



ROBERTA GALVÃO DE OLIVEIRA E SILVA

**A pequena e média empresa como meio de desenvolvimento: a
participação das MPMEs na geração de empregos e renda nos
APLs de Ubá e Franca**

**BRASÍLIA – DF
2015**



ROBERTA GALVÃO DE OLIVEIRA E SILVA

A pequena e média empresa como meio de desenvolvimento: a participação das MPMEs na geração de empregos e renda nos APLs de Ubá e Franca

Trabalho de conclusão de curso de graduação para apresentação à Banca examinadora da Universidade de Brasília – UnB, como exigência parcial para conclusão do Curso de Ciências Econômicas.

Orientador: Pedro Henrique Zuchi da Conceição

BRASÍLIA – DF
2015

À minha família, por acreditar e não hesitar em apoiar a minha caminhada.

AGRADECIMENTO

Em primeiro lugar obrigada à minha mãe Heloísa, a qual me apoia e incentiva sempre e merece incessante agradecimento, aos meus primos Thiago e Caterina, e a toda minha família.

Importante lembrar as inestimáveis amizades que conquistei ao longo do curso de Ciências Econômicas, André, Ciro, Rebeca, Guilherme, Sofia, Luiz Eduardo e todos colegas que me acompanharam nessa trajetória.

Agradeço também à todos os professores, verdadeiros mestres, que tive a oportunidade de conhecer ao longo do curso, em especial o meu professor orientador Pedro Zuchi, por seus valiosos ensinamentos.

Por fim, um muito obrigada aos amigos que tenho na minha vida e que sem o apoio eu não teria concluído este trabalho: Beatriz, Paolo, Eduardo, Tamara e muitos outros.

SILVA, Roberta Galvão de Oliveira.

A pequena e média empresa como meio de desenvolvimento:
a participação das MPMEs na geração de empregos e renda nos
APLs de Ubá e Franca. Roberta Galvão de Oliveira e Silva.
Brasília – DF, 2015, 48 pg.

Monografia (bacharelado) – Universidade de Brasília,
Departamento de Economia, 2015.

Orientador: Prof. Dr. Pedro Henrique Zuchi da Conceição,
Departamento de Economia.

1. Introdução 2. Desenvolvimento Econômico e a Pequena e
Média Empresa 3. Distritos Industriais, Clusters e Arranjos
Produtivos Locais 4. Participação da MPMEs em
Aglomerações Industriais 5. Conclusão 6. Referências
Bibliográficas.

A pequena e média empresa como meio de desenvolvimento:
a participação das MPMEs na geração de empregos e renda
nos APLs de Ubá e Franca.

ROBERTA GALVÃO DE OLIVEIRA E SILVA

Banca Examinadora

.....
Prof. Dr. Roberto de Góes Ellery Júnior

.....
Prof. Dr. Pedro Henrique Zuchi da Conceição
Orientador

Brasília - DF
2015

RESUMO

O enfoque em pequenas e médias empresas como meio de desenvolvimento local ressalta a importância de estudos de estratégias de aglomerações que possibilitam esse nicho de empresas serem mais competitivas no mercado. Em Ubá e Franca tem-se a presença de indústrias aglomeradas de móveis e calçados, respectivamente. Através de dados da RAIS é analisado a participação das MPMEs nas estruturas produtivas mencionadas na geração de emprego e renda. Conclui-se que em ambas esse nicho de empresas tem grande relevância e indica-se que, devido a importância das aglomerações para região, esse tipo de empresa é também relevante para o desenvolvimento da mesma.

Palavras-chave: desenvolvimento local, pequenas e médias empresas; arranjo produtivo, Ubá, Franca

ABSTRACT

The focus on small and medium enterprises as a means of local development underscores the importance of studies of clustering strategies that enable this kind of companies to be competitive in the market. There is at Ubá and France a presence of a furniture cluster and a footwear *cluster*, respectively. The RAIS database is used to analyzed the participation of MSMEs, at the productive structures mentioned, on the employment and income. It is concluded that, in both clusters, this kind of enterprises have great relevance and it indicates that, due to the importance of the clusters to the region, this type of company is also relevant to the local development.

Keywords: *local development, small and medium enterprises, clusters, Uba, Franca*

Lista de Siglas e Abreviações

ANVISA: Agência Nacional de Vigilância Sanitária	ME: Micro Empresa
APL: Arranjo Produtivo Local	MPE: Micro e Pequena Empresa
BNDES: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social	MPME: Micro, Pequena e Média Empresa
CNAE: Classificação Nacional de Atividades Econômicas	MTE: Ministério do Trabalho e Emprego
DI: Distritos Industriais	OCDE: Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
DIEESE: Departamento Intersindical de Estatística e Estudos	PIA: Pesquisa Industrial Anual
EF: Especialização Flexível	PIB: Produto Interno Bruto
EPP: Empresas de Pequeno Porte	PL: Patrimônio Líquido
EUA: Estados Unidos da América	PME: Pequena e Média Empresa
FIEMG: Federação das Indústrias de Minas Gerais	PNB: Produto Nacional Bruto
GL: Gini Locacional	QL: Quociente Locacional
IBGE: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística	RAIS: Relação Anual de Informações Sociais
INPC: Índice Nacional de Preços ao Consumidor	SEBRAE: Serviço Brasileiro de Apoio a Empresa
IPEA: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada	SPIIL: Sistema Produtivo e Inovativo Local
MDIC: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior	UE: União Europeia

