TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 386

Estratificação de Empresas: Histórico e Proposta de Classificação

Paulo Tafner

OUTUBRO DE 1995

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

O Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA é uma fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento e Orçamento.

PRESIDENTE
Andrea Sandro Calabi

DIRETOR EXECUTIVO
Fernando Antonio Rezende da Silva

DIRETOR DE PESQUISA
Claudio Monteiro Considera

DIRETOR DE ADMINISTRAÇÃO E DESENVOLVIMENTO INSTITUCIONAL
Luiz Antonio de Souza Cordeiro

DIRETOR DE POLÍTICAS PÚBLICAS
Luis Fernando Tironi

TEXTO PARA DISCUSSÃO tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos no IPEA, informando profissionais especializados e recolhendo sugestões.

REPROGRAFIA
Edson Soares

Tiragem:250 exemplares

SERVIÇO EDITORIAL

Brasília - DF:
SBS. Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES - 10º andar
CEP 70.076-900

Rio de Janeiro - RJ:
Av. Presidente Antônio Carlos, 51 - 14º andar
CEP 20.020-010

SUMÁRIO

1 - INTRODUÇÃO

2 - LIMITAÇÕES DO TRABALHO

3 - RAZÕES, FINALIDADES E BREVE HISTÓRICO DA CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS
3.1 - Breve Histórico da Questão de Classificação de Empresas

4 - CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO E VARIÁVEIS UTILIZADAS

5 - SUMÁRIO DA EXPERIÊNCIA ESTRANGEIRA SOBRE A QUESTÃO

6 - ESTRUTURA PRODUTIVA NO BRASIL -- 1985
6.1 - Principais Características
6.2 - As Microempresas

7 - UMA PROPOSTA DE CLASSIFICAÇÃO DE PORTE DE EMPRESAS
7.1 - Base de Dados
7.2 - Critério Simples de Classificação e Variável Discriminante
7.3 - Definição Operacional para a Classificação de Empresas
7.4 - Universo Abrangido -- Impactos sobre Algumas Variáveis

8 - COMENTÁRIOS FINAIS

ANEXO 1 -- Gráficos

ANEXO 2 -- Amostra

BIBLIOGRAFIA

ESTRATIFICAÇÃO DE EMPRESAS: HISTÓRICO E PROPOSTA DE CLASSIFICAÇÃO

Paulo Tafner*

* Do IPEA/DIPES e da Candido Mendes

1 - INTRODUÇÃO

Determinar o porte de uma empresa é, em última instância, buscar uma escala de medida. Essa escala varia segundo os objetivos e as conveniências dos que planejam e operacionalizam programas de apoio empresarial ou, como é o caso do Brasil, haja um previsão legal para que o governo estabeleca regras de apoio e incentivo às pequenas empresas.

A Constituição federal prevê, em seu artigo 179, a possibilidade de concessão de benefícios às pequenas empresas, mas remete o assunto para legislação infraconstitucional.

Cabe ao governo definir uma política de apoio e incentivo às pequenas empresas e estabelecer uma forma operacional de classificação. O apoio governamental pode se dar sob variadas formas. A mais comum são os incentivos fiscais, tributários e creditícios. Em qualquer caso, no entanto, é necessário saber o público beneficiário potencial.

O presente trabalho enquadra-se neste contexto. Nossos principais objetivo são: discutir a questão da classificação de porte de empresa no Brasil e em outros países; contextualizar o incentivo a "pequenas empresas" e os benefícios a elas concedidos; e propor critérios de classificação de porte de empresas que possam ser utilizados para a regulamentação do artigo 179 da Constituição, que versa sobre a concessão de apoio a pequenas empresas.

A proposta de classificação de empresas formulada no presente trabalho tem por objetivo definir parâmetros para auxiliar o debate sobre o apoio fiscal, tributário ou creditício às "pequenas empresas". Para tanto, define um critério simples de classificação, aplica-o sobre uma amostra das empresas pesquisadas pelos Censos Econômicos e estima o público beneficiário.

O trabalho oferece uma síntese dos resultados do estudo realizado a partir de meados de 1993, que se baseou em diferentes fontes e tipos de informações, obtidas no Brasil e no exterior -- trabalhos acadêmicos, textos técnicos, dispositivos legais, normas e critérios operacionais, censos econômicos e informações primárias -- e apresenta as diversas facetas da questão da determinação de porte de empresas, tal como tem sido focalizada.

Registra, no Capítulo 3, as razões e finalidades da classificação do porte de empresas, aí destacando-se a necessidade de mecanismos de estímulo aos pequenos empreendimentos, e faz um breve histórico da questão de classificação de empresas e o contexto no qual se inicia e se desenvolve a questão.

Em seguida, no Capítulo 4, apresenta conceitos e critérios operacionais hoje utilizados em diferentes países e nas várias instâncias organizacionais.

No Capítulo 5, com base em informações de diversos países, apresenta um panorama da questão de incentivo e proteção aos pequenos negócios, enfatizando o contexto no qual o incentivo é produzido.

No Capítulo 6, com base nas informações publicadas nos Censos Econômicos de 1985, destaca as principais características da estrutura produtiva do país, entre as quais a mais relevante para esse estudo é a convivência de uma pulverizada e esmagadora maioria de minúsculos empreendimentos com os minoritários e grandes complexos empresariais.

No Capítulo 7, apresenta, inicialmente, o principal produto do trabalho: uma proposta de critério para distinguir tamanho de empresas. Na seção final do capítulo, apresenta o resultado numérico de uma simulação do critério de classificação, aplicado à base de dados utilizada – amostra dos Censos Econômicos de 1985. A simulação considera separadamente cada um dos três setores econômicos – indústria, comércio e serviços.

No Anexo 1 constam gráficos que complementam e ilustram o texto e que não foram incorporados no próprio corpo do trabalho. No Anexo 2 são apresentados os procedimentos metodológicos para definição e extração da amostra que foi utilizada para a aplicação do critério proposto de classificação de porte de empresas.

2 - LIMITAÇÕES DO TRABALHO

O leitor deste trabalho levantará, no mínimo, quatro questões que restringem e limitam os resultados aqui obtidos: a proposta de classificação não é absoluta mas derivada dos próprios dados das empresas; os dados utilizados estão defasados; não foram considerados seus efeitos sobre as finanças públicas; e considerar os setores de atividade como unidades de análise compromete os resultados, dada a elevada heterogeneidade intra-setor.

Quanto à primeira questão, argumente-se que toda proposta de classificação de porte de empresa tem o vício original de depender da estrutura produtiva do país e, por isso mesmo, ser mutável no tempo. Quanto a isso, não há solução possível. Essa limitação, porém, não deve inibir nem impedir esforços no sentido de se buscar critérios que possam ser utilizados para classificar porte de empresas. Deve-se, ao contrário, estimular pesquisadores no sentido da simplicidade de critérios e parâmetros de classificação, para tornar factível sua aplicação. A tentativa do presente trabalho foi nesse sentido.

Com relação à segunda, só se pode concordar. A não-realização dos Censos Econômicos, em 1990 -- como era previsto -- ou em 1991, quando da realização do Censo Demográfico, provocou lacunas irreparáveis nos estudos e pesquisas. Nada, no entanto, poderia ser feito.

A terceira questão é mais problemática. Duas razões me levaram a não considerar os impactos sobre as finanças públicas: envolveria analisar as três esferas do Executivo (federal, estadual e municipal), o que inviabilizaria o trabalho e porque, embora relevante, a questão da abstenção tributária deve levar em conta outros aspectos mais importantes. O principal é que, em uma economia com elevado grau de concentração, como a brasileira, a concessão de incentivos fiscais às pequenas empresas inevitavelmente atingirá grande parcela das unidades produtivas, mas tenderá a representar reduzida perda de receita tributária, dada sua pequena participação no produto gerado.

Em segundo lugar, porque qualquer política de apoio às pequenas empresas -- ou a qualquer empresa -- deve estar inserida em uma macro-política de desenvolvimento, de geração de emprego, de elevação da produtividade, de competitividade ou de qualquer outro referencial de política econômica. Submeter o critério proposto a qualquer uma dessas macropolíticas sairia completamente do escopo original deste trabalho.

A última questão é especialmente delicada, pois é inegável que existe enorme diversidade entre empresas de um mesmo setor de atividade. Mas realizar, no presente trabalho, o estudo sob essa ótica -- aplicar o mesmo procedimento metodológico para cada um dos gêneros ou classes de atividade e determinar seus valores numéricos --, se por um lado forneceria resultados numéricos mais precisos, porque específicos, por outro, ainda que relevante e importante para a definição mais precisa por parte do Poder Público, em nada aprimoraria o critério proposto para se classificar porte de empresas.[1]

Além disso, continuaria padecendo do mal da desatualização, que sob certos aspectos, dadas as inúmeras alterações da economia nos últimos 10 anos, continuaria a comprometer os resultados numéricos obtidos.

Em verdade, a não-realização da aplicação do critério a todos os gêneros e classes de atividade deve-se ao fato de que isso subverteria a lógica do presente trabalho, ao priorizar a aplicação numérica ante a discussão do critério proposto propriamente dito. Além disso, colocaria a diversidade, de fato existente, acima da homogeneidade que há, como será visto adiante, entre as genericamente denominadas pequenas empresas.

[1]Em trabalho ainda em fase de elaboração o autor adota os mesmos procedimentos metodológicos para todos os 22 gêneros da indústria, utilizando todas as empresas pesquisadas pelos Censos Demográficos de 1985.

3 - RAZÕES, FINALIDADES E BREVE HISTÓRICO DA CLASSIFICAÇÃO DE EMPRESAS

É aceito, em muitos países, que pequenos negócios precisam de apoio e estímulo para sobreviver no mercado. São, assim, auxiliados e estimulados. Existe, também, um consenso de que os pequenos empreendimentos funcionam como elemento estabilizador da economia e devem ser preservados, estimulados e protegidos.[2]

Se há concordância quanto a esses conceitos gerais, que homogeneízam os menores sob a denominação genérica de **small business** ou pequenas empresas,[3] o mesmo não se pode dizer sobre critérios de classificação, variáveis definidoras e parâmetros operacionais. Inexistem definições amplamente aceitas que permitam classificar um pequeno negócio.

As regras variam entre países, para um mesmo país, de setor para setor e, muitas vezes, dentro do mesmo setor econômico, o governo, as instituições financeiras e as agências de fomento classificam diferentemente as empresas.

Distintos critérios e definições operacionais entre países são fruto de diferenças nas estruturas produtivas, nos padrões de integração e acumulação econômica, nos níveis de abertura comercial, nos diferentes graus de concorrência e na inserção social de cada programa de apoio. Cada país tem razões próprias para apoiar os pequenos negócios. Para uns, o apoio insere-se em uma política de incentivo ao emprego. Para outros, o objetivo é estimular a pequena produção local. Para alguns, ainda, o apoio faz parte de uma política industrial de formação de pequenos fornecedores locais.

O mesmo se aplica para as empresas do setor industrial, comercial e de prestação de serviços. Há, de fato, sólidas evidências de diferenças estruturais entre esses setores de atividade.

---

[2]São, em geral, aceitas as seguintes caractrísticas dos pequenos empreendimentos:
a) são unidades produtivas, intensivas em mão-de-obra;
b) ocupam parcelas significativas do contingente de mão-de-obra da indústria, comércio, serviços e agropecuária, variando entre 60 e 90% do total;
c) são mais freqüentes em setores mais competitivos da economia;
d) apesar de numericamente muito expressivas, têm participação diminuta na renda; e
e) funcionam como "amortecedores" do desemprego nas fases de depressão e recessão econômica.

[3]Em países menos desenvolvidos, entre os quais o Brasil, as empresas "não-grandes" são, em geral, classificadas em três segmentos: micro, pequeno e médio. Em alguns países (Espanha, Estados Unidos, e Comunidade Européia, entre outros), a distinção é apenas entre pequenas e médias empresas.

No caso de diferenças de critérios para um mesmo setor econômico, verifica-se que, no Brasil e fora dele,[4] cada agente envolvido define recortes específicos, buscando melhor ajustar seu público-alvo a seus programas de apoio. Estes, por sua vez, têm requisitos específicos e envolvem diferentes atitudes do empresário.

Para o apoio fiscal-tributário, por exemplo, a existência legal e o número de pessoas ocupadas, ou limite de faturamento, são os requisitos que habilitam empresas a receber isenção ou facilidades. Esse apoio é **abrangente**, indistintamente concedido ao universo de empresas que se enquadram nos limites legalmente fixados. O apoio independe, pois, de qualquer iniciativa do empresário.

Já para o apoio técnico-gerencial, destaca-se o perfil escolar e profissional da mão-de-obra a ser treinada.[5] Essa modalidade pode, inclusive, descartar a necessidade de existência legal da empresa. Nesses casos os requisitos têm a ver, sobretudo, com as pessoas e não com as empresas. Além disso, o apoio técnico-gerencial é **restrito**: o público-alvo é definido por cada órgão/agente, o qual, em geral, toma a iniciativa da oferta do apoio. Ao empresário cabe responder à iniciativa.

Quanto ao apoio financeiro, os requisitos se traduzem em um número maior de variáveis, uma vez que estas devem informar, entre outros aspectos, o grau de estabilidade econômica e financeira da empresa e a sua capacidade de oferecer garantias reais. O apoio financeiro é **circunscrito** àqueles que se ajustam às exigências dos agentes e, ao contrário do que ocorre nas outras modalidades, cabe ao empresário tomar a iniciativa de buscar o apoio.

Em síntese, a análise da questão dos critérios de classificação de porte de empresas evidencia a importância de que esses critérios estejam associados, de algum modo, à modalidade de apoio que se pretende conceder. Mas nem sempre foi assim.

[4]No Brasil, por exemplo, embora exista relativa confluência na utilização do critério adotado pelo BNDES (ver a respeito Circular BNDES, nº 99 e Normas Operacionais BNDES/Finame, 1992) -- o de financiamentos bancários --, os vários agentes econômicos têm critérios próprios de classificação.

[5]Essa modalidade de apoio apresenta diversos problemas em relação a recrutamento, desistência ou desinteresse pelo treinamento após iniciado, à inadequação do conteúdo do treinamento à capacidade de aprendizagem da sua clientela ou à efetiva aplicabilidade no desempenho futuro do pessoal treinado.

3.1 - Breve Histórico da Questão de Classificação de Empresas

Tem cerca de quatro décadas a preocupação das diversas agências públicas e privadas, nos diversos países do mundo, com as pequenas empresas. Desde a década de 50 existem estudos – que serão mencionados ao longo do presente texto – dedicados a encontrar definições e critérios de determinação de porte de empresas, de modo a determinar o grau de fragilidade da pequena empresa e, através dele, inferir a intensidade e as modalidades de benefícios para tornar dispensável qualquer forma de proteção no futuro.

Os programas de apoio à pequena empresa surgem como um problema do pós-guerra: de um lado, as grandes empresas se agigantavam e, com isso, crescia o perigo de formação de monopólios e/ou crescimento de oligopólios; de outro, ocorria a reentrada no mercado de trabalho de um contingente de mão-de-obra até então envolvido no esforço de guerra.

Aos governos, pois, cabia incentivar o auto-emprego, garantir um mercado competitivo e estimular as vocações empresariais. Os pequenos negócios, ao promoverem o auto-emprego de seus donos, diminuíam o contingente de desempregados e aliviavam a pressão sobre a previdência e sobre o mercado de trabalho.

O fato, similar em vários países, é paradigmático nos Estados Unidos, onde o governo, em 1953, toma a si a responsabilidade de defender e assistir os pequenos empreendimentos. Surge, assim, a Small Business Administration (SBA) e, com ela, um amplo conjunto de benefícios para esse segmento empresarial.

Se a questão dos benefícios foi rapidamente resolvida, o mesmo não se pode dizer quanto à determinação do porte.[6] Em verdade, essa questão persiste até nossos dias. A própria SBA, em 1977, 25 após sua criação, se ressentia da falta de critérios racionais e objetivos para definir a pequena empresa, o que a levou a encomendar estudo específico sobre o tema [Karsh (1977)].

