

**Criação mais rápida de Emprego e Renda mediante a
Expansão e Modernização de Microempresas
(Subsídio para um Programa de Assistência
Técnico-Financeira às Microempresas)**

LUIZ ARTURO FUENZALIDA (*)

Resumo: A análise do processo de desenvolvimento de alguns países da África, Ásia e América Latina leva à conclusão de que os indivíduos pertencentes às classes sócio-econômicas média e baixa dificilmente se beneficiam dos ganhos provenientes dos melhoramentos em educação, serviços de saúde, habitação, rede de água e sistemas de esgotos, crescimento na renda familiar ou individual, aposentadoria, jornadas de trabalho mais breves, maiores expectativas de vida e menor mortalidade infantil. Mesmo em países como o Brasil, que por longo tempo tem experimentado altas taxas de crescimento econômico, parece existir grandes porções da população que nunca entram nesse processo de prosperidade. Os indicadores mencionados apontam a conveniência de estimular o desenvolvimento de oportunidades de emprego nos próprios bairros de baixa renda, mediante a promoção de pequenas empresas e artesanatos, como uma política complementar para o desenvolvimento da indústria urbana baseada em grandes fábricas modernas. A transformação da microempresa em pequena empresa moderna é sugerida como recurso para uma mais eficiente criação de emprego por unidade de investimento adicional, e um meio de distribuir a renda menos desigualmente do que o conseguido pela alocação do mesmo investimento numas poucas grandes fábricas modernas, onde são usualmente criados poucos empregos para trabalhadores extremamente bem pagos. Mesmo em economias industriais como a dos Estados Unidos da América do Norte, do Japão e da Suécia uma grande proporção do trabalho empregado na indústria está ocupada em pequenas empresas definidas como negócios com menos de 100 empregados. As pequenas empresas muito frequentemente complementam as grandes, aumentando a eficiência do aparelhamento produtivo da comunidade. O crédito, a habilidade de administração e, em menor medida, as habilidades técnicas são fatores que limitam o crescimento da micro e pequena empresas. Os demais problemas relacionados com venda, tecnologia, problemas de concorrência, etc., são de secundária importância no mundo da pequena empresa. Sugestões são apresentadas sobre a estra-

(*) Curso de Mestrado em Economia — Centro de Desenvolvimento Urbano — Programa de Pesquisas e Educação para o Desenvolvimento - UFBA. — Fundação Rockefeller.

É essencial, na fábrica moderna, a divisão e especialização do trabalho, particularmente a existência de funcionários especializados em administração, cujas funções são as mais importantes para o sucesso e sobrevivência da empresa: uma fábrica pobremente gerenciada falhará, mesmo se empregar artífices bem qualificados e espertos; enquanto uma fábrica bem gerenciada pode operar até com trabalhadores não qualificados. (21) Entretanto, na pequena empresa essa administração é compartilhada pelo proprietário com o trabalho de oficina.

A produtividade do trabalho na pequena empresa moderna, que também é intensiva em mão-de-obra, é substancialmente maior do que nas microempresas. Isso é fruto da melhor organização, maior divisão e especialização do trabalho e de economias decorrentes de operações de maior escala (abatimento de preços na compra de grandes quantidades de matérias-primas, melhor uso do tempo como resultado do menor minicomércio, etc.)

Nas comunidades de baixa renda, há uma vasta variedade de atividades capazes de substancial desenvolvimento com propósitos comerciais. Elas poderiam ser desenvolvidas para satisfazer às necessidades das grandes empresas manufatureiras, grandes fábricas, supermercados e grandes empresas comerciais. Muitos desses grandes negócios podem-se interessar em contratar com pequenas empresas modernas o fornecimento de partes de produtos requintados, produtos de fantasia. Esta é uma integração alcançada em grande extensão no Japão (22) e em muitos países. (23) Poderia também ser tentada no Nordeste do Brasil. (24) Por exemplo, a maior destilaria do Nordeste, que exporta praticamente todo o rum que vai do Brasil para Austrália e o Caribe, tem como negócio a destilação, envelhecimento, engarrafamento e comercialização desse licor. Entretanto, ela operava uma grande carpintaria, na sua fábrica, para manufaturar barris de madeira. Esta última atividade, uma operação intensiva em mão-de-obra, era fonte de contínuas dores de cabeça para a companhia. Em frente dessa destilaria funcionam diversas microempresas que fabricam lanchas de madeira para pescaria e que trabalham com a mesma habilidade necessária para produzir barris de madeira. Uma associação de grande-para-pequena empresa poderia ter integrado esses micronegócios com a grande destilaria, em benefício recíproco.

(21) MELO, 1971, p. 8; STALEY & MORSE, 1971, p. 20.

(22) STALEY & MORSE, 1971, p. 21.

(23) WATANABE, 1974, pp. 405.

(24) Em meados de 1974, na primeira reunião anual da UNO-RECIFE, diversos executivos de grandes empresas, numa informal troca de opiniões, expressaram vivo interesse na idéia.

complementar a ação no campo da saúde, nutrição, educação, moradia, fornecimento de água, saneamento ambiental e entretenimento social, bem como das atividades artísticas e desportivas.

Dessas constatações nasceu um programa para colaborar na ativação do emprego e criação de renda diretamente nas camadas mais pobres da população. Por razões que são apresentadas mais adiante, adotou-se como estratégia a transformação das microempresas locais em pequenas empresas modernas, com o que se ganharia em eficiência e produtividade para o trabalho. Isso possibilitaria criar emprego mais econômico, em termos de investimento em capital, do que o conseguido com a promoção de grandes empresas industriais.

Em fins de 1974, UFBA e FR convidaram a AITEC para colaborar nas pesquisas básicas, que viabilizassem a implantação desse programa (aproveitando o sucesso conseguido pela AITEC e UNO no Recife, PE), e na promoção que levasse à criação de uma entidade local, a UNO-Bahia, sem fins de lucro, destinada especificamente a por em prática o Programa de Desenvolvimento para Microempresas.

Durante o primeiro semestre de 1975, uma equipe integrada por pessoal do quadro da AITEC (1) trabalhou ativamente: (1) em pesquisas de campo, objetivando localizar, conhecer e cadastrar microempresas em Salvador; (2) em um vasto levantamento de instituições conexas ao Programa potencial; (3) no treinamento, in-loco, de pessoal para assistência técnico-gerencial; (4) na promoção do Programa nos meios e lideranças locais do setor público e privado, entre empresas da indústria, bancos, comércio e serviços; (5) na programação e planejamento de uma fundação especial; (6) na efetiva implantação da mesma, UNO-BAHIA, cuja criação já é iminente. Aos poucos, a equipe de trabalho foi crescendo, incorporando mais estudantes de Administração, Contabilidade, Economia e Ciências Sociais. Hoje essa equipe reúne 17 pessoas, entre pessoal docente, profissional e estagiários.

A equipe cadastrou as microempresas sediadas nos bairros do Nordeste de Amaralina, Liberdade e Uruguai, e deixou programado o cadastro para mais outros bairros (Fazenda Grande, São Caetano e Capelinha). Nos bairros já cadastrados, levantaram-se dados correspondentes a umas 1.400 microempresas. Toda essa atividade completou o plano de tarefas e estudos correspondente ao primeiro estágio do Programa. O segundo estágio iniciar-se-ia com a existência formal de UNO-BAHIA.

É vasto o trabalho ainda a fazer. Além da necessidade de completar o cadastramento de microempresas, é preciso aprofundar-se no estudo dos seus problemas;

(1) Sr. Bruce A. Tippet e Da. Rosália Araújo de Oliveira — graduada em Serviço Social; e do Curso de Mestrado em Economia professor Luís Arturo Fuenzalida; mestrando, professor Fernando da Silva Sant'Anna; estudantes da FCE, Srs. Lielson Antônio Almeida Coelho e Sérgio Antônio de Souza Pereira.

estudar o comportamento da produtividade do trabalho e capital, e do custo de emprego em termos de investimento, segundo o tipo de empresa; examinar a situação legal da microempresa em Salvador, objetivando delinear procedimento simples de legalização e estimar os custos privados, face ao custo da clandestinidade; estudar as bases para criar um sistema de serviços coletivos de administração ou consultoria para microempresas, e de comercialização e relacionamento para subcontratação; estudar a necessidade e viabilidade de uma central de compras para as microempresas; estudar e organizar o treinamento sistemático de agentes de assistência técnica, de administradores para pequenas empresas e de operários especializados; estudar detalhadamente a demanda pelos bens que essas empresas fornecem e avaliar, com seguimento das unidades atendidas pelo Programa, os custos e benefícios sociais do mesmo.