Lista de Gráficos

Gráfico 1 – Evolução do PIB brasileiro.....	31
Gráfico 2 – Variação do emprego na economia brasileira – números absolutos	31
Gráfico 3 – Variação % do nº de emprego x Variação % do PIB	32
Gráfico 4 – Evolução do nº de estabelecimentos – variação números absolutos	32
Gráfico 5 – Evolução do número de empregos na indústria de transformação nacional por porte de empresas	33
Gráfico 6 – Evolução do número de estabelecimentos na indústria de móveis – regiões selecionadas	34
Gráfico 7 – Evolução do emprego na indústria calçadista – regiões selecionadas	35
Gráfico 8 – Evolução da remuneração média na indústria de móveis de Ubá – por trabalhador (em R\$ 2014)	36
Gráfico 9 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na quantidade de estabelecimentos – microrregião de Ubá-MG.....	36
Gráfico 10 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na geração de emprego – microrregião de Ubá-MG	37
Gráfico 11 – Evolução do emprego na indústria de calçados – regiões selecionadas	40
Gráfico 12 – Evolução do número de estabelecimentos na indústria de calçados – regiões selecionadas	41
Gráfico 13 – Evolução da remuneração média na indústria de calçados de Franca – por trabalhador (em R\$ 2014)	41
Gráfico 14 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na quantidade de estabelecimentos – microrregião de Franca - SP.....	42
Gráfico 15 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na geração de emprego – microrregião de Franca – SP.....	42

Lista de Quadros

Quadro 1 – Classificações de MPMEs - por número de pessoas ocupadas.....	27
Quadro 2 – Classificações de MPMEs – por faturamento anual	29

Lista de Tabelas

Tabela 1 – Evolução remunerações reais médias anualizadas – microrregião de Ubá-MG....	38
Tabela 2 – Avaliação remunerações reais médias anualizadas – microrregião de Franca – SP.....	43

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E A PEQUENA E MÉDIA EMPRESA	10
3	DISTRITOS INDUSTRIAIS, <i>CLUSTERS</i> E ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS	15
	3.1 Distritos Industriais.....	15
	3.2 <i>Clusters</i>.....	20
	3.3 Arranjos Produtivos Locais.....	22
4	PARTICIPAÇÃO DA MPMES EM AGLOMERAÇÕES INDUSTRIAIS.....	26
	4.1 Definição de porte de MPMEs no Brasil e no Mundo	26
	4.1.1 Porte pelo critério de pessoas ocupadas	27
	4.1.2 Porte pelo critério de faturamento anual	27
	4.2 Participação das MPMEs em Ubá e Franca	29
	4.2.1 Base de dados e metodologias	29
	4.2.2 Contexto Macroeconômico	31
	4.2.3 Aglomeração industrial de Ubá	33
	4.2.3.1 Setor moveleiro de Ubá	34
	4.2.3.2 A participação da MPME no Setor Moveleiro de Ubá	36
	4.2.4 Arranjo Produtivo calçadista de Franca - SP	39
	4.2.4.1 Setor calçadista de Franca	40
	4.2.4.2 A participação da MPME no Setor Calçadista de Franca	42
5	CONCLUSÃO	46
6	REFERÊNCIAS	48

1 INTRODUÇÃO

O destaque no papel das pequenas e médias empresas como forma de fomentar o desenvolvimento econômico e social ganhou foco a partir da década de 70 com a grande notoriedade adquirida pelos distritos industriais italianos. Estudos mostram uma mudança no enfoque das grandes produções em massa, com modelo fordista de produção para modelos descentralizados compostos majoritariamente por micro, pequenas e médias empresas.

Os fatores que se mostraram mais relevantes para a mudança desse paradigma produtivo foi a necessidade de um modelo de produção mais flexível e eficiente, que ao mesmo tempo se mantivesse altamente competitivo e que tenha também um apelo de desenvolvimento das regiões gerando não apenas o desenvolvimento geral da economia mais também um desenvolvimento local.

Tem-se então, as MPMEs como foco das políticas de desenvolvimento local, fato justificado não somente pelos modelos produtivos em que se arranjam mas também pela sua representatividade quando falamos em termos de números gerais.

Segundo o SEBRAE (2014), em 2012, 99,7% dos estabelecimentos brasileiros são MPMEs o que corresponde a 6,4 milhões de empresas. As MPMEs absorveram 67,1% da mão-de-obra formal, o que corresponde a cerca de 21 milhões de trabalhadores. E foram responsáveis por 58,1% da remuneração paga aos trabalhadores formais, cerca de R\$19,5 bilhões de reais. Já o valor adicionado das MPMEs atinge, na média trienal de 2009/2011, 49% no total dos setores, ou seja, aproximadamente, 49% do PIB nacional é produzido por empresas de pequeno e médio porte.

O objetivo do trabalho é mostrar, através de uma análise dos dados da RAIS, como as aglomerações de móveis em Ubá e de calçados em Franca estão atualmente e como as MPMEs estão inseridas nas duas aglomerações industriais nos quesitos de número de estabelecimentos, empregos formais e remuneração média. E, portanto, através dessa análise verificar se existem indicativos de que as MPMEs contribuem para o desenvolvimento da região e indicativos de evoluções nas aglomerações, partindo dos estudos compilados em BNDES (2001).

2 Desenvolvimento Econômico e a Pequena e Média Empresa

Frequentemente percebe-se a utilização do termo “desenvolvimento” como sinônimo de desenvolvimento econômico. Essa utilização pode ser considerada equivocada dado que o termo “desenvolvimento”, de forma geral, engloba consigo alguns outros aspectos como: o político, o econômico, o social, o cultural, o ambiental, etc. Vieira (2009) ressalta também que há grande confusão entre os termos desenvolvimento econômico, crescimento econômico e desenvolvimento social.

A similaridade entre os conceitos de crescimento e desenvolvimento¹ conduzem a uma interpretação de crescimento e desenvolvimento econômico como termos sinônimos, entretanto diversos autores no estudo do desenvolvimento econômico realizam a distinção dos dois termos.

Schumpeter (1911) explicita que o desenvolvimento econômico resulta em transformações estruturais do sistema econômico, o que não é garantido pelo crescimento da renda per capita. O foco de Schumpeter (1982) *apud* Gomes (2011) é, entretanto, o desenvolvimento através da inovação, possibilitando novas combinações produtivas, sem a qual a economia se encontra em um processo de “fluxo circular” no qual ocorre um crescimento equilibrado com o ritmo determinado pela expansão demográfica.