É na década de 70, aliás, que se tornam mais eloqüentes a presença e a retórica dos governos: em vários países surgem legislações específicas e agências são criadas com o propósito de apoiar as pequenas empresas. Muitos estabelecem critérios e parâmetros próprios e, em cada país, as diversas instituições também determinam as suas definições operacionais. Em estudo realizado pelo Instituto de Tecnologia da Georgia (Estados Unidos da América), por exemplo, constam mais de 50

[6] Talvez, como afirmado por Karsh (1977), tenha sido a premência em ajudar as micro e pequenas empresas que gerou a definição dos benefícios, para, só depois, se definir quem são, ou pelo menos deveriam ser, os seus beneficiários.

definições em 75 países, sustentadas, sobretudo, em variáveis quantitativas e também, em alguns casos, qualitativas.

Também no Brasil, a partir dos anos 70, torna-se mais evidente a preocupação governamental com as pequenas empresas. Em 1972, é criado o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa – Cebrae – e, em 1976, é legalmente atribuída ao Banco do Brasil a missão de contribuir para o conhecimento da pequena e média empresa (PME), através de estudos, e de participar do atendimento financeiro a esse segmento econômico.

Indaga-se, pelo menos desde então, que critérios e parâmetros utilizar para estratificar o segmento **não-grande** da atividade econômica, ao qual já se concedia, e mais se pretendia conceder, um conjunto expressivo de benefícios legais, fiscais, creditícios e técnicos.

Em 1977, o Grupo de Trabalho GT-PME do Banco do Brasil divulgou alentado trabalho nesse sentido, elegendo **faturamento** e **ativo fixo** como as variáveis capazes de, conjuntamente, permitir o enquadramento das empresas nas diferentes regiões do país e nos vários setores e ramos da economia [Banco do Brasil (1979)]. O Cebrae, por sua vez, definia sua atuação distinguindo as pequenas das médias empresas com base em **pessoal ocupado**.

Ao final dos anos 70, o Cebrae amplia a estratificação, passando a admitir as microempresas, já então com presença dominante na estrutura econômica do país. Em 1984, a realidade ímpar da microempresa élegalmente reconhecida através de seu estatuto. Na mesma época, os rótulos **empresa** e **empresário** passam a abrigar desde o trabalhador por conta própria, com atividade de "fundo de quintal", até os grandes industriais e comerciantes.

Neste último decênio, ocorre, de um lado, a extensão do título de empresário a um grupo talvez melhor definido como de **quase-operários** e o de empresa a miniatividades **quase-capitalistas**; estas, em grande parte, singelas unidades domésticas de produção. De outro, consolida-se a ação dos órgãos de apoio às pequenas empresas, no âmbito governamental, das associações de classe[7] e das instituições financeiras públicas; e, mais recentemente, de bancos privados.[8]

[7]A Federação Fluminense das Micro, Pequenas e Médias Empresas (Fluperne), por exemplo, órgão de pequenos empresários do Estado do Rio de Janeiro, foi criada em 1982.

[8]É o caso do Bradesco e do Banco Itamaraty. **Revista Exame**, jan.1993.

A história do apoio às pequenas empresas mostra que, ao correr de várias décadas, os critérios de determinação de porte de empresa têm sido repensados e revistos, mas foram pouco alterados. Os parâmetros, um pouco mais. Mas, mesmo esses, muito pouco.

No Brasil, por exemplo, o Sebrae[9] estabeleceu distinção intra-setorial: no que se referia ao número de pessoas ocupadas, a faixa das microindústrias foi ampliada, estreitando-se a dos pequenos negócios comerciais e de serviços. Em relação às variáveis contábeis, alguns órgãos promoveram revisões e alterações nos valores estipulados para limitar os segmentos micro, pequeno e médio, como sucedeu com o Banco Nacional de Desenvolvimento Ecônomico e Social (BNDES).[10]

Nos últimos três anos, sobretudo com o advento do Mercosul, novas propostas de definição operacional têm surgido e, seguramente, os países envolvidos deverão encontrar parâmetros mais homogêneos, consideradas suas estruturas produtivas diferenciadas.[11]

4 - CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO E VARIÁVEIS UTILIZADAS

O exame dos critérios e parâmetros de estratificação utilizados no Brasil e no exterior, com base em informações secundárias relativas a 20 países do primeiro e do terceiro mundo e, em alguns deles, a mais de uma instituição, permite algumas observações:[12]

a) Alguns países e algumas instituições estabelecem diferenças intra e intersetoriais. Distingue-se o porte entre indústrias e não-indústrias; e, por exemplo, entre as indústrias, há casos em que as empresas de construção civil, mineração e transporte são diferenciadas. Entre as empresas comerciais, o porte dos estabelecimentos varejistas e atacadistas é diversamente definido.

b) Oito variáveis econômico-financeiras são, em geral, utilizadas na definição de porte: faturamento (México, Reino Unido, Alemanha, Taiwan,

[9]O antigo Cebrae teve sua denominação alterada, em 9 de outubro de 1990, para Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

[10]BNDES/Agência Especial de Financiamento Industrial (Finame), 1992, Normas Operacionais.

[11]Quanto a isso, são mencionados, mais adiante, trabalhos recentes produzidos na Argentina e Paraguai.

[12]Alemanha, Argentina, Canadá, Costa Rica, Egito, Espanha, Filipinas, Guatemala, Honduras, Japão, Malásia, México, Nicarágua, Panamá, Peru, Portugal, Reino Unido, Tailândia, Taiwan, Uruguai, bem como a Comunidade Européia.

e Brasil -- Banespa, Sebrae, BB, Bacen, CEF), vendas (Canadá e Brasil -- BNDES), patrimônio líquido (Argentina e Brasil -- BNDES), receita bruta (Brasil - Rio), receita operacional (Brasil -- BNDES/Finame), capital (Japão, Malásia, Taiwan e Brasil -- Bacen), ativo fixo (Comunidade Européia e Brasil -- BNDES/Fipeme, Sudene) e investimento (Egito, Tailândia, Filipinas e Taiwan).

c) O conceito de média empresa é muito pouco preciso. Situadas entre pequenas e grandes, ora as médias chegam a até 500 empregados, ora, como no Japão e Coréia, até 300, ou simplesmente se reduzem a 99, como no Uruguai. No Brasil, média empresa era a que empregava até 499 pessoas, segundo o Cebrae. Hoje, segundo a mesma entidade, empresas comerciais são consideradas de médio porte se têm 50 empregados e as industriais, se têm 100.

d) Alguns recentes estudos latino-americanos propõem outras variáveis quantitativas e incorporam variáveis qualitativas, para a conceituação operacional da PME.[13] O México propõe a incorporação do tipo de produto e equipamento utilizado, além de número de empregados, montante das vendas, capital contábil e receitas [Uceca (1981)]. A Argentina elaborou estudo que se vale de três variáveis comumente utilizadas -- pessoal ocupado, vendas anuais e valor de ativos produtivos --, mas inovou ao propor a adoção de uma fórmula de média geométrica das variáveis [Gundlin e Couto (1989)]. Já o Uruguai, aludindo a Peter Drucker, considera que a estrutura administrativa exigida pela empresa define o seu porte (Etchart). Outro estudo vincula o tamanho às atribuições do empresário: na pequena empresa, seu proprietário é, também, um trabalhador cotidiano [Boggio e García (1990)]. Um terceiro trabalho enfatiza o tipo de relação de caráter primário (cara a cara) entre a direção e os empregados (Longhi).

e) Os critérios qualitativos, embora excepcionalmente utilizados na definição de porte, são citados em vários textos, os quais se referem a eles como úteis no enquadramento das pequenas empresas. Entre esses, sobressaem: identidade entre a propriedade e a gestão diária e cotidiana da empresa; vínculo estreito entre a família e a empresa; independência em relação às grandes empresas; posição central do empresário, responsável pela condução das atividades da empresa, em todos os seus aspectos; disponibilidade reduzida de recursos financeiros; dificuldade de acesso ao mercado financeiro; alta dependência ante os fornecedores, concorrentes e clientes; caráter pessoal das relações com o cliente; procedimentos, em geral, intensivos em mão-de-obra; trabalhadores não-qualificados e em número reduzido.

[13]Poucos autores escapam à tentação de sugerir um novo critério de classificação baseado, no geral, em número de empregados ou pessoas ocupadas. Ver a respeito Gundlin e Couto (1989), Etchart, Boggio e García (1990), Uceca (1981), entre outros.

f) O número de empregados é a variável mais utilizada para expressar o porte da empresa, aparecendo ora isolada, ora conjuntamente com uma variável econômico-financeira. O conceito "pessoal ocupado", mais abrangente do que o anterior, é também usado, embora com menor freqüência.[14] O mérito da variável **número de empregados**, como unidade de medida do tamanho da empresa, é comprovado através do seu largo uso. Todavia, seus limites variam. Os Estados Unidos adotaram, por vários anos, a chamada **rule of 500** na definição da pequena empresa, até que, em 1973, dela abdicam, deixando que critérios como número de empregados e receita, entre outros, fossem utilizados operacionalmente, de acordo com objetivos e âmbito de cada programa em particular. Se 500, em geral, é o número máximo de empregados da pequena e média empresa, a micro é a que emprega até quatro pessoas, ou, alargando o intervalo, tem até 20 empregados.

g) No caso brasileiro, o estudo realizado pelo Banco do Brasil, já mencionado, após selecionar o faturamento e o ativo imobilizado como variáveis definidoras do porte, estabelece quatro faixas de valores, relacionando-os às micro, pequenas e médias empresas e estabelece diferenças intrasetoriais. De acordo com esse trabalho, é possível ter empresas pequenas com faturamento e/ou ativo menores que algumas micro, dependendo do gênero industrial.[15]

Essas observações revelam a grande indefinição que cerca o universo de **não-grandes**. Cada governo, agente ou programa, ao definirem critérios e determinarem limites, priorizam aspectos da pequena empresa nos âmbitos patrimonial, gerencial, produtivo e tecnológico.

Isoladamente, é provável que nenhum deles seja um definidor preciso de porte de empresa. Assim, por exemplo, o número de empregados ou o valor das vendas não definem por si o porte de uma empresa, havendo mesmo interpenetração de limites. Por outro lado, variáveis qualitativas, como o elo família-empresa, sempre citado, não são característica exclusiva dos pequenos estabelecimentos. Nem mesmo, aliás, a existência da família-empresária (o grupo familiar à frente do negócio) seria por si critério suficientemente preciso.

---

[14]Número de empregados é usado no Brasil, Argentina, Bélgica, Reino Unido, Comunidade Européia, Estados Unidos, Malásia, Austrália, Cingapura, Tailândia, Coréia, Filipinas e Japão.

[15]Informações posteriores permitem supor que tais critérios não foram, pelo menos no todo, incorporados à prática do Banco, para quem a microempresa seria a que apresentava faturamento de até 5.000 MVR (Maior Valor de Referência. Unidade de referência monetária utilizada para empréstimos. Foi extinta em abril de 1991 e, em março de 1991, era equivalente a CR$ 2.266,17, ou a US$ 9,84, calculado pelo dólar médio do referido mês) e pequenas e médias, aquelas com até 85.000 MVR.

A reflexão sobre critérios e parâmetros gerais na definição do porte de empresas não ocorre entre os que operacionalizam programas de apoio de natureza financeira, creditícia ou fiscal. Nesses casos, os critérios levam em conta a riqueza da empresa (ativos imobilizados, por exemplo), o seu desempenho (vendas etc.) ou o fator trabalho (pessoal ocupado) e cada um elabora sua definição. Já nos programas de apoio gerencial e tecnológico, o perfil sociocultural (o capital escolar) do empresário e de sua mão-de-obra é um aspecto valorizado, uma vez que grande parte desses programas se desenvolve a partir do processo ensino-aprendizagem seja do empresário, seja de trabalhadores da pequena empresa. Também nesse caso cada agente define suas regras.

Por isso, em certa medida, o chamado problema da indefinição da pequena empresa assume, em muitos casos, características de um **falso problema**: apesar da ausência de uma categorização unívoca, as agências e diversos programas, sobretudo os de natureza financeira e creditícia, estabelecem e redefinem critérios, sem, aparentemente, maior embaraço para distinguir as empresas grandes das não-grandes.

O problema, de fato, estaria em fixar, para efeitos de apoio fiscal e tributário e para um universo extremamente variado de pequenas empresas: **a**) quais as mais débeis, mais frágeis perante o mercado, mais carentes de apoio oficial; **b**) como enquadrar aquelas que se situam nos limites de faixa -- nem micro, nem pequenas, nem médias; e **c**) a quais endereçar este ou aquele benefício legal, tributário ou fiscal.

5 - SUMÁRIO DA EXPERIÊNCIA ESTRANGEIRA SOBRE A QUESTÃO

Neste capítulo são sumariados os resultados dos levantamentos dos critérios de classificação de empresas utilizados atualmente por órgãos responsáveis pelo planejamento e execução de planos de apoio às micro, pequenas e média empresas (MPME) de diferentes países.[16]

As informações referem-se a alguns países das Américas Central e do Sul, Portugal, Espanha e Japão e, também, a programas de apoio àpequena empresa, no contexto do Mercado Comum Europeu.[17]

[16]Alguns dados foram obtidos através de correspondência enviada direta e expressamente a 32 entidades de vários países, nas quais se solicitou o preenchimento de um formulário, com informações sobre critérios de classificação de empresas e, quando existentes, sobre legislação dirigida às MPMEs. Outros foram obtidos diretamente em consulados e escritórios comerciais.

[17]Uruguai, Peru, Guatemala, Honduras, Nicarágua, Costa Rica, Panamá, Portugal, Espanha e Japão, bem como a Comunidade Européia.

Os dois países da América do Sul -- Uruguai e Peru – têm, a partir de 1991, legislação específica para a micro e a pequena empresa. Nos dois casos, não há distinções quanto à classificação entre os setores produtivos. O porte é definido pelas variáveis valor das vendas e pessoas ocupadas, no primeiro caso, e número de trabalhadores, no segundo. A legislação uruguaia indica, ainda, a variável ativo fixo.

Os países da América Central desenvolvem programas nacionais de apoio a microempresas sob as formas de crédito, treinamento gerencial e modernização tecnológica. Os programas se inserem em uma estratégia nacional de desenvolvimento, têm características assistencialistas e compensatórias e se constituem em elementos na luta contra a pobreza. A microempresa focalizada e atendida é, sobretudo, a que atua informalmente e proporciona o auto-emprego familiar.

Na Costa Rica, a classificação é baseada segundo o número de trabalhadores e o investimento fixo e o apoio se efetiva, apenas, se: o empresário for costarriquenho; a empresa for a principal fonte de receita do empresário e de sua família; houver uso intensivo de mão-de-obra; e a empresa tiver mais de um ano de existência legal.

O Programa Simme (Sistema Multiplicador de Microempresas) da Guatemala, criado em 1987, é uma resposta do governo ao setor informal da economia. Mas é o setor privado que o executa, através de 13 ONGs e de 13 bancos. O programa tem cobertura nacional e recebe cooperação técnica e financeira de vários países e organismos internacionais. O apoio creditício do programa era inicialmente centrado a empresas existentes, com potencial de se manter no mercado e de, paulatinamente, poder crescer. Hoje, atende também a empresas que operam no nível de subsistência. O apoio à microempresa é visualizada no contexto do setor informal, da pobreza e da subsistência. É destaque o programa de apoio à mulher empresária, tendo, se constatado que nos financiamentos a elas concedidos, requisitos técnicos e de prazos foram devidamente cumpridos. É exigência do programa que todo crédito deve ter pelo menos uma mulher fiadora.

Entre as informações obtidas, nenhuma se refere a critérios específicos de classificação. Depreende-se, porém, que microempresa seria aquela que atua informalmente.

O Panamá tem, desde 1989, uma lei de incentivo à micro e pequena empresa industrial, concedendo benefícios fiscais a empresas cujos ativo, capital social e venda anual não ultrapassem 100.000 balboas (câmbio paritário com o dólar) e empreguem, no mínimo, duas pessoas não-familiares. Limitar o incentivo ao setor industrial e exigir, pelo menos, dois empregados refletem as prioridades do governo em gerar empregos e industrializar o país.

Honduras, com o Programa de Apoio ao Setor Informal (Pasi) e Nicarágua, com o Programa Nacional de Apoio à Microempresa (Pamic), têm programas de apoio à microempresa e operam em todo o território nacional através de ONGs e da rede bancária oficial e privada. Assim como na Guatemala, as microempresas, em Honduras e na Nicarágua, são tratadas no contexto do setor informal e as empresas informais, por sua vez, no contexsto da pobreza e da subsistência da população. Talvez, por isso, tanto na Guatemala quanto em Honduras, ou na Nicarágua, os programas de apoio não especifiquem critérios precisos de classificação do porte de empresas.

