

M

BCME.DOAÇÃO

T338.476853

R571e

T

N.Cham. 1338.4/6853 R5/1e 1

Autor: Rocha, Anfrileny So

Título: Estrategias de sobrevivencia



00939331 - Ac. 29800

UFCE - BCME

ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA DAS MICROEMPRESAS DO  
SETOR DE CALÇADOS DO ESTADO DO CEARÁ:  
REFLEXÃO A PARTIR DOS PRINCIPAIS PÓLOS DE PRODUÇÃO

BCME-BIBLIOTECA

CATIVO

BCME-DOAÇÃO

ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA DAS MICROEMPRESAS DO  
SETOR DE CALÇADOS DO ESTADO DO CEARÁ:  
REFLEXÃO A PARTIR DOS PRINCIPAIS PÓLOS DE PRODUÇÃO

ANFRILENY SOARES DA ROCHA

DISSERTAÇÃO APRESENTADA À COORDENAÇÃO DO CURSO DE  
MESTRADO EM ECONOMIA DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ  
COMO PRÉ-REQUISITO PARA A OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE

BCME-BIBLIOTECA

Fortaleza, 1990

CATIVO

Esta Dissertação foi submetida como parte dos requisitos necessários à obtenção do Grau de Mestre em Economia, outorgado pela Universidade Federal do Ceará, e encontra-se a disposição dos interessados na Biblioteca Central da referida Universidade.

A citação de qualquer trecho desta Dissertação é permitida, desde que seja feita de conformidade com as normas da ética científica.

*Anfrileny Soares da Rocha*  
ANFRILENY SOARES DA ROCHA

DISSERTAÇÃO APROVADA EM:

*Francisco C. de Oliveira*  
Profº FRANCISCO C. DE OLIVEIRA  
(Orientador)

BCME-BIBLIOTECA

*Assuero Ferreira*  
Profº ASSUÉRO FERREIRA  
(Coordenador)

*Assuero Ferreira*  
Profº ASSUÉRO FERREIRA

*Roberto Smith*  
Profº ROBERTO SMITH

Ao meu pai, Anfrísio, pelo  
entusiasmo e compreensão.

À minha mãe, Leny, pela  
dedicação em todos os  
momentos.

"O coração do homem pode fazer  
planos, mas a resposta certa  
dos lábios vem de Deus".

Provérbios de  
Salomão 16:1

## AGRADECIMENTOS

Reconhecer a contribuição direta ou indireta de pessoas que de alguma forma tornaram viável a elaboração deste trabalho é tarefa não fácil, pela possibilidade de omissão de nomes de algumas delas.

Apesar disso, quero expressar o meu agradecimento ao Prof. Francisco Correia de Oliveira, que, tão pacientemente, acompanhou todo o desenvolvimento do trabalho, incentivando-me nos momentos mais difíceis, sempre disposto ao diálogo. Aos professores Assuéro Ferreira e Roberto Smith, componentes da banca examinadora, pelas sugestões apresentadas, contribuindo com a obtenção do resultado geral do trabalho.

À Secretaria de Indústria e Comércio (S.I.C.), na pessoa de Odílio Figueiredo Filho, por tornar possível o financiamento da pesquisa de campo; ao diretor do Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa (C.E.A.G.), Luciano Moreira dos Santos e ao coordenador de Informática desse órgão, José Belo Torres, pelo processamento dos dados e elaboração de grande parte das tabelas.

A Mardônio de Oliveira Costa, técnico do S.I.N.E. (Sistema Nacional de Emprego) pela colaboração dada na definição da Metodologia da pesquisa de campo, e ao amigo Carlos Martagão de Castro Ribeiro, técnico da C.C.F. (Christian Children's Fund), pelas traduções feitas. A todos os microempresários entrevistados, por terem interrompido suas atividades para

proporcionarem respostas ao Questionário.

Â Suely Chacon que tanto me ajudou na impressão de várias versões deste trabalho; ao Aprígio, pela sua disponibilidade para a realização dos cruzamentos das informações; à Edna Gomes Pinheiro, que, gentilmente, se prontificou a fazer a normalização, e a todas as outras pessoas que não foram citadas aqui, mas que de alguma contribuíram.

BCME-BIBLIOTECA

## APRESENTAÇÃO

O presente trabalho tem o propósito de compreender a atuação das microempresas do setor de calçados no Estado do Ceará. A produção de calçados é uma das atividades tradicionais do Estado, desempenhando um papel relevante na determinação do crescimento industrial das duas últimas décadas. Esse aspecto foi, pois, essencial para a realização deste trabalho.

Além disso, a existência deste trabalho foi fortemente motivada pela escassez de bibliografia relacionada à questão escolhida, exceto, por exemplo, a pesquisa no setor feita pelo CEAG (Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa) no ano de 1988<sup>1</sup>. Assim, a restrição de trabalhos na área contribuiu, sem dúvida, para o surgimento deste. Fica evidente a dificuldade de relacioná-lo a outras obras já desenvolvidas no setor.

As idéias iniciais desta dissertação estão contidas no projeto de tese elaborado dentro da temática da produção de calçados no Estado do Ceará. Na percepção da importância que têm os ramos industriais tradicionais na estrutura industrial do Estado, fez-se os seguintes questionamentos, que auxiliaram a definição posterior das hipóteses de trabalho:

- 1 - Há opções econômicas para as pequenas empresas do setor calçadista?
- 2 - A ação do grande capital permite a convivência de pequenas empresas no setor?

---

<sup>1</sup> Vide Bibliografia Consultada.

3 - Que meios são utilizados por essas pequenas organizações para garantirem a sua sobrevivência?

Com o intuito de conhecer o setor de calçados do Ceará e desse obter informações para a orientação deste estudo, passou-se a manter um contato mais estreito com aquele setor, procurando-se perceber suas particularidades, primeiramente por meio de dados secundários (como R.A.I.S. - Relação Anual de Informação Social, Censo Industrial e Pesquisa Industrial) e, em seguida, através de um contato mais direto. A partir daí, observou-se sua composição geral, sua distribuição espacial no Estado, o comportamento do setor nos anos mais recentes, bem como se iniciou a identificação dos problemas e desempenhos específicos das unidades produtivas previamente escolhidas - as microempresas do setor.

Esse contato com o setor mostrou ser conveniente o ajuste entre a proposta inicial de estudo (encontrada no projeto de tese) e o contexto real apresentado pelo setor. Com base nessa constatação, foi possível relacionar alguns aspectos relevantes para a orientação das hipóteses a serem levantadas e definir o problema a ser investigado.

Dados obtidos da R.A.I.S. referente ao ano de 1986 revelam que, na região Nordeste, o ramo Vestuário e Calçados apresenta uma composição na qual as maiores empresas (a partir de 250 empregados) representam apenas 2,3% do total de estabelecimentos, enquanto as empresas que empregam até 19 (dezenove) trabalhadores correspondem a 77,8% daquele total. As maiores empresas respondem por 56,7% do total de empregos do

ramo, contra apenas 13% relativos às pequenas.

Para o caso do Ceará, encontra-se um tipo de concentração industrial semelhante: as menores empresas representam cerca de 77% do total, mas respondem por apenas 13% do total de empregos do ramo Vestuário e Calçados; as maiores unidades produtivas, apesar de constituírem apenas 2,3% do total de empresas, são responsáveis pela geração de 56,7% do total de empregos gerado pelo ramo.

Admitindo-se uma certa subestimação das informações coletadas, em função das dificuldades de acesso às pequenas unidades econômicas, de caráter informal, da ausência ou inadequação de seus registros contábeis, e da falta de respostas coerentes ou precisas, é possível que a discrepância real entre os dados obtidos seja de menor grau, e que a participação das pequenas empresas na geração de empregos e no total de estabelecimentos seja maior. Os dados, portanto, podem distorcer um pouco a realidade, porém a proporção aqui apresentada indica que as unidades menores do setor calçadista têm uma pequena participação na geração de empregos diretos, embora representem o maior número de unidades produtivas do setor.

Assim, a questão do número de empregos gerado por essas pequenas organizações é muito discutível, principalmente levando-se em conta o tipo de emprego gerado - muitas vezes uma simples válvula de escape à questão da sobrevivência. Esse último aspecto evidencia, mesmo superficialmente, que as contradições entre o pequeno e o grande capital não são tão fáceis de serem administradas e, sobretudo, que a proteção ao pequeno

difícilmente promoveria a expansão do capital monopolista.

Outrossim, as grandes empresas, a despeito de apresentarem um menor número, em termos de composição setorial, são responsáveis pela maior parte da produção e do faturamento. Pesquisa realizada pelo CEAG (Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa) no setor de calçados, durante o ano de 1987, relativa à região metropolitana de Fortaleza (um dos principais pólos de produção) mostra que 57% das empresas faturavam abaixo de 41,7 salários mínimos, e que apenas 3,5% (6 empresas) delas trabalhavam com um faturamento acima de 1.777,8 salários mínimos<sup>2</sup>.

Como o setor é constituído, em sua maior parte, de pequenos estabelecimentos, observa-se uma maior probabilidade dos pequenos estabelecimentos estarem incluídos na faixa de menores resultados econômicos. Ou seja, são esses os estabelecimentos que apresentam os menores níveis de faturamento mensal. Desse modo, confirma-se a tendência à concentração no setor.

A partir dessas evidências, procurou-se montar um esquema de análise mais apropriado à realidade em estudo. O exame dos dados secundários sugere que apesar de serem vistas como unidades marginais, as microempresas manifestam uma capacidade relativa de sobrevivência importante. Levando-se em consideração as imperfeições do mercado, bem como a características de suas condições de funcionamento no setor, percebe-se a necessidade de uma verificação dos fatores que explicam tal comportamento.

---

<sup>2</sup> Considerando-se as faixas de faturamento expressas de acordo com o piso salarial de dezembro de 1987.

O objetivo deste trabalho é, pois, a tentativa de identificação das causas que explicam a sobrevivência das microempresas no setor de calçados, ou seja, pretende-se a partir da realidade de produção de calçados no Estado do Ceará, detectar os meios utilizados por aquelas unidades produtivas para a sua manutenção no setor. Diante desta perspectiva, formulou-se as seguintes hipóteses:

- 1 - O estudo da atuação das microempresas no setor deve levar em conta suas possibilidades de sobrevivência como pequenos capitais;
- 2 - As formas de organização e de gerenciamento da produção apresentam particularidades significativas à delimitação das estratégias de sobrevivência;
- 3 - Os critérios usuais de seleção e treinamento de pessoal revelam meios singulares de extração de sobretrabalho, necessários ao processo de obtenção do excedente econômico;
- 4 - No processo de circulação de mercadorias existem canais específicos de distribuição dos produtos que possibilitam a realização de vendas e obtenção de resultados econômicos, elementos indispensáveis à manutenção e/ou crescimento no setor;
- 5 - O comportamento dos microempresários exerce uma influência decisiva na definição das estratégias de sobrevivência.

Procura-se, portanto, através do referido estudo,

avaliar em que grau as imperfeições do mercado de calçados permitem a sobrevivência das unidades produtivas escolhidas, delimitando-se as formas adotadas por essas empresas para permanecerem no setor.

BCME-BIBLIOTECA

## SUMÁRIO

### APRESENTAÇÃO

1	INTRODUÇÃO . . . . .	22
2	CAPÍTULO I - CONSIDERAÇÕES INICIAIS SOBRE A PROBLEMÁTICA INVESTIGADA . . . . .	27
2.1	Estrutura de mercado e pequena produção no Brasil: uma referência a um contexto de industrialização tardia . . . . .	28
2.2	Microempresas no Brasil: o caso da Indústria de Calçados . . . . .	39
2.3	O processo de industrialização do Nordeste e suas repercussões sobre as pequenas empresas . . . . .	46
2.4	Os efeitos das políticas da SUDENE no Ceará - Inferências sobre as microempresas do setor calçadista . . . . .	54
3	CAPÍTULO II - A PEQUENA PRODUÇÃO NO CONTEXTO TEÓRICO . . . . .	66
3.1	Marshall e a pequena produção . . . . .	67
3.2	A Concepção de Steindl . . . . .	75
3.3	A pequena produção e o "postulado" de Sylos Labini . . . . .	87
3.4	A versão de Schumpeter . . . . .	94
3.5	O tratamento marxista da questão . . . . .	101
3.5.1	O aumento da composição orgânica do capital e da produtividade do trabalho . . . . .	104
3.5.2	Os processos de concentração e centralização dos capitais e a análise da pequena produção . . . . .	107
3.5.3	Considerações Finais . . . . .	110
4	CAPÍTULO III - MICROEMPRESAS DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NO CEARÁ: ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA . . . . .	114
4.1	Aspectos gerais . . . . .	115
4.1.1	Evolução histórica das microempresas: uma alusão . . . . .	115
4.1.2	Distribuição espacial dos estabelecimentos . . . . .	119

4.1.3	Organização jurídico-administrativa e contábil . . . . .	122
4.1.4	Aspectos Gerais e as Abordagens Teóricas . . . . .	128
4.2	O Processo de Produção . . . . .	132
4.2.1	Caracterização da maquinaria utilizada . . . . .	132
4.2.2	A técnica de produção de calçados, o grau de mecanização das empresas e o processo de estocagem . . . . .	145
4.2.3	O Processo de Produção e as Abordagens Teóricas . . . . .	150
4.3	A comercialização de produtos . . . . .	153
4.3.1	A Comercialização e os Enfoques Teóricos . . . . .	160
4.4	Recursos Humanos . . . . .	162
4.4.1	O pessoal ocupado . . . . .	164
4.4.2	Perfil dos microempresários . . . . .	171
4.4.3	Recursos Humanos e os Enfoques Teóricos . . . . .	178
5	CONCLUSÃO . . . . .	183
6	APÊNDICE . . . . .	195
	APÊNDICE 6.1 - Metodologia da pesquisa de campo . . . . .	196
	APÊNDICE 6.2 - Modelo do questionário aplicado . . . . .	207
	APÊNDICE 6.3 - Relação das empresas cadastradas no CEAG de Fortaleza . . . . .	223
	APÊNDICE 6.4 - Relação das empresas cadastradas no CEAG de Juazeiro do Norte . . . . .	230
	APÊNDICE 6.5 - Respostas dos questionários aplicados . . . . .	235
7	BIBLIOGRAFIA CONSULTADA . . . . .	261

LISTA DE TABELAS

TABELA 1	- Brasil: Indústria de Transformação - Distribuição percentual dos estabelecimentos recenseados, pessoal ocupado, e valor da produção industrial, por grupos de pessoal ocupado . . . . .	41
TABELA 2	- Brasil: distribuição das microempresas segundo Regiões e Classes de Atividade . . . . .	43
TABELA 3	- Brasil : distribuição percentual de microempresas industriais por regiões e grupos de pessoal ocupado . . . . .	44
TABELA 4	- Distribuição de Microempresas no Brasil segundo o gênero de indústria (1985). . . . .	45
TABELA 5	- Nordeste e Brasil: Indústria de Transformação Estrutura percentual do valor da transformação industrial de acordo com os gêneros industriais .	51
TABELA 6	- Ceará: Indústria de Transformação - Distribuição das empresas e dos investimentos conforme os gêneros. . . . .	55
TABELA 7	- Indústria de Transformação - Participação relativa do gênero Vestuário e Calçados no Estado do Ceará . . . . .	56
TABELA 8	- Brasil, Nordeste e Ceará: Indústria de Transformação - Dados gerais para o gênero Vestuário e Calçados . . . . .	57
TABELA 9	- Brasil, Nordeste e Ceará: Evolução da Produção Física do Setor Calçadista (Calçados com componentes de couro) . . . . .	59
TABELA 10	- Brasil, Nordeste e Ceará: aspectos gerais para o gênero Vestuário e Calçados . . . . .	60
TABELA 11	- Ceará - Número de Estabelecimentos, Pessoal Ocupado e Valor da Produção na Indústria, segundo as Microregiões . . . . .	63
TABELA 12	- Ceará - Microempresas Industriais - Situação locacional . . . . .	64
TABELA 13	- Distribuição percentual de microempresas industriais no Ceará segundo gênero da indústria	65

TABELA 14 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor de Calçados - Distribuição das empresas segundo o ano de surgimento (1989) . . . . .	114
TABELA 15 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Nível de utilização da capacidade instalada por local de funcionamento das empresas do Setor de Calçados (1989). . . . .	120
TABELA 16 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Aspecto contábil das microempresas do setor de calçados conforme o ano de início de atividade . . . . .	123
TABELA 17 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Tipo de gerenciamento das empresas de acordo com o ano de início de atividade . . . . .	125
TABELA 18 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Utilização de recursos para o financiamento da produção das microempresas do Setor de Calçados (1989) . . .	126
TABELA 19 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Tipo de equipamento utilizado por tamanho da empresa (1989) . . . . .	135
TABELA 20 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Origem das máquinas por tamanho da empresa . . . . .	138
TABELA 21 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Utilização de Incentivos Fiscais segundo o tamanho das microempresas do Setor de Calçados (1989) . . .	140
TABELA 22 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Investimento de reposição (1989) . . . . .	142
TABELA 23 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Tempo de utilização das máquinas e equipamentos da pequena produção de calçados (1989) . . . . .	144
TABELA 24 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Destino das vendas por tamanho das microempresas do Setor de Calçados (1989) . . . . .	156
TABELA 25 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Recursos utilizados para o pagamento das compras segundo o tamanho das microempresas do Setor Calçadista (1989) . . . . .	158
TABELA 26 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Formas de treinamento da Força de Trabalho (1989) . . . . .	167

TABELA 27 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Remuneração média mensal da Força de Trabalho (1989) . . . . .	169
TABELA 28 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Propostas de Inovações (1989)	173
TABELA 29 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor de Calçados - Propostas de mudança conforme o grau de instrução dos proprietários (1989) . . . . .	175
TABELA 30 - Fortaleza - Juazeiro do Norte - Microempresas do Setor Calçadista - Possibilidades de crescimento segundo o grau de instrução dos proprietários (1989) . . . . .	177

## RESUMO

A problemática das microempresas tem sido alvo de discussões travadas sobre o crescimento econômico dos diversos países. Na perspectiva teórica, essas unidades de produção podem ser enquadradas desde os enfoques que as consideram unidades marginais destituídas de elementos que as justifiquem na dinâmica do desenvolvimento capitalista, até às concepções favoráveis à sua convivência no mercado como resultado de difusão desigual do progresso técnico entre os diferentes ramos industriais.

As abordagens atuais deparam-se com questões relacionadas à definição do que seja uma "pequena" empresa, a fim de incluí-la no contexto de programas especiais de financiamento, de assistência técnica e/ou para detectar a sua natureza e função no processo de produção capitalista.

BCME-BIBLIOTECA

Nesse sentido, advoga-se que a discussão em torno de aspectos quantitativos (a exemplo dos ativos fixos) e qualitativos (como os referentes ao sistema de administração geral das empresas) da pequena empresa deve ultrapassar a sua caracterização e definição convencionais (de ser apenas um estágio a uma dimensão empresarial mais ampla) para abranger os fenômenos que explicam a sua sobrevivência no setor.

O presente trabalho leva em conta toda essa problemática, e tenta apreender os meios utilizados por empresas de dimensões reduzidas para conviverem num ramo de produção no qual a modernização é marcante - o setor de produção de calçados.

Portanto, este trabalho constitui uma tentativa de identificação das estratégias de sobrevivência das microempresas da indústria de calçados do Ceará, tendo como referencial analítico os dois maiores pólos de produção - Fortaleza e Juazeiro do Norte, no período compreendido entre os anos de 1970 e 1985.

A composição estrutural do setor de calçados comporta algumas grandes e modernas empresas que convivem com uma significativa quantidade de pequenos estabelecimentos inseridos na dinâmica do setor. Nessa circunstância, as microempresas encontram formas de sobrevivência detectáveis nas órbitas de produção, comercialização e na área de recursos humanos, as quais lhes conferem capacidade de permanência no mercado, apesar das suas dimensões.

Procura-se avaliar a atuação dessas pequenas organizações dentro da lógica de acumulação e reprodução do capital no setor. Assim, o surgimento e manutenção dessas pequenas organizações pode ser explicado tanto como válvula de escape ao problema do desemprego, resultante da expansão de capital, quanto pelo propósito de determinados indivíduos serem "seus próprios patrões".

Os resultados da pesquisa foram conferidos à luz das análises de Marx, Marshall, Schumpeter, Labini e Steindl, tomando-se a pequena empresa como unidade produtiva capaz de sobreviver no processo de produção capitalista sujeito à crescente sofisticação tecnológica. Nesse sentido, a análise marxista apresenta um maior grau de aproximação com a realidade estudada, pela possibilidade das microempresas aproveitarem os

espaços que surgem no processo de acumulação.

A difusão desigual do progresso técnico deixa espaços que podem ser preenchidos pela produção em pequena escala. Boa parte desses estabelecimentos se tecnifica, embora apresentando particularidades em seu funcionamento que diferem em grau e qualidade das maiores empresas. Nesse processo, é possível identificar-se suas formas de sobrevivência e constatar-se que mesmo como unidades de fácil eliminação do mercado, persistem desempenhando um papel singular num contexto de modernização concentradora.

Uma boa parte dos estudos desenvolvidos sobre a pequena produção (urbana ou rural) e, em particular, sobre microempresas depara-se entre outros problemas, com as questões relacionadas às definições convencionais de caráter empírico ou operacional para os critérios de enquadramento no contexto de programas especiais de financiamento e/ou de assistência técnica. A ausência de informações estatísticas sistemáticas contribui sobremaneira para a não consecução de um conhecimento mais apropriado destas unidades produtivas.

As abordagens atuais sobre as pequenas empresas envolvem também a constatação de que a realidade econômico-social dos centros urbanos de países capitalistas atrasados ou subdesenvolvidos é composta de dois setores bem distintos, um protegido e o outro desprotegido. Nesse sentido, as atividades e ocupações ditas informais aparecem como o resultado da organização precária de sua superpopulação relativa, produto da expansão do capital, na qual é possível identificar-se: a) pequenas unidades de produção que provavelmente nem pudessem ser consideradas como 'unidades produtivas', ocupando apenas um papel marginal no sistema capitalista; b) e outras que possuem uma certa organização, podendo-se expandir apesar da ação do grande

capital<sup>3</sup>.

A nível de Brasil, a problemática das microempresas legitima-se, paradoxalmente, pelo chamado 'Estatuto da Microempresa', criado para 'simplificar e favorecer' as empresas que se encaixassem numa classificação extremamente restrita de níveis de faturamento. Os efeitos, contudo, dessa legislação, além de serem muito limitados, não amenizaram questões cruciais como o problema da gestão científica e de assistência tecnológica.

O presente trabalho não ignora as considerações feitas nos parágrafos anteriores, porém constitui, conforme o que foi visto, uma tentativa de identificação das estratégias de sobrevivência das microempresas da indústria de calçados no Ceará<sup>4</sup>, tendo como referencial analítico os dois maiores pólos de produção - Fortaleza e Juazeiro do Norte, no período compreendido entre os anos de 1970 e 1985. Nessa perspectiva, não subestima a possibilidade dessas unidades produtivas não caracterizarem atividades plenamente capitalistas<sup>5</sup>.

O desenvolvimento do estudo dessas unidades produtivas leva em conta a sua articulação dentro do processo de acumulação

---

<sup>3</sup> Sobre o assunto, ver BRITO, Paulo Raimundo Almeida. Análise comparativa da fragilidade das pequenas e médias empresas na Bahia. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 1979. (Tese de Mestrado. mimeo)

<sup>4</sup> O conceito de microempresa utilizado neste trabalho diz respeito às empresas de calçados que ocupam até 10 trabalhadores. A inclusão de estabelecimentos contendo mais de 10 e menos de 100 empregados (pequenas empresas) pode ser explicada pelo propósito de possíveis comparações com as micro unidades de produção.

<sup>5</sup> Ressalte-se que não é propósito deste trabalho a realização da análise de estrutura do mercado de calçados e a de caráter locacional.

de capital. Sendo a indústria de calçados um setor tradicional e de relevante importância na determinação do crescimento industrial ocorrido nas últimas décadas, observa-se que mesmo diante da modernização concentradora válida para o setor, persiste um vasto segmento de pequenas unidades produtivas coexistindo ao lado da atuação das grandes.

Para cobrir todos os assuntos abordados (tanto a parte teórica, quanto os aspectos empíricos), o trabalho tem a seguinte organização. O primeiro capítulo contém uma referência feita à situação das pequenas empresas em cada estrutura de mercado presentes na economia brasileira, considerando o caráter concentrador e oligopolista do tipo de industrialização efetivado. Em seguida, faz-se uma análise descritiva do comportamento das pequenas empresas do setor de calçados a nível de Brasil e do Nordeste, a fim de se delimitar o contexto de atuação dessas empresas. Por último, introduz-se o estudo da indústria de calçados do Ceará, objeto primordial deste trabalho, fazendo-se inferências sobre a atuação das microempresas no setor.

No segundo capítulo, estão as questões relacionadas com os aspectos teóricos envolvendo especificamente as concepções de cinco autores, que têm contribuído com seus estudos clássicos para a compreensão desta problemática. São eles: Marx, Marshall, Schumpeter, Labini e Steindl. A escolha dos autores ocorreu em função da possibilidade de explicação da pequena produção no sistema capitalista moderno, a partir de

parâmetros que pudessem refletir uma aproximação maior com a realidade estudada. Nesse sentido, delimita-se o referencial teórico que servirá de base à análise dos resultados da pesquisa feita no setor, no ano de 1989.

O terceiro capítulo constitui a tentativa, propriamente dita, da investigação das estratégias de sobrevivência das microempresas da indústria de calçados no Ceará. A investigação baseia-se nos resultados da pesquisa mencionada sobre o setor em estudo, para a identificação das formas de sobrevivência. Essa identificação é, então, relacionada às bases de explicação dadas pelos diversos autores no capítulo dois, verificando-se qual delas melhor explica a singularidade da pequena produção de calçados no Ceará.

Conforme o que foi visto, o procedimento do estudo sobre as formas de sobrevivência das microempresas fundamenta-se em dois conjuntos de informações. Em primeiro lugar, para a definição de um quadro geral sobre o setor, fez-se um exame nas informações secundárias<sup>6</sup>. Esse primeiro conjunto de dados permitiu a identificação dos maiores pólos de produção do Estado: Fortaleza e Juazeiro do Norte.

Havendo necessidade de informações mais acuradas sobre as unidades produtivas escolhidas, realizou-se uma pesquisa direta em cada pólo de produção. Para tanto, levantou-se amostras representativas dessas pequenas unidades, referentes aos dois

<sup>6</sup> Dados obtidos do Censo de Microempresas, Censo Industrial, da Pesquisa Industrial da FIBGE, do Cadastro Industrial da SIC (Secretaria de Indústria e Comércio do Estado do Ceará) e da R.A.I.S.

universos nos quais cada pesquisa foi efetuada. O propósito da determinação deste segundo conjunto de dados é tirar ilações sobre o comportamento das unidades econômicas especificadas, em todo o Estado do Ceará, para a delimitação das formas de sobrevivência<sup>7</sup>.

A conclusão do trabalho é a verificação dessas estratégias de sobrevivência de acordo com a forma de atuação das microempresas consideradas. Em seguida, faz-se uma análise da contribuição daqueles autores, donde se averigua se a análise marxista é a que mais se adequa à realidade da pequena produção.

Espera-se com este estudo, apesar das limitações a que está sujeito, ter contribuído positivamente para a compreensão da problemática das microempresas do setor de calçados no Estado do Ceará e que o mesmo possa motivar interesse à continuidade da análise setorial ora realizada.

BCME-BIBLIOTECA

---

<sup>7</sup> Informações adicionais sobre a metodologia e as listagens com os resultados da pesquisa de campo estão no Apêndice 6.1 e 6.5 deste trabalho.

## 2 CAPÍTULO 1 - CONSIDERAÇÕES INICIAIS SOBRE A PROBLEMATICA INVESTIGADA

Neste capítulo, procura-se situar a pequena produção em cada estrutura de mercado vigente no Brasil, levando-se em conta o processo de inserção da economia brasileira ao sistema produtivo mundial. Parte-se, pois, do princípio de que as modificações ocorridas no âmbito interno não se efetivaram à revelia das transformações impostas pelo processo de acumulação mundial.

Dentro dessa perspectiva, tenta-se traçar aspectos gerais sobre as microempresas da Indústria de Calçados no Brasil e no Nordeste, considerando-se os efeitos que o padrão de industrialização adotado gerou para aquelas unidades produtivas. Em seguida faz-se inferências sobre as microempresas do setor calçadista no Ceará com o intuito de estabelecer os fundamentos iniciais para o desenvolvimento do estudo sobre as suas estratégias de sobrevivência.

Assim, o capítulo contém os seguintes tópicos:

- 2.1 - Estrutura de mercado e pequena produção no Brasil: uma referência a um contexto de industrialização tardia;
- 2.2 - Microempresas no Brasil: o caso da Indústria de Calçados;
- 2.3 - O processo de industrialização do Nordeste e

suas repercussões sobre as pequenas empresas;

- 2.4 - Os efeitos das políticas industriais da SUDENE no Ceará - inferências sobre as microempresas do setor calçadista.

O objetivo deste capítulo é, pois, delimitar o contexto básico no qual se identifica a problemática das microempresas do setor calçadista. Por isso, faz-se as considerações já especificadas, a fim de se adentrar no estudo das práticas que essas unidades produtivas adotam para conseguirem sobreviver no mercado de calçados.

## 2.1 Estrutura de mercado e pequena produção no Brasil: uma referência a um contexto de industrialização tardia

É fato inconteste que a inserção de economias periféricas no processo de desenvolvimento do Capitalismo a nível mundial impôs a utilização de técnicas cada vez mais capitalistas. A adoção de novas técnicas ocorre num quadro sócio-econômico diverso dos países capitalistas adiantados, palco de várias metamorfoses estruturais oriundas de um processo específico de evolução histórica.

A concentração de capitais decorrente do mecanismo de integração fortalece a proliferação dos complexos oligopolistas e/ou monopolistas, provocando fracos efeitos sobre o nível de

emprego, a ponto do subemprego crônico permanecer elevado.

Esses aspectos devem ser avaliados sob o prisma de que a economia brasileira faz parte de um todo, de uma totalidade maior, influenciadora e determinante das transformações a que está submetida. A conexão e mediação, pois, da parte com o todo indicam que os fatos isolados são abstrações,

"momentos artificialmente separados do todo, os quais só quando inseridos no todo correspondente adquirem verdade e concreticidade"<sup>7</sup>.

A "acumulação autocentrada"<sup>8</sup> (modelo de desenvolvimento do centro) tem origem quando a alocação e a realocação do valor no sistema produtivo são dirigidas endogenamente pela lógica própria à reprodução ampliada do modo de produção capitalista, conforme os interesses do capital central e as necessidades da reprodução das relações sociais de produção centrais.

Porém, o modelo autocentrado não deve ser concebido sem a existência da periferia ("fonte de mais-valia diferencial"). Os reflexos da relação centro-periferia podem, pois, ser contemplados por uma relação de dominação permitindo a troca desigual, e por uma relação de integração/deslocalização da produção industrial sob a égide do capital financeiro e da tecnologia do centro, onde se opera a extração do sobrelucro pela troca desigual<sup>9</sup>.

<sup>7</sup> KOSIK, K. Dialética do Concreto. 2. ed., Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976, p. 41.

<sup>8</sup> LIPIETZ, Alain, O Capital e seu espaço, Nobel: São Paulo, 1988, p. 74.

<sup>9</sup> Ver discussão sobre o assunto em SMITH, Roberto, Troca desigual e industrialização no Nordeste. São Paulo: IPE/USP, 1985.

Como economia periférica, o Brasil contém formas monopolistas e oligopolistas de produção que condicionam o seu desenvolvimento industrial ao definirem descontinuidades resultantes da inacessibilidade às inovações. No momento em que o acesso à inovação é garantido pela dimensão das firmas, estabelecem-se formas de concorrência em que a difusão dos ganhos de produtividade

"não se realiza mais através da redução dos preços-custos, mas através da utilização do sobrelucro de monopólio"<sup>10</sup>.

Essas evidências são relativas a uma situação de mercado em que muitas indústrias já surgem num estado concentrado - quando a maior parte da produção e do emprego é controlada por um pequeno número de empresas, apresentando natureza estrutural e não transicional. A concorrência intercapitalista compele à técnica mais produtiva, a uma contínua elevação da escala de produção, da composição técnica do capital e à concentração<sup>11</sup>. A disponibilidade desses fatores permite o estabelecimento de posições dominantes no mercado e o planejamento de lucros mais altos a longo prazo.

Além disto, como economia de industrialização tardia, existe a possibilidade do empresário ter à sua disposição técnicas muito mais produtivas do que as que poderiam ser produzidas endogenamente, partindo do princípio de que "o

---

<sup>10</sup> SALAMA, P., O processo de subdesenvolvimento, ensaio para os limites de acumulação semi-industrializada. Petrópolis: Vozes, 1976. Esse assunto será retomado no capítulo 2 do presente trabalho, relativo às considerações teóricas ligadas à questão central.

<sup>11</sup> MARX, K. O Capital. São Paulo: Abril Cultural, 1983, vol. I, tomo 2, cap. XXIII.

espectro de técnicas disponíveis para ele inclui todas as que foram desenvolvidas por países avançados, já que elas podem ser compradas livremente no mercado"<sup>12</sup>.

As firmas que operam em indústrias oligopolistas tendem a buscar novas oportunidades de investimento e a diversificar suas atividades. A diversificação, no entanto, não é simples, principalmente se ela significa afastamento do padrão tecnológico adotado e das áreas de comercialização nas quais a firma opera.

A absorção de novas técnicas, entretanto, impõe-se num contexto em que a complexidade crescente dos requisitos tecnológicos não está disponível para empresas de qualquer dimensão, e onde o aumento das escalas de produção e do volume mínimo de capital definem os segmentos empresariais mais prósperos. Como se trata de um espaço oligopolizado, prosperidade é sinônimo de liderança, de maiores investimentos em inovações tecnológicas e do estabelecimento de outras barreiras à entrada de empresas concorrentes.

Em face dessa performance, observa-se que o acesso às técnicas mais modernas é direcionado para as empresas mais prósperas. As pequenas empresas, pois, além de disporem de restritos espaços econômicos para atuarem como unidades produtivas, deparam-se usualmente com o desafio de encontrar saídas para a sobrevivência, mesmo como unidades marginais, sob

---

<sup>12</sup> HERHAV, M. Dependência tecnológica: Monopólio e crescimento. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1987, p. 61.

pena de serem totalmente excluídas do processo de concentração e centralização de capital.

Alguns fatores adicionais ainda podem ser levados em consideração para o caso brasileiro, e constituem especificidades não desprezíveis ao entendimento de sua acumulação oligopólica. No processo endógeno de acumulação, várias empresas bem colocadas no mercado podem ser de propriedade estrangeira, significando a disposição de facilidades relativas, tais como a obtenção, a custos baixos, de marcas, patentes, tecnologia e recursos mercadológicos, que lhes proporcionam vantagens para diferenciar a estrutura de produção e de custos, permitindo, desse modo, um maior poder de mercado. O quadro fica mais completo ao se agregar as disponibilidades de recursos financeiros que tais unidades contam, para custear as despesas mencionadas, já que se tratam de

"transferências no circuito interno de acumulação filial-matriz que não afetam a taxa de rentabilidade global da empresa internacional"<sup>13</sup>.

Ao se poder contar com essas facilidades - fontes financeiras internas de financiamento e com o crédito internacional em melhores condições e menores riscos, pela utilização do circuito matriz-filial - convém admitir que, nesse contexto, a acumulação interna da firma, na forma concebida por Steindl<sup>14</sup>, perde um pouco de sua relevância no processo de

<sup>13</sup> TAVARES, M. C. Acumulação de capital e industrialização no Brasil. Campinas: UNICAMP, 1988, p. 64.

<sup>14</sup> STEINDEL, J. Maturidade e estagnação no capitalismo americano. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

diversificação e de esforço de vendas e portanto, no processo de expansão. Ou seja, não é só a acumulação interna a garantia de expansão. Como o segmento de firmas de propriedade estrangeira na economia brasileira é bastante significativo por se tratar, em grande parte, de unidades produtivas líderes, nem mesmo o princípio de risco crescente funciona de forma convencional para o endividamento externo.

Ressalte-se que a concepção neoclássica de adoção do progresso técnico - orientada pelas proporções dos fatores de produção e pelos preços relativos - não se justifica quanto à funcionalidade junto à competição intercapitalista: aumentar as margens de "lucro diferencial" das empresas oligopólicas. As empresas maiores (quer sejam estrangeiras ou nacionais) levam vantagem no processo competitivo. Enquanto isto nos segmentos de empresas restritos às tecnologias difundidas (onde atuam empresas de pequenas dimensões), o progresso técnico deixa de ser materializado por vários fatores, dentre eles, a incapacidade financeira de pagar pelo seu alto preço.

O acirramento da concorrência intercapitalista, na concepção marxista, fruto das transformações relativas à acumulação de capital, geraria um aumento do exército industrial de reserva necessário à continuidade daquele processo. Para o caso brasileiro, como a escolha das técnicas não leva em conta a disponibilidade de fatores de produção (particularmente, capital e trabalho), mas o tipo de produto que será gerado e, diga-se de passagem, esta decisão não é, em geral, controlada pelo Estado,

há de se convir que o aumento do exército industrial de reserva ocorra além das necessidades do capital.

Uma explicação conveniente para esse fato mostra que o crescimento do exército industrial de reserva é motivado pela introdução do progresso técnico e pela penetração do capital nas esferas arcaicas de produção, pois esta última

"determina o abandono das atividades familiares, induz a deslocamentos populacionais intra e inter-regionais, notadamente das populações rurais, desemprega, cria espaços produtivos e recria novas oportunidades de produção"<sup>15</sup>.

Essa forma de proliferação do exército industrial de reserva constitui base de explicação para o crescimento das atividades "informalizadas" (incluindo, nitidamente, a atuação da pequena produção urbana ou rural), para as quais o conceito de informal oscila fortemente entre a idéia de ser "duplo do setor capitalista "formal", a idéia de ser subcontratado pelo formal ou de ser "quase-empresa" capitalista<sup>16</sup>.

BCME - BIBLIOTECA

Vale salientar que, como na seleção das técnicas adotáveis, a diferenciação de produtos (instrumento também essencial da dinâmica da acumulação) em nenhum momento se articula observando "critérios sociais", a despeito da associação

<sup>15</sup> CASIMIRO, Liana Maria Carleial de, Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso. São Paulo: IPE/USP, 1986, pp. 70,71.

<sup>16</sup> Como exemplo da utilização desses conceitos do informal pode-se citar os trabalhos de CACCIALI, M. C. Setor informal urbano e formas de participação na produção, São Paulo: IPE/USP, 1988. TOKMAN, V. El sector informal: quince años despues. Santiago do Chile: PREALC/OIT, 1987. OLIVEIRA, F. de. A Economia brasileira: crítica à razão dualista. 4. ed. São Paulo: Vozes, 1981. ALMEIDA, A. L. O. de. Subcontratação e emprego disfarçado na indústria brasileira, Pesquisa e Planejamento Econômico. 9(1), abril, 1979. SOUZA, P. R. A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas, Tese de Doutorado. UNICAMP, 1980 e SOUZA, A. do V. Apoio a microempresas: limites do possível; um estudo da expansão subordinada de pequenos negócios urbanos na Grande Recife. Recife: SUDENE/Editora Massangana, 1983.

ou do controle do capital pelo Estado. Nessa dinâmica, o papel do Estado é um elemento relevante, através do financiamento, dos subsídios e de outras políticas. A crescente atuação de empresas estatais ao lado de empresas nacionais e estrangeiras, manifestas nos setores que compõem mercado em oligopólio concentrado (principalmente na indústria pesada), indica a importância da participação do Estado e do papel do investimento público na etapa de expansão industrial oligopólica.

Dentro do critério proposto por Maria da Conceição Tavares<sup>17</sup> para a elaboração de uma tipologia de mercado sob regime de oligopólio, pode-se tentar situar as pequenas empresas em cada estrutura de mercado considerada, fazendo-se breves referências sobre suas relações com as unidades produtivas líderes<sup>18</sup>. Assim, identifica-se as seguintes estruturas:

a) Entre as cinco estruturas de mercado propostas, o oligopólio puro ou concentrado caracteriza-se por um número reduzido de empresas (nacionais, estrangeiras e estatais) apresentando plantas industriais de grande escala de produção, elevado nível de capital imobilizado e controle de uma importante parcela de mercado. Citam-se, como exemplos de empresas pertencentes a essa estrutura, as de bens de produção, de metalúrgica básica e de química pesada. As descontinuidades de escalas e de técnicas de produção são marcantes, enquanto a

---

<sup>17</sup> TAVARES, M. C. op. cit. pp. 68,69.

<sup>18</sup> O conceito de mercado aqui utilizado envolve a geração e a apropriação do excedente econômico sob a ótica da acumulação de capital, daí a importância analítica das formas de articulação das relações intercapitalistas na indústria.

diferenciação de produtos é colocada apenas quanto à qualidade ou especificações técnicas, pois, em geral, o produto é razoavelmente homogêneo.

Os elementos citados, no parágrafo anterior, constituem fortes barreiras (técnicas) à entrada de novas firmas, sendo a concorrência em preços descartada - já que estes são administrados pelas próprias empresas ou pela política governamental. A divisão de mercado ocorre em função da possibilidade de controle de recursos naturais, tecnologia e financiamento. A grande dimensão das empresas líderes, além das barreiras citadas, minimizam a chance de eliminação mútua, configurando maiores obstáculos à presença de firmas de pequeno porte no mercado.

#### BCME-BIBLIOTECA

b) O oligopólio diferenciado-concentrado ou misto, próximo ao padrão delimitado por Sylos-Labini<sup>19</sup>, é típico de diversas indústrias de bens de consumo duráveis, as quais apresentam diferenciação de produtos (em marcas, modelos e por faixa de consumidor) e alta concentração técnica e econômica do mercado, sendo que a existência de economias internas de escala do tipo tecnológico têm importância secundária.

A capacidade de crescer à frente da demanda apontada por Steindl representa uma estratégia que viabiliza ganhos de um mercado em expansão. Por isso, a diferenciação de produtos adquire importância decisiva. Essa estrutura de mercado comporta um conjunto de pequenas e médias empresas que se moderniza e se

<sup>19</sup> LABINI, P. S. op. cit. p. 25.

expande de forma anexa à grande empresa, tanto como fornecedoras (de insumo, peças e acessórios) como distribuidoras de produtos. Ou seja, a pequena produção (o 'small business') funciona como locus de produção fragmentada, instituída nos espaços que lhe são concedidos pelo 'big business'. Porém o referido 'small business' deve dispor de altos níveis de tecnologia, densidade de capital e produtividade.

c) No oligopólio diferenciado, encaixa-se a produção de bens de consumo não duráveis de grande diferenciação por marcas, produtos ou status do consumidor (como é o caso de cigarros, produtos farmacêuticos, perfumaria e laticínios). Nesse caso, as firmas melhor situadas tendem a expandir a produção por distribuição de fábricas para regiões diferentes utilizando, freqüentemente, a diferenciação e heterogeneidade dos produtos como instrumento básico da concorrência, daí a importância dos elevados gastos de vendas (publicidade e comercialização) e do poder de fixação de preços para esse mercado.