Já para Sen (1999) o processo desenvolvimento econômico aumenta a renda e a riqueza de um país e estas se refletem no correspondente aumento de intitamentos² econômicos da população³, já o crescimento econômico, crescimento do PNB, pode auxiliar a garantir as demais liberdades, no entanto, depende da sua distribuição.⁴ Entre outros autores relevantes que defendem a diferenciação dos conceitos estão Furtado (1997, 2004) e Lewis (1960), que assim como Sen (1999) acreditam que o desenvolvimento acarreta em melhor distribuição de renda, enquanto o crescimento não.

¹ Luft, Celso Pedroso. Dicionário Luft. Editora Ática: São Paulo, 2001. Crescer significa aumentar em estrutura, volume, número, intensidade, duração. Desenvolver significa fazer crescer, progredir, aumentar, melhorar.

² *Entitlement* utilizado por Sen foi traduzido no português pelo neologismo Intitamento. E expressa o conjunto de pacotes alternativos de bens que podem ser adquiridos mediante o uso dos vários canais legais de aquisição facultados a essa pessoa. Em uma economia de mercado privado o *entitlement* de uma pessoa é determinado pelo pacote original de bens que ela possui (dotação) e pelos vários pacotes alternativos que ela pode adquirir, começando com cada dotação inicial, por meio de comércio e produção.

³ Sen (1999) ressalta que o modo como as rendas adicionais agregadas são distribuídas claramente fará diferença.

⁴ Sen (1999) exemplifica na pg. 63 casos de crescimento sem desenvolvimento

Bresser-Pereira (2008) define desenvolvimento econômico de um país ou estado-nação como o processo de acumulação de capital e incorporação de progresso técnico ao trabalho e capital que leva ao aumento de produtividade, dos salários e do padrão de vida da população, sendo sua medida mais usual o aumento da renda por habitante, pois esta reflete aproximadamente o aumento geral da produtividade, enquanto em níveis comparativos ajusta-se a renda per capita pela paridade do poder de compra, para avaliar melhor o poder médio de consumo da população dos países.

Cassaroto Filho (2001) aponta que antes da década de 70 havia um paradigma dominante de que o crescimento tinha uma relação causal unívoca com o desenvolvimento, sendo suficiente o crescimento econômico para o desenvolvimento econômico e social, no entanto, isso não se verifica. Historicamente é verificado que o crescimento promove considerável progresso social, porém, isto pode ocorrer de forma a aumentar desequilíbrios regionais/locais os quais futuramente gerarão a quebra de um processo de desenvolvimento.

BNDES (2001) verifica que mudanças nas estruturas globais foram amplamente identificadas a partir da década de 70, as quais devem ser atribuídas a uma nova fase de reestruturação tecnoeconômica organizacional⁵ e ao processo de globalização, os quais refletem em necessidade de maior eficiência produtiva, flexibilização das formas produtivas, e maior exigência de competitividade, respectivamente.

Ainda de acordo com o texto do BNDES (2001), no período pós-guerra os países desenvolvidos seguiam uma estratégia de desenvolvimento fordista baseada nas grandes empresas industriais localizadas em grandes centros urbanos, focada na ampliação da produção estimulada por política econômica de gestão da demanda agregada e da busca de economias de escala internas as empresas. No entanto, as mudanças no progresso tecnológico, demandando formas produtivas mais flexíveis, ou seja, que a oferta produtiva tenha maior capacidade de adaptação à fragmentação e diferenciação da demanda, e a alta competitividade decorrente da maior internacionalização juntamente com outros fatores de menor relevância para esse trabalho, levaram ao esgotamento do modelo de produção fordista. Assim então,

⁵ “Trata-se de uma nova fase de reestruturação tecnológica organizacional que afeta tanto as formas de produção, organização e gestão empresarial quanto a própria natureza do Estado e sua regulação socioinstitucional, assim como o funcionamento eficiente de qualquer tipo de organização, pública ou privada.”. (BNDES, 2001, pg. 13)

chamando atenção para as experiências de desenvolvimento local como formas mais flexíveis de ajuste produtivo.

A existência de um núcleo de mercado globalizado evidencia a existência de um grupo majoritário de atividades econômicas que se desenvolvem em mercados locais ou nacionais. “O sistema produtivo mundial esta constituído, portanto, por um conjunto heterogêneo de atividades, parte das quais integram o núcleo globalizado no mesmo (...), junto a outros núcleos diversos e majoritários de atividades que se desenvolvem em âmbitos e mercados locais e nacionais, protagonizadas, predominantemente, por micro, pequenas e médias empresas (MPMEs).” (BNDES, 2001, pg. 15).

Cassaroto Filho (2001) ao elencar os processos para o desenvolvimento reconhece então três fatores de análise nas transformações ocorridas: a globalização, a regionalização social e, como resultado do processo contraditório entre os dois, a descentralização política. A globalização obriga o estabelecimento de processos eficazes de manutenção de um alto nível de competitividade nas empresas e no sistema econômico total, isso se reflete na necessidade de uma criação de um sistema local/regional competitivo através da articulação dos atores responsáveis pela eficácia do ambiente relacional das empresas. Já a descentralização política significa a flexibilização, por meio da desverticalização das organizações, buscando instituir uma rede relacional que amplie a cooperação entre os atores locais/regionais.

Arzeni e Pellegrin (1997) ressaltam então a importância das MPMEs considerando as mudanças estruturais ocorridas:

“(...)with the shift from mass to flexible production, the link between local development and the role of small firms has become increasingly clear. Rapid economic change requires adaptability and flexibility. Centralized government and large firms, with specialized skills and economies of scale, have often been slow in making the necessary socio-economic adjustments, leaving these unwieldy institutions ill-prepared to tackle high unemployment and meet the advent of global competition. The response lies in stimulating the development of entrepreneurship and decentralizing decision-making. Institutions aimed at promoting entrepreneurship – local ones in particular – have grown in importance, with organized services and partnerships involving public authorities, the private sector and local communities.” (ARZENI e PELLEGRIN, 1997, pg. 1).