Em Portugal, a partir de 1975, o governo lidera e operacionaliza o apoio à PME, através do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (Iapmei). Dirigido, sobretudo, às pequenas e médias indústrias, desde 1988, o apoio abrange as empresas comerciais. O porte é definido com base no número de trabalhadores e no valor de vendas anuais da empresa.

Na Espanha, a pequena e a média empresa constituem uma única categoria, sem subdivisões, quer no âmbito dos segmentos, quer entre os setores econômicos, destacando, como é freqüente, as indústrias. O caráter familiar das empresas é acentuado. Essas empresas representam mais de 50% do total, enquanto na França e na Itália os negócios de família chegam, apenas, a 30%. A despeito desse fato, nenhuma menção específica é feita à propriedade unifamiliar para classificar empresas. Predomina a definição de classificar "não-grande" às empresas com até 500 trabalhadores.

A PME é focalizada por vários órgãos do país, em diferentes instâncias. No contexto governamental, por exemplo, o Ministério da Indústria tem, entre outros programas, o seu Instituto de Pequena e Média Empresa Industrial, que fornece apoio a esse segmento. As pequenas indústrias têm linhas de crédito no Banco de Crédito Industrial (BCI), tal como em várias outras instituições bancárias do país. O setor comercial recebe benefícios do Ministério da Economia e Fazenda.

Ante a nova realidade econômica da Europa, a Comunidade Européia vem estabelecendo um conjunto de medidas de apoio a pequenas e médias empresas, no sentido de ajudá-las a enfrentar, com êxito, o Mercado Comum. As medidas, em síntese, visam: **a**) à simplificação jurídico-administrativa; **b**) ao aprimoramento das informações sobre as políticas comunitárias e nacionais que afetam a PME; **c**) ao fomento à cooperação e associação entre as PMEs das diferentes regiões da Comunidade.

Relativamente às medidas de natureza jurídica, desde julho de 1989 as empresas da Comunidade Européia passaram a contar com um novo

instrumento de cooperação transnacional – Agrupación Europea de Interés Econômico (AEIE). Com isso, os 12 países membros podem efetuar atividades de cooperação transnacional, superando os sistemas jurídicos nacionais. Este instrumento, inclusive, é fundamental para o fomento da cooperação comunitária, antes mencionado.

Através do Programa de Preparação para o Mercado Comum das Indústrias Situadas em Regiões Menos Desenvolvidas (Prisma), a Comunidade concede apoio financeiro e tecnológico às PMEs, permitindo-lhes beneficiar-se do novo mercado sem fronteiras. O Prisma enfatiza, sobretudo, a necessidade de assessorar as empresas de modo a ajustar os critérios produtivos às exigências da Comunidade, quanto à obtenção de certificado de garantia de qualidade.[18]

Quanto a critérios de classificação das pequenas empresas, cabe algumas considerações emitidas, em 1992, pela Comissão das Comunidades Européias, em um relatório "a respeito das definições das PME utilizadas no contexto das ações comunitárias" [Commission des Communautes Europeenes (1992)].

O relatório expõe a problemática da definição das PMEs, assinalando que o desenvolvimento de medidas de favorecimento à PME é, normalmente, acompanhado de busca de critérios para definir os limites desta categoria de empresas. Além disso, o relatório assinala que os critérios dependem, necessariamente, dos objetivos pretendidos.

De forma exaustiva, o relatório apresenta um "inventário de definições da PME utilizadas no seio da Comunidade Européia", destacando critérios freqüentemente adotados pelos países membros e apontando suas imperfeições. Os critérios arrolados são: **a**) pessoal ocupado; **b**) vendas anuais; **c**) ativos imobilizados; **d**) total do balanço – avaliação do conjunto de ativos da empresa; e **e**) valor adicionado.

A maior parte das definições utilizadas no âmbito das ações comunitárias baseia-se em uma combinação de critérios e, segundo o documento, a dificuldade de identificar um critério ideal para a definição da PME é acentuada, visto que as estruturas socioeconômicas dos 12 países membros diferem grandemente.

O inventário destaca ainda que, no tocante a **pessoal ocupado** a "regra dos 500" também prevalece nos países europeus. Esse critério éporém, em geral, combinado com os critérios contábeis – vendas e resultados do balanço.

[18]Divulgado pelo Ministério da Indústria e do Comércio (MIC) da Espanha, através de sua Diretoria de Comunicação, Madri, 26 de abril de 1993.

O teto de 500 pessoas ocupadas, de acordo com o relatório, é um critério pouco seletivo -- **99,9% dos 13,4 milhões de empresas comunitárias empregam menos de 500 pessoas**. O critério pode, entretanto, ser útil como definição do que não é PME.

Embora o rótulo PME seja, em geral, utilizado para diferenciar "as grandes" das demais, o relatório aponta a necessidade de distinguir, ainda, uma subcategoria de empresas muito pequenas[19] e chama a atenção para a categoria de **microempresas**, quais sejam, as que têm menos de 10 empregados. Estas representam, hoje, mais de 91% de todas as empresas da Comunidade Européia.

Nessa perspectiva, além do teto de 500 pessoas, o relatório sugere que sejam utilizados dois outros limites -- até 50 e até 250 empregados.De hábito, a definição de PME adotada em programação de apoio financeiro é a seguinte: **a**) número de assalariados - até 499; **b**) ativo imobilizado -- até US$ 500.000; e **c**) propriedade do capital -- máximo de 1/3 do capital em mãos de uma grande empresa.

No caso das **pequenas empresas**, a Comunidade Européia define: **a**) número de assalariados -- até 50; e **b**) vendas -- até aproximadamente US$ 30.000. Para empresa um pouco maior, é de 250 o limite do número de assalariados e de cerca de US$ 420.000 o valor de vendas.

O relatório mostra, ainda, que no campo da estatística poucas pesquisas coletam dados com o propósito de classificar as empresas segundo o seu porte. Entre essas, destaca-se o **Projeto PME** que utiliza somente pessoal ocupado e fixa limites exclusivos para micro e grandes empresas e duplos limites para pequenas e médias, sugerindo haver distinções dentro desses dois segmentos. Os limites de faixa são:

a) micro - uma a nove pessoas;
b) pequena - 10 a 19 e de 20 a 99 pessoas;
c) média - 100 a 199 e de 200 a 499 pessoas;
d) grande - 500 pessoas e mais.

A "regra dos 500", já mencionada e utilizada por muitos anos nos Estados Unidos, também prevalece nos países europeus. Mas o teto épouco seletivo: 99,9% dos 13,4 milhões de empresas da Comunidade empregam menos de 500 pessoas.

O Japão constitui-se em caso emblemático. Há 30 anos, a Lei Básica das Pequenas e Médias Empresas inaugurou, oficialmente, o apoio governamental a esse segmento econômico. Em três décadas,

[19]Em francês, **petite enterprise.**

multiplicaram-se os órgãos e instrumentos através dos quais o Japão garante a PME continuar a desempenhar um papel-chave na economia do país. Ocioso seria enumerá-los, já conhecidos e imitados em outros países.

Ante o propósito deste estudo -- refletir e apresentar critérios de classificação de porte de empresas -- cabe destacar certos aspectos da política de apoio às microempresas japonesas (**small-scale enterprises**):

a) a microempresa é aquela que, no setor industrial, tem menos de 20 empregados e menos de cinco, no comércio e prestação de serviços. Se, para a indústria, o número de empregados é o mesmo estipulado pelo Sebrae, nos demais setores, o número é menor, mais próximo do limite fixado em países subdesenvolvidos;

b) a variável **número de empregados** é, em princípio, a única a definir esse segmento de empresas. Já a PME é classificada também com base em uma variável econômica;

c) como medidas de apoio direto, o treinamento gerencial éprivilegiado e parte do pressuposto de que microempresários não distinguem, com clareza, a diferença entre as contas da empresa e as da sua própria casa.[20] Vale registrar, portanto, que, independentemente do nível de desenvolvimento econômico do país, os microempresários têm perfil gerencial semelhante; e

d) em outra linha, o apoio governamental se faz através da redução de taxas e impostos e, nesse caso, utilizando uma variável econômica: a empresa não pode ter lucros acima de US$ 60.000/ano para obter o benefício fiscal.

6 - ESTRUTURA PRODUTIVA NO BRASIL -- 1985

Neste capítulo são apresentados dados extraídos das publicações dos Censos Econômicos de 1985, realizados pela Fundação Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Os censos compreendem a pesquisa das atividades industrial, comercial, de serviços, de construção civil e de transporte, com coleta de informações em nível de empresas e de estabelecimento e dados divulgados, com a publicação

[20] Em inglês, "(...) no clear distinctions between management and housekeeping" [Jetro (1992)].

Microempresas, a partir de 1989, e em fascículos, por setor e unidade da federação, a partir de 1990.[21]

São aqui discriminados os mais relevantes aspectos de cada setor de atividade, com especial destaque para o caso da microempresa, e enfatizadas as informações que tornam evidente a convivência de uma enorme quantidade de pequenas unidades produtivas com os grandes complexos empresariais. Para tanto, serão enfatizadas as variáveis número de estabelecimentos, pessoal ocupado, valor bruto da produção (indústria), vendas (comércio) e receita total (serviços) e, sempre que adequado e necessário, serão fornecidas informações adicionais que reforcem a visualização da disparidade de tamanhos entre as unidades produtivas.

As empresas recenseadas em 1985 foram investigadas através do uso alternativo de dois modelos de questionários: um simplificado, respondido pelas unidades econômicas de pequeno porte, e um modelo mais desagregado, respondido pelas demais empresas. A atividade econômica com maior número de estabelecimentos foi o comércio, seguida pela prestação de serviços.

As variáveis que definiram a aplicação de cada questionário foram: receita bruta, registro da empresa no Cadastro Geral de Contribuintes (CGC), existência ou não de assalariados e número de endereços em que a empresa, à época, funcionava.[22]

Do total de empresas pesquisadas pelos censos (Tabela 1), cerca de 21% preencheram o modelo completo e 79% o modelo simplificado. Para efeito de análise do IBGE, considerou-se microempresa aquela cuja receita foi inferior a Cr$ 245 milhões correntes, devidamente registrada e que funcionasse em um único endereço. As microempresas totalizaram 1.007.833, ou 72,3% do total pesquisado.

[21] As tabelas e os gráficos deste trabalho têm como fonte primária de informações os Censos Econômicos de 1985. Nos casos de exceção, as fontes serão mencionadas no gráfico ou na tabela.

[22] Para detalhes metodológicos, ver IBGE (1989).

Tabela 1
Número de Empresas Pesquisadas pelos Censos Econômicos 1985*

Atividades	Total	Modelo completo	Mod. simplificado		Relações (%)		
			Total	Micro			
	A=B+C	B	C	D	B/A	C/A	D/A
Total	1.307.504	273.629	1.033.875	1.007.833	20.9	79.1	77.1
Indústria	177.897	61.496	116.401	111.620	34.6	65.4	62.7
Comércio	659.403	161.106	498.297	485.571	24.4	75.6	73.6
Serviços	439.277	34.109	405.168	397.200	7.8	92.2	90.4
Construção	13.984	7.459	6.525	6.255	53.3	46.7	44.7
Transporte	16.331	8.847	7.484	7.187	54.2	45.8	44.0

*No original as colunas A e B não perfazem 100%. Estranhamente, o total de empresas não corresponde à soma das partes [ver IBGE (p.XV, 1989)].

6.1 - Principais Características

No levantamento censitário de 1985, o IBGE pesquisou 1.307.504 estabelecimentos, dos quais 77% foram considerados microempresas. É um vasto universo, compreendendo a indústria, o comércio, a prestação de serviços, a construção e as atividades de transporte.

Em síntese (ver Tabelas 2 e 3), as características mais relevantes dessas empresas são:

a) Na indústria (ver Tabelas 4, 5 e 6), que contava com 178 mil empresas, a presença de microestabelecimentos é majoritária. Cerca de 72% dos estabelecimentos têm até US$ 295 mil como valor bruto da produção industrial.[23]

b) Considerando-se o pessoal ocupado na indústria, a presença de pequenos negócios também é marcante. Quase a metade deles tem até quatro empregados; quase 70%, até 10, e mais de 80% dos estabelecimentos têm até 19 pessoas ocupadas. Quanto a isso, aliás, as diferenças regionais são mínimas: em todas as regiões, isoladamente, pelo menos 75% dos estabelecimentos têm até 19 pessoas ocupadas.

c) Também no comércio (ver Tabelas 7 a 10), que contava com 723.409 estabelecimentos, a presença de microempresas é majoritária: a grande maioria (73%) tem venda total de até US$ 72 mil, enquanto a média do país é de aproximadamente US$ 161 mil. O comércio varejista concentrava 93,6% dos estabelecimentos, mas detinha pouco mais da metade das receitas do setor.

[23] A taxa de câmbio utilizada para conversão dos valores expressos em cruzeiros foi o valor médio do câmbio oficial do mês de julho de 1985, equivalente a Cr$ 6.222,58.

d) Além disso, mais da metade dos estabelecimentos (54,3%) tinha até duas pessoas ocupadas; mais de 3/4 (78%) até quatro, e mais de 90% têm somente até nove pessoas ocupadas. Em todas as regiões, e em praticamente todos os gêneros, esse fato se repete.

e) O setor de prestação de serviços (ver Tabelas 11, 12 e 13) é composto, fundamentalmente, por pequenos negócios: 56,2% deles ocupam não mais do que duas pessoas. Essa proporção atinge 81,8%, nos negócios com até quatro pessoas, e chega a 93,8% naqueles com menos de 10 pessoas ocupadas. A concentração de empresas de serviços no Sudeste é mais acentuada do que na indústria e no comércio.

f) A enorme presença de minúsculos negócios nos serviços também se manifesta através da receita total por eles obtida: a esmagadora maioria (91,6%) tem até US$ 72 mil de receita total anual, sendo que 78% têm somente até US$ 36 mil. No extremo superior, com receita total superior a US$ 175 mil estão somente 3,9% das empresas prestadoras de serviços.

