

**Convênio: Fundação Economia de Campinas - FECAMP e Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE**

**Termo de Referência: Reforma Trabalhista e Políticas Públicas para Micro e Pequenas Empresas**



# **Texto para discussão**

## **(20)**

---

**Heterogeneidade no segmento das MPE: a necessidade  
de uma tipologia**

Campinas, julho de 2005

# **Heterogeneidade no segmento das MPE: a necessidade de uma tipologia**

## **Introdução**

O universo de MPE é marcado por uma enorme heterogeneidade de situações. Nele as unidades diferenciam-se pelo seu nível de organização e de produtividade, pelo montante de capital, pelo padrão tecnológico e, também, pelo padrão de uso da força de trabalho. Nessa heterogeneidade, algumas unidades aproximam-se mais das características da empresa tipicamente capitalista, enquanto no outro extremo, milhões de atividades nem mesmo são realizadas por empresas, mas por trabalhadores autônomos do setor informal, vítimas do desemprego provocado pelo baixo dinamismo do setor organizado da economia, sobrevivendo com atividades de baixa produtividade e remuneração, elevada jornada, precárias condições de trabalho e ausência total ou parcial de proteção social.

Parcela expressiva das MPE convivem ao lado da grande empresa, numa relação de subordinação e dependência à dinâmica econômica e à estrutura de concorrência determinadas pelo núcleo organizado da economia, cuja grande expressão é a grande empresa. Em geral, os espaços de permanência das MPE são criados, destruídos e recriados pela dinâmica econômica determinada pelo grande capital, pela grande empresa e, portanto, pelo núcleo organizado, formal, das economias capitalistas. Dessa forma, parcela expressiva das pequenas unidades insere-se na estrutura produtiva em condições adversas, numa relação assimétrica à grande empresa, espremida pela concorrência entre os grandes capitais, pelo poder de mercado das grandes empresas e dos bancos, que definem não somente a taxa de juros e os preços de venda de produtos, mas também os preços de compra das subcontratadas, terceirizadas, prestadoras de serviços e de inúmero produtos produzidos nas pequenas unidades.

Se, por um lado, o crescimento da grande empresa capitalista abre mercados ou nichos para a expansão da micro e pequena empresa, seja pela demanda de produtos e de

serviços que diretamente a grande empresa gera para a pequena, ou pela renda gerada no processo de produção da grande empresa que possibilita a expansão da pequena empresa na pequena produção agrícola, no pequeno comércio, na prestação de serviços para o consumo das famílias. Por outro lado, a expansão da grande empresa estreita o espaço de atuação das MPE, quando passa a ocupar seus tradicionais mercados e eliminá-las com a imposição de formas superiores de produção e comercialização.

Mesmo entre as MPE que sobrevivem em atividades com maior autonomia e independência em relação às grandes empresas, observa-se um conjunto típico de características adversas: reduzido montante de capital; problemas de liquidez e falta de acesso a mecanismos adequados de crédito; baixa produtividade no processo de produção; restrições na capacidade de investimento em equipamentos; mercados e escalas reduzidas; dificuldades no desenvolvimento de pesquisas e de tecnologia.

Parcela expressiva das MPE não somente sobrevive com enormes dificuldades, como é muito sensível aos momentos de crise econômica, de retração de vendas, de elevação dos juros e de acirramento da concorrência. Nesses momentos, a recessão eleva o desemprego e provoca, como estratégia de sobrevivência dos desempregados, forte expansão dos pequenos negócios. Diante da queda ou do fraco desempenho das vendas e da produção, a forte entrada de novos concorrentes, disputando um mercado estagnado, amplia a concorrência e contribui para dificultar não somente a permanência dos novos "empreendedores", mas também a sobrevivência das MPE que vinham conseguindo manter-se no mercado.

Assim, momentos de crise ou de crescimento afetam o segmento de MPE, mas de forma diferenciada em função da enorme heterogeneidade desse segmento. As estratégias de concorrência e as formas de expansão das grande empresas também afetam as possibilidades e as formas de permanência de parcela expressiva das MPE. Esses são fatores importantes na determinação das precárias relações e condições de trabalho vigentes nesse segmento produtivo. As políticas públicas de apoio ao segmento de MPE devem contemplar essa heterogeneidade, para que a utilização de recursos públicos possa ter maior eficácia em termos de promoção de maior eficiência econômica e de melhoria das relações e das condições de trabalho nesse segmento. Nesse sentido, é fundamental buscar a elaboração de uma tipologia desses pequenos negócios com o objetivo de delimitar, mesmo

que aproximadamente, aquelas que têm potencial de manterem-se no mercado com relativo grau de organização e produtividade e aquelas cujas atividades resultam mais de estratégias de sobrevivência diante do desemprego. Enquanto algumas unidades produtivas apresentam maior potencial de desenvolvimento, de geração de riqueza e inovação tecnológica, e, portanto, também de geração de melhores postos de trabalho, outras somente permanecem no mercado sustentadas por um conjunto enorme de ilegalidade e informalidade.

A identificação dos diferentes tipos de MPE requer uma análise das determinações dinâmicas responsáveis por seu surgimentos, permanência e desaparecimento. Por isso, na primeira seção desse texto busca-se analisar os impactos do desenvolvimento capitalista sobre os diferentes portes de empresa, visando mostrar de que forma são determinados os espaços de sobrevivência das MPE. A partir disso, busca-se apresentar, na segunda seção, um conjunto de critérios passíveis de ser utilizados para a definição de uma tipologia de pequenos negócios, cuja elaboração tem importância tanto para a melhor compreensão da evolução e das transformações produtivas e no mundo do trabalho nesse segmento, como para o desenho de políticas públicas, que considerando a heterogeneidade das situações possam ser mais eficazes, identificando melhor as políticas mais apropriadas a cada agrupamento de MPE.