A pequena importância das barreiras técnicas ou de escala confere uma fragilidade maior a essa estrutura, subsistindo, apenas, as barreiras de diferenciação, as quais tornam viáveis a incorporação constante de novos consumidores e a ampliação das vendas para além do crescimento da demanda global. Há baixa intensidade de capital e grande excedente produtivo, permitindo "mark-up" e rentabilidade elevados. Embora a tecnologia, escalas e outras condições ligadas à produção tenham importância menor, as pequenas empresas dificilmente

convivem com facilidade nessa estrutura. Tal evidência pode ser entendida, entre outros fatores, pela incapacidade relativa que essas unidades têm de dispor de elevados gastos de vendas e fixar preços.

d) O oligopólio competitivo, onde coexistem pequenas e grandes empresas nacionais e algumas empresas estrangeiras, é característico das indústrias tradicionais de bens de consumo não duráveis. A diferenciação não é um traço marcante para esta estrutura, sendo o estabelecimento de barreiras à entrada mais ligado ao controle da comercialização, todavia, a maior competitividade desses setores pode estimular a concorrência entre preços. O grau de acumulação depende da taxa de crescimento geral da economia e, precisamente, da taxa de crescimento do emprego e dos salários urbanos. As diferenças de eficiência, lucro e de intensidade de capital são mais notáveis pela delimitação entre pequenas e grandes empresas, do que pelo contraponto nacional-estrangeiro. O comportamento intrasetorial é tal que um aumento da demanda do setor provoca crescimento na taxa de acumulação das grandes empresas (as quais possuem algum grau de controle sobre o mercado), proporcionador da concentração relativa, mas compatível com a expansão das empresas menores.

e) Para as estruturas de mercado não-oligopólicas, observa-se duas categorias - uma de produtos homogêneos, intermediários para o consumo, e a outra, envolvendo os setores com produção diferenciável, de bens de consumo não duráveis, próxima à noção de concorrência monopolística. Inclui-se nesta

Última categoria a indústria de calçados. Há baixa concentração da produção, presença minoritária de grandes empresas e baixa estabilidade na liderança. Os altos custos de produção manifestam-se nos setores de produção homogênea, porém no segmento de produção diferenciada eles são baixos, proporcionando um "mark up" muito superior. Os desníveis de escalas de produção entre os estabelecimentos líderes e os restantes são acentuados. Nessa estrutura, é possível detectar-se um número muito grande de pequenas e médias empresas, com menor densidade de capital e pequena capacidade de expansão, aspectos estes constantemente utilizados para explicar as suas "taxas de mortalidade". As pequenas e médias empresas têm uma grande participação no total de estabelecimentos do setor, mas são responsáveis por apenas uma pequena parcela do emprego e da renda gerados na estrutura.

BCME-BIBLIOTECA

## 2.2 Microempresas no Brasil: o caso da Indústria de Calçados

Poder-se-ia inferir que, em face da presença das grandes empresas e/ou corporações financeiras no contexto da acumulação brasileira, as unidades produtivas de porte relativamente menor tenderiam a ser sobrepujadas pelo grande capital, com redução de seu significado na vida sócio-econômica. Entretanto, a evidência histórica sugere que é possível detectar-

se a persistência do pequeno capital em diversos setores de atividade econômica, mesmo que não se possa invalidar a sua perda de posição, em termos de participação no emprego e na produção. O fato é que, ao longo do tempo, o número de pequenas empresas tem aumentado, em direção oposta à que aponta a evolução das organizações industriais. A evidência histórica também parece mostrar que

"as pequenas e médias empresas possuem uma capacidade potencial de gerar fundos de acumulação tais que lhes asseguram a sua manutenção na estrutura industrial brasileira"<sup>20</sup>.

Pode-se observar que a estrutura industrial brasileira é constituída, basicamente de pequenas e médias empresas, mesmo que, pelas suas limitações financeiras, de demanda, de custo de capital mais alto e pela sua própria falta de conhecimento técnico e organizacional, sejam caracterizadas como unidades incapazes de concorrer em mercados de sofisticação tecnológica crescente, onde "até uma estratégia defensiva e imitadora das empresas se torna onerosa demais"<sup>21</sup>.

O processo de expansão das pequenas unidades produtivas não ocorre desvinculado de elevados níveis de concentração e complexidade técnica vigentes nas economias mais evoluídas. Todavia, esse segmento de pequenas empresas, na vida sócio-

<sup>20</sup> GONÇALVES, Carlos Eduardo do Nascimento, A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949 -70), Tese de doutoramento pelo Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas: Campinas, 1976.

<sup>21</sup> RATTNER, H. "Tendências de reorganização da economia mundial: suas implicações para a política tecnológica dos NIC'S In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA. 12. Vitória, 1985. Anais... Rio de Janeiro: ANPEC, 1985.

econômica brasileira, responde por uma parcela significativa do seu produto e emprego total. Dados para o Brasil (tabela 1) enfa-

TABELA 1 - Brasil: Indústria de Transformação

Distribuição percentual dos estabelecimentos recenseados, pessoal ocupado, e valor da produção industrial, por grupos de pessoal ocupado  
1970, 1975 e 1980 (%)

CLASSES DE TAMANHO	ESTABELECEMENTOS			PESSOAL OCUPADO			VALOR DA PRODUÇÃO		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980	1970	1975	1980
PEQUENAS INDÚSTRIAS	92,95	92,27	92,07	42,04	44,39	43,66	32,7	33,77	29,59
- de 5 a 9 pessoas	43,96	41,48	39,54	7,32	7,06	6,57	4,34	3,81	2,18
- de 10 a 19 pessoas	24,56	24,58	25,93	5,78	8,64	8,86	6,16	5,78	4,72
- de 20 a 29 pessoas	9,34	18,54	19,05	5,78	14,77	14,88	4,48	11,65	10,71
- de 30 a 49 pessoas	8,18	-	-	8,00	-	-	6,44	-	-
- de 50 a 69 pessoas	3,78	7,67	7,55	5,70	13,92	13,35	4,84	12,53	11,98
- de 70 a 99 pessoas	3,13	-	-	6,70	-	-	6,44	-	-
MÉDIAS INDÚSTRIAS	6,04	6,90	7,08	32,17	36,10	36,27	35,32	40,43	45,2
- de 100 a 149 pessoas	2,37	4,26	5,3	7,42	15,40	20,72	7,90	18,00	24,32
- de 150 a 249 pessoas	2,03	-	-	10,1	-	15,55	11,08	-	-
- de 250 a 499 pessoas	1,64	2,64	1,78	14,65	20,70	-	16,34	22,43	20,88
SUBTOTAL	98,99	99,17	99,15	74,21	80,49	79,93	68,02	74,2	74,79
GRANDES INDÚSTRIAS	1,01	0,83	0,85	25,79	19,45	20,07	31,98	25,8	25,21
- de 500 a 999 pessoas	0,72	0,83	0,85	12,66	19,45	20,07	13,93	25,8	25,21
- de 1.000 a 1.999 pessoas	0,23	-	-	7,81	-	-	8,08	-	-
- de 2.000 a 3.499 pessoas	0,06	-	-	-	-	-	9,97	-	-
- de 3.500 a 4.999 pessoas	-	-	-	5,32	-	-	-	-	-
TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

FRONTE: HOLANDA, N., Subsídios para a formulação de um programa especial de fomento à pequena e média indústria no Nordeste, In: Industrialização e desenvolvimento no Nordeste, Brasília, IPEA/CEPAL, 1984.

Mostram que as pequenas e médias empresas representavam, em 1980, 92% dos estabelecimentos, empregavam 80% da mão-de-obra e geravam 75% da produção industrial. Mostram ainda que em termos de emprego, tem preponderância a pequena empresa (com 43,66% do total), seguindo-lhe a média empresa (36,27%) e a grande empresa

(20,07%)<sup>22</sup>.

Dados relativos aos Censos Econômicos de 1985 (tabela 2), quando foi possível obter-se informações referentes exclusivamente às microempresas, revelam, para o referido ano, a existência de 1.007.833 unidades em operação no país, distribuídas entre as seguintes atividades econômicas: 11,1% desse total corresponde às microempresas da indústria, 48,2% são de microempresas comerciais, 39,4%, 0,6% e 0,7% representam, respectivamente, as microempresas ligadas aos serviços, à construção civil e aos transportes. Como se pode ver, há uma predominância de microempresas nas atividades de comércio e serviços, seguidas das que desenvolvem atividades no setor industrial<sup>23</sup>. Em termos de emprego, o total de microempresas ocupava 2.736.770 pessoas, sendo que 40,8% desse total diz respeito aos empregos gerados pelas microempresas prestadoras de serviços, 40,4% são referentes às microempresas comerciais, e 18,6% do emprego é gerado por microempresas industriais. Essas três atividades, portanto, são responsáveis por quase a totalidade do emprego.

---

<sup>22</sup> HOLANDA, N. op. cit. A classificação de empresas utilizada obedece ao seguinte critério:

- 1) pequenas empresas, com 5 a 99 pessoas ocupadas;
- 2) médias empresas, ocupando de 100 a 499 pessoas;
- 3) grandes empresas, empregando mais de 500 pessoas.

<sup>23</sup> Tais microempresas foram definidas como "as pessoas jurídicas e as firmas individuais que tivessem receita bruta anual igual ou inferior ao valor nominal de dez mil Obrigações Fiscais do Tesouro Nacional (Cr\$ 245 milhões), tomando-se por referência o valor desses títulos no mês de janeiro de 1985". Censo de Microempresas, 1985, Rio de Janeiro, FIBGE.

TABELA 2 - Brasil: distribuição das microempresas segundo Regiões e Classes de Atividade

1985

Microempresas	Número de Empresas	Pessoal Ocupado em 31/12/85	Receitas
<b>REGIÕES</b>			
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
	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>
<b>ATIVIDADES</b>			
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	1,1
	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>	<u>100,0</u>

FONTE: FIBGE - Censo de Microempresas.

As microempresas ligadas à atividade industrial pertencem, em sua maior parte, aos ramos tradicionais, destacando-se o de Produtos Alimentares. Dois outros gêneros também se sobressaem - o de Vestuário e Calçados e o de Transformação de Minerais Não-Metálicos, pela multiplicidade de unidades produtivas, capazes de exercer uma influência decisiva

sobre o padrão de vida dos habitantes de algumas cidades nas quais se estabelecem<sup>24</sup>.

A nível regional, a divisão espacial de microempresas industriais, para o ano de 1985, segundo o número de empresas e de acordo com o grupo de pessoal ocupado, pode ser vista conforme a tabela 3.

TABELA 3 - Brasil : distribuição percentual de microempresas industriais segundo as regiões e grupos de pessoal ocupado

1985

REGIÕES	Número de Empresas	Pessoal Ocupado	Receitas
Norte	4,5	5,0	5,4
Nordeste	26,0	27,0	24,4
Sudeste	40,5	41,0	42,3
Sul	22,0	20,6	21,4
Centro-Oeste	7,0	6,4	6,5

FONTE: FIBGE - Censo de Microempresas.

A região Sudeste concentra 40,5% das microempresas, sendo que só os Estado de São Paulo é responsável pela localização de 25,1% daquele total. A região Nordeste ocupa o segundo lugar, com 26% do total, enquanto que o Sul, o Centro-Oeste e o Norte compreendem, respectivamente 22%, 7% e 4,5% do total de microempresas pesquisadas pelos Censos Econômicos.

Em termos de emprego e de receitas geradas, a mesma

<sup>24</sup> Como exemplo desse fato ver OLIVEIRA, C. G. de, Pequena produção de móveis e esquadrias de madeira na cidade de João Pessoa. Paraíba: Universidade Federal da Paraíba, 1986. (Tese de mestrado. mimeo).

distribuição hierárquica se repete - a região Sudeste apresenta a maior participação (41% do Pessoal Ocupado e 42,3% das Receitas) e, em terceiro, o Sul (20,6% e 21,4% das variáveis ora consideradas).

TABELA 4 - Distribuição de Microempresas no Brasil segundo o gênero de indústria (1985).

Gênero de Indústria	Nº de Empresas	%	Pessoal Ocupado	%
1. Extração de Minerais	1.362	1,2	5.933	1,3
2. Trans. de Produtos de Minerais Não-Metálicos	22.621	20,3	100.344	22,0
3. Metalúrgica	11.181	10,0	38.847	8,5
4. Mecânica	3.383	3,0	11.584	2,5
5. Mat. Elétrico				
Comunicação	869	0,8	3.399	0,8
6. Material de Transporte	1.684	1,5	7.297	1,6
7. Madeira	11.571	10,4	48.655	10,7
8. Mobiliário	9.519	8,5	36.986	8,1
9. Papel e Papelão	222	0,2	1.172	0,26
10. Borracha	233	0,21	1.313	0,3
11. Couros e Peles	796	0,7	2.572	0,6
12. Química	412	0,4	1.634	0,4
13. Prod. Farmacêuticos e Veterinários	55	0,04	262	0,06
14. Perf., Sabões e Velas	393	0,35	1.436	0,3
15. Prod. de Matérias Plásticas	554	0,5	3.001	0,7
16. Têxtil	1.601	1,4	7.393	1,6
17. Vestuário, Calçados e Artef. de Tecidos	12.110	11,0	51.882	11,4
18. Produtos Alimentares	23.599	21,0	91.034	20,0
19. Bebidas	1.445	1,3	5.224	1,0
20. Fumo	67	0,06	263	0,06
21. Editorial e Gráfica	4.874	4,4	21.567	4,7
22. Diversos	3.069	2,7	12.914	3,0
<b>TOTAL</b>	<b>111.620</b>	<b>100,0</b>	<b>454.712</b>	<b>100,0</b>

FORNTE: FIBGE - Censo de Microempresas.

Averiguando-se a distribuição de microempresas no Brasil segundo os gêneros da indústria (tabela 4), em 1985, nota-

se que o ramo de Vestuário e Calçados emprega 11% do total do pessoal ocupado pelas mesmas, tendo, portanto, um lugar de destaque, perdendo em participação apenas para os gêneros Produtos Alimentares e de Transformação de Minerais Não-Metálicos.

### 2.3 O processo de industrialização do Nordeste e suas repercussões sobre as pequenas empresas

Uma tentativa de análise da Indústria de Calçados no Ceará, bem como da atuação das microempresas neste setor não deve relegar ao acaso a natureza e o sentido do crescimento industrial recente no Nordeste. Com efeito, um repasse dos rumos que a industrialização tomou pode contribuir positivamente para o entendimento do desempenho da indústria de calçados.

É sabido que a região Nordeste dispõe hoje de um parque industrial muito mais estruturado do que possuía antes da criação da SUDENE e que, sem dúvida, a produção industrial cresceu e se diversificou sob a intermediação da política de incentivos fiscais e financeiros, posta em prática nas últimas décadas. O sistema 34/18 - FINOR representou um elemento modernizador e diversificador não só da estrutura industrial regional mas da nacional também, pois permitiu à empresa nacional e/ou, posteriormente, à estrangeira (pelo Artigo 18 da Lei 4.239/63) a dedução de parcela do imposto de renda para realizar investimentos, desde que considerados prioritários pela

SUDENE, para o desenvolvimento da região.

A evolução da legislação que regulamentava as inversões na região ampliou cada vez mais as facilidades concedidas às empresas, diminuindo exigências quanto à participação de recursos próprios no esquema de financiamento, por conta dos recursos provenientes do sistema 34/18, posteriormente FINOR, e dos créditos governamentais. Além de subsidiar o capital, a política governamental de estímulo à inversão privada realizou grandes inversões em infra-estrutura, verificando-se uma fusão entre as ações do governo e as de iniciativa privada.

Entretanto, a ênfase aos projetos considerados básicos ou de natureza germinativa, como os dos ramos de química, petroquímica e metalúrgica, atraiu para a região os mesmos grupos investidores que lideravam a economia brasileira na época, significando "uma transferência da hegemonia da burguesia do Centro-Sul para o Nordeste"<sup>25</sup>.

A participação de grupos da região nas inversões foi restrita, por se tratarem de

"grupos que provavelmente estivessem vinculados mais à pequena e média empresa, que por seu baixo volume de inversão por unidade (muito inferior aos US\$ 77.000 requisitados para poder contar com os benefícios do 34/18), não se beneficiavam do 34/18, mas buscavam outros esquemas de financiamento bancário"<sup>26</sup>.

A confirmação dessa colocação pode ser conferida pela análise

<sup>25</sup> OLIVEIRA, Francisco de, Elegia para uma re(li)gião. SUDENE, Nordeste, Planejamento e conflito de classes. 3. ed. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1981, p. 125.

<sup>26</sup> MOREIRA, R. O Nordeste Brasileiro: uma política regional de industrialização. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1979, cap.8.

seguinte:

"os grupos empresariais do Nordeste, embora possuindo um quarto do capital social consolidado pela nova indústria, controlam 57% das empresas, as quais, entretanto, são responsáveis por pouco menos de 30% do investimento fixo"<sup>27</sup>,

evidenciando que o tamanho médio das empresas controladas por grupos locais é relativamente pequeno.

A alta mobilização de recursos funcionava a favor da concentração, ou seja, dos grandes depositantes, privilegiando de forma direta ou indireta, a diversificação da produção a nível nacional, mesmo que haja caso de substituição de importações. Assim, a industrialização do Nordeste acompanha a dinâmica nacional porém, numa situação de dependência tanto em relação às decisões de reinversões como em relação à defasagem existente na sua estrutura industrial; pois

**BCME - BIBLIOTECA**

"a estrutura industrial no Nordeste não conterà nem os circuitos que envolvem o departamento de produção de bens duráveis de luxo, que se constituiu no carro-chefe do processo de valorização de capital a nível nacional, e nem o departamento de bens de capital"<sup>28</sup>.

Além disso, a concentração não ocorreu apenas a nível de indústria, mas também a nível de distribuição espacial, dentro dos moldes da que ocorreu com o desenvolvimento industrial do Brasil. Assim sendo, o programa de industrialização assentou a produção industrial nos Estados que já dispunham de condições infra-estruturais para receber os investimentos, tais como Bahia,

---

<sup>27</sup> MAGALHAES, Antônio Rocha. Industrialização e desenvolvimento regional: a nova indústria do Nordeste. Brasília: IPEA/IPLAN, 1983. p. 107.

<sup>28</sup> SMITH, Roberto, op. cit. p. 109.

Pernambuco e Ceará, que na etapa de industrialização que antecedeu a criação da SUDENE, concentravam 70,8% do Valor da Transformação Industrial gerado na região, distribuídos da seguinte forma: Pernambuco (37,8%), Bahia (24,8%), e Ceará (com 8,2%), passando a participação total dos três Estados a equivaler a 79,7% em 1980, sendo que destes a Bahia concentrava 44%, Pernambuco, 24,5% e o Ceará participava com 11,2%<sup>29</sup>.

A gravidade dos problemas do Nordeste vinculava-se fortemente ao caráter das políticas governamentais, negligenciador das profundas desigualdades existentes entre as diversas regiões do país, e articulador de programas insuficientes para estimular o segmento de empresas que se pretende estudar. Observa-se que o perfil industrial do Ceará, constituído por grandes unidades produtivas, é reflexo de abrupta implementação industrial moderna, substitutiva ou de expansão que se faz; "as discontinuidades tecnológicas são bem mais acentuadas que as observadas no país como um todo"<sup>30</sup>. Tal performance está atrelada aos incentivos fiscais vigentes, na medida em que os mesmos favorecem os grandes empreendimentos.

A industrialização regional configura-se, portanto, nos moldes da expansão capitalista observada no Nordeste, que determina a "complementaridade produtiva num processo de

<sup>29</sup> BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. Sistema FINOR: Resultados e Sugestões de Aperfeiçoamento. Fortaleza: 1986.

<sup>30</sup> FERREIRA, Assuero, As pequenas e médias empresas na expansão industrial brasileira, com ênfase para o Estado do Ceará. Fortaleza: FIEC/IEL, 1986. p. 36.

descentralização concentrada do capital"<sup>31</sup>. A estrutura industrial resultante proporcionou um crescimento substancial dos segmentos não tradicionais (predominando a produção de bens intermediários), revelando a modificação ocorrida na função do Nordeste no contexto da divisão inter-regional do trabalho - o qual passa a fornecer insumos industriais para serem transformados em outras regiões.

Ademais, a referida mudança é sintoma de sua dependência na aquisição de insumos, tendo em vista que os coeficientes de importação de insumos são mais altos para os setores não tradicionais. Resalte-se que

"os altos coeficientes de importação de insumo dos ramos não tradicionais permitem concluir pelo fraco poder de difusão de efeitos dinâmicos sobre o próprio Nordeste do crescimento industrial das últimas décadas, e a sua débil ligação, em muitos casos, à base de recursos da Região"<sup>32</sup>.

Um exame da Tabela 5 possibilita a visualização sobre a evolução da estrutura do valor da transformação industrial do Nordeste, comparada à do Brasil, durante o período de 1970. Como se pode perceber, os ramos tradicionais que eram responsáveis, em 1970, pela geração de 60,8% do V.T.I., chegaram aos anos 80 com apenas 45,6% de participação. Apesar desta tendência, o gênero industrial de Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos apresenta uma evolução crescente, o que é significativo para a

<sup>31</sup> FERREIRA, A. O Nordeste brasileiro, contraponto inacabado da acumulação? São Paulo: *Revista de Economia Política*. vol. 3, p. 82, jul./set. 1983.

<sup>32</sup> ARAÚJO, Tânia Bacelar de. Industrialização do Nordeste: Intenções e Resultados. In: *A Questão do Nordeste: estudos sobre formação histórica, desenvolvimento e processos políticos e ideológicos*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1984. p. 76.

TABELA 5 - Nordeste e Brasil: Indústria de Transformação  
Estrutura percentual do valor da transformação industrial  
segundo os gêneros industriais.

Gêneros Industriais	1970 - 1975 - 1980					
	1970		1975		1980	
	NE	Brasil	NE	Brasil	NE	Brasil
TRADICIONAIS	60,8	40,7	50,8(a)	36,4	45,6(a)	34,7
1. Produtos Alimentares	29,2	13,5	22,8	11,4	16,8	10,1
2. Bebidas	4,7	2,3	2,7	1,8	1,8	1,2
3. Fumo	3,2	1,3	1,0	1,0	0,5	0,7
4. Couros e Peles	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
5. Têxtil	13,0	9,3	12,0	6,1	10,8	6,4
6. Vestuário e Calçados	3,7	3,3	4,7	3,8	5,3	4,8
7. Madeira	1,6	2,5	1,8	2,9	2,0	2,7
8. Mobiliário	1,9	2,1	1,5	2,0	1,4	1,8
9. Editorial e Gráfico	2,4	3,7	2,0	3,7	1,8	2,6
10. Diversos	0,4	2,1	0,6	1,9	0,3	2,2
11. Unidades Auxiliares de Apoio	-	-	1,1	1,3	4,4	1,7
DINÂMICOS	39,2	59,3	48,0(a)	63,6	53,9(a)	65,3
12. Minerais não-metálicos	11,2	5,9	9,1	6,2	8,2	5,8
13. Metalúrgica	5,0	11,6	7,9	12,6	5,6	11,5
14. Mecânica	1,8	7,1	4,9	10,3	4,7	10,1
15. Mat. Elétrico e de Comunicação	2,5	5,4	2,9	5,8	2,4	6,4
16. Material de Transporte	1,1	8,0	1,2	6,4	0,8	7,6
17. Papel e Papelão	0,8	2,6	1,4	2,5	1,7	3,0
18. Borracha	0,3	1,9	0,4	1,7	0,5	1,3
19. Química	14,7	10,0	17,1	12,0	27,1	14,7
20. Prod. Farmacêuticos e Veterinários	0,4	3,4	0,4	2,6	0,3	1,6
21. Perfumaria, Sabões e Velas	0,8	1,5	1,1	1,2	0,6	0,9
22. Prod. de Matéria Plástica	0,6	1,9	1,6	2,3	2,0	2,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. O Sistema FINOR: Resultados e Sugestões de Aperfeiçoamento. Fortaleza: 1986.

(a) Percentual diminuído pela falta de informações em um ou mais Estados.

sua importância na região. No tocante aos ramos dinâmicos, observa-se um comportamento inverso: de 39,2% de participação na geração do V.T.I. de 1970, passam a representar 53,9%, em 1980. Essa tendência é idêntica à que ocorreu com o Brasil, no mesmo período.

Dentro da proposta articulada de programas para o estímulo ao desenvolvimento, a SUDENE criou um Programa de Assistência às Pequenas e Médias Indústrias da região, como meio de amenizar a marginalização que essas unidades produtivas vinham sofrendo ao longo do desenvolvimento regional (como se viu, o 34/18 e o FINOR não lhes permitia acesso aos recursos incentivados). O Programa direcionou-se para a conjugação da assistência técnica com a ajuda financeira utilizando, para tanto, recursos do Banco do Nordeste do Brasil - BNB. A assistência técnica deveria voltar-se para a redução do grau de limitação da capacidade empresarial, em função da qual muitos obstáculos surgiam aos incentivos governamentais.

Tal estratégia, porém, foi obstaculizada pela limitação de recursos financeiros, a qual impediu a dinamização das atividades de assistência técnica. O financiamento do programa teve como critério básico a predominância de empréstimo para empresas já existentes, atribuindo-se esse aspecto à barreira institucional criada pela exigência de "participação mínima de 30% dos recursos próprios para a instalação de novas

empresas"<sup>33</sup>. Além disso, o valor médio dos empréstimos concedidos foi relativamente baixo, tendo em vista possibilitar a restrição da tendência natural dos empresários de superestimarem a importância do fator financeiro como a razão maior da ineficiência econômica da empresa. Contudo, a falta de garantias adequadas e suficientes para lastrearem os pedidos de financiamento, pareceu ser um fator mais forte que compelia as empresas a aceitarem o volume de crédito inferior às suas necessidades.

As dificuldades de financiamento do programa de pequenas e médias empresas foram agravadas pelo caráter vulnerável da assistência financeira - em períodos de prosperidade, o BNB destinava recursos mais substanciais, fora desses, reduzia a referida parcela - e, ainda, pela suspensão do mencionado programa, a partir de 1981, quando houve um esgotamento dos últimos repasses contratados em 1978 e a não renovação, pelo BNB, dos acordos de assistência financeira com os bancos estaduais de desenvolvimento.

Sem dúvida, portanto, a intervenção governamental deixa muito a desejar na experiência nordestina, sobretudo quando, para avaliação, negligencia as profundas desigualdades existentes entre as diversas regiões do país. Nesse sentido, o estabelecimento de programas intermitentes, de caráter regional ou não, só confirma, em especial, para o segmento produtivo ora

<sup>33</sup> BARROS, P. R. de et alii. Pequenas e médias indústrias. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973. p. 111. (Relatório de Pesquisa, 17).

em estudo - as pequenas empresas - que as políticas de apoio a essas unidades têm um raio de ação muito curto, na medida em que ocorrem continuamente sombreadas pelo apoio favorecedor ao grande capital.

#### 2.4 Os efeitos das políticas da SUDENE no Ceará - Inferências sobre as microempresas do setor calçadista

O Ceará apresentou comportamento diverso dos padrões do processo de desenvolvimento regional (em especial, em relação a Pernambuco e Bahia<sup>34</sup>). Com efeito, os ramos tradicionais figuram entre os líderes do seu desenvolvimento industrial. Todavia, as microempresas perdem importância relativa, mesmo que, de certo modo, mais lenta comparada à indústria nacional.

A Tabela 6 demonstra que, em 1980, as empresas dos gêneros tradicionais representavam 64,5% do total de investimentos, enquanto as dos gêneros dinâmicos correspondiam 35,5%. Entre os gêneros tradicionais, o de Vestuário e Calçados participava com 7,7% daquele total.

---

<sup>34</sup> Ressalte-se que nos Estados da Bahia e Pernambuco os ramos industriais dinâmicos foram favorecidos pelas condições necessárias à realização de projetos e pelo caráter da infraestrutura - no caso da Bahia, pela presença do distrito industrial de Aratu e do complexo de Cascaes, e no de Pernambuco, pelas condições adequadas de transporte, comunicações e energia.

TABELA 6 - Ceará: Indústria de Transformação  
Distribuição das empresas e dos investimentos segundo  
os gêneros.

1980

GÊNEROS	Número de Informantes		Investimento Total (em mil Cr\$)	
		%		%
TRADICIONAIS	1.308	56,4	3.113.366	64,5
Produtos Alimentares	641	27,6	1.516.739	311,4
Bebidas	32	1,4	296.374	6,1
Fumo	1	0,0	—	—
Couros e Peles	18	0,8	25.074	0,5
Têxtil	88	3,8	637.030	13,2
Vestuário/Calçados	185	8,0	371.435	7,7
Madeira	173	7,5	75.144	1,6
Mobiliário	84	3,6	80.608	1,7
Editorial e Gráfica	56	2,4	97.900	2,0
Diversas	21	0,9	133.062	0,3
Unidades Auxiliares de Apoio	9	0,4	—	—
DINÂMICOS	1.013	43,6	1.711.563	35,5
Minerais não metálicos	808	34,8	599.884	12,4
Metalúrgica	68	2,9	340.100	7,0
Mecânica	30	1,3	104.377	2,2
Material Elétrico e de Comunicações	8	0,3	87.869	1,8
Material de Transporte	16	0,7	91.971	1,9
Papel e Papelão	7	0,3	23.089	0,5
Borracha	10	0,4	61.340	1,3
Química	39	1,7	154.211	3,2
Produtos Farmacêuticos e Veterinários	4	0,2	34.208	0,7
Perfumaria, Sabões e Velas	10	0,4	16.858	0,4
Produtos de Matéria Plástica	13	0,6	197.656	4,1
TOTAL	2321	100,0	4.824.929	100,0

FONTES: FIBGE - Censo Industrial

Para o setor em estudo, os efeitos da atuação da SUDENE e do BNB, via FINOR, podem ser constatados pelo exame das

considerações seguintes. Em primeiro lugar, avaliando-se o comportamento das variáveis número de estabelecimento, pessoal ocupado e valor da transformação industrial (V.T.I.) correspondente ao gênero Vestuário e Calçados em relação aos seus respectivos totais para o Estado, na década de setenta, observa-se que a participação relativa do setor no Estado foi crescente. Em termos de número de estabelecimentos, a participação do gênero no Estado era de 3,8% no início da década, chegando a 6,5% no início dos anos 80 (tabela 7). Quanto ao pessoal ocupado, em 1970, o setor empregava 6,5% do total do Estado, passando para 14,2% no início da década seguinte. No tocante ao V.T.I., também ocorreu uma melhora expressiva em seu valor - de 5,3% em 1970 para 13,3% em 1980. Esses dados, pois, indicam uma expansão representativa para o setor.

TABELA 7 - Indústria de Transformação  
Participação relativa do gênero Vestuário e  
Calçados no Estado do Ceará

	1970 - 1975 - 1980		
	1970	1975	1980
Nº de Estabelecimentos	3,8	6,3	6,5
Pessoal Ocupado	6,5	11,0	14,2
V.T.I.	5,3	9,2	13,3

FONTE: FIBGE - Censos Industriais.

Verificando-se o comportamento das variáveis especificadas no parágrafo anterior, para o Nordeste e Brasil,

observa-se que a despeito da queda detectada no período 1975-80, no número de estabelecimentos do Nordeste em relação ao Brasil (apresentando um aumento somente no número de pessoal ocupado, de 8% para 10,6%, e no V.T.I. de 6,3% para 8,8%, ao longo da década) a participação relativa do Ceará no contexto nordestino foi crescente, chegando ao início dos anos 80 com 22,6% do número de estabelecimentos no Nordeste, 28,4% do pessoal ocupado e 28,6% do V.T.I.; o que confirma a tendência de crescimento contínuo do setor, tanto a nível de Estado, como a nível de região.

**BCME-BIBLIOTECA**

**TABELA 8 - Brasil, Nordeste e Ceará: Indústria de Transformação**  
**Dados gerais para o gênero Vestuário e Calçados**  
**1970 - 1975 - 1980**

	Brasil	Nordeste	Ceará	NE/BR(%)	CE/NE(%)
<b>Nº de Estabelecimentos</b>					
1970	8.613	1.075	152	12,5	14,1
1975	11.166	1.363	255	12,2	18,7
1980	15.338	1.656	375	10,8	22,6
<b>Pessoal Ocupado</b>					
1970	164.512	13.127	2.619	8,0	20,0
1975	302.192	26.830	7.191	8,9	26,8
1980	459.869	48.518	13.776	10,6	28,4
<b>Valor de Transformação Industrial(a)</b>					
1970	1.783	112	21	6,3	18,8
1975	11.606	948	215	8,2	22,6
1980	190.255	16.678	4.764	8,8	28,6

FONTE: FIBGE - Censos Industriais.

(a) A preços correntes - milhões de cruzeiros.

Um dado complementar para ilustrar os efeitos da estratégia de desenvolvimento regional do Ceará, com ênfase para o setor em estudo, são os valores correspondentes à produção física de calçados no Estado. A participação relativa da produção física de calçados no Nordeste, durante a década de setenta, manifestou uma tendência crescente, com exceção do ano de 1979. Este crescimento liga-se às mudanças quantitativa e qualitativa do gênero Couros e Peles, durante o mesmo período considerado, como consequência do movimento de modernização pelo qual passou, viabilizado pela isenção de impostos e facilidades para a importação de equipamentos, feita pelas empresas que têm projetos aprovados pela SUDENE.

O aumento da oferta de matéria-prima gerada no setor de curtumes contribuiu favoravelmente para que o Nordeste chegasse ao início da década de oitenta com a participação de quase 5% da produção de calçados no Brasil (o crescimento observado, no entanto, revela ainda uma pequena participação regional). A nível de região Nordeste, a produção de calçados do Ceará, durante o referido período, também demonstra uma participação crescente, com exceção feita para alguns anos (como é o caso de 1975, 1977 e 1980, quando a produção do Estado caiu). O mesmo não se pode afirmar com relação à participação da produção de calçados do Ceará no Brasil, pois no período em análise oscilou diversamente, de ano para ano (tabela 9).

TABELA 9 - Brasil, Nordeste e Ceará: Evolução da Produção Física do Setor Calçadista (Calçados com componentes de couro)

1970 - 1975 - 1980 (a)

ANO	Brasil(b) (Em pares de calçados)	Nordeste(b)	Ceará(b)	NE/BR (%)	CE/NE (%)	CE/BR (%)
1970	73.924	1.656	413	2,2	24,9	0,6
1973	12.877	1.829	1.067	14,2	58,3	8,3
1974	91.558	1.259	553	1,4	43,9	0,6
1975	112.808	4.216	1.243	3,7	29,5	1,1
1976	127.219	3.215	1.206	2,5	37,5	0,9
1977	121.088	3.616	892	3,0	24,7	0,7
1978	139.561	4.713	1.421	3,4	30,1	1,0
1979	159.557	2.502	963	1,6	38,5	0,6
1980	167.756	8.282	1.726	4,9	20,8	1,0

FONTES: FIBGE - Pesquisa Industrial e Censo Industrial.

- (a) Excluídos os anos de 1971 e 1972; o primeiro por não existir Pesquisa Industrial para o referido ano, e o segundo caso, porque a PIA - 1972 não foi expressa em produção física, o que impossibilitou a análise específica para o setor.
- (b) Dividido por 1000.

Durante os primeiros anos da década de oitenta, o número de estabelecimentos do gênero, no Nordeste caiu, tanto em termos absolutos como relativos, concentrando, em 1984, apenas 6,5% dos estabelecimentos do Brasil. Todavia, este não é o comportamento típico para o Ceará, que em 1981 detinha 28% dos estabelecimentos do Nordeste e, em 1984, passou a espessar 34,6% desse total. No que concerne ao número de pessoas ocupadas no setor, há um decréscimo para o Nordeste, ocupando apenas 7,5% do

total, em 1984. O Ceará mantém, aproximadamente, a sua participação regional em torno de um pouco mais de 30%. A participação do V.T.I. do Nordeste é constante, por volta de 7%, enquanto a do Ceará oscilou entre 37% e 27,6%, demonstrando uma tendência decrescente..

TABELA 10 - Brasil, Nordeste e Ceará: aspectos gerais para o gênero Vestuário e Calçados

	1981 - 1984				
	Brasil	Nordeste	Ceará	NE/BR(%)	CE/NE(%)
<b>Nº de Estabelecimentos</b>					
1981	8.966	731	205	8,1	28,0
1982	8.810	701	175	8,0	25,0
1983	8.018	649	211	8,0	32,5
1984	9.756	631	218	6,5	34,6
<b>Pessoal Ocupado</b>					
1981	410.745	41.699	13.891	10,0	33,3
1982	476.000	42.792	15.842	9,0	37,0
1983	471.678	37.671	14.094	8,0	37,4
1984	524.234	39.442	13.543	7,5	34,3
<b>Valor de Transformação Industrial(a)</b>					
1981	314.594	23.359	8.635	7,4	37,0
1982	797.570	57.045	23.672	7,1	41,5
1983	1.846.893	141.593	48.298	7,7	34,1
1984	5.707.851	448.944	123.973	7,9	27,6

FORNTE: FIBGE - Pesquisas Industriais.

(a) A preços correntes - em milhões de cruzeiros.

A Indústria de Calçados no Ceará, além de poder contar com os estímulos federais, pôde dispor de vantagens creditícias através do Banco do Estado do Ceará - BEC, Banco de Desenvolvimento do Ceará - BANDECE, da vantagem de localização no distrito industrial e com outros programas de desenvolvimento através do FDI - Fundo de Desenvolvimento Industrial.

Outro fator decisivo, embora de existência efêmera, para a explicação do crescimento do setor no Estado, mais recentemente, foi a Fundação Núcleo de Tecnologia de Calçados (N.T.C.A.), instituída em 1984, vinculando-se à Secretaria de Indústria e Comércio<sup>35</sup>. Dispondo de uma fábrica-escola, o N.T.C.A. orientava suas atividades, fundamentalmente, para: 1) capacitação e treinamento de operários e chefes de seção, nas áreas de corte, pesponto, preparação de solados e palmilhas, montagem, acabamento e manutenção de máquinas e equipamentos; 2) realização de testes físico-mecânicos necessários à atividade de controle de qualidade de calçados e materiais empregados em sua fabricação; 3) fornecimento de assistência técnica ao setor coureiro-calçadista cearense nas áreas de organização industrial, planejamento de produção, modelagem e técnica de fabricação de calçados; 4) coleta, arquivo e divulgação de informações técnico-científicas relativas a couros, calçados e afins, para o

---

<sup>35</sup> O N.T.C.A. nasceu na S.I.C. sob a forma de projeto, em janeiro de 1978, no governo Adauto Bezerra, quando o secretário de indústria e comércio era José Flávio Costa Lima, época em que foi adquirida a maior parte das máquinas. O projeto foi continuado na gestão do secretário Firmo de Castro (1979/83), quando ocorreu a construção de sua sede e a aquisição de novos equipamentos, sendo transformado em Fundação em junho de 1984, na administração do secretário Danilo Pereira. Relatório "O N.T.C.A. e a indústria cearense de calçados: novas diretrizes e resultados alcançados". Fortaleza: S.I.C., 1985.

intercâmbio com as indústrias da região e sua atualização contínua<sup>36</sup>. Todas essas atividades eram, no entanto, voltadas para a qualificação de mão-de-obra das empresas de maior porte do setor formal. Somente com o seu credenciamento ao Programa CEBRAE/FINEP, é que passou a contemplar as empresas de pequeno porte, dentro do "Programa de Assistência Técnica às Micros e Pequenas Empresas", financiado pelo mencionado sistema, o que não significou, necessariamente, garantia de acesso das microempresas aos referidos estímulos.

A implantação do III Pólo Industrial do Nordeste, localizado no Estado do Ceará, incluía, entre suas diretrizes básicas um Programa de Expansão e Apoio à Pequena e Média Indústria, apesar de objetivar, basicamente, o aumento da participação das indústrias dinâmicas na economia estadual. Tal programa continha entre os seus objetivos a questão de aprimoramento da capacidade empresarial e da ampliação do apoio tecnológico. Além desse, entre aquelas diretrizes, havia um Programa de Integração da Indústria Coureira que visava tanto fomentar a oferta de matéria-prima, como o desenvolvimento das indústrias de calçados, confecções e artefatos de couro.

As menores empresas do Ceará sobrevivem cercadas pelos mais diversos obstáculos, dentre os quais, a concentração da produção - a nível das unidades reprodutivas maiores e em algumas poucas áreas, enquanto outras áreas permanecem sem receber os

---

<sup>36</sup> Informações extraídas do Relatório O N.T.C.A. e a indústria cearense de calçados. Fortaleza: S.I.C., 1985.

TABELA 11 - Ceará. Número de Estabelecimentos, Pessoal Ocupado e Valor da Produção na Indústria, segundo as Microregiões

1975 - 1980

Microregiões (Em porcentagem)

MICRORREGIÕES	Estabelecimentos		Pessoal Ocupado		Valor da Produção	
	1975	1980	1975	1980	1975	1980
1. Litoral de Camocim e Acaraú	3,4	6,2	3,1	3,3	0,7	1,2
2. Baixo - médio Acaraú	0,6	1,3	0,1	0,2	0,0	0,0
3. Uruburetama	4,8	6,5	1,8	4,4	3,1	2,6
4. Fortaleza	32,4	25,5	65,5	62,8	66,1	66,3
5. Litoral de Pacajus	3,2	5,0	2,7	2,9	1,1	2,0
6. Baixo Jaguaribe	7,5	11,1	4,4	5,6	2,6	2,6
7. Ibiapaba	2,5	2,7	0,5	0,7	0,2	0,3
8. Sobral	5,6	6,4	4,5	4,4	3,5	4,4
9. Sertões de Canindé	1,8	2,0	0,8	0,7	1,1	0,6
10. Serra de Baturité	3,7	3,2	1,7	1,2	0,8	0,6
11. Ibiapaba Meridional	1,2	1,2	0,2	0,3	0,1	0,2
12. Sertões de Crateús	2,2	2,3	0,5	0,6	0,4	0,4
13. Sertões de Quixeramobim	3,3	2,2	1,4	1,1	2,5	2,0
14. Sertões de Sen. Pompeu	1,8	1,9	0,8	0,5	0,7	0,9
15. Médio Jaguaribe	1,1	1,3	0,2	0,3	0,0	0,1
16. Serra do Pereiro	0,4	0,5	0,1	0,1	0,4	0,3
17. Sertões dos Inhamus	1,7	1,0	0,3	0,2	0,2	0,1
18. Iguatu	5,7	4,2	2,0	1,9	5,5	4,7
19. Sertão do Salgado	2,2	1,6	0,6	0,6	1,9	1,5
20. Serrano do Caririaçu	2,2	3,1	0,4	0,6	0,5	0,4
21. Sertão do Cariri	1,5	1,9	0,5	0,6	1,0	1,2
22. Chapada do Araripe	1,9	1,2	0,5	0,4	0,2	0,3
23. Cariri	9,3	7,7	7,4	6,6	7,4	7,4

FONTE: FERREIRA, A. op. cit.

impactos dos efeitos propulsores inerentes a locais em que se estabelece a concentração.