Tabela 2
Número de Estabelecimentos, Pessoal Ocupado, Faturamento e Salários por Faixa de Pessoal Ocupado (%)

Faixas	Estabelecimento			PO			Faturamento			Salários		
	I	C	S	I	C	S	I	C	S	I	C	S
1 a 4	68,9	78,0	81,8	4,9	33,7	32,1	1,0	14,3	23,4	1,6	22,0	19,6
5 a 9	22,9	13,4	11,8	6,1	17,4	13,4	1,9	15,5	11,1	2,6	14,9	9,7
10 a 19	12,4	5,4	3,7	6,9	14,7	8,8	3,2	19,5	9,6	4,0	15,4	8,1
20 a 49	9,6	2,4	1,7	12,1	14,5	9,3	8,3	23,4	12,6	9,1	18,1	10,7
50 a 99	4,1	0,6	0,5	11,7	7,8	6,0	9,9	12,6	9,9	10,8	10,9	8,4
100 e mais	5,0	0,3	0,4	58,3	12,0	30,4	75,9	14,9	33,4	71,8	18,8	43,6

Tabela 3
Número de Estabelecimentos, Pessoal Ocupado, Faturamento e Salários, por Faixa de Faturamento, em mil US$ (%)

Faixas	Estabelecimento			Pessoal ocupado			Faturamento			Salários		
	I	C	S	I	C	S	I	C	S	I	C	S
Até 36	45,5	54,6	78,4	6,0	22,8	35,0	0,4	2,8	15,1	1,5	11,6	18,5
De 36 a 72	16,2	18,0	13,1	4,0	11,4	11,4	0,5	3,2	9,7	1,6	9,3	9,6
De 72 a 175	10,9	10,6	4,6	4,6	10,6	8,4	0,8	4,1	7,2	2,1	9,1	7,3
De 175 a 295	5,5	4,6	1,5	3,4	6,4	4,9	0,7	3,5	4,7	1,9	6,0	4,6
De 295 a 740	7,8	6,1	1,4	7,9	12,3	9,0	2,2	9,7	9,0	5,1	13,1	9,0
De 740 a 1.500	4,4	3,1	0,5	7,2	9,7	6,3	2,7	10,8	7,2	5,5	11,0	7,2
De 1500 a 3.000	3,4	1,6	0,3	9,2	8,2	6,7	4,2	10,9	8,1	7,9	10,4	7,9
De 3000 a 7.500	3,0	0,9	0,2	14,3	8,2	7,4	8,6	13,6	9,9	14,2	11,6	10,2
Mais de 7.500	3,4	0,5	0,1	43,2	10,3	10,9	79,9	41,4	29,1	60,1	17,9	25,7

Tabela 4
Distribuição Regional de Empresas, Pessoal Ocupado, VBPI (%)

Regiões	Estabelecimento	Pessoal ocupado	VBPI	Despesa
Norte	3,9	2,7	2,4	1,9
Nordeste	19,7	10,8	8,9	8,7
Sudeste	49,8	64,3	70,6	71,7
Sul	21,2	20,0	16,7	16,2
Centro-Oeste	5,4	2,2	1,4	1,5

Tabela 5
Participação de Empresas por Região segundo Faixas de Pessoal Ocupado (%)

Regiões	Até 4 pessoas	5 a 9	10 a 19	20 a 49	50 a 99	100 a 499	500 e mais
Brasil	46,0	22,9	12,4	9,5	4,2	4,4	0,6
Norte	46,7	30,8	11,0	6,1	2,5	2,4	0,5
Nordeste	55,2	27,4	8,6	4,8	1,8	1,9	0,3
Sudeste	39,0	21,7	14,6	12,3	5,6	6,0	0,8
Sul	49,3	30,0	12,2	9,5	3,9	4,5	0,6
Centro-Oeste	59,7	33,1	9,4	4,9	1,6	1,2	0,1

Tabela 6
Distribuição de Pessoal Ocupado por Gênero Industrial (%)

Gêneros industriais	Simples	Acumulado
Produtos alimentares	13,1	13,1
Vestuário e calçados	11,7	24,8
Metalúrgica	10,1	34,9
Mecânica	9,9	44,8
Minerais não-metálicos	6,5	51,3
Têxtil	6,3	57,6
Transporte	6,1	63,7
Material elétrico	5,6	69,3
Demais (13 gêneros)	30,7	100,0

Tabela 7
Participação dos Estabelecimentos, Receita Total e Pessoal Ocupado por Classes de Comércio (%)

Classes	Estabelecimento	Receita total	PO 31/12/85	PO/estabel.
Varejo	93,7	55,9	85,5	4,68
Atacado	6,3	44,1	14,5	11,62

Tabela 8
Estabelecimentos, Pessoal Ocupado e Vendas, por Região (%)

Regiões	Número estabel.		Pessoal ocupado		Vendas totais		Venda média
Norte	36.353	5,0	30.240	4,2	4.064	3,5	111.80
Nordeste	156.016	21,6	122.406	17,0	14.608	12,5	93.63
Sudeste	345.190	47,7	378.054	52,5	66.175	56,8	191.71
Sul	140.509	19,4	146.182	20,3	24.588	21,1	174.93
Centro-Oeste	45.341	6,3	43.213	6,0	7.116	6,1	156.94
Brasil	723.409	100,0	720.095	100,0	116.551	100,0	161.11

Tabela 9
Distribuição dos Estabelecimentos por Faixa de Pessoal Ocupado – Brasil e Regiões

Faixas de PO	Brasil		Regiões				
	N	(%)	N	NE	SE	S	CO
1 pessoa	151.571	21,0	3.1	16.9	51.3	22.8	5.9
2	239.578	33,3	6.2	27.9	41.8	17.9	6.2
3	112.598	15,6	6.8	25.7	43.5	17.1	6.9
4	57.775	8,0	5.6	19.6	49.8	18.0	6.9
5 a 9	96.182	3,4	4.0	15.2	55.0	19.5	6.3
10 a 19	39.067	5,4	3.1	12.8	56.3	21.9	6.0
20 a 49	17.313	2,4	3.4	12.8	54.3	23.6	5.8
50 a 99	4.038	0,6	3.4	12.7	53.3	25.3	5.4
100 e mais	1.983	0,3	2.8	15.1	56.2	21.3	4.6
Total	720.105	-	-	-	-	-	-

Tabela 10*
Distribuição de Estabelecimentos por Região, segundo Vendas (%)

Regiões	Faixa de Valores de Venda (em mil ORTNs)						
	Até 1	De 1 a 3	De 3 a 5	De 5 a 10	De 10 a 24.5	De 24.5 a 100	+ de 100
Norte	7,5	23,6	17,8	24,4	12,7	9,7	4,3
Nordeste	14,9	30,4	15,5	18,5	9,5	7,6	3,6
Sudeste	14,7	25,7	12,9	17,7	10,7	11,4	6,9
Sul	15,3	24,7	13,0	16,4	10,7	12,7	7,2
Centro-Oeste	13,6	26,0	14,7	17,8	10,7	10,8	6,4
Brasil	14,4	26,5	13,9	17,9	10,5	10,7	6,1

*Informações originárias dos Censos Econômicos, em ORTN.

Tabela 11
Distribuição de Estabelecimentos, Receita e Pessoal Ocupado, por Região (%)

Regiões	Número de estabelecimentos		Receita total (em US$ milhão)		PO em 31/12/85	
Norte	16.377	3,8	601	3,5	93.034	3,7
Nordeste	77.255	17,7	1.978	11,5	362.342	14,8
Sudeste	235.465	54,5	11.426	66,4	1.478.746	60,4
Sul	77.552	18,0	2.208	12,8	372.136	15,2
Centro-Oeste	25.693	6,0	1.000	5,8	141.998	5,8
Brasil	432.342	100,0	17.213	100,0	2.448.256	100,0

Tabela 12*
Distribuição de Estabelecimentos por Região, segundo Faixa de Valores de Receita (%)

	Faixa de Valores de Venda (em mil ORTNs)						
Regiões	Até 1	De 1 a 3	De 3 a 5	De 5 a 10	De 10 a 24.5	De 24.5 a 100	+ de 100
Norte	11,48	34,38	20,56	22,93	5,12	1,78	3,75
Nordeste	23,45	43,28	15,72	12,19	2,22	0,96	2,18
Sudeste	25,52	37,03	14,56	13,09	3,13	1,95	4,72
Sul	25,84	39,71	14,79	12,27	2,70	1,43	3,29
Centro-Oeste	25,06	40,09	15,26	12,57	2,50	1,41	3,11
Brasil	24,65	38,71	15,08	13,12	2,93	1,64	3,88

*Informações originárias dos Censos Econômicos, em ORTN.

Tabela 13
Estabelecimentos por Região, segundo Faixa de Pessoal Ocupado (%)

Grupos de pessoal ocupado	Regiões				
	N	NE	SE	S	C.O
1 pessoa	1,4	6,1	66,0	21,5	4,9
2	3,8	20,9	51,3	17,8	6,2
3	5,5	24,8	46,1	16,7	6,8
4	5,5	22,3	49,3	16,2	6,6
5 a 9	4,6	17,7	55,0	16,6	6,1
10 a 19	2,7	11,1	64,0	17,3	4,9
20 a 49	2,6	10,9	65,6	16,4	4,4
50 a 99	2,6	11,5	66,8	14,7	4,3
100 e mais	4,5	13,0	62,9	13,2	6,3

6.2 - As Microempresas

Em 1985, as microempresas somavam mais de um milhão de empreendimentos, ocupavam 2.736.770 pessoas (média de 2,7155

ocupações/ano, por microempresa), cerca de 20% do total de pessoas ocupadas no país e eram responsáveis por Cr$ 75.304 bilhões (cerca de US$ 12 bilhões), equivalendo a cerca de 3% da receita do conjunto pesquisado pelos censos econômicos.

Como as demais, as microempresas (ver Tabelas 14 a 19), localizavam-se, em sua maioria, nas regiões Sudeste e Sul e atuavam, majoritariamente, nos setores comercial e de prestação de serviços. Cerca de 80% delas apresentavam receita operacional anual inferior a 6.000 ORTNs (equivalendo a aproximadamente US$ 44 mil), enquanto a média global de receita anual era de 3.044,40 ORTNs (aproximadamente US$ 22 mil).

Tabela 14
Distribuição Regional e Setorial das Microempresas (%)

Região/Setor	Número de empresas	Pessoal ocupado	Receita
Norte	4,5	4,8	5,8
Nordeste	21,7	22,4	21,4
Sudeste	48,7	48,5	48,2
Sul	18,9	18,1	18,5
Centro-Oeste	6,2	6,2	6,1
Indústria	11,1	16,6	12,2
Comércio	48,2	40,4	52,2
Serviços	39,4	40,8	33,6
Construção	0,6	1,2	0,9
Transportes	0,7	1,0	1,2

Tabela 15*
Distribuição de Microempresas por Faixas de Receita Operacional em ORTNs (%)

Faixas de rec. operacional	(%)	Acumulado
Até 1.000	22,8	22,8
De 1.000 a 2.000	23,5	46,3
Mais de 2.000 a 3.000	15,0	61,3
Mais de 3.000 a 4.000	10,5	71,8
Mais de 4.000 a 5.000	7,5	79,3
Mais de 5.000 a 6.000	5,4	84,7
Mais de 6.000 a 7.000	4,4	89,1
Mais de 7.000 a 8.000	4,2	93,3
Mais de 8.000 a 9.000	3,6	96,9
Mais de 9.000 a 10.000	3,1	100,0

*Informações originárias dos CE, em ORTN.

Pelo fato de as microempresas se concentrarem no comércio e na prestação de serviços, a sua receita era fundamentalmente proveniente da atividade de venda de seus produtos e serviços. Em termos nacionais, o item outras receitas representava menos de 2% do total de receitas, só

ultrapassando esse minúsculo patamar nas regiões Sul e Sudeste. Também a receita média era bastante homogênea, com exceção da região Norte, onde foi quase 30% superior à média do país.

Tabela 16
Composição da Receita Total de Microempresas por Região

BR/Regiões	Número de estabelecimentos	Receita total RT (em US$ milhões)	Receita média (em US$ mil)	Vendas sobre a RT (%)	Outras recs. sobre a RT (%)
Brasil	1.007.833	12.126	12.O3	98,1	1,9
N	45.035	701	15.56	98,6	1,4
NE	219.069	2.596	11.85	98,7	1,3
SE	490.404	5.846	11.92	97,9	2,1
S	190.775	2.238	11.73	97,7	2,3
CO	62.550	746	11.92	98,0	2,0

Suas despesas representam 78,9% do total da receita, valor só ultrapassado na região Nordeste, com 81,3%. A participação das despesas no total de receitas se modifica por faixas de receita total. Ela decresce à medida que se eleva a receita total. Nas faixas mais baixas de receita total, a despesa consome quase 90% da receita gerada, sendo reduzida para aproximadamente 77% nas faixas mais elevadas de receita.

Tabela 17
Receita e Despesa da Microempresa por Faixas de Receita*

Faixas de receita (em US$)	Despesa total (US$ milhões)	Despesa sobre receita total
T o t a l	9.573	78.9
Até 3.950	477	89.4
Mais de 3.950 a 11.760	2.319	81.9
Mais de 11.760 a 19.730	2.196	78.5
Mais de 19.730 a 27.620	1.786	77.2
Mais de 27.620 a 35.510	1.888	76.5
Mais de 35.510 a 39.450	907	77.5

*As faixas de receita foram convertidas a partir de valores originais em ORTN.

A maioria esmagadora das microempresas ocupava até quatro pessoas (90,5% do total). A quase totalidade tinha em seu dono um trabalhador (em 98,7% delas o proprietário trabalhava na empresa), o que reduz para, no máximo três, o número de pessoas ocupadas.

Tabela 18
Microempresas por Faixas de Pessoal Ocupado

Faixa de pessoal ocupado	(%)	Acumulado
1 pessoa	23,6	23.6
2	39,7	63.3
3	18,1	81.4
4	9,1	90.5
De 5 a 9	8,3	98.8
10 pessoas e mais	1,2	100.0

Em geral, as microempresas são muito jovens. À época dos censos, praticamente 2/3 delas tinham até 10 anos de idade. Sua sobrevivência no mercado é precária e muito sujeita a oscilações macroeconômicas. A cada ano, às milhares de unidades empresariais criadas contrapõem-se outras tantas que são desativadas, ou simplesmente desaparecem.

Tabela 19
Microempresas, segundo Ano de Fundação (%)

Idade da empresa	Total	Acumulado
Menos de 1 ano	13,2	13,2
De 1 a 2	10,3	23,5
De 2 a 3	8,4	31,9
De 3 a 4	6,5	38,4
De 4 a 5	5,2	42,6
De 5 a 6	5,0	48,6
De 6 a 10	15,2	63,8
Mais de 10	9,7	83,5
Sem declaração	16,5	100,0

Os censos não tratam especificamente desta questão, pois levantam informações circunscritas ao grupo de "sobreviventes" no ano de pesquisa. Nenhuma informação existe das empresas que foram criadas e desativadas entre 1980 e 1985. No entanto, pode-se obter certos dados do censo. O primeiro refere-se ao elevado número de empresas que não declaram o ano de sua fundação. Uma hipótese pode ser a **perda de memória** da empresa, quando transferida a terceiros. Uma segunda hipótese refere-se a sucessivas alterações da composição de capital e, eventualmente, a alterações da razão social.

A configuração jurídica da microempresa, em 1985, é dada, principalmente sob as formas de firmas individuais, de sociedades por quotas de responsabilidade ou sem qualquer reconhecimento legal, nessa ordem. Quanto a isso, a existência legal de uma microempresa parece estar associada ao grau de desenvolvimento socioeconômico

local e regional. Enquanto nas regiões Sul e Sudeste a participação das empresas que operam sem reconhecimento legal não chega a 10%, na região Norte atinge 44,1% e, no Nordeste, chega a quase 50%.

7 - UMA PROPOSTA DE CLASSIFICAÇÃO DE PORTE DE EMPRESAS

7.1 - Base de Dados

Como a proposta de classificação de empresas formulada no presente trabalho é voltada para definir parâmetros que auxiliem o debate sobre apoio fiscal, tributário ou creditício às "pequenas empresas", buscou-se utilizar a maior base de dados disponível sobre as empresas instaladas no país: os Censos Econômicos de 1985.

Com o intuito de tornar as informações operacionais -- extraídas dos formulários CE-001 e CE-002 --, foram utilizadas, nos exercícios numéricos deste capítulo, amostras representativas dos setores de atividade -- indústria, comércio e serviços (detalhes no Anexo 2).

Para cada setor de atividade foi produzida uma amostra aleatória proporcional, contendo informações sobre setor e gênero[24] de atividade, unidade da Federação onde estava localizada a empresa, constituição jurídica, idade da empresa, pessoal ocupado, receita total, despesa total, impostos pagos, salários e encargos e total de ativos.

Para a extração das amostras foram considerados dois tipos de empresas: aquelas consideradas grandes foram incorporadas integralmente à amostra (auto-representativas), ou seja, com fator de expansão igual a um; as demais -- não-grandes -- foram sorteadas aleatoriamente, por gênero, e participam da amostra em número proporcional à sua incidência no total de empresas pesquisadas nos censos.

As amostras são representativas em níveis de setor e de gênero de atividade, nesse caso, com complementos. Na indústria, foram sorteadas 15.948 empresas, das quais 1.763 consideradas grandes. No setor comercial, a amostra contém 18.331 empresas (2.041 grandes) e no setor de prestação de serviços, a amostra contém 12.476 (476 grandes).

[24] Os gêneros aqui utilizados encontram-se listados no Anexo 2.

7.2 - Critério Simples de Classificação e Variável Discriminante

Visando a uma fácil operacionalização, definiu-se um critério simples e de entendimento imediato, baseado em um conceito enraizado nas pessoas desde os bancos escolares: **precisa de apoio** todo aquele que está abaixo da média. Mas o que medir quando se trata de empresas?

Na vida escolar, busca-se avaliar o desempenho do aluno e isso se faz através da aferição do aprendizado. Nesse caso, não se trata de medir desempenho, mas o porte da empresa, que, de certa forma, equivale a medir a estrutura da empresa. É essa a razão que explica a enorme confluência de poucas variáveis de estrutura (pessoal ocupado, faturamento, vendas, capital imobilizado, patrimônio líquido), em todas as partes do mundo, quando se trata de "medir" porte de empresas.

Advogo, no entanto, que, para efeitos de classificação ou ordenação de porte de empresas, é possível utilizar variáveis de desempenho, pois essas mantêm estreita relação com a estrutura de empresas.