As micro, pequenas e média empresas em estudos anteriores a década de 70 frequentemente eram apontadas como formas intermediárias de desenvolvimento industrial

para um país. No entanto, como vimos anteriormente, essa percepção não se mantém. Barros (1978) constata que independente do grau de industrialização ou do nível de desenvolvimento de um país, a MPME tem significativa contribuição seja no ponto de vista econômico, social ou político, tornando-se, devido a características próprias e únicas, essencial e indispensável a economias desenvolvidas ou em desenvolvimento.

As características acima mencionadas são:

- “I) A significativa contribuição na geração do produto nacional;
 - II) A excelência na absorção de grande contingente de mão de obra;
 - III) A sua alta flexibilidade locacional, desempenhando importante papel na interiorização do desenvolvimento;
 - IV) A capacidade de gerar uma classe empresarial nacional, através da absorção de uma tecnologia gerencial produzida em seu próprio ambiente;
 - V) A possibilidade de atuação no comércio exterior, proporcionando uma salutar diversificação na pauta de exportações;
 - VI) A sua condição de ação complementar aos grandes empreendimentos.”
- (BARROS, 1978, p. 61)

Somando as essas características as empresas pequenas ainda apresentam bom desempenho quando se necessita de inovação tecnológica, em atividades que requerem serviços e habilidades customizadas, em mercados instáveis ou com demanda marginal e flutuante, e em mercados isolados, despercebidos ou “imperfeitos”. Além de responderem as mudanças do mercado de forma rápida e inteligente, devido à proximidade ao mercado. (SOLOMON, 1986). Ramos e Fonseca (1995) *apud* Dias (2003) ressaltam que esse segmento empresarial ainda possui alto poder de resposta frente a momentos de crise econômica.

Solomon (1986) chama atenção para o fato que empresas de pequeno porte em sua maioria desenvolvem atividades com baixa intensidade de capital e alta intensidade de mão de obra, devido à ausência de recursos para adquirir o tipo de maquinaria de capital intensivo que leva a alta produtividade da grande empresa capital-intensiva, no entanto, essa característica a torna competitiva em relação a grande empresa de trabalho intensivo, pois esta não consegue mexer em salários e benefícios, já em pequenas empresas, se necessário o próprio dono “põe a mão na massa”.

No que tange a relevância em números das MPMEs, OCDE (2004) apresenta estudos empíricos os quais mostram que MPMEs e o setor informal contribuem com mais de 55% do PIB e 65% dos empregos em países de alta renda, mais de 60% do PIB e

70% dos empregos em países de baixa renda e 70% do PIB e 95% dos empregos em países de média renda. Na maioria dos países membros da OCDE, estas são responsáveis por cerca de 60% a 70% dos empregos na economia. Na UE28⁶ esse percentual é de 66,8, considerando o relatório anual da pequena e média empresa 2013/2014, ainda de acordo ao relatório em 2011 os Estados Unidos empregavam cerca de 50% da população empregada no setor e o Japão 82%, dados de 2012. Nas três economias mencionadas o setor corresponde a aproximadamente 99% das empresas existentes e em relação ao valor adicionado na UE28 tem 55% gerado por MPMEs enquanto nos EUA quem produz a maior parte são as grandes companhias, responsáveis por 56% do valor adicionado⁷.

Segundo SEBRAE (2014), em 2012, 99,7% dos estabelecimentos brasileiros são MPMEs o que corresponde a 6,4 milhões de empresas. As MPMEs absorveram 67,1% da mão-de-obra formal, o que corresponde a cerca de 21 milhões de trabalhadores. E foram responsáveis por 58,1% da remuneração paga aos trabalhadores formais, cerca de R\$19,5 bilhões de reais. Já o valor adicionado das MPMEs atinge, na média trienal de 2009/2011, 49% no total dos setores, ou seja, aproximadamente, 49% do PIB nacional é produzido por empresas de pequeno e médio porte.

Ao observarmos a Itália, que é um país com experiência de MPMEs bem sucedida, os distritos industriais italianos, atualmente, essas são responsáveis por 99,9% de todas as empresas, 80,3% do emprego e 68,3% do valor adicionado, consagrando a Itália como o maior país em porcentagem de MPMEs da UE com 17,2%. Em algumas economias em desenvolvimento, como o Leste da Ásia e a África, uma grande parte das exportações são realizadas por MPMEs.

Apesar da sua grande relevância, principalmente em relação à capacidade de geração de emprego e reflexo no produto interno e exportações, o setor de MPMEs apresenta fragilidades devido ao tamanho das empresas as quais dificultam a competitividade com grandes empresas e multinacionais. Os principais empecilhos ao desenvolvimento dessas empresas são: baixa capacidade administrativa, difícil acesso ao financiamento, alto custo com regulamentação e tributário, acesso limitado a mão-de-obra capacitada, entre outros.

⁶ União Europeia composta por 28 países

⁷ Valor adicionado: corresponde à produção das diversas atividades econômicas que é valorada a preços básicos, ou seja, excluindo-se o valor de impostos sobre produtos, margens de distribuição. Esta medida da produção é a forma de avaliar a contribuição das diversas atividades econômicas à formação do Produto Interno Bruto.

Amaral Filho (2002) enfatiza que não existe dúvida que as mudanças estruturais resultaram na abertura de oportunidades para as micro, pequenas e médias empresas, estas oportunidades se apresentam de duas maneiras: a primeira está ligada a desintegração vertical das grandes empresas e a segunda ao processo de integração horizontal, provocado pela associações de micro, pequenas e médias empresas. O processo de desverticalização parte das grandes empresas que buscam diminuir custos de produção, gestão ou burocratização ou se livrar de atividades não relacionadas à suas competências iniciais.

O processo de integração horizontal, que é a de maior relevância para este trabalho, é a formação de grupos de pequenas e médias empresas buscando ganhos de competitividade e economias externas, através de uma produção especializada e coordenada entre os agentes de um território, tem-se então a aglomeração de MPMEs e a formação de *clusters* ou distritos industriais. (AMARAL FILHO, 2002)

Os casos mais estudados como mostra Keller (2008) são: o modelo japonês, conhecido como produção enxuta, associado à empresa Toyota e o modelo italiano de distrito industrial, associado à região de Emilia Romagna. Com a produção enxuta destacando a reorganização vertical do relacionamento inter-firmas, em geral, firmas grandes subcontratando firmas pequenas, por toda a cadeia de suprimento e os distritos industriais enfocando a importância das redes horizontais inter-firmas. O Vale do Silício como mostra Crocco et al (2001) também é bastante estudado e conhecido como *cluster*.