Pela análise da Tabela 11 é possível perceber a existência de concentração das atividades em determinadas áreas, notadamente, Litoral de Camocim e Acaraú, Uruburetama, Fortaleza, Litoral de Pacajús, Baixo Jaguaribe, Sobral, Sertões de Quixeramobim, Iguatu e Cariri, abrangendo um total que corresponde a 93,2% do valor da produção<sup>37</sup>. Para as especificadas áreas, existem graus de concentração diversos, maior ou menor, de acordo com o peso respectivo na estrutura industrial, como é o caso das duas microregiões de maior importância - Fortaleza, com 62,8% do emprego e 66,3% da produção e o Cariri, mas que representa somente 6,6% do emprego e 7,4% da produção.

As microempresas industriais do Ceará localizam-se, em sua maioria (69%), na zona urbana, empregando 70% do pessoal ocupado, conforme mostra a tabela abaixo:

TABELA 12 - Ceará: microempresas Industriais - Situação locacional

1985				
ZONA	Nº de Empresas	%	Pessoal Ocupado	%
Urbana	2.920	69,0	12.855	70,0
Rural	1.321	31,0	5.580	30,0
Total	4.241	100,0	18.435	100,0

FORNTE: FIBGE - Censo de Microempresas

<sup>37</sup> Os dados ora utilizados encontram-se em FERREIRA, A. op. cit. p. 44.

Concentram-se nos gêneros industriais voltados para transformação de produtos de minerais não-metálicos (36,0%), para a produção de alimentos (21,0%) e para a produção de Vestuário e Calçados (12,1%), que juntas correspondem a 69,1% do total de microempresas industriais, sendo responsáveis por 71% do emprego e cerca de 64% das receitas (Tabela 13).

TABELA 13 - Distribuição percentual de microempresas industriais no Ceará segundo gênero da indústria

1985			
Gênero de Indústria	Nº de Empresas	Pessoal Ocupado	Receitas
1. Extração de Minerais	0,7	0,9	1,0
2. Trans. de produtos de minerais não-metálicos	36,0	36,0	18,0
3. Metalúrgica	4,7	3,8	5,0
4. Mecânica	1,4	1,5	1,8
5. Mat. Elétrico e de Comunicação	0,1	0,1	0,16
6. Material de Transporte	0,5	0,5	0,5
7. Madeira	7,0	6,2	7,7
8. Mobiliário	6,0	4,8	6,3
9. Papel e Papelão	0,07	0,1	0,1
10. Borracha	0,14	0,2	0,2
11. Couros e Peles	1,0	0,7	0,79
12. Química	0,4	0,4	0,5
13. Prod. Farmacêuticos e Veterinários	0,07	0,08	0,07
14. Perfumaria, Sabões e Velas	0,3	0,2	0,3
15. Prod. de Matérias Plásticas	0,09	0,08	0,07
16. Têxtil	4,0	5,0	5,8
17. Vestuário, Calçados e Artef. de Tecidos	12,1	14,0	15,4
18. Produtos Alimentares	21,0	21,0	30,5
19. Bebidas	0,5	0,6	0,5
20. Fumo	0,09	0,1	0,2
21. Editorial e Gráfico	2,4	2,7	3,7
22. Diversos	1,3	1,2	1,4
TOTAL	100,0	100,0	100,0

FONTE: FIBGE - Censo de Microempresas.

Tais unidades enfrentam barreiras de caráter infraestrutural relativo aos processos de produção, de comercialização e de apoio institucional. A existência de uma divisão de trabalho que subordina as menores, dificultando a ascensão dentro da hierarquia existente, bem como a entrada de mercadorias provindas de fora do Estado, a concorrer tanto com os setores modernizados quanto com os que não sofreram este processo, contribui para que permaneça, mesmo diante de um processo de modernização ocorrido, um vasto segmento tradicional de micros e pequenas empresas cuja organização do trabalho se apresenta de forma primitiva<sup>38</sup>.

### 3 CAPÍTULO II - A PEQUENA PRODUÇÃO NO CONTEXTO TEÓRICO

Este capítulo discute algumas posições teóricas relacionadas direta ou indiretamente com a temática das pequenas empresas. Para tanto são analisados os enfoques de Marshall, Steindl, Labini, Schumpeter e Marx, na perspectiva de se montar uma reflexão crítica sobre os mesmos e, a partir daí, delimitar aquele que mais se aproxima da realidade estudada.

---

<sup>38</sup> Ib. Ibid., p. 48.

Assinala-se que nessa reflexão há uma preocupação com o enfoque teórico da pequena empresa sob o prisma da dinâmica do desenvolvimento capitalista. Outrossim, procura-se identificar nas análises consideradas a que trata a pequena produção não como unidade produtiva insustentável, fragmento de uma forma de produção que não subsiste, mas sim a que permite concebê-la como produtora e realizadora de mercadorias, mesmo diante de uma crescente sofisticação tecnológica dos processos de produção.

### 3.1 Marshall e a pequena produção

A crítica ao "dilema" de Marshall<sup>39</sup> e das hipóteses sobre o equilíbrio de mercado, ilustradas pela analogia das firmas de uma indústria com as árvores de uma floresta<sup>40</sup> é uma necessidade para um bom entendimento de sua análise. O objetivo dessa analogia era mostrar a história individual das firmas, como regra geral, desde o nascimento, resistência aos primeiros anos de vida, o crescimento imediato na adolescência, o vigor da idade adulta, seguido pelo declínio da maturidade e pela morte; sendo distorcida apenas pela presença da grande sociedade por ações. Essa imagem sugere que o processo de transformação (e

<sup>39</sup> A conciliação entre concorrência e retornos crescentes de escala (economias de escala).

<sup>40</sup> MARSHALL, A. Princípios de economia, 2. Ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985. Livro IV, cap. XIII.

concentração) que a indústria sofre, por ocasião do crescimento das empresas, se submete ao equilíbrio de longo prazo, no qual o mercado seria supostamente capaz de se manter.

Na visão de Marshall, o crescimento real das firmas é impulsionado pelas economias de escala, com os seus conseqüentes derivados: as economias internas e externas. É nesse sentido que se apreende o seu interesse na crescente subdivisão das funções (a "diferenciação") manifestadas na indústria sob diversas formas, tais como a subdivisão do trabalho e o desenvolvimento da especialização da mão-de-obra, do conhecimento e da maquinaria, bem como no aumento das relações e a firmeza das conexões entre as diferentes partes de um organismo industrial (a "integração").

No âmbito das economias internas, a subdivisão do trabalho é causada pela extensão dos mercados, pela crescente procura de grandes coisas da mesma espécie") e, em alguns casos, pelo número de coisas fabricadas com grande precisão. O aperfeiçoamento da maquinaria barateia e torna mais preciso o trabalho, descartando a habilidade puramente manual, aumenta o alcance da divisão do trabalho, por meio do aumento da escala e da complexificação dos estabelecimentos. Portanto, a existência de economias internas liga-se à eficiente organização do trabalho a nível da firma.

As economias externas dependem do desenvolvimento geral da indústria, da possibilidade de ganhos derivados da localização industrial. Essas vantagens incluem a melhoria na maquinaria, nos

métodos, na organização geral da empresa e o surgimento de atividades subsidiárias que fornecem à indústria principal instrumentos e matérias-primas, organizam seu comércio e lhe proporcionam economia de material. Ademais, em sua concepção, uma indústria localizada pode empregar continuamente máquinas muito especializadas e ter acesso a um mercado constante para mão-de-obra especializada.

É evidente que, na concepção de Marshall, essas vantagens derivam da produção em larga escala. As pequenas empresas ficam numa situação de grande desvantagem em face da crescente variedade e encarecimento da maquinaria; pois não dispõem de valor locativo considerável (espaço e boa luz), condições de manter gastos de conservação e uma pesada verba para depreciação:

**BCME-BIBLIOTECA**

"Um pequeno industrial nem sempre pode estar a par da melhor maquinaria para o fim que tem em vista (...). Cada inovação é uma experiência que pode fracassar<sup>41</sup>.

Além disso, as pequenas empresas não obtêm "economias de compras e vendas", por trabalharem sempre com pequenas quantidades, economia de mão-de-obra, por disporem de possibilidades restritas de se conseguir homens qualificados para os respectivos serviços. Nesse caso, o pequeno empresário, se tivesse capacidade, não teria tempo de fazer um estudo do setor de sua indústria, devendo contentar-se em seguir os outros. Porém, se o pequeno industrial for "excepcionalmente dotado", poderá aproveitar as facilidades modernas de obter conhecimentos

---

<sup>41</sup> MARSHALL, A. op. cit., pp. 240-41.

((informações gerais e técnicas sobre o seu ramo) necessárias ao seu negócio.

Como se percebe, a explicação aponta fortemente para a habilidade do "jovem empresário" que torna possível a existência e o crescimento da firma a despeito da desvantagem técnica. Isso denota uma sobrestimação da importância da habilidade pessoal do empresário para a explicação do crescimento da firma. Por outro lado, o contínuo e rápido crescimento da firma pode ser suspenso pela "decadência" do empresário. Daí a necessidade de um sucessor "aproximadamente tão enérgico quanto ele".

A oferta de empresários capazes de fazer uso das economias da produção é outro fator considerado por Marshall<sup>42</sup>. Sua concepção é a de que no longo prazo, a oferta de empresários (capital combinado com habilidade administrativa) é elástica, por isso

"podemos concluir que, em qualquer lugar onde haja um trabalho em grande escala para ser realizado, (...), a habilidade e o capital necessários a esse empreendimento não tardam a aparecer"<sup>43</sup>.

que o levou a afirmar que existem duas séries de forças -

"uma aumentando o capital controlado por homens capazes, e outra destruindo o capital que está nas mãos de homens fracos, tendo como resultado uma maior correspondência entre a habilidade dos empresários e o tamanho de suas empresas"<sup>44</sup>

- que ajustam o capital à capacidade exigida para a sua "boa"

<sup>42</sup> Sobre esse fator, Schumpeter, embora sob uma perspectiva diversa, também fez considerações significativas, como será visto mais adiante.

<sup>43</sup> MARSHALL, A. op. cit., p. 263.

<sup>44</sup> Idem.

utilização.

Um crescimento da escala em geral de produção aumenta "naturalmente" as economias. Esses resultados são úteis ao estudo das causas reguladoras do preço da oferta de uma mercadoria. Para avaliar o custo normal de produção de uma artigo, relativamente a um dado volume de produção, Marshall passou a estudar os gastos de um produtor típico para aquele volume. Nesse contexto, a firma representativa constitui a empresa típica, caracterizada por "uma existência bastante longa e razoável êxito, dirigida com habilidade normal e que tenha acesso normal às economias externas e internas, pertencentes a aquele volume global de produção, levando-se em conta a classe dos artigos produzidos, as condições de comercialização e o ambiente econômico em geral"<sup>45</sup>. A concepção, pois, de firma representativa compreende a média da indústria, com relação ao tamanho, taxa de crescimento e eficiência administrativa. Expressa o tamanho "ótimo" da indústria, bem como suas condições de custos e de lucros, para os que pretendem entrar no mercado.

Poderiam as firmas de uma indústria, com vantagens cumulativas de crescimento, alcançarem posição de monopólio? Utilizando a firma representativa e os conceitos de economias externas e internas, Marshall procurou mostrar que um aumento no volume global da produção geralmente aumenta o tamanho da firma (representativa) e, portanto, as economias internas e externas, capacitando-a a produzir "a custo de trabalho e sacrifício

<sup>45</sup> Ib. Ibid., p. 267.

menores que antes". Ou seja, esse acréscimo de mercado da indústria permitiria o crescimento de firmas sem esforço adicional de vendas. Daí a idéia da "lei do rendimento crescente", em que um aumento de trabalho e capital leva normalmente à uma melhor organização, que possibilita acréscimos de produtividade do trabalho e do capital, opondo-se ao rendimento decrescente proporcionado pela Natureza.

Entretanto, o conceito de firma representativa, além de não estabelecer precisamente a partir de que momento as firmas podem contar com os rendimentos de escala, simboliza um desvio de análise da real estrutura da indústria, e como tal é uma abstração enganosa, por dissimular as condições reais de custos e de competição<sup>46</sup>.

A determinação de preços ocorre permeada pelo equilíbrio parcial, segundo os seguintes elementos: 1) oferta e procura determinam preço e produção, delimitando uma suposta situação de equilíbrio estável de mercado; 2) vale o "princípio de substituição", segundo o qual os fatores produtivos podem ser combinados em várias proporções; 3) as decisões da firma quanto a preço, produção e combinação eficiente de fatores são orientadas pela perspectiva de maximização de lucro; 4) o equilíbrio da firma e da indústria pode se efetivar em curto prazo (alguns fatores são fixos) e em longo prazo (quando todos os fatores são variáveis); 5) vigora a "lei dos rendimentos decrescentes" e 6) a concepção de mercado prende-se à noção de um mercado

<sup>46</sup> STEINDL, J. Small and Big Business. New York: Montly Review Press, 1976. cap. 1.

perfeitamente competitivo.

O processo de transformação e (concentração) que a indústria sofre, por ocasião do crescimento das empresas submete-se ao equilíbrio de longo prazo, no qual o mercado seria supostamente capaz de se manter. Todavia, a conciliação do tipo de crescimento das firmas com a idéia de um mercado em equilíbrio de longo prazo, onde há extração de lucros e não são atraídos novos concorrentes, parece vã por não tratar de forma adequada o comportamento efetivo dos custos de uma firma, à medida que ela se expande. Como, na prática, não dá para admitir mecanismo capaz de eliminar a dispersão das escalas de produção, não tem sentido considerar preço de equilíbrio e lucros "normais" se a diferenciação de custos efetivamente ocorre. A determinação de preços (voltada para o equilíbrio e na qual cada firma auferia apenas "lucro normal") não se coaduna com a necessidade constante que as empresas mais prósperas têm, em seus processos de ajustes, de proporcionar maiores parcelas de vendas.

A análise limitada acerca dos casos de concorrência (pura) e do monopólio, aliada à questão do equilíbrio, desconsidera os "casos intermediários", mais aplicáveis às situações concretas. Ademais, a referida abstração não encobre o fato das economias de escala representarem instrumentos estratégicos à concentração de mercados, a despeito de qualquer noção de equilíbrio (parcial ou não).

A visão marshalliana aponta para as vantagens das grandes empresas sobre as pequenas, reconhecendo a tendência para

a fusão de muitas empresas da mesma indústria, ao concentrar os riscos dos negócios nas mãos de grandes capitalistas. Que tratamento recebem as pequenas empresas diante da vantagem de grande escala que as grandes firmas obtêm? Em seu prognóstico, as pequenas empresas raramente estariam à frente no avanço técnico, o que facilita a sua eliminação pelos grandes estabelecimentos, em muitas indústrias.

Sua visão, portanto, não é voltada para os argumentos que explicam a manutenção do espaço da pequena produção na dinâmica capitalista. A presença temporária de pequenas empresas nesse contexto está, pois, associada às possibilidades de não eliminação pelos seus grandes concorrentes e de crescimento conseqüente. Assim, a pequena produção é apenas uma passagem para a forma e dimensão ideais ao sistema capitalista, não existindo razão para justificá-la do ponto de vista da racionalidade e eficiência econômicas, a não ser como um estágio incipiente de uma unidade produtiva em mutação progressiva.

Com efeito, a idéia de Marshall sobre o funcionamento do mundo atual é irreal, por considerar um crescimento linear da firma (supondo o aparecimento de grandes empresas a partir das pequenas), desconsiderar as formas de sobrevivência do submundo da subcontratação as quais não caracterizam empresários, na expressão da palavra, mas sim formas disfarçadas de assalariamento. Nesse contexto, a empresa subcontratada defronta-se com o monopsônio da contratante, podendo ser concebida como um ente econômico instituído por esta última. Por trabalhar com

preços e quantidades dados, conta com uma receita total que permite apenas a sua reprodução simples.

Por conseguinte, conceitos como economias de escala, valor do empresário, equilíbrio e firma representativa são categorias analíticas que não permitem uma reflexão mais coerente com a realidade do mundo atual. A concepção de Marshall sobre a pequena produção, pois, é inadequada sobretudo por não tratar de certas formas organizacionais da indústria moderna não moldadas pelas economias de escala.

### 3.2 A Concepção de Steindl

BCME-BIBLIOTECA

A análise de Steindl sobre o Capitalismo contemporâneo e suas formas de manutenção é permeada pela insatisfação com a "Teoria da Concorrência Imperfeita Tradicional"<sup>47</sup>, cujos pilares essenciais - relacionados às práticas monopolistas de mercados - são repletos de indeterminações, por conterem conceitos destinados à especulação casuística e não à investigação empírica. Assim, é que conceitos como rigidez de preços e capacidade excedente de produção são reavaliados e remontados para refletirem uma realidade mais coerente com o Capitalismo atual.

Nesse processo de remontagem e reavaliação de

---

<sup>47</sup> Atribuída à teoria neoclássica.

conceitos, Steindl propõe a volta à teoria clássica ricardiana sobre a renda diferencial, modernizando-a e transformando-a em instrumento de análise aplicável ao estudo da concorrência intercapitalista e ao movimento de concentração e centralização de capital resultante da mesma. O ponto de partida é a idéia de que em qualquer indústria existe uma "pressão concorrencial". Quando houver uma intensificação dessa pressão, a luta pela sobrevivência é acirrada, de tal forma que provavelmente o produtor de custo mais elevado (o produtor marginal) será eliminado.

Para perceber mais precisamente os efeitos que a pressão concorrencial exerce sobre os variados tipos de indústrias, Steindl fez a distinção entre dois casos específicos: no primeiro, está o tipo de indústria em que existem inúmeras firmas pequenas<sup>48</sup> onde um número suficiente das mesmas é responsável por uma proporção razoável da produção total da indústria; no segundo caso, as firmas pequenas são tratadas como um grupo em que os produtores marginais obtêm lucros anormais (acima da taxa geral)<sup>49</sup>. Na indústria em que existe um grande número de firmas pequenas, o número de pessoas que comandam o capital é maior que as oportunidades que se oferecem a tais

<sup>48</sup> Na concepção de Steindl, as firmas pequenas são aquelas que se iniciam e funcionam com um volume de capital reduzido. Ver cap. IV, p. 59, *Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano*.

<sup>49</sup> A análise do processo concorrencial e de como são determinadas as margens de lucro em uma indústria observa certos princípios, dentre os quais destacam-se os seguintes: 1) as firmas investem primordialmente em sua própria indústria; 2) o aumento do capital empresarial de uma firma é importante incentivo ao investimento do empresário, e 3) a taxa de crescimento do mercado é dada para a indústria como um todo. STEINDL, op. cit., p. 62.

unidades; a pressão concorrencial é tal que a remuneração de cada unidade produtiva não ultrapassa um limite máximo bem restrito, levando em conta a média dos lucros e perdas no decorrer de um ciclo econômico. Neste caso, grande número delas obtêm lucros até satisfatórios, outras jamais compensam o seu custo.

A existência desses produtores é explicada pelo poder de cobrir suas "despesas correntes", as que precisam ser saldadas de imediato e que seriam evitadas com o fechamento; isto significa também que as firmas mencionadas não precisam cobrir despesas como depreciação, podendo até vender seus estoques abaixo do custo. Qualquer intensificação da concorrência pode eliminá-las da indústria. É comum firmas desse gênero entrarem em falência, sendo o seu lugar ocupado por novas firmas que operam na margem de existência. Todavia, isso não ocorre se houver uma intensificação da pressão competitiva. Tal manifestação eliminará algumas firmas deficitárias, evitando a sua substituição por novas.

As firmas que adotam inovação técnica redutora de custos (as firmas maiores e progressistas) proporcionam a viabilidade de maiores margens de lucro (bruto ou líquido), acompanhada de uma tendência natural para expansão, em relação às outras firmas. A garantia de expansão é a acumulação interna-aumento do capital empresarial por retenção de parte dos lucros sob a forma de poupança, que por sua vez, depende da margem de lucro. Essa ampliação pode ocorrer sem alterar a participação relativa das firmas progressistas (se a taxa de expansão da

indústria, por conta do aumento da demanda por seus produtos, for idêntica à das firmas), ou com um aumento de sua participação relativa no mercado (quando a taxa de expansão da indústria como um todo não acompanhar à das "firmas bem situadas"). Esse último caso pressupõe um dos três procedimentos seguintes para que se concretize: 1) as firmas progressistas devem vender a preços mais baixos do que as firmas marginais ou 2) competirão por meio de qualidade, mesmo que a custos maiores ou 3) farão maiores despesas com publicidade, comercialização e diferenciação do produto<sup>50</sup>. Como as duas primeiras formas de campanhas de vendas significarão margem de lucro líquido e bruto reduzidas, a campanha de venda via publicidade será a mais indicada por reduzir somente a margem de lucro líquido das grandes firmas. Portanto, um aumento nas margens de lucro, provocado pela redução de custos que as inovações técnicas ou outros métodos de aumento da produtividade proporcionam, será compensado "parcialmente" pela campanha de vendas.

Se os novos métodos técnicos redutores de custos não podem ser adotados por todas as firmas, principalmente pelas pequenas, a acumulação interna das grandes firmas pode ultrapassar certo nível crítico (a taxa de expansão destas últimas), a participação absoluta de todas as outras firmas deverá diminuir e um movimento de concentração absoluta estará sendo gerado, o que significa a eliminação de determinado número

---

<sup>50</sup> é possível, contudo, que as firmas maiores possam fazer publicidade mais eficiente com as mesmas despesas por unidade de vendas.

de firmas existentes. Tal eliminação não é reversível (ao contrário do movimento de concentração relativa), como a eliminação temporária no período de baixa dos ciclos econômicos, porque a relação preço-custo estabelecida não permite a reintegração das firmas eliminadas.

Na atuação das firmas progressistas, a redução no grau de utilização da capacidade, em decorrência de uma ampliação dos lucros e da acumulação interna, dificilmente ocorreria. A intensificação de capital pode ser explicada pela introdução de inovações técnicas, porém o grau de endividamento é fator complementar ao financiamento da acumulação produtiva. Em condições de rentabilidade favorável, pode ser mais acessível e/ou vantajoso o recurso a capitais de terceiros ou empréstimos. Todavia, o grau de endividamento é limitado pelo princípio de riscos crescentes. Uma redução do fluxo de acumulação interna não poderá ser compensada por um maior fluxo de endividamento se o grau de endividamento alcançar o limite de risco empresarial tolerável.

Nota-se uma certa facilidade de eliminação, por se tratarem de pequenas empresas que só obtêm lucros "normais", não dispendo, pois, de condições financeiras para resistirem a uma concorrência mais acirrada. Os lucros normais não são característica exclusiva das pequenas firmas, pois de acordo com o grau de concorrência até as firmas médias ou mesmo grandes podem ser reduzidas ao nível dos mesmos. O processo, contudo, de eliminação seria muito mais lento considerando que tais tipos de

firmas terão certo poder financeiro para reagirem.

Se a hipótese de que todo investimento é feito no interior da indústria for abandonada, sendo os recursos acumulados pelas firmas usados para criar novas empresas em outras indústrias, e se o ingresso for numa indústria oligopolista (na qual os produtores marginais não são pequenos), a taxa de lucro prevista será bem menor, e o incentivo a investir será pequeno, a não ser que, por meio de inovações, garantam vantagens diferenciais. Nesse caso, as perspectivas de concorrência são muito limitadas. Se os recursos vindos de fora ingressam nas indústrias "concorrenciais", nas quais existem produtores com lucros apenas normais, o modelo de concorrência continuaria a funcionar para a economia como um todo, mas amortecido pela intensidade do esforço de vendas, necessário para eliminar produtores marginais. A concorrência imperfeita constitui um freio ao estabelecimento de uma nova firma - partir do nada e construir um mercado torna-se mais difícil do que expandir uma firma já existente, na medida em que aquele processo requer tempo e não afasta a possibilidade de prejuízos (o risco é maior).

No outro tipo de abordagem, se as firmas pequenas são consideradas como um grupo, na média de anos favoráveis e desfavoráveis cobrirão seus custos e obterão uma remuneração aproximada ao que o empresário ganharia como empregado. Nesse caso, a remuneração para o capital seria praticamente insignificante ou mesmo inexistente, e o grupo de pequenas firmas

funcionaria como o "produtor marginal". Da mesma forma, as margens de lucro líquido de todos os outros produtores podem ser consideradas como rendas diferenciais com relação a esse produtor marginal. Contudo, o grupo constituído pelas firmas de lucro normal seria variável - um afrouxamento considerável da pressão competitiva pode tornar firmas menores lucrativas, como um grupo. Por outro lado, se há intensificação da concorrência eliminando todas as firmas pequenas, as firmas médias poderão transformar-se em "firmas de lucro normal" (com média de lucro líquido zero).

Esse é o caso em que a política de preços é determinada por acordo ou liderança de preços. Há barreiras à entrada e uma parcela quase desprezível de empresas "marginais", do tipo considerado pela situação hipotética anterior; pois, mesmo as empresas menores passam a ser tratadas apresentando lucros supranormais, e não são alvo de fácil eliminação. Na verdade, encontra-se, aqui, portanto, um caso típico de oligopólio concentrado, ou diferenciado, ou mesmo misto, conforme a classificação de Sylos Labini<sup>51</sup>.

A competição de preços, para a maioria dos casos, não funciona, se as firmas menores têm condições financeiras de absorver preços mais baixos. Uma retração de demanda pode provocar declínio das vendas e no grau de utilização da capacidade, mas não uma queda de preço. De acordo com Steindl, a teoria tradicional apresenta a concorrência e a possibilidade de substituição de produtos entre diferentes indústrias como os

<sup>51</sup> LABINI, P. S. op. cit., Cap. 2.

fatores que definem a política de preços monopolista. Tal procedimento é insatisfatório por atribuir importância muito forte à questão da concorrência, quando na prática, apenas de forma esporádica (para mínimos casos) ela é suficiente.

Em mercados mais ou menos concentrados, a formação de preços considera primordialmente as condições de entrada de novos produtores, por isso a manutenção persistente do excesso de capacidade (não como um resultado conjuntural atribuído a "desequilíbrios" momentâneos, mas como um elemento integrante do padrão de competição das indústrias oligopolistas) é uma condição necessária. É, pois a concorrência potencial de novas firmas que conduz as empresas progressistas a disporem de reserva para enfrentar um comportamento imprevisto da demanda, funcionando como uma variável de interação da empresa com o mercado.

A manutenção deliberada de certo volume de capacidade excedente é consequência da política de "crescer à frente da demanda" de que trata Steindl, enfatizando a capacidade de resposta que faz com que o produtor procure ser o primeiro a participar da fase de prosperidade, não deixando as vendas para novos concorrentes"<sup>52</sup>, aproveitando a arma de que dispõe para assegurar maiores lucros e menor incerteza. É conveniente assinalar que o grau de utilização da capacidade pode influenciar o investimento de duas formas: positivamente, quando o grau de utilização efetiva supera o grau de utilização desejável, e negativamente, quando o contrário ocorrer.

---

<sup>52</sup> STEINDL, J. op. cit., p. 23.

Algumas conclusões, pois, podem ser tiradas da análise considerada. Há desproporção de tamanhos na maioria das indústrias (freqüentemente muito forte) indicando que a concentração industrial não advém do ciclo vital de empresas que nascem pequenas e se transformam em grandes. Muitas indústrias, no Capitalismo moderno, já surgem concentradas e grandes empresas já nascem grandes.

Steindl, no entanto, tem uma visão diferente da visão marshalliana pois não atribui esses aspectos à capacidade empresarial, mas a altos prejuízos imputados aos riscos do próprio negócio. As vantagens associadas ao tamanho não se reduzem às economias de escala convencionais. As dificuldades de acesso ao crédito e a juros menores decrescem com o tamanho da empresa. O mercado de crédito é aberto para as pequenas empresas, mas a custos proibitivos, o que significa maiores taxas de endividamento. Daí a (negativa) correlação entre taxa de mortalidade e o tamanho da firma, ou seja, para as menores empresas resultam menores taxas de lucro, maior risco e maiores taxas de "mortalidade", principalmente nas recessões e depressões, o que parece sugerir que "a maior parte das pequenas morre antes de ter tempo de crescer"<sup>53</sup>.

BCME - BIBLIOTECA

Ainda assim, na concepção de Steindl não existe evidência que comprove esse decréscimo relativo do número das pequenas, pois sua morte é largamente compensada por correspondentes novos entrantes. A constatação de uma alta taxa

<sup>53</sup> STEINDL, J. op. cit., p. 8.

de renovação ou de um alto 'turnover' faz com que a oferta de pequenos empresários seja elástica (uma postura contrária à concepção de Marshall).

Enfim, a visão de Steindl sobre o dilema de Marshall (por que economias de escala não conduzem à dominação monopolista) é que as economias de escalas só precisam atuar até o ponto em que o tamanho da firma lhe confere uma parcela substancial de mercado, pois nesse ponto a dominação monopolista tem espaço. É preciso que se abandone o paradigma competitivo de Marshall e se adote o oligopólio como padrão de referência teórica<sup>54</sup>.

Uma visão alternativa é proposta nos seguintes termos: se certas economias são disponíveis apenas para plantas de tamanho grande, as firmas (pequenas) que não podem dispor do investimento de capital requerido não estarão aptas para usufruí-las. Por outro lado, se vantagens ou aperfeiçoamentos técnicos que estejam ao alcance das pequenas empresas também forem desfrutados pelas grandes, então há uma "assimetria" entre firmas de tal forma que pequenas firmas jamais possam obter margens de lucro tão altas como as grandes.

Que fatores explicariam a existência contínua das pequenas empresas? Essa existência seria explicada pela contribuição daquelas ao crescimento das grandes, mas esse é um processo gradual que depende da forma do processo de acumulação. A imperfeição de mercado de produtos e/ou no mercado de trabalho

---

<sup>54</sup> Ib. Ibid. p. 60.

é outro fator relevante. A imperfeição no mercado de produtos pode ser devido a fatores "racionais" como custo de transporte e uma individualidade do produto, ou devido a fatores "irracionais" (os mais importantes), como o hábito. A imperfeição no mercado de trabalho é importante porque uma grande parte das pequenas firmas está nas indústrias de oferta de trabalho não organizada e barata, onde há um fraco incentivo para o avanço técnico via invenções não intensivas em trabalho.

A sobrevivência das pequenas empresas também pode ser explicada pelas próprias condições oligopolistas. As grandes empresas teriam, na maioria dos casos, apenas, um pequeno ganho com a eliminação das pequenas que respondem por uma pequena parte da oferta total. Além disso, é do interesse das grandes empresas a retenção de pequenas remanescentes, por uma questão de política: "as grandes firmas, para a sua expansão, querem apresentar prova de que não há monopólio na indústria"<sup>55</sup>. Por último, a sobrevivência persiste como efeito do "jogo de atitudes" dos pequenos empresários<sup>56</sup>. Aqui, a ênfase é dada à posição social do empresário ("ser seu próprio patrão"), pela qual lutará até estar financeiramente incapaz para continuar. Ademais, a vantagem econômica de gerar emprego para si mesmo e para os membros de sua família tem força maior, em períodos de aumento do desemprego em geral.

---

<sup>55</sup> Idem.

<sup>56</sup> Os pequenos empresários são denominados jogadores no sentido de que aceitam altos riscos, com baixas remunerações.

Pelo que se percebe, a análise de Steindl exerce uma influência decisiva sobre a teoria do oligopólio, principalmente pela rejeição de conceitos tradicionais, como a determinação de preços e de margens de lucro em função do equilíbrio. Ao contrário disso, introduz conceitos mais dinâmicos, correlacionados com o movimento contínuo da acumulação de capital. A análise do segmento de pequenas empresas não se desvincula desse movimento mais geral, reconhecendo que aquelas têm apresentado "uma grande persistência de sobrevivência", mesmo diante das adversidades.

Por um lado, na visão de Steindl, a avaliação sobre a eficácia das sugestões de políticas adotadas para estimular pequenos negócios - como o combate às vantagens monopolistas da grande empresa pela legislação anti-truste e a proteção aos pequenos negócios, contraindo os limites de liberdade de entrada - tem um certo grau de pessimismo, uma vez que o poder monopolista não pode ser combatido por qualquer legislação daquele gênero, e a proteção não impede a invasão de grandes firmas no setor de pequenas. Outras medidas restritivas, como os subsídios diretos não protegeriam, de fato, os pequenos porque aqueles no mínimo seriam transferidos para os consumidores, ou seriam embolsados pelos próprios bolsos do grande empresário fornecedor ou contratador principal da pequena firma.

Por outro lado, a explicação da persistência das pequenas empresas pode ser associada a fatores como exploração monopsonista do trabalho, imperfeição de mercados devido a razões

irracionais, jogo de preferência dos pequenos empresários, interesse em manter a aparência de independência. Alguns desses fatores vinculam-se à explicação da perspectiva de ser empresário. Mesmo sujeitos a um alto risco (pela obtenção de baixo lucro e pela permanente ameaça de falência), muitos indivíduos tornam-se pequenos empresários deixando-se de submeter a um regime formal de assalariamento.

A perspectiva do pequeno empresário gerar emprego para si e para seus familiares, de usufruir de "liberdade" para poder exercer seu próprio comando (ou seja, de ser seu próprio patrão) e a posição de ser empresário são exemplos de fatores significativos na explicação do comportamento desses pequenos negócios no sistema capitalista contemporâneo, mesmo que não configurem uma explicação plena da lógica de sobrevivência dos mesmos.

### 3.3 A pequena produção e o "postulado" de Sylos Labini<sup>57</sup>

Uma outra concepção teórica a ser observada é a

---

<sup>57</sup> Essa terminologia está sendo empregada a partir dos comentários de Modigliani, F. (1958), *New Developments on the Oligopoly Front*, in *Journal of Political Economy*, vol. 66, junho, sobre as contribuições de Bain e de Sylos Labini. Referências feitas à mesma encontra-se em SCHERER, F. W. (1970), *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2ª ed., Rand McNally, Chicago, 1980; e em POSSAS, M. L., *Estruturas de mercado em oligopólio*, São Paulo: Hucitec, 1985. O significado do postulado é o seguinte: os entrantes em potencial têm a idéia de que as firmas estabelecidas no mercado oligopólico manterão o nível de produção, após a entrada de um concorrente, e baixarão preços, caso adotem uma política agressiva.

contribuição de Labini, por sua preocupação também com a escala de produção. Para ele, economias de escala podem ser encontradas em muitos ramos industriais, mas não em todos. Se isso ocorre, em que situação ficam os mercados onde as economias de escalas não são proeminentes, com a entrada de novos concorrentes?

Ao considerar as firmas menores como "satélites" das maiores, pôde Labini identificar a relação de dependência quanto ao grau de crescimento. Apesar disso, também pôde observar que têm surgido novos espaços para as pequenas empresas nos países desenvolvidos, onde o progresso técnico desencadeia mudanças favoráveis àquelas, para atuarem como subcontratadas pelas maiores.

Uma observação de tal tendência não deixaria de levar em conta o processo de concentração industrial e suas relações com as formas de mercado. Esse processo cria ou aumenta o poder de mercado das maiores empresas - um pequeno número de grandes empresas passa a controlar boa parte da produção. A técnica moderna exige um volume de capital mínimo necessário para viabilizar a produção, a ponto de transformá-lo num obstáculo "natural" à concorrência, mesmo levando-se em conta a possibilidade de obtenção de recursos financeiros<sup>58</sup>. Como as facilidades de obtenção de empréstimos para financiamentos são maiores para as grandes empresas, restariam maiores obstáculos para as pequenas, médias ou novas empresas.

Detendo sua análise principalmente no oligopólio

---

<sup>58</sup> Essa visão já estava presente em MARX, no *Capital*. Cap. XXIII.

concentrado, a determinação do "preço de exclusão" liga-se a alguns fatores explicativos. — A concentração industrial é caracterizada, fundamentalmente, pela criação de descontinuidades tecnológicas. Somente as maiores empresas, consideradas mais eficientes, no sentido de que produzem a um custo unitário total menor, podem aplicar certos métodos técnicos proporcionadores de economias de escala. Essas unidades produtivas fixam o preço de mercado (liderança de preços), enquanto as outras se limitam a ter influência, apenas indireta, por meio de variação do seu número.

O preço de equilíbrio é fixado em um nível imediatamente superior ao preço de exclusão das empresas relativamente menos eficientes<sup>59</sup> (por não conseguirem obter economias de escala). Quanto maior for a elasticidade da demanda, maiores as economias de escala e o aumento da dimensão média das empresas no novo equilíbrio, porém menor será o preço de equilíbrio<sup>60</sup>. Uma situação de equilíbrio é, portanto, aquela aceitável para todas as empresas, de modo a não atrair novas empresas para um determinado mercado.

O preço de exclusão, para impedir a entrada de novas empresas de um determinado tipo, é estabelecido a um nível inferior ao que garanta àquelas empresas (isto é, às empresas entrantes em potencial) a taxa mínima de lucro. Para expulsão de

<sup>59</sup> LABINI, S. op. cit., p. 97.

<sup>60</sup> Ressalte-se que o modelo não é fechado no sentido de encontrar um preço de equilíbrio determinado, como ocorre nos modelos analíticos tradicionais, os quais buscam preços e quantidades de equilíbrio, dadas a estrutura de mercado e as condições técnicas.

empresas já em operação, fixa-se o preço a um nível inferior ao custo direto das empresas a serem expulsas. Além desses, em sua política de expansão, a firma também pode adotar o preço mínimo, relacionado à garantia de um retorno mínimo sobre o capital.

A determinação do preço pelas empresas líderes está também relacionada com o volume de vendas (quanto maior o tamanho do mercado, mais instável será o equilíbrio) e sua distribuição entre empresas de diferentes tipos. A ampliação de mercado geralmente provoca um crescimento da dimensão média das empresas e uma diminuição do preço de equilíbrio. Outros elementos que ainda exercem influência sobre a determinação de preços são as variações nos preços dos fatores variáveis, por constituírem a causa mais freqüente das variações nos custos, afetando empresas de qualquer tamanho e, conseqüentemente, as condições de equilíbrio.

A margem de lucros de que as empresas líderes poderão dispor depende fortemente do "postulado de Sylos". As firmas entrantes enfrentam desde o início efeitos restritivos, ao se depararem com a necessidade de ter que contar com um volume de vendas relativamente grande para recuperarem os custos concretos de produção. Mudanças tecnológicas redutoras de custo permitem uma diminuição do preço de equilíbrio. Se somente as empresas maiores têm acesso às inovações, o preço (de equilíbrio) não se altera, obtendo aquelas empresas um lucro maior do que antes.

O grau de barreiras à entrada de novas firmas e a diferenciação de produto são atributos marcantes na estrutura de

mercado. De acordo com as barreiras à entrada (vantagens de preço), as firmas estabelecidas fixam um preço de exclusão que, embora lhes garantam lucro normal ou extra-normal, é insuficiente para estimular a entrada de novos competidores. A política de preços, a diferenciação de produtos através de marcas e características exteriores, ou criação de linha de maior variedade dos mesmos são formas de impedir a entrada de concorrentes muito utilizadas no mercado de oligopólios.

Todavia, a determinação de preços, em oligopólio, não se restringe à consideração das barreiras à entrada. Posição no mercado, taxa de retorno sobre o investimento, criar ou ampliar capacidade de autofinanciamento para a expansão da capacidade produtiva, além de outros, são aspectos conformadores da política de preços.

Uma observação complementar sobre a análise de Labini destaca que a obtenção de lucros extraordinários não é algo intermitente, resultante das vantagens de tamanho, tecnologia e diferenciação de custos e/ou produtos. Tendo carácter permanente, diverge daquela atribuída enfaticamente à maior capacidade empresarial, como é o caso da versão de Marshall (já examinada) e a de Schumpeter, que será verificada na seção seguinte.

Não se está articulando a prerrogativa de que a análise de Labini sobre o processo de desenvolvimento capitalista ignora o papel do empresário nesta dinâmica. Porém suas colocações nessa direção são relativamente menos avultantes. O que pode ser ilustrado pela seguinte afirmação:

"pode-se dizer que os maiores lucros são devidos a uma 'maior eficiência' daquelas empresas. Mas deve-se imediatamente acrescentar que se trata de uma maior eficiência apoiada de forma estável em diferentes tecnologias, não na 'habilidade' dos empresários que as dirigem"<sup>61</sup>.

Pelo que foi visto, a pequena produção é tratada de forma não favorável, no processo de concorrência. Atributos utilizados para explicar a sua excludência circundam em torno da questão tecnológica, do tamanho da escala e de sua fragilidade definida em termos de poder de mercado. Nesse contexto, não há como justificar e/ou explicar a presença de pequenas unidades em vários setores produtivos.

Na análise de Labini, as pequenas empresas não podem ser colocadas no mesmo plano que as grandes. O processo de concentração técnica cria ou aumenta o poder de mercado das maiores empresas: "existem, portanto, algumas inovações que, pela própria natureza, não são acessíveis senão a um determinado tipo de empresas e particularmente a empresas muito grandes. É o caso de muitos métodos de produção em massa, cuja aplicação só é possível se as empresas atingirem dimensões consideráveis"<sup>62</sup>. O mecanismo oligopolista proporciona o surgimento de empresas privilegiadas.

Algumas empresas além de poderem obter lucros mais elevados do que o normal, podem conceder aumentos salariais, o que significa que as reduções de custos feitas pelas maiores

<sup>61</sup> LABINI, P. S. op. cit., p. 99.

<sup>62</sup> Ib. Ibid., p. 115.

empresas podem resultar em maiores salários, prática não comum entre as pequenas:

"os aumentos dos salários que as grandes empresas oligopolistas podem conceder sob a pressão dos sindicatos operários, ou ainda que possam ter interesse em conceder, tendem a pôr em crise endêmica a pequena e média empresa da mesma indústria. Estas empresas procuram sobreviver reduzindo ao mínimo os aumentos de salários"<sup>63</sup>.

Por último, a concentração financeira é outro fator excludente e discriminatório das pequenas empresas. Nesse sentido, a grande empresa também é vista

"com a mais ampla disponibilidade financeira e o crédito fácil, (...) podendo realizar investimentos que pequenas empresas em concorrência não teriam nunca possibilidade de realizar"<sup>64</sup>.