Vejamos, inicialmente, o desempenho das empresas aqui instaladas em 1985, segundo a variável produto médio da mão-de-obra.

Para cada setor de atividade foi calculado o valor médio do produto médio da mão-de-obra (ver Tabela 20), obtendo-se os seguintes resultados, já convertidos pelo dólar médio do ano base das informações dos censos: US$ 10.767,07, para a indústria; US$ 15.139,17, para o comércio; e US$ 6.206,94, para os serviços.

Tabela 20
Valor Médio do Produto Médio da Mão-de-Obra*
Censos Econômicos - 1985

Setor de atividade	US$	N
Indústria	10.767,07	177.734
Comércio	15.139,17	650.222
Serviços	6.206,94	431.582

*Exclui empresas sem declaração de pessoal ocupado.

Agora vejamos como se distribuem as empresas, quando se mede o produto médio da mão-de-obra, segundo classes de pessoal ocupado e de faturamento (indústria), vendas (comércio) e receita total (serviços), que são apresentadas Tabelas 21, 22 e 23, respectivamente.

Tabela 21
Classes de Pessoal Ocupado e Faturamento e Produto Médio da Mão-de-Obra -- Indústria

Classes de pessoal ocupado	PM M-D-O US$	Classes de faturamento	PM M-D-O US$
Até 4	6.625,91	Até 10000	2.248,63
5 a 9	10.356,20	10.000 a 19.999	4.965,73
10 a 19	11.516,82	20.000 a 29.999	6.794,02
20 a 29	15.625,87	30.000 a 39.999	7.931,44
30 a 49	19.964,32	40.000 a 49.999	8.295,93
50 a 99	22.550,73	50.000 a 74.999	8.785,33
100 a 499	29.818,54	75.000 a 999.999	10.606,46
500 e mais	44.860,54	100.000 a 199.999	14.377,82
		200.000 a 499.999	20.482,61
		500.000 a 999.999	27.150,64
		1 milhão a 4,9	40.195,45
		5 milhões a 19,9	54.539,81
		20 milhões a 99,9	93.930,71
		100 milhões e mais	155.318,40

Tabela 22
Classes de Pessoal Ocupado e Vendas e Produto Médio da Mão-de-obra -- Comércio

Classes de pessoal ocupado	PM M-D-O US$	Classes de faturamento	PM M-D-O US$
Até 4	11.595,37	Até 100.00	3.753,25
5 a 9	25.531,28	10.000 a 49.999	12.198,02
10 a 19	30.980,04	50.000 a 99.999	18.806,34
20 a 49	38.910,88	100.000 a 499.999	35.695,61
50 a 99	47.501,22	500.000 a 999.999	64.705,62
100 e mais	64.521,94	1 milhão a 4,9	79.754.23
		5 milhões a 19,9	156.761,99
		20 milhões a 99,9	255.709,99
		100 milhões e mais	494.007,16

Tabela 23
Classes de Pessoal Ocupado e Receita Total e Produto Médio da Mão-de-obra -- Serviços

Classes de pessoal ocupado	PM M-D-O US$	Classes de faturamento	PM M-D-O US$
Até 4	6.087,75	Até 10.000	2.981,35
5 a 9	6.232.87	10.000 a 24.999	7.385,59
10 a 19	6.675,37	25.000 a 49.999	10.670,73
20 a 49	9.686,49	50.000 a 99.999	11.094,63
50 a 99	10.426,70	100.000 a 499.999	17.613,43
100 e mais	10.812,50	500.000 a 999.999	45.973,06
		1 milhão a 9,9	138.865,62
		10 milhões e mais	153.427,28

Verifica-se, nitidamente, para os três setores de atividade, que o produto médio da mão-de-obra aumenta, de forma consistente, à medida que crescem seja o número de pessoas ocupadas, seja o faturamento obtido pela empresa.

Outras variáveis poderiam apresentar resultados semelhantes, mas duas outras razões são relevantes para a utilização de produto médio da mão-de-obra: **a**) ela reúne em si, ao mesmo tempo, duas das mais utilizadas variáveis de classificação de empresas -- mão-de-obra e produto (faturamento, no caso da indústria; vendas, no comércio; e receita total, nos serviços) -- sendo, porém, mais sintética; e **b**) ela expressa o grau de eficiência com que o empresário combina dois fatores clássicos de produção o trabalho e o capital.

Pode-se então complementar o critério de classificação de empresas, unindo-se a definição à variável escolhida: são pequenas as empresas cujo produto médio da mão-de-obra for inferior à média do setor em que operam.[25]

7.3 - Definição Operacional para a Classificação de Empresas

O critério estabelecido é a base para a definição operacional de classificação de empresas, mas esta deve ser expressa através de limites em variáveis simples e diretas de modo a permitir a identificação imediata de quais empresas serão apoiadas e estimuladas.

O produto médio da mão-de-obra não é uma variável recomendável para esse fim. Ele é, por definição, a razão entre o produto e o volume de emprego. Melhor, portanto, é utilizar as duas que lhe dão origem. Por isso, a definição operacional aqui proposta será expressa pelas variáveis faturamento, ou vendas, ou receita total e pessoal ocupado.[26]

A definição operacional, conhecida também como limite de corte, éencontrada a partir da projeção do valor médio do produto médio da mão-de-obra sobre as variáveis pessoal ocupado e faturamento (vendas ou receita total).

---

[25]Nenhum juízo de valor se confere ao critério. Estar abaixo da média não significa debilidade individual, mas o reflexo de limitações estruturais da atividade econômica. Além disso, exigências jurídicas, burocráticas e institucionais para a criação de empresas e os custos daí decorrentes são fatores limitativos a criação e desenvolvimento da pequena empresa.

[26]Pessoal ocupado e faturamento são usados porque são muito freqüentes em critérios de classificação, pouco sensíveis a erros e de fácil e imediata quantificação, ainda que, devido às altas taxas de inflação, a utilização de valores monetários seja problemática, no caso brasileiro.

Caso os dados estejam agrupados em classe, como é o nosso caso, a definição operacional definirá as "pequenas empresas" como aquelas que tiverem **faturamento e pessoal ocupado**, simultaneamente, em número igual ou inferior ao limite superior da classe na qual recair a projeção do ponto médio do produto médio da mão-de-obra, respectivamente, sobre pessoal ocupado e sobre faturamento, vendas ou receita total.

Para termos a definição operacional é necessário que encontremos os valores das variáveis **pessoal ocupado e faturamento** em que a projeção do produto médio da mão-de-obra recai.

7.3.1 - Aplicação sobre os dados dos censos econômicos

Os dados dos censos utilizados para esse exercício (pessoal ocupado e faturamento, vendas ou receita total) foram agrupados em classes não-homogêneas, mas, sempre que possível, compatíveis.

Para cada setor de atividade, como visto, foi calculado o valor médio do produto médio da mão-de-obra geral e por classes de pessoal ocupado e faturamento (Tabelas 20 a 23).

Os resultados dos produtos médios da mão-de-obra, por faixas de pessoal ocupado (ou por faturamento), estão plotados, para cada setor de atividade, nos gráficos a seguir e, sob a forma de área, a freqüência acumulada do número de empresas em cada classe. Como pode ser visto:

a) Na indústria: a faixa de pessoal ocupado que gera produto médio equivalente à média total do setor é a do intervalo que compreende de 15 a 19 pessoas empregadas; e a faixa de faturamento, que gera produto médio equivalente à média total do setor, é dada na classe de US$ 75 a 99,9 mil de faturamento/ano;

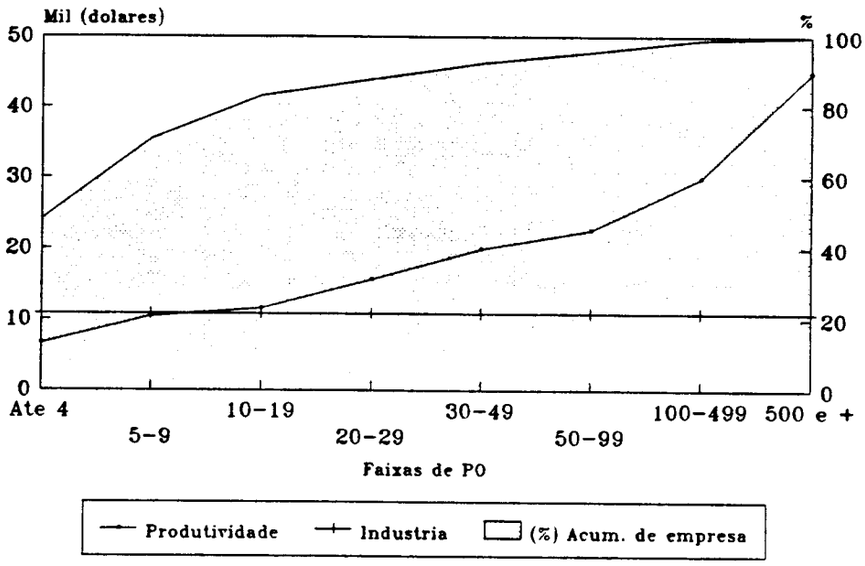
b) No comércio: a faixa de pessoal ocupado que gera produto médio equivalente à média total do setor é a do intervalo que compreende de cinco a nove pessoas empregadas; e a faixa de faturamento, que gera produto médio equivalente à média total do setor, é dada na classe de US$ 50 a 99,9 mil de faturamento/ano;

c) Nos serviços: a faixa de pessoal ocupado que gera produto médio equivalente à média total do setor é a do intervalo que compreende de cinco a nove pessoas empregadas; e a faixa de faturamento, que gera produto médio equivalente à média total do setor, é dada na classe de US$ 10 a 24,9 mil de faturamento/ano.

GRÁFICO 1

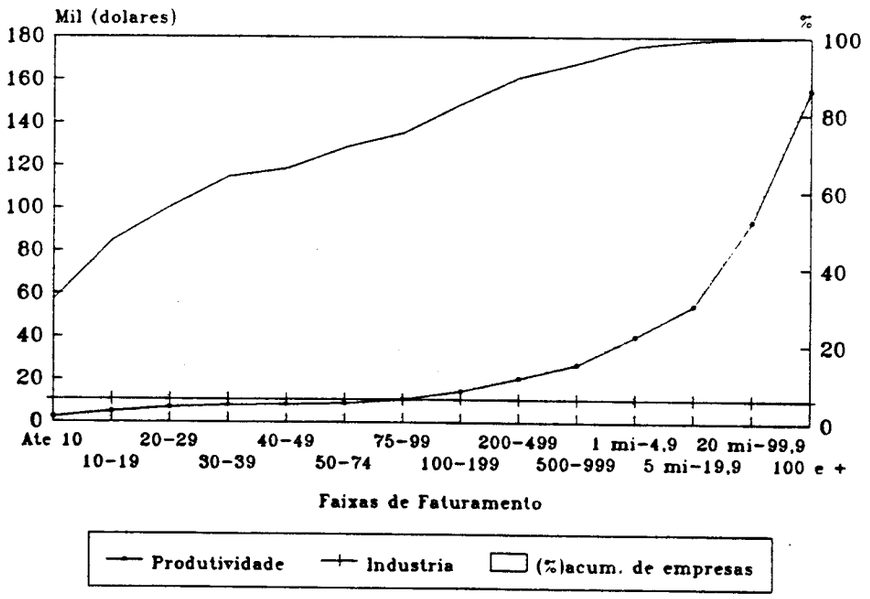
INDUSTRIA - PRODUTO MEDIO DA M-D-O

Segundo faixas de PO



INDUSTRIA - PRODUTO MEDIO DA M-D-O

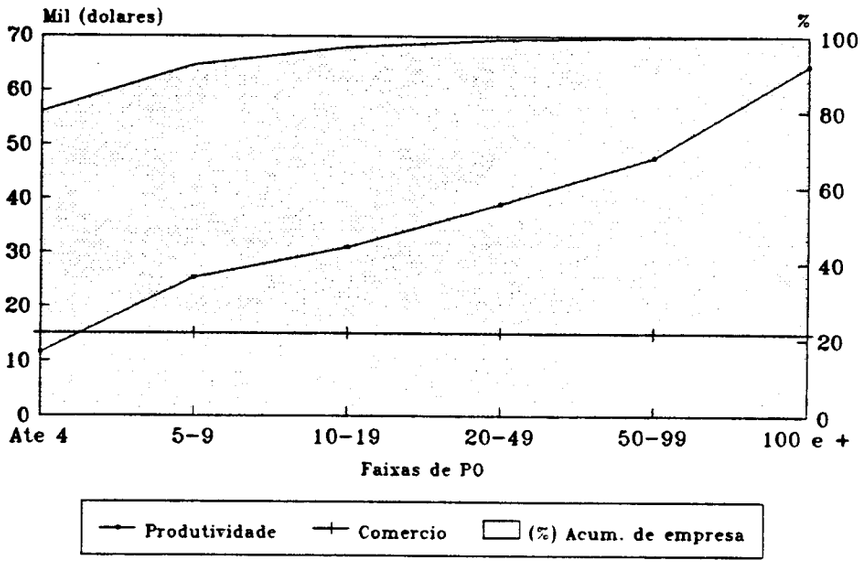
Segundo faixas de Faturamento



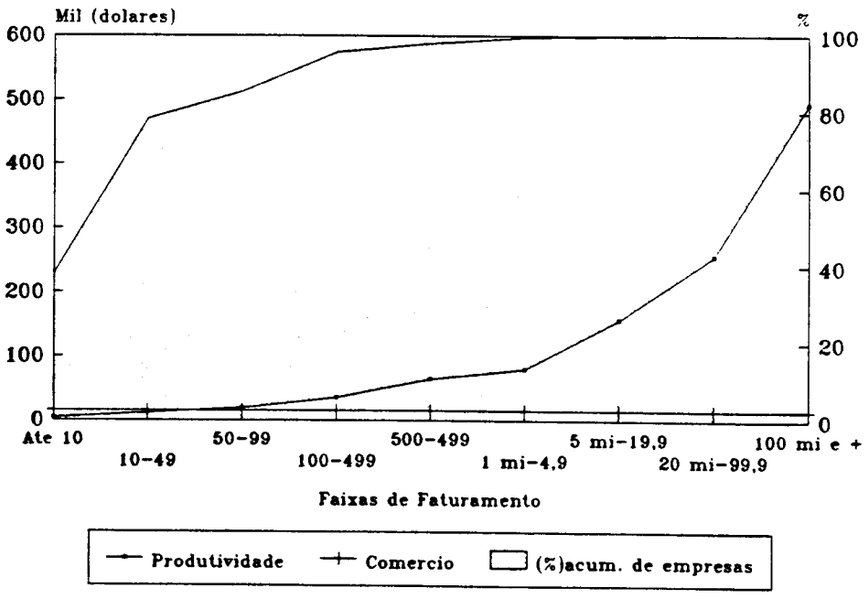
IPEA/DIPES - RJ

GRÁFICO 2

COMERCIO - PRODUTO MEDIO DA M-D-O
Segundo faixas de PO



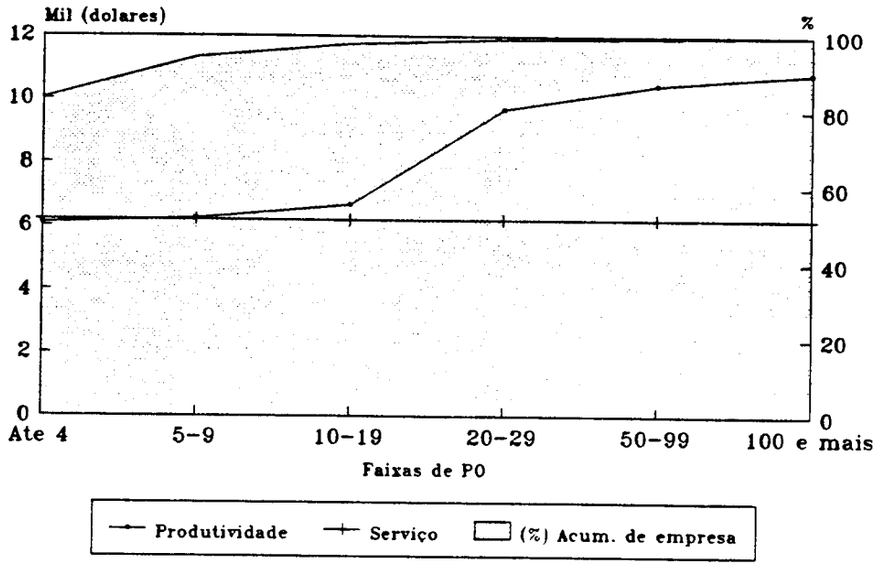
COMERCIO - PRODUTO MEDIO DA M-D-O
Segundo faixas de Faturamento