Os resultados destas pesquisas, conjugados com a experiência a ser ganha, irão aconselhando a melhor forma e as estratégias adequadas que a expansão do Programa requer, a fim de abranger o restante da Bahia e do Nordeste. As metas são, pois, muito ambiciosas e vasta, ainda, a tarefa a completar, em termos de pesquisa e ação.

A maior parte do benefício deste Programa (criação de renda, melhoramento na sua distribuição, efeitos educacionais, efeitos sobre a saúde, nutrição, habitação, etc.) é social. Daí recorrer-se ao apoio do Estado e sua ajuda institucional, financeira, material e orientadora para viabilizar o sucesso do Programa e, portanto, a plena consecução dos propósitos do mesmo.

1. DESENVOLVIMENTO, POBREZA E PEQUENAS EMPRESAS

O processo de desenvolvimento de alguns países da África, Ásia e América Latina tem-se evidenciado como insatisfatório, (2) beneficiando principalmente os indivíduos dos estratos sócio-econômicos mais altos da população e, em menor escala, aqueles das classes sócio-econômicas média e baixa. No Brasil, como em muitos outros países, (3) percebe-se a existência de um grande segmento da população integrado pelos chamados "marginalizados", uma massa de população que

(2) BATES & DONALDSON, 1975, p. 26; CARTY, 1972, p. 28; DORNER, 1975, p. 62; EMMERIJ, 1974, p. 225; HO & HUDDLE, 1972, p. 4; QUE HACER, 1975, pp. 13,27-28,34 e 40; THE COURSE AHEAD, introdução; WEEKS, 1975, p. 1.

(3) CARVALHO, 1975, p.5; CHENERY, 1974, p. 27; KRISHNA, 1974, p. 273; LANGONI, 1975, p. 4; SILVA et al, p. 5.

difficilmente se beneficia desse processo de desenvolvimento. Esses indivíduos, praticamente, não desfrutam hoje de quaisquer dos ganhos provenientes dos melhoramentos em educação, serviços de saúde, habitação, rede de água e sistemas de esgotos; não gozam de crescimento na renda familiar ou individual, nem desfrutam de aposentadoria, jornadas de trabalho mais breves, maiores expectativas de vida e menor mortalidade infantil. Mesmo em países como o Brasil, que por longo tempo tem experimentado altas taxas de crescimento econômico, parece existir grandes porções (de crescente tamanho absoluto) da população que nunca entram nesse processo de prosperidade ou, se o fazem, entram com passo de cágado (4). Para essa camada da população, até a criação de emprego é magra.

O desenvolvimento de economias como a brasileira tem sido orientado, sobretudo, para a industrialização urbana. A política econômica tem distorcido os preços relativos dos recursos produtivos, por exemplo, pela taxaço do uso do trabalho e pelo subsídio (através de meios fiscais e financeiros) do uso de substitutos para o trabalho (5). Através do controle do crédito, tem sido estimulada a alocação de investimentos, principalmente em indústrias intensivas em capital, como por exemplo usinas de aço, refinarias de óleos e indústrias sucro-químicas. Tudo isso tem sido feito com escassa promoção das atividades intensivas em trabalho. A possibilidade de expansão agrícola e de orientação desse setor para os mercados externos, favorecendo a cultura dos produtos intensivos em trabalho (como as frutas frescas, legumes, verduras, etc.) e dos produtos suscetíveis de manufatura parcial nas áreas rurais (tomates, verduras, aves domésticas, laticínios, etc.), tem sido protelada e apenas recentemente está sendo atendida (6). A grande urbanização concomitante levou, através de muitos anos, à concentração de marginalizados em grandes bairros e favelas, nos quais talvez o mais notório dos problemas seja o desemprego e o subemprego. É realmente impressionante o grande número de pessoas que permanecem involuntariamente desocupadas nas favelas, por falta de empregos, e daquelas ganhando renda muito baixa e trabalhando por tempo parcial, por falta de melhores oportunidades. Existem casos sutis de desemprego, segundo atestados levantados no CEDUR (7): por exemplo, grandes porções da força de trabalho gastam aproximadamente três horas ao dia em se deslocar de suas residências, na favela, para distantes lugares de ocupação.

(4) INFORMAÇÕES, 1975, p. 1; EDWARDS, 1974, p. 1; GURLEY, 1974, p. 401; KRISHNA, 1974, p. 1; THOMAS, 1974, p. 297; TURNHAM, 1971, pp. 9 e 10; VAITSON, 1974, p. 331.

(5) ALMEIDA, p. 9; BACHA et al, pp. 81-120 e 151-177; FUENZALIDA, 1970, pp. 271-272, 274-277 e 281-283; PICKET et al, 1974, p. 210.

(6) Essa política cega quanto ao emprego de mão-de-obra foi popularíssima em muitos países: vide, por exemplo, SADLI, 1974, pp. 369-370.

(7) Pesquisas conduzidas no Nordeste de Amaralina, em 1973-1974, pelo professor Laert Neves e alguns dos seus colegas e estudantes da graduação da Escola de Arquitetura, UFBA., sob o patrocínio do CEDUR/PROPED, não publicadas.

Indicadores como os já mencionados (8) apontam a conveniência de estimular o desenvolvimento de oportunidades locais de emprego, nos próprios bairros de baixa renda, mediante a promoção de pequenas empresas e artesanatos, como uma política complementar para o desenvolvimento da indústria urbana baseada em grandes fábricas modernas. Não se sabe bem como criar tais empresas, mas é factível capacitar os empresários das microempresas para expandí-las e torná-las pequenas empresas modernas (9).

2. A MICROEMPRESA

Se bem que existam alguns estudos empíricos sobre os problemas e características das pequenas empresas industriais (10), dispõe-se apenas de um estudo objetivo sobre a microempresa no Brasil (11). Com base nestas poucas peças de evidência, e com apoio na experiência de alguns projetos pioneiros, (12) pode-se dizer que, dentro do conjunto de pequenas empresas industriais e de outra natureza, a microempresa não é possível de se caracterizar por um simples fator ou medida. Pelo contrário, vários elementos devem ser considerados com vistas a classificar um negócio como microempresa. Esses diversos atributos, que não comparecem em conjunto em cada caso particular, são:

- a) caráter de indústria de "barraca", principalmente de natureza artesanal. As microempresas estão organizadas geralmente como empresas familiares, empregando talvez até cinco trabalhadores assalariados(13);
- b) precária integração ao mercado, no tocante ao tipo e modelo dos produtos e mesmo à qualidade dos materiais usados para manufaturá-los que,

(8) PICKET et al (1974, pp. 216–218) alegam serem os aspectos tecnológicos e de engenharia mais importantes que os fatores econômicos.

(9) GURLEY, 1974, p.395; GILPIN & GRABE, 1975, p. 559; PRIETO, 1975, p. 4; RYDENG, 1970, p. 5; SOBRAL, 1973, p. 18; TURNHAM, 1971, p. 9; WATANABE, 1974, p. 405; WEEKS, 1975, p. 8.

(10) CORDEIRO et al, 1968; GILPIN & GRABE, 1975; MACHLINE et al, 1965; MELO, 1971; ROSAS, 1971; STALEY & MORSE, 1971; WILDE, 1975.

(11) FUENZALIDA et al, 1975; não se teve à mão estudos análogos feitos pela OIT para Colômbia e Kenya.

(12) Experiências do NAI e AITEC/UNO-Recife, em Pernambuco.

(13) CARVALHO, 1975, p. 84; FUENZALIDA et al, 1975, p. 7.

frequentemente, não correspondem aos tipos mais demandados; (14)

- c) marginalização do crédito e mercado de capitais;
- d) precárias técnicas de oficina, com uso de ferramentas muito rudimentares, acionadas com força humana e raramente mecanizadas;
- e) precária gerência. As microempresas compram as matérias-primas necessárias, vendem os produtos acabados em escala muito pequena (minirretalho) e operam com tão pequenos estoques, que têm de alocar tremendas somas de tempo num minicomércio frequente demais. A precária administração, usualmente, implica em pobres registros de insumos e de estimação de custos de produção; (15)
- f) existência prolífica, geralmente clandestina. São tão numerosas as microempresas, que se costuma chamar as mesmas de negócios "cogumelos"; (16)
- g) às vezes híbridadas, com caracteres de pequena fábrica.