O postulado de Sylos Labini é a própria negação da sobrevivência das pequenas empresas numa economia capitalista, cuja estrutura seja nitidamente oligopolista. O espaço econômico definido para essas unidades é tão limitado que fatalmente elas seriam definitivamente eliminadas no mercado. Diante da conveniência de definição de uma abordagem teórica que melhor avalie a realidade investigada, conclue-se pela não utilização do enfoque de Labini, apesar da sua importância para a análise da dinâmica econômica atual.

---

<sup>63</sup> Ib. Ibid. p. 194.

<sup>64</sup> Idem.

### 3.4 A versão de Schumpeter

O primeiro passo para se apreender a versão schumpeteriana sobre o assunto é o entendimento da lógica pertinente aos fatos econômicos considerados pelo autor. Seu objetivo de análise do funcionamento do sistema econômico era, basicamente, a preocupação com o modo de como o processo econômico se desenvolve historicamente, proporcionando um esboço de funcionamento de seu mecanismo ou organismo, em um dado estágio de desenvolvimento.

Assim sendo, o autor parte do princípio de que o significado da atividade econômica é a satisfação de necessidades. Mas, se por um lado, a produção segue necessidades, por outro lado a mesma gera necessidades - isto a transforma num problema econômico. Há uma preocupação em distinguir um problema econômico de um problema puramente tecnológico da produção, no sentido de que o elemento técnico deve estar submisso ao econômico. O papel da tecnologia, é, portanto, pensar no fator físico para adequá-lo ao econômico. Tecnologicamente, "produzir significa combinar forças e coisas ao nosso alcance"<sup>65</sup>, isto é, a realidade econômica subordina métodos produtivos a "pontos de vista econômicos", de tal forma que é possível encontrar-se métodos tecnologicamente inferiores sendo empregados por se

---

<sup>65</sup> SCHUMPETER, J. A. Teoria do desenvolvimento econômico. 3.ed. São Paulo: Nova Cultural, 1983. p.16.

ajustarem melhor a determinadas condições econômicas.

Ora, essa caracterização do processo de produção por meio do conceito de combinações de forças produtivas requer um exame dos seus resultados - os produtos. Dessa forma, o autor passa a definir precisamente o que é que deve ser combinado: objetos ofertados pela Natureza e produtos<sup>66</sup>. Seguindo uma hierarquia de bens, a partir dos bens de consumo, o trabalho e a terra constituem os principais elementos da produção, já que todos os outros bens derivam daqueles. Esta observação tem lugar, na medida em que o exame do fator trabalho introduziu um elemento novo e essencial para a análise - a distinção entre o trabalho dirigente e o trabalho dirigido (aquele além de desfrutar de uma posição mais elevada na "hierarquia do organismo produtivo", apresenta criatividade, quando estabelece os seus próprios fins). As qualidades de "liderança" (porque conduz os meios de produção para outros canais, porque atrai para o seu ramo outros produtores e assume situações desconhecidas) e de "autonomia" (por tomar a maior parte das decisões e reagir imediatamente às situações diversas) completam o quadro de qualificação do empresário schumpeteriano, elemento motor do desenvolvimento<sup>67</sup>.

Para Schumpeter, a vida econômica experimenta mudanças.

---

<sup>66</sup> Exemplo dado pelo autor mostra que o trabalho pode ser visto como o produto dos meios consumidos pelo trabalhador ou como um meio original de produção; esta ou aquela categoria depende do ponto de vista do indivíduo.

<sup>67</sup> Tais aspectos ficam mais claros através de uma situação descrita pelo próprio autor: "nenhum aprendiz de sapateiro pode consertar um sapato sem tomar algumas resoluções e sem decidir independentemente algumas questões por menores que sejam. O que e o como lhe são ensinados; mas isso não o isenta da necessidade de uma certa independência. (...) apesar disso, ele não é um "líder" nem necessariamente "autônomo". SCHUMPETER, op. cit., p. 20.

Essas mudanças, bem como os fenômenos que as ocasionam constituem o objeto central de sua investigação. Porém o que importa para a explicação do desenvolvimento são as mudanças da vida econômica que não forem provocadas por fatores externos como condições naturais, dados sociais), mas as que emergem da própria esfera econômica e comercial<sup>68</sup>. O "homem de negócios" deve ser capaz de enfrentar súbitas mudanças de dados, adaptando o seu comportamento para a realização de combinações novas<sup>69</sup>.

De acordo com o conceito de desenvolvimento adotado, Schumpeter considerou cinco casos típicos para a corporificação das inovações: 1) Introdução de um novo bem ou de uma nova qualidade de um bem; 2) Introdução de um novo método de produção; 3) Abertura de um novo mercado; 4) Conquista de uma nova fonte de matérias-primas ou de bens semimanufaturados e 5) Estabelecimento de uma nova organização de qualquer indústria. É na forma capitalista de organização (a qual pressupõe o comando dos meios de produção) que essas inovações exerceriam o seu essencial papel.

A concorrência favorece a eliminação de combinações antigas pelas combinações novas. Nesse contexto, em que funciona o privilégio da posse de propriedade, o sistema de crédito exerce um papel significativo. Mesmo que a cartelização esteja presente,

---

<sup>68</sup> O termo desenvolvimento é usado no sentido de realização de novas combinações de meios produtivos; e que signifiquem uma ruptura com as formas de produção anteriores.

<sup>69</sup> A definição dada de empresário diverge da definição marshalliana, pois enquanto para Schumpeter o empresário deve ser antes de tudo um inovador, para aquela ele tem fundamentalmente a função de administração no sentido taylorista.

"o maior dos cartéis deve recorrer ao crédito se desejar realizar uma nova combinação que não pode, como numa empresa estabelecida, ser financiada pelos retornos da produção anterior" (lucros acumulados)<sup>70</sup>.

A conexão entre o crédito e a realização de inovações é evidente e essencial por constituir uma alternativa ao problema de realocação de recursos (financeiros) já empregados em algum lugar. Com efeito, "a concessão de crédito opera nesse sentido como uma ordem para o sistema econômico se acomodar aos propósitos do empresário, como um comando sobre os bens de que necessita: significa confiar-lhe forças produtivas. É só assim que o desenvolvimento econômico poderia surgir a partir do mero fluxo circular em equilíbrio perfeito. E essa função constitui a pedra angular para a moderna estrutura de crédito"<sup>71</sup>. Esse destaque ao papel do crédito no financiamento das novas combinações é nitidamente a questão mais geral. Sua viabilização pode ocorrer também por retenção interna dos lucros (argumentação enfatizada por Steindl, através do conceito de "acumulação interna", como foi visto).

Conforme a economia for suficientemente avançada, a concorrência via inovações de qualquer gênero passa a influenciar mais a conduta dos empresários do que qualquer outro tipo de concorrência. Agregam-se a este aspecto os requisitos crescentes para empresas que desejarem manter-se no mercado: devem ter o conhecimento do produto, do mercado, de sua tecnologia e devem

---

<sup>70</sup> SCHUMPETER, J. op. cit., p. 51.

<sup>71</sup> Ib. Ibid., p. 74.

realizar esforços antecipando inovações, em relação a outras empresas. Tais aspectos revelam que as firmas capitalistas mais prósperas são aquelas nas quais se pode identificar "direção empresarial", pois apresentam rentabilidade relativa mais alta, mediante inovações.

Ao considerar o Capitalismo como um processo evolutivo (da forma como fez Marx, sua fonte inspiradora), Schumpeter atribui o impulso fundamental, que condiciona a mudança industrial e mantém o movimento da máquina capitalista, à decorrência de inovação. Esse processo de "mutação industrial" revoluciona a estrutura econômica destruindo a velha e criando uma nova:

"a Destruição Criativa é o fato essencial acerca do Capitalismo. É nisso que consiste o Capitalismo e é aí que têm de viver todas as empresas capitalistas"<sup>72</sup>.

que é significativo, portanto não é ver como o Capitalismo administra as estruturas existentes, mas saber como ele as cria e as destrói.

Por isso, sua visão de concorrência é um processo de ruptura e transformação fora de um padrão rígido, como métodos de produção e formas de organização industrial. A "destruição-criadora" é um processo "em que todos os elementos levam um tempo considerável para revelar suas características verdadeiras e seus efeitos finais"<sup>73</sup>. Um processo que necessita de tempo

<sup>72</sup> SCHUMPETER, J. Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro: Zahar, 1984. p. 113.

<sup>73</sup> Idem

considerável provavelmente não impõe sacrifícios apenas temporários. Restrições iguais à perdas de oportunidade de produzir são incidentes quase inevitáveis à proteção de um processo de expansão de longo prazo.

Embora aparentemente contraditório, Schumpeter esclarece tal comportamento sugerindo, como exemplo, o comportamento de novos conglomerados ou indústrias que introduzem novas mercadorias ou processos, ou então reorganizam parte ou a totalidade de uma indústria. Tais conglomerados são "agressores" por natureza, promovendo o aumento da produção tanto através do próprio método novo, como através da pressão que exercem sobre as firmas existentes. E reconhecendo que

"no processo de destruição-criativa, (...) muitas firmas soçobram",

BCME - BIBLIOTECA

afirma que o

"processo provoca destruição de capital nos estratos com os quais concorre a nova mercadoria ou o novo método de produção"<sup>74</sup>.

Verifica-se, portanto, que a destruição-criadora provoca mudanças estruturais, eliminando espaço para a coexistência de estruturas produtivas novas e velhas no sistema econômico. A destruição de capital implica a aceleração de sua taxa de depreciação e/ou a elevação de sua rentabilidade. A geração de descontinuidades tecnológicas e o desaparecimento de firmas são conseqüências do próprio conceito de desenvolvimento.

Essa reorganização completa da indústria, com um

<sup>74</sup> Ibidem. p. 121.

aumento da produção, luta concorrencial, superação dos estabelecimentos "obsoletos", possível demissão de trabalhadores é reflexo do fato de que o novo (empreendimento) não nasce do velho mas aparece ao lado deste e o elimina na concorrência. Nesses novos tipos de organização, o estabelecimento em grande escala reúne todas as condições necessárias à

"concorrência que comanda uma vantagem decisiva de custo ou qualidade e que atinge não a fímbria dos lucros e das produções das firmas existentes, mas suas fundações e suas próprias vidas"<sup>75</sup>.

Assim,

"num negócio em larga escala são possíveis um arranjo mais adequado e uma utilização dos fatores de produção melhor do que em negócios menores; além disso é possível a escolha de uma localização mais favorável"<sup>76</sup>.

Essa idéia, pois, como proposta de análise do desenvolvimento capitalista, não deixa de ser uma alternativa, pelas suas peculiaridades de método e corpo teórico; mas do ponto de vista das causas explicativas do segmento das pequenas empresas dentro do referido contexto, deixa pontos não explicados. A possível constatação dos elementos empresariais requisitados está, na análise, atrelada a traços favoráveis à grande empresa - que desempenha um papel dinâmico e central. A atuação inovadora pressupõe crescimento da firma, indicando implicitamente a destruição de empresas que não se inovam, para a criação de uma margem de concentração mais forte.

Um outro aspecto contraditório é que a mencionada

---

<sup>75</sup> SCHUMPETER, J. op. cit., p. 114.

<sup>76</sup> SCHUMPETER, J. A Teoria do desenvolvimento econômico, op. cit., p. 90.

análise dá um tratamento de livre acesso ao crédito, não importando o tamanho da firma solicitante. Essa não distinção as torna superficial e unidirecional, pois no sistema capitalista contemporâneo nem todas as empresas podem contar com os mecanismos creditícios, até mesmo para a própria manutenção do setor.

Assim, a despeito da percepção do papel que a inovação desempenha na dinâmica do desenvolvimento capitalista e do tratamento temporal dado aos processos de transformação dos organismos industriais, a concepção de Schumpeter é insatisfatória à configuração da pequena produção, já que a distingue pelas desvantagens relativas, responsáveis pelo obsoletismo que a cerca e pela sua inadequabilidade ao desenvolvimento econômico.

BCME-BIBLIOTECA

### 3.5 O tratamento marxista da questão

O regime capitalista de produção pressupõe a transformação do dinheiro em capital. Esta deve ocorrer com base nas leis imanentes ao intercâmbio de mercadorias. Daí o surgimento do capital efetivar-se onde o possuidor de meios de produção e de subsistência encontra o trabalhador "livre" como vendedor de sua força de trabalho no mercado.

Nesse processo, a força de trabalho representa a

mercadoria cujo próprio valor de uso tem a característica peculiar de ser fonte de criação de valor. A produção de mercadoria consiste na produção de um valor maior do que a soma dos valores das mercadorias exigidas para produzi-la - os meios de produção e a força de trabalho. O processo de produção tem de ser, pois, unidade de processo de trabalho e processo de formação de valor.

No processo de valorização, o meio de produção (capital constante) transfere valor ao produto pela destruição de seu próprio valor de uso; porém

"seu valor não é, de fato, consumido, nem pode, portanto, ser reproduzido. Ele é conservado, não porque uma operação ocorre com ele mesmo no processo de trabalho, mas porque o valor de uso, em que existia originalmente, na verdade desaparece, mas desaparece apenas em outro valor de uso"<sup>77</sup>.

Quanto ao fator subjetivo do processo de trabalho, a força de trabalho (capital variável) transfere valor dos meios de produção ao produto e cria valor adicional, um novo valor, a mais-valia que forma o excedente do valor do produto. Um trabalhador despense trabalho para produzir o valor de sua força de trabalho - a parte da jornada de trabalho denominada "tempo de trabalho necessário" - e num segundo período do processo de trabalho, despense força de trabalho que não cria para ele nenhum valor: o tempo de trabalho excedente.

O processo de produção, então, avaliado sob o prisma do processo de valorização envolve o emprego de meios de produção transformados em meios para a absorção do trabalho alheio. É

<sup>77</sup> MARX, K. O Capital. São Paulo: Abril Cultural, 1983. vol. I, p. 170.

partindo deste modo de encarar o processo de produção que Marx afirma: "o processo vital do capital consiste apenas em seu movimento como valor que se valoriza a si mesmo"<sup>78</sup>. Nesse sentido, a impulsão e o objetivo do processo de produção capitalista é a maior autovalorização passível do capital, ou seja, a maior produção possível de mais-valia, sendo a retransformação da mais-valia em capital o meio de acumular capital.

Assim, o processo de produção capitalista ocorre motivado pela lógica de geração de mais-valia e a sua apropriação na forma de lucro. A mudança na proporção em que o trabalho vivo contido na mercadoria se divide em pago e não-pago é um reflexo do desenvolvimento do modo capitalista de produção; e o aumento da mais-valia absoluta e relativa<sup>79</sup> é possível com a redução da massa global do trabalho vivo adicional encerrado numa mercadoria.

A intensificação da acumulação conduz ao aumento do número dos capitalistas. Diante da ameaça de exclusão do mercado, os capitalistas procuram dispor dos meios mais eficazes para enfrentarem a concorrência. Deste modo, as inovações, na medida em que possibilitam redução de custos, são armas ideais para a concorrência intercapitalista. A acumulação multiplica a demanda de trabalho, porém, por outro lado multiplica a oferta de

<sup>78</sup> MARX, K. op. cit., p. 244.

<sup>79</sup> Entendendo-se a obtenção de mais-valia absoluta pela extensão da jornada de trabalho e a mais-valia relativa como decorrência da redução do tempo de trabalho necessário à produção de uma determinada mercadoria.

trabalhadores por meio de sua "liberação", assim "a tendência do capital é, pois, a de aumentar a população que lhe é inútil"<sup>80</sup>. O impulso que capitais adicionais em busca de aplicação teriam dado à demanda global de trabalho é neutralizado, reduzindo os conflitos entre capital e trabalho. O progresso da produção capitalista e o desenvolvimento da produtividade do trabalho social significam o aumento progressivo das escalas de produção, o crescimento da capacidade técnica de acumulação e o aumento da concentração.

Como na visão marxista, o Capitalismo contém contradições próprias, o mesmo processo que barateia as mercadorias gera duas tendências: 1) a tendência à elevação da taxa social de lucro, como uma resultante da tendência à elevação da taxa de lucro do capital individual; e 2) a tendência à baixa na taxa de lucro como consequência da mudança da composição orgânica do capital social empregado. A tendência, entretanto, é só uma das direções apontadas pelo progresso técnico, cabendo ao capital evitá-la ou não. Observa-se, pois, que a acumulação se consolida sob a intermediação de dois movimentos paralelos que atuam sobre a taxa de lucros, mas de sentidos contrários.

### 3.5.1 O aumento da composição orgânica do capital e da produtividade do trabalho

O desenvolvimento das forças produtivas pressupõe

---

<sup>80</sup> MARX, K. Elementos fundamentais para a crítica da Economia Política. México: Siglo Veintiuno, 1985. vol. 2, p. 350.

cooperação em larga escala, e ocorre acompanhado por uma mudança nas composições técnica e orgânica de capital - o crescimento da massa de meios de produção, comparada à massa da força de trabalho que os vivifica<sup>81</sup>. Tais fatores estão diretamente relacionados ao desenvolvimento da produtividade do trabalho social, o qual permite uma quantidade menor de trabalho produzir uma quantidade maior de produtos, ou seja, um trabalhador, durante um tempo dado, transforma um maior volume de meios de produção em produto, com o mesmo dispêndio de força de trabalho.

O crescimento da produtividade proporciona o aumento do volume dos meios de produção somente em termos absolutos, pois cai o valor deles em relação a seu volume. Ademais,

"se o progresso da acumulação diminui a grandeza relativa da parte variável do capital, não exclui, com isso, de modo algum, o crescimento de sua grandeza absoluta"<sup>82</sup>.

Por isso, a mudança gradativa na composição de capital gera aumento de participação da parte constante em prejuízo da parte variável, influenciando a demanda de força de trabalho.

O desenvolvimento das forças produtivas pressupõe a cooperação em larga escala que se concretiza mediante a transformação dos meios sociais de produção e subsistência em propriedade privada ou o crescimento dos capitais individuais,

<sup>81</sup> A elevação tendencial da composição orgânica de capital (proporção entre valor dos meios de produção e valor da força de trabalho) nem sempre traduz integralmente a da composição técnica (determinada pela massa dos meios de produção e o montante de trabalho exigido para seu emprego); fato que, de um lado, reflete um eventual acréscimo dos elementos que integram a cesta de subsistência da força de trabalho e, de outro, um possível decréscimo em maior intensidade no valor dos meios de produção relativamente aos meios de subsistência.

<sup>82</sup> MARX, K. Op.cit., Tomo 2, p. 195.

como uma multiplicidade de capitais individuais concorrentes. Daí o significado da concorrência para a compreensão da dinâmica do modo de produção capitalista e da centralização de capital (complemento da acumulação).

A concorrência faz dos preços de produção simples formas modificadas do valor e dos lucros, meras porções de mais-valia, pois os preços de produção de cada ramo se constituem segundo o modelo dos preços de produção nos ramos de composição média. Logo, a distribuição do lucro total seria feita na proporção direta da quantidade de capital aplicado em cada ramo, e não na proporção da mais-valia produzida por cada ramo particular<sup>83</sup>. Na concepção de Marx, no entanto, essa distribuição na forma em que foi pré-concebida era apenas uma tendência, um modelo ideal (de transformação de valor em preço de produção) cuja composição de capital média jamais seria precisamente determinada. Na prática, as ações dos capitalistas individuais apontam com muito mais força para a obtenção de lucro extra, viabilizada pelo poder de alguns capitalistas conseguirem vender mercadorias a preços de mercado superiores aos preços de produção - o superlucro para os que produzem nas melhores condições de cada ramo.

A concorrência no ramo de produção é, teoricamente, um movimento "igualador" de capital (por meio da generalização da inovação tecnológica), mas não conduz a nenhum estado de equilíbrio, na medida em que no processo de concentração existem

---

<sup>83</sup> MARX, K., O Capital. Civilização Brasileira, 1974. Livro III, vol. IV, p. 197.

sempre capitais apropriadores de novas técnicas e, portanto, de mais-valia extra, alcançando, dessa forma, um lucro acima do médio e criando barreira ao nivelamento da taxa de lucro proposto pelo mecanismo da concorrência.

### 3.5.2 Os processos de concentração e centralização dos capitais e a análise da pequena produção

Com a acumulação tornando-se meio de nova acumulação, abrem-se as possibilidades de que o comando sobre o exército de trabalhadores cresça por meio do aumento do grau de concentração. O crescimento de capitais individuais garante o aumento do capital social, pois a concentração é apenas outra expressão para a reprodução em escala ampliada, pressupondo sempre o aumento absoluto do capital social. Mas,

"se por um lado a acumulação se apresenta como concentração dos meios de produção e do comando sobre o trabalho, por outro lado ela aparece como repulsão recíproca entre muitos capitais individuais"<sup>84</sup>,

consolidando o movimento de centralização pela mudança na distribuição de capitais existentes.

No crescimento dos capitais em funcionamento, muitos capitais menores podem ser convertidos em poucos capitais maiores, destarte,

"o capital se expande aqui numa mão, até atingir grandes massas, porque acolá ele é perdido por muitas mãos"<sup>85</sup>.

<sup>84</sup> MARX, K. O Capital, Tomo 2, p. 195.

<sup>85</sup> Idem.

Daí a prática de barateamento de preços das mercadorias ser utilizada para enfrentar a concorrência. Contudo, na concepção marxista esta prática depende da produtividade do trabalho e esta, por sua vez, da escala de produção<sup>86</sup>. Os capitais menores têm menores chances de sobrevivência como capitais individuais, pois à medida em que os métodos de produção se tornam mais capitalistas, cresce o tamanho mínimo do capital individual para conduzir um negócio, sob condições normais.

O significado do aumento da acumulação é o aumento da concentração e a centralização de capital. A centralização não depende do crescimento positivo da grandeza de capital social, porém se confirma pela intensificação da concorrência e pela intermediação do sistema de crédito, "arma temível da concorrência, proporcionador instantâneo de capital adicional". A centralização pode ocorrer por meio de uma simples mudança na distribuição de capitais e seus efeitos podem ser percebidos pela expansão da escala em operação, por uma organização mais abrangente do trabalho coletivo, um desenvolvimento mais amplo de suas forças motrizes materiais e a conversão progressiva de processos de produção isolados e rotineiros em processos de produção socialmente combinados e cientificamente dispostos<sup>87</sup>.

Como se viu, o crescimento da produção, consequência da acumulação, denuncia o desenvolvimento das forças produtivas,

---

<sup>86</sup> Ibidem, p. 197. A idéia de concorrência por preços e em função da escala de produção conjuga-se com a concepção de Labini sobre o assunto.

<sup>87</sup> MARX, K. O Capital. Tomo 2, p. 197.

o qual é viabilizado tanto pela elasticidade do capital existente em expansão, como pela oferta de capital adicional que o sistema de crédito permite. O sistema de crédito, portanto, desempenha um papel relevante na expansão capitalista. A grande expansão torna-se possível pelo crédito, que, além de promover a abolição da indústria privada "na medida em que se expande e se apodera de novos ramos de produção", transforma o capitalista em mero dirigente, administrador do capital alheio e proprietários de capital em simples capitalistas financeiros. O desenvolvimento do sistema de crédito "é a negação do modo capitalista de produção dentro dele mesmo"<sup>88</sup>, por conseguinte uma contradição que se elimina a si mesma porque é fase de transição para nova forma de produção, em que se estabelece o monopólio em certos ramos.

Apesar das vantagens relacionadas à técnica, o sistema de crédito exerce um papel relevante no processo de concentração produtiva e centralização. Todavia, a possibilidade "dos capitais menores disputarem esferas de produção das quais a grande indústria se apoderou apenas de modo esporádico ou incompleto"<sup>89</sup> é significativa à atuação da pequena produção, principalmente se a mesma puder contar com "a oferta de capital adicional".

Não se pretende, por meio desta última afirmação, fazer insinuações sobre a possibilidade de um papel de destaque previsto, pela análise de Marx, para a pequena produção na etapa de desenvolvimento capitalista atual, pois na sua concepção está

<sup>88</sup> MARX, K. O Capital. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1974. vol. V, p. 507.

<sup>89</sup> MARX, K. O CAPITAL. Tomo 2, p. 196.

clara a ênfase dada à grande empresa. Entretanto, a possibilidade de aproveitamento dos espaços econômicos não pretendidos pela grande empresa é, de fato, bastante expressiva para a manutenção da pequena empresa no sistema.

As mencionadas "esferas de produção" constituem os espaços ocupados pela pequena empresa no contexto capitalista. Nesses espaços ela encontra suas formas de sobrevivência, mesmo que não seja funcional à grande empresa (despojando-se do caráter de ser somente extensão do locus de acumulação, mas vinculando-se, sobretudo, ao locus de reprodução da força de trabalho familiar).

### 3.5.3. Considerações Finais

Apresenta-se nesta parte do capítulo um rápido levantamento das análises dos diversos autores comentados neste trabalho - Marshall, Steindl, Labini, Schumpeter e Marx.

No confronto das idéias expostas na análise, percebeu-se os seguintes pontos:

- 1) a análise de Marshall sobre o assunto restringe-se às questões dos ganhos de escala, de equilíbrio, do tamanho ótimo da firma e da "capacidade normal" do empresário, tomando-os como elementos ideais para a delimitação do processo de transformação das organizações industriais no Capitalismo. Desta forma, sua

análise afasta-se do funcionamento do mundo atual ao considerar o crescimento linear de firmas e desconsiderar as formas de sobrevivência do submundo da subcontratação; portanto, é insatisfatória como critério de avaliação da sobrevivência da pequena produção;

2) a concepção de Steindl avançou um pouco mais no assunto, mostrando a alta taxa de renovação das pequenas empresas no movimento contínuo de acumulação de capital, e associando a "persistência de sobrevivência" da pequena empresa a fatores expressivos por serem facilmente identificados no mundo desses negócios (como desemprego, jogo de atitudes dos pequenos empresários), porém insuficientes para a explicação da realidade estudada;

3) Na visão de Labini, está enfatizada a questão da escala de produção, adicionada às dificuldades tecnológicas e de mercado que a pequena empresa encontra para sobreviver; tais fatores, entretanto, apontam muito mais para a sua exclusão no processo de concorrência intercapitalista, do que para as suas reais possibilidades de manutenção; por conseguinte, como foi visto, o "postulado" de Labini confirma a negação da sobrevivência das empresas em estruturas de mercado oligopolistas;

4) a presença do mecanismo de destruição-criadora, na versão de Schumpeter, legitima o desaparecimento de firmas menores que não encontram forças para resistirem à pressão posta pela presença da ação inovadora; não é demais repassar que sua

concepção é insatisfatória, pela configuração de desvantagens relativas atribuídas à pequena produção, responsáveis tanto pelo seu obsoletismo como pela sua inadequabilidade ao desenvolvimento econômico. Logo, tanto esta versão, como as anteriores deixam de ser plenamente apropriadas à investigação pretendida;

5) na análise de Marx, todavia, a pequena empresa pode sobreviver como pequena, se estiver propensa à incorporação dos requisitos concorrenciais (como o avanço tecnológico), e não é pela sua fragilidade de tamanho que a mesma não tem espaço no Capitalismo moderno. Isso não significa que a visão de Marx era otimista sobre as possibilidades de sua manutenção no sistema (o que pode ser constatado pela ênfase dada ao papel que a grande empresa desempenha no progresso da acumulação social). Porém sua concepção sugere que: 5.1) a existência de concentração industrial não provém do processo de crescimento de pequenas e se transformam em grandes, pois no Capitalismo moderno, a "soldagem de massas de capitais tornam-se novas e poderosas alavancas da acumulação<sup>90</sup>; 5.2) a forma de atuação das pequenas empresas mais ou menos autônoma não deve ser avaliada unicamente por fatores como capacidade empresarial, deseconomias de escala, incapacidade de apreensão do progresso técnico, fuga do desemprego ou manutenção do status do proprietário; mas também por fatores que a expliquem como uma unidade produtiva capaz de gerar excedente econômico sob a forma valor, no processo global de acumulação de capital e que sejam capazes de explicar a sua própria lógica; e

---

<sup>90</sup> Ib. Ibid., p. 198.

5.3) a possibilidade de se avaliar a existência contínua das pequenas empresas na história recente do Capitalismo deve ultrapassar, portanto, a ênfase posta pela aparência dos fatos (como avaliá-las somente com a preocupação de equilíbrio de mercado, (in)capacidade de ser líder do progresso técnico para buscar na sua própria dinâmica a essência de sua manutenção no sistema.

Assim, do que foi avaliado nos parágrafos anteriores deste capítulo, fica claro que a análise marxista é a que mais se aproxima da realidade investigada e a única que satisfaz uma das prerrogativas iniciais deste capítulo, ou seja, uma análise que trata a pequena produção não como uma unidade produtiva insustentável, fragmento de uma forma de produção incapaz de subsistência, mas concebendo-a como uma unidade produtora de mercadorias e realizadora de vendas, ainda que restritas aos estreitos espaços que lhes são reservados.

Esta é a razão pela qual tal abordagem será utilizada como base para o exame da atuação das pequenas unidades produtivas do setor de calçados, no próximo capítulo. Isto, no entanto não impedirá que seja feita referência aos outros autores mencionados, naqueles pontos onde suas análises têm alguma contribuição para o entendimento das pequenas empresas de calçados no Ceará.

#### 4 CAPÍTULO III - MICROEMPRESAS DA INDÚSTRIA DE CALÇADOS NO CEARÁ: ESTRATÉGIAS DE SOBREVIVÊNCIA

As considerações feitas no primeiro capítulo possibilitam a caracterização geral da situação das microempresas no Brasil, e em particular no Ceará, através de uma análise a partir dos anos setenta. O capítulo dois discute a contribuição teórica de alguns autores para a compreensão da temática examinada.

O presente capítulo desenvolve uma tentativa de identificação das estratégias de sobrevivência das microempresas do setor de calçados do Ceará. Tal tentativa toma como ponto de partida os resultados da pesquisa realizada nos principais pólos de produção - Fortaleza e Juazeiro do Norte, no ano de 1989, os quais serão avaliados à luz da temática levantada pelos autores mencionados no capítulo anterior. Por isso, faz-se ao final de cada assunto uma referência aos teóricos, tendo como preocupação básica detectar os elos de ligação porventura existentes entre suas análises e a realidade estudada.

O capítulo está dividido em quatro partes referentes aos aspectos gerais, ao processo de produção, aos canais de comercialização e, por último, a parte relativa aos recursos humanos, envolvendo pessoal ocupado e microempresários.

Como já foi mencionado anteriormente, não se pretende fazer uma análise locacional a partir dos resultados obtidos; por

Assim os dados apresentados pelas tabelas contêm resultados gerais, válidos para Fortaleza e Juazeiro do Norte. Somente nos casos em que foram detectadas especificidades marcantes, merecedoras de um tratamento parcial, que manifeste as peculiaridades observadas nos referidos locais de realização da pesquisa, é que se faz referência a cada situação. Além disso, os dados analisados neste capítulo, que não se encontrarem nas tabelas explicitadas, podem ser conferidos pelo Apêndice 6.5, contendo respostas dos questionários aplicados durante a pesquisa de campo.

#### 4.1 Aspectos gerais

##### 4.1.1 Evolução histórica das microempresas: uma alusão

Algumas informações sobre a média de vida das microempresas em funcionamento podem ser úteis ao desenvolvimento da análise das suas formas de sobrevivência. Nesse sentido, procura-se relacionar o período médio de vida das empresas pesquisadas com a sua capacidade de resistência aos momentos de crise ou expansão do setor.

Tomando-se do total de empresas pesquisadas as que forneceram informação a respeito do início de atividade, obtém-se

TABELA 14 - Microempresas do Setor de Calçados  
Distribuição das empresas segundo o ano de surgimento

Fortaleza - Juazeiro do Norte

1989

ANO DE CRIAÇÃO	Número de Empresas por Faixa de Funcionários					TOTAL	PERCENTUAL
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	Acima de 10(a)		
1962	2	-	-	-	-	2	2,0
1965	1	-	-	-	-	1	1,0
1970	-	1	-	-	-	1	1,0
1972	1	-	-	-	2	3	2,9
1975	-	-	-	-	1	1	1,0
1976	-	-	-	1	-	1	1,0
1977	3	-	-	-	-	3	2,9
1978	1	-	-	-	-	1	1,0
1979	-	1	-	-	-	1	1,0
1980	2	-	-	-	2	4	3,9
1981	1	1	-	-	-	2	2,0
1982	-	-	1	-	1	2	2,0
1984	1	2	-	-	-	3	2,9
1985	3	3	1	1	-	8	7,8
1986	13	7	5	-	3	28	27,4
1987	5	2	-	2	-	9	8,8
1988	3	1	3	-	-	7	6,9
1989	2	1	-	1	-	4	3,9
Sem Resposta	10	5	2	1	3	21	20,6
<b>TOTAL</b>	<b>48</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>102</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Pesquisa Direta.

(a) Esse estrato inclui algumas empresas com um número de trabalhadores maior do que 10 (dez), porém menor do que 100 (cem). Como já foi mencionado, essas empresas foram incluídas para efeito de comparação com as microempresas.

um conjunto de 81 empresas<sup>91</sup>, dentre as quais quatro (4,9%) funcionam desde os primeiros anos da década de sessenta, com uma

<sup>91</sup> Como se percebe (vide tabela 14), há 21 empresas que não responderam a essa questão. Este grupo é composto, em sua maioria, de empresas informais, que não dispõem dessa informação com precisão.

são as mais antigas da amostra, e ocupam até três pessoas. Fazem parte das empresas pesquisadas em Juazeiro do Norte, funcionando ainda com parcela de suas dotações iniciais de meios de produção, como máquinas e equipamentos.

Durante a década de setenta, foram criadas mais doze empresas (14,8%), com uma média de funcionamento de cerca de quatorze anos. Entre essas empresas, encontram-se três das maiores, que ocupavam mais de dez pessoas em 1989. Nesse período, foram implantadas seis das empresas de menor tamanho, componentes da amostra. Informações colhidas junto aos proprietários das empresas que empregam mais de cinco pessoas revelam que as mesmas foram instaladas com menores dotações do que as atuais, tanto em termos técnico-materiais como de recursos humanos. Essa evidência indica que é possível que haja um processo de crescimento, com melhoria no padrão de acumulação. Nos anos oitenta, o número médio de nascimentos das microempresas da amostra foi de 7,4 por ano, portanto, acima do inerente ao período de setenta (1,6 por ano)<sup>92</sup>. Das empresas criadas nesse período, trinta (44,8%) ocupam até três pessoas, trinta e uma (46,2%) ocupam de quatro a dez pessoas e seis (9%) ocupam mais de dez pessoas. Pode-se observar que há uma maior eclosão de empresas pesquisadas nesse período. Três fatos são essenciais à compreensão desse aumento.

Em primeiro lugar, a promulgação do Estatuto da Microempresa, em 1984, contendo normas relativas ao tratamento

<sup>92</sup> Ressalte-se que esses dados se referem às empresas que forneceram respostas.

"diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial"<sup>93</sup>, o qual sem dúvida foi um elemento que funcionou a favor da criação de novas empresas, sobretudo por apresentar vantagens e facilidades para a abertura das mesmas.

Em segundo lugar, a repercussão dos efeitos do Plano de Estabilização Econômica - o Plano Cruzado, implantado no ano de 1986. Com a implantação desse Plano, muitas microempresas foram formadas ou enquadradas. A não prefixação de uma estimativa alta de inflação nas taxas de juros, proporcionada pelo mesmo, permitiu uma amenização dos custos empresariais e melhoria nas compras a crédito, além da expansão da demanda ocorrida<sup>94</sup>. Assim, constituíram-se condições bastante favoráveis tanto à entrada quanto à expansão das micros, pequenas e médias empresas.

Outro fator que funcionou a favor do aparecimento de microempresas no setor, embora com menor relevo, foi a fundação do N.T.C.A. (Núcleo de Tecnologia de Calçados e Afins) em 1984, aspecto este já ressaltado no primeiro capítulo do presente trabalho. É certa a influência desse órgão na criação de microempresas, uma vez que a capacitação e treinamento de indivíduos para a execução das etapas de produção, bem como o processo de assistência técnica em várias áreas contribuíram para que pequenas unidades fossem instaladas.

---

<sup>93</sup> ESTATUTO DA MICROEMPRESA. Lei nº 7.256, de 27 de nov. 1984, Cap. I, Art. 19.

<sup>94</sup> FERREIRA, A. Um cenário sobre a crise brasileira. 1987. (mimeo)

A década de oitenta foi, portanto, marcante em termos de aparecimento de microempresas no setor. Ao levar-se em consideração que esses nascimentos ocorreram em uma época de instabilidade econômica, pode-se tentar avaliar as razões que explicam a sobrevivência das empresas que conseguiram funcionar até outubro de 1989 (período no qual ocorreu o término da pesquisa de campo).

Apesar das limitações a que os dados apresentados estão sujeitos (por considerarem apenas as empresas que conseguiram sobreviver até outubro de 1989, e não incorporando as empresas que abriram e fecharam no período), pode-se notificar que a estimativa de vida média das empresas é relativamente alta - cerca de 6 anos - tendo a mais antiga 27 anos e a mais recente, menos de um ano.

#### 4.1.2 Distribuição espacial dos estabelecimentos

Os estabelecimentos amostrados distribuem-se no município de Fortaleza em vinte e quatro bairros, e no município de Juazeiro do Norte, em quinze bairros. Em Fortaleza, há uma certa concentração de estabelecimentos no Centro, Montese, Álvaro Weyne e Colônia (juntos contêm 38,3% do total dos estabelecimentos desta cidade). Para o caso de Juazeiro do Norte, a concentração é mais forte em três bairros - Salesiano,

com 25,5%, Socorro (12,7%) e Franciscano (14,6%), significando 52,8% do total de estabelecimentos pesquisados. Observa-se que boa parte desses estabelecimentos está localizada em bairros situados na periferia das cidades, onde a renda familiar e o preço do solo são relativamente baixos, o que de certa forma podem ter influenciado as suas instalações.

TABELA 15 - Fortaleza - Juazeiro do Norte

Nível de utilização da capacidade instalada por local de funcionamento das empresas do Setor de Calçados

1989

CAPACIDADE DE PRODUÇÃO LOCAL DE FUNCIONAMENTO \	INSTALADA (a)		UTILIZADA (b)		GRAU DE UTILIZAÇÃO (A/B) (%)
	No. EMPRESAS	CAPAC. (a)	No. EMPRESAS	CAPAC. (a)	
Construída para fim industrial	16	645.040	5	105.160	16,3
Adaptada para produção industrial	32	177.800	4	109.170	61,4
Anexa à residência do proprietário	7	57.000	3	15.550	27,3
No interior da residência do proprietário	45	104.530	1	64.440	61,7
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>984.370</b>	<b>16</b>	<b>294.320</b>	<b>29,9</b>

FORNTE: Pesquisa Direta

(a) e (b): valores expressos em pares de calçados

Examinando-se o local de funcionamento das empresas pesquisadas, percebe-se que a instalação no interior da residência do proprietário (45% do total pesquisado) e a adaptada para a produção industrial (31,4%) constituem os tipos mais característicos. A dimensão dessas empresas, a proximidade do proprietário (e de sua família), as dificuldades de manutenção fora do domicílio (por não terem acesso, regra geral,

às vantagens que o sistema financeiro pode oferecer), além da não distinção dos custos industriais com os custos de reprodução da força de trabalho familiar, condicionam a superposição do espaço destinado ao convívio familiar com aquele orientado para as tarefas específicas do pequeno negócio.

Ademais, vale ressaltar que a alternativa de localização no distrito industrial não ocorre para essas unidades produtivas porque está vinculada às perspectivas de falta de recursos, pior acesso aos mercados consumidor e fornecedor, desvantagens quanto à oferta de mão-de-obra, além de outros fatores que a transformam num tipo de localização indesejável.

Em termos de grau de utilização da capacidade produtiva, a evidência mostra um maior nível de utilização nos locais mais comuns de funcionamento das microempresas - instalações adaptadas para a produção industrial (61,4%) e no interior da residência do proprietário (61,7%). Esse fato pode ser explicado pela limitada capacidade de produção. Isto é, em se tratando de um segmento da amostra composto de unidades com as menores dimensões (empresas com menos de cinco trabalhadores), são esses os locais de produção que atuam com uma reserva de capacidade produtiva mais restrita. Mesmo assim, constata-se para o conjunto amostral um nível de utilização relativamente baixo<sup>95</sup>.

---

<sup>95</sup> As causas desse fato serão avaliadas na parte correspondente aos aspectos de produção. Todavia, pode-se afirmar que essas razões estão ligadas tanto a fatores subjacentes às condições de oferta no setor como a aqueles que determinam o comportamento da demanda setorial.

#### 4.1.3 Organização jurídico-administrativa e contábil

A análise do aspecto legal das micro unidades pesquisadas requer algumas colocações preliminares. Na identificação dessas unidades segundo sua condição legal percebeu-se que, em muitos casos, não há distinção entre empresa e proprietário, ou seja, comumente as informações sobre a empresa se confundem com os dados pessoais do dono do negócio.

Outro ponto a ser destacado é que algumas empresas alistadas como formais, segundo dados fornecidos pelo CEAG (Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa)<sup>96</sup>, não apresentaram nenhum tipo de registro. Esta situação pode ser explicada, segundo informação dada pelos proprietários, pela "preferência" dos seus titulares para atuarem na clandestinidade fiscal. Assim, firmas que no passado próximo eram formais, na época da realização da pesquisa já não se enquadravam mais nessa classificação<sup>97</sup>.

O aumento da incidência de legalização dessas microempresas é uma resultante do aprofundamento de suas relações no mercado de produtos. O depoimento de alguns proprietários denuncia que à medida em que essas organizações conseguem obter êxito no fornecimento de calçados para estabelecimentos

<sup>96</sup> Listagem essa utilizada como universo (ver mais detalhes na parte referente ao Apêndice 6.3 e 6.4) para a definição da amostra.

<sup>97</sup> Das 102 empresas amostradas, 32 foram identificadas como informais, sendo que o maior grau de informalidade foi observado em Juazeiro do Norte.

comerciais (sapatarias), as exigências de controles fiscais-tais como a expedição de nota fiscal - se tornam mais fortes. Essas exigências corroboram a legalização dos estabelecimentos.

No que se refere à realização ou não de escrita contábil, a tabela 16 contém dados que revelam a seguinte performance: Nenhuma das empresas que iniciaram suas atividades até 1965 tem escrita contábil; no entanto, no início da década de setenta, o percentual de empresas que entraram em funcionamento e que fazem escrita contábil é já de 50% (do total surgido no período). Na década de oitenta, esse percentual cresce atingindo 75% das empresas pesquisadas que surgiram após 1984. Entre aquelas empresas que não deram informações sobre o ano em que iniciaram suas atividades, somente 42,9% adotam aquele procedimento contábil.