Existe uma ampla abordagem em formulações de políticas para MPMEs que foca em resolver a questão de desvantagens desse setor buscando apoiar a empresa de forma individual, através de diversos tipos de apoio financeiro ou através de subsídios, diminuição tributária, ajuda ao desenvolvimento tecnológico, afrouxamento de obrigações sociais, entre outros. Ao observarmos o modelo de distritos industriais essa abordagem é questionável, pois se percebe que aparentemente o maior problema de pequena empresa não é o seu tamanho, mas sim estar isolada (PYKE e SENGENBERGER, 1990, pg. 4).

3 Distritos Industriais, *Clusters* e Arranjos Produtivos Locais

3.1 Distritos Industriais

Marshall (1920) aponta a existência da “indústria localizada” que corresponde a uma indústria concentrada em uma localidade. Segundo ele, existem diversas razões para a localização de indústrias, sendo elas: condições físicas, como natureza do clima e do solo, existência de minas e de pedreiras nas proximidades, ou fácil acesso por terra ou mar, ou seja, estar perto de fatores relevantes à produção. Outro fator é o patrocínio de uma corte, gerando uma demanda específica e propiciando a chegada de mão-de-obra especializada. E por fim, a presença de uma cidade, responsável pela demanda de produção e pela região que abriga as indústrias.

Belussi e Caldari (2008) mostram que segundo Marshall (1920) a passagem de tempo permite a concentração de firmas em uma localização reunirem uma série de vantagens, as quais ajudam a caracterizar os distritos industriais. As vantagens mencionadas por Marshall (1920) são:

- 1) Passagem hereditária das habilidades – devido à proximidade das empresas os mistérios do comércio deixam de ser mistérios, pois as crianças aprendem sobre as funções, fazendo com que as capacidades especiais sejam passadas hereditariamente, sendo assim uma característica que qualifica a área. Esse ambiente propicia a inovações, pois ao conhecer profundamente as técnicas de produção as novas gerações aprimoram os meios de produção.
- 2) Desenvolvimento de atividades subsidiárias – o surgimento de indústrias de matéria-prima e instrumentos que fornecem a indústria principal proporcionando a esta economia de material.
- 3) Uso de máquinas altamente especificadas – essa vantagem advém da alta divisão e especialização do trabalho, uma máquina de alto preço pode ser utilizada mesmo que nenhuma das indústrias tenha grande capital individual, pois existe grande produção conjunta que permite empregar a máquina rendosamente.
- 4) Mercado constate de mão-de-obra especializada – existe oferta e demanda de mão-de-obra especializada, pois os patrões estão sempre procurando operários dotados de especializações e ao mesmo tempo todos os indivíduos com capacidades especiais a procura de emprego dirigem-se aos locais com maior número de patrões à procura.

Além das quatro vantagens anteriores, Belussi e Caldari (2008) ainda elencam mais duas, as quais são concluídas a partir da revisão de demais literaturas de Marshall, são elas:

- 5) Liderança Industrial – estímulo a maior vitalidade das firmas devido a incessante mudança das tecnologias.
- 6) Inovações no processo produtivo – Marshall argumenta que nos distritos surgem boas ideias, as quais são repassadas e incrementadas por outros indivíduos. Assim essas ideias iniciais são inseridas no processo de produção e dão origem a outras novas ideias.

O desenvolvimento das vantagens adquiridas da concentração territorial na indústria localizada forma o que ele chama de “atmosfera industrial”, através da qual a população se sente parte do sistema produtivo (TAPPI, 2001), propiciando ao distrito industrial economias externas (BELUSSI e CALDARI, 2008).

Marshall destaca a divisão das economias geradas pelo aumento da produção em duas: as economias externas, devido ao desenvolvimento geral da indústria, e as economias internas, que são consequência das capacidades gerenciais e eficiências produtivas de uma organização. “As economias externas podem frequentemente ser conseguidas pela concentração de muitas pequenas empresas similares em determinadas localidades, ou seja, como se diz comumente, pela localização da indústria [...]”(MARSHALL, 1985, *apud* SILVA, 2004, pg. 118).

Hissa (2007) resume as “economias externas” marshallianas como as que correspondem aos ganhos adquiridos pela empresa no mercado, independentemente de sua ação, haja vista as vantagens oriundas das inter-relações empresariais e da existência de fatores obtidos gratuitamente na economia (infraestrutura, mão-de-obra já treinada, recursos naturais, informações, etc.).

Os distritos industriais marshallianos possuem a característica de ser um ambiente competitivo e cooperativo ao mesmo tempo, isso é possível, pois estes dois fenômenos ocorrem em esferas diferentes. A competitividade advém da presença de várias firmas no mesmo distrito e a cooperação da interação das empresas em um processo de troca,

pois os empregadores e empregados estão em contato constante. A cooperação é uma característica a qual a percepção e acentuação se apresentam nos distritos industriais italianos.

Tappi (2001) resume os distritos industriais marshallianos através de duas características: a primeira é a sobreposição dos níveis sociais e produtivos, ou seja, as decisões tomadas pela sociedade são afetadas pela presença da indústria e as relações econômicas são afetadas pela sociedade, a segunda é a alta divisão do trabalho nas firmas de indústrias complementares e alta especialização.