As microempresas fazem consertos em carros, reparos em aparelhos de televisão e rádio-transistores, fazem encanamentos, manufatura e reparos de sapatos, costura, reparos de aparelhos elétricos e de bens de consumo durável, bordados, comércio a varejo, ou são empresas organizadas em torno de lojas de alfaiates, ferreiros, ourives, etc. (17)

O artífice, nas micro e pequenas empresas, mostra grande imaginação para operar com técnicas intensivas em trabalho. Com essas habilidades ele manufatura coisas de mecânica complicada, máquinas, partes ou produtos. (18) Mas sua extre-

(14) Por exemplo, sabe-se da excelência das rendas feitas no Ceará e Pernambuco. Um experimento para exportá-las em grande escala para o mercado norte-americano em 1972, todavia, falhou, porque esta produção artesanal utiliza fio de algodão puro, em lugar de fibras "permapressed": as donas de casa nos Estados Unidos, não tendo tempo para passar o ferro, recusam comprar, por exemplo, toalhas de mesa, mesmo de rendas feitas delicadamente a mão, se elas não são "permapressed".

(15) WILDE, 1975, p. 485; BARROS, 1973, p. 89.

(16) WEEKS, 1975, p. 3.

(17) WEEKS, 1975, pp. 4 e 10; FUENZALIDA et al, pp. 41-43.

(18) BARROS, 1973, pp. 42-43.

ma carência de equipamentos mecânicos e de máquinas-ferramentas forçam-no a criar soluções práticas. Por causa disto, ele pode empregar, e de fato emprega, muito mais trabalho por unidade de investimento em capital fixo adicional, do que é feito nas grandes fábricas. (19)

No presente Programa, não se cogita em promover a multiplicação de tais empresas, porque, tal como acontece com as fazendas de subsistência, elas coexistem com produtividade extremamente baixa para o trabalho. Entretanto, se fosse possível melhorar a produtividade do trabalho, mantendo o caráter das microempresas como intensivas em mão-de-obra, isso poderia ser um meio muito econômico de aumentar o emprego.

3. A PEQUENA EMPRESA MODERNA

A pequena empresa moderna, além de ocupar trabalhadores da família, tem as seguintes características:

- a) opera com vários trabalhadores assalariados;
- b) tem escala de pequenas "fábricas", isto é, a administração mantém registros de insumos, gastos, cálculos de custos, e investe capital em estoques de matérias-primas e de produtos acabados;
- c) ainda que exercendo suas funções artesanais junto aos operários, o empresário se especializa em administração;
- d) a empresa tem precário acesso ao mercado de crédito;
- e) aplica entretanto, modernas técnicas de oficina, usa modernas ferramentas automáticas ou acionadas mecanicamente, e, de certo modo, apresenta mecanização de tarefas. Esses negócios fabricam partes de bicicletas, montam amplificadores de alta fidelidade e produzem rádio-receptores, com partes compradas no mercado, mobiliário, alimentos enlatados, vestuário, operam lojas de comércio, secos e molhados, produzem bombas livianas e ferramentas agrícolas, fertilizantes, pesticidas e herbicidas, parafusos, sabões, colas, cimento, produtos gráficos, colchões, plásticos, brinquedos, beneficiam vidros, etc. (20)

(19) WATANABE, 1974, p. 407.

(20) GURLEY, 1974, p. 394; KHAN, 1974, p. 227; ROSAS, 1973, p. 39; SMALL INDUSTRY, 1975, p. 3.

É essencial, na fábrica moderna, a divisão e especialização do trabalho, particularmente a existência de funcionários especializados em administração, cujas funções são as mais importantes para o sucesso e sobrevivência da empresa: uma fábrica pobremente gerenciada falhará, mesmo se empregar artífices bem qualificados e espertos; enquanto uma fábrica bem gerenciada pode operar até com trabalhadores não qualificados. (21) Entretanto, na pequena empresa essa administração é compartilhada pelo proprietário com o trabalho de oficina.

A produtividade do trabalho na pequena empresa moderna, que também é intensiva em mão-de-obra, é substancialmente maior do que nas microempresas. Isso é fruto da melhor organização, maior divisão e especialização do trabalho e de economias decorrentes de operações de maior escala (abatimento de preços na compra de grandes quantidades de matérias-primas, melhor uso do tempo como resultado do menor minicomércio, etc.)

Nas comunidades de baixa renda, há uma vasta variedade de atividades capazes de substancial desenvolvimento com propósitos comerciais. Elas poderiam ser desenvolvidas para satisfazer às necessidades das grandes empresas manufatureiras, grandes fábricas, supermercados e grandes empresas comerciais. Muitos desses grandes negócios podem-se interessar em contratar com pequenas empresas modernas o fornecimento de partes de produtos requintados, produtos de fantasia. Esta é uma integração alcançada em grande extensão no Japão (22) e em muitos países. (23) Poderia também ser tentada no Nordeste do Brasil. (24) Por exemplo, a maior destilaria do Nordeste, que exporta praticamente todo o rum que vai do Brasil para Austrália e o Caribe, tem como negócio a destilação, envelhecimento, engarrafamento e comercialização desse licor. Entretanto, ela operava uma grande carpintaria, na sua fábrica, para manufaturar barris de madeira. Esta última atividade, uma operação intensiva em mão-de-obra, era fonte de contínuas dores de cabeça para a companhia. Em frente dessa destilaria funcionam diversas microempresas que fabricam lanchas de madeira para pescaria e que trabalham com a mesma habilidade necessária para produzir barris de madeira. Uma associação de grande-para-pequena empresa poderia ter integrado esses micronegócios com a grande destilaria, em benefício recíproco.

(21) MELO, 1971, p. 8; STALEY & MORSE, 1971, p. 20.

(22) STALEY & MORSE, 1971, p. 21.

(23) WATANABE, 1974, pp. 405.

(24) Em meados de 1974, na primeira reunião anual da UNO-RECIFE, diversos executivos de grandes empresas, numa informal troca de opiniões, expressaram vivo interesse na idéia.

4. ESTRATÉGIA DESENVOLVIMENTISTA COMPLEMENTAR

Inicialmente, deve ser salientado que nada se tem contra as grandes empresas, ou as grandes fábricas. Ninguém poderia seriamente esperar que a pequena empresa moderna tornasse o Brasil numa grande potência industrial. O que está sendo enfatizado é que, promovendo grandes empresas e grandes fábricas industriais, tacitamente esperando acolher nelas os marginalizados para transportá-los no “trem do progresso”, comete-se um engano: como de fato tem sido o caso no Brasil, os marginalizados ficariam muito atrás, talvez nem abordando o trem. Portanto, em face das longas e dramáticas experiências da América Latina, alguma coisa especial deve ser feita para atender diretamente à mais pobre e tão vasta porção da população. Esta tarefa implica uma criação massiva de oportunidades de emprego, com razoavelmente alta produtividade para o trabalho.

É tão grande o tamanho da população que migrará nos próximos anos para umas poucas cidades já inchadas — sobretudo se a agricultura experimentasse espetacular prosperidade — que, face à tradicionalmente baixa taxa urbana de absorção de mão-de-obra, seguramente crescerá o exército de marginalizados. Portanto, mesmo se não se renunciar à moderna industrialização, alguma coisa deve ser feita para promover mais rápidas transformações de microempresas em pequenas empresas modernas (25).

O Programa descrito neste documento está baseado na crença de que, no Nordeste brasileiro, a taxa de absorção de mão-de-obra por cruzeiro de investimento marginal na pequena empresa é cerca de dez vezes maior (26) do que nas grandes fábricas modernas, enquanto a produtividade do trabalho na pequena empresa moderna é substancialmente maior do que na microempresa (27). Portanto, transformar as últimas em pequenas empresas modernas significa uma mais eficiente criação de emprego por unidade de investimento adicional, e um meio de distribuir a renda menos desigualmente do que o conseguido pela alocação do mesmo investi-

(25) ALMEIDA, p. 3; GOES, 1974, HO & HUDDLE, 1972, pp. 2,4-6, 17-18 e 21; INFORMAÇÕES, mar. 1975, p. 6; TURNHAM, 1971, p. 11; WATANABE, 1974, p. 411; WEEKS, 1975, p. 8; WILDE, 1975, pp. 436-437 e 451.

(26) Estimativas preliminares (da pesquisa para a tese de mestrado do professor José Gentil Schreiber, PIMES, UFPe., PE) baseadas numa avaliação aproximada de experiência da UNO, substanciam essa crença.