TABELA 16 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Aspecto contábil das microempresas do setor de calçados  
conforme o ano de início de atividade

INÍCIO DE ATIVIDADE	ESCRITA CONTÁBIL					
	SIM		NAO		TOTAL	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1962 - 1965 (a)	-	-	3	100,0	3	2,9
1970 - 1974	2	50,0	2	50,0	4	3,9
1975 - 1979	5	71,4	2	28,6	7	6,9
1980 - 1984	7	63,6	4	36,4	11	10,8
1984 - 1989	42	75,0	14	25,0	56	54,9
Sem Resposta	9	42,9	12	57,1	21	20,6
<b>TOTAL</b>	<b>65</b>	<b>63,7</b>	<b>37</b>	<b>36,3</b>	<b>102</b>	<b>100,0</b>

FONTE: Pesquisa Direta.

(a) Não há empresas compondo a amostra iniciando suas atividades no período de 1966 - 1969.

O aumento do número de microempresas com escrituração contábil é significativo, especialmente quando se atenta para o caráter facultativo de sua execução, previsto pelo próprio Estatuto da Microempresa<sup>98</sup>. Na medida em que mais microempresas adotam essa prática percebe-se a importância crescente da escrituração contábil como instrumento de controle empresarial<sup>99</sup>.

Quanto à forma jurídica, 43,1% das empresas pesquisadas têm a forma Individual - Microempresa, sendo a Sociedade por Cota de Responsabilidade Limitada a forma jurídica que compõe o segundo maior percentual (12,8%) do total de empresas amostradas (ver Apêndice 6.5).

O gerenciamento dessas empresas é feito pelos proprietários (61,8%) ou pelo mesmo auxiliado por pessoas da família (35,3%). Neste último caso, o proprietário conta, geralmente, com a ajuda da mulher ou de um dos filhos, podendo ser remunerada ou não. Todavia, a responsabilidade da administração geral das empresas é freqüentemente atribuída aos proprietários.

Pela tabela 17, pode-se confirmar a questão da direção dos negócios, observando-se que há uma nítida concentração dessa função nas mãos dos proprietários (auxiliados ou não por

---

<sup>98</sup> De fato, a ausência desse procedimento foi detectada em algumas microempresas registradas.

<sup>99</sup> Todavia há particularidades que convém serem mencionadas: a escrita contábil é feita fora do espaço físico da empresa, por um contador, regra geral, sem vínculo empregatício. As funções do contador não se limitam à contabilidade das firmas; em alguns casos, ele é o responsável pela administração de pessoal.

familiares). Existe somente uma microempresa cuja gerência é feita só por familiares e inexistente o emprego de trabalhador especializado na área. Esse fato é atribuído, segundo o proprietário, à preferência em manter "sob a sua vista" o controle geral da empresa.

TABELA 17 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Tipo de gerenciamento das empresas de acordo com o ano de início de atividade

GERENCIAMENTO INÍCIO DA ATIVIDADE	ESCRITA CONTÁBIL							
	PROPRIETÁRIO		PROPRIETÁRIOS COM FAMILIARES		FAMILIARES		TOTAL	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
1962 - 1965 (a)	1	33,3	2	66,7	-	-	3	3,0
1970 - 1974	1	25,0	3	75,0	-	-	4	4,0
1975 - 1979	4	57,1	3	42,9	-	-	7	7,0
1980 - 1984	7	63,6	4	36,4	-	-	11	11,0
1984 - 1989	41	73,2	14	25,0	1	1,8	56	56,0
Sem Resposta	9	47,4	10	52,6	-	-	19	19,0
TOTAL	63	63,0	36	36,0	1	1,0	100	100,0

FONTE: Pesquisa Direta.

(a) Não há empresas que compõe a amostra iniciando suas atividades no período de 1966 - 1969.

No tocante à utilização de recursos, 57,8% do total de empresas funcionam tendo como fonte básica de recursos o capital próprio. Cerca de 39,2% usam tanto capital próprio como capital de terceiros (tabela 18). Nessas empresas que funcionam usando só capital de terceiros, identificou-se adiantamentos de clientes feitos, em geral, sob a forma de fornecimento de matérias-primas.

No segmento de empresas que só trabalham com capital próprio, percebeu-se uma preocupação muito grande dos proprietários com a manutenção de sua "autonomia" sobre as principais decisões da empresa. Todavia, o principal determinante dessa circunstância é a dificuldade de acesso junto ao sistema de crédito. A limitação de recursos leva à contração de empréstimos junto a terceiros (empréstimos não bancários), nos casos em que o volume de capital próprio é insuficiente ao financiamento da produção.

Tais empresas possuem "clientes certos" que fornecem os insumos necessários à fabricação de calçados, tendo acesso às mercadorias vendidas a preços baixos, descontadas as despesas realizadas com o adiantamento da produção. Note-se que essa relação subsiste sem a presença de acordos formais por ambas as partes. Não há vínculos formais entre empresa financiadora e empresa financiada, o que caracteriza casos de subcontratação.

BCME-BIBLIOTECA

TABELA 18 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Utilização de recursos para o financiamento  
da produção das microempresas do Setor de Calçados

1989		
CAPITAL	Nº DE EMPRESAS	%
Próprio	59	57,8
De Terceiros	3	2,9
Próprio e de Terceiros	40	39,2
TOTAL	102	100,00

FONTE: Pesquisa Direta.

Quando se observa o tipo de operação que efetuam em Bancos (ver tabela no Apêndice 6.5), verifica-se que 67,7% das microempresas não mantém relação com o sistema bancário. Algumas fazem pagamento de promissórias, descontam duplicatas ou outras operações, porém a aplicação no over night e os depósitos restringem-se às unidades produtivas de maior porte.

Vale observar que o percentual de aplicação financeira encontrado é muito pequeno, refletindo também as restrições por que passam essas empresas quanto à perspectiva de obtenção de receitas não operacionais. Além disto, o percentual encontrado é referente a empresas situadas em Fortaleza, o que pode sugerir, por um lado, uma leve diferença de perspectiva empresarial<sup>100</sup>.

O quadro descrito pela disponibilidade de recursos e pelas relações bancárias é utilizado pelas análises tradicionais sobre microempresas para apontar as suas limitações e debilidades econômico-financeiras, sobretudo em função: 1) do tamanho do patrimônio, que não oferece garantia de empréstimos; 2) da falta de organização jurídico-administrativa e contábil dentro dos moldes exigidos pelos órgãos financeiros e 3) da falta de prática dos microempresários na realização de contratos de financiamentos com dirigentes de bancos e outras instituições creditícias (aspectos esses já evidenciados em capítulos anteriores).

Tais aspectos revelam que o tratamento dado às microempresas tem sido orientado muito mais pela concepção de que se tratam de unidades produtivas sem expressão para o sistema

---

<sup>100</sup> Esse assunto será considerado na parte de análise dos Recursos Humanos deste capítulo.

capitalista como um todo, do que pela perspectiva de que como geradoras de emprego, renda e mercadorias sejam significativas para a reprodução do sistema. A obtenção de maior capital de giro é um dos grandes problemas enfrentados pelos microempresários, o que os leva a verdadeiras "manobras" para a manutenção dos negócios.

#### 4.1.4 Aspectos Gerais e as Abordagens Teóricas

Pelo que foi visto, pode-se observar que os caracteres gerais dessas pequenas organizações amostradas revelam a incidência de um número maior de nascimentos mesmo num período de crise na economia brasileira. Entretanto, esse surto de aparecimento de empresas numa economia com um elevado índice de desemprego explica-se principalmente, pelo favorecimento de compras a crédito proporcionado pelo Plano Cruzado (implantado em 1986), viabilizando, assim, o surgimento de microempresas que em outras circunstâncias provavelmente não teria sido possível.

Nesse sentido, embora as condições conjunturais e estruturais nas quais esse fato ocorreu apresentem particularidades não totalmente previstas por Steindl, sua ênfase sobre o nascimento e sobrevivência dessas pequenas empresas em "época de adversidades" e em períodos de aumento do desemprego em geral é significativa, pois mesmo nesses períodos, nos quais para

as menores restariam maior risco e maiores taxas de "mortalidade", não existe evidência que comprove o decréscimo relativo do número das pequenas por ser elástica a oferta de pequenos empresários.

Essas empresas fogem à concepção de Marshall sobre o crescimento linear das firmas, na qual o tamanho das mesmas seria apenas um estágio para que fosse atingida a dimensão ideal ao sistema capitalista. Dessa forma, foram identificadas empresas que com um período de vida acima da média do grupo pesquisado (aproximadamente 6 anos), continuam atuando como microunidades de produção, distantes, portanto do padrão de crescimento baseado nos ganhos de escala.

A correspondência entre a habilidade dos empresários e o tamanho de suas empresas não ocorre no sentido de fraqueza ou força, de seleção natural (no estilo darwiniano), pois de acordo com os resultados apresentados é possível constatar-se que há evidências empíricas de sobrevivência dessas empresas desligadas dos benefícios das economias de escala, mas ligadas às deseconomias de escala (a nível de estrutura do setor).

Avaliando-se a persistência dessas organizações pelo poder de mercado, de acordo com a linha de análise proposta por Labini, percebe-se que essas unidades sofrem fortes restrições de obtenção de receitas operacionais (e não operacionais) impossibilitando-lhes de arcar com os gastos necessários à sua provável atuação junto às instâncias decisórias de política econômica.

As dificuldades de obtenção de recursos adicionais para o financiamento da produção assemelham-se às apontadas por Steindl, do grau de endividamento funcionar como fator complementar à acumulação produtiva somente até o limite de risco empresarial tolerável, num ambiente espacial e temporalmente diferente do estudado nesta pesquisa. Isto indica uma certa percepção, por parte dos microempresários, do "risco crescente" que a expansão capitalista envolve.

Contudo, mesmo não contando com a eficiência e com o poder de mercado, essas empresas encontram formas de manutenção no processo concorrencial. É certo que o uso de capital próprio como principal recurso utilizado para o financiamento da produção restringe a atuação dessas empresas no mercado de produtos e de insumos, porém este é um meio singular para a viabilização da produção de mercadorias.

A compreensão do desenvolvimento capitalista, segundo Schumpeter, deve levar em conta a criação, destruição e recriação dos espaços ocupados por certas formas de produção nas quais se incluem empresas de pequenas dimensões, perdendo espaços ao serem destruídas pelas empresas capitalistas mais capazes de se manterem no mercado. Logo, a "preferência pela informalidade" (por parte de algumas) pode significar uma ameaça de constante destruição dos meios de sobrevivência dessas pequenas organizações que não estiverem aptas ao processo de inovações tecnológicas exigidas pela dinâmica capitalista.

A direção dos negócios sob a responsabilidade de

empresários dotados de qualidades especiais determina a prosperidade daqueles. Do ponto de vista schumpeteriano, portanto, não basta concentrar a direção geral dos negócios nas mãos de proprietários, porém nas mãos de empresários dispostos a correrem o risco por meio de um ato de "destruição-criadora". A despeito desses fatores, essas pequenas organizações conseguem permanecer no mercado - juridicamente independentes ou não, atuando na clandestinidade fiscal/trabalhista ou como empresas formais.

O movimento de capitais enfatizado pela análise marxista, resultando nos processos de concentração e centralização de capital permite sobras de mercado não pretendidas pelas grandes empresas oriundas da difusão desigual do progresso técnico, o que torna viável a sobrevivência de organizações desse tipo como produtoras e realizadoras de mercadorias. Se novas formas de produção e acumulação não se impõem à totalidade do capital somente algumas empresas serão afetadas, enquanto outras continuam a reprodução dentro do padrão existente<sup>101</sup>.

A caracterização geral dessas microempresas revela que, de fato, não são essas unidades produtivas 'locus' de acumulação ideais às transformações técnicas, organizacionais e de geração de excedente apontadas pelo padrão de desenvolvimento capitalista indicado por vários teóricos; todavia é possível constatar-se

---

<sup>101</sup> RATTNER, H. Acumulação de capital, internacionalização da economia e as PME. Revista de Economia Política. São Paulo: 4 (3): 90, jul/set, 1984.

que, a despeito do movimento de grandes massas de capitais, essas empresas se engajam em atividades produtivas conseguindo sobreviver de alguma forma.

Nessa perspectiva, o uso de capital próprio como principal recurso para o financiamento da produção, a "preferência pela clandestinidade" apontada por alguns microempresários, como meio de fuga aos mecanismos de fiscalização, a realização de escrita contábil como forma de controle empresarial, o tipo de localização mais comum das empresas e até mesmo a direção do negócio nas mãos do proprietário (com ou sem a ajuda de familiares) são elementos significativos à definição das estratégias de sobrevivência nesses espaços não pretendidos por capitais maiores.

## 4.2 O Processo de Produção

### 4.2.1 Caracterização da maquinaria utilizada

Nesta seção, examinam-se alguns aspectos da produção de calçados feita pelas microempresas pesquisadas, bem como verificam-se os tipos de produtos mais fabricados, a direção do processo produtivo e os equipamentos mecânicos utilizados. Procura-se montar um quadro sobre a maquinaria utilizada, as

formas de aquisição de máquinas e equipamentos e de acesso aos incentivos fiscais. Com base nas informações levantadas, tenta-se detectar até que ponto o padrão de investimento em capital fixo pode ser considerado um fator decisivo para a sobrevivência das microempresas.

Dentre os produtos gerados pelas microempresas, há um maior número de unidades produtivas explorando a linha de calçados femininos, em especial, de sapato fechado para senhora (que pode ser tanto a "sapatilha", como o "Luis XV", um tipo mais social). Essa tendência é atribuível à grande aceitação do mercado, à facilidade de fabricação pelas adaptações possíveis à obtenção de modelos diversos, conforme as variações da moda. A possibilidade de diversificar a linha de produção, bem como a concretização de vendas com preços reduzidos explicam a razoável estabilidade da demanda e a viabilidade de obtenção por pessoas de baixo poder aquisitivo.

Esses produtos são gerados dentro dos limites de instalações físicas muitas vezes improvisadas. Nesse contexto, as etapas de produção são concentradas em um espaço físico de reduzidas dimensões, o que, se por um lado simplifica a administração da produção, por outro dificulta a sua expansão.

A direção do processo produtivo é feita pelo proprietário (em 85,3% das microempresas pesquisadas). Esta é uma das atividades da empresa que apresenta problemas causados pelo nível de qualificação da mão-de-obra. Por isso essa função raramente é exercida por outra pessoa. Em geral, os

microempresários do setor têm conhecimento de todas as etapas de fabricação dos calçados. Tal fato, juntamente com as dificuldades geradas pela produtividade da mão-de-obra empregada, favorecem a presença contínua do proprietário no processo produtivo.

No que se refere ao tipo de equipamento mecânico utilizado, a máquina de costura (familiar ou industrial) para o pesponto pode ser encontrada em todas as empresas. A máquina de costura é um equipamento essencial para qualquer tipo de fabricação no setor, sendo de fácil aquisição. A máquina de polir (ou lixadeira) e a máquina de virar tiras também são relativamente fáceis de serem encontradas nas microempresas pesquisadas. Percebe-se que 57,8% das empresas têm máquina de chanfrar, um equipamento mais sofisticado, usado para preparar as bordas de couro, e que o balancim mecânico (máquina de grande porte usada para cortar o solado) também funciona em algumas unidades. Além dessas, a máquina de colar solado (em substituição do uso da cola com os dedos), o balancim hidráulico (para trabalhar o cabedal - parte superior do sapato) e máquina de fresar (para fazer cortes) integram o processo de produção de calçados realizado pelas microempresas, embora sejam mais difíceis de serem encontradas.

A análise da tabela 19 revela a ligação existente entre o tipo de equipamento utilizado e o tamanho da empresa. É possível constatar-se que máquinas de grande porte e mais caras (como a máquina de dividir couro, máquina de costura de duas agulhas e a cabine de pintura) só foram encontradas nas empresas

maiores (que possuem acima de sete trabalhadores). Mesmo assim, existem dois tipos de equipamentos - a máquina de montar trazeiro e a de embonecar - que não foram identificados.

TABELA 19 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista  
Tipo de equipamento utilizado por tamanho da empresa

1989

TAMANHO DA EMPRESA	NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS					TOTAL	
	0 - 4	4 - 6	6 - 8	8 - 10	Acima de 10	Abs.	%
Balancim Hidráulico	-	3	-	2	6	11	2,9
Máquina de Dividir Couro	-	-	1	2	1	4	1,0
Balancim Mecânico	1	2	2	3	7	15	3,4
Máquina de Costura	25	10	3	0	4	42	11,1
Máquina de Chanfrar	17	18	10	6	8	59	15,6
Máq. de Cost. de Coluna (1 agulha)	3	1	2	2	5	13	3,4
Máq. de Cost. de Coluna (2 agulhas)	-	-	-	-	1	1	0,3
Máquina de Costura Plana	23	20	9	4	10	66	17,4
Máquina de Virar	24	13	7	6	8	58	15,3
Máquina de Montar Bico	-	1	-	-	-	1	0,3
Máquina de Montar Trazeiro	-	-	-	-	-	-	-
Forno Conformador	-	1	-	1	1	3	0,8
Máquina de Colar Solado	1	2	1	2	7	13	3,4
Máquina de Frezar	1	-	1	1	5	8	2,1
Máquina de Embonecar	-	-	-	-	-	-	-
Cabine de Pintura	-	-	-	-	2	2	0,5
Máquina de Polir	36	18	11	6	12	83	21,9
TOTAL	131	89	47	35	77	379	100,0

FONTE: Pesquisa Direta.

Nas empresas pesquisadas de menor tamanho (as que ocupam até três pessoas), encontram-se equipamentos com maiores desgastes, em função do tempo de uso, e uma utilização quase plena da capacidade produtiva. As possibilidades de aumento da

produção são difíceis a curto prazo, e a produtividade da força de trabalho empregada é bastante comprometida. Vale salientar, como especificidade do setor, o uso esporádico de instrumentos de trabalho de fabricação doméstica.

A técnica moderna de produção de calçados exige uso crescente de equipamentos mais complexos, a despeito do tamanho da firma. Ou seja, os sistemas de produção mais antigos, do tipo artesanal, em que os indivíduos produziam inteiramente o calçado utilizando-se de uns poucos instrumentos como facas, agulhas e martelo e onde não havia quase nenhuma divisão de trabalho, não prevalecem mais. As microempresas, pois, para permanecerem no mercado devem assumir a modernização técnica como um fator condicionante de sua existência.

Como as empresas menores não dispõem dos recursos necessários à modernização, recorrem constantemente à compra de equipamentos de segunda mão. Esse fato significa, por um lado, um aumento do leque de alternativas tecnológicas disponíveis; por outro lado, pode simbolizar o uso de equipamentos pertencentes a uma geração tecnológica mais antiga comprometendo a produtividade dos trabalhadores. Esta é uma das especificidades do setor, que pode também ser explicada por outra: a sazonalidade da produção.

A produção de calçados enfrenta períodos de forte expansão e períodos menos dinâmicos, durante o ano<sup>102</sup>. Nos

---

<sup>102</sup> A sazonalidade da produção é definida da seguinte forma: no período compreendido entre os meses de setembro e dezembro, as vendas e a produção crescem, sendo influenciadas sobremaneira pelo comportamento do setor comercial; de janeiro a abril, há uma queda considerável no total de vendas, ainda como consequência da interrupção das compras de final de ano, correspondentes à época natalina, fato que conduz à redução da produção. Nos meses de maio a agosto, há uma

períodos em que o setor "vai bem", as firmas relutam em vender o seu equipamento. Numa fase de recessão do setor, muitas empresas são fechadas, sendo obrigadas a se desfazerem do seu patrimônio físico. Esse fato permite a ampliação da oferta de equipamentos por meio das vendas de "segunda mão".

Para o segmento de empresas considerado, a aquisição de equipamentos é fortemente influenciada pela sazonalidade da produção. A aquisição de equipamentos provenientes do setor informal (comprados de empresas não registradas) representa 43,1% do total, constituindo o tipo mais característico. Por outro lado, uma boa parte das microempresas (40,1%) adquire-os nas "Casas de revenda"<sup>103</sup>. Na compra de maquinário junto à grande empresa o pagamento pode ser feito em mercadorias, porém restringe-se à compra feita à vista. A importação de equipamentos não se verifica para essas unidades produtivas.

Examinando-se a procedência das máquinas de acordo com o tamanho das empresas (tabela 20) pode-se confirmar que uma quantidade expressiva delas (37% do total) é adquirida de empresas que trabalham na clandestinidade (setor informal), sendo que os maiores compradores são microunidades que empregam até três trabalhadores. Percebe-se que as aquisições oriundas de outras microempresas não são efetuadas por empresas amostradas detentoras de mais de oito funcionários e que equipamento de

irregularidade nas vendas e na produção.

<sup>103</sup> As "Casas de revenda" são estabelecimentos comerciais destinados basicamente à compra e venda de máquinas, onde é possível a aquisição tanto de equipamentos usados quanto novos.

fabricação pessoal só foi encontrado numa empresa cujo total de pessoas ocupadas não ultrapassa 5 (cinco) funcionários.

TABELA 20 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Origem das máquinas por tamanho da empresa

TAMANHO DA EMPRESA	ORIGEM DAS MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS											
	FABRICAÇÃO PESSOAL		MICROEMPRESA		GRANDE EMPRESA		SETOR INFORMAL		CASA DE REVENDA DE MÁQUINAS		TOTAL	
	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%	ABSOLUTO	%
0 - 4 Trab.	0	-	9	17,3	5	9,6	24	46,1	14	26,9	52	43,7
4 - 6 Trab.	1	3,7	5	18,5	0	0,0	8	29,6	13	48,1	27	22,7
6 - 8 Trab.	0	-	3	20,0	3	20,0	4	26,7	5	33,3	15	12,6
8 - 10 Trab.	0	-	0	-	1	16,7	3	50,0	2	33,3	6	5,0
MAIS DE 10 Trab.	0	-	0	-	7	36,8	5	26,3	7	36,8	19	16,0
TOTAL	1	0,8	17	14,3	16	13,5	44	37,0	41	34,4	119	100,0

FONTE: Pesquisa Direta

Aplicando-se o critério de classificação estabelecido para identificar-se o grau de mecanização<sup>104</sup> constata-se que só

<sup>104</sup> O critério de classificação das empresas adotado para definir o grau de mecanização segue as seguintes categorias:

- Não mecanizada - aquela que possui apenas máquina de costura (familiar) e lixadeira;
- Pouco mecanizada - aquela que utiliza máquina de costura industrial, máquina de polir, máquina de virar e máquina de chanfrar.
- De mecanização re - a que utiliza os equipamentos gular citados na categoria anterior e mais outro tipo de equipamento;
- Mecanizada - a que possui cerca de pelo menos 80% dos equipamentos especificados na tabela 19.

4% das empresas podem ser consideradas mecanizadas<sup>105</sup>. Em geral, as empresas pesquisadas apresentam-se como pouco mecanizadas (71% do total pesquisado). O percentual das que foram enquadradas como não mecanizadas (8%) é maior do que o das unidades ditas mecanizadas.

Com relação ao padrão de pagamento das compras de equipamentos, os resultados mostram que 71,6% das aquisições são realizadas à vista. Esse procedimento nem sempre significa que a empresa utilizou recursos financeiros para adquirí-los. É possível a troca de equipamentos pretendidos por mercadorias produzidas pela empresa compradora.

Se a aquisição for feita a prazo, o financiamento concedido pela empresa vendedora segue a mesma orientação - com o pagamento podendo ser feito através de uma combinação entre valores monetários e mercadorias. Convém destacar que são raros os casos em que o financiamento é feito pelo Governo ou Banco. Esse fato evidencia as dificuldades de acesso das microempresas junto a esses agentes financiadores.

No que se refere à utilização de incentivos fiscais, é prevista por lei a isenção de impostos nos âmbitos federal e estadual, desde que não ultrapasse os limites máximos de faturamento anual<sup>106</sup>. No âmbito municipal, a partir de julho de

<sup>105</sup> Esse nível mais alto de mecanização foi encontrado em Juazeiro do Norte, onde foram localizadas microempresas possuidoras de quase todos os tipos de máquinas e equipamentos relacionados.

<sup>106</sup> Até o limite de 70.000 BTN's de faturamento anual as microempresas estão isentas do Imposto de Renda, PIS e FINSOCIAL. Na área estadual, o limite de isenção do ICMS é 24.680 BTN's de faturamento citado.

1989, as microempresas passaram a fazer pagamento do imposto sobre serviços, deixando, portanto, de existir qualquer isenção nesse âmbito.

Cerca de 70,8% das empresas que empregam até três trabalhadores não utilizam incentivos fiscais (vide tabela 21). O percentual de utilização é significativo (50% do total da amostra) entre as empresas com mais de sete empregados. Esses resultados mostram que quanto menor for a empresa, maiores são os obstáculos à utilização de incentivos fiscais. Ao observar-se o percentual de não utilização em termos do total de empresas pesquisadas, constata-se que a maior parte dessas empresas (65,3%) não conta com esses favores legais, o que constitui um agravante de sua situação financeira.

TABELA 21 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Utilização de Incentivos Fiscais segundo  
o tamanho das microempresas do Setor de Calçados  
1989

TAMANHO DA EMPRESA	INCENTIVOS FISCAIS					
	UTILIZA		NAO UTILIZA		TOTAL	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
0 - 4 Trab.	14	29,2	34	70,8	48	47,5
4 - 6 Trab.	8	34,8	15	65,2	23	22,8
6 - 8 Trab.	4	33,3	8	66,7	12	11,9
8 - 10 Trab.	3	50,0	3	50,0	6	5,9
MAIS DE 10 Trab.	6	50,0	6	50,0	12	11,9
TOTAL	35	34,7	66	65,3	101	100,0

FONTE: Pesquisa Direta

A evidência mostra que embora não haja traços diferenciais marcantes em termos de tamanho no conjunto das empresas em análise, é possível perceber-se que as menores empresas apresentam uma maior ausência de investimento de reposição. A generalização desse problema para o total de microempresas liga-se a determinantes como a escassez de capital de giro e à inacessibilidade às fontes creditícias.

Assim, pela tabela 22 pode-se conferir que o número de empresas envolvidas com a reposição de máquinas é muito reduzido. Somente 8,9% do total de empresas que forneceram resposta a essa questão adotam aquela prática. Por outro lado, o número de empresas que não fazem reposição de máquinas é maior entre as menores unidades produtivas. Em maior ou menor grau, conforme o que foi anteriormente mencionado, tal quadro é um reflexo da restrição de capital de giro e da dificuldade de acesso, por parte das empresas, às fontes creditícias.

O percentual médio do faturamento anual destinado ao investimento nesse tipo de capital fixo é desprezível, tanto entre as empresas maiores como entre as menores. Isso significa que, regra geral, a compra de máquinas e equipamentos é uma atividade não planejada. Segundo informações coletadas junto aos donos dos negócios, a referida aquisição ocorre esporadicamente, quando os ganhos de vendas excedem os níveis normais.

TABELA 22 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista - Investimento de  
reposição

1989

Classe de Es- tabelecimento/ Pessoa Ocupada	Fazem reposição de má- quinas depreciadas		Não fazem reposição de máquinas depreciadas	
	Nº de Empresas	%	Nº de Empresas	%
0 - 4	1	1,0	46	45,5
4 - 6	5	4,9	19	18,8
6 - 8	-	-	12	12,0
8 - 10	1	1,0	5	4,9
Acima de 10	2	2,0	10	9,9

FONTE: Pesquisa direta.

BCME-BIBLIOTECA

Em períodos de expansão do setor, o aumento da produção, sinalizado pelo comportamento da demanda, é viável pela existência permanente de capacidade ociosa, uma vez que tais empresas são compelidas a utilizarem maquinaria de grande porte, imposta pela técnica moderna de produção de calçados. A indivisibilidade técnica delinea a presença constante de subutilização de maquinário, levando-se em conta as dimensões dessas unidades produtivas.

Nesses períodos de crescimento da produção e das vendas, podem surgir oportunidade de ganhos extraordinários, os quais, desde que concretizados, serão empregados na expansão da capacidade produtiva, como garantia de aproveitamento de futuros auges de vendas. Diante dessa prática, que é geral no setor (para o grupo de empresas considerado), pode-se constatar a importância

que têm essas aquisições no contexto da proposta de delimitação das estratégias de sobrevivência.

Esse aspecto da órbita de produção elucida que não existe um planejamento de expansão da capacidade produtiva por parte dessas organizações. Constatados os gastos restritos com investimento de reposição e a ausência formal de projetos destinados à ampliação da capacidade, as microempresas encontram um caminho alternativo através das aquisições esporádicas de máquinas e equipamentos.

No tocante ao tempo de utilização das máquinas e equipamentos, em 47% das empresas a idade média daqueles está entre 5 e 10 anos de uso. Pode-se conferir também que existem algumas empresas usando máquinas que estão há mais de 20 (vinte) anos em funcionamento refletindo, portanto, aspectos de um considerável processo de desgaste com o qual tais empresas convivem. Tais condições de funcionamento indicam a obtenção de baixa produtividade por parte dessas empresas, a evidente falta de qualidade e de durabilidade de seus produtos, e maiores dificuldades de aproveitamento das brechas de mercado que surjam.

Verificando-se, ainda, o tempo de utilização do maquinário de acordo com o tamanho da empresa, percebe-se a presença de equipamentos mais antigos nas menores empresas (que empregam até três trabalhadores). Por outro lado, foram localizados equipamentos com menos de cinco anos de uso em todos os tamanhos de empresas<sup>107</sup>. Isto pode significar que, qualquer

---

<sup>107</sup> Delimitados pelo processo de estratificação amostral.

que seja o tamanho da empresa (dentro do segmento em estudo), há um interesse na modernização do capital fixo. Tal evidência é relevante, pois sua generalização atesta favoravelmente à manutenção e/ou crescimento dessas microunidades de produção.

TABELA 23 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Tempo de utilização das máquinas e equipamentos  
da pequena produção de calçados

1989		
TEMPO DE UTILIZAÇÃO DAS MÁQUINAS	Nº EMPRESAS	%
MENOS DE 5 ANOS	26	25,5
ENTRE 5 E 10 ANOS	48	47,0
ENTRE 10 E 20 ANOS	28	27,5
MAIS DE 20 ANOS	5	4,9

FONTE: Pesquisa Direta

Nota: Há empresas que possuem máquinas e equipamentos de diferentes idades.

Do que foi visto sobre o tempo de utilização das máquinas e equipamentos, pode-se afirmar que é possível encontrar-se nas empresas pesquisadas capital fixo de várias idades tecnológicas, desde os tipos mais recentes, como também, embora num percentual muito menor, alguns mais antigos (com mais de vinte anos de uso e bastante obsoletos). A preocupação contínua dos microempresários com as vendas e com a qualidade dos produtos impele-os freqüentemente à busca de aquisição desse tipo

de bem de capital, apesar das restrições impostas pelo volume de capital de giro. Devido ao acirramento do processo inflacionário na economia brasileira e à imprevisibilidade da política de controle de preços, 32,4% dos proprietários das empresas pesquisadas não têm idéia sobre o valor de mercado das máquinas, fato que explica a abstenção de respostas nesse sentido.

#### 4.2.2 A técnica de produção de calçados, o grau de mecanização das empresas e o processo de estocagem

Para o entendimento de outros aspectos sobre o processo de produção, é conveniente um breve comentário sobre a técnica de produção de calçados. A produção envolve basicamente cinco fases:

- 1º)- A primeira fase consiste no corte da matéria-prima (couro bovino ou sintético) necessário aos diferentes modelos. Sua execução pode ser feita com facas simples ou modeladas, de acordo com os cortes requeridos por cada molde. É muito utilizada a acoplagem de facas modeladas ao braço mecânico dos balancins para pressioná-las na superfície do couro;
- 2º)- Em seguida tem-se o pesponto (a costura) do cabedal. Nessa operação são utilizadas as máquinas de costura (familiar ou industrial), em lugar da costura manual;
- 3º)- O corte de sola representa a terceira fase da fabricação, podendo ser feito com balancim mecânico. Nas empresas que utilizam o solado sintético, essa etapa se reduz

sobremaneira;

- 40)- Segue-se a montagem do calçado, isto é, a união do cabedal ao solado. a qual é feita com colas, pequenos pregos ou através de costura das partes. Trata-se da fase de produção mais onerosa, em termos de equipamentos, embora possa ser realizada por processos manuais sem prejuízos da qualidade do produto final;
- 50)- O acabamento é a etapa final da produção. Envolve a pintura, a escovação e a aplicação dos detalhes finais (como alça, logotipo, fechadura, rebites, fivelas e ilhoses).

Essa é, entretanto, uma descrição simplificada do processo produtivo, uma vez que cada etapa pode ser subdividida em outras operações específicas e os equipamentos podem apresentar uma diversidade de modelos e possibilidades de manipulação.

Nas empresas pesquisadas, há um maior índice de utilização de máquinas na fase de costura, etapa de produção na qual as máquinas são menos custosas. Outra etapa de produção em que quase a metade das empresas (43,1%) dispõem de máquinas é o acabamento, cuja utilização inclui máquinas como a de polir, de fácil aquisição. O uso da máquina de pintura é mais raro (por ser relativamente cara), sendo encontrada em apenas duas das empresas pesquisadas - uma em Fortaleza e outra em Juazeiro do Norte. Nesta última cidade, foram detectadas pequenas empresas mecanizadas utilizando intensivamente maquinário em todas as

etapas de produção, o que lhes confere um nível de produtividade bastante elevado.

A operação de corte de sola é a terceira, em termos de grau de utilização de equipamentos mecânicos. Cerca de 15,7% das empresas usam balancins mecânicos no corte do solado. Este percentual, todavia, é bem menor em relação ao das etapas já mencionadas. Observa-se que o número de empresas que dispõem daquele equipamento é maior entre aquelas que ocupam a partir de seis pessoas.

Quanto às operações de montagem e corte de cabedal, o percentual decresce, indicando que apenas uma pequena parte das empresas apresenta esta vantagem. Pelo que foi visto, pode-se verificar que o número das empresas mecanizadas é pequeno. A tendência geral é que as microempresas sejam pouco mecanizadas, apresentando operações que são inteiramente realizadas por processos manuais.

Retomando-se a análise do grau de utilização da capacidade produtiva (já introduzida na parte referente aos aspectos gerais) pode-se ver que existe, por parte dessas unidades produtivas, o emprego de uma técnica de produção que requer o uso de equipamentos modernos, destinados à produção em grande escala, e que as mesmas operam freqüentemente com capacidade ociosa (vide tabela 15). Uma das razões, portanto, que explica a existência permanente de capacidade ociosa é a questão da indivisibilidade da técnica de produção. A busca de aumento da produtividade e de melhoria da qualidade dos calçados conduz à

adoção desse padrão técnico que diverge da produção do tipo artesanal.

Além disso, a existência de um verdadeiro mercado de equipamentos de segunda-mão reforça tal comportamento dessas microempresas, ao viabilizar as aquisições que, em outras condições, provavelmente deixariam de ocorrer. Como foi visto, o mercado de equipamentos de segunda-mão tem uma importância singular à própria subsistência desse segmento de empresas.

O padrão técnico adotado (oferta de tecnologia), configura, pois, o principal determinante da atuação das microempresas com uma margem de capacidade ociosa. Outro fator, entretanto, a ser destacado é que a subutilização da capacidade produtiva pode ser usada como arma no processo concorrencial, no momento de expansão das vendas do setor. Ou seja, aquelas empresas que dispuserem de melhores condições para comportarem acréscimos imediatos de oferta terão maiores chances de ocupar os espaços que o mercado permitir.

Outros fatores que também contribuem para a explicação do grau de utilização da capacidade produtiva são reflexos do período recessivo por que passava o setor (nos meses de julho a setembro - época da realização da pesquisa de campo), provocado pelo quadro geral apresentado pela economia brasileira. Nesse período, detectou-se queda na produção do setor como decorrência dos aumentos constantes dos preços da matéria-prima básica (couro bovino ou sintético), às crescentes dificuldades de financiamento das compras e às próprias expectativas empresariais diante das

imprevisíveis mudanças observadas na condução da política governamental de controle de preços.

Conforme o que foi visto, as microempresas enfrentam maiores dificuldades para obterem recursos que financiem a produção<sup>108</sup>. Em época de recessão no setor, a situação se agrava, pois a contração de vendas significa uma restrição ao capital próprio, que é o principal (ou o único, em alguns casos) componente do capital de giro dessas empresas.

O acirramento do processo inflacionário tem contraído as margens de ganho dessas empresas, ao encarecer o item mais oneroso dos custos de produção - o preço das matérias-primas<sup>109</sup>. Como essas empresas apresentam uma pequena capacidade de estocagem (tanto devido à limitação de espaço físico, como primordialmente devido às restrições de capital), um dos efeitos subseqüentes à alta da inflação é a queda no nível de produto.

Algumas informações adicionais mostram que as condições de estocagem envolvem o domicílio do proprietário (47%), um local improvisado (30,4%) ou um local específico (18,6%), restando um percentual muito pequeno (4%) para a estocagem feita tanto no domicílio como na fábrica. Em grande parte das empresas (cerca de 52%), a estocagem de produtos é feita no domicílio do proprietário.

Ao constatar-se que, em média, as empresas passam oito dias

<sup>108</sup> Pelo visto, tais obstáculos variam desde a sua forma organizacional do ponto de vista jurídico, administrativo e contábil, até ao tamanho do patrimônio para efeito de garantia junto ao sistema de crédito.

<sup>109</sup> Esse assunto será retomado na parte relativa aos aspectos de comercialização.

com os produtos acabados, percebe-se que este fato pode representar um alto custo de produção. Este aspecto, associado às circunstâncias nas quais é realizada a estocagem (de matéria-prima ou de produto acabado) caracterizam as dificuldades de manutenção de estoques por que passam as microempresas pesquisadas, sendo agravadas pelos efeitos inflacionários, significando um obstáculo à questão da sobrevivência no setor.

Pelo visto, a subutilização da capacidade produtiva também pode ser atribuída à diminuição do volume de vendas observada. As razões que explicam este fato ligam-se ao caráter recessivo da época de realização da pesquisa associado à irregularidade de vendas identificada no setor (durante a mesma época). Desta forma, a ocorrência de retração de demanda repercute-se sobre as margens de ganhos das empresas, contribuindo para a queda da produção e ampliação do índice de capacidade ociosa.

#### 4.2.3 O Processo de Produção e as Abordagens Teóricas

Os aspectos considerados na análise do processo produtivo evidenciam que na luta pela sobrevivência as microempresas não apresentam o comportamento previsto por Marshall na divisão interna do trabalho. Ao concentrarem a produção num espaço físico de pequenas dimensões, dificultam a

especialização das tarefas na área técnica e administrativa, determinando um funcionamento com custos mais elevados em relação às grandes empresas, sujeitas à "lei do rendimento crescente"<sup>110</sup>.

Reportando-se ao capítulo anterior, pode-se conferir nas concepções de Steindl, Labini e de Marx que as condições impostas pelo processo de concentração técnica exigem um volume de capital fixo mínimo necessário à produção. A observação dos tipos de máquinas e equipamentos utilizados pelas microempresas mostra que as transformações ocorridas nos métodos de produção de calçados induzem empresas com pequenas dimensões a incorporarem capital fixo por efeito do impacto da tecnologia moderna presente no setor, ainda que tenham de ajustar o volume de capital fixo de uma forma bastante particular, isto é, através das aquisições esporádicas.

Contudo, o uso de máquinas e equipamentos modernos (mesmo que não sejam integrantes da linha de capital fixo de vanguarda), constitui uma das principais razões para a existência constante de capacidade ociosa. Nessa circunstância, os ganhos de vendas extras são significativos por tornarem viáveis as aquisições de capital.

Por conseguinte, essas organizações deixam de reunir certas condições necessárias à sua própria expansão nos parâmetros apontados por Steindl, pois além de não contarem com um nível de acumulação interna capaz de funcionar como garantia

---

<sup>110</sup> Por meio do qual são possíveis melhores níveis de organização e produtividade, com conseqüentes reduções de custos.

de expansão, não possuem "capacidade" de endividamento que supra as necessidades de capital de giro.

A existência de margem permanente de capacidade ociosa embora divirja, em certo sentido, daquela forma descrita pela análise de Steindl (capacidade ociosa planejada), pois não ocorre em função de um padrão de oligopólio, porém em função da indivisibilidade posta pela oferta de tecnologia, é funcional à capacidade de competição e sobrevivência dessas micro unidades.

O volume de capacidade excedente assume um importante papel na manutenção dessas empresas no mercado, permitindo o aproveitamento dos períodos de expansão da demanda, elastecendo, portanto, as possibilidades de sobrevivência de empresas que se enquadram neste padrão.

Assim, as aquisições esporádicas de capital fixo são relevantes para a sobrevivência dessas microempresas por proporcionarem a atuação com reserva de capacidade produtiva, aproveitando o momento de crescimento das vendas do setor. A existência de capacidade ociosa e não racionalmente planejada é algo involuntário mas crucial porque caracteriza uma estratégia de sobrevivência.

De acordo com a visão de Labini, essas empresas apresentam uma nítida fragilidade por estarem fora do padrão tecnológico e do tamanho da escala adequados à lógica do sistema capitalista, não possuindo poder de mercado que lhes assegurem a permanência a nível de estrutura industrial. A questão tecnológica e do tamanho da escala são também fatores que,

segundo Schumpeter, devem ser observados, pois se a concorrência comanda vantagens decisivas de custo ou qualidade, perdem espaço os estabelecimentos menores que não reúnem um arranjo mais adequado e uma melhor utilização de sua estrutura produtiva.

Pela análise marxista, pode-se notar que a proposta de entendimento da atuação das pequenas empresas pode ser articulada no âmbito das deseconomias tecnológicas, observáveis na dinâmica capitalista. Tais descontinuidades sinalizam à inserção de pequenas organizações produtivas dentro das diferentes estruturas de mercado, que conseguem sobreviver e/ou crescer (a exemplo das microempresas do setor de calçados).

Por conseguinte, ao se lançarem no sistema de produção de calçados, tais empresas procuram acompanhar a tendência à tecnificação da produção aumentando a parcela de capital constante (a quantidade de máquinas por operário) dentro das fábricas, através das aquisições esporádicas, num processo fora do padrão manifesto pelas grandes empresas do setor, que é apoiado num conjunto de vantagens provavelmente proporcionadoras de mais altas taxas de lucro. Ainda assim, este aspecto da órbita de produção é relevante para essas empresas porque delinea a possibilidade de sobrevivência no setor.

#### 4.3 A comercialização de produtos

A forma de comercialização dos produtos é um dos

aspectos essenciais para o estudo da pequena empresa, na medida em que pode representar um dos obstáculos mais fortes à manutenção de suas atividades produtivas. Nesse sentido, far-se-á uma verificação dos canais usuais de comercialização, com o intuito de se detectar a sua influência sobre a questão da sobrevivência.