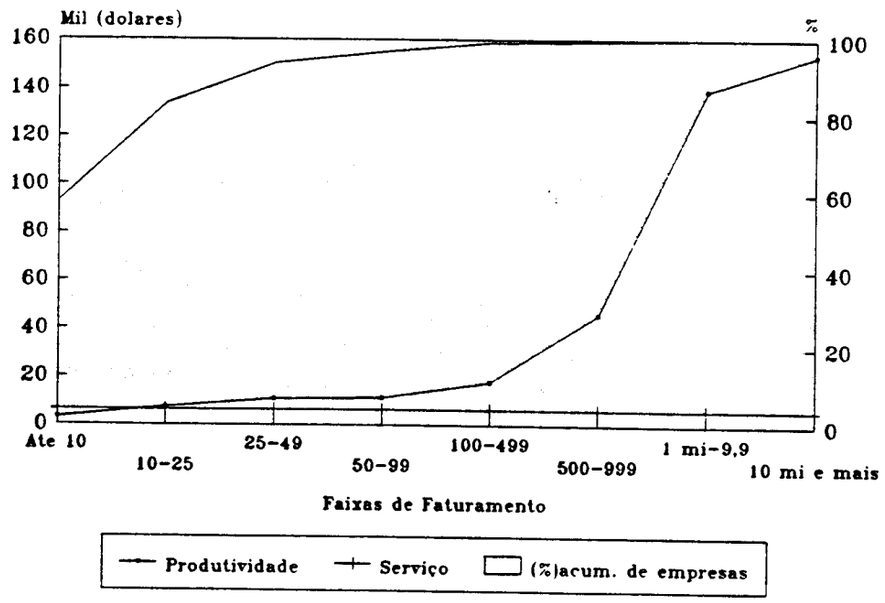
IPEA/DIPES - RJ

GRÁFICO 3

SERVIÇO - PRODUTO MEDIO DA M-D-O
Segundo faixas de PO



SERVIÇO - PRODUTO MEDIO DA M-D-O
Segundo faixas de Faturamento



IPEA/DIPES - RJ

São esses, assim, os limites que definem as empresas que se enquadram no critério proposto -- as que estão abaixo da média de produtividade de seu respectivo setor e que, aqui, são consideradas pequenas empresas.

A Tabela 24 apresenta, de forma sintética, a proposta de definição operacional de porte de empresa, indicando os limites de corte das variáveis.

Tabela 24
Limites de Corte das Variáveis Pessoal Ocupado e Faturamento

Variável	Setor	Limite de corte
Pessoal ocupado	Indústria	Até 19 pessoas ocupadas
	Comércio	Até nove pessoas ocupadas
	Serviços	Até nove pessoas ocupadas
Faturamento, vendas ou receita total	Indústria	Até US$ 100.000
	Comércio	Até US$ 100.000
	Serviços	Até US$ 25.000

7.4 - Universo Abrangido -- Impactos sobre Algumas Variáveis

Estabelecida a definição operacional -- os valores de corte para as variáveis pessoal ocupado e faturamento (vendas ou receita total) --, quantificou-se o universo de empresas que se enquadrariam dentro do critério proposto e os impactos desse enquadramento, medidos através da participação relativa do grupo definido como "pequenas empresas", no universo de empresas, consideradas quatro variáveis significativas da estrutura produtiva: número de estabelecimentos, pessoal ocupado, salários e outras retiradas e faturamento (vendas, no caso de comércio, e receita total, no casos de serviços).

A quantificação do universo abrangido e seus impactos foram feitos de duas formas: primeiramente, através da avaliação isolada de cada uma das variáveis de corte e, em seguida, através das aplicação conjunta e simultânea de ambas. As Tabelas 25, 26 e 27 apresentam os resultados, por setor de atividade.

Tabela 25
Total de empresas, de Pessoal Ocupado, de Faturamento e de Salários, Compreendidas nos Limites de Corte das Variáveis Pessoal Ocupado e Faturamento -- Indústria

	Total de empresas	Pessoal ocupado	Faturamento US$ milhão	Salários US$ milhão
Pessoal ocupado (até 19)	147.894	768.981	7.634,439	857,663
Faturamento (até 100 mil US$)	133.362	649.667	2.888,566	648,290

Tabela 26
Total de Empresas, de Pessoal Ocupado, de Faturamento e de Salários, Compreendidas nos Limites de Corte das Variáveis Pessoal Ocupado e Faturamento -- Comércio

	Total de empresas	Pessoal ocupado	Faturamento US$ milhão	Salários US$ milhão
Pessoal ocupado (até 9)	599.941	1.471.033	25.092,764	2.301,408
Faturamento (até 100 mil US$)	555.600	1.274.029	10.502,510	1.352,542

Tabela 27
Total de Empresas, de Pessoal Ocupado, de Faturamento e de Salários, Compreendidas nos Limites de Corte das Variáveis Pessoal Ocupado e Faturamento -- Serviços

	Total de empresas	Pessoal ocupado	Faturamento US$ milhão	Salários US$ milhão
Pessoal ocupado (até 9)	407.240	1.010.116	5.940,086	1.267,447
Faturamento (até 50 mil US$)	405.568	1.076.506	4.434,564	1.292,658

Nelas, verifica-se que, considerados os efeitos isolados, o número total de empresas atingidas pelo corte em pessoal ocupado (PO) é 1.155.075; pelo corte em faturamento, é 1.094.530. O total de pessoas ocupadas é de 3.250.130, por PO; e 3.000.202, por faturamento. O faturamento total das empresas atingidas monta a US$ 38,667 bilhões, por PO; e US$ 18,825 bilhões, por faturamento. E o total de salários é de US$ 3,401 bilhões, por PO; e US$ 3.112 bilhões, por faturamento.

A aplicação conjunta das duas variáveis (ambos os limites de corte, simultaneamente) implica, como era esperado, redução do universo atingido pelo critério isolado. Verifica-se, na Tabela 28 que: são 1.076.883 as empresas atingidas pelo critério proposto, o total de trabalhadores é reduzido para 2.726.548, o montante de faturamento se reduz para US$ 17,046 bilhões e o total de salários limita-se a US$ 2,920 bilhões.

Tabela 28
Total de Empresas, de Pessoal Ocupado, de Faturamento e de Salários, Compreendidas, Simultaneamente, nos Limites de Corte das Variáveis Pessoal Ocupado e Faturamento -- Indústria, Comércio e Serviços

Setor de atividade	Total de empresas	Pessoal ocupado	Faturamento US$ milhão	Salários US$ milhão
Indústria	131.232	585.574	2.756,857	605,632
Comércio	549.173	1.190.051	10.112,770	1.216,019
Serviços	396.478	950.923	4.174,569	1.174,901

Definido esse universo como o de "pequenas empresas", pode-se quantificar sua participação na estrutura produtiva brasileira, em 1985. As Tabelas 29 e 30 apresentam, por setor de atividade, as participações relativas desse universo de empresas, consideradas as mesmas quatro variáveis significativas já utilizadas. Na primeira das tabelas, os resultados decorrem da exclusiva aplicação do limite definido para pessoal ocupado; não sendo exclusivamente da aplicação do limite definido para faturamento.

Tabela 29
Impactos da Classificação Decorrentes do Limite Definido para Pessoal Ocupado

(Em %)

Variáveis	Indústria Pequena	Comércio Pequena	Serviços Pequena
Empresas	83,21	92,27	94,36
PO	13,94	41,47	42,03
Receita	3,69	19,07	30,53
Salários	6,54	50,25	33,56

Tabela 30
Impactos da Classificação Decorrentes do Limite Definido para Faturamento

(Em %)

Variáveis	Indústria Pequena	Comércio Pequena	Serviços Pequena
Empresas	75,03	85,45	93,97
PO	11,78	35,91	44,79
Receita	1,39	7,98	22,79
Salários	4,94	29,53	34,23

As empresas atingidas pelo critério representam 85,5% do total de empresas existentes em 1985. São responsáveis por 23,8% dos empregos, respondem por 13,9% do total de salários pagos no país e representam apenas 4,7% do total do produto gerado.

Analisados por setor, os resultados da aplicação simultânea dos limites de pessoal ocupado e faturamento indicam estrutura semelhante:

Tabela 31
Impactos da Classificação Decorrentes dos Limites Conjuntos de Pessoal Ocupado e Faturamento

(Em %)

Variáveis	Indústria Pequena	Comércio Pequena	Serviços Pequena
Empresas	73,84	84,46	91,87
PO	10,61	33,54	39,57
Receita	1,33	7,69	21,46
Salários	4,62	26,55	31,11

a) Na indústria: o efeito conjunto dos limites de corte em pessoal ocupado e faturamento restringe o universo de pequenas empresas a 73,84% do total. Essas empresas eram responsáveis por 10,61% do total dos empregos do setor, por 4,62% do total de salários pagos e por apenas 1,33% do faturamento de toda a indústria, em 1985;

b) No comércio: o universo de empresas atingidas pelo critério conjunto perfazia 85,46% do total de empresas comerciais existentes em 1985. Elas empregavam 33,54% dos comerciários, eram responsáveis por 26,55% dos salários pagos no setor e respondiam por 7,69% do total de vendas do comércio;

c) Nos serviços: quase 92 empresas prestadoras de serviços, em cada 100 existentes em 1985, foram atingidas pelo critério conjunto (91,87%). Elas eram responsáveis por 39,57% do total dos empregos do setor, por 31,11% do total de salários pagos e por 21,46% do faturamento (receitas totais) de todo o setor de prestação de serviços.

8 - COMENTÁRIOS FINAIS

Conforme comentado anteriormente, determinar o porte de uma empresa é, em última instância, buscar uma escala de medida. Essa escala varia segundo os objetivos e conveniências dos que planejam e operacionalizam programas de apoio empresarial.

Muitas têm sido as propostas de classificação de porte de empresa. Com raríssimas exceções do Brasil, os países que hoje compõem o Mercosul têm apresentado inúmeras propostas sobre o tema, classificando e subclassificando as empresas. Em nosso trabalho não era esse o objetivo.

Em nosso caso, o objetivo era definir um critério simples que discriminasse empresas e encontrar um indicador econômico que, ao retratar adequadamente a estrutura produtiva do país, pudesse revelar

diferenças de porte entre as unidades produtivas, abrindo, dessa forma, um novo caminho nas tradicionais formas de aferição de porte.

O critério proposto, que remonta aos bancos escolares, é simples e de fácil aceitação; a utilização da variável produto médio da mão-de-obra permitiu indicar, com bastante nitidez, as diferenças existentes entre as unidades produtivas do Brasil de 1985.

É certo que a concentrada estrutura produtiva do país, que congrega enorme contingente de pequenas empresas, ao lado de poucos e grandes complexos empresariais, impõe limites muito reduzidos aos parâmetros de classificação. Mas é certo, também, que abaixo deles encontrava-se a maioria esmagadora das empresas em operação, em 1985.

Por isso mesmo, a tentação a subclassificar o grupo de não-grandes em sucessivas divisões é quase irresistível. Isso pode ser de muita valia para aqueles que direta ou indiretamente tratam com esse conjunto de empresas. Não é o caso do presente trabalho.

Para nós, a existência de muitas empresas com reduzido produto médio da mão-de-obra é um importante indicador que sinaliza para distingui-las das demais. É também um fator sobre o qual o governo pode operar, através de programas específicos de incentivo e apoio, com o intuito de melhorar o desempenho geral da economia. Isso éespecialmente relevante, pois coloca a questão de classificação de porte de empresas em um contexto de política econômica.

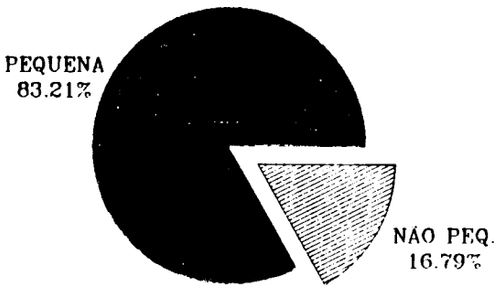
Conceder benefícios às empresas que apresentam reduzido produto médio da mão-de-obra pode parecer um contra-senso, pois, em tese, estar-se-ia premiando o menos eficiente. Em parte isso procede. Mas o apoio ao menos eficiente, nesse caso, se confunde com o apoio ao pequeno. E quanto ao pequeno há, em princípio, concordância quanto à necessidade de apoio. Mas cabe aqui indagar sobre a relação de causalidade entre ser pequeno e ser menos eficiente. Parece-nos mais razoável admitir que, em geral, o tamanho é causa e não o contrário.

Se isso é verdadeiro, apoiar os menos eficientes que se enquadram nos reduzidos limites de porte -- como é proposto no trabalho -- significa apoiar a pequena empresa e não, genericamente, o ineficiente, que, de fato, seria um contra-senso.

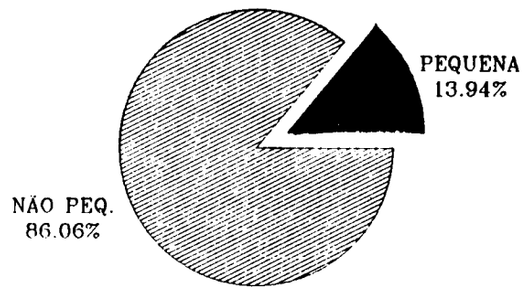
Para as pequenas empresas, o apoio governamental específico, limitado e restrito no tempo, pode representar elevação da produtividade, crescimento e maiores ganhos em sua atividade. Para a sociedade, pode representar ampliação da oferta de empregos, de bens e de serviços.

GRÁFICO 1A – INDUSTRIA

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA,SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 19)

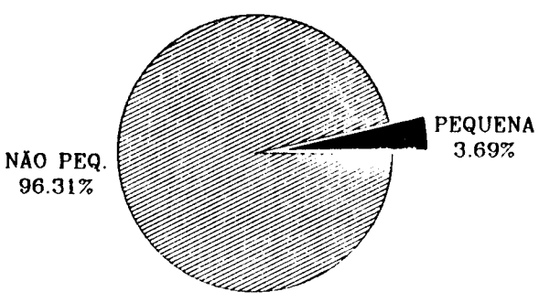


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

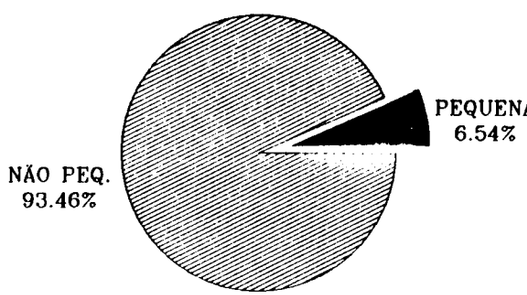
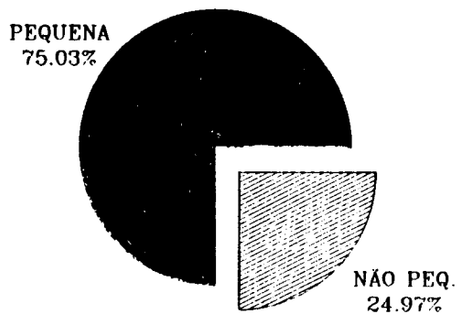
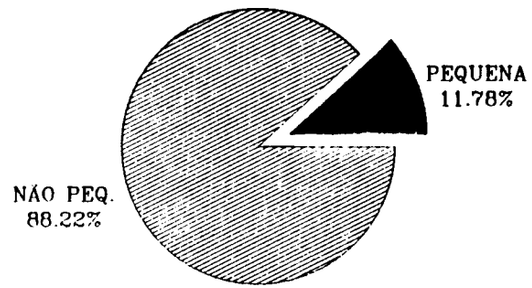


GRÁFICO 1B – INDUSTRIA

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE FAT.(ATE 100 MIL US$)