## 1. A sobrevivência das MPE num segmento heterogêneo

Ao longo do processo do advento e da consolidação do capitalismo como modo de produção dominante, a presença das pequenas unidades produtivas é recorrente. Mesmo com a clara tendência, apontada pela maioria das análises de diversas vertentes teóricas, à concentração e centralização do capital e, portanto, da crescente elevação do porte das unidades produtivas, a presença das pequenas unidades é um fato incontestável, mesmo no capitalismo do final do início do século XXI. Essa presença não é também marginal; expressa-se de forma significativa em diversas economias nacionais, ganhando ainda mais relevância em alguns aspectos.<sup>1</sup> Em termos quantitativos, obviamente, esse universo é majoritário, assim como é expressiva a parcela que esse segmento representa no total da ocupação.

Numa perspectiva histórica, as formas pré-capitalistas de produção – doméstica e artesanal, como o produtor independente para o consumo e o produtor mercantil, mestres e artesãos – aparecem como unidades produtivas “pequenas” diante da grande unidade que representa a produção cooperativizada da manufatura, no contexto histórico do seu advento. E essa manufatura é considerada, posteriormente, “pequena” ou “média” diante da “grande indústria” capitalista e de sua maquinaria, ou seja, da forma de produção tipicamente capitalista.<sup>2</sup>

Nesse processo, as formas capitalistas dominantes vão destruindo as formas pretéritas<sup>3</sup>, e a distinção entre “pequena” e “grande” unidade produtiva não deve ser vista

---

<sup>1</sup> Ao apontar a problemática das PME, SATO (1977) afirma ter ela quatro configurações, “*presença significativa, permanência continuada, dispersão multissetorial e desempenho medíocre*”. Defende também a tese de que essa problemática “*não é exclusiva do subdesenvolvimento, não pertence a uma etapa determinada do desenvolvimento capitalista, e sim, é inerente ao próprio capitalismo*”. SATO, Ademar K. Pequenas e Médias Empresas no Pensamento Econômico. Dissertação de Mestrado. IFCH/UNICAMP, Campinas, 1977, p. iv.

<sup>2</sup> “(...) os adjetivos empregados para denominar essas unidades em “pequenas”, “médias” ou “grandes” não se limitam em fixar a dimensão quantitativa de tamanho, mas são utilizados para diferenciar substantivamente as diversas formas em transição para a constituição do regime capitalista de produção.” SATO, 1977, op. cit. p. 76.

<sup>3</sup> “Assim, os velhos métodos de produção, que não mais satisfazem as necessidades e requerimentos da sociedade, são implacavelmente substituídas; as antigas relações de produção são destruídas, dando lugar às novas. As forças precedentes – o trabalho doméstico – artesanal e a manufatura – são desarticuladas e desconjuntadas em função do sistema fabril de produção. A forma doméstica-artesanal, ainda remanescente, perde inteiramente a sua autonomia e se transforma em apêndice da produção fabril. A maquinaria destrói o

como uma simples diferenciação quantitativa e de escala de produção e sim como uma importante mudança qualitativa, que distingue-se pelos diferentes processo técnicos:

Portanto, deve-se ressaltar que até a consolidação do modo especificamente capitalista de produção, da maquinaria e da grande indústria, da subordinação real do trabalhador ao processo de produção, a destruição das pequenas unidades de produção é a destruição de formas distintas tecnicamente e inferiores do ponto de vista da potência produtiva e das relações no processo de divisão técnica e social do trabalho. A destruição das formas doméstica-artesanal e da manufatura não decorre de um simples processo de expansão quantitativa da escala de produção, mas é a contrapartida da consolidação do modo especificamente capitalista de produção. A partir daí, entretanto, a destruição das pequenas unidades segue outra lógica: não se trata mais de destruir formas pretéritas de produção, mas trata-se de novas formas de criação e destruição das unidades produtivas, determinadas pelas formas de concorrência de uma estrutura produtiva marcada pela hegemonia, liderança e dominação das formas especificamente capitalistas de produção, ou seja, pela estratégia de concorrência da grande empresa.

A elevação da escala de produção (e da composição orgânica do capital) é resultado da concorrência capitalista e, portanto, da busca incessante de redução do custo de produção e elevação do lucro e, portanto, a hegemonia e liderança de grande empresa é resultante da própria lógica de desenvolvimento do capitalismo. Na produção especificamente capitalista, as profundas e recorrentes transformações nas formas técnicas de produção, nos meios de produção e no processo de trabalho, buscam potencializar o trabalho, baratear as mercadorias por meio da elevação da escala de produção e da produtividade do trabalho. É uma tendência que leva à elevação do tamanho das unidades produtivas, à eliminação ou incorporação das menores pelas maiores unidades, processo fortemente impulsionado pelo crédito, que juntamente com a concorrência capitalista constituem as armas mais poderosas do processo de concentração de capitais.

No processo de concorrência, os capitais maiores desalojam necessariamente os menores. Cada vez mais é necessário um volume mínimo de capital para explorar

---

*regime de cooperação baseado no trabalho manual e, conseqüentemente, corrói a manufatura sustentada nesta base técnica. Finalmente, a contradição, que é o elo da transição histórica, insinua-se sob o processo de aprofundamento/ampliação e, ao mesmo tempo, rigidificação da divisão social do trabalho, como consequência da maquinização crescente com aumento da composição orgânica do capital (aumento da proporção do capital fixo no capital total).” (SATO, 1977, op. cit. p. 88).*

determinadas atividades. Os capitais menores somente ocupam espaços não desejados pelo grande capital ou naqueles segmentos cuja exploração da grande indústria é esporádica ou incompleta. A concorrência é função direta do número de empresas e inversa do volume de capitais. Com isso, os segmentos ocupados pelas MPE são fortemente competitivos, enquanto que os tipicamente ocupados pelas grandes empresas estão submetidos à lógica dos mercados monopolistas, oligopolistas, cartelizados ou organizados em *trusts*, com os lucros extraordinários decorrentes dessas formas, que elevam o poder de mercado das grandes empresas. Por isso, a concorrência tende a resultar na derrota dos pequenos capitais, na sua incorporação aos maiores e no desaparecimento de muitos capitais pequenos.