Os “distritos industriais ingleses” eram constituídos por concentrações de grandes, médias e pequenas empresas inter-relacionadas em microrregiões geográficas, produzindo bens em larga escala tanto para o mercado interno como para o mercado externo (principalmente), utilizando máquinas e mão-de-obra especializadas, cujas firmas tinham suas produtividades aumentadas não só pelas “economias internas”, mas, sobretudo, pelas “economias externas”, conforme já se frisou precedentemente. (HISSA, 2007, pg. 40)

Giacomo Becattini revive o conceito de distrito industrial marshalliano, inserindo e aprofundando os estudos, juntamente com outros autores, no contexto italiano no período pós-guerra. A partir de então, foram realizados vários estudos sobre esse tema, identificando assim diversos fatores para explicar o fenômeno ocorrido na Itália, que foi batizado, por Bagnasco (1999), de “Terceira Itália”. (HISSA, 2007, pg. 43)

As duas definições abaixo foram elaboradas por Becattini em diferentes obras:

“O distrito industrial é uma entidade sócio-territorial caracterizada pela presença ativa de uma comunidade de pessoas e de uma população de empresas num determinado espaço geográfico” (BECATTINI, 1992 pag. 32 *apud* Hissa, 2007 pg. 43).

“Podemos descrever um distrito industrial como um grande complexo produtivo, onde a coordenação das diferentes fases e o controle de regularidade de seu funcionamento não depende de regras preestabelecidas e de mecanismos hierárquicos (como é o caso na grande empresa privada ou nas grandes empresas públicas do tipo soviético), mas, ao contrário, são submetidos, ao

mesmo tempo ao jogo automático do mercado e a um sistema de sanções sociais aplicado pela comunidade.” (BECATTINI, 1999, pg. 49).

Conforme apontado por Marshall, a divisão do trabalho é algo fundamental na constituição do DI, Becattini (2002) aponta que ele ocorre pois o fracionamento em fases do processo produtivo e a possibilidade de caminhar no espaço e no tempo advinda dessa fração, permite a ocupação de todos os membros do distrito industrial (homens e mulheres, jovens, adultos e idosos) no processo social de produção.

Os distritos industriais italianos foi uma das alternativas⁸, a mais notada, para substituir o modelo fordista de produção Corò (2002), no entanto, apresentam vantagem em relação as demais alternativas de não derivarem da falência do fordismo mas sim serem apenas estimulados por ela.

Antunes (2002) entende o modelo de produção fordista como “a forma, (...), cujos elementos constitutivos básicos eram dados pela produção em massa, através da linha de montagem e de produtos mais homogêneos; através do controle dos tempos e movimentos pelo cronômetro taylorista e da produção em série fordista; pela existência do trabalho parcelar e pela fragmentação das funções; pela separação entre elaboração e execução no processo de trabalho; pela existência de unidades fabris concentradas e verticalizadas e pela constituição/consolidação do operário-massa, do trabalhador coletivo fabril, entre outras dimensões. Menos do que um modelo de organização social, que abrangeria igualmente esferas ampliadas da sociedade, compreendemos o fordismo como o processo de trabalho que, junto com o taylorismo, predominou na grande indústria capitalista (...)”.

Corò (2002) realça que diante do aumento de complexidade⁹ das relações produtivas houve o desgaste da macroestruturas industriais e urbanas herdadas do fordismo, emergindo assim os sistemas de “especialização flexível”. Priore e Sabel (1984) são os autores que contribuem com o estudo dos distritos italianos ao introduzir o conceito de “especialização flexível” para se referir ao modelo de produção adotado nestes. Celeste

⁸ Corò (2002) aponta também a existência do modelo de “fabrica enxuta” (o modelo de Melfi) e o desenvolvimento da economia do setor imaterial como modelos pós-fordistas.

⁹ Corò (2002) aponta três fontes de complexidade da estrutura produtiva, sendo elas: demanda por personalização dos produtos, alta inovação exigindo troca da maquinaria o que implica altos custos na produção em massa, a globalização aumentando a competitividade e tornando impossível não implantar as outras duas complexidades.

(1993) aponta que a estrutura do modelo de EF é formada por unidades especializadas com produção focalizada, a “flexibilidade” é uma característica do conjunto, o qual atende um mercado dinâmico e volátil e consegue se adaptar a ele, através da complementação dos produtos e da cooperação entre as empresas.

Santos et al. (2004) ressaltam que uma das razões dos distritos italianos se diferenciarem dos demais conceitos de aglomerações empresarias é a existência da cooperação na sua forma multilateral, ou seja, uma cooperação coordenada por uma instituição representativa de associação coletiva com autonomia decisória como associações de produtores, centros de tecnologia, etc. Esse tipo de cooperação é caracterizado por presença de MPMEs que, em conjunto, apresentem uma importância em alguma parte da cadeia produtiva e depende de um alto nível de confiança, elevado senso de comunidade e proximidade das empresas. Essa cooperação ocorre horizontalmente, entre empresas produtoras do mesmo produto, e verticalmente na cadeia produtiva e com instituições de apoio.

3.2 Clusters

Paiva (2005) enfatiza que o termo *cluster*, o qual tradução literal em português é aglomeração, já ganhou um sentido próprio e específico em Economia, representando formas de mercado baseadas em vantagens de aglomeração não cabendo mais traduzi-lo ou utilizá-lo somente no seu sentido puro. Schmitz (1995) emprega o termo *cluster* como aglomerações que englobam concentrações geográficas e setoriais, para ele este tipo de concentração é comum em diversos países e setores, no entanto, a forma como elas se organizam e suas experiências de crescimento são extremamente diversas.

Amaral Filho et al. (2002) aponta Michael Porter como um dos principais autores quando se refere a conceituação de *clusters*, popularizando o conceito em Porter (1990). Porter também é amplamente citado em outras literaturas como SEBRAE (2004), Belussi e Caldari (2008), Hissa (2007), Alves e Schiavetto (2009), entre outros, reforçando essa afirmação.

Porter (2000) define *clusters* como um grupo, próximo geograficamente, de empresas interconectadas e instituições associadas de uma determinada área, conectadas por aspectos em comum e aspectos complementares. E o escopo geográfico de um *cluster* atinge

de regiões, estados, ou cidades até entre países vizinhos, o que determina é o alcance das eficiências informacionais, transacionais, de incentivo, e outras.

Ainda segundo Porter (2000) os clusters englobam uma série de indústrias e outras entidades importantes para competitividade, incluem, por exemplo, fornecedores de fatores de produção especializados como matéria-prima, maquinário e serviços, bem como provedores de infraestrutura especializada. Estes também podem se estender para clientes ou para indústrias de produtos complementares ou empresas que se conectam a área por habilidades, tecnologia ou fatores de produção comuns.