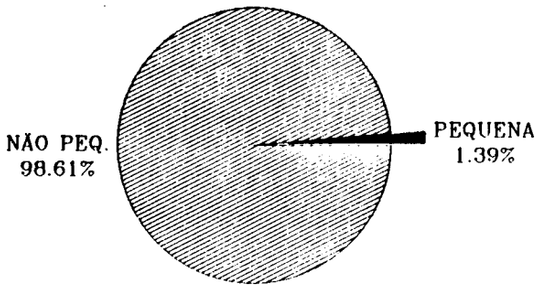


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

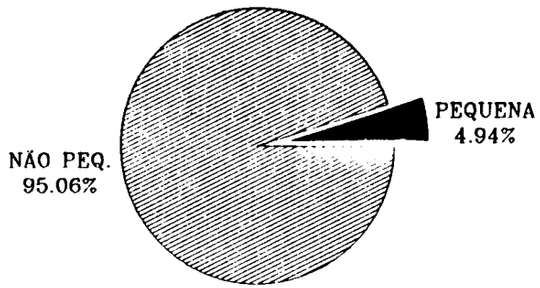
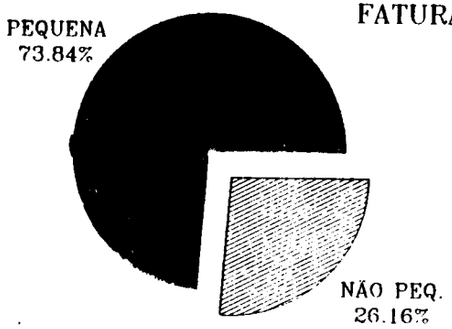
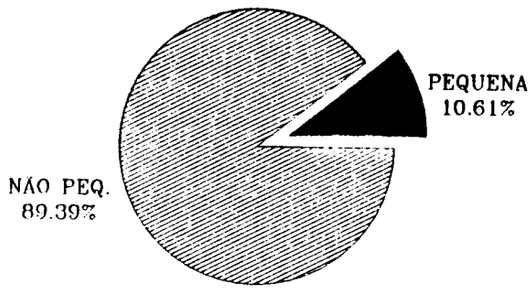


GRÁFICO 1C – INDUSTRIA

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA,SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 19) E FATURAMENTO (ATE 100 MIL US$)

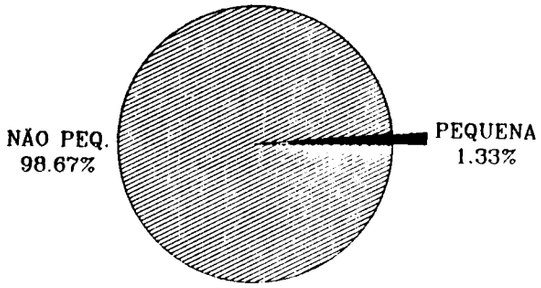


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

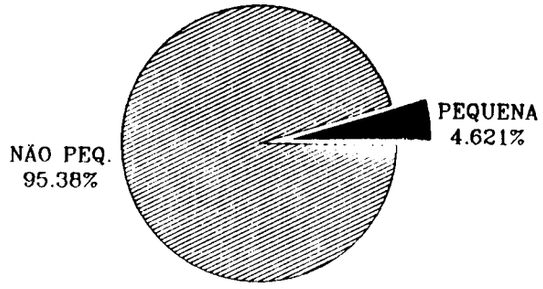
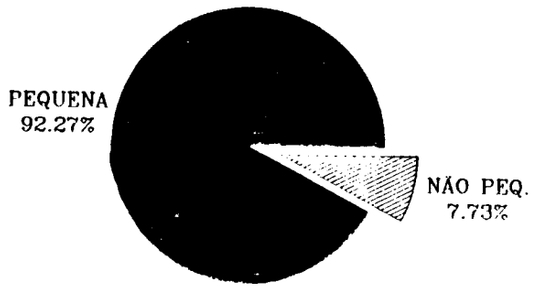
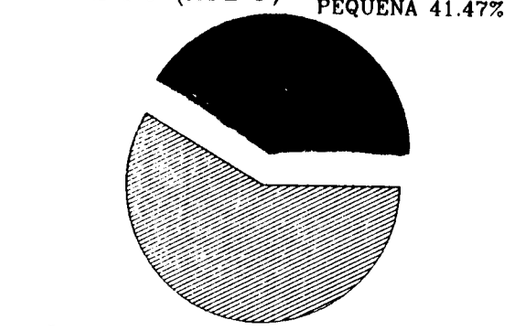


GRÁFICO 2A – COMERCIO

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 9)

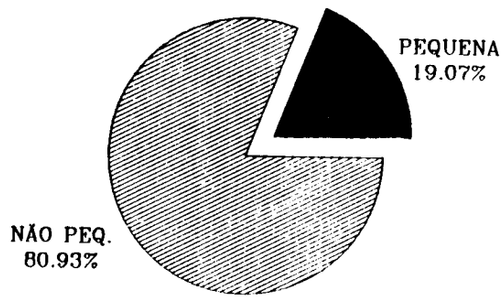


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

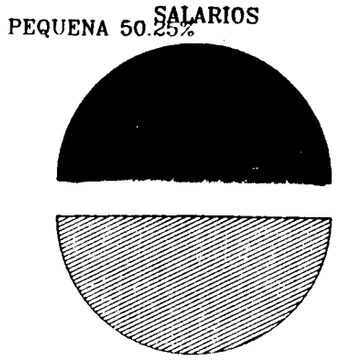
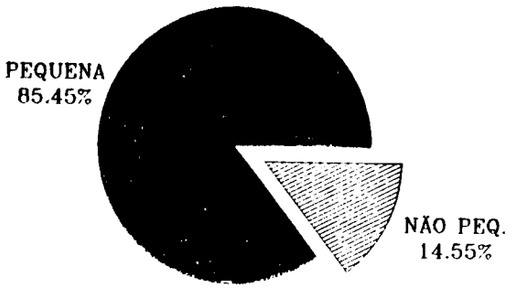
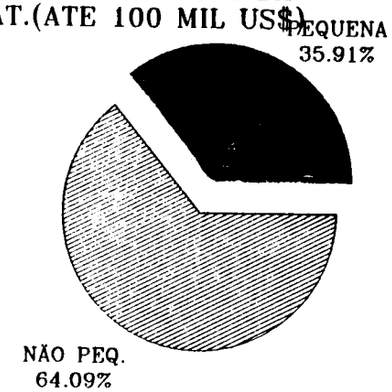


GRÁFICO 2B – COMERCIO

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DA FAT.(ATE 100 MIL US$)

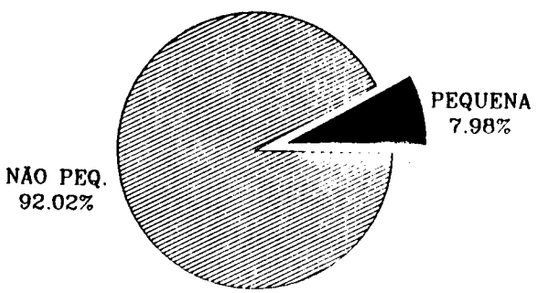


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

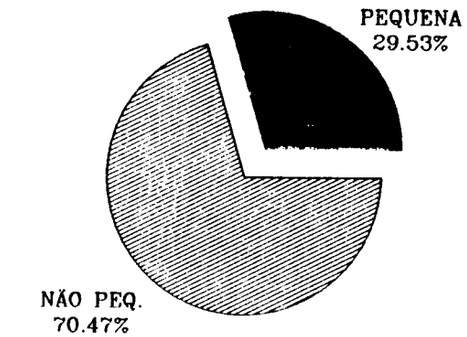
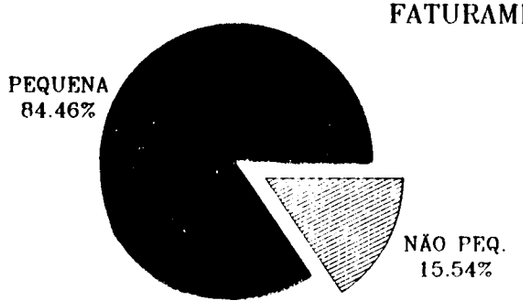
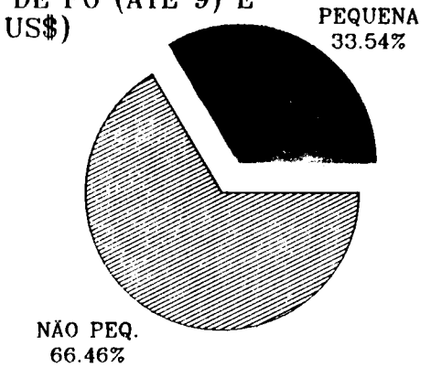


GRÁFICO 2C – COMERCIO

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 9) E FATURAMENTO (ATE 100 MIL US$)

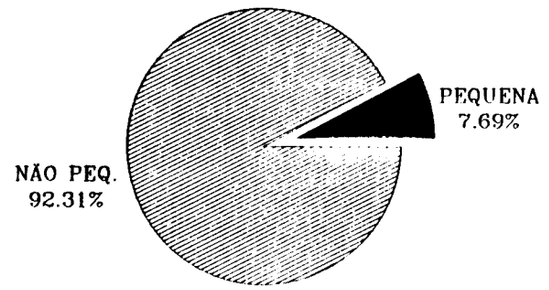


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

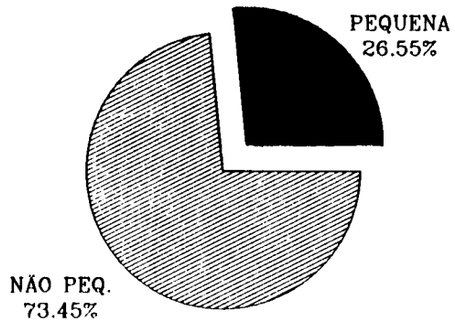
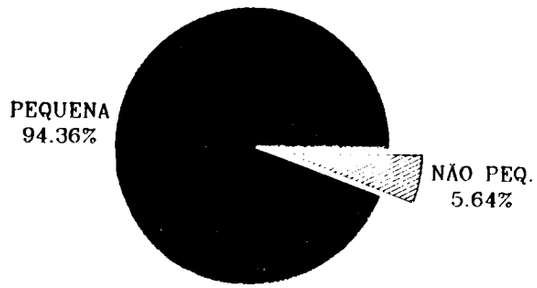
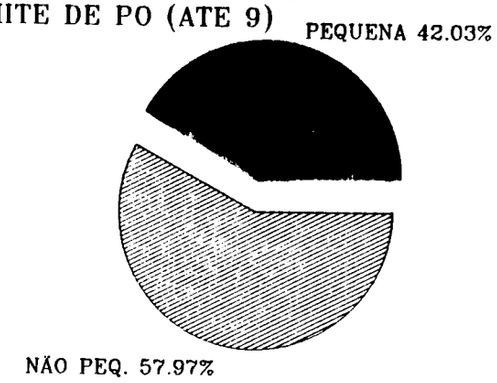


GRÁFICO 3A – SERVIÇOS

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 9)

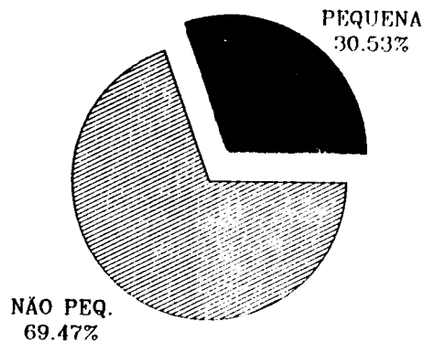


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

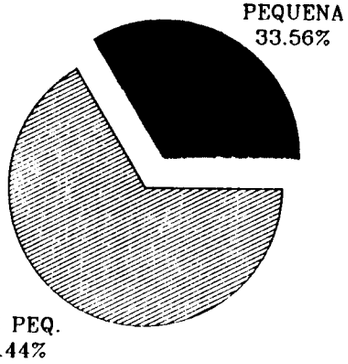
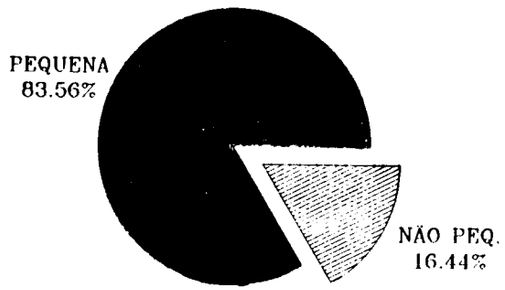
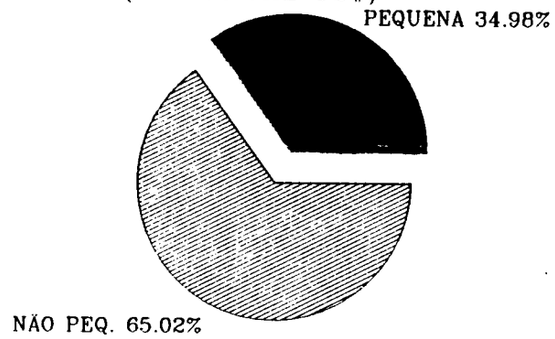


GRÁFICO 3B – SERVIÇOS

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE FAT. (ATE 50 MIL US$)

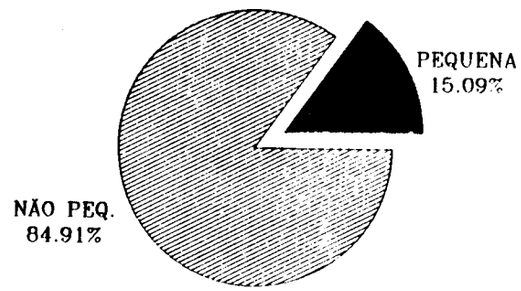


NUMERO DE EMPRESAS



PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS

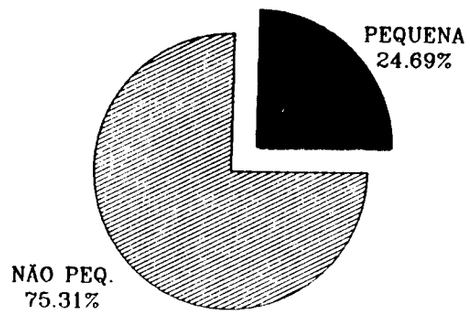
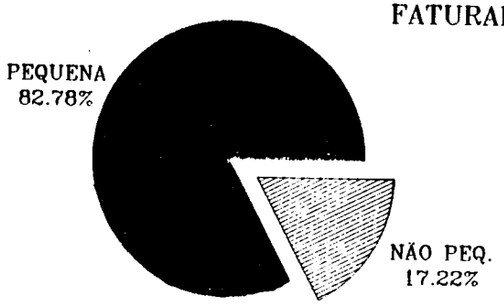
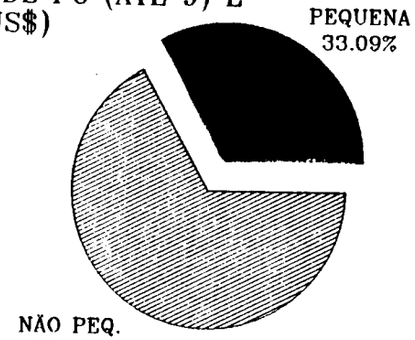


GRÁFICO 3C – SERVIÇOS

PARTICIPAÇAO RELATIVA DAS "PEQUENAS EMPRESAS" NO TOTAL DA ESTRUTURA PRODUTIVA, SEGUNDO LIMITE DE PO (ATE 9) E FATURAMENTO (ATE 50 MIL US$)

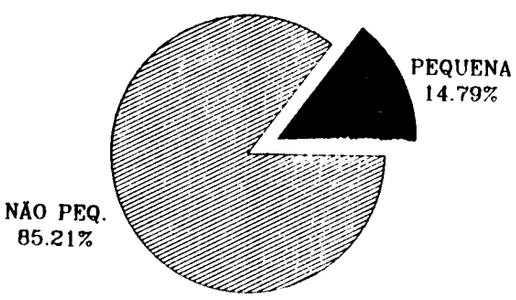


NUMERO DE EMPRESAS

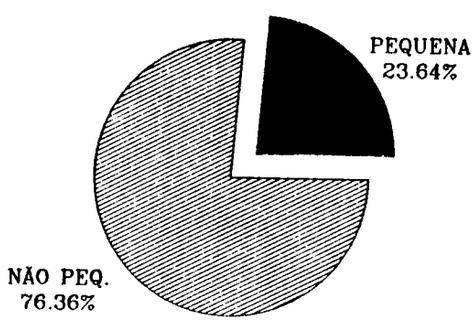


PESSOAL OCUPADO

FATURAMENTO



SALARIOS



ANEXO 2

Amostra

1. Critérios e definições

A partir do universo de estabelecimentos que integram o Censo Econômico de 1985, as amostras setoriais utilizadas no presente estudo foram definidas a partir dos procedimentos descritos a seguir.