Assim, a elevação contínua do porte das empresas e das unidades de produção, motor do desenvolvimento das forças produtivas, das inovações tecnológicas, da potencialização do trabalho, da produtividade e da geração de lucros levam a um processo contínuo de concentração dos capitais. Como resultado dessa lei geral, a concentração não depende do ritmo de acumulação dos capitais isolados, mas é potencializada pelo processo de centralização de capitais, pela força de atração dos capitais já existentes que é potencializada pelo crédito e por outros meios de centralização financeira de capital, que viabilizam um forte incremento do porte das unidades produtivas e dos grupos empresariais.

Com a expansão da grande empresa, consolida-se uma nova dinâmica de concorrência e de inovação tecnológica, novas formas de organização e de subordinação do trabalho, num processo que amplia o poder dessas empresas nos mercados, que põe sob sua esfera de controle uma crescente massa de trabalhadores e que afirma seu papel determinante na dinâmica econômica capitalista, nas possibilidades de ampliação do investimento produtivo, do crescimento econômico e do surgimento de novos produtos e novos setores de atividade econômica. Capitais isolados concorrendo entre si buscam incessantemente vantagens competitivas diante dos concorrentes. A dinâmica do capitalismo impõe a necessidade de contínuas inovações e transformações das técnicas e processos de produção, das formas de organização do trabalho, e também no que refere-se à descoberta de novas matérias primas, novos produtos, novos materiais.

Como resultado da tendência à diferenciação/aumento da especialização – cujas vantagens dão origem às “economias internas” - e das conexões/integração das diferentes partes/funções do todo do conjunto do sistema econômico – cujas vantagens dão origem às “economias externas” - a tendência é a crescente elevação da escala de produção, cujos benefícios são apropriados principalmente pelas grandes empresas. As economias internas assentam-se no princípio do rendimento crescente, que reduz o custo de produção por unidade de produto com utilizações mais adequadas e eficientes, pelo uso especializado das máquinas, da força de trabalho e das matérias-primas ou produtos acabados. A utilização especializada dos recursos produtivos é otimizada nas grandes unidades. No caso das máquinas e equipamentos, a especialização e combinação ótima somente pode ser alcançada nas grandes unidades, com a diversidade e a quantidade necessária. A especialização da força de trabalho também pode ser levada e seu limite nas grandes unidades, que também podem contar com profissionais mais qualificados e especializados, não somente nas atividades técnico-produtivas, mas também nas áreas administrativas.<sup>4</sup> Em relação aos materiais, as economias de escala das grandes empresas podem ocorrer na compra (e no transporte) de volume elevado de matérias-primas, assim como na capacidade de venda de um volume elevado de produtos, seja pela elevado e variado estoque de produtos à venda, pelas economias unitárias nas estratégias de marketing, ou ainda pela reputação e confiança nos mercados que pode advir do elevado porte.

As economias externas são ampliadas com o desenvolvimento do conjunto da economia, por meio das relações que conectam os diferentes ramos produtivos, como ofertantes ou demandantes de bens intermediários ou de serviços – como os de transportes e comunicações. Embora acessíveis a todas unidades produtivas, elas são geralmente melhor utilizadas pelas unidades que têm a elevação do seu tamanho viabilizada pelo crescimento do volume de produção de seu ramo de atuação. Assim, às economias de escala internas, soma-se os ganhos das grandes unidades com o acesso privilegiado às economias externas. As vantagens obtidas com os ganhos de especialização na utilização de largas escalas de

---

<sup>4</sup> “A capacidade especializada que o empregador exige dos empregados não diz respeito somente à necessária para realizar funções manuais ou técnicas, mas também para desincumbir-se de responsabilidades administrativas e executivas. O grande empresário, confiante de que os cargos inferiores de direção estão entregues á profissionais funcionalmente capacitados – gerentes e chefes departamentais – pode reservar a sua energia basicamente para pensar na expansão dos seus negócios. O pequeno



produção requerem, ainda, a possibilidade de expansão das vendas, ou seja, dos mercados; mais um fator de desvantagens para as MPE.<sup>5</sup>

A tendência à ampliação/universalização, por meio da internacionalização dessas formas de monopolização e de dominação na fase histórica avançada do desenvolvimento capitalista, a partir da constatação da tendência à transnacionalização dos elevados montantes de capitais monopolistas seria também uma forma de ampliação/universalização da destruição das pequenas unidades, da expropriação de pequenos capitalistas. Essa intensificação da dominação seria alcançada pelo maior controle das fontes de matérias primas, dos meios de transporte, dos canais de comercialização, do crédito. Controle que também seria estendido à força de trabalho - por acordos com sindicatos de trabalhadores -, à demanda, aos preços e a concorrentes menores, por meio de acordos com compradores, pela coordenação, guerra de preços ou até mesmo pelo simples boicote aberto.

A concentração e mobilização de capitais sob a hegemonia do capital financeiro, leva à formação de uma comunidade de interesses capitalistas, ou seja, de um pólo cartelizado<sup>6</sup> na estrutura produtiva, cuja tendência seria avançar sobre o outro pólo não cartelizado. No interior dos cartéis observa-se também formas de diferenciação e de dominação da grande empresa em relação às demais, mas os interesses entre as unidades de diferentes portes estariam associados e não divergentes, na busca da repartição dos lucros excedentes gerados em seu interior.

Entretanto são vários os autores, as interpretações e os argumentos utilizados para explicar os motivos da permanência continuada das MPE, assim como o significado e os resultados dessa permanência, diante desse processo de concentração de capital e de crescente importância da grande empresa.

---

*empresário, ao contrário, está normalmente preso a tarefas de rotina, necessárias e suficientes apenas para manter o negócio estabelecido.*" (SATO, 1977, op. cit. p.12).

<sup>5</sup> Nesse sentido, as MPE têm dificuldades de crescimento não somente pelas desvantagens derivadas das menores escalas de produção (de custo relativo mais elevado), mas também pelas dificuldades em expandir seus mercados.