A delimitação de *clusters* envolve a identificação das relações e complementariedade entre as indústrias e instituições que são importantes para a competição na área de atuação do *cluster*. A relevância dessas relações e a importância delas para a produtividade e inovação são os fatores determinantes da delimitação. (PORTER, 2000, pg. 17)

Para Crocco et al (2001) as diversas definições de *clusters* na literatura muitas vezes misturam o conceito de *clusters* com o de *networking*, sendo *clustering* um conceito espacial, o que define um *cluster* são as aglomerações de empresas e isso não garante, no entanto, que há cooperações entre elas. *Networking* seria, portanto, a cooperação formal ou informal entre as firmas. Suzigan et al (2001) explicam que características como cooperação em diversos sentidos não devem ser consideradas como restritivas para definição de *clusters*¹⁰.

Altenburg e Meyer (1999) *apud* Suzigan et al (2001) diferenciam definições de *clusters* e distritos industriais. Para os autores, os DI são um tipo de *cluster* no qual existe “(...) um denso tecido social baseado em normas e valores culturais compartilhados e uma elaborada rede de instituições que facilitam a disseminação de conhecimento e inovação (...)”. Os mesmos autores ainda apontam que “a noção *clustering* se refere a uma variedade aglomerações industriais.” (Suzigan et al, 2001, pg. 274)

Galvão (2000) mostra que o conceito de *clusters* é “(...) capaz de compreender todo tipo de aglomeração de atividades geograficamente concentradas e

¹⁰ Para mais detalhes leia Suzigan et al (2001) página 274

setorialmente especializadas – não importando o tamanho das unidades produtivas, nem a natureza da atividade econômica desenvolvida, podendo ser da indústria de transformação, do setor de serviços e até da agricultura.”. No entanto, devido às vantagens de aglomerações mencionadas, *clustering* se torna uma estratégia importante para o nicho de MPMEs.

3.3 Arranjos Produtivos Locais

A RedeSist, a qual desde 1997 estuda sistemas e arranjos produtivos e inovativos locais, define SPIL como “(...) conjuntos de agentes econômicos, políticos e sociais, localizados em um mesmo território, desenvolvendo atividades econômicas correlatas e que apresentam vínculos expressivos de produção, interação, cooperação e aprendizagem. SPILs geralmente incluem empresas - produtoras de bens e serviços finais, fornecedoras de equipamentos e outros insumos, prestadoras de serviços, comercializadoras, clientes, etc., cooperativas, associações e representações - e demais organizações voltadas à formação e treinamento de recursos humanos, informação, pesquisa, desenvolvimento e engenharia, promoção e financiamento.”. Sendo os APLs casos de SPILs fragmentados nos quais a articulação entre os agentes não são tão significativas.

Para o SEBRAE (2004) os APLs constituem um tipo particular de *cluster*, integrado por pequenas e médias empresas, agrupadas a cerca de uma profissão ou de um negócio, enfatizando o papel desempenhado pelos relacionamentos, sejam eles formais ou informais, entre empresas e outras instituições envolvidas. As firmas possuem uma cultura comum e se relacionam, como um grupo, com o ambiente sociocultural local. Conceito o qual se assemelha ao adotado pelo BNDES (2003).

Conforme aponta Alves e Schiavetto (2009) o APL “também é entendido e classificado como um *cluster* por diversos autores, uma vez que a conceituação desse termo encontrada na literatura se refere a uma aglomeração de empresas de pequeno porte numa determinada região geográfica, organizadas para obter vantagem competitiva frente às corporações de maior porte ou dos concorrentes diretos que atuam individualmente. Apesar da semelhança na conceituação de APL e *cluster*, existe uma diferenciação entre esses dois modelos de rede, a qual pode ser encontrada na própria finalidade de um APL que é a de produção, ao passo que um *cluster* pode estar voltado para outro tipo de negócio, como o comércio ou prestação de serviços.” (ALVES e SCHIAVETTO, 2009, pg. 3).

MDIC (2004) aponta quatro variáveis para se identificar um APL, são elas:

- 1) A concentração setorial do empreendimento no território – referindo a aglomeração de uma quantidade de estabelecimentos de micro, pequeno e médio porte a qual seja relevante para economia local ou regional. Essa mensuração, no entanto, deve ser relativizada ao setor e ao território do arranjo;
- 2) Concentração de indivíduos ocupados em atividades produtivas relacionadas com o setor de referência do APL;
- 3) Cooperação entre os atores participantes do arranjo (empreendedores e demais participantes), em busca de maior competitividade – articulação para buscar um objetivo em conjunto por parte das empresas e/ou instituições em um arranjo;
- 4) Existência de mecanismos de governança – presença de instituições que liderem e organizem a busca dos objetivos comuns pelas partes do APL, ou auxiliem a coordenar para que as agendas e ações dos diferentes participantes do APL se convirjam, ou negociem os processos decisórios locais, ou promovam processos para a geração, disseminação e uso de conhecimentos.

Santos et al (2004) apresentam que um APL pode se manifestar de diversas formas, e empiricamente são conhecidas 5 formas, sendo elas:

- “a) Aglomeração setorial de tamanho relativamente grande com importante presença de médias ou pequenas empresas ou;
- b) Aglomeração de subunidades ou firmas com enfoque criativo de forma geral ou que exercer atividades de pesquisa e desenvolvimento ou;
- c) Aglomerado de firmas ou subunidades que necessitam de proximidade entre cliente-fornecedor para facilitar desenvolvimento conjunto, troca de conhecimentos ou readequação de condições de fornecimento ou;
- d) Aglomerado de empresas que se beneficiam da imagem mercadológica regional ou;
- e) Aglomeração que se beneficie de cooperação institucionalizada com forte apoio de entidades governamentais, que oferecer serviços complementares, importantes

ou capazes de induzir a reação do APL a ameaças ou oportunidades.” (SANTOS ET AL, 2004, pg. 39).