(27) Evidências sobre o Japão estão apresentadas na Figura 1, com base nos dados do WATANABE, 1974, pp. 407-409; vide também MELO, 1971, pp. 21-22; WEEKS, 1975, p. 2.

mento numas poucas grandes fábricas modernas, onde são usualmente criados poucos empregos para extremamente bem pagos trabalhadores. Considerando que o investimento em numerosas pequenas empresas modernas produz menos concentração de renda do que se alocado em umas poucas fábricas modernas, pode ser socialmente preferível um elenco de 500 pequenas-empresas-modernas criando muitos empregos, do que o mesmo capital total alocado numa única fábrica grande, mesmo se a folha salarial fosse equivalente às das 500 pequenas-empresas-modernas.

Este Programa, segundo ficará esclarecido mais adiante, não exige produzir empresários, como foi o caso do Projeto RITA (28), mas descobrir aqueles já existentes e que merecem ajuda para progredir. (29)

5. A PEQUENA EMPRESA INDUSTRIAL EM OUTRAS NAÇÕES. SOBREVIVÊNCIA E SUBCONTRATAÇÃO

Muitas pessoas associam o desenvolvimento, a eficiência, a prosperidade e a grandeza industrial com as grandes fábricas (30). Os dados das Tabelas 1 e 2 evidenciam tais crenças como irrealis. Com efeito, pode-se ver que, mesmo em economias industriais como a dos Estados Unidos da América do Norte, do Japão e da Suécia, uma grande proporção do trabalho empregado na indústria está ocupada em pequenas empresas definidas como negócios com menos de 100 empregados. Mesmo em países tão diferentes como a Austrália, Suécia, Chile, Brasil, Iraque e Filipinas, essas proporções são muito semelhantes. Em geral, a pequena empresa é a principal empregadora de mão-de-obra na indústria, qualquer o nível de desenvolvimento do país (31). Em termos de produtividade, a proporção do total de valor adicionado que é gerado nas pequenas empresas é bem semelhante à proporção do total de mão-de-obra empregada. É notório que, exceto em economias como o Líbano, Salvador, Iraque e Filipinas, a proporção do emprego industrial total correspondente às microempresas (definidas como aquelas com menos de 10 trabalhadores) é muito pequena. Os dados apresentados na Tabela 2 revelam que, durante quase meio século, o emprego nas fábricas pequenas tem mantido uma proporção muito estável do total de emprego industrial, exceto no Canadá e USA, onde parece registrarem-se tendências decrescentes. Porém, nestes dois países essa pro-

(28) SHEN; WOODSON & GILKESON, 1972, pp. 27-28.

(29) WILDE, 1975, p. 483.

(30) O BARROS (1973, p. 92) evidencia como no Brasil há setores onde a pequena e média empresas são mais eficientes do que a grande. Por exemplo, no gênero de têxteis.

(31) CARVALHO, 1975, p. 85; TECHNICAL SERVICES, 1970, p. 6.

porção não tende a desaparecer, mas a se estabilizar, (32) o que é indicativo do dinamismo das pequenas empresas industriais. Um outro indicador que se apresenta para os Estados Unidos da América do Norte é o crescimento da proporção de novos investimentos em pequenas empresas, e a estabilidade da proporção de pequenos estabelecimentos no total de estabelecimentos industriais (Tabelas 3 e 4). Portanto, não há base objetiva para acreditar que as pequenas firmas industriais tendem a desaparecer quando a economia se desenvolve. Entretanto, pode ser que as microempresas se transformem em pequenas-empresas-modernas durante aquele processo, exceto nos casos de artesanatos muito sofisticados, boutiques, etc.

Como explicar a teimosa sobrevivência das pequenas empresas? Por que é que as proporções apresentadas a seguir são constantes ou, quando variáveis, tendem a se estabilizar? Por que é que, em países como Suécia, Alemanha e Estados Unidos da América do Norte, para nomear apenas alguns de avançada industrialização, é tão abundante o número de pequenos estabelecimentos? Se bem que este paradoxo tem provocado muita discussão, (33) a explicação mais sensata apoia-se no fato de as pequenas empresas industriais se especializarem, principalmente, na provisão de serviços requintados, geralmente adaptados às especificações particulares do freguês, (34) ou se dedicarem à produção de bens cuja manufatura exige extrema habilidade manual ou muita imaginação e arte, "bens-culturais", como têm sido chamados. (35) Talvez se torne economicamente inviável administrar uma empresa grande, com numeroso pessoal desse tipo, indivíduos que exigem tratamento de "prima-dona" e que, facilmente, se demitem da empresa em caso de atrito. É sabido que a administração de pessoal semiqualficado e especializado é das mais complexas, constituindo-se numa das maiores fontes de problemas nas instituições (36). Daí proliferarem e sobreviverem as pequenas empresas. Elas, na realidade, não fazem concorrência às grandes empresas, mas se especializam na produção de bens onde estas últimas não entram. As pequenas empresas muito frequentemente complementam as grandes, "aumentando a eficiência do aparelhamento produtivo da comunidade" (37). Nesse contexto, é interes-

(32) MELO, 1971, pp. 9 e 11-12.

(33) RATTNER, 1972, pp. 96 e 117; SATO.

(34) CORDEIRO et al, 1968, p. 28.

(35) HO & HUDDLE, 1972, p. 21; KHAN, 1974, pp. 223-224; ROSAS, 1973, p. 51; Da Feira . . ., 1975, p. 60.

(36) CORDEIRO et al, 1968, pp. 16, 29, 30, 48, 50-52, 60, 78-79, 80 e 99; PICKET et al, 1974, p. 219; ROSAS, 1973, p. 15.

(37) MELO, 1971, p. 24.

sante refletir sobre uma evidência empírica local: os dados colhidos na pesquisa realizada pelo NAI, em 1970, “ilustram de forma contundente a afirmativa acima”... “nessa pesquisa, verificou-se que, do total de 566 produtos fabricados pelas empresas dos aludidos Gêneros de Indústria, apenas 20, ou seja, 3,5% do total, eram fabricados simultaneamente pelas pequenas e pelas grandes empresas. Os demais 546, ou seja, 96,8% do total, eram fabricados pelas grandes empresas ou exclusivamente pelas pequenas, o que mostra que a concorrência existe em um número insignificante de produtos” (38). Porque as pequenas empresas são necessárias, é que o mercado, no caso da indústria de transformação, garante não apenas a sobrevivência das mesmas, como até o seu próprio progresso (39).

No Nordeste do Brasil, tem-se assistido, entretanto, ao desaparecimento espetacular de inúmeras pequenas indústrias que, outrora, forneciam produtos quase que do gênero artesanal às feiras semanais. Observe-se o caso dos sapatos rústicos fabricados tradicionalmente no Nordeste, de grande variedade e boa qualidade, produtos de artesanato popular e de pequenos estabelecimentos industriais do interior. A mecanização dessa produção e, especialmente, o aparecimento da “havaiana”, praticamente acabaram com aquela indústria familiar. Esse fenômeno tem-se repetido em muitos países: quando a mecanização e a automação possibilitam a produção em grande escala e esta última se torna econômica, ou surge a grande empresa, ou umas poucas pequenas empresas prosperam deslocando as outras da concorrência (40). Algumas destas sobrevivem, mudando de ramo industrial e aproveitando o seu valioso recurso, a saber, a inventiva e a habilidade artística e manual do seu pessoal; outras simplesmente cessam de existir, liberando mão-de-obra que se desloca na procura de outro emprego. A pequena indústria no Nordeste brasileiro vinha sobrevivendo em virtude de secular isolamento geográfico, decorrente da falta de meios de transporte econômicos e de vias de penetração. Assim é que, até o início do presente século, existiam artesanatos e fábricas quase que de caráter medieval. A recente construção da rede de estradas federais e das redes secundárias de estradas vizinhas acabou com quase toda essa manufatura de empresa familiar (41). Ambos fatores, a quebra do isolamento, pelo aperfeiçoamento dos transportes, e o avassalador domínio da grande empresa industrial nos mercados de bens em cuja produção há economias de escala, são iniludíveis. Donde se conclui que, no caso da indústria de transformação, “a atitude coerente de um programa de assistência às pequenas empresas deve ser não a de “protegê-las

(38) MELO, 1971, p. 25.

(39) MELO, 1971, pp. 24–25.

(40) KHAN, 1974, pp. 223–224; SADLI, 1974, pp. 365–367; WILDE, 1975, p. 455.

(41) Estas afirmativas apoiam-se nos atestados pessoais dados pelo professor Rômulo Almeida.