<sup>6</sup> Como explica SATO, "o cartel pode ser caracterizado, fundamentalmente, como um expediente adotado em comum acordo, de forma tácita ou explícita, pelas grandes empresas para suprimir a concorrência. Distingue-se do *trust* que consiste na fusão de várias empresas em uma só, embora a motivação para a sua formação seja idêntica, ou seja, a maximização e a estabilização da taxa de lucro. Ademais, a performance do cartel como uma comunidade de interesses capitalistas é bem mais complexa, insinuante e abrangente." (SATO, 1977, op. cit. p. 10).

Ao longo do processo de desenvolvimento capitalista, a permanência de parcela das MPE estaria dependente de sua participação em processos de concentração econômica, de forma subordinada, na qual parte delas contaria com uma individualidade apenas jurídica. As relações de dependência entre as distintas unidades econômicas na sociedade capitalista, ou seja, as formas de articulação e de dominação técnica e institucional da grande empresa sobre as PME, aponta para a existência, em vários ramos de atividade, de processos concretos de associação e subordinação das PME aos grandes grupos econômicos, por meio de subcontratações e da dependência em relação à provisão de financiamento, assistência técnica ou matérias-primas. A aceitação da participação numa articulação com a grandes empresas, de forma subordinada, seria o caminho da permanência para muitas MPE que, entretanto, dependente da estratégia de concorrência dos grandes grupos e de suas possíveis alterações, não estaria assegurada. Assim, de forma mais concreta, a possibilidade de sobrevivência e de permanência de parcela das PME no capitalismo deve ser vista nas suas relações de subordinação e de dominação das grandes empresas e de seu poder de mercado, ou seja, numa relação de dependência da lógica do grande capital.

Visto como uma comunidade de interesses capitalistas, o cartel apresenta-se como uma articulação heterogênea, uma forma de organização caracterizada pelas relações de dependência das MPE participantes em relação às grandes empresas dominantes, entre as quais destacam-se as líderes na determinação de preços. Ao lado do cartel também sobrevivem empresas independentes, *outsiders*. Gradualmente o cartel diferencia-se com um núcleo, onde concentra-se um número reduzido de grandes empresas que o controlam, e, noutro pólo, inúmeras MPE subordinadas em seu interior, chamadas por isso de periferia do cartel. Como expressão da própria lógica do desenvolvimento capitalista, embora o setor cartelizado tenda a estender sua lógica para os segmentos não cartelizados, a relação de dominação e de extração de lucros não se dá somente do cartel para as *outsiders*, mas também entre as grandes empresas do núcleo e as MPE da periferia do cartel. Assim, numa economia cartelizada, sob a hegemonia do capital financeiro, as contradições de interesses localizam-se entre os beneficiados pelos lucros extraordinários da cartelização - inclusive MPE, ainda que de menor forma, por sua inserção subordinada no cartel -, e as empresas *outsiders* de segmentos não cartelizados, pequenas, médias ou mesmo grandes.

Diante do processo de concentração e cartelização, restaria a algumas pequenas empresas a associação ao cartel por diversas formas – subcontratação, compradoras ou vendedoras de insumos, dependentes de financiamento e tecnologia das empresas líderes. Ou seja, a sobrevivência depende de uma articulação ao cartel de forma subordinada e, então, seus interesses - em termos de expansão e de apropriação de parte dos lucros excedentes gerados no interior do cartel - estariam diretamente associados ao sucesso e à expansão do cartel e não ao contrário. Assim, parcela das pequenas e das médias empresas têm expectativas de ganhos a médio prazo com as estratégias lideradas pelos cartéis, seja pela expansão ou criação de novos mercados decorrentes dos investimentos dos excedentes de capitais dos cartéis que não encontram rentabilidade adequada em seus ramos originários, seja pela proteção obtida com a capacidade deles prolongarem os ciclos de expansão e de amenizar os efeitos econômicos perversos em momentos de depressão.

A intensificação do processo de concentração de capital e a criação da grande empresa e dos cartéis, ocorreria, no entanto, sem eliminar as PME, em função do surgimento de novos capitais, recriados com a dispersão de capitais que resulta também do processo de acumulação de capitais. Assim, as PME são destruídas, subordinadas e dominadas. Mas são recriadas pela própria lógica da acumulação de capital: a concentração tem como contrapartida a dispersão de capitais que promove o ressurgimento das MPE. Os capitais dispersos são matéria-prima da centralização, que impulsiona a acumulação e a concentração de capital e a nova dispersão.

As MPE têm seus espaços delimitados pela dinâmica da grande empresa capitalista e pelo seu poder de mercado (oligopólios, oligopsônios, trusts, cartéis etc), desaparecem como resultado do processo de centralização do capital e pela concorrência dos grandes capitais concentrados, cujo processo que lhes dá origem promove também a recriação dos pequenos e médios capitais. Nesse processo, a expropriação e a aglutinação de pequenos capitais é fonte de expansão da concentração e do grande capital. A acumulação de capital da pequena unidade, por meio dos mecanismos de centralização de capital, é utilizada para o crescimento dos grandes capitais. O mesmo processo de concentração de capital que leva à dispersão e ao recorrente ressurgimento da pequena e média empresa também impede essas pequenas unidades de crescerem continuamente para tornarem-se grandes empresas.

Enfim, a prática oligopolista e a decorrente estratégia de concorrência das grandes empresas, nem sempre requer a eliminação das MPE, que podem ocupar, por esse motivo, parcelas significativas de um ramo ou indústria. Assim como a elevação dos preços e das margens de lucro podem viabilizar a entrada de outra grande empresa no segmento, impondo limites às práticas monopolistas, o custo da eliminação das MPE pode também não compensar os ganhos em termos de poder de mercado. Além disso, a diversificação das atividades das grandes empresas para outros segmentos geralmente tem prioridade em relação à eliminação das MPE e à absorção de toda um segmento, e também a manutenção das pequenas unidades pode reduzir os riscos e as consequências políticas relativas à possibilidade de caracterização de monopólio ou de controle do mercado. Ao realizar-se em forma e em ritmo diferentes, do ponto de vista setorial, a concentração e decorrente expulsão das MPE pelas grandes, em alguns ramos, teria como contrapartida a migração e a sobrevivência de MPE em outros ramos e/ou novas atividades, isto é, o processo de acumulação pode retirar MPE de seus ramos originários, mas seria incapaz de extinguí-las completamente.