### BCME - BIBLIOTECA

O primeiro aspecto refere-se aos canais de distribuição dos produtos. Sob essa perspectiva, observa-se que 78,4% das empresas vendem os seus produtos no próprio estabelecimento. Além desse canal, as microempresas adotam as vendas por representantes aos varejistas (44,1%). Como categoria de trabalho, o Agente de Compras e Vendas é um elemento que não está ligado diretamente à produção. Mesmo assim, exerce função relevante na pequena produção em estudo, ao tornar concretas as oportunidades de vendas. Sua importância cresce nos períodos em que as vendas locais estiverem em queda, nos quais é necessária a descoberta de novas brechas de mercado para a realização de vendas.

As vendas das mercadorias na fábrica para intermediários (revendedores) é uma peculiaridade de Juazeiro do Norte, onde as empresas deixam de contratar o Agente de Compras e Vendas, para trabalharem fundamentalmente com essa via de comercialização. Portanto, as vendas são feitas na fábrica, porém para revendedores que conduzirão as mercadorias a outras cidades do interior do Ceará e/ou a outros Estados, sem vínculos formais com as empresas.

Há especificidades também quanto ao destino das vendas.

Em Fortaleza, 87,2% das empresas destinam suas vendas para a própria cidade. Tais vendas podem ser feitas conforme os seguintes canais: 1) na fábrica, diretamente ao consumidor (caso mais comum); 2) por contatos pessoais entre o proprietário e sapatarias <sup>111</sup>; 3) em alguns casos, por corretores; e 4) em poucos casos, nas feiras e exposições. No caso das mercadorias não serem vendidas na cidade, a venda por representação constitui o canal mais comum. Contudo, em algumas empresas foi possível observar-se a prática de vendas "por telefone". Essas empresas que adotam esse critério vendem para os Estados do Norte (31,9%), e como encontram "boas condições" para os negócios, procuram reduzir bastante as vendas locais (às vezes, mais problemáticas). Apenas uma pequena parte é vendida para a própria cidade.

De acordo com a tabela 24, mais de 60% das empresas que ocupam até cinco trabalhadores vendem para Fortaleza, interior do Ceará, outros Estados do Nordeste (como Pernambuco e Bahia) e Estados do Norte (principalmente para o Amazonas). Entretanto, as vendas para o Centro-Sul (13%), Estados do Sul (0,6%) e para o exterior (0,6%) só são feitas pelas empresas que empregam a partir de oito trabalhadores, e como se vê, num percentual muito pequeno do total de empresas pesquisadas.

---

<sup>111</sup> Nesse caso, os proprietários deixam as fábricas levando um mostruário de produtos para venderem a quem oferecer um melhor preço.

TABELA 24 - Fortaleza - Juazeiro do Norte

Destino das vendas por tamanho das microempresas do Setor de Calçados

1989

TAMANHO DA EMPRESA	DESTINO DAS VENDAS															
	FORTALEZA		INTERIOR DO CEARÁ		OUTROS EST. DO NORDESTE		ESTADOS DO NORTE		CENTRO- SUL		ESTADOS DO SUL		EXTERIOR		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
0 - 4 Trab.	18	28,1	30	46,9	11	17,2	5	7,8	0	0,0	0	0,0	0	0,0	64	40,8
4 - 6 Trab.	15	46,9	10	31,3	2	6,3	5	15,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0	32	20,4
6 - 8 Trab.	7	25,9	8	29,6	7	25,9	5	18,5	0	0,0	0	0,0	0	0,0	27	17,2
8 - 10 Trab.	1	11,1	3	33,3	2	22,2	1	11,1	1	11,1	0	0,0	1	11,1	9	5,7
+ de 10 Trab.	7	28,0	6	24,0	5	20,0	5	20,0	1	4,0	1	4,0	0	0,0	25	15,9
TOTAL	48	30,6	57	36,3	27	17,2	21	13,4	2	1,3	1	0,6	1	0,6	157	100,0

FONTE: Pesquisa Direta

As vendas feitas ao exterior provêm de uma empresa situada em Fortaleza. Segundo os proprietários, o acesso a esse canal de comercialização é esporádico. A atuação do serviço de consultoria do CEAG (Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado do Ceará), orientando as empresas nas etapas de seleção de mercados, na preparação de documentos, no embarque e nas negociações cambiais com os bancos, é importante, para as empresas com as dimensões consideradas. Porém, a demora de todos os trâmites do processo e o volume de capital de giro exigido direcionam as vendas para o mercado interno. A atuação das microempresas nessa área é dificultada, ainda, pela ação das grandes empresas, ditas como unidades produtivas ideais para

atenderem aos pedidos de exportação e manipuladoras da fatia de mercado internacional no setor.

Avaliando-se a forma de pagamento das vendas e de aquisição da matéria-prima, identificam-se aspectos que podem configurar uma situação comprometedora. Os aumentos constantes dos preços das matérias-primas básicas fazem com que as empresas empreguem grande parcela do capital próprio na aquisição desses insumos, como uma forma de acumular estoques. A explicação deste fato pode ser conferida da seguinte maneira: como os critérios de pagamento das vendas mais convencionais entre as unidades pesquisadas são aqueles feitos a prazo (em duas parcelas- 62,8%) e à apresentação (33,3%, no ato da entrega do produto), e como nem todas as empresas podem ter crédito em Casa de Couro, o uso de capital próprio (75,5%) constitui a única "alternativa" para a manutenção de estoques.

Essa solução é, sem dúvida, mais um problema a ser enfrentado, pois a restrição posta pelo uso do capital próprio como único componente do capital de giro dessas empresas é reforçada pelo volume reduzido deste capital (principalmente naquelas microempresas onde a vinculação com a reprodução da força de trabalho é maior).

Ao averiguar-se a existência de contratos com lojas, com fábricas de maior porte ou com clientes, 90,2% das empresas responderam negativamente. Entretanto, quando se avalia os recursos utilizados para aquisição de matérias-primas, percebe-se que até empresas maiores (as que têm mais de dez, porém menos de

cem trabalhadores) recebem adiantamento de clientes.

TABELA 25 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Recursos utilizados para o pagamento das compras  
segundo o tamanho das microempresas do Setor Calçadista

1989

TAMANHO DA EMPRESA	TIPOS DE RECURSOS							
	CAPITAL PRÓPRIO		CRÉDITOS EM CASA DE COURO		ADIANTAMENTO DE CLIENTES		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
0 - 4 Trab.	36	41,9	28	32,6	22	25,6	86	47,8
0 - 6 Trab.	18	40,0	14	31,1	13	28,9	45	25,0
6 - 8 Trab.	7	38,9	8	44,4	3	16,7	18	10,0
8 - 10 Trab.	5	45,5	5	45,5	1	9,1	11	6,1
MAIS DE 10 Trab.	11	55,0	8	40,0	1	5,0	20	11,1
TOTAL	77	42,8	63	35,0	40	22,2	180	100,0

FONTE: Pesquisa Direta

Esse fato é considerável, pois reflete sintoma de alguma forma de subordinação. Ao receberem dos "clientes certos" um adiantamento sob a forma de matérias-primas, certas microempresas produtoras de calçados ficam sujeitas à redução dos ganhos de vendas, pelas deduções que ocorrem por conta do adiantamento; ademais, ao se submeterem a este tipo de relação com os clientes (os quais podem ser intermediários ou mesmo uma grande empresa formal) vêem constantemente a fixação dos preços dos produtos vendidos sendo feita pela empresa compradora e/ou pelos revendedores.

Essa relação de subordinação é uma resultante da falta de acesso regular a um mercado de insumos a preços compatíveis com a sua situação. A aquisição de insumos e matérias-primas numa quantidade mínima contribui para que haja, não poucas vezes, um desinteresse por parte dos fornecedores. Além disso, tal relação é também resultado das vantagens que aqueles compradores têm ao adquirirem mercadorias a baixos preços, por custearem apenas um item dos custos totais de produção.

Assim, a despeito da manutenção ou não de contratos formais com clientes, certas microempresas vendem os seus produtos para "clientes certos", porém tendo que, diversas vezes, se submeterem aos interesses dos compradores. Dessa forma, agilizam suas vendas sem efetuarem contatos com consumidores finais, contemplam ganhos reduzidos, embora garantam sua subsistência mesmo atuando de modo subordinado. Esse procedimento é facilmente detectado no segmento de microempresas informais.

No comércio atacadista está a principal forma de aquisição de matéria-prima. Entretanto, as microempresas não dispõem de uma estrutura própria à formação de um grande volume de estoques. Nesse contexto, a existência da Associação dos Fabricantes de Calçados de Juazeiro do Norte (AFABRICAL) é de grande valia. Sendo um elemento de representação de classe empresarial funciona a mercê dos objetivos e dificuldades expressos pelos próprios empresários. Desta forma, atua como um 'locus' de discussão dos principais problemas (feita durante a

reunião semanal), como um organismo que facilita o ganho de produtividade das microempresas, ao permitir o uso de máquinas de grande porte (do tipo balancim) pelas mesmas. A Associação adquire as máquinas e certos componentes (a exemplo de solados sintéticos) que a pequena empresa não tem acesso à compra, por conta dos altos preços, colocando-os à disposição dos empresários associados. Desta forma, é possível "mecanizar" certa(s) etapa(s) produtiva(s), gerando o aumento de produtividade para as empresas que delas fazem uso, e facilitar a compra de alguns insumos.

Em Fortaleza, não existe uma organização com natureza semelhante. O Sindicato das Indústrias de Calçados (segundo opinião dos empresários informantes) é muito mais funcional às médias e grandes empresas do que às pequenas e micros.

#### 4.3.1 A Comercialização e os Enfoques Teóricos

A avaliação das informações analisadas permite concluir que a forma de comercialização dos produtos é, de fato, um problema de extrema importância para as microempresas do setor. As vendas das mercadorias a preços baixos, como resultado da ação dos agentes intermediários, restringem a margem de benefícios econômicos por elas auferidos. As vendas sob encomendas constituem sintomas de subcontratação, elemento de ligação às unidades produtivas de maior porte.

A análise de Marshall, mostrando que as pequenas empresas enfrentam obstáculos tanto do lado das compras como das vendas de mercadorias por trabalharem sempre com pequenas quantidades, coloca-se exatamente na linha apontada nesta pesquisa. Na mesma direção pode ser vista a análise de Labini, ao sublinhar as estratégias mercadológicas que as firmas devem adotar para se manterem e/ou ganharem fatias de mercado. Nessa perspectiva, as pequenas firmas são apresentadas como unidades incapazes de suportarem o ônus financeiro que a política de vendas exige. Agrega-se a essas outras visões a concepção de Schumpeter ao vincular o sucesso (inclusive de vendas) de um novo "empreendimento" às grandes empresas.

Pela proposta da análise de Steindl, contudo, a imperfeição no mercado de produtos (atribuível a fatores como a individualidade dos produtos ou mesmo ao hábito de consumidores) pode representar um elemento favorável à realização de vendas das pequenas empresas. Desse modo, as pequenas organizações disporiam de mercados singulares onde pudessem vender a sua produção, dentro da perspectiva da concorrência monopolista.

A análise de Marx sobre a forma de atuação dessas microunidades de produção não descarta a existência de subcontratação e de "fragilidade" das pequenas no processo de circulação de mercadorias. Porém, observa-se que a presença dessas organizações na esfera de produção capitalista significa que as mesmas encontram meios para fazerem escoar as suas mercadorias. Se por um lado, a ação dos revendedores ou de

empresas subcontratantes representa sintoma dos limites dos graus de liberdade da pequena produção no processo de acumulação de capital; por outro lado, para as empresas pesquisadas, não deixa de ser uma estratégia de sobrevivência, na medida em que significa a obtenção mais segura de resultados econômicos positivos.

As possibilidades de permanência no mercado e/ou de crescimento das microempresas do setor, apesar dos problemas citados, dependem em maior ou menor grau de sua capacidade de resposta às mudanças que ocorrem no sistema, e do aproveitamento dos espaços em que podem atuar com certo êxito.

Essas possibilidades, no entanto, tornam-se diminutas pela presença de parcela restrita de sobretrabalho incorporado aos ganhos. Isso indica que as empresas não podem restringir-se àquelas tarefas que lhes proporcionam pouco rendimento, restritas ao circuito estreito de fabricação, sem os necessários cuidados de investigarem os seus clientes ideais.

#### 4.4 Recursos Humanos

As microempresas produtoras de calçados são organizações onde o proprietário, ou este mais familiares, tem o predomínio sobre a gerência. Pelos resultados apresentados, não se registrou um caso de administração profissional, onde um

trabalhador especializado exercesse a direção do negócio. O exame do processo produtivo indicou da mesma forma que a administração da produção é função quase exclusivamente do proprietário ou de pessoa da família.

No processo de trabalho não existem funções especializadas, porém há ligações particulares entre o dono dos negócios e os outros tipos de força de trabalho ocupada nessas pequenas organizações, que descrevem uma espécie de divisão das tarefas produtivas, onde não raras vezes há a presença de familiares.

Assim, a família é um elemento importante para o funcionamento desses negócios porque representa a fonte mais próxima de arregimentação de trabalhadores. Todavia, não estão claras as formas de pagamento porventura percebidas por entes familiares, pois confundem-se entre recebimentos monetizados ou não, de acordo com a forma estabelecida por cada empresa, podendo até deixarem de existir. Além dos familiares e do proprietário, detectou-se a presença de mão-de-obra formalmente ou informalmente contratada para atuar na realização de várias tarefas produtivas, conforme o seu nível de qualificação.

Nesta parte do capítulo, procura-se, em primeiro lugar, montar um quadro sobre o pessoal ocupado nessas organizações, examinando-se o critério de admissão da mão-de-obra ocupada, o grau de envolvimento das empresas com a qualificação da força de trabalho, a participação da despesa realizada com Pessoal no faturamento médio mensal, a remuneração média mensal

característica e o tempo de permanência dos trabalhadores no emprego. Em seguida, tenta-se traçar um perfil dos microempresários do setor, pois acredita-se ser o procedimento desses empresários um dos determinantes significativos à sobrevivência dos negócios.

#### 4.4.1 O pessoal ocupado

Sabe-se que as relações de trabalho observadas nas microempresas em estudo podem revelar elementos substanciais para a definição de suas possibilidades de sobrevivência. Para identificar-se tais elementos, avalia-se inicialmente os critérios de admissão de mão-de-obra. Os mais comuns são os que ocorrem por convite do dirigente da empresa (42,2%), por indicação por parte de empregados (40,2%) e por indicação de amigos (27,5%). Em geral, os proprietários, dispendo de uma certa vivência no ramo, procuram selecionar trabalhadores que já tenham experiência na área, especialmente se tiverem que fazê-lo com "carteira assinada".

A indicação por parte de amigos normalmente segue a seguinte orientação: outros proprietários do setor, que conhecem um bom contingente da força de trabalho empregada, dão as referências básicas para recrutamento da mão-de-obra. Isso torna-se possível e acessível às empresas pela existência de alta

rotatividade da força de trabalho<sup>112</sup>: 50,6% da força de trabalho semi-qualificada tem como tempo máximo de permanência no emprego um período de três a doze meses de trabalho. A oferta de trabalhadores semi-qualificados é, pois, relativamente elástica, proveniente das empresas que tiveram dificuldades financeiras ou mesmo que fecharam suas portas em período de crise econômica. O mesmo não se pode afirmar sobre a oferta de força de trabalho qualificada, pois existe uma certa dificuldade na sua contratação.

No caso da indicação feita por empregados, prática muito comum no setor, existem algumas peculiaridades. Entre as empresas pesquisadas, os empregados dão indicação tanto de mão-de-obra treinada como também de força de trabalho sem nenhuma experiência no setor. Nesse último caso, há a admissão de auxiliares (aprendizes) os quais são treinados pelos próprios empregados que os indicaram, ficando também sob a sua responsabilidade o pagamento dessa força de trabalho adicional.

É muito fácil encontrar-se nessas empresas, a presença de força de trabalho desqualificada sendo treinada pelos empregados sem ônus financeiro para a empresa. Vale sublinhar que essa força de trabalho auxiliar envolve a ocupação de menores (especialmente no caso de Juazeiro do Norte), apresentando não raras vezes uma produção média de calçados superior à da força de

---

<sup>112</sup> A alta rotatividade da força de trabalho é definida pela freqüente mobilidade da mão-de-obra (deslocamentos constantes entre empresas) em função tanto do tipo de remuneração percebida por cada trabalhador como, principalmente, pelos períodos de acréscimo/decrécimo da produção decorrente da perspectiva de vendas.

trabalho efetivamente contratada.

A contratação da força de trabalho somente ocorre quando o auxiliar se torna um profissional capacitado. E, quando isto acontece, ele próprio conduzirá outro(s) aprendiz(es) à empresa<sup>113</sup>. A possibilidade de contratação surge em decorrência da necessidade do aumento do quadro de pessoal nos períodos de expansão da produção. O auxiliar que na época tiver um bom desempenho, pelo menos nas tarefas de "passar cola, vazar palmilha e enfiar peça", pode ser considerado um profissional capacitado (um "mestre").

#### BCME-BIBLIOTECA

Na análise, pois, do pessoal ocupado nessas empresas, pôde-se conferir que o total de trabalhadores inclui aqueles que têm carteira assinada e os que não têm<sup>114</sup>. Isto é, como existe a prática de realizar pagamento pela produtividade, nesse segmento de empresas, muitos microempresários "preferem" remunerar uma parte da força de trabalho pela produtividade. As razões que explicam esse procedimento ligam-se às facilidades que a clandestinidade trabalhista e a ilegalidade nos contratos de trabalho proporcionam ao funcionamento dessas micro unidades.

Assim, o total de ocupados fornecido pelas microempresas pesquisadas não contém o número de ajudantes envolvidos com as diversas etapas produtivas, bem como a mão-de-obra familiar empregada, mas inclui trabalhadores com carteira

<sup>113</sup> Essa forma de admissão de mão-de-obra ocorre principalmente nas ocupações de cortador, costureiro e acabador. Nas ocupações de soldador, montador e modelador é mais difícil de ser observado.

<sup>114</sup> Embora essa distinção não tenha sido objeto específico do questionário aplicado.

assinada e aqueles remunerados pela produtividade (forma de pagamento resultante de acordos feitos entre patrões e empregados).

Quando se avalia a questão do treinamento da força de trabalho, verifica-se que 50% das empresas propiciam "treinamento", sendo que em 48% delas aquele é feito dentro da empresa. Neste último caso, a forma característica é a citada no anteriormente. O tipo de treinamento adotado demonstra que, embora exista, por parte dessas empresas, certo grau de preocupação com o nível de eficiência produtiva, não se percebe sintomas de que o desenvolvimento de recursos humanos seja encarado como estratégia para atingí-la. A realidade aponta uma quase completa indisposição das empresas para aquele procedimento. De tal forma que o aperfeiçoamento da mão-de-obra é resultado do exercício da própria função, sem nenhuma articulação de processos de transmissão de conhecimentos com caráter intelectual-teórico.

TABELA 26 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista  
Formas de treinamento da força de trabalho

1989

Tipos de Empresas	Nº de Empresas	%	Feito pela própria Empresa		Por Estágio	
			Abso1.	%	Abso1.	%
Que realizam treinamento	51	50,0	49	48,0	3	2,9
Não realizam treinamento	50	49,0	-	-	-	-

FONTE: Pesquisa direta.

Ressalte-se que a presença dos aprendizes é um tipo de força de trabalho passível de ser encontrada na grande maioria das microempresas, quer sejam formais ou não. Essa força de trabalho não remunerada pelo capital, mas pelo trabalhador é uma manifestação real de um tipo específico de exploração, na medida em que embute uma forma de extração de sobretrabalho absoluto incapaz de ser detectada pelas relações de trabalho convencionais.

Como a despesa dessa mão-de-obra adicional é transferida para os próprios trabalhadores, deixando-se de submeter a qualquer processo de contabilização, observa-se que o emprego dessa força de trabalho é um dos elementos significativos da estratégia de sobrevivência dessas unidades de produção.

Considerando-se a despesa realizada com pessoal ocupado, observa-se que a parte referente ao pessoal diretamente ligado à produção representa uma média de 15,7% do faturamento médio mensal. As despesas com pessoal ligado ao escritório são desprezíveis, uma vez que nas unidades produtivas pesquisadas, além da função de administração ser exercida pelo proprietário, dificilmente há o emprego de trabalhadores que não se ocupem com as funções diretamente relacionadas à produção. Apenas 26,5% das empresas possuem encarregados. Os percentuais de empresas que dispõem de Chefe de Seção, Chefe de Escritório e de Gerentes são de 3%, 4% e 4,9%, respectivamente. Esses três últimos tipos de ocupação estão presentes nas empresas maiores, por apresentarem uma melhor organização do trabalho e uma maior diferenciação das

tarefas e funções. Esses dados podem sugerir que a participação da remuneração da força de trabalho nos custos de produção é pequena.

Para esclarecer essa última afirmação, convém examinar a remuneração média mensal da força de trabalho empregada. Conforme os resultados obtidos, 95,4% da força de trabalho empregada percebe entre um e três salários mínimos, e que o número de trabalhadores com uma remuneração acima de quatro salários mínimos<sup>115</sup> (referentes ao mês de agosto de 1989) não chega a um por cento do total do pessoal ocupado<sup>116</sup>.

TABELA 27 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista  
Remuneração média mensal da força de trabalho

Fortaleza - Juazeiro do Norte

1989

T I P O S	Nº de Tabalhadore	%
Abaixo de 1 salário mínimo	27	3,9
Entre 1 e 2 salários mínimos	537	76,6
De 2 a 3 salários mínimos	130	18,8
A partir de 4 salários mínimos	5	0,7
TOTAL	693	100,0

FONTE: Pesquisa Direta.

<sup>115</sup> Encontrada somente nos estabelecimentos com um número de ocupados que varia entre 10 (dez) e 100 (cem) trabalhadores.

<sup>116</sup> Como foi visto, o número de trabalhadores especificado não inclui os auxiliares de produção e a mão-de-obra familiar empregada (uma vez que o critério de pagamento desta fica a mercê das relações familiares, variando de empresa para empresa).

Como se pode ver, as despesas com pessoal têm pequena participação nos custos de produção das microempresas pesquisadas. Esse aspecto só confirma a situação de relativa vantagem da pequena produção, uma vez que pode dispor de uma força de trabalho composta por alguns membros da família que se engajam na produção capitalista percebendo ou não uma forma de remuneração resultante dos acordos familiares (dos quais podem surgir as categorias de trabalho que não percebem uma remuneração em dinheiro).

A rotatividade da força de trabalho e o emprego de familiares reforçam a estratégia de sobrevivência dessas empresas, na medida em que contribuem para o pagamento de baixos salários, permitindo a pequena participação da remuneração do trabalho nos custos de produção. A quantidade de trabalhadores disponíveis para o capital representa uma elasticidade da oferta de mão-de-obra, apesar das condições de produtividade, intensidade e qualidade do trabalho serem inferiores aos padrões sociais vigentes. Convém enfatizar que a forma de treinamento da mão-de-obra não se restringe às unidades de menor tamanho. Nas unidades produtivas com mais de dez trabalhadores ela também está presente.

Na avaliação do processo de admissão de pessoal, constata-se nas microempresas pesquisadas a ausência de critérios racionais de mensuração da qualificação da mão-de-obra (como provas, diplomas com certificados de qualificação) em favor de contatos diretos que se estabelecem no âmbito da empresa. A

presença de aprendizes treinados e pagos pelos mestres favorece a incorporação de trabalhadores ligados à produção, porém sem vínculos formais com a empresa.

Esse processo não envolve uma automaticidade de contratação; ou seja, só serão admitidos de fato aqueles que apresentarem um certo domínio cognitivo de grande parte das tarefas produtivas. O processo de recrutamento da mão-de-obra é, pois, bastante simples, mas requer desempenho prévio na execução das tarefas.

#### 4.4.2 Perfil dos microempresários

Ao admitir-se que alguns atributos dos proprietários das pequenas empresas sejam elementos decisivos à explicação de sua sobrevivência, procurou-se obter informações como grau de instrução, grau de envolvimento com a atividade, a ocupação antecedente à produção de calçados, as propostas de mudanças na empresa, possibilidade de crescimento, bem como a concepção dos problemas principais da empresa.

Nesta seção, pois, tenta-se traçar um perfil dos proprietários das empresas pesquisadas, tendo como intuito um confronto entre as posições preconceituosas sobre a atuação dos pequenos empresários, ou seja, as que vêem a "debilidade empresarial" como um dos obstáculos mais fortes a um bom

desempenho da empresa, e o que a realidade do setor propõe. Desta forma, objetiva-se delimitar em que medida a atuação desses empresários é responsável pela sobrevivência dos negócios.

Em termos de grau de instrução, aproximadamente 52% do total de empresários entrevistados não chegaram a completar o primeiro grau, sendo este total constituído em sua maioria por proprietários de empresas que empregam até três trabalhadores. Apenas 5 (cinco) microempresários têm curso superior completo (quatro de Fortaleza e um de Juazeiro do Norte). Além disso, 74,5% dos empresários não possuem curso específico na área de atividade, tendo um aprendizado adquirido pela vivência no ramo.

Quanto ao grau de envolvimento dos empresários no setor, pode-se avaliar dois aspectos. O primeiro deles diz respeito ao tempo de permanência na atividade: verificando-se a média em anos de acordo com o tamanho da empresa, percebe-se que a mesma varia entre dezoito e vinte e dois anos, demonstrando uma considerável vivência na atividade de produção de calçados.

O segundo aspecto refere-se ao envolvimento dos empresários com outra atividade. Nesse sentido, somente um pequeno percentual (10,8%) do total de empresários possui outra atividade. O envolvimento constante com a atividade é (segundo informações dos proprietários) um pré-requisito para que qualquer negócio dê certo, principalmente em se tratando de pequena produção.

As informações obtidas sobre o tipo de ocupação antecedente à produção de calçados demonstram um percentual de

30,4% de proprietários que já trabalhavam no setor, porém sem carteira assinada, e 22,6% para os que trabalhavam no setor com carteira assinada. Ou seja, cerca de 53% do total de empresários desenvolviam alguma atividade ligada à produção de calçados<sup>117</sup>. Esse fato é importante para os pequenos negócios do setor, por constituir a forma mais usual de qualificação. No entanto, pode significar uma certa abstenção dos meios modernos convenientes às mudanças de visão empresarial exigíveis pelas organizações produtivas atuais.

TABELA 28 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista  
Propostas de Inovações  
1989

T I P O S	Fortaleza		Juazeiro do Norte	
	Nº de Empresas	%	Nº de Empresas	%
1 - Empreender compras de novos instrumentos de produção	19	40,4	53	96,4
2 - Utilizar um novo método produtivo	14	29,8	32	58,2
3 - Explorar uma nova área de mercado	19	40,4	32	58,2
4 - Descobrir novas fontes de fornecimento de matéria-prima	10	21,3	21	38,2
5 - Investir em outra atividade	15	31,9	10	18,2

FONTE: Pesquisa Direta.

<sup>117</sup> Entre as atividades mencionadas pelos empresários destacam-se a de ter sido empregado no setor com ou sem carteira assinada, e a de ter adquirido experiência na produção familiar.

As informações sobre o tipo de ocupação antecedente embute outro aspecto sobre o critério de pagamento da força de trabalho. Pelo que foi visto, no período de realização da pesquisa de campo, detectou-se a existência de trabalhadores profissionais que não têm carteira assinada. Isso significa que o número de trabalhadores fornecido pelas microempresas pesquisadas não corresponde necessariamente ao que tem registro em carteira. Complementando essa informação, verificou-se que existe uma espécie de prática de negociação entre patrão e empregado para a fixação do nível de remuneração, a qual privilegia o pagamento por produtividade, caso o trabalhador não se submeta ao regime previsto pelas leis trabalhistas.

A análise das mudanças que os microempresários do setor têm interesse em promover indica que os empresários de Juazeiro do Norte estão mais propensos às inovações necessárias. A maioria tem planos para a aquisição de novos instrumentos de produção. O volume de vendas realizadas naquela cidade impele os empresários a adotarem essa postura.

No cruzamento das propostas de mudanças com o grau de instrução dos proprietários (tabela 29), constata-se que 35,2% dos microempresários que têm o primeiro grau incompleto pretendem comprar novos instrumentos de produção. À medida em que o nível de instrução cresce, aquele percentual se reduz, perdendo em termos de participação com o relevo de outras inovações (como explorar uma nova área de mercado e descobrir outros fornecedores de matéria-prima).

Note-se que as prioridades do quadro de mudanças recebem conotações diferenciadas em função do grau de instrução dos microempresários. Isto sugere que quanto mais instruídos forem os microempresários, mais tomam consciência das mudanças a que devem submeter os seus estabelecimentos, como meio de garantia à sobrevivência. Ao adotarem tal comportamento, estabelecem uma leve aproximação com o padrão empresarial schumpeteriano, porém deixam de reunir as condições ideais às "súbitas mudanças" necessárias ao desenvolvimento dos seus negócios, por não possuírem "poder de pressionar" as firmas existentes através das vantagens de custo ou de qualidade.

TABELA 29 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor de Calçados  
Propostas de mudança conforme o grau de instrução dos proprietários  
1989

GRAU DE INSTRUÇÃO DOS PROPRIETÁRIOS	TIPOS DE MUDANCA											
	COMPRAR NOVOS INST. DE PRODUÇÃO		UTIL. NO-VO MÉTODO PRODUTIVO		EXPLORAR UMA NOVA A. MERCADO		DESCOBRIR NOVOS FORNECEDS.		INVESTIR EM OUTRA ATIVIDADE		TOTAL	
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
Primeiro grau incompleto	43	35,3	25	20,5	26	21,3	15	12,3	13	10,7	122	49,0
Primeiro grau completo	17	31,5	13	24,1	14	25,9	5	9,3	5	9,3	54	21,7
Segundo grau incompleto	6	26,1	5	21,7	6	26,1	5	21,7	1	4,4	23	9,3
Segundo grau completo	7	25,0	6	21,4	5	17,9	4	14,3	6	21,4	28	11,2
Superior incompleto	2	28,6	0	0,0	2	28,6	2	28,7	1	14,3	7	2,8
Superior completo	3	20,0	3	20,0	4	26,7	4	26,7	1	6,7	15	6,0
<b>TOTAL</b>	<b>78</b>	<b>31,3</b>	<b>52</b>	<b>20,9</b>	<b>57</b>	<b>22,9</b>	<b>35</b>	<b>14,1</b>	<b>27</b>	<b>10,8</b>	<b>249</b>	<b>100,0</b>

FONTE: Pesquisa Direta

O exame das possibilidades de crescimento das empresas elucida que um melhor acesso a linhas de crédito (67,7%) é uma condição necessária para a expansão das unidades produtivas pesquisadas. Essa possibilidade proporcionaria, sobretudo: 1) recursos para um investimento mais contínuo em capital fixo e 2) condições para uma melhoria das vendas através da qualidade do produto. Ademais, participar de uma cooperativa que facilite a aquisição da matéria-prima em condições diferentes das oferecidas pelas "Casas de Couro" (27,5%) é uma possibilidade de crescimento que enfatiza a preocupação dos empresários com as dificuldades de aquisição da matéria-prima básica (segundo os informantes, o principal componente dos custos de produção).

No que se refere aos problemas principais da empresa, 67,7% dos empresários apontaram as compras como sendo o problema principal, provocado pelo alto preço da matéria-prima. Outros problemas relevantes, como se constatou, são a comercialização (58,8%) e a questão dos recursos humanos utilizados (54,9%), sendo este último oriundo da dificuldade de contratação de mão-de-obra com um bom nível de qualificação.

A análise do cruzamento das possibilidades de crescimento da empresa com o grau de instrução dos proprietários (tabela 30) revela que o acesso à linha de crédito mais vantajosa é a preferida pelos microempresários. Por outro lado, a possibilidade de participar de uma cooperativa que facilite a aquisição de matéria-prima, como meio para a não aquisição nas Casas de couro, é a alternativa menos apontada pelo segmento de

microempresários que não chegaram a completar o primeiro grau.

Esse fato pode significar: que os mesmos têm menor consciência do papel que uma cooperativa dessa natureza poderia desempenhar junto a essas organizações, e/ou que o espírito individualista é mais perceptível nesses empresários, tornando-os menos propensos às adaptações necessárias para a manutenção dos negócios.

TABELA 30 - Fortaleza - Juazeiro do Norte  
Microempresas do Setor Calçadista  
Possibilidades de crescimento segundo o grau de instrução dos proprietários

1989

GRAU DE INSTRUÇÃO DO PROPRIETÁRIO	POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO DA EMPRESA												TOTAL	
	CRÉDITO C/ PRAZO MAIS ELÁSTICO		NOVA FATIA DO MERCADO		ADAPTAÇÃO AS NOVAS MODAS		AUMENTAR QUALIDADE		ADOÇÃO DE UMA MARCA PRÓPRIA		PARTICIPAR DE UMA COOPERATIVA			
	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%	ABS.	%
	-----													
Primeiro grau incompleto	44	57,1	5	6,5	3	3,9	15	19,5	3	3,9	7	9,1	77	44,5
Primeiro grau completo	14	35,9	4	10,7	3	7,7	4	10,3	2	5,1	12	30,8	39	22,5
Segundo grau incompleto	3	18,8	3	18,8	3	18,8	3	18,8	1	6,3	3	18,8	16	9,3
Segundo grau completo	9	37,5	1	4,2	1	4,2	3	12,5	2	8,3	8	33,3	24	13,9
Superior incompleto	1	20,0	1	20,0	1	20,0	1	20,0	0	0,0	1	20,0	5	2,9
Superior completo	3	25,0	2	16,7	1	8,3	2	16,7	1	8,3	3	25,0	12	6,9
TOTAL	74	42,8	16	9,3	12	6,9	28	16,1	9	5,2	34	19,7	173	100,0

Fonte: Pesquisa Direta.

#### 4.4.3 Recursos Humanos e os Enfoques Teóricos

Os resultados da pesquisa evidenciam a ausência de uma eficiente organização do trabalho a nível da firma, preconizada por Marshall para a obtenção "natural" de economias internas, não contando ainda com a oportunidade de acesso a um mercado constante para mão-de-obra especializada. Como essas pequenas organizações não utilizam mão-de-obra especializada para funções específicas, operam com custos mais elevados por falta de economias de escala, e enfrentam a concorrência de outras pequenas empresas no ramo (no mercado de produtos e de insumos), deparam-se constantemente com condições favoráveis a uma existência efêmera..

O quadro não seria o mesmo, partindo-se das idéias de Steindl. A imperfeição no mercado de trabalho proporciona uma oferta de trabalho não organizada e barata, elemento de grande relevo para a explicação da sobrevivência da pequena empresa, nos setores de produção que permitem a sua manutenção. Ademais, a possibilidade de manutenção no setor liga-se à explicação do porquê essas empresas são constituídas. Imbuídos de espírito de independência, muitos operários insatisfeitos com as condições impostas pelo sistema, assumem a direção de um negócio sob a alternativa de "ser seu próprio patrão" e da vantagem econômica

de gerar empregos para os membros de sua família<sup>118</sup>.

O critério de treinamento adotado, além de gerar a força de trabalho apta para o capital, permite uma extração considerável de sobretrabalho, na medida em que os trabalhadores em treinamento penetram no processo produtivo sem que se concretize a venda de sua força de trabalho nos moldes convencionais.

Há, portanto, uma extração de mais-valia absoluta (exploração do trabalho dos aprendizes) através de uma forma ímpar, podendo ser observada em todas as empresas pesquisadas. As possíveis diferenciações devem ser explicadas por critérios quantitativos, isto é, algumas empresas podem apresentar um maior ou menor grau de exploração da força de trabalho.

Segundo Marx<sup>119</sup>, o processo de trabalho é um processo de criação de mais-valia, um processo de exploração do trabalho alheio que se converte num instrumento de auto-valorização do capital. Esse meio específico de extrair sobretrabalho constitui, no setor, uma estratégia de sobrevivência das microempresas pesquisadas, e é fundamental para a geração do excedente necessário à continuidade do processo de acumulação (mesmo que em alguns casos aquele não seja totalmente apropriado pela pequena empresa).

A forma de pagamento por produtividade é outro meio de

<sup>118</sup> Dedução feita em função do depoimento de empresários, ainda que esse aspecto não tenha sido objeto específico do questionário aplicado.

<sup>119</sup> MARX, K. Capítulo inédito d'O Capital. Porto: Biblioteca Ciência e Sociedade, 1975.

extração de trabalho não pago na medida em que estimula o aumento da produção sem que se altere o ganho por peça. Assim, a presença das duas formas de extração de sobretrabalho - o meio singular de obtenção de mais-valia absoluta (exploração do trabalho dos ajudantes) associado ao aumento da produtividade (mais-valia relativa) apontam as leis de valorização do capital.

Para os detentores dos meios de produção, ainda que participem diretamente do processo de trabalho e mantenham um domínio sobre o mesmo, importa encontrar meios de explorar a força de trabalho<sup>120</sup>, necessários à valorização do capital. Nesse contexto, a postura empresarial adotada é relevante à manutenção dos negócios.

De uma maneira geral, pode-se afirmar que a propensão às mudanças (isto é, a constante adaptação de comportamento às situações diversas) é relativamente forte entre os empresários entrevistados, sugerindo uma certa predisposição ao padrão empresarial schumpeteriano. Todavia, o comportamento empresarial previsto para a realização de inovações é limitado, nessas empresas, tanto pelo retorno da produção anterior<sup>121</sup>, como pelo acesso adequado ao sistema de crédito. Assim, a concepção de Steindl sobre as dificuldades de acesso ao crédito por parte dessas empresas representam um componente de análise considerável, na medida em que prevê um mercado de crédito aberto

---

<sup>120</sup> SOUSA, Lysia Bucar Lopes de. Pequena produção urbana e sua articulação com o movimento do capital: o caso do setor de confecções em Fortaleza-CE. Fortaleza: SENAI/DR/CE, 1990.

<sup>121</sup> Por retorno da produção anterior entenda-se o resultado da venda da produção de período antecedente - lucros acumulados.

somente a custos proibitivos. Conforme o que foi visto, tal argumentação reflete em parte a estreita margem de atuação dessas empresas, limitando o quadro de mudanças pretendidas.

Levando-se em consideração as posições convencionais sobre o pequeno empresário, que vinculam a falta de êxito dos negócios à sua falta de capacidade, de visão empresarial e de "habilidade" frente à dinâmica capitalista de acumulação, é possível detectar-se que o perfil dos microempresários traçado pelas informações colhidas foge, de certa forma, a esse padrão. Seu enquadramento também dentro dos moldes schumpeterianos não seria plenamente satisfatório, por não estar completamente propenso ao tipo de "empreendimento" previsto segundo o seu conceito de desenvolvimento.

BCME-BIBLIOTECA

Na visão do Capitalismo como um processo evolutivo, Schumpeter atribui grande valia ao papel do empresário, por considerá-lo crucial à realização de "novas combinações", impulso fundamental que inicia e mantém o movimento da máquina capitalista. A mutação industrial revoluciona incessantemente a estrutura econômica, destruindo a velha e criando uma nova, pelo processo de "destruição-criadora"<sup>122</sup>.

Nessa perspectiva, o empresário schumpeteriano pode exercer uma influência significativa mesmo em firmas de pequeno porte. Porém, nesse caso, em suas tentativas de melhorar os métodos de produção pode desperdiçar capital, pela posição menos favorável para desenvolver e julgar novas possibilidades de

<sup>122</sup> SCHUMPETER, J. Capitalismo, socialismo e democracia, Rio de Janeiro: Zahar, 1984. p. 85.

crescimento do negócio.

É evidente que os mesmos não se enquadram exatamente dentro do padrão empresarial delineado por Schumpeter porque estão condicionados tanto por fatores ligados à sua lógica interna de funcionamento das empresas, como por fatores políticos, institucionais e estruturais inerentes à forma de perpetuação do sistema, os quais inibem, restringem ou até mesmo aniquilam a liberdade de ação dos microempresários, tornando maior o possível hiato existente entre a postura real observada no setor e a que foi proposta por Schumpeter.

A dinâmica do setor sugere que o sucesso dos negócios, na verdade, depende da liderança empresarial cuja atuação vá além do padrão schumpeteriano, uma vez que fatores não econômicos - como nível de instrução, relações familiares, poder político para influenciar órgãos de decisões governamentais - são elementos que podem contribuir para a definição do êxito daqueles.

## 5 CONCLUSÃO

Conforme o que foi desenvolvido na parte inicial deste trabalho, a análise do segmento de microempresas deve levar em conta os efeitos da inserção de economias periféricas no processo de desenvolvimento capitalista a nível mundial, na medida em que ressaltam a definição de descontinuidades tecnológicas marcantes. A presença dessas descontinuidades técnicas é significativa para as pequenas empresas, pois, permite a convivência dessas organizações em mercados oligopolizados, a despeito do tamanho da escala de produção.

As referências sobre a evolução da Indústria de Calçados evidenciam que a atuação das microempresas do setor de calçados do Ceará não deve ser avaliada fora da natureza e do sentido do crescimento industrial ocorrido no Nordeste, nos últimos anos. Evidenciam, ainda, que a indústria de calçados no Ceará, de um modo geral, tem apresentado sintomas de crescimento, nas últimas décadas. Entretanto, este fato é mais atribuível à atuação das grandes empresas do que à das pequenas, por não terem sido devidamente contempladas com os estímulos que aquelas puderam contar. Desta feita, apesar da criação de programas específicos às pequenas empresas, os frutos do crescimento industrial ficaram mais à mercê dos grandes estabelecimentos.

Como resultado da modernização setorial, reflexo da política industrial adotada, as microempresas enfrentam numerosas

barreiras desde as de apoio institucional, até aos processos de produção e de comercialização. A configuração deste quadro é crucial, uma vez que lhes confere especificidades marcantes para a identificação das estratégias de sobrevivência.

Através da análise das estratégias de sobrevivência, propriamente ditas, pode-se relacionar outras conclusões úteis ao entendimento da forma de atuação das microempresas do setor calçadista. Dados relativos aos aspectos gerais mostram que na década de oitenta houve um maior índice de surgimento dessas empresas mesmo num período de instabilidade econômica. Tais estabelecimentos funcionam na periferia das cidades em condições improvisadas, superpondo-se o espaço destinado ao convívio familiar a aquele destinado às atividades específicas do pequeno negócio. Nessas condições de funcionamento, o nível de utilização da capacidade produtiva é maior nas empresas de menores dimensões, evidenciando considerável capacidade de inovação, por parte dos seus empresários, apesar das referidas dimensões e de produzirem com pequena margem de capacidade ociosa.

Examinando-se o tipo de organização jurídico-administrativa e contábil das microempresas pôde-se observar que algumas deixam de realizar escrita contábil, procedimento previsto pelo tratamento de simplificação legal conferido a essas unidades produtivas. Existe "preferência" pela clandestinidade por parte de alguns proprietários, fato que corrobora a presença de microempresas informais. Tal fator explica-se fundamentalmente

pela possibilidade de atuação no mercado sem a presença de mecanismos oficiais de fiscalização. O crescimento, entretanto, do número de microempresas registradas pode ser atribuído ao aumento das exigências legais oriundas dos vínculos com os estabelecimentos comerciais (sapatarias).