Suzigan et al (2006) descrevem a metodologia utilizada para a identificação de APLs, utilizada pelo IPEA, baseada em dados da RAIS. A partir desses dados são calculados o Gini Locacional e o Quociente Locacional. O QL é calculado para verificar o índice de especialização de uma localidade, para isso divide-se o emprego de um setor em uma região por todos os empregos na região pelo quociente do emprego do setor em todas regiões e o emprego geral (todos os setores, todas regiões). E para o GL “o cálculo do coeficiente de Gini Locacional é bastante simples, idêntico ao do coeficiente de Gini tradicional. Inicialmente, é preciso ordenar as regiões (no caso deste trabalho, as unidades geográficas são as microrregiões) de forma decrescente de índice de especialização (QL), a partir da definição de uma variável-base (no caso deste trabalho, a variável-base é o emprego). A partir daí é possível construir a curva de localização (ou curva de Lorenz) para cada um dos setores da indústria de transformação, definindo cada um dos eixos da seguinte forma: no eixo vertical, as porcentagens acumuladas da variável-base (emprego) em uma determinada classe de indústria por regiões; no eixo horizontal, as porcentagens acumuladas da mesma variável para o total das classes de indústria por regiões.”.

Suzigan et al (2006) ressaltam que são necessárias as inclusões de variáveis de controle para evitar interpretações errôneas dos índices de concentração e especialização. Algumas das variáveis utilizadas são número de estabelecimento e porte dos estabelecimentos, para verificar se a alta especialização não se dá pela presença de uma grande empresa, e participação de região avaliada no emprego total do Estado na classe industrial analisada, buscando garantir relevância economia do sistema local.

A identificação de APLs extrapola a identificação da concentração e especialização da indústria. Para a metodologia completa Suzigan et al (2006) abordam mais três etapas responsáveis por fornecer dados complementares como a presença de instituições de ensino e apoio as aglomerações ou dados relativos a inovação, esses dados parte podem ser adquiridos através de outras pesquisas realizadas por instituições como o IBGE e através de pesquisa de campo, principalmente para identificação de relações de cooperação entre as empresas e instituições presentes na estrutura produtiva.

Como podemos observar os distritos industriais e APLs, apesar de terem características semelhantes não são conceitos equivalentes, pois o APL, apesar de se basear na construção de distritos, não possui necessariamente todas as qualidades atribuídas a um distrito industrial.

4 Participação da MPMEs em Aglomerações Industriais

É importante destacar que os conceitos apresentados são baseados na experiência da MPME, através das aglomerações, se fortalecerem e serem mais representativas e eficientes na colaboração ao desenvolvimento e crescimento econômico. Diversos países buscam o fomento de tais organizações de aglomeração, entretanto, para a organização de políticas ou instrumentos de apoio é necessário, primeiramente, definir o que é uma micro, pequena ou média empresa e essa definição pode ser influenciada por diversos fatores.

4.1 Definição de porte de MPMEs no Brasil e no Mundo

Não existe consenso, em âmbito mundial, na classificação de porte de empresas em micro, pequeno, médias e grandes empresas. Longenecker et al. (2007) afirmam que os padrões relativos ao tamanho são, em geral, arbitrários, adotados para servir a um fim específico.

Cada país analisa, conforme sua realidade socioeconômica, os fatores predominantes para melhor classificar as empresas e enquadrá-las em projetos do governo, planos de estimulação de crédito, etc. O grau de desenvolvimento da economia do país que a empresa se insere pode determinar a variação da classificação da empresa (MELO JR, 2012). Empresas de pequeno porte em uma economia desenvolvida podem ser consideradas médias ou grandes empresas ao analisarmos sobre a ótica de uma economia menos desenvolvida.

As classificações de empresas dentro de um mesmo país podem ser complexas, como afirma Hall (2004) em relação a pequenas empresas. No entanto, essa afirmação pode ser estendida para as demais classificações. Isso ocorre pois podemos organizá-las em classes de acordo com características qualitativas, como estrutura interna e processos de gestão, ou quantitativas, como número de funcionários.

Atualmente no Brasil é comum a definição do porte de empresas baseados em dois critérios: número de pessoas ocupadas (empregados) ou receita anual das empresas. No entanto, essas definições não são consenso, cada órgão utiliza a que mais lhe convém para enquadramento das empresas em projeto, por exemplo, o SEBRAE e o IBGE utilizam o critério de número de funcionários para realização de estudos e pesquisas, já o BNDES utiliza

uma classificação baseada na receita operacional bruta anual. A diferença entre cada uma das classificações será exposta abaixo.

4.1.1 Porte pelo critério de pessoas ocupadas

Este tipo de critério é comumente utilizado para abordagem em pesquisas e estudos estatísticos. O SEBRAE classifica como microempresas as quais possuem até 9 funcionários nos setores de comércio e serviços ou 19 nos setores da indústria e construção. Pequenas empresas são aquelas que empregam nos setores de comércio e serviço entre 10 e 49 pessoas ou entre 20 e 99 nos de indústria e construção. Média empresas possuem entre 50 a 99 funcionários nos setores de comércio e serviços e 100 a 499 nos de indústrias e construções. Não extrapolarei essas definições pois empresas de grande porte não são relevantes para o estudo proposto.

Já para o IBGE não há a divisão setorial, como no SEBRAE, portanto as classificações são: microempresa – até 19 funcionários, pequena empresa – 20 a 99 funcionários, média empresas – 100 a 499 funcionários. O Quadro 1 sintetiza os tipos de classificação por número de pessoas ocupadas nas instituições mencionadas para melhor compreensão, inserindo também as informações referentes a organizações internacionais.

Quadro 1 – Classificações de MPMEs – por número de pessoas ocupadas

	Classificação	Setores	Número de pessoas ocupadas
SEBRAE/IBGE*	Microempresa	Comércio e Serviços	Até 9
		Indústria e Construção	Até 19
	Pequena empresa	Comércio e Serviços	Entre 10 e 49
		Indústria e Construção	Entre 20 e 99
	Média empresa	Comércio e Serviços	Entre 50