Nesse sentido, vários argumentos foram levantados para explicar diversas formas de permanência das MPE, mesmo em segmentos não cartelizados, ou seja, em atividades com maior autonomia e não diretamente dependentes das grandes empresas. Em alguns ramos de atividade, a escala de produção ideal não é necessariamente grande, ou seja, não haveria grandes vantagens de escala para as grandes empresas. Em algumas atividades as vantagens obtidas pelo crescimento podem não compensar os custos necessários, pois quando o mercado não é perfeito há custos (transferência de clientes de uma firma para outra), de forma que o tamanho ótimo somente será alcançado quando esses custos forem irrisórios, o que pode acontecer em momentos de expansão da demanda. O crescimento até o tamanho ótimo pode também ser inviabilizado por acidentes, como uma depressão. A descontinuidade nas escalas ótimas de produção e a existência de uma pluralidade de ótimos (ótimo maior e ótimos menores) e a necessidade e dificuldades das MPE crescerem a partir de “saltos” entre escalas de produção quantitativamente muito distantes explicariam a existência de unidades produtivas pequenas e médias, funcionando em níveis de “ótimos menores.”

Fatores locacionais associados ao peso e especificidades de matérias-primas e de produtos viabilizariam a existência de escalas menores e, portanto, permanência de MPE, mesmo que com custo de produção mais elevado. Assim, quanto maior a dispersão locacional de produtos ou de matérias-primas, maior seria o espaço para a presença de MPE, podendo concorrer com empresas maiores pelos ganhos associados à maior proximidade dos mercados de produtos ou de matérias-primas. Em atividades onde não se pode contar com uniformização e regularidade, de forma intensiva e extensiva, dos fluxos de fornecimento de matérias-primas e da demanda por produtos, as escalas de produção tenderiam a ser menores, abrindo espaços para a permanência de MPE. Também em relação às “economias internas”, as MPE poderiam ser mais eficientes produzindo apenas um bem (com ganhos de escala) na competição com empresas grandes com produção diversificada de vários produtos em pequena escala.

Algumas MPE podem beneficiar-se de deseconomias de escala existentes nas compras e nas vendas em mercados mais distantes dos centros produtores, por sua proximidade e seu menor custo relativo de transporte, assim como, em outros casos, seus custos de produção podem ser reduzidos com a produção em larga escala de insumos e matérias-primas pelas grandes empresas. Algumas desvantagens relativas à pequena escala, em termos técnicos, podem também ser compensadas pelos fatores administrativos ou de venda. Em outros casos, MPE podem encontrar uma escala de produção eficiente, atendendo nichos e brechas de mercado; em função de exigências de rapidez nas entregas e de especificidades dos produtos ou de pequenos volumes; na produção sob encomenda (de difícil ou impossível padronização) e/ou realizada por trabalho especializado e com mercado limitado; na produção de bens e serviços de luxo; em atividades de atendimento direto ao cliente; em produtos para consumo local; em matérias-primas (dispersas regionalmente) e bens com transporte caro.

Além da presença em setores específicos, cujos mercados têm demanda restrita e instável, a presença das MPE também pode ser mais importante nas atividades industriais – que são marcadas pelas economias de escala –, cujos ganhos de escala não são relevantes, em setores de produtos perecíveis, de difícil ou caro transporte. Mesmo assim, em algumas atividades industriais sua permanência estaria dependente da estratégia de concorrência da grande empresa.

Ressaltando a importância da imperfeição dos mercados, principalmente do mercado de trabalho, alguns autores mostram que parcela expressiva das MPE encontra-se principalmente nas atividades em que podem contar com os benefícios da compressão de custos e preços por meio da redução de salários, nos quais são reduzidos os incentivos para inovações tecnológicas poupadoras de trabalho, ou seja, em atividades onde compensa a utilização de uma força de trabalho barata, porque excedente e/ou desorganizada, como é o caso de pequenas cidades. Além disso, os pequenos capitais seriam sempre postos em funcionamento por uma mão-de-obra disponível, com o objetivo de criar meios para sua própria ocupação, principalmente em momentos de desemprego elevado. Assim, tanto a valorização da posição social de empresário como a possibilidade de criar e manter sua própria ocupação (e de seus familiares), são apontadas como fatores que explicariam o nascimento e a sobrevivência de muitos pequenos negócios. Nesse caso, são relevantes os momentos de desemprego elevado e seus impactos sobre a “oferta” elástica de empresários para os pequenos negócios. Na articulação entre as MPE e grandes empresas e mesmo entre as pequenas unidades, também o trabalho a domicílio ou em pequenas oficinas, realizados por apenas uma pessoa ou organizados com trabalho familiar ou poucos ajudantes assalariados seriam responsáveis pela organização de pequenos negócios. Para o capitalista subcontratante, essa forma de organizar a produção é interessante na medida que ele pode livrar-se da necessidade de contratar diretamente muitos trabalhadores assalariados e enfrentar o poder de organização de trabalhadores reunidos num mesmo local de produção.

## **2. Critérios para a elaboração de uma tipologia das MPE**

Como vimos, na seção anterior, ao lado da grande empresa permanece na estrutura produtiva um conjunto diferenciado de pequenas e médias empresas. São diversas essas situações de permanência das MPE articuladas ou não com as grandes empresas. É claro que essas diferentes situações expressam-se em diferentes níveis de organização; de necessidade de montante de capital inicial; de viabilidade de manter-se no mercado; em diferentes níveis de produtividade e de rentabilidade; e, portanto, em diferentes situações de remuneração e de cumprimento dos direitos dos trabalhadores assalariados. Mas no universo de MPE também permanecem unidades que praticamente não utilizam-se de trabalho assalariado, como as atividades rurais visando a subsistência assentada no trabalho familiar, produtores independentes para o mercado (artesãos, pequenos produtor rural, trabalhadores por conta própria no meio urbano), organizados ou não em cooperativas, atividades organizadas com trabalho familiar ou requerendo a utilização de alguns ajudantes com ou sem remuneração.