TABELA 1
IMPORTÂNCIA DAS PEQUENAS FÁBRICAS

1954/1960

PAÍSES	% do Emprego na Ind. de transformação			% do total da Ind. de transformação	
	Negócios de 5 a 9 operários	Negócios de 10 a 49 operários	Negócios de 50 a 99 operários	Empregos em negócios de 5 a 99 operários	Valor adicionado nos negócios de 5 a 99 operários
U. S. A.	2	14	10	26	22
Austrália	9	25	12	46	ND
Suécia	6	21	12	39	ND
Nova Zelândia	10	36	13	59	53
Chile	7	26	12	45	31
Japão	7	32	12	51	32
Colômbia	12	26	12	50	32
Brasil	8	21	11	39	37
Líbano	20	38	11	69	51
Salvador	24	31	10	65	43
Iraque	19	18	8	44	ND
Filipinas	— 37 —		11	47	26
Coréia do Sul	14	37	14	65	56
Ceilão	2	15	14	32	26
Nordeste do Brasil	—	—	—	51	39

FONTE: STALEY & MORSE, 1971, p. 35; MELO, 1971, p. 10.

TABELA 2

EMPREGO EM PEQUENAS FÁBRICAS (*) COMO PERCENTAGEM DO TOTAL DO
EMPREGO NA INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO

ANOS	USA	SUÉCIA	JAPÃO	CANADÁ	ARGENTINA	BRASIL
1909	35					
1914	32					
1919	27					
1920						30
1921			42			
1922				39		
1923	27					
1925		35				
1929	27					
1930				37		
1935		35	41		42	
1939	28					
1940						35
1946					44	
1947	24					
1949				33		
1950		36				
1951			49			
1954	25					
1958	26	36				34
1959			47	32	41	
1963	26					
1967	24					
1968	24					

FONTE: STALEY & MORSE, 1971, pp. 38-39; MELO, 1971, p. 12.

NOTA : (*) Pequenas fábricas: 5 a 99 operários.

TABELA 3

NOVOS INVESTIMENTOS NO SETOR INDUSTRIAL. USA.

Ano	Total do Setor. Milhões de dólares (a)	Total nas pequenas empresas. Milhões de dólares (b)	100 (b/a)
1954	8.201	1.894	23
1958	9.544	2.602	27
1963	11.371	2.999	26

FONTE: MELO, 1971, p.13.

TABELA 4

ESTRUTURA INDUSTRIAL. USA.

Ano	Número de Estabelecimentos		
	Total do Setor (mil) (a)	Pequenos(menos de 100 empregados) (mil) (b)	100 (b/a)
1947	241	217	90
1954	287	260	91
1958	299	271	91
1963	307	277	90
1967	298	264	89
1968	298	263	89

FONTE: MELO, 1971, pp. 13-14.

contra o "poderio" da grande, mas a de orientá-las para as atividades produtivas nas quais, numa determinada estrutura industrial, lhes seja possível um desempenho econômico satisfatório". . . "Isso é encarar as pequenas empresas como um instrumento de desenvolvimento econômico, o que na realidade são, e não rebaixá-la injustamente à condição de objeto de paternalismo inconsequente" (42).

O avanço industrial e comercial cria mercados para as pequenas e médias empresas. Há gêneros, como por exemplo, a indústria de automotores, onde a grande empresa depende criticamente daquelas, de modo que a grande constitui-se na promotora das médias e pequenas, dando-lhes assistência técnica, gerencial e financeira. Foi assim que nasceu e prosperou no Brasil, por exemplo, a indústria de auto-peças, onde predominam as empresas de porte médio e pequeno, gêneros e ramos que comparecem entre os mais dinâmicos do país. (43) Pelas razões apontadas acima, torna-se economicamente inviável a uma fábrica de carros produzir eficientemente as muitas centenas de peças diferentes e de habilidosa manufatura que compõem o automotor. Este é um fenômeno muito generalizado, que se dá na "fabricação de produtos que demandam um grande número de componentes e cuja produção pode ser descentralizada" (44). Dessa maneira foi que surgiu a subcontratação e foram-se organizando em torno das grandes empresas os sistemas que se conhecem como indústrias ancilares. Nesse processo tem aparecido, por exemplo na França, até bolsas de subcontratação. Pode-se concluir este exame do assunto dizendo que a implantação de relações de subcontratação entre as grandes e pequenas empresas requer a existência de grandes unidades (fábricas, cadeias de lojas, supermercados), e de pequenas empresas eficientes e altamente especializadas; requer também a presença de algum mecanismo eficaz para copular a oferta com a demanda; e requer facilidades para a assistência técnica e gerencial (45). Os exemplos de indústria ancilar e de subcontratação são inumeráveis e se dão em todos os continentes. (46)

No caso da atividade no setor do comércio, especialmente ao nível de varejo, observa-se uma vasta proliferação de microempresas. É tão vasto o conjunto, tão

(42) MELO, 1971, pp. 25-26.

(43) BARROS, 1973, pp. 28, 93 e 97.

(44) MELO, 1971, pp. 26-27.

(45) TECHNICAL SERVICES, 1970, p. 22.

(46) Vide sobre Japão e Índia, TECHNICAL SERVICES. . . 1970, p. 23; WATANABE, 1974; WILDE, 1975, pp. 437 e 442-443; - sobre a França, vide MELO, 1971, p. 27; - sobre África, SCHUMAKER, 1972; sobre África e Ásia, BARNETT, 1974, pp. 260-264; - sobre China, GURLEY, 1974, pp. 385, 387, 393-395 e 397-398; e RISKIN, 1971.

pequenas muitas delas e de tão efêmera existência a maioria, que até se fala de "negócios-cogumelos": reduzidos negócios que aparecem e desaparecem em qualquer canto. Os estudos feitos até agora no bairro do Nordeste de Amaralina, em Salvador, Ba. (47) sugerem tratar-se principalmente de negócios familiares, cuja principal razão de existência é a de constituírem fonte de renda suplementar para a família, nos quais é aproveitada a mão-de-obra familiar, que quase não tem uso econômico alternativo, e que aceitam margens de lucro extremamente modestas. No caso do Nordeste de Amaralina, populoso bairro (57.000 pessoas), de difícil acesso e distante dos centros comerciais de Salvador, muitas dessas microempresas sobrevivem ao amparo do isolamento geográfico, vendendo bugigangas em pequenas quantidades, numa modalidade que o supermercado não aplica: para os moradores de baixa renda, a microempresa local vende óleo até por copinhos, agulhas mesmo de uma só unidade, cigarros em unidades, cimento até em quantidade de um quilo, etc. Para a população pobre, esse comércio oferece a possibilidade de economizar capital, eximindo-o de manter inventários domésticos de óleo, alimentos e outros materiais. Este é um reino de atividade altamente concorrencial, onde a luta comercial é desapiadada e onde se observam seguramente condições oligopolísticas. Neste setor, enquanto o mercado constituído pelos moradores do Nordeste de Amaralina não crescer (via maior renda e/ou número de moradores), dificilmente adianta expandir e modernizar esse tipo de microempresas: a que progredir, seguramente o fará às custas de outras. Alí, o atendimento a tais tipos de microempresas terá que envolver uma troca de ramo e de vocações.

6. FATORES QUE LIMITAM O CRESCIMENTO DA MICRO E PEQUENA EMPRESAS

O conhecimento acumulado através de pesquisas empíricas(48) aponta alguns fatores controláveis como os principais freios que limitam a expansão das micro e pequenas empresas. Esses fatores são crédito, habilidade de administração e, em menor medida, habilidades técnicas. Considerando o último fator, têm ocorrido expansões em pequenas firmas como resultado do aperfeiçoamento de técnicas mecânicas, melhoramento do uso de ferramentas e materiais, ou seja, aspectos de engenharia. Com muito mais frequência, tem-se constatado limitações à expansão da microempresa decorrentes de precária administração, representada pela subestimação de custos, esbanjamento de tempo e capital, não dimensionamento

(47) Vide FUENZALIDA et al, 1975.

(48) BARROS, 1973, pp. 1,7,9,11,31-32,57 e 63; CORDEIRO et al, 1968, pp. 8-9,11,14-17,20,22-23,31,87 e 90; MACHLINE et al, 1965, pp. 16-17, 105, 107-108; ROSAS, 1973, pp.56 e 88 e de experiências pioneiras (RYDENG, 1970, pp. 5, 11 e 13).

dos inventários de matérias-primas e de bens acabados (49) e insolvência decorrente de precário planejamento dos fluxos de caixa. Mesmo no artesanato, a falta de mentalidade comercial impede a sua expansão. Em muitos casos, emerge como notável fator limitativo a falta de crédito. As microempresas, muito raramente organizadas e constituídas legalmente, (50) não têm acesso direto ao crédito institucional (bancos, cooperativas, associações de poupança e empréstimo, etc.). Seus empresários e proprietários, sendo pessoas pobres, não possuem propriedades ou ativos, não tendo, por conseguinte, contrapartida para oferecer como garantia para o reembolso dos empréstimos. Não tendo ativos, eles nada têm para colocar em hipoteca ou em penhor industrial. Pela mesma razão, eles não têm acesso aos indivíduos mais abastados, que lhes poderiam dar aval. Quase que o único recurso de crédito para a microempresa é o agiota. Frequentemente, esses empresários tomam empréstimos do agiota a altas taxas de juro (às vezes excedendo substancialmente a 100% a.a., além da correção monetária) (51).