As empresas foram divididas em dois grupos: o primeiro composto exclusivamente pelas maiores empresas do país, que foram integralmente incorporadas às amostras; o segundo, composto pelas demais empresas, sobre as quais se procedeu à extração aleatória.

O primeiro grupo foi composto por empresas cujo tamanho, seja medido em pessoal ocupado, seja em faturamento, excede em muito todas as demais empresas do setor. O porte dessas empresas faz com que o processo aleatório de seleção da amostra perca validade. Isso se deve exclusivamente ao fato de que se essas empresas ficarem fora da amostra, comprometem as estimativas.

Para o segundo grupo, foi utilizado o esquema de amostragem aleatória estratificada simples, com alocação proporcional, **p = q = 0.5** e **coeficiente de confiança de 95%,** com erro máximo de amostragem de **1%**. Como havia a possibilidade de, juntamente com a amostra por setor, através de procedimento de complemetação, definir amostras para cada gênero do setor, optamos pela complementação. Para tanto, os gêneros de atividade foram considerados estratos da amostra, com os mesmos parâmetros, porém foi fixado erro máximo aceitável em cinco pontos percentuais para cada estrato (gênero). A utilização desse esquema de amostragem, além da singeleza técnica, permite rápido e simples processamento de informações de cada setor de atividade. O tamanho amostral foi dado por:

$$n = \frac{Z_0^2 \times p \times q}{d_0^2 + \frac{Z_0^2 \cdot p \cdot q}{N}}$$

Inicialmente, foram considerados oito possíveis tamanhos de amostra, que estão apresentados nos Quadros 1, 2 e 3. O objetivo era analisar os erros de amostragem e, a partir deles, determinar o melhor tamanho. As amostras estudadas variaram entre 8.000 e 22.000 empresas.

Quadro 1
Amostras Analisadas -- Indústria

Tamanho da amostra	Erro total	Erro mínimo estrato (%)	Erro máximo estrato (%)	Complemento amostra	Complemento gêneros	Amostra total
8.000	1.08	2,37	21,60	2.958	15	10.958
10.000	0.96	2,11	19,23	2.496	14	12.496
12.000	0.87	1,91	17,47	2.098	13	14.098
14.000	0.81	1,76	16,10	1.789	12	15.789
16.000	0.75	1,64	14,99	1.495	12	17.945
18.000	0.70	1,54	14,06	1.280	8	19.280
20.000	0.66	1,45	13,28	1.153	8	21.153
22.000	0.63	1,38	12,60	1.026	8	23.026

Quadro 2
Amostras Analisadas -- Comércio

Tamanho da amostra	Erro total	Erro mínimo estrato (%)	Erro máximo estrato (%)	Complemento amostra	Complemento gêneros	Amostra total
8.000	1.09	1,13	63,36	4.965	22	12.965
10.000	0.98	1,00	56,57	4.542	20	14.542
12.000	0.89	0,92	51,56	4.218	19	16.218
14.000	0.82	0,85	47,65	3.983	18	17.983
16.000	0.76	0,79	44,50	3.804	17	19.804
18.000	0.73	0,74	39,67	3.688	16	21.967
20.000	0.68	0,70	39,67	3.576	16	23.576
22.000	0.65	0,67	37,76	3.464	16	25.464

Quadro 3
Amostras Analisadas -- Serviços

Tamanho da amostra	Erro total	Erro mínimo estrato (%)	Erro máximo estrato (%)	Complemento amostra	Complemento gêneros	Amostra total
8.000	1.08	1,62	17,71	2.986	14	10.986
10.000	0.97	1,44	15,80	2.546	12	12.546
12.000	0.88	1,31	14,39	2.214	12	14.214
14.000	0.81	1,16	13,28	1.907	11	15.907
16.000	0.76	1,13	12,39	1.641	10	17.641
18.000	0.71	1,02	11,65	1.415	9	19.415
20.000	0.68	1,01	11,03	1.228	9	21.228
22.000	0.64	0,92	10,49	1.075	8	23.075

A amostra base de 12.000 empresas apresentava melhores resultados, pois exigia complementos relativamente pequenos nos estratos. Para esses casos, se procederia, como definido, à complementação da amostra, até ser atingido o erro prefixado. Assim, encontrar-se-iam amostras que tanto poderiam ser utilizadas para análise do setor, nesse caso sem necessidade de complementos, quanto para análise de cada um dos gêneros de atividade, aí incluindo-se os complementos.

2. Extração das amostras

A extração da amostra foi feita por computador, através de um programa que gerava um número aleatório, para início da seleção. A partir desse número inicial o programa realizava "saltos" de registro, previamente definidos. O arquivo de origem estava ordenado por unidade da federação.

Para cada setor, o programa de extração da amostra tinha dois parâmetros para "salto" de registro (empresas), utilizados para obtenção da amostra do setor e do complemento por gênero. Esses parâmetros foram definidos pela razão entre o número de empresas de cada gênero, constantes do Censo, excetuadas as consideradas muito grandes, e o número de empresas que deveriam fazer parte da amostra base (12.000 empresas), no primeiro caso, e o número de empresas que complementariam a amostra, no segundo caso.

As amostras extraídas (ver Quadros 4, 5 e 6), denominadas amostras de trabalho, ficaram com os seguintes tamanhos: 12.740 empresas para o setor de serviços; 15.948 empresas para a indústria; e 18.331 empresas para o comércio, sendo 13.500 para o varejo e 4.831 para o atacado. Minúsculas diferenças entre as amostras teórica e de trabalho foram observadas. Nesses casos, adotou-se o procedimento de corrigir o ponderador.

Quadro 4
Amostra Teórica e Extraída por Setor -- Indústria

Setor de atividade	(N) Total censo	Amostra teórica (N) Normal	(N) Compl.	Amostra extraída (N) Normal	(N) Compl.	(N) Acima limite	(N) Total	(%) Amostra censo
01	1.969	133	188	134	189	26	349	17,7
02	27.545	1.862	-	1.863	-	82	1.945	7,1
03	16.651	1.126	-	1.126	-	166	1.292	7,7
04	7.786	526	-	528	-	125	653	8,4
05	2.922	198	142	199	142	136	477	14,1
06	3.384	229	116	230	116	88	434	12,8
07	16.222	1.124	-	1.122	-	18	1.140	6,9
08	13.132	888	-	886	-	15	901	6,9
09	1.255	84	209	85	210	64	359	28,6
10	1.038	70	210	70	210	19	299	28,8
11	1.344	91	208	91	208	13	312	23,2
12	2.036	138	186	138	186	273	597	29,3
13	396	27	168	28	168	38	234	59,1
14	867	59	208	59	207	17	283	32,6
15	2.233	151	177	151	177	44	372	16,7
16	3.688	249	99	250	99	128	477	12,9
17	21.671	1.465	-	1.465	-	72	1.573	7,3
18	37.295	2.522	-	2.520	-	332	2.852	7,6
19	2.167	147	180	147	180	39	366	16,9
20	132	9	90	9	90	11	110	83,3
21	8.067	545	-	544	-	19	563	6,9
22	5.282	357	1	358	-	38	396	7,5
Total	179.245	12.000	2.182	12.003	2.182	1.763	15.948	8,9

Quadro 5
Amostra Teórica e Extraída por Setor -- Comércio

Setor de atividade	(N) Total censo	Amostra teórica (N) Normal	(N) Compl.	Amostra extraída (N) Normal	(N) Compl.	(N) Acima limite	(N) Total	(%) Amostra censo
31	267.147	4.920	-	4.920	-	33	4.953	1,8
32	9.905	182	187	182	187	193	563	5,7
33	18.924	348	28	348	28	39	415	2,2
34	12.202	225	148	225	148	3	376	3,1
35	116.665	2.148	-	2.148	-	92	2.240	1,9
36	39.237	723	-	723	-	36	759	1,9
37	36.517	672	-	672	-	14	686	1,9
38	35.549	656	-	656	-	416	1.091	3,0
39	20.649	380	-	380	-	82	472	2,2
40	8.024	148	219	148	219	74	441	5,5
41	43.178	795	-	795	-	56	851	2,0
42	1.325	24	273	24	273	30	327	24,7
43	5.096	94	263	94	263	-	357	7,0
50	4.938	91	266	91	266	165	522	10,6
51	14.916	275	100	275	100	324	719	4,7
52	217	4	135	4	135	27	166	76,5
53	357	7	178	7	178	24	209	58,5
54	984	18	258	18	258	28	284	30,9
55	3.328	61	283	61	283	53	297	11,9
56	2.419	45	287	65	287	105	458	18,8
57	1.775	33	283	33	283	17	333	18.8
58	987	18	258	18	258	50	326	33,0
59	476	9	204	9	204	12	225	47,3
60	1.071	20	263	20	263	35	318	29,7
61	3.832	71	279	71	279	111	461	12,0
62	128	2	94	2	94	11	107	83,6
63	1.789	33	283	33	283	11	327	18,3
Total	651.635	12.002	4.289	12.002	4.289	2.041	18.332	2,8

Quadro 6
Amostra Teórica e Extraída por Setor -- Serviços

Setor de atividade	(N) Total Censo	Amostra teórica (N) Normal	(N) Compl.	Amostra extraída (N) Normal	(N) Compl.	(N) Acima limite	(N) Total	(%) Amostra censo
71	215.570	5.983	-	5.983	-	51	6.034	2,8
72	95.868	2.661	-	2.661	-	4	2.665	2,8
73	26.597	738	-		738	-1	739	2,8
74	6.076	169	193	169	193	35	397	6,5
75	77.435	2.149	-	2.149	-	361	2.510	3,2
76	10.796	300	71	300	71	24	395	3,7
Total	432.342	12.000	264	12.000	264	476	12.740	2,9

Listagem de Gêneros por Setor de Atividade

Indústria

01. Extrativa Mineral
02. Minerais Não-Metálicos
03. Metalúrgica
04. Mecânica
05. Material Elétrico
06. Material de Transporte
07. Madeira
08. Mobiliário
09. Papel e Papelão
10. Borracha
11. Couros e Peles
12. Química
13. Farmacêutica
14. Perfumaria
15. Matérias Plásticas
16. Têxtil
17. Vestuário
18. Produtos Alimentares
19. Bebidas
20. Fumo
21. Gráfica
22. Diversos

Serviços

71. Alojamento e Alimentação
72. Reparação, Manutenção e Instalação
73. Pessoais e de Higiene
74. Radiodifusão e Televisão
75. Auxiliares Diversos
76. Compra, Venda e Administração de Bens Imóveis

Comércio

Varejo
31. Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo
32. Produtos Farmacêuticos, Odontológicos e Veterinários
33. Tecidos, Vestuário e Armarinhos
34. Máquinas e Aparelhos Elétricos de Uso Doméstico
35. Ferragens, Material Elétrico e Eletrônicos
36. Veículos Novos, Usados e Peças
37. Máquinas e Equipamentos de Uso Industrial
38. Combustíveis e Lubrificantes
39. Papelarias e Livrarias
40. Mercadorias em Geral, inclusive Alimentos
41. Mercadorias em Geral, exclusive Alimentos
42. Artigos Diversos
43. Artigos Usados

Atacado
50. Produtos Extrativos e Agropecuários
51. Produtos Alimentares, Bebidas e Fumo
52. Produtos Farmacêuticos, Odontológicos e Veterinários
53. Tecidos, Vestuário e Armarinho
54. Máquinas e Aparelhos de Uso Doméstico
55. Ferragens, Material Elétrico e Eletrônico
56. Veículos Novos, Usados e Peças
57. Máquinas e Equipamentos de Uso Industrial
58. Combustíveis e Lubrificantes
59. Papelarias e Livrarias
60. Mercadorias em Geral, inclusive Alimentos
61. Mercadorias em Geral, exclusive Alimentos
62. Artigos Diversos
63. Artigos Usados

BIBLIOGRAFIA

BANCO DO BRASIL. **Micro, pequenas e médias empresas - uma abordagem analítica das suas dificuldades e das possíveis medidas para solucioná-las nas áreas gerencial, de produção, de mercado, fiscal e financeira**. Brasília: Diretoria de Planejamento, Coordenadoria de Análise Socioeconômica, 1979, 46 p.

BARRERA, Y. **et alii. Informalización y pobreza**. Costa Rica: Faculdad Latinoamericana de Ciencias Sociales, 1992, 132 p.

BARROS, F.R. **Pequena e média empresa e política econômica: um desafio à mudança**. Rio de Janeiro: Apec, 1978, 318 p.

BARROS, F.R., MODENESI, R.L. **Pequenas e médias indústrias: análise dos problemas, incentivos e sua contribuição ao desenvolvimento**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973 (Relatório de Pesquisa, 17).

BAYCE, R. **El pequeño empresario en el Uruguay y sus problemas**. Montevideo: Ciesu (Los industriales y la tecnologia en el Uruguay. Cuaderno, 48).

BNDES/FINAME. **Normas operacionais.** Rio de Janeiro, 1992.

BOGGIO, R., GARCÍA, A. **Diseño de um sistema de información comercial para una pequeña y mediana empresa**. Montevideo, 1990.

BOSCH, C., GOEGAN, M.G., SCIUTTO, L. **La pequeña y mediana empresa - definición, caracteristicas, universo**. Montevideo: Universidad de la Republica; Faculdad de Ciencias Económicas y de Administración, Ene. 1987, 171 p.

CEBRAE/CEAG-MG, Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado de Minas Gerais. **Levantamento das medidas em favor das MPME em diversos países**. Belo Horizonte: Gerência de Estudos e Planejamento, 1986, 71 p.

CEPAL. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. **Proyectos contra la pobreza**. México, 1991, 90 p. Unidad de Desarrollo Social. (LC/MEX/G.2).

CHOSA, Chusho-Kygio K. **Basic survey of small business -- small business in Japan's economic progress**. Tóquio: Ministério do Comércio Exterior e Indústria, 1961.

COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENES. **Rapport de la commission au conseil -- concernat les définitions des PME utilisées dans le cadre des actions communautaires**. Bruxelles, Avr. 1992, 31 p. (Sec(92) 351 final).

CONTADOR, C.R. **A transferência do imposto de renda e incentivos fiscais no Brasil.** Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1976, 178 p. (Relatório de Pesquisa, 32).

COSTA RICA. **Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa -PRONAMYPE**. San Jose: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 13 p.

---------. **Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa, PRONAMYPE - Resumen ejecutivo**. San Jose: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 11 p.

DANTAS, L. **A lógica do treinamento empresarial na PME -- notas para reflexão**. Rio de Janeiro: Centro de Estudos Sociais Aplicados, 1982, 10 p.

ETCHART, G. **La organización de las pequeñas y medianas empresas**. Montevideo.

GUNDLIN, S.,COUTO, M. **Metodología para la categorización de pequeña y mediana empresa**. Buenos Aires, 1989.

HIRAM, S.D. **What is small businnes? A suggested criterion illustrated with data from the wool textile industry. Explorations in Entrepreneural History**, v.7. Cambridge, Mass.: Harvard Research Center, 1975.

IBGE. **Microempresas**. Rio de Janeiro: Diretoria de Pesquisa, 1989, 184 p.

JETRO. **Guide to small and medium-size enterprise policies in Japan.** New York, 1992.

KARSH, N. **What is a small business.** Washington, D.C.: U.S. Small Business Administration, 1977.

LONGHI, A. **La pequeña empresa y el pequeño empresário en Montevideo**. Montevideo.

MELLO, C.J. **As pequenas empresas no desenvolvimento industrial do Nordeste**. Recife, 1971.

SALINAS, J.A. **Microempresa e ação pública. Revisão crítica de um programa de intervenção**. Rio de Janeiro: Centro de Estudos Sociais Aplicados, 1982, 24 p.

ROCCA, C.A. **Productivity in Brazilian manufacturing -- Brazil: industrialization and trade policies**. Oxford: Bergsman, 1970.

ROCHA, S. **Economia informal: algumas considerações sobre conceituação e mensuração**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, dez. 1989, 24 p. (Texto para Discussão,181).

UCECA. **La pequeña y mediana empresa de Mexico: notas para su caracterización**. México, 1981.