Como o padrão de organização/utilização do trabalho está associado às diversas formas de organização da produção, os critérios para a elaboração de uma tipologia dos pequenos negócios, mesmo com o objetivo de investigar as condições e as relações de trabalho, devem partir da compreensão das diferentes lógicas, dinâmicas e formas de inserção produtiva dessas pequenas unidades, pois a partir da análise dessas categorias que são historicamente determinadas, construídas e destruídas, pode-se compreender as relações e condições de trabalho delas decorrentes. Essas diferentes e particulares formas de permanência e de inserção das MPE refletem as possibilidades e as exigências de determinada estrutura produtiva e social, o que remete também a considerações acerca das especificidades da dinâmica e do momento econômico da estrutura produtiva em que elas estão situadas.

Pode-se buscar definir agrupamentos de MPE a partir de alguns critérios: a) sua forma de relação com o mercado (produção para a subsistência ou para o mercado); b) inserção na estrutura de concorrência e grau de dependência em relação às grandes empresas; c) grau de barreiras à entrada nas diversas atividades.

Algumas unidades produtivas (organizadas por trabalhadores individuais, pelo trabalho familiar ou cooperado) ainda organizam-se principalmente em torno da produção para o próprio consumo, ou seja, são atividades não mercantis, não capitalistas (Grupo I). Em geral, essas são atividades que utilizam-se de técnicas rudimentares, localizadas em áreas rurais, desarticuladas das estruturas de produção e consumo modernas. Em países com expressiva população rural, essa forma de organização da produção pode resultar numa expressiva parcela da população sobrevivendo com uma organização do trabalho não assalariado, familiar ou em regime de cooperação, com reduzidos níveis de produtividade e de padrão de vida. Essas formas pré-capitalistas de produção tendem a ser eliminadas com o avanço da mercantilização e com o desenvolvimento capitalista, embora permaneçam em regiões/países onde os circuitos mercantis e a produção capitalista não se desenvolveram, como em diversas regiões de países subdesenvolvidos e em desenvolvimento.

Considerando as atividades predominantemente articuladas aos circuitos mercantis, pode-se distinguir aquelas unidades produtivas que permanecem em espaços econômicos não explorados pela grande empresa; onde sobrevivem pequenas unidades voltadas para mercados em que não concorrem diretamente com a grande empresa capitalista e nem apresentam um elevado grau de dependência das formas de organização da grande empresa (Grupo II). Assim, estariam concentradas em atividades viabilizadas pela imperfeição dos mercados, e/ou cujos ganhos de escala não são relevantes e as barreiras à entrada são reduzidas ou praticamente inexistentes - principalmente se comparadas às vigentes nos mercados em que operam as médias e grandes empresas.

Nesse segundo grupo, pode-se observar a presença de um conjunto de atividades onde praticamente não há barreiras à entrada (não é necessário praticamente nenhum capital inicial) e onde é marcante a presença de trabalhadores por conta própria sem estabelecimento (sub-grupo 1), como trabalhadores prestando serviços para as famílias (faxineiras, jardineiros, pintores, costureiras, pedreiros, cabeleireiros); atividades onde há reduzidas barreiras à entrada - baixo capital inicial e reduzida qualificação de força de trabalho -, (sub-grupo 2), desenvolvidas com ou sem estabelecimento (comércio ambulante, pequeno comércio e unidades industriais, pequenas oficinas de reparos e manutenção, representantes comerciais); atividades com significativas barreiras à entrada - nem tanto em termos de volume de capital, mas principalmente em termos de qualificação



profissional -, (sub-grupo 3), como nos casos de profissionais liberais (médicos, dentistas, advogados, consultores, artistas).

É evidente que nesse agrupamento de pequenas unidades produtivas há também uma grande heterogeneidade: sobrevivem lado a lado empresas mais ou menos organizadas, mais ou menos capitalizadas, mais ou menos devedoras, com maior ou menor probabilidade de sobreviver a mais do que 3 anos de fundação. A loja da periferia contrapõe-se à loja do Shopping Center, o vendedor ambulante ao representante comercial; a agência de automóvel à oficina "do fundo de quintal", a costureira à pequena empresa de confecções.

Em todos esses casos estariam concentradas, principalmente, empresas de pequeno porte desenvolvendo atividades em setores tradicionais e competitivos, com baixas barreiras à entrada e concorrência baseada em preço. O desempenho desse segmento, portanto, está muito associado ao comportamento relativo da demanda, ou seja, associado tanto ao crescimento da economia como ao crescimento da entrada de novos produtores disputando o mercado. A lógica que preside a organização e a dinâmica de parcela expressiva das MPE desse agrupamento geralmente não viabiliza a acumulação de capital, mas simplesmente seus proprietários sobrevivem com uma renda determinada muito mais pelo rendimento que deriva da participação do proprietário como um trabalhador, pois a massa de capital acumulado é insuficiente para dar origem a significativos rendimentos do capital. Por isso, grande parcela dessas MPE não pode ser considerada empresas tipicamente capitalistas.

Cabe destacar ainda que no interior desse grupo, as atividades com reduzida barreiras à entrada em termos de montante de capital inicial, de qualificação profissional e domínio de tecnologia são fortemente influenciadas na razão direta da oferta de força de trabalho, ou seja, pelo crescimento demográfico, pela destruição das atividades não mercantis e pela migração rural-urbana, e na razão inversa da demanda por força de trabalho nos setores mais organizados, ou seja, do ritmo de acumulação de capital e de geração de emprego nas atividades capitalistas. Nas atividades com algumas exigências mais significativas em termos de volume de capital inicial, de qualificação profissional e domínio de alguma tecnologia são fatores determinantes importantes um período de crescimento econômico anterior, que permita a acumulação de pequenos capitais e o

desenvolvimento de estruturas sociais que desenvolvam estruturas educacionais e de formação profissional e capacidade de domínio tecnológico.