O tipo de gerenciamento adotado, na grande maioria feito pelos proprietários (61,8% do total pesquisado), por um lado, reflete a preocupação do dono do negócio em exercer o controle geral da empresa. Por outro lado, a ausência da separação entre a força de trabalho ligada diretamente à produção e a que se envolve com a administração da empresa é indício de que a firma não alcançou ainda um estágio satisfatório de aprofundamento do capital, que faz com que o capitalista comece a se ocupar unicamente com as funções de direção.

No que se refere à disponibilidade de recursos, detectou-se a existência de dificuldades gerais, tanto no volume de capital de giro utilizado como no acesso ao sistema creditício. Ademais, percebeu-se uma insuficiência relativa de incentivos de forma direta, o que contribui sensivelmente para o agravamento de sua situação financeira. Em tais condições, o uso de capital próprio é a alternativa que as microempresas contam freqüentemente, muito embora possam submeter-se a meios não formais de captação de recursos (como o empréstimo a agiotas, a subcontratação ou ao adiantamento de encomenda feita por clientes).

Constatou-se o uso de capital próprio como meio fundamental de financiamento da produção, válvula de escape para a sobrevivência, ante a inacessibilidade ao financiamento. A indistinção, muitas vezes, entre o uso de recursos das empresas e os provenientes do orçamento familiar é sintoma de uma forte restrição de capital de giro, a qual é reforçada pela impossibilidade de aplicações financeiras que resultassem em receitas não operacionais, típicas de uma conjuntura inflacionária aguda.

A análise do processo de produção viabilizou a identificação de algumas formas marcantes de sobrevivência. Em primeiro lugar, os pré-requisitos que a técnica de produção de calçados impõe fazem com que as microempresas, para subsistirem no sistema, encarem a modernização tecnológica como um fator condicionante de sua existência. Como a limitação de recursos inviabiliza a expansão planejada da capacidade produtiva, a aquisição de máquinas e equipamentos de "segunda mão" amplia o espectro de opções tecnológicas disponíveis, sobretudo, pelo caráter sazonal da produção. Desta forma, embora de maneira esporádica, a compra de máquinas e equipamentos resulta dos ganhos extraordinários ocasionais. Isto representa um meio de manutenção no setor e, portanto, uma forma de sobrevivência.

Em segundo lugar, o baixo nível de utilização da capacidade produtiva observado é derivado da indivisibilidade técnica e da perspectiva de aproveitamento dos períodos de

crescimento da demanda (neste caso o grau de acumulação funciona como arma concorrencial). O uso de capital fixo projetado para a produção em grande escala, por parte dessas pequenas organizações, é atribuível à presença da modernização técnica do setor. Como visto, a busca de melhoria na produtividade e na qualidade dos produtos conduz à adoção desse padrão técnico. Outros determinantes do grau de utilização da capacidade produtiva são a perspectiva de aproveitamento dos períodos de crescimento das vendas sinalizado pelo comportamento da demanda e a recessão observada no setor durante o período de realização da pesquisa de campo, influenciando negativamente a obtenção de ganhos.

Sobre a comercialização de calçados, observou-se que as empresas deixam de ter uma maior apropriação dos ganhos de vendas, por conta da atuação dos revendedores. Este sistema de vendas indica um não envolvimento direto das microempresas com atividades de comercialização dos seus produtos, sob condições de reduzido poder de monopólio, daí a parcela de ganhos advinda dos resultados da produção ser de estreita magnitude. Ainda assim, a utilização em maior ou menor grau desse sistema para as microempresas significa também uma estratégia de sobrevivência.

No que diz respeito à força de trabalho empregada, os resultados da pesquisa apontam uma pequena participação das despesas com pessoal nos custos de produção. A não remuneração da administração e/ou de trabalhadores não ligados diretamente à

## BCME-BIBLIOTECA

produção aliados ao mecanismo de incorporação de membros da família nas atividades da microempresa, sem perceberem muitas vezes um pagamento em dinheiro, conferem a essas pequenas organizações a reduzida parcela do custo total de produção destinada às despesas com pessoal.

O sistema de admissão de pessoal dispensa os processos racionais de mensuração da qualificação da mão-de-obra (como testes de conhecimentos específicos e diplomas de qualificação) para funcionar apenas com base nos contatos diretos entre trabalhador e empresa. A admissão de auxiliares treinados pelos empregados que os indicaram, sem ônus financeiro para as empresas, atesta que a mensuração do nível de qualificação da mão-de-obra resume-se à avaliação do grau de experiência adquirido no exercício das tarefas produtivas.

Assim, essa preparação da força de trabalho para o capital verifica-se sem alteração de custos para as empresas que as engendram, já que os "ajudantes" são indicados e pagos pelos empregados da própria empresa. Depreende-se, pois, que esse processo de treinamento não segue os princípios formais modernos de adequação da mão-de-obra ao capital. Porém, por pressupor um desempenho de uma força de trabalho não remunerada diretamente pelo capital, transfere parcela de sobretrabalho expressiva à sobrevivência dessas empresas.

A análise do comportamento dos microempresários mostra que, quanto mais instruídos forem os microempresários, mais tomam

consciência das mudanças a que devem submeter os seus estabelecimentos, para que permaneçam no mercado. A preocupação com a aquisição de equipamentos mais modernos, utilização de um novo método produtivo ou com a exploração de uma nova área de mercado indica que os mesmos estão propensos a contribuir para a ampliação dos negócios.

Esse comportamento empresarial está condicionado por diversos fatores tais como as dificuldades de manipulação de maior volume de capital de giro (provocadas por obstáculos internos e externos à firma), grau de instrução ou mesmo pelo caráter das relações familiares, os quais exercem influência expressiva sobre a obtenção de êxito nos negócios. Em tal situação, afastam-se do padrão empresarial apontado por Schumpeter, por não apresentarem requisitos básicos para desenvolver e julgar convenientemente novas possibilidades de crescimento das empresas. Ainda que sujeitos às restrições mencionadas, a análise do perfil desses microempresários demonstra que seus planos imediatos conferem atributos que são mais favoráveis à sobrevivência dos negócios do que ao seu desaparecimento.

Por último, avaliou-se, numa referência às concepções teóricas sobre a atuação da pequena empresa no contexto do desenvolvimento capitalista, que a análise de Marshall, por dar ênfase à questão do equilíbrio, valor empresarial, de economias de escala, dos rendimentos decrescentes e outras mais, é inapropriada à explicação da pequena empresa no contexto

mencionado; a concepção de Steindl, apesar de estar orientada para a compreensão dos efeitos que a pressão concorrencial exerce sobre os tipos de indústrias contemporâneas, e de tentar apreender o comportamento da pequena empresa neste âmbito, não é suficiente, mesmo tendo vinculado a atuação da pequena empresa a fatores expressivos por serem de fácil identificação no mundo desses negócios. Além disso, os benefícios oriundos de medidas de proteção às pequenas empresas seriam inevitavelmente transferidos aos consumidores ou às grandes empresas, o que indica, portanto, uma situação de desvantagem contínua no processo geral de acumulação.

Na abordagem de Labini, o processo concorrencial moderno compreende o tamanho da escala e as condições de entrada nos diversos mercados. A impossibilidade de enfrentamento da pressão concorrencial tanto através da apropriação do progresso técnico como através da diferenciação dos produtos faz da pequena empresa uma unidade produtiva de fácil eliminação, e, portanto, inadequada ao padrão de concorrência atual. A versão de Schumpeter, dando ênfase à inovação tecnológica como condição necessária para a manutenção no sistema, discrimina a pequena empresa por dificilmente encontrar na mesma propensão às mudanças necessárias..

Os autores acima, embora tratem de alguma forma de problemas relacionados às pequenas organizações, não desenvolveram uma teoria destinada à compreensão global da

permanência das microempresas no processo de crescimento econômico. A análise marxista apresenta um maior grau de aproximação com a realidade estudada porque nela a pequena produção deve aproveitar os espaços não pretendidos pelo grande capital, o que não significa seu despojamento da modernização tecnológica e seu não enquadramento dentro do padrão organizacional da empresa moderna.

## SUMMARY

The problems concerning micro-firms have been subject of intensive debates on economic growth in many countries. From a theoretical perspective, these productive units can be considered from several viewpoints; some those that regard them as marginal units lacking elements that justify their presence in the overall dynamics of the capitalistic development; others see their participation in the market, as a result of an unequal diffusion of the technical progress among and within the different industrial sectors.

Current approaches on the concept of micro-firms define them for purpose of special financing and technical assistance programs, as well as to detect their nature and function in the overall process of capitalistic production.

In this sence, it has been advocated that the discussion of both quantitative (fixed assets) and qualitative aspects (referring to the overall management system) of the micro firms should surpass the conventional character and concept of being just an initial step toward a broader undertaking but also, to include phenomena which explain their very survival in the industry.

This thesis considers this context and attempts to identify the networks utilized by micro firms to survive in a business sector where modernization is a must, namely the shoe-

making industry. Thus, this work is an attempt evaluates survival strategies which will allow for the survival of small shoe "factories" in the state of Ceará. The analysis was undertaken in the two of the largest production areas of the States of Ceará: the cities of Fortaleza and Juazeiro do Norte, from 1970 to 1985.

### BCME-BIBLIOTECA

The structure of the shoe-making setor is composed of modern enterprises that existlive with a significant amount of small establishments (micro firms) which account as an important part of this sector. Under such circumstances, these micro firms develop their survival strategies, which can be detected in the areas of production, marketing and human resources, this giving them the capacity to survive in the market, despite their size.

The analysis seeks to evaluate the performance of these micro firms under the logic of the acumulation and reproduction of the capital in the shoe-making business. The birth and maintenance of those micro firms can be explained both as an escape valve to unemployment resulting from the expansion of capital, and as individual goals of some people who aim to be their own "bosses".

The results of the survey were compared to the analysis of Marx, Marshall, Labini, Schumpeter and Steindl, while considering the small enterpise to be productive unit capable of surviving in the process of capitalistic production subject to the growing technological sophistication. In this approach, the marxist analysis presents a higher degree of similitude with the

advantage of the gaps which appear in the accumulation process.

The unequal diffusion of technical development creates gaps that can be filled with those small-scale productive units. A significant share of these enterprises manage to acquire new technology, although they demonstrate such peculiarities in their operational process that make them different from the large units in scale and quality.

In this process, it is possible to identify the survival strategies of those micro firms and also to testify that, although small enough to be easily put out of the market, they persist on performing a specific function in a context of an increasing concentration of modernisation.

## 6 APÊNDICE

## APÊNDICE 6.1 - Metodologia da pesquisa de campo

(Ver ítem 1)

### O universo pesquisado

A definição dessa pesquisa agrega empresas de calçados que ocupam até 10 pessoas. O critério de delimitação do universo a ser pesquisado, envolvendo somente o número de empregados explica-se pela não adequabilidade de outros critérios (tais como faturamento, valor da produção e capital registrado). Ou seja, como o aspecto tamanho da empresa é crucial para a consecução dos objetivos pretendidos, preferiu-se considerar como variável básica o número de empregados.

Destaque-se que essa investigação tomou como universo a listagem de pequenos estabelecimentos cedida pelo CEAG, o que possibilitou o desenvolvimento dos procedimentos para a quantificação da amostra de estabelecimentos.

Como há interesse de nesta pesquisa estudar-se as características dos tipos de estabelecimentos citados, segundo os seus diversos tamanhos, dispôs-se o universo subdividindo-o nos seguintes estratos:

- a) estabelecimentos que ocupam até 4 pessoas;
- b) estabelecimentos que ocupam de 4 a 6 pessoas;
- c) estabelecimentos que ocupam de 6 a 8 trabalhadores;
- d) estabelecimentos que ocupam de 8 a 10 trabalhadores.

Os estabelecimentos pesquisados distribuem-se no município de Fortaleza em 24 bairros, e no município de Juazeiro do Norte, em 15 bairros. Observa-se que, para Fortaleza, 68% dos estabelecimentos não ocupam mais do que 5 pessoas, enquanto em Juazeiro do Norte, esse percentual para estabelecimentos que ocupam o mesmo número de pessoas é de 73%.

A obtenção dos dados foi viabilizada pela aplicação de um questionário, cujo modelo está apresentado no Apêndice. Uma vez montado o questionário, considerando-se o que era primordial ao atendimento dos objetivos definidos, realizou-se o teste do mesmo. Algumas alterações foram feitas para a acomodação dos dados, definindo-se o modelo final.

#### Escolha da amostra

Como foi dito, anteriormente, o setor de calçados tem sua importância para o Estado, por representar um dos setores tradicionais da economia cearense. Tendo em vista, principalmente, a relativa disponibilidade e facilidade de suprimento de matérias-primas, e de mão-de-obra de baixo custo, é possível identificar empresas de diversos tamanhos - desde a organização que trabalha com mão-de-obra familiar à grande empresa tecnologicamente moderna.

TABELA 1 - Pequena Produção de Calçados  
Distribuição Espacial dos Estabelecimentos

Fortaleza - CE

Localização dos Estabelecimentos (Por Bairros)	Número de Empresas por Faixa de Funcionários					TOTAL	PERCENTUAL
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	Acima de 10		
ALDEOTA	1	-	-	-	1	2	4,3
ÁLVARO WEYNE	2	1	1	-	-	4	8,6
ANTONIO BEZERRA	-	2	1	-	-	3	6,4
BARRA DO CEARÁ	1	-	-	-	-	1	2,1
BELA VISTA	1	-	-	-	-	1	2,1
BENFICA	-	1	-	-	-	1	2,1
CARLITO PAMPLONA	-	1	-	1	-	2	4,3
CENTRO	1	2	-	-	2	5	10,6
COLÔNIA	1	1	1	0	1	4	8,6
DEMÓCRITO ROCHA	1	-	-	-	-	1	2,1
HENRIQUE JORGE	-	1	-	-	-	1	2,1
JARDIM AMÉRICA	1	-	-	-	2	3	6,4
JARDIM IRACEMA	-	1	-	-	-	1	2,1
JARDIM PETRÓPOLIS	-	1	-	-	-	1	2,1
MONTE CASTELO	-	-	1	-	-	1	2,1
MONTESE	4	1	-	-	-	5	10,6
NOSSA SRA. DAS GRAÇAS	2	1	-	-	-	3	6,3
PARANGABA	-	1	-	1	-	2	4,3
PARQUE RIO BRANCO	-	-	1	-	-	1	2,1
PIO XII	-	-	1	-	-	1	2,1
PRESIDENTE KENNEDY	-	1	-	-	-	1	2,1
RODOLFO TEÓFILO	-	-	1	-	-	1	2,1
SERRINHA	-	1	-	-	-	1	2,1
VILA UNIAO	1	-	-	-	-	1	2,1
<b>TOTAL</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>7</b>	<b>1</b>	<b>6</b>	<b>47</b>	<b>100,0</b>

FORNTE: Pesquisa Direta.

TABELA 2 - Pequena Produção de Calçados  
Distribuição Espacial dos Estabelecimentos

Juazeiro do Norte - CE

Localização dos Estabelecimentos (Por Bairros)	Número de Empresas por Faixa de Funcionários					TOTAL	PERCENTUAL
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	Acima de 10		
CASAS POPULARES	2	-	-	-	-	2	3,6
CENTRO	3	-	1	-	1	5	9,1
FÁTIMA	1	-	-	-	-	1	1,8
FRANCISCANO	6	1	-	-	1	8	14,6
JARDIM NOVO HORIZONTE	-	-	-	1	-	1	1,8
LIMOEIRO	-	-	-	1	-	1	1,8
PIO XII	2	1	-	-	-	3	5,5
PIRAJÁ	2	-	-	-	-	2	3,6
RODOVIÁRIA	-	-	-	-	1	1	1,8
POPULAR	1	1	-	1	-	3	5,5
ROMEIRAO	-	-	2	-	-	2	3,6
SALESIAHO	8	3	1	-	2	14	25,5
SANTA TEREZA	-	-	-	1	-	1	1,8
SÃO FRANCISCO	-	-	1	-	-	1	1,8
SÃO MIGUEL	2	1	-	-	-	3	5,5
SOCORRO	5	1	-	-	1	7	12,7
<b>TOTAL</b>	<b>32</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>55</b>	<b>100,0</b>

FONTE: Pesquisa Direta.

A adoção da relação de estabelecimentos cedida pelo CEAG explica-se pela maior proximidade da realidade do setor, tendo em vista a taxa de mortalidade apresentada pelos mesmos. É conveniente notificar que a fronteira entre os limites do formal e do informal não é nítida, em função da facilidade da passagem de um para outro. Essa facilidade é atribuível a fatores como os

contratempos que os estabelecimentos enfrentam, em decorrência das mudanças na vida econômica do país e as dificuldades criadas pela legislação em vigor - o Estatuto da Microempresa<sup>1</sup>.

Para caracterizar as pequenas empresas (formais e informais) que têm suas atividades direcionadas para a produção de calçados, assim como detectar-se os possíveis diferenciais com outras empresas de maior porte do mesmo ramo, foi realizada uma investigação do próprio estabelecimento industrial de pequeno porte. Para a qualificação e determinação dos estabelecimentos a serem inquiridos, utilizou-se um plano de amostragem o qual será descrito a seguir, e que define como variável de estratificação o número provável de empregados, isto é, o critério definidor da estratificação foi a homogeneidade dos estabelecimentos em termos do número de empregados.

Como características dessa técnica amostral poder-se-ia citar que ela:

- 1 - garante elevado índice de representatividade da amostra;
- 2 - possibilita o trabalho de inferência estatística;
- 3 - trabalha com estratificação por gênero e por número provável de empregados;
- 4 - parte do pressuposto de que existe um elevado grau de correlação entre a variável de estratificação e as variáveis que serão pesquisadas;

**BCME-BIBLIOTECA**

---

<sup>1</sup> Por empresas formais, considera-se aquelas que dispõem de pelo menos um dos seguintes registros: Inscrição na Junta Comercial, Inscrição na Receita Federal, Alvará da Prefeitura, IAPAS e Sindicato.

5 - minimiza o número de estabelecimentos visitados, ao mesmo tempo que maximiza a proporção de empregados investigados.

A partir da listagem dos estabelecimentos, quando estes estão dispostos em ordem decrescente, em termos do mínimo de empregados, determinou-se os limites quartílicos e procedeu-se a seleção dos estabelecimentos a serem inquiridos em todos os estratos (quartis). Dado que um pequeno número de estabelecimentos absorve expressiva quantidade de empregados, e que tal quantidade só é detida por um grande número de pequenos estabelecimentos, foram consideradas proporções diferentes de estabelecimentos em todos os estratos. Assim, para o primeiro, segundo, terceiro e quarto quartis optou-se pelas proporções de 100, 75, 50 e 25% do total de estabelecimentos, respectivamente.

Para se especificar os limites quartílicos, tomou-se  $1/4$ ,  $2/4$  e  $3/4$  do total de empregados, em cada município. Em seguida, investigou-se a relação de estabelecimentos por número de empregados, até se achar um valor acumulado de empregados igual ou superior ao respectivo limite quartílico, delimitando-se assim os quatro quartis, conforme Tabela 3.

TABELA 3 - Demonstrativo do Cálculo dos Limites Quartílicos

Nº de ordem (estabelecimentos)	Nº de Empregados (Ordem decrescente)	Nº Acumulado de empregados (*)	Quartil
1	E1	E1	
2	E2	X + E2	I
.	.	.	
.	.	.	
$\mu$	$E_{\mu}$	X + $E_{\mu}$	
$\mu + 1$	$E_{\mu} + 1$	X + $E_{\mu} + 1$	
$\mu + 2$	$E_{\mu} + 2$	X + $E_{\mu} + 2$	
.	.	.	II
.	.	.	
Z	$E_z$	X + $E_z$	
Z + 1	$E_z + 1$	X + $E_z + 1$	
Z + 2	$E_z + 2$	X + $E_z + 2$	
.	.	.	III
.	.	.	
Q	$E_Q$	X + $E_Q$	
Q + 1	$E_Q + 1$	X + $E_Q + 1$	
Q + 2	$E_Q + 2$	X + $E_Q + 2$	
.	.	.	IV
.	.	.	
T	$E_T$	X + $E_T$	

Nota: (\*) X = Valor da variável anterior;  
E,  $\mu$ , Q, T e Z são valores positivos.

A Tabela 4, a seguir, contém os limites quartílicos e o número de empresas e de empregados do universo e da amostra, para Fortaleza.

TABELA 4 - Composição dos Quartis segundo os valores do universo e da amostra.

Fortaleza

Quartil	Limite Quartílico	Universo		Amostra	
		Empresa	Empregados	Empresa	Empregados
I	98,75	11	102	11	102
II	197,50	14	97	10	70
III	296,25	21	100	11	53
IV	-	37	96	9	24
TOTAL	-	83	395	41	249

Observa-se que como os estabelecimentos são dispostos em ordem decrescente de número de empregados e o primeiro e o segundo quartis são compostos pelos maiores estabelecimentos, os mesmos abrangem 50% do total de empregados. No total, as empresas amostradas equivalem a 50% das do universo, o que garante um elevado grau de representatividade à amostra em questão.

Na realidade, o total de estabelecimentos visitados foi superior ao estipulado pela amostra. Isso pode ser encontrado para os dois casos - Fortaleza e Juazeiro. Esse adicional se ateve aos estabelecimentos com mais de 10 empregados, cujo

intuito era efetuar comparações posteriores com os pequenos estabelecimentos. Notadamente, a amostra de Juazeiro do Norte abrangeu 38 estabelecimentos e foram investigados 55.

No que se refere ao processo de seleção das empresas em cada estrato, procedeu-se de forma aleatória, utilizando-se também um processo de substituição de estabelecimentos, por ocasião de alguma falha do cadastro, tais como as já mencionadas: endereço desatualizado, inexistência de empresa, etc.

A tabela seguinte contém os limites quartílicos e o número de empresas e de empregados do universo e da amostra, para Juazeiro do Norte.

TABELA 5 - Composição dos Quartis segundo os valores do universo e da amostra.

Juazeiro do Norte

Quartil	Limite Quartílico	Universo		Amostra	
		Empresa	Empregados	Empresa	Empregados
I	89,75	9	90	9	90
II	179,50	11	85	8	63
III	269,25	20	93	10	55
IV	-	42	91	11	44
TOTAL	-	82	359	38	252

### Coleta de dados

O período de coleta de dados compreendeu o mês de julho de 1989, para Juazeiro do Norte, e os meses de agosto/setembro/outubro de 1989, para o caso de Fortaleza. Foram feitos 120 contatos (63 em Fortaleza e 57 em Juazeiro do Norte) e 102 entrevistas, sendo que algumas questões, para um pequeno número de empresas, deixaram de ser respondidas, por desconhecimento das informações precisas por parte do entrevistado ou por negação do entrevistado em fornecer as informações solicitadas.

Ademais, a divergência entre o número de contatos feitos e o número efetivo de entrevistas explica-se pelas seguintes razões: em alguns casos, os proprietários não quiseram dar entrevistas; em outros, as empresas não fabricavam calçados, só bolsas e/ou cintos, portanto, não atendiam aos objetivos da pesquisa; além disso, há empresas que não foram identificadas e outras que estavam paralizadas, por ocasião da pesquisa.

No que se refere ao acesso às empresas, para o caso de Juazeiro do Norte foi relativamente fácil, pois contou-se com a mediação do CEAG, órgão que dispõe de uma certa confiança junto aos pequenos produtores de calçados daquela cidade. A localização dos estabelecimentos também contribuiu para o êxito da pesquisa. No caso de Fortaleza, o mesmo não ocorreu. Além dos problemas postos pela localização das unidades produtivas, em geral, os proprietários expressaram um índice de rejeição maior. Isso

dificultou bastante o acesso, e justifica a diferença de tempo gasto na coleta de dados para as duas pesquisas. Contudo, certo índice de rejeição também foi detectado em Juazeiro. Muitas vezes, ao se chegar a determinados estabelecimentos, os proprietários omitiam-se com o temor de se depararem com um "fiscal". Em outras vezes, o descrédito para com as pesquisas realizadas anteriormente no setor os levavam a uma indisposição em querer que os questionários fossem aplicados. Além desses motivos, não foram poucas as oportunidades em que os proprietários se desculparam por falta de tempo, ou mesmo por não conseguirem entender os objetivos da pesquisa, o que significava a volta do pesquisador em outra oportunidade, para tentar obter as informações necessárias.

BCME-BIBLIOTECA

## APÊNDICE 6.2 Modelo do questionário aplicado

## Questionário

Identificação:

Nome da empresa: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_Nome do proprietário(a)(s): \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_Endereço: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Número: \_\_\_\_\_ Bairro: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_

Nome da pessoa para contatos: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_Nome do entrevistador: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Início de atividade (ano): \_\_\_\_\_

Tipos de registro:

01) Inscrição Estadual;

02) Alvará da Prefeitura;

03) C.G.C.;

04) IAPAS;

05) Sindicato;

06) Todos;

07) Nenhum.

Possui prédio próprio?

01) Sim;

02) Não.

Possui veículos para uso exclusivo da fábrica?

01) Sim;

02) Não.

#### Organização administrativa e contábil

01. Forma jurídica:

01) Individual;

02) Individual - Microempresa;

03) Ltda. - Microempresa;

04) Sociedade Anônima;

05) Sociedade por Cota de Responsabilidade Ltda.

02. Quem gerencia a empresa?

01) O(s) proprietário(s);

02) O proprietário ajudado por pessoas da família;

03) Familiares;

04) Empregado especializado.

03. A empresa possui escrita contábil?

01) Sim;

02) Não.

04. Por quem é feita?

01) Empregado da empresa;

02) Contador.

05. Qual o capital subscrito e realizado?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (Ano)

06. Utilização mensal de capital: (Em percentual)

Próprio: \_\_\_\_\_

De terceiros: \_\_\_\_\_

07. Tipo de operação que efetua em Banco:

01) Pagamento de Promissórias;

02) Desconto de Duplicata;

03) Cobrança;

04) Aplicação no Overnight;

05) Nenhuma.

## Processo de produção

### 08. Produto principal:

- 01) Sapato para homem;
- 02) Sapato fechado para senhora;
- 03) Sandália ou sapato aberto para senhora;
- 04) Sandália para homem;
- 05) Chinelo (tipo franciscano);
- 06) Sapatos para crianças;
- 07) Sandálias para crianças;
- 08) Botas de couro;
- 09) Calçados ortopédicos;
- 10) Calçados de segurança.

BCME-BIBLIOTECA

### 09. Local de funcionamento da fábrica:

- 01) Instalação construída para fim industrial;
- 02) Instalação adaptada para produção industrial;
- 03) Instalação em área anexa à da residência do proprietário;
- 04) No interior da residência do proprietário.

### 10. Quem dirige o processo produtivo?

- 01) O proprietário;
- 02) Pessoa da família;
- 03) Empregado contratado para exercer tal função;
- 04) O proprietário auxiliado por um empregado.

11. Qual o valor de mercado das máquinas?

\_\_\_\_\_

12. Que equipamentos mecânicos a empresa possui?

Quantidade

01) Balancim hidráulico (cabedal)	_____
02) Máquina de dividir couro	_____
03) Balancim mecânico	_____
04) Máquina de costura	_____
05) Máquina de chanfrar	_____
06) Máquina de costura de coluna (1 agulha)	_____
07) Máquina de costura de coluna (2 agulhas)	_____
08) Máquina de costura plana	_____
09) Máquina de virar	_____
10) Máquina de montar bico	_____
11) Máquina de montar trazeiro	_____
12) Forno conformador	_____
13) Máquina de colar solado	_____
14) Máquina de frezar	_____
15) Máquina de embonecar	_____
16) Cabine de pintura	_____
17) Máquina de polir	_____

13. A empresa utiliza máquinas em que setores de produção?

01) Corte de cabedal;

02) Corte de sola;

03) Costura;

04) Montagem;

05) Acabamento.

14. Origem das máquinas e equipamentos:

01) Fabricação pessoal;

02) Microempresa;

03) Grande empresa;

04) Setor informal;

05) Casas de revenda;

06) Exterior.

15. Como ocorre a compra de máquinas e equipamentos?

01) À vista;

02) A prazo.

16. Se a prazo, indicar a forma de financiamento:

01) Por Banco;

02) Pela empresa vendedora;

03) Pelo Governo.

17. Utiliza Incentivos Fiscais?

01) Sim;

02) Não.

18. Caso afirmativo, mencionar o tipo:

- 01) Federal;
- 02) Estadual;
- 03) Municipal.

19. Há reposição de máquinas depreciadas?

- 01) Sim;
- 02) Não.

20. Que percentual do faturamento anual a empresa destina a aquisição de novas máquinas e equipamentos?

\_\_\_\_\_

21. Tempo de utilização das máquinas e equipamentos:

- 01) Menos de 5 anos;
- 02) Entre 5 e 10 anos;
- 03) De 10 a 20 anos;
- 04) Mais de 20 anos.

**BCME-BIBLIOTECA**

22. Indique a capacidade instalada e a capacidade utilizada:

Capacidade instalada          Capacidade utilizada

\_\_\_\_\_

23. Quanto tempo a empresa passa com o estoque de produtos acabados?

\_\_\_\_\_ (dias)

24. Indique as condições de estocagem:

- 01) Em local improvisado;
- 02) Em local específico;
- 03) No domicílio do proprietário;
- 04) No domicílio e na fábrica.

### Comercialização

25. Como é feita a comercialização?

- 01) Diretamente ao consumidor (pronta entrega na fábrica);
- 02) Diretamente ao consumidor (loja própria);
- 03) Por representantes (vendas para Shopping Centers e Loja de Departamento);
- 04) Por representantes (vendas para outros tipos de varejistas);
- 05) Em filiais e escritórios de vendas dos fabricantes;
- 06) Por corretores;
- 07) De porta em porta;
- 08) Através de feiras e exposições.

26. No caso das vendas locais, indique o percentual de cada canal de distribuição:

	Percentual
01) Pronta entrega na fábrica	_____
02) Loja própria	_____
03) Representantes	_____
04) Corretores	_____
05) De porta em porta	_____

27. Para onde a produção é vendida?

	Percentual
01) Fortaleza	_____
02) Interior do Ceará	_____
03) Outros Estados do Nordeste	_____
04) Estados do Norte	_____
05) Centro-Sul	_____
06) Estados do Sul	_____
07) Exterior	_____

28. Realiza algum tipo de contrato de fornecimento do produto?

- 01) Com lojas;
- 02) Fábricas similares de maior porte (facção);
- 03) Com clientes (encomendas);
- 04) Nenhum.

29. Como ocorre o pagamento das vendas?

- 01) Totalmente à vista;
- 02) À apresentação;
- 03) Até duas parcelas (30 dias);
- 04) Até duas parcelas (45 dias);
- 05) Até três parcelas (60 dias);
- 06) Outro.

30. Onde adquire a matéria-prima?

- 01) Casa de Couro de Fortaleza;
- 02) Diretamente do Fornecedor;
- 03) Curtumes do Estado.

BCME - BIBLIOTECA

31. Quais os recursos utilizados para o pagamento das compras?

Percentual

- 01) Capital próprio \_\_\_\_\_
- 02) Empréstimo feito a Agiota \_\_\_\_\_
- 03) Desconto Bancário \_\_\_\_\_
- 04) Crédito em Casa de Couro \_\_\_\_\_
- 05) Adiantamento de Clientes \_\_\_\_\_
- 06) Crédito junto ao Governo \_\_\_\_\_

32. Como a empresa paga as compras?

- 01) À vista;
- 02) À apresentação;

- 03) Por semana;
- 04) Até duas parcelas (30 dias);
- 05) Até duas parcelas (45 dias);
- 06) Outro.

### Recursos Humanos

33. Especificar o critério para admissão de mão-de-obra:

- 01) Indicação por parte de empregados;
- 02) Indicação por parte de parentes,
- 03) Indicação por parte de amigos;
- 04) Por convite do dirigente da empresa;
- 05) Processo de seleção (Anúncio);
- 06) Pelo SINE.

34. Realiza treinamento de empregados?

- 01) Sim;
- 02) Não.

35. Caso afirmativo, indicar o tipo de treinamento:

- 01) Feito pela própria empresa;
- 02) Feito através de estágio;
- 03) Feito por Agências Externas.

36. Qual a Despesa realizada com Pessoal (Salários e Encargos Sociais)? (Em percentual do faturamento médio mensal)

01) Pessoal diretamente ligado à produção: \_\_\_\_\_

02) Pessoal ligado ao escritório: \_\_\_\_\_

37. Especificar a remuneração média mensal (estimada) da mão-de-obra:

	Nº de trabalhadores
01) Abaixo de 1 salário mínimo	_____
02) Entre 1 e 2 salários mínimos	_____
03) De 2 a 3 salários mínimos	_____
04) Acima de 4 salários mínimos	_____

38. Qual o tempo de permanência dos trabalhadores no emprego?

	Nº de trabalhadores
01) Até 3 meses	_____
02) De 3 a 6 meses	_____
03) De 6 a 12 meses	_____
04) De 12 a 24 meses	_____
05) Acima de 24 meses	_____

39. Além dos trabalhadores ligados diretamente à produção que tipo de trabalhador a empresa emprega?

01) Agente de compras e vendas;

02) Chefe de Escritório;

03) Gerente;

04) Chefe de Seção;

05) Encarregados.

### Empresário

40. Grau de instrução do(s) proprietário(s):

Proprietário(s)

	1	2	3
01) Primeiro grau incompleto			
02) Primeiro grau completo			
03) Segundo grau incompleto			
04) Segundo grau completo			
05) Superior incompleto			
06) Superior completo			

41. O(s) proprietário(s) possui(em) curso profissional do SENAI, do SENAC ou de outro órgão profissionalizante?

01) Sim;

02) Não.

42. Há quantos anos está(ão) na atividade?

Proprietários(s)

	1	2	3
Ano(s)			

43. Possui(em) outra atividade?

01) Sim;

02) Não.

44. Antes da atividade de produção de calçados o que o(s) proprietário(s) fazia(m)?

Proprietário(s)

	1	2	3
01) Tinha(m) um trabalho irregular e descontínuo;			
02) Tinha(m) um trabalho com carteira assinada em empresa do setor;			
03) Tinha(m) um trabalho sem carteira assinada em empresa do setor;			
04) Tinha(m) um trabalho com carteira assinada em outra atividade;			
05) Trabalhava(m) por conta própria em outra atividade.			

45. Que tipo e mudança na empresa o empresário tem interesse em promover?

01) Empreender compras de novos instrumentos de produção;

- 02) Utilizar um novo método produtivo;
- 03) Explorar uma nova área de mercado;
- 04) Descobrir novas fontes de fornecimento de matéria-prima;
- 05) Investir em outra atividade.

46. Quais as possibilidades de crescimento da empresa?

- 01) Acesso a linhas de crédito com prazo mais elástico;
- 02) Penetrar numa fatia de mercado não coberta pela grande empresa;
- 03) Adaptar a empresa para prodizir segundo as tendências da moda;
- 04) Adoção de uma marca própria;
- 06) Participar de uma cooperativa que facilite a aquisição de matéria-prima em condições diferentes as oferecidas pelas casas de couro.

47. Os problemas de sua empresa estão relacionados a:

- 01) Recursos Humanos;
- 02) Produção;
- 03) Comercialização;
- 04) Compras.

48. Caso estejam relacionados aos Recursos Humanos,

- especifique-os:
- 01) Dificuldade de contratação e mão-de-obra qualificada;
  - 02) Altos Encargos Sociais;

03) Os trabalhadores são pouco produtivos.

49. Se os problemas principais estão ligados à produção, cite-os:

01) Falta de conhecimento técnico adquirido e/ou desenvolvido pela empresa;

02) Incapacidade produtiva para atender a pedidos de exportação;

03) Uso de máquinas muito desgastadas;

04) Excesso de estoque do produto final.

BCME-BIBLIOTECA

50. Caso estejam relacionados à comercialização, indique-os:

01) Alto preço de custo provocando baixa margem de ganho;

02) Dificuldade de estabelecimento numa melhor rede de comercialização;

03) Incapacidade de desenvolver um sistema e promoção e propaganda;

04) Obstáculos gerados pela estrutura geral do varejo;

05) Ausência de cooperativas de vendas.

51. No caso de problemas relacionados com as compras, aponte-os:

01) Alto preço da matéria-prima;

02) Lentidão no prazo de entrega da matéria-prima;

03) Falta da matéria-prima usual no mercado local;

04) Ausência de centrais de compra de matéria-prima para pequenos produtores.

APÊNDICE 6.3 Relação das empresas cadastradas no CEAG de  
Fortaleza (Ver item 4.1.3)

- 1 G. A. MODAS LTDA.
- 2 A. C. SILVA LEITE
- 3 ADAMUS. MODAS LTDA.
- 4 ADELINO AVELINO DA SILVA
- 5 ÁGUIA IND. COM. BOLSAS CINTOS LTDA.
- 6 ALZIRA CRIAÇÕES CALÇ. E BOLSAS LTDA.
- 7 ANA MARIA DE ABREU FREITAS
- 8 ANÍBAL GOMES DA COSTA
- 9 ANTÔNIA ROCHA DANTAS
- 10 ANTÔNIO ADEBALDO CIDRIÃO
- 11 ANTÔNIO ALEX OSTERNO
- 12 ANTÔNIO ALVES DE OLIVEIRA
- 13 ANTÔNIO FERNANDES TAVARES
- 14 ANTÔNIO HENRIQUE DE BRITO
- 15 ANTÔNIO INÁCIO DA SILVA
- 16 ANTÔNIO RIBAMAR DA COSTA SILVA
- 17 ANTÔNIO VALDIR GOMES DE MELO
- 18 ASSOC. BENEF. CEAR. DE REABILITAÇÃO
- 19 BELNIL IND. DE CALÇADOS LTDA.
- 20 BOLSAS E CALÇADOS TABOÁ LTDA.
- 21 C. M. A. BASTOS
- 22 C. V. COUROÇ E PELES LTDA.

- 23 CALÇADOS B. M. IND. E COM. LTDA.
- 24 CALÇADOS BATISTA
- 25 CALÇADOS DAMIÃO LTDA. - ME
- 26 CALÇADOS DICOURO LTDA.
- 27 CALÇADOS EDILNEY
- 28 CALÇADOS JESUS
- 29 CALÇADOS NORDESTINOS COM. IND. LTDA.
- 30 CALÇADOS R. A. J. LTDA.
- 31 CALÇADOS RÔNEGA LTDA.
- 32 CALÇADOS SIMPÁTICOS LTDA.
- 33 CALÇADOS SOARES
- 34 CALÇADOS STALO IND. E COM. LTDA.
- 35 CALF. ARTEFATOS DE COURO LTDA.
- 36 CARLOS ALBERTO BEZERRA DE SALES
- 37 CAVALCANTE E ALCANTARA LTDA.
- 38 CEARÁ CHINELOS LTDA.
- 39 CELMA MARIA TERCEIRO PERSCH
- 40 CENTRO DE PROT. E ORT. DE FORTALEZA
- 41 CHERRYLE IND. E COM. CALÇADOS LTDA.
- 42 CÍCERO LIMA DOS SANTOS
- 43 CIRO ALVES DA SILVA
- 44 CLÓVIS TEIXEIRA DE ALCANTARA
- 45 COMEP S/A IND. COM.
- 46 CONAC S/A - IND. DE ART. DO COURO
- 47 COSTA E SILVA LTDA
- 48 CRIAÇÕES CALCLÁSSICOS IND. COM. LTDA.

- 49 CRIAÇÕES LEITE
- 50 DESTAQUE CINTOS LTDA.
- 51 DETALHES ARTEFATOS DE COURO LTDA.
- 52 DEUSDEDIT MONTEZUMA CHAGAS
- 53 EDUARDO IZABEL E SILVA
- 54 ELEONOR CIA LTDA.
- 55 EMANUEL INDÚSTRIA DE BOLSAS LTDA.
- 56 EMPÓRIO DAS BOLSAS
- 57 EMPRESA BRASILEIRA DE CALÇADOS S/A
- 58 ERIVALDO RODRIGUES DA SILVA
- 59 EUDEIROS OLIVEIRA BEZERRA
- 60 F. CHAGAS DA COSTA
- 61 FCA. CHAGAS DE MESQUITA BRAGA
- 62 FRANCISCO FERREIRA MOURA
- 63 FRANCARLA IND. DE CALÇADOS LTDA.
- 64 FRANCISCO AFONSO BATISTA DOS SANTOS
- 65 FRANCISCO ALVES FERNANDES
- 66 FRANCISCO ANTÔNIO NETO
- 67 FRANCISCO BRITO SILVA
- 68 FRANCISCO DE ASSIS F. DA SILVA
- 69 FRANCISCO EUDES DOS SANTOS
- 70 FRANCISCO LOURENÇO LEITE
- 71 FRANCISCO LUCIANO SILVA COLARES
- 72 FRANCISCO MOACIR CAVALCANTE
- 73 FRANCISCO OSCAR DE SALES
- 74 FRANCISCO RODRIGUES MOURA

BCME - BIBLIOTECA

- 75 FRANCISCO VALDENI BEZERRA
- 76 FRANCYNELY BARBOSA PEIXOTO -
- 77 GERSON MENDES DE SOUZA
- 78 HENRIQUE CIRINO
- 79 ICANORTE IND. DE CALÇADOS LTDA.
- 80 INÁCIO DOS SANTOS
- 81 IND. COM. CALÇADOS ANDARELA LTDA.
- 82 IND. COM. CALÇADOS CEPARIS
- 83 IND. CALÇADOS BOLSAS KELL
- 84 IND. CALÇADOS BOM JESUS
- 85 IND. CALÇADOS KENNEDY LTDA.
- 86 IND. CALÇADOS MARIANA
- 87 IND. CALÇADOS PISANTI LTDA.
- 88 IND. DE CALÇADOS TROPICÁLIA LTDA.
- 89 IND. COM. CALÇADOS DÓLMEN.
- 90 IND. COM. CALÇADOS EUCROMO
- 91 IND. COM. KIBOLSAS LTDA.
- 92 IND. COM. DE CALÇADOS PASCOALLE LTDA.
- 93 IND. DE BOLSAS KARINE
- 94 IND. DE BOLSAS LORMINO ALVES
- 95 IND. DE CALÇADOS CAPELO S/A
- 96 IND. DE CALÇADOS KISS
- 97 IND. DE CALÇADOS QUEIROZ LTDA.
- 98 IND. DE MALAS SÃO PAULO
- 99 IND. ELIESITA DA SILVA LEITE
- 100 INDUSTRIAL ZUNIGA DE CALÇADOS

- 101 IRACEMA MELO DA SILVA
- 102 J. ALBERTO LIMA
- 103 J. SOARES DA SILVA
- 104 JANETE SOARES DO NASCIMENTO
- 105 JERÔNIMO INOCÊNCIO RODRIGUES
- 106 JOÃO BATISTA DE OLIVEIRA CALÇADOS
- 107 JOÃO CÂNDIDO
- 108 JOÃO GADELHA
- 109 JOÃO TEIXEIRA DA SILVA
- 110 JOAQUIM PLÁCIDO DA SILVA
- 111 JOMAR MONTEIRO DA SILVA
- 112 JOSÉ ALVES GONDIM
- 113 JOSÉ ARTEIRO DE SOUSA E SILVA
- 114 JOSÉ AUGUSTO DA SILVA
- 115 JOSÉ ROCHA DE LIMA
- 116 JOSÉ DE OLIVEIRA
- 117 JOSÉ DOS REIS QUEIROZ
- 118 JOSÉ EDILSON CEARÁ GOMES
- 119 JOSÉ LAZET VIEIRA
- 120 JOSÉ PEREIRA DOS SANTOS CALÇADOS
- 121 JOSÉ RAMALHO DA SILVA
- 122 JOSÉ RIBAMAR DA SILVA
- 123 JOSUELITA MOREIRA DE ARAÚJO
- 124 JURACI MENDES DE ARAÚJO
- 125 JURANDIR ALANO
- 126 KEMP. IND. DE CALÇ. VULC. DO NE. S/A

- 127 L. ARRUDA DE CIA. LTDA.
- 128 LADISLAU GIRVAN RODRIGUES ARAÚJO
- 129 LELA CALÇADOS LTDA.
- 130 LEON ROUGE INDUSTRIAL LTDA.
- 131 LUIS LOPES DE CASTRO
- 132 LUIS PLÍNIO VITAL
- 133 M. C. CALDAS IND. E COM. LTDA.
- 134 M. E. S. SOUZA
- 135 M. M. TAVARES E FILHOS LTDA.
- 136 MARCIAL ALVES DE OLIVEIRA
- 137 MANUEL LIMA CALIXTO
- 138 MARCELINO PERDIGÃO NETO
- 139 MARIA ANDRADE DE AQUINO
- 140 MARIA DO SOCORRO PALHANO FERNANDES
- 141 MARIA DO SOCORRO PEREIRA DA SILVA
- 142 MARIA ERINETH PALHANO DE OLIVEIRA
- 143 MARIA EUGÊNIA TEÓFILO MARINHO
- 144 MARIA HERMELITA DE CASTRO SOUZA
- 145 MARIA JOSÉ FÉLIX DA SILVA
- 146 MARIA JUCILENE MORAES TEIXEIRA
- 147 MARIA ROBERTA DE QUEIROZ BARBOSA
- 148 NINA INDUSTRIAL E COMERCIAL LTDA.
- 149 NIVALDO JOSÉ DA SILVA
- 150 NORCALÇO CALÇ. E APAR. ORTOPÉDICOS
- 151 ORTOFOR - ORTOPÉDIA FORTALEZA LTDA.
- 152 ORTOPÉDIA MODELO LTDA.

