] Cidades médias: uma visão urbana do Brasil. *Planejamento & Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, *6* (72): 58-65, maio 1979.

[15] Andrade, T. A. & Lodder, C. A. *Sistema urbano e cidades médias no Brasil*. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1979. 146p.

BIBLIOGRAFIA

Andrade, Thompson A. & Lodder, Celsius A. *Sistema urbano e cidades médias no Brasil*. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1979. 146p.

Bacha, Edmar Lisboa et alii. *Encargos trabalhistas e absorção de mão-de-obra*; uma interpretação do problema e seu debate. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1972. 258p.

Banco Mundial, Washington. *Emprego e desenvolvimento das pequenas empresas*. Washington, 1978. 93p.

Barros, Frederico Robalinho de. *Pequena e média empresa e política econômica*; um desafio a mudança. Rio de Janeiro, Apec, 1978. 318p.

Barros, Frederico Robalinho de & Modenesi, R. L. *Pequenas e médias indústrias*; análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1975. 192p.

Camargos, Cássio de Rezende. *As pequenas e médias empresas*; sua fundamental importância no Brasil e seus problemas atuais. São Paulo. Acepeme, 1978. 21p.

Cardoso, F. H. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. 2. ed. São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1972. 240p.

Cardoso, S. S. Algumas considerações sobre a pequena e média empresas no Brasil. *Revista do BNDE*, Rio de Janeiro, *8* (1/2): 51-5, 1971.

Cepal, Santiago. *La pequeña industria en America Latina*; un análisis preliminar. Santiago, 1966. 29p.

Cidades médias: uma visão urbana do Brasil. *Planejamento & Desenvolvimento*, Rio de Janeiro, *6* (72): 58-65, maio 1979.

Deppler, Michael & Regling, Klauss. Labor market development in the major industrial countries. *Finance & Development*, Washington, *16* (1): 22-7, Mar. 1979.

Fundação IBGE, Rio de Janeiro. Superintendência de Estatísticas Primárias. Departamento de Censos. *Censo industrial: Brasil*. Rio de Janeiro, 1974. 287p. (VIII Recenseamento Geral – 1970. Série Nacional, 4).

Gilbraith, J. K. *O novo estado industrial*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1967.

Gonçalves, C. E. N. *A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira*. Tese de doutoramento. Campinas, Unicamp, 1976. 2v.

Gordon, David C. The development of small enterprises. *Finance & Development*. Washington. *16* (1): 19-22. Mar. 1979.

Holtz, R. A importância e as condições de desenvolvimento das pequenas e médias empresas. *Indústria & Produtividade*. Rio de Janeiro. *1* (2): 42-5, 1968.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Rio de Janeiro. Conselho Nacional de Estatística. Serviço Nacional de Recenseamento. *Brasil; censo industrial*. Rio de Janeiro, 1957. 284p. (VI Recenseamento Geral do Brasil – 1950. Série Nacional, v.3, t. 1).

_____. Serviço Nacional de Recenseamento. *Censo industrial de 1960*, Brasil. Rio de Janeiro, 1967. 127p. (VII Recenseamento Geral do Brasil. Série Nacional, 3).

Melhoria da distribuição da renda reduz migrações. *O Globo*, Rio de Janeiro, 3 jun. 1979. Caderno de Economia, p. 34.

Mello, M. O. *As pequenas empresas no desenvolvimento industrial do Nordeste*. Recife, Núcleo de Assistência Industrial, 1971. 53p.

Minas Gerais. Secretaria de Estado do Planejamento e Coordenação Geral. SEI. População e emprego. In: _____. *Minas Gerais: informações sócio-econômicas*; 1970 a 1978. Belo Horizonte, 1979. v.2, p. 251-70.

La pequeña industria y el desarrollo latinoamericano. *Boletín Económico de America Latina*, Santiago, *12* (1): 64-96, mayo 1967.

Rattner, Henrique. A evolução da economia brasileira entre 1963 e 1976; panorama geral e a situação da pequena e média empresa. In: Rattner, Henrique, coord. *Pequena e média empresa no Brasil*. São Paulo, Símbolo, 1979. p. 21-56.

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

Reis, Fernando Roquette. A economia mineira depois do "milagre". *Diário do Comércio*, Belo Horizonte, 8 maio 1979. p. 7.

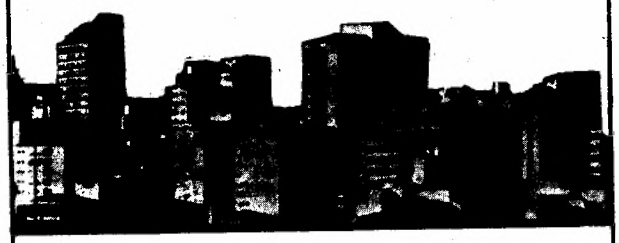
Sandersara, J. C. *Scale and technology in Indian industries*. Baroda, University of Baroda, s.d. mimeogr.

Staley, Eugene & Morse, Richard. *Industrialização e desenvolvimento*; a pequena indústria moderna para países em desenvolvimento. São Paulo, Atlas, 1971. 541p.

Suzigan, Wilson et alii. Absorção relativa de mão-de-obra. In:_____. *Crescimento industrial no Brasil*; incentivos e desempenho recente. Rio de Janeiro, Ipea/Inpes, 1974. p.193-9.

Vasconcellos, Edgard de. A população rural e sua distribuição. In:_____. *Sociologia rural*. Viçosa, Universidade Federal de Viçosa, 1977. cap. 9, p. 99-139.

MUDE E AVISE



ATENÇÃO ASSINANTE

Mudou-se? Avise-nos.

Aproveite o cartão abaixo para comunicar sua mudança de endereço. Assim você evita o atraso no recebimento de sua revista.

Por gentileza, mencione o endereço antigo para facilitar nossos serviços.

REVISTA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS

À FGV/Editora
Divisão de Vendas
Caixa Postal 9052
20.000 - Rio de Janeiro - RJ

Nome _____

_____

Endereço Antigo _____

_____

CEP _____ *Cidade* _____ *Estado* _____

Novo Endereço _____

_____

CEP _____ *Cidade* _____ *Estado* _____

Modelo opcional