Assim, um ciclo de crescimento econômico sustentado pode não somente reduzir o contingente de trabalhadores cuja sobrevivência dependa dos dois primeiros subgrupos – em função da elevação do emprego no setor mais organizado –, como pode melhorar as condições em que eles desenvolvem suas atividades (reduzindo o número de pessoas e a concorrência, por exemplo, na prestação de serviços à famílias e no comércio ambulante) e melhorando as condições em termos de capital acumulado, educação e qualificação profissional e domínio tecnológico, fatores importantes para melhorar o grau de organização, a rentabilidade e as condições de trabalho de muitas atividades dos subgrupos 2 e 3. Por outro lado, longos períodos de estagnação podem elevar a oferta relativa de força de trabalho, dificultar a acumulação de capital e piorar as condições de educação e de formação profissional, de forma que amplie o número de pessoas dependentes das atividades mais precárias dos subgrupos 1 e 2, ao mesmo tempo em que, pelo efeito da queda relativa ou reduzida expansão da renda, o estreitamento dos mercados acabem também piorando as condições de operação das atividades mais organizadas dos subgrupos 2 e 3.

Portanto, um cenário de recessão prolongada é compatível com uma grande proliferação de pequenos negócios, cuja expressão seria a piora da qualidade da estrutura produtiva e maior precarização do mercado e das relações de trabalho nesse segundo agrupamento de MPE. Nesse cenário, muitas propostas e políticas públicas para diversos tipos de pequenos negócios não poderiam ser justificadas pela perspectiva de promoção de maior eficiência econômica, de elevação da produtividade e melhoria nas condições e nas relações de trabalho, mas apenas cumpririam o papel de manter unidades ineficientes economicamente e marcadas por enormes precariedades no mundo do trabalho. Marcadas fortemente pelo baixo grau de organização e de produtividade, e conseqüentemente por baixos rendimentos e precárias condições de trabalho, parcela expressiva das pequenas unidades desse agrupamento (basicamente dos sub-grupos 1 e 2) não apresenta viabilidade econômica, capacidade de manter-se de forma continuada no mercado com um padrão mais elevado de condições de trabalho. Assim, não somente políticas públicas não serão eficazes e recomendáveis para a melhoria da situação econômica dessas empresas, como

também as precárias condições de trabalho não serão superadas pela manutenção desse segmento produtivo e sim pela sua superação, eliminação. Vale dizer, somente profundas mudanças na estrutura produtiva capazes de criar alternativas de ocupação em segmentos mais organizados e eficientes poderão representar efetiva alternativa, eliminando parte dessas atividades e empregos precários, ao mesmo tempo que permitirá a sobrevivência de uma parcela em condições econômico-financeiras mais favoráveis e compatíveis com a elevação do padrão de utilização da força de trabalho. Nesse sentido, cabe ressaltar, em muitos casos não se poderá enfrentar a precariedade produtiva e das condições de trabalho com políticas públicas específicas - nas esferas tributária, creditícia ou mesmo trabalhista -, ou mudanças institucionais. A superação dos problemas requer mudanças macroeconômicas e estruturais que viabilizem a ampliação e desdobramento das estruturas mais capitalizadas, organizadas, eficientes, compatíveis com progressiva elevação da produtividade e melhoria das condições de trabalho.

Como terceiro grupo, pode-se considerar as atividades das pequenas unidades que mesmo não sendo concorrentes diretos na produção de bens ou prestação de serviços, apresentam fortes laços de dependência das formas de organização da grande empresa, por estar de alguma forma articuladas como subcontratadas, terceirizadas, ou fortemente dependentes da venda e/ou da compra de seus produtos (Grupo III). Ou seja, pequenas unidades localizadas em atividades nas quais as grandes empresas não têm interesse em explorar, seja porque os ganhos de escala não são relevantes ou porque estratégias de organização das grandes empresas priorizem articulação com pequenas ou médias unidades, para as quais também podem repassar riscos das flutuações dos negócios ou das relações de trabalho e exercer pressão pela redução dos custos de utilização da força de trabalho. Essas empresas dependentes (subordinadas) também podem cumprir uma função complementar, direta ou indiretamente, às grandes empresas, produzindo partes, componentes e participando de etapas de processos de produção liderados pelas grandes empresas. Nesse grupo, pode-se observar tanto a presença de pequenas unidades autônomas (que operam exclusivamente por encomenda/subcontratos ou comercializando componentes com as grandes empresas), como a presença de pequenas unidades controladas por grande empresas, como resultado de uma estratégia de fragmentação e criação de várias unidades menores, que buscam um conjunto de vantagens e melhor

capacidade de adaptação a novas situações, inclusive para livrar-se de segmentos sindicais mais organizados e de suas conquistas trabalhistas. Essas últimas unidades, no entanto, não devem ser rigorosamente consideradas MPE, *strictu sensu*, dado o controle patrimonial pelas grandes empresas.

Os interesses e a sobrevivência das pequenas unidades autônomas desse Grupo III estão muito mais associados à expansão das grandes empresas, às suas estratégias de organização e ao seu poder de mercado. Assim, políticas públicas tradicionais de tratamento tributário, creditício e tecnológico favorecidos podem tornar-se insuficientes e levar às grandes empresas, pelo seu poder de mercado, os benefícios que em princípio são destinados às MPE. Políticas e regulamentação para os casos de terceirização, subcontratação, delimitando o poder das grandes na transferência de riscos às empresas menores, assim como limitando sua capacidade de fixar preços oligopolistas de compra ou de venda, podem tornar-se necessárias para que os benefícios concedidos em termos de recursos públicos possam beneficiar a eficiência econômica, a rentabilidade e as condições de trabalho das MPE. Da mesma forma, políticas de regulamentação das possibilidades de terceirização e que visem a definição da responsabilidade (solidária) trabalhista das grandes empresas, ou ainda que regulamentem a contratação de antigos funcionários como pessoas jurídicas prestadoras de serviços também podem impedir a precarização das relações e das condições de trabalho nesse agrupamento.