- 153 ORTOPROL - ORTOPÉDIA PROGRESSO LTDA.  
154 PAULO JAHI SILVA  
155 PEDRO ALMIR GARCIA  
156 PEDRO AMARAL DAMASCENO  
157 PEDRO PIERRE DE VASCONCELOS  
158 PIMENTEL IND. E COM. CALÇADOS LTDA.  
159 RAIMUNDO ALVES BARROSO  
160 RAIMUNDO BENÍCIO SOARES  
161 RAIMUNDO RODRIGUES MESQUITA  
162 RAIMUNDO ONOFRE NETO  
163 RECAMONDE ARTEFATOS DE COURO LTDA.  
164 SAMMYA IND. COM. DE BOLSAS  
165 SANDÁLIA NINA-MAIA  
166 TIBÚRCIO MELO SILVA  
167 VALDINEI VALENTIM DE MOURO  
168 VALÉRIA MARIA FONTENELLE BARBOSA  
169 VALMIR BOLSAS  
170 VALTER SOUZA MOURA  
171 VIKORO CALÇADOS LTDA.  
172 ZAAP IND. COM. DE CALÇADOS LTDA.

APÊNDICE 6.4 Relação de empresas cadastradas no CEAG de Juazeiro  
do Norte (Ver ítem 4.1.3)

ALOISIO ALVES DA COSTA  
ANTÔNIO ALVES DA COSTA NETO  
ANTÔNIO FIRMINO ZACARIAS  
ANTÔNIO FRANCISCO DE LIMA  
ANTÔNIO INÁCIO DA SILVA  
ANTÔNIO MARTINS SANTOS  
ANTÔNIO OLÍMPIO DOS SANTOS  
ANTÔNIO PEDRO ROBERTO  
ASSIS VIEIRA DE BRITO  
BENEDITO EUDES FARIAS  
BENEDITO GREGÓRIO DOS SANTOS  
CARLOS MONTEIRO LEITE  
CÍCERO BERNADINO ANGELO  
CÍCERO ELIANO DE LIMA FRANCA  
CÍCERO FRANCISCO DA SILVA  
CÍCERO FRANCISCO DE LIMA  
CÍCERO GALDINO DOS SANTOS  
CÍCERO ISIDORO CABRAL  
CÍCERO JOSÉ PEREIRA DE MELO  
CÍCERO LIMA DE FRANÇA  
CÍCERO MARQUES DE OLIVEIRA  
CÍCERO RODRIGUES FÉLIX

DÃO FRANCISCO XAVIER  
DORGIVAL ALVES DA COSTA  
EDILSON JOSÉ ISÍDIO  
EDNALDO AQUINO DE VIEIRA  
EDVAL GOMES DA SILVA  
EXPEDITO PEDRO ROBERTO  
FRANCISCO ALVES DA SILVA  
FRANCISCO BONFIM DA SILVA  
FRANCISCO DE ASSIS FERREIRA LIMA  
FRANCISCO DIAS  
FRANCISCO FÉLIX TORRES  
FRANCISCO LUIZ DA SILVA  
FRANCISCO NONATO DA SILVA  
FRANCISCO PEDRO DA SILVA  
FRANCISCO SILVA  
FRANCISCO SOARES DA SILVA  
FRANCISCO TAVEIRA DA SILVA  
FRANCISCO TAVEIRA SOBRINHO  
FRANCISCO VIEIRA  
GERALDO GOMES DA SILVA  
GERALDO SOARES DA SILVA  
GERSOM PEDRO DA SILVA  
GILBERTO LUCAS DE SOUSA  
HELIODORO GOMES DA SILVA  
JOÃO BATISTA JUCÁ  
JOÃO DE MELO SANTOS

BCME-BIBLIOTECA

JOÃO DUDA DE FRANÇA  
JOÃO FERREIRA DOS SANTOS  
JOAQUIM TAVEIRA DA SILVA  
JOCÉLIO ALVES CORREIA  
JOELITON ALVES CORREIA  
JOSÉ CELESTINO DA SILVA  
JOSÉ CORREIRA FILHO  
JOSÉ DE MELO SANTOS  
JOSÉ DEILSON GOMES DA SILVA  
JOSÉ FELIZARDO DA COSTA  
JOSÉ FERREIRA DE SOUSA  
JOSÉ FIGUEIREDO TENÓRIO  
JOSÉ FRANCISCO DE MACEDO  
JOSÉ GOMES DOS SANTOS  
JOSÉ GONÇALVES  
JOSÉ HAMILTON NUNES TEIXEIRA  
JOSÉ JOSSANIEL ALVES CORREIA  
JOSÉ JUSSIER DA SILVA  
JOSÉ LEANDRO DE SOUSA  
JOSÉ L. RODRIGUES DE SOUZA  
JOSÉ MARQUES BEZERRA  
JOSÉ MENDES DA SILVA  
JOSÉ NILTON SOARES  
JOSÉ SANTOS DA COSTA  
JOSÉ SEBASTIÃO DA SILVA  
JOSÉ SIQUEIRA DIAS

BCME-BIBLIOTECA

JOSÉ SOARES DE LIMA  
JOSÉ VALTELI FERREIRA DE SOUSA  
JOSÉ WILSON DE MOURA TEIXEIRA  
JOSIVANDO ALVES CORREIA  
JOSSANILTON ALVES CORREIA  
JUSTINO FERREIRA DE OLIVEIRA  
LADISMAR TEIXEIRA BATISTA  
LELNETE DUARTE TORRES DE CARVALHO  
LISSÉRGIO RODRIGUES DE SOUSA  
LORIVAL FERREIRA DOS SANTOS  
LUIS ALMEIDA RIBEIRO  
LUIS ANTÔNIO PACHECO  
MANOEL OLÍMPIO DOS SANTOS  
MARIA DEUZIMAR MARTINS  
MARINETE CORDEIRO DE OLIVEIRA  
OTÁVIO ALVES DE SANTANA  
PEDRO DE SOUSA LEMOS  
RAIMUNDO ISIDORO CABRAL  
RAIMUNDO NONATO DA COSTA  
RAIMUNDO NONATO FELIX  
RAMIRO ANTÔNIO ANGELO  
RANILDO MUNIZ DA SILVA  
ROMILDO SISNANDO ARAÚJO  
ROSÉMIA MARIA DE MOURA LIMA  
SANDOVAL LÍDIO  
SEBASTIÃO GOMES COSTA

SEVERINO NUNES FERREIRA  
VALDEMAR GOMES DA SILVA  
VICENTE MARIANO DA SILVA

BCME-BIBLIOTECA

Apêndice 6.5 - Respostas dos questionários aplicados  
(Ver itens 1 e 4)

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:10

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
QUESTAO : 01 FORMA JURIDICA							
0101 INDIVIDUAL	0	3	1	1	2	9	0.82
0102 INDIVIDUAL - MICROEMPRESA	20	11	6	4	3	44	43.14
0103 LTDA. - MICROEMPRESA	0	3	0	0	0	5	4.90
0105 SOCIEDADE POR COTA DE RESPONSABILIDADE LTDA	1	1	3	1	7	13	12.75

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:13

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
QUESTAO : 02 QUEM GERENCIA A EMPRESA ?							
0201 0(s) PROPRIETARIOS(S)	32	12	0	5	6	63	61.76
0202 0 PROPRIETARIO AJUDADO POR PESSOAS DA FAMILIA	14	12	3	1	6	36	35.29
0203 FAMILIARES	1	0	0	0	0	1	0.98

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : :  
EMISSAO : 01/01/80 00:14

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 03 A EMPRESA POSSUI ESCRITA CONTABIL ?							
0301 SIM	21	16	10	6	12	65	83.73
0302 NAO	26	9	2	0	0	37	36.27

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:16

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 04 POR QUEM E FEITA ?							
0402 CONTADOR	21	16	10	6	11	64	62.75

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:01

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	PERC.
QUESTAO : 06 UTILIZACAO MENSAL DE CAPITAL : (EM PERCENTUAL)						
0601 PROPRIO	31.81	15.78	9.41	4.31	10.44	71.76
0602 DE TERCEIROS	15.25	7.75	2.35	1.57	1.32	28.24

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:13

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 07 TIPO DE OPERACAO QUE EFETUA EM BANCO							
0701 PAGAMENTO DE PROMISSORIAS	4	3	4	2	3	16	15.69
0702 DESCONTO DE DUPLICATAS	3	3	2	2	3	13	12.77
0703 COBRANCA	2	2	1	1	4	10	9.80
0704 APLICACAO NO OVERNIGHT	0	0	1	0	2	3	2.94
0705 NENHUMA	0	16	5	4	3	28	27.65
0706 DEPOSITO	0	0	0	0	1	1	0.98

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:10

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 08 PRODUTO PRINCIPAL							
0801 SAPATO PARA HOMEM	1	0	1	1	1	4	3.92
0802 SAPATO FECHADO PARA SENHORA	25	17	9	6	7	64	62.75
0803 SANDALIA OU SAPATO ABERTO PARA SENHORA	16	4	3	2	4	29	28.43
0805 CHINELO (TIPO FRANCISCANO)	2	1	0	0	2	5	4.90
0806 SAPATOS PARA CRIANCAS	10	2	2	1	0	15	14.71
0807 SANDALIAS PARA CRIANCAS	3	1	0	0	0	4	3.92
0809 CALÇADOS ORTOPEDICOS	0	2	0	0	0	2	1.96

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:21

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 09 LOCAL DE FUNCIONAMENTO DA FABRICA							
0901 INSTALACAO CONSTRUIDA PARA FIM INDUSTRIAL	3	5	0	3	5	16	15.69
0902 INSTALACAO ADAPTADA PARA PRODUCAO INDUSTRIAL	12	8	4	2	7	33	32.37
0903 INSTALACAO EM AREA ANEXA A DA RESIDENCIA DO PROPRIETARIO	5	1	1	0	0	7	6.86
0904 NO INTERIOR DA RESIDENCIA DO PROPRIETARIO	28	10	6	1	0	45	44.12

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:22

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 5)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 10 QUEM DIRIGE O PROCESSO PRODUTIVO ?							
1001 O PROPRIETARIO	42	22	10	4	9	87	85.29
1002 PESSOA DA FAMILIA	5	1	1	0	0	7	6.86
1003 EMPREGADO CONTRATADO PARA EXERCER TAL FUNCAO	0	0	1	1	2	4	3.92
1004 O PROPRIETARIO AUXILIADO POR UM EMPREGADO	0	1	0	1	0	2	1.96

CEAG - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/80 00:10

FAIXAS TOTAL EMP. MEDIA PERC.

QUESTAO : 11 QUAL O VALOR DE MERCADO DAS MAQUINAS ?

1101 Valor de Mercado das Maquinas em Cruzados Novos

(0 - 4)	572330.25	36	15898.06	12.41
(4 - 6)	659119.04	13	753.46	14.30
(6 - 8)	294737.36	6	730.00	6.39
(8 - 10)	999957.83	5	2972.04	21.69
(ACIMA 10)	2084407.58	9	3441.78	45.21

TIPO EMP. PERC.

1201 EQUIPAMENTOS MECANICOS QUE A EMPRESA POSSUI

Empresa nao mecanizada	3	8,00
Empresa pouco mecanizada	77	77,00
Empresa med. mecanizada	11	11,00
Empresa mecanizada	4	4,00

CEAB - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 12/18/89 11:24

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 5)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
1201 BALANCO HIDRAULICO (CABEDAL)	0	3	0	2	6	11	18,75
1202 MAQUINA DE DIVIDIR COURO	0	0	1	2	1	4	3,92
1203 BALANCO MECANICO (CORTE DE SOLADO)	1	2	2	3	7	15	14,71
1204 MAQUINA DE COSTURA	25	10	3	0	4	42	41,10
1205 MAQUINA DE CHANFRAR	17	10	10	0	0	37	37,04
1206 MAQUINA DE COSTURA DE COLUNA (1 AGULHA)	3	1	2	2	0	8	12,75
1207 MAQUINA DE COSTURA DE COLUNA (2 AGULHAS)	0	0	0	0	1	1	0,98
1208 MAQUINA DE COSTURA PLANA	23	20	9	4	10	66	64,71
1209 MAQUINA DE VIRAR	14	13	7	0	0	34	33,88
1210 MAQUINA DE MONTAR BICO	0	1	0	0	0	1	0,98
1212 FORNO CONFORMADOR	0	1	0	1	1	3	2,94
1213 MAQUINA DE COLAR SOLADO	1	2	1	2	7	13	12,75
1214 MAQUINA DE FREZAR	1	0	1	1	0	3	2,94
1216 CABINE DE PINTURA	0	0	0	0	2	2	1,96
1217 MAQUINA DE POLIR	16	10	11	0	12	39	38,37

CEAB - CE  
 PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
 EMISSAO : 01/01/89 00:24

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 13 A EMPRESA UTILIZA MAQUINAS EM QUE SETORES DE PRODUCAO ?							
1301 CORTE DE CABEDAL	1	3	1	2	4	11	10,70
1302 CORTE DE SOLA	0	4	2	3	7	16	15,69
1303 COSTURA	44	23	12	6	9	94	92,16
1304 MONTAGEM	5	2	0	1	4	12	11,76
1305 ACABAMENTO	10	9	7	4	6	44	43,14

BCME - BIBLIOTECA

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA (0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 14 ORIGEM DAS MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
1401 FABRICACAO PESSOAL	0	1	0	0	0	1	0.98
1402 MICROEMPRESA	9	5	3	0	0	17	16.67
1403 GRANDE EMPRESA	5	0	3	1	7	16	15.69
1404 SETOR INFORMAL	24	8	4	3	5	44	43.14
1405 CASA DE REVENDA DE MAQUINAS	14	13	5	2	7	41	40.20
1406 EXTERIOR	0	0	0	0	0	0	0.00

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA (0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 15 COMO OCORRE A COMPRA DE MAQUINAS E EQUIPAMENTOS ?

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
1501 A VISTA	37	16	8	4	3	73	71.57
1502 A PRAZO	11	9	4	2	6	32	31.37

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA (0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 16 SE A PRAZO. INDICAR A FORMA DE FINANCIAMENTO

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
1601 POR BANCO	0	0	1	0	1	2	1.96
1602 PELA EMPRESA VENDEDORA	11	8	3	2	5	29	28.43
1603 PELO GOVERNO	0	1	0	0	0	1	0.98

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 12/13/89 11:36

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
1701 SIM	14	0	4	3	6	35	34.31
1702 NAO	34	15	0	3	5	66	64.71

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/89 00:29

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
1801 FEDERAL	0	0	1	1	2	4	3.92
1802 ESTADUAL	14	0	4	3	3	32	31.37
1803 MUNICIPAL	0	1	1	0	0	2	1.96

QUESTAO : 18 CASO AFIRMATIVO. MENCIONAR O TIPO

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:30

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 19 HA REPOSICAO DE MAQUINAS DEPRECIADAS ?

1901 SIM  
1902 NAO

1	5	0	1	2	9	3.02
46	19	12	5	10	92	90.25

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:03

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 PERC.

QUESTAO : 20 QUE PERCENTUAL DO FATURAMENTO ANUAL A EMPRESA DESTINA A AQUISICAO DE NOVAS MAQUINAS E EQUIPAMENTOS ?

2001

0.15	0.51	0.39	0.02	0.13	1.25
------	------	------	------	------	------

BCME - BIBLIOTECA

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:32

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

01 - 4 02 - 5 03 - 6 04 - 7 05 - 8 06 - 9 07 - 10 ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 21 TEMPO DE UTILIZACAO DAS MAQUINAS E EQUIPAMENTOS

RESPOSTA	01 - 4	02 - 5	03 - 6	04 - 7	05 - 8	06 - 9	07 - 10	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
2101 MENOS DE 5 ANOS	6	8	5	1				6	26	25.49
2102 ENTRE 5 E 10 ANOS	17	16	8	4				5	48	47.06
2103 DE 10 A 20 ANOS	19	4	1	1				3	28	27.45
2104 MAIS DE 20 ANOS	5	0	0	0				0	5	4.90

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:17

FAIXAS TOTAL EMP. MEDIA PERC.

QUESTAO : 22 INDIQUE A CAPACIDADE INSTALADA E A CAPACIDADE UTILIZADA

3201 CAPACIDADE INSTALADA

FAIXAS	TOTAL	EMP.	MEDIA	PERC.
(0 - 4)	90820.00	47	1932.34	9.23
(4 - 6)	96720.00	23	4205.22	9.83
(6 - 8)	28430.00	12	2369.17	2.89
(8 - 10)	66600.00	6	11100.00	6.77
(ACIMA 10)	701800.00	12	58483.33	71.29

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/00 01:12

FAIXAS TOTAL EMP. PERC.  
-----

QUESTAO : 22 INDIQUE A CAPACIDADE INSTALADA E A CAPACIDADE UTILIZADA

(0 - 4)	55510.00	40	1156.46	10.06
(4 - 6)	29530.00	23	1283.91	10.03
(6 - 8)	19480.00	12	1623.33	6.62
(8 - 10)	40400.00	6	6733.33	13.73
(ACIMA 10)	149400.00	12	12450.00	50.76

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/00 01:13

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS  
-----

RESPOSTA  
-----

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 PERC.

QUESTAO : 23 QUANTO TEMPO A EMPRESA PASSA COM O ESTOQUE DE PRODUTOS ACABADOS ?

2301

3.26 2.04 0.61 0.30 1.48 7.70

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:33

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 24 INDIQUE AS CONDICIONES DE ESTOCAGEM							
2401 EM LOCAL IMPROVISADO	14	9	2	1	5	31	30.39
2402 EM LOCAL ESPECIFICO	5	2	2	3	7	19	18.63
2403 NO DOMICILIO DO PROPRIETARIO	28	11	7	2	0	48	47.06
2404 NO DOMICILIO E NA FABRICA	1	2	1	0	0	4	3.92

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:35

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 25 COMO E FEITA A COMERCIALIZACAO ?							
2501 DIRETAMENTE AO CONSUMIDOR (PRONTA ENTREGA NA FABRICA)	38	20	8	4	10	80	78.43
2502 DIRETAMENTE AO CONSUMIDOR (LOJA PROPRIA)	0	0	1	1	2	4	3.92
2503 POR REPRESENTANTES (VENDAS PARA SHOPPING CENTERS E LOJA DE DEPARTAMENTO)	1	1	1	0	1	4	3.92
2504 POR REPRESENTANTES (VENDAS PARA OUTROS TIPOS DE VAREJISTAS)	18	8	5	5	9	45	44.12
2506 POR CORRETORES	2	1	1	0	0	4	3.92
2507 DE PORTA EM PORTA	2	1	0	0	0	3	2.94
2508 ATRAVES DE FEIRAS E EXPOSIÇÕES	1	1	1	1	2	6	5.88

CEAR - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONÁRIOS

FL : 1  
EMISSÃO : 02/02/90 09:21

RESPOSTA	NÚMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONÁRIOS				
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10 PERC.
QUESTÃO : 26 NO CASO DAS VENDAS LOCAIS, INDIQUE O PERCENTUAL DE CADA CANAL DE DISTRIBUIÇÃO					
2601 PRONTA ENTREGA NA FABRICA	30.33	16.91	6.40	2.55	5.29 61.99
2602 LOJA PRÓPRIA	0.05	0.00	0.00	0.29	0.39 0.74
2603 REPRESENTANTES	12.65	5.64	4.28	3.04	6.03 31.64
2604 CORRETORES	1.57	0.88	1.08	0.00	0.05 3.58
2605 DE PROTA EM PORTA	1.96	0.10	0.00	0.00	0.00 2.06

CEAR - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONÁRIOS

FL : 1  
EMISSÃO : 02/02/90 09:23

RESPOSTA	NÚMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONÁRIOS				
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10 PERC.
QUESTÃO : 27 PARA ONDE A PRODUÇÃO É VENDIDA ?					
2701 FORTALEZA	12.60	12.06	3.58	0.88	3.24 32.36
2702 INTERIOR DO CEARÁ	25.25	7.60	3.38	1.75	3.48 41.48
2703 OUTROS ESTADOS DO NORDESTE	6.91	0.59	2.55	2.18	2.25 14.48
2704 ESTADOS DO NORTE	2.30	2.79	2.37	0.49	1.76 9.73
2705 CENTRO-SUL	0.00	0.00	0.00	0.49	0.25 0.74
2706 ESTADOS DO SUL	0.00	0.49	0.00	0.00	0.20 0.69
2707 EXTERIOR	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00 0.10

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:37

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 28 REALIZA ALGUM TIPO DE CONTRATO DE FORNECIMENTO DO PRODUTO ?

2801 COM LOJAS	0	0	1	0	0	1	0.98
2802 FABRICAS SIMILARES DE MAIOR PORTE (FACCAO)	1	0	0	0	0	1	0.90
2803 COM CLIENTES (ENCOMENDAS)	2	2	2	0	2	8	7.84
2804 NENHUM	45	22	9	6	10	92	98.28

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:38

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 29 COMO OCORRE O PAGAMENTO DAS VENDAS ?

2901 TOTALMENTE A VISTA	11	6	1	1	2	21	20.59
2902 A APRESENTACAO	18	9	3	2	2	34	33.33
2903 ATE DUAS PARCELAS (30 DIAS)	25	19	7	4	9	64	62.75
2904 ATE DUAS PARCELAS (45 DIAS)	7	5	3	2	6	23	22.55
2905 ATE TRES PARCELAS (60 DIAS)	1	2	1	0	3	7	6.86

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:40

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 30 ONDE ADQUIRE A MATERIA-PRIMA ?

3001 CASA DE COURO DE FORTALEZA  
3002 DIRETAMENTE DO FORNECEDOR  
3003 CURTUMES DO ESTADO

18	15	7	3	8	51	50.00
33	12	5	3	10	63	61.76
0	1	2	1	2	6	5.88

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 01:20

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 PERC.

QUESTAO : 31 QUAIS OS RECURSOS UTILIZADO PARA O PAGAMENTO DAS COMPRAS ?

3101 CAPITAL PROPRIO  
3104 CREDITO EM CASA DE COURO  
3105 ADIANTAMENTO DE CLIENTES

15.34	7.21	4.80	1.47	4.90	33.73
15.00	6.67	5.00	3.14	4.75	34.56
12.40	8.82	1.96	0.29	0.29	23.77

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:42

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 32 COMO A EMPRESA PAGA AS COMPRAS ?							
3201 A VISTA	14	12	4	3	9	42	41.18
3202 A APRESENTACAO	2	1	0	0	0	3	2.94
3203 POR SEMANA	1	1	0	0	0	2	1.96
3204 ATE DUAS PARCELAS (30 DIAS)	36	20	11	5	11	83	81.37
3205 ATE DUAS PARCELAS (45 DIAS)	6	2	1	2	6	17	16.67

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:47

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 33 ESPECIFICAR O CRITERIO PARA ADMISSAO DE MAO-DE-OBRA							
3301 INDICACAO POR PARTE DE EMPREGADOS	15	8	8	1	9	41	40.20
3302 INDICACAO POR PARTE DE PARENTES	1	1	0	0	0	2	1.98
3303 INDICACAO POR PARTE DE AMIGOS	16	7	1	0	4	28	27.45
3304 POR CONVITE DO DIRIGENTE DA EMPRESA	20	10	0	0	0	30	29.12
3305 PROCESSO DE SELECAO (ANUNCIO)	1	0	0	0	0	1	0.98

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:49

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 34 REALIZA TREINAMENTO DE EMPREGADOS ?							
3401 SIM	21	12	6	4	8	51	50.00
3402 NAO	26	12	6	2	4	50	49.00

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:50

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 35 CASO AFIRMATIVO. INDICAR O TIPO DE TREINAMENTO							
3501 FEITO PELA PROPRIA EMPRESA	20	12	5	4	8	49	48.04
3502 FEITO ATRAVES DE ESTAGIO	1	0	0	0	2	3	2.94

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 01:27

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 PERC.

QUESTAO : 36 QUAL A DESPESA REALIZADA COM PESSOAL (SALARIOS E ENCARGOS SOCIAIS) ?

3601 PESSOAL DIRETAMENTE LIGADO A PRODUCAO  
3602 PESSOAL LIGADO AO ESCRITORIO

6.13	4.88	1.98	0.82	1.91	15.73
0.27	0.01	0.02	0.00	0.25	0.56

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 06:52

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 37 ESPECIFICAR A REMUNERACAO MEDIA MENSAL (ESTIMADA) DA MAO-DE-OBRA

3701 ABAIXO DE 1 SALARIO MINIMO  
3702 ENTRE 1 E 2 SALARIOS MINIMOS  
3703 DE 2 A 3 SALARIOS MINIMOS  
3704 ACIMA DE 4 SALARIOS MINIMOS

14	7	4	2	0	27	3.90
97	92	58	42	242	531	76.62
5	26	30	15	54	130	18.76
0	0	0	0	5	5	0.72

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 06:53

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 38 QUA O TEMPO DE PERMANENCIA DOS TRABALHADORES NO EMPREGO ?							
3801 ATE 3 MESES	28	20	9	10	26	93	13.42
3802 DE 3 A 6 MESES	29	25	20	5	30	109	15.73
3803 DE 6 A 12 MESES	18	16	21	16	78	149	21.50
3804 DE 12 A 24 MESES	14	26	27	21	88	176	25.40
3805 ACIMA DE 24 MESES	27	38	15	7	79	166	23.95

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 08:51

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 39 ALEM DOS TRABALHADORES LIGADOS DIRETAMENTE A PRODUCAO QUE TIPO DE TRABALHADOR A EMPRESA EMPREGA ?							
3901 AGENTE DE COMPRAS E VENDAS	11	7	3	3	3	27	26.47
3902 CHEFE DE ESCRITORIO	0	1	0	0	3	4	3.92
3903 GERENTE	0	1	1	1	2	5	4.90
3904 CHEFE DE SECAO	0	0	0	0	3	3	2.94
3905 ENCARREGADOS	3	2	1	1	7	14	13.73
3906 NENHUM	0	1	2	0	0	3	2.94

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 02:30

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 40 GRAU DE INSTRUCAO DO(S) PROPRIETARIO(S)							
4001 PRIMEIRO GRAU INCOMPLETO	36	12	4	0	1	53	51.96
4002 PRIMEIRO GRAU COMPLETO	10	5	5	2	3	25	24.51
4003 SEGUNDO GRAU INCOMPLETO	4	0	0	1	4	9	8.82
4004 SEGUNDO GRAU COMPLETO	2	6	2	3	3	16	15.69
4005 SUPERIOR INCOMPLETO	0	0	1	0	2	3	2.94
4006 SUPERIOR COMPLETO	0	3	1	0	1	5	4.90

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:50

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 41 O(S) PROPRIETARIO(S) POSSUEM CURSO PROFISSIONAL DO SENAI, SENAC OU DEOUTRO ORGAO PROFISSIONALIZANTE							
4101 SIM	9	8	2	1	4	24	23.53
4102 NAO	38	15	10	5	8	76	74.51

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 07:21

FAIXAS TOTAL ANOS NO PROPR. MEDIA

QUESTAO : 42 HA QUANTOS ANOS ESTAO NA ATIVIDADE ?

(0 - 4)	1220	54	22.59
(4 - 6)	484	26	18.62
(6 - 8)	324	15	21.60
(8 - 10)	116	6	19.33
(acima 10)	260	14	18.57

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:53

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 43 POSSUI(EM) OUTRA ATIVIDADE ?

4301 SIM  
4302 NAO

3	4	1	0	3	11	10.78
44	19	11	5	9	88	86.27

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 12/10/89 12:17

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
4401 TINHA(M) UM TRABALHO IRREGULAR E DESCONTINUO	5	1	0	0	0	6	5.00
4402 TINHA(M) UM TRABALHO COM CARTEIRA ASSINADA EM EMPRESA DO SETOR	7	5	5	1	5	23	22.55
4403 TINHA(M) UM TRABALHO COM CARTEIRA ASSINADA EM OUTRA ATIVIDADE	9	6	5	0	3	23	22.55
4404 TRABALHAVA(M) POR CONTA PROPRIA EM OUTRA ATIVIDADE	6	2	0	2	5	15	14.71
4405 TINHA(M) UM TRABALHO SEM CARTEIRA ASSINADA EM EMPRESA DO SETOR	17	16	2	1	1	31	30.39

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:54

RESPOSTA	NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS					TOTAL	PERC.
	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10		
QUESTAO : 45 QUE TIPO DE MUDANCA NA EMPRESA O EMPRESARIO TEM INTERESSE EM PROMOVER ?							
4501 EMPREENDEER COMPRAS DE NOVOS INSTRUMENTOS DE PRODUCAO	35	14	9	4	10	72	70.59
4502 UTILIZAR UM NOVO METODO PRODUTIVO	23	10	4	3	6	46	45.10
4503 EXPLORAR UMA NOVA AREA DE MERCADO	24	11	9	3	4	51	50.00
4504 DESCOBRIR NOVAS FONTES DE FORNECIMENTO DE MATERIA PRIMA	11	8	5	2	5	31	30.39
4505 INVESTIR EM OUTRA ATIVIDADE	10	9	3	2	1	25	24.51

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:57

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 46 QUAIS AS POSSIBILIDADES DE CRESCIMENTO DA EMPRESA ?							
4601 ACESSO A LINHA DE CREDITO COM PRAZO MAIS FLASTICO	36	17	7	6	3	69	67.65
4602 PENETRAR NUMA FATIA DE MERCADO NAO COBERTA PELA GRANDE EMPRESA	3	5	4	0	1	13	12.75
4603 ADAPTAR A EMPRESA PARA PRODUZIR SEGUNDO AS TENDENCIAS DA MODA	2	1	2	2	5	12	11.76
4604 AUMENTO DAS VENDAS ATRAVES DA CONCORRENCIA EM QUALIDADE	11	6	2	0	6	25	24.51
4605 ADOCAO DE UMA MARCA PROPRIA	3	1	0	0	3	7	6.86
4606 PARTICIPAR DE UMA COOP. QUE FACILITA A AQUISICAO DE MAT.PRIMA EM COND. DIF. OFERECIDAS CASAS DE COURO ?	10	4	1		4	28	27.45

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 00:58

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA	(0 - 4)	(4 - 6)	(6 - 8)	(8 - 10)	ACIMA DE 10	TOTAL	PERC.
QUESTAO : 47 OS PROBLEMAS DE SUA EMPRESA ESTAO RELACIONADOS A:							
4701 RECURSOS HUMANOS	31	9	8	2	6	56	54.90
4702 PRODUCAO	8	6	3	0	3	20	19.61
4703 COMERCIALIZACAO	31	14	6	4	5	60	58.82
4704 COMPRAS	37	18	5	1	7	68	67.65

BCME-BIBLIOTECA

CEAB - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 01:00

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 48 CASO ESTEJAM RELACIONADOS AOS RECURSOS HUMANOS. ESPECIFIQUE-OS :

4801 DIFICULDADE DE CONTRATACAO DE MAO-DE-OBRA QUALIFICADA	28	6	6	2	5	47	46.08
4802 ALTOS ENCARGOS SOCIAIS	4	1	1	0	2	8	7.84
4803 OS TRABALHADORES SAO POUCO PRODUTIVOS	4	3	5	1	3	16	15.69

CEAB - CE  
PESQUISA DO SETOR CALÇADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EISSAO : 01/01/80 01:01

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 49 SE OS PROBLEMAS PRINCIPAIS ESTAO LIGADOS A PRODUCAO. CITE-OS :

4901 FALTA DE CONHECIMENTO TECNICO ADQUIRIDO E/OU DESENVOLVIDO PELA EMPRESA	5	4	1	0	1	11	10.78
4902 INCAPACIDADE PRODUTIVA PARA ATENDER A PEDIDOS DE EXPORTACAO	0	1	1	0	2	4	3.92
4903 USO DE MAQUINAS MUITO DESGASTADAS	3	2	0	0	0	5	4.90
4904 EXCESSO DE ESTOQUE DO PRODUTO FINAL	2	0	1	0	0	3	2.94

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 01:02

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 50 CASO ESTEJA RELACIONADOS A COMERCIALIZACAO, INDIQUE-OS :

5001 ALTO PRECO DE CUSTO PROVOCANDO BAIXA MARGEM DE GANHO	20	13	3	5	5	46	45.10
5002 DIFICULDADE DE ESTABELECIMENTO NUMA MELHOR REDE DE COMERCIALIZACAO	3	0	0	1	0	4	3.92
5003 INCAPACIDADE DE DESENVOLVER UM SISTEMA DE PROMOCAO E PROPAGANDA	1	2	0	0	1	4	3.92
5004 OBSTACULO GERADOS PELA ESTRUTURA GERAL DO VAREJO	4	2	3	0	0	9	8.82
5005 AUSENCIA DE COOPERATIVAS DE VENDAS	15	6	3	0	1	25	24.51

CEAG - CE  
PESQUISA DO SETOR CALCADISTA

RESPOSTA DOS QUESTIONARIOS

FL : 1  
EMISSAO : 01/01/80 01:03

NUMEROS DE EMPRESAS POR FAIXA DE FUNCIONARIOS

RESPOSTA

(0 - 4) (4 - 6) (6 - 8) (8 - 10) ACIMA DE 10 TOTAL PERC.

QUESTAO : 51 NO CASO DE PROBLEMAS RELACIONADOS COM AS COMPRAS, APONTE-OS

5101 ALTO PRECO DE MATERIA PRIMA	37	20	5	5	9	76	74.51
5102 LENTIDAO NO PRAZO DE ENTREGA DA MATERIA PRIMA	1	0	0	1	1	3	2.94
5103 FALTA DE MATERIA PRIMA USUAL NO MERCADO LOCAL	3	2	3	2	0	10	9.80
5104 AUSENCIA DE CENTRAIS DE COMPRA DE MATERIA-PRIMA PARA PEQUENOS PRODUTORES	0	2	1	0	1	4	3.92

7 BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ALMEIDA, A. L. Osóio de. Subcontratação e emprego disfarçado na indústria brasileira. Pesquisa e Planejamento Econômico. Vol. 9, nº1, abr. 1979.
- ARAÚJO, Tânia Bacelar. Industrialização do Nordeste: intenções e resultados. In: A Questão do Nordeste: estudos sobre a formação histórica, desenvolvimento e processos políticos e ideológicos. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1984.
- BARROS, F. R. de et alii. Pequenas e médias indústrias. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1973. (Relatório de Pesquisa nº 17).
- BANCO DO NORDESTE DO BRASIL. ETENE. O Sistema FINOR: Resultados e Sugestões de Aperfeiçoamento. Fortaleza, 1986.
- BRITO, P. R. A. Análise comparativa da fragilidade das pequenas e médias empresas na Bahia. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 1979. (Tese de mestrado)
- CACCIAMALI, M. C. Setor informal urbano e formas de participação na produção. São Paulo: IPE/USP, 1983.
- CASIMIRO, Liana Maria Carleial de. Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso. São Paulo, IPE/USP, 1986.
- CRUZ, H. N. da. Alternativa e difusão tecnológicas: o caso do setor de calçados no Brasil. São Paulo: USP, 1977 (Tese de doutorado).
- ESTATUTO DA MICROEMPRESA, Lei nº 7.256, de 27 de nov. 1984
- FERREIRA, Assuéro. As pequenas e médias empresas na expansão industrial brasileira, com ênfase para o Estado do Ceará. Fortaleza: FIEC/IEL, 1985.
- \_\_\_\_\_. Um cenário sobre a crise brasileira. 1987 (mimeo).
- \_\_\_\_\_. O Nordeste brasileiro, contraponto inacabado da acumulação? Revista de Economia Política. São Paulo: vol. 3, julho-setembro/1983.
- GONÇALVES, Carlos Eduardo do Nascimento. A pequena e média empresa na estrutura industrial brasileira (1949-70). Campinas: Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual de Campinas, 1976 (Tese de doutorado).

- HOLANDA, N. Subsídios para a formulação de um programa especial de fomento à pequena e média indústria no Nordeste. In: Industrialização e desenvolvimento no Nordeste, Brasília, IPEA/CEPAL, 1984.
- KOSIK, K. Dialética do Concreto. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- LABINI, P. S. Oligopólio e progresso técnico. São Paulo: Forense-Universitária, 1980.
- LIPIETZ, Alain. O Capital e seu espaço. São Paulo: Nobel, 1988.
- MAGALHÃES, Antônio Rocha. Industrialização e desenvolvimento regional: a nova indústria do Nordeste. Brasília: IPEA/IPLAN, 1983.
- MARSHALL, A. Princípios de Economia. São Paulo: Nova Cultural, 1985.
- MARX, K. Elementos fundamentais para a crítica da Economia Política. México: Siglo Vientiuno Editores, 1985.
- \_\_\_\_\_. O Capital. São Paulo: Abril Cultural, vol. I, tomo 2, 1983.
- \_\_\_\_\_. Capítulo inédito d'O Capital. Porto: Biblioteca Ciência e Sociedade, 1975.
- MERHAV, M. Dependência Tecnológica: Monopólio e crescimento. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1987.
- MODIGLIANI, F. New Developments on the Oligopoly Front. Journal of Political Economy, vol. 66, jun. 1958.
- MOREIRA, R. O Nordeste Brasileiro: uma política regional de industrialização. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1979
- OLIVEIRA, C. G. de. Pequena produção de móveis e esquadrias de madeira na cidade de João Pessoa. Paraíba: Universidade Federal da Paraíba, 1985. (Tese de mestrado. mimeo)
- OLIVEIRA, F. de. A Economia brasileira: crítica à razão dualista. 4. ed. São Paulo: Vozes, 1981.
- PLUM, Werner. O Empresário, personagem marginalizado na sociedade industrial. Bonn: Ebert-Stiftung, 1979.
- POSSAS, M. L. Estruturas de mercado em oligopólio. São Paulo, Hucitec: 1985

- RATTNER, H. Tendências de reorganização da economia mundial: suas implicações para a política tecnológica dos NIC'S. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA: 12. Vitória, 1985. Anais ... Rio de Janeiro: ANPEC, 1985.
- \_\_\_\_\_. Acumulação de capital, internacionalização da economia e as PME. Revista de Economia Política. São Paulo: vol. 4. nº 3, jul/set.1984.
- \_\_\_\_\_. et alii. Pequena e média empresa no Brasil: 1963-1976. São Paulo: Símbolo, 1979.
- RIBEIRO, C. R. M. O Estatuto (contra a) da microempresa. São Paulo: Alfa ômega, 1984.
- SECRETARIA DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO. O N.T.C.A. e a indústria cearense de calçados: novas diretrizes e resultados alcançados. Fortaleza: SIC, 1985.
- SALAMA, Pierre. O Processo de Subdesenvolvimento, ensaio para os limites de acumulação semi-industrializada. Petrópolis: Vozes, 1976.
- SCHERER, F. M. (1970). Industrial Market Structure and Economic Performance. 2. ed. Chicago: Rand Monally, 1980.
- SCHUMPETER, J. A. Teoria do desenvolvimento econômico. São Paulo: Nova Cultural, 1988.
- \_\_\_\_\_. Capitalismo, socialismo e democracia. Rio de Janeiro. Zahar, 1984.
- SMITH, Roberto. Troca desigual e industrialização no Nordeste, São Paulo: IPE/USP, 1985.
- SOUSA, Lysia Bucar Lopes de. Pequena produção urbana e sua articulação com o movimento do capital: o caso do setor de confecções em Fortaleza, CE. Fortaleza: SENAI/DR/CE, 1990.
- SOUZA, A. do V. Apoio a microempresas: limites do possível; um estudo da expansão subordinada de pequenos negócios urbanos na Grande Recife. Recife, SUDENE/Editora Massangana, 1983.
- SOUZA, P. R. A determinação dos salários e do emprego em economias atrasadas. Campinas: UNICAMP, 1980 (Tese de doutorado).
- STEINDEL, J. Maturidade e estagnação no capitalismo americano. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- \_\_\_\_\_. Small and Big Business. N. York: Montly Review Press, 1976.

TAVARES, M. C. Acumulação de Capital e industrialização no Brasil. Campinas: UNICAMP, 1986.

TOKMAN, V. El setor informal: quince años despues. Santiago do Chile: PREALC/OIT, 1987.

BCME-BIBLIOTECA