Tem-se verificado que aqueles empresários, quando bem selecionados, não constituem alto risco em matéria de crédito. De fato, às vezes fazem os mesmos incríveis sacrifícios para reembolsar seus empréstimos e juros no devido tempo, porque compreendem o quão valiosa é a sua reputação creditícia. O banqueiro tradicional, quando seleciona os seus clientes para minimizar os riscos, baseia seus julgamentos em documentos (quadros demonstrativos de ativos e passivos, contas de lucros e perdas, etc.) e protege o banco com cauções. Se conhecesse intimamente seus clientes, não necessitaria tanto de tais documentos, nem dessas cauções. O relacionamento impessoal com seus clientes força o banqueiro (os comitês de crédito ou os conselhos, dependendo do tamanho do empréstimo) a avaliar papéis, garantias reais, co-devedores, hipotecas, certificados de seguro, etc. Por esse meio, ele fecha à microempresa o acesso ao crédito bancário. O mesmo comportamento pode ser observado nas cooperativas e associações de poupança e empréstimos. Mediante a entrevista na microempresa, num modo personalizado, até que o entrevistador possa declarar se o empresário é diligente, laborioso, ordenado, cuidadoso, virtuoso, ou se ele é preguiçoso, viciado, irresponsável, esse empresário pode ser classificado em categorias dicotômicas, cadastrando como clientes de primeira classe todos aqueles virtuosos. Uma vez assim identificados, não é necessária tanta documentação nem avaliação legal da mesma para qualificar quais

(49) HARPER, 1974, pp. 4 e 14.

(50) FUENZALIDA et al, 1975 pp. 11,18,21 e 30.

(51) Constatou-se esses fatos na pesquisa de campo (não publicada), coordenada pelo professor José Gentil Schreiber, e efetuada em 1972 nos bairros de baixa renda, da grande Recife. Esse trabalho, no qual o autor participou na qualidade de orientador informal, constituiu-se num dos pilares de apoio para criar, logo após, a UNO-RECIFE. O estudo global esteve patrocinado pela AITEC.

os clientes de primeira classe. Este é, exatamente, o procedimento seguido pelo agiota na favela. Ele concede crédito somente às pessoas de primeira classe. É por isso que é bem sucedido quando dá crédito a empresários carentes de propriedades.

Deve-se ressaltar que esta imperfeição do mercado de capital ou do mercado de crédito, fechando o acesso a tão numerosos negócios, pode ser causa de grande ineficiência na alocação do crédito entre empresas e, portanto, causa de um custo de bem-estar social. Com esta base, justifica-se o subsídio estatal dos custos de operação das instituições envolvidas na canalização de créditos para micronegócios e para as pequenas empresas em geral. Tal subsídio poderia ser o elemento precioso para corrigir uma distorção do mercado e, assim, nivelar o custo social do crédito com a eficiência social do investimento. Em consequência, os custos de operação de tais instituições (aquelas que encaminham microempresas para as fontes de crédito) podem-se tornar em “benção social”.

Pelo que ficou evidenciado, os demais problemas, relacionados com vendas, tecnologia ou problemas de concorrência, etc. são de secundária importância (52) no mundo da pequena empresa.

7. ESTRATÉGIA PARA CONTATAR AS MICROEMPRESAS

É também importante ter em mente que as instituições executoras de programas de apoio às microempresas devem ir às favelas ou aos pequenos negócios. A experiência já adquirida indica que, frequentemente, empresários sem riqueza, em geral homens rudes, não têm coragem de se mostrar no escritório do banqueiro, usualmente uma sala “inconfortavelmente luxuosa”, atapetada, asseada e limpa. Esse ambiente é tão estranho para seu mundo, que ele nem mesmo concebe ser aí admitido. Por causa da descrença na existência de crédito para pequenas firmas, muitos empresários nem sequer tomam a iniciativa de uma tentativa no banco. (53) Assim é que a maioria dos candidatos, que poderiam investir capital a maiores taxas de retorno do que as grandes empresas, e criar mais empregos do que as últimas, nunca aparece em demanda de crédito.

É preciso efetuar uma cuidadosa seleção de microempresas para atendimento pelo Programa, porque nem todas elas querem crescer e expandir a escala dos seus negócios (54).

(52) CORDEIRO, 1968, pp. 18–22; MACHLINE, 1965, pp. 16–17; ROSAS, 1973, p. 88.

(53) FUENZALIDA et al, 1975, pp. 3–4.

(54) CORDEIRO, 1968, p. 33.

8. ASSISTÊNCIA TÉCNICA E CREDITÍCIA PARA MICROEMPRESAS

As premissas precedentes aconselham conceder crédito, quando necessário, com base em projetos preparados dentro dos programas de assistência técnica. Os entrevistadores ou avaliadores de microempresas poderiam apreciar o projeto, diagnosticar que outros fatores, ao lado do crédito, limitam a expansão de respectivo micronegócio, e orientar sobre a precisa natureza da assistência técnica que deveria ser fornecida, a saber: gerencial, artesanal, tecnológica, etc. A conjugação do crédito e assistência técnica assegura o sucesso do empréstimo, precisamente por tomar conta desses outros fatores limitacionais (55). É bom insistir que, mesmo se o empresário achar que o seu principal problema seja de crédito, isso é frequentemente falso, porque da precária administração da microempresa decorrem casos de ineficiente manejo de estoques, excessos de inventários em mercadorias de pouca saída, ou em matérias-primas de rápida e fácil aquisição, sendo que há numerosos outros casos que evidenciam esbanjamento de capital. É bem possível que a falta de capital obedeça, em boa parte, à má ou pobre administração do negócio (56). Assim, a assistência técnico-gerencial apresenta-se como a mais importante ajuda que o Programa poderá prestar à microempresa. A rigor, o Programa fica então como instrumento de educação não formal, cujo propósito é difundir, entre os rudes empresários destes micros e pequenos negócios, conhecimentos e tecnologia aos quais eles não têm acesso. (57) A despesa de operação de um Programa dessa natureza reverte então, essencialmente, numa despesa de investimento, despesa em capital humano, assim como a de extensão rural ou de abertura de novos mercados ("clientela") para os insumos modernos na agricultura. (58) Ao contrário das grandes empresas, que compram técnicas ou conhecimentos e podem contratar os serviços de técnicos, as pequenas, as microempresas não podem arcar com os custos iniciais, fixos, onerosos, de comprar tecnologia gerencial. O Programa visa a criar um instrumento democrático de difusão tecnológica, de modo que esse conhecimento não seja privilégio apenas das empresas que têm capacidade inicial de pagamento. (59)

(55) TECHNICAL SERVICES. . . , 1970, p. 13.

(56) HARPER, 1974, pp. 4, 14 e 16.

(57) WEEKS, 1975,

(58) MELO, 1971, pp. 44-45; SCHULTZ, 1965, pp. 135-147, 171-175 e 181-191.

(59) MELO, 1971, p. 45.

9. ALGUNS ASPECTOS ECONÔMICOS DO PROGRAMA

As microempresas são numerosíssimas. O cadastramento das mesmas num bairro pobre de Salvador, Nordeste de Amaralina, onde moram 57.000 pessoas, (ressalte-se que não constitui uma área de concentração de micro-firmas), evidenciou a existência de, aproximadamente, 600 micronegócios, dos quais apenas 87 poderiam ser reputados como “empresas” propriamente ditas. Analogamente ao que vai sendo observado em outros bairros de maior proliferação, nos cadastramentos em andamento, as microempresas operam principalmente no setor do comércio, sobretudo, na comercialização de alimentos. Mesmo no setor industrial, predominam as unidades que fabricam produtos alimentares. (60) A demanda por estes produtos seguramente tem rigidez quanto a preço, ou seja, é inelástica. Assim é que a expansão na escala das microempresas atendidas no Programa proposto poderia abater o preço destes produtos e deslocar do mercado muitas outras microempresas não atendidas no Programa. O efeito líquido, em termos de renda auferida em todo o setor de microempresas e mesmo em termos de emprego, poderia ser até negativo, frustrando os propósitos finais do Programa e traindo o setor da população que se proponha beneficiar.