Um quarto grupo pode ser definido como sendo constituído pelas pequenas unidades que concorrem diretamente com as médias e grandes empresas, em atividades cujos ganhos de economia de escala são relevantes e a estratégia de concorrência e o poder de mercado da grande empresa definam as possibilidades e as formas de sobrevivência das pequenas unidades (Grupo IV), como nas atividades industriais de bebidas, alimentos etc. Nesse agrupamento, a permanência das MPE estaria diretamente associada à lógica de concorrência entre as grandes empresas, aos interesses dessas em evitar a entrada de outras grandes empresas e/ou a caracterização de controle total dos mercados. Isso permitiria a sobrevivência de um conjunto de MPE em alguns segmentos produtivos (oligopolizados) liderados por um conjunto reduzido de grandes empresas. Nesses segmentos produtivos concentrados, a concorrência das MPE com as grandes empresas também pode ser viabilizada por estruturas organizacionais mais flexíveis e simples, assim como pela

utilização, com maior intensidade, da flexibilidade e do baixo custo da força de trabalho. Mas também observa-se a presença de pequenas empresas bem sucedidas, explorando espaços bem delimitados (em produtos, processos) com flexibilidade e dinamismo suficientes para encontrar novos mercados, superando eventuais restrições ou deterioração dos segmentos em que atuam, cujas chances de permanecerem no mercado são maiores para aquelas unidades desenvolvendo atividades que não interessam às grandes empresas.

Pode-se argumentar que, excluídas as imperfeições de mercado (localização geográfica, atendimento especial aos clientes, produtos diferenciados), nos setores onde, por definição, as economias de escala são relevantes, as barreiras à entrada são geralmente muito mais elevadas que nos demais grupos anteriores. Considerando que a inovação tecnológica, a possibilidade de elevação progressiva da produtividade e das reduções de custos e de preços concentram-se e são definidas pelas estratégias de concorrência das maiores empresas, não se pode desprezar o fato de que políticas que visem favorecer a presença das MPE nesses mercados podem impedir maior concentração dos mercados e o avanço dos ganhos de escala, sancionando também alguns benefícios que as grandes empresas esperam ter com a preservação das MPE no mercado. Além disso, deve-se ressaltar o fato de que a permanência de pequenas unidades concorrendo com as grandes empresas, impossibilitadas de obterem os mesmo ganhos de escala (externos e internos), estimulam-nas a buscar redução de custos a partir da utilização de um padrão rebaixado de utilização da força de trabalho, menores salários e benefícios trabalhistas. São aspectos, portanto, que tornam mais complexas e difíceis as justificativas para a ampliação de políticas e a destinação de recursos públicos à parcela de MPE sobreviventes nesse grupo. Negociações mais centralizadas de pisos salariais e benefícios trabalhistas, por ramos ou setores de atividade, assim como uma política de valorização do salário mínimo podem diminuir os benefícios das empresas que permanecem nesses mercados a partir da utilização de um padrão precário de utilização da força de trabalho, promovendo estímulos aos ganhos assentados na elevação da produtividade e na eficiência econômica.

## **2. Considerações Finais**

A enorme heterogeneidade de situações no universo de MPE impõe como necessária a análise das diferentes características e dinâmicas produtivas e concorrenciais dos pequenos negócios. Essa enorme diversidade de situações, assim como a possibilidade de utilização de diferentes critérios e perspectivas para caracterizar distintos agrupamentos de MPE torna complexa e difícil a tarefa de elaboração de uma tipologia dos pequenos negócios. Entretanto, em que pese os percalços desse caminho, a tentativa de identificar características e processos distintos de organização da produção nos pequenos negócios pode permitir não somente uma avaliação mais detalhada da natureza e dos determinantes das precariedades das relações e das condições de trabalho nesse universo, mas principalmente uma compreensão estrutural das determinações e das diversas formas de existência das MPE.

Essa compreensão é fundamental para a elaboração de um diagnóstico refinado das potencialidades econômicas das pequenas unidades, principalmente no sentido de revelar aquelas que no médio e longo prazo apresentam capacidade de se manter no mercado, contribuindo efetivamente para o desenvolvimento econômico, para a melhoria das condições de produção, das condições de trabalho e do padrão de vida da população. Ao mesmo tempo, permite identificar unidades produtivas cuja existência é motivada pela ausência de alternativas de ocupação, cuja participação é mais elevada em estruturas produtivas incapazes de desenvolver unidades produtivas organizadas que gerem ocupações em magnitude adequada ao tamanho da população ativa e que é ainda mais dinamizada em contextos históricos de estagnação econômica e elevação do desemprego.

A diferenciação de situações específicas no universo de MPE permite também um delineamento mais adequado de políticas públicas para o segmento. Isso significa considerar um conjunto de problemas para definir políticas eficazes, capazes de fazer com que os seus benefícios possam ser efetivamente apropriados pelos atores envolvidos em suas atividades, ao mesmo tempo em que estimule a eficiência econômica do conjunto da estrutura produtiva. Dessa forma, algumas políticas públicas não serão eficazes se orientadas para todo o conjunto de MPE, beneficiando segmentos já bem organizados e rentáveis, destinando recursos para unidades sem perspectivas de se manterem no mercado,

ou mesmo tratando segmentos estratégicos de MPE da mesma forma que os demais. Nesse sentido, políticas públicas para a área trabalhista também devem contemplar as especificidades dos diferentes agrupamentos de MPE para, a partir de um conjunto diferenciado de medidas, criar condições para que cada segmento seja capaz de garantir o cumprimento de um mesmo padrão trabalhista, que assegure os direitos trabalhistas e sociais fundamentais a todos os trabalhadores.

## **EQUIPE TÉCNICA**

Anselmo Luis dos Santos (Coordenador)

Amilton José Moretto

Ana Carla Magni

Cássio Calvete

Denis Maracci Gimenez

Hildeberto Bezerra Nobre Junior

José Dari Krein

Magda Barros Biavaschi

Mariana Mei de Souza

Viviane de Jesus Forte

### **Estagiários**

Bruno Donato Magalhães

Nádia Aidar de Lima e Castro Bernardo