É extremamente difícil estimar empiricamente a elasticidade-preço da procura pelos produtos que as microempresas fornecem. Para isso, não há na estatística séries cronológicas, e um estudo “cross-section” não ofereceria uma gama suficientemente larga de observações quanto a preços e quantidades, capaz de levar a estimativas significativas. Este é um problema metodológico (61) que tem causado muita preocupação também no caso da modernização da agricultura, e do qual ainda não se conseguiu sair. Nesse setor, a difusão de modernas tecnologias pode causar reduções no emprego da mão-de-obra e, mesmo implicando em ganhos na renda nacional, conseqüente aumento na demanda por bens superiores e de emprego na produção destes, o efeito líquido quanto a emprego pode ser negativo. É assim que um dos mais gabaritados economistas agrícolas (62) diz num estudo recente: “não se tendo desenvolvido qualquer método para classificar e medir os diferentes efeitos indiretos, a mudança líquida no emprego causada pela mudança tecnológica subsiste sendo matéria de controvérsia verbal incapaz de levar a conclusões”. O professor Malcolm Harper, (numa carta pessoal a esse respeito), apoiado em experiências pioneiras neste assunto, admite a inelasticidade-preço na demanda dos produtos em que traficam ou que fornecem as microempresas. Há

(60) FUENZALIDA et al, 1975, pp. 5-8, 17 e 26.

(61) WILDE, 1975, pp. 451 e 483.

(62) KRISHNA, 1974, p. 274 e 284.

aqui, portanto, o perigo de uma armadilha que não se percebe na análise macroeconômica baseada na simples consideração das taxas de capital por trabalhador e das taxas capital produto. A pergunta é se será preferível abandonar o Programa.

A resposta é contrária. A rigor, a objeção deve servir de advertência às instituições executoras do Programa para não promover indiscriminadamente a expansão de qualquer microempresa. Deverão ser atendidos aqueles casos em que seguramente não se apresenta a referida armadilha. Tem-se duas possibilidades dignas de consideração: a primeira saída é a substituição de importações naquelas circunstâncias em que isso resulte comercial e economicamente viável. Nesse caso, a produção local de bens importados não deslocaria da concorrência empresas locais, mas afetaria competidoras sediadas em áreas mais desenvolvidas, ou no exterior. O mecanismo de subcontratação pode ser orientado, por exemplo, nesse sentido. A segunda possibilidade é de orientar para a exportação as microempresas atendidas pelo Programa (63). A demanda externa pelos produtos das pequenas empresas é, sem discussão, elástica quanto a preço. Se bem que sugerido com extrema cautela, esse é o palpite de dois dos poucos economistas que se têm ocupado deste mercado, (64) os quais, em particular, estimaram em 1,3 a elasticidade-renda dessa demanda nos países da OECD, e em 1,7 a elasticidade-renda na demanda norte-americana destes produtos. A demanda de produtos sofisticados, "cultural goods", precisamente do tipo produzido pelas pequenas empresas e artesanatos, tem crescido nos Estados Unidos "tão bem como, ou, em muitos casos, melhor do que todas as mercadorias comercializadas internacionalmente. (65) Eles acrescentam que, de fato, quanto mais intensiva em mão-de-obra é a produção destes bens, maior é ainda a elasticidade-renda da procura pelos mesmos. A rigor, tão grande tem sido o crescimento dessa demanda que, mesmo se inelástica quanto a preço, a grande expansão nas exportações respectivas não tem conseguido reduzir a despesa internacional nesses produtos. Essa é, portanto, uma oportunidade que o Programa deve aproveitar.

Em resumo, são tão vastas as oportunidades que a substituição de importações e a subcontratação, bem como o mercado externo oferecem ao Programa, que ele deve ser implantado tomando-se como orientação geral os aspectos focalizados.

(63) TECHNICAL SERVICES. . . , 1970, p. 19.

(64) HO & HUDDLE, 1972, pp. 3-11, 16-18 e 20-21.

(65) HO & HUDDLE, 1972, p.3; também parece ser este o caso no Brasil, segundo ilustrado numa crônica da revista VEJA: vide Da Feira . . . 16-VI-1975, p. 60.

Todas as considerações precedentes aconselham selecionar cuidadosamente as microempresas a serem atendidas, tendo como critério o interesse do respectivo empresário e, em geral, as perspectivas de subcontratação, substituição de importações e eventual exportação.

As reflexões apresentadas indicam que a economia das micro e pequenas empresas, tal como as pequenas fazendas na agricultura, deve ser abordada com um sistema no qual o crédito bancário é apenas uma peça (66). A falta de capital não se soluciona somente com crédito bancário de curto e médio prazo, porque ficariam excluídas então as microempresas de futuro promissor, mas cuja presente capacidade de endividamento bancário estivesse saturada, caso que exigiria um refinanciamento de longo prazo. A compra de maquinaria e equipamentos custosos ninguém financiaria com crédito bancário. Eis, então, duas razões apontando a conveniência de introduzir eventualmente no sistema um banco de investimento, chamado a associar-se com a microempresa, isto é, a prover crédito de longo prazo, capital, e não apenas empréstimos de curto prazo (67). Outra peça do sistema, talvez a mais crítica, já mencionada, é a provisão de assistência técnica gerencial. Mais uma, já justificada: a necessidade de pensar num instituto exportador de bens produzidos pelas micro e pequenas empresas ("trading companies"), ao estilo existente no Japão, Hong-Kong, Singapura, Taiwan, etc. Tem, porém, mais peças ainda no sistema: serviço de legalização e registro de microempresas, (68) central de compras de matérias-primas e equipamentos, instituto de treinamento para mão-de-obra, etc. Somente a pesquisa objetiva da realidade local poderá dizer quais dessas peças devem ser implantadas e quais as desnecessárias.

(66) MILLER, 1974, pp. 19 e 24-29; WILDE, 1975, p. 438-439.

(67) PUGH, 1963, pp. 64.

(68) FERNANDES, 1974, pp. 56 e 61.

Abstract — The present work constitutes a subsidy for a program of *technical and financial assistance for the micro-enterprises.*

— The analysis of the process of development of some countries of Africa, Asia and Latin America leads the author to the conclusion that the individuals belonging to the middle and lower socio-economic classes hardly benefit from the gains arising from the improvement in education, health services, dwelling, water supply and sewage, rise of the individual or familiar income, retirement, shorter working journeys. Greater life expectancies and lower children mortality. Even in countries like Brazil, which has experimented, for a long time, high rates of economic growth, there seems to have large portions of the population which never reached this process of prosperity.

— The indexes mentioned in the study point out the convenience of stimulating the development of opportunities of employment in the low-rent districts themselves, by means of the promotion of *little enterprises and craftsmanships, in order to complement the policy for the development of urban industry based in large and modern factories.*

— The transformation of the micro-enterprise into little modern enterprise is suggested as a resource for a more efficient creation of employment per unity of additional investment, and, as a medium to distribute the income more equally than the one got by the allocation of the same investment in few large modern factories, when few employments are usually created for extremely well-paid workers.

— The author demonstrates that even in industrial economies like the ones of the United States, Japan and Sweden, a large proportion of the work applied in the industry is concerned to little enterprises defined as business with less than 100 employees. The little enterprises generally complement the big ones, increasing the efficiency of the productive installation of the community.

— As factors limiting the growth of the micro and small enterprises, the author points the credit, the ability of administration and, in a minor measure, the technical abilities. The other problems concerning to sales, technology competition, etc., are less important in the world of the little enterprise.

— Some suggestions are given about the strategy to be adopted to the approach to the micro-enterprises, as well as about the technical and credit assistance to be granted to them by the program, which will have to function as an instrument of non-formal education, whose purpose will be to spread out, among the less developed enterpriser of the micro and little business, knowledge and technology, which they have no access to.

BIBLIOGRAFIAS

- ALMEIDA, Manoel Bosco. The role of small-scale industry in the economic development of the Northeast of Brazil. S.N.T. Projeto de dissertação, mimeografado.
- ROCHA, Edmar Lisboa, MATA, Milton da & MODENESSI, Rui Lyrio, Encargos trabalhistas e absorção de mão-de-obra. Rio de Janeiro, IPEA, 1972.
- BARNETT, Vicent M. Implementation of policies for fuller employment in less developed countries. In: EDWARDS, Edgard O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.
- BARROS, Frederico Robalino de. Pequenas e médias indústrias: um modelo de expansão financeira e modernização. São Paulo, Encontro Anual da Associação Nacional de Centros de Pós-Graduação em Economia, 1973.
- BATES, Davis J. & DONALDSON, Graham F. Changes in emphasis in rural sector lending. Finance and development, 12 (2) June 1975.
- CARTY, Winthrop P. Empréstimos aos pobres. Progresso, nov./dez. 1972.
- CARVALHO, Inaia de. Problemas de emprego em áreas urbanas da Bahia; relatório preliminar. Salvador, Centro de recursos humanos, Universidade Federal da Bahia, 1975.
- CHENERY, Hollins B. Estratégias alternativas de desenvolvimento: crescimento versus distribuição. In: Painéis internacionais sobre desenvolvimento. Rio de Janeiro. APEC, 1974.
- CORDEIRO, Leite, CARVALHO, Ary & PEREIRA, Bresser. Administração geral e relações industriais na pequena empresa brasileira. Rio de Janeiro. Fundação Getúlio Vargas, 1968.
- DA FEIRA à Boutique. VEJA, 16, jul. 1975.
- DORNER, Peter. International assistance for small farmer's challenge. New York. May/June, 1975.
- EDWARDS, Edgard O. Employment in developing countries. In: ____ ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

EDWARDS, Edgard O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

FERNANDES, Fernando Lourenço. A pequena empresa e o custo fiscal. Revista finanças públicas, out./dez. 1974.

FUENZALIDA, Luis Arturo. Análise macroeconomia de curto prazo. Rio de Janeiro. APEC, 1970.

FUENZALIDA, Luis Arturo., OLIVEIRA, R.A., COELHO, L.A.A. & PEREIRA, S.A.S. As micro-empresas no bairro do nordeste de amaralina (versão preliminar). Salvador, 1975. (Documento de trabalho No. 5, estudos para o desenvolvimento da pequena empresa, CME/CEDUR/PROPED, UFBa-FR-AITEC).

GILPIN, Clifford & GRABE, Sven. Nigéria: Programs for small industry entrepreneurs and journeymen. In: AHMED, M. & COOMBS, P., Education for rural development, case studies for planners, New York, 1975.

GOES, Walter de. Nordeste, 15 anos de SUDENE (2). Jornal do Brasil, Rio de Janeiro, 16 dez. 1974. Cad.1

GURLEY, John G. Rural development in China, 1949-1972, and the lessons to be learnt from it. In: EDWARDS, E. O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

HARPER, Malcolm, A prototype experiment to test the possibility of a cost effective extension service for small-scale general retailers. Nairobi, Institute for development studies, University of Nairobi, 1974 (Working Paper, 136)

HO, Yhi-Min & HUDDLE, Donald L. The contribution of traditional and small-scale culture goods in international trade and in employment. Houston, Texas. Program of development studies, Rice University, 1972. (Paper, 35)

Informações, vol. 11, No. 1, mar. 1975, boletim da OIT, Geneva.

KHAN, Amir U. Appropriate technologies; do we transfer, adapt or develop? In: EDWARDS, E. O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

KRISHNA, Raj. Measurement of the direct and indirect employment effects of agricultural growth with technical change. In: EDWARDS, E. O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

- LANGONI, Carlos Geraldo. Declarações em crônica de imprensa. A Tribuna da Bahia, Salvador, 1 ago. 1975. p.4.
- MACHLINE, Claude, WELL, Kurt & MOTTA, Ivan de Sá. A administração de produção da pequena empresa brasileira, São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, 1965. (Mimeografado)
- MELO, Marlos Jacob de. As pequenas empresas de desenvolvimento industrial do Nordeste. Recife, Núcleo de Assistência Industrial (NAI), 1971.
- MILLER, Leonard F. Evaluation of group loans for small farmer's in Western State Nigéria. Department of Agricultural Economics and Extension, Universidade de Ibadan, 1974. (Technical Report AEE/74).
- PICKET, James, FORSYTH, D.J.C. & McBAIN, N.S. The choice of technology, economic efficiency and employment in developing countries. In: EDWARDS, Edgar O. ed. Employment in developing nations, New York, Columbia University Press, 1974.
- PRIETO, Arnaldo. Declarações a imprensa. A Tribuna da Bahia, Salvador, 15.maio 1975, p.4.
- PUGH, Olin S. Small-business investment companies. Business topics, autumn 1963.
- QUE HACER, Informe Dag Hammarskjold 1975. Uppsala,, Fundação Dag Hammarskjold, 1975.
- RATTNER, Henrique. Industrialização e concentração econômica em S. Paulo. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1972.
- RISKIN, Carl. Small industry and the chinesa model of development. The China Quartely, April/June 1971.
- ROSAS, Paulo. O dirigente da pequena indústria. Recife, Núcleo de Assistência Industrial (NAI), 1973.
- RYDENG . . . , (na época Diretor da Associação Nacional de Empresas Dinamarquesas), no seu atestado na assembléia de abertura do Simpósio Inter-Regional sobre facilidades e serviços técnicos para pequenas indústrias, in TECHNICAL SERVICES, infra, 1970.
- SADLI, Mohamed. Application of technology and its employment effects: the experience in Indonesia. In: EDWARDS, Edgar O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

SATO, Ademar K. Pequeñas y medias empresas y el oligopolio, S.N.T. (Mimeografado).

SCHULTZ, Theodore W. A transformação da agricultura tradicional, Rio de Janeiro, Zahar, 1965.

SCHUMAKER, E.C. The work of the intermediate technology development in Africa. In: International Labour Review, 106 (1), July 1972.

SHEN, Richard T. Technical assistance in communities in Northeast Brazil 1962-1968. S.N.T. (Cópia xerox).

SILVA, J.H.G., OLIVEIRA, A.A., EATON, O.J. & BARBOSA, M.C.M.J. Subutilização de recursos humanos em áreas urbanas marginais selecionadas do Nordeste do Brasil, Fortaleza, Centro de Aperfeiçoamento para Economistas do Nordeste (CAEN), Universidade Federal do Ceará, S.d. (Texto para discussão, 13).

Small Industry Development Network, vol. 1, No. 4, abr/jun, 1975, Industrial Development Division, Georgia Institute of Technology, Atlanta, GA., 1975.

SOBRAL, Geraldo. Pequenas empresas sem apoio efetivo. Indústria e desenvolvimento, abr. 1973.

STALEY, Eugen & MORSE, Richard. Industrialização e desenvolvimento, São Paulo, ATLAS, 1971.

Technical services for small-scale industries, relatório da ONU sobre o simpósio acerca das facilidades e serviços técnicos para as pequenas indústrias, efetuado em Vedback, Dinamarca, jun/jul, 1967. Nova Iorque, ONU, 1970.

The Course Ahead, Nova Iorque, The Rockefeller Foundation, 1974.

THOMAS John Woodward. Employment creating public work programs: observations on political and social dimensions. In: EDWARDS, Edgar O. ed. Employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

TURNHAM, David. The employment problem in less developed countries, Paris, OECD, Development Centre Studies, 1971 (Employment series, 1).

VAITSOS, Constantine V. Employment effects of foreign direct investment in developing countries. In: EDWARDS, Edgar O., ed. employment in developing nations. New York, Columbia University Press, 1974.

- WATANABE, Susume. Reflections on current policies for promoting small enterprises and sub-contracting. *International Labour Review*, nov. 1974.
- WEEKS, John. Policies for expanding employment in the informal urbano sector of developing economies. *International Labour Review*, 300 (1) jan. 1975.
- WILDE, John C. India: non-formal education in the development of small-enterprise. In: AHMED, M & COOBS, P. Education for rural development, case studies for planners. New York, 1975.
- WOODSON, T.T. & GILKESON, M.M. Technical assistance in communities in Northeast Brazil, 1962-1968. *TECHNOS*, out./dez. 1972.

SIGLAS USADAS NO TEXTO

AITEC	—	Accion Internacional
CEDUR	—	Centro de Desenvolvimento Urbano
FCE	—	Faculdade de Ciências Econômicas
FR	—	Fundação Rockefeller
IPEA	—	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ministério de Planejamento)
NAI	—	Núcleo de Assistência Industrial
NEA	—	Nordeste de Amaralina
PIMES	—	Programa Integrado de Mestrado em Economia e Sociologia, Universidade Federal de Pernambuco
PROPED	—	Programa de Pesquisa e Educação para o Desenvolvimento
RF	—	Rockefeller Foundation
SESC	—	Serviço Social do Comércio
SUDENE	—	Superintendência para o Desenvolvimento do Nordeste
UFBa.	—	Universidade Federal da Bahia
UNO	—	União Nordestina de Assistência às Pequenas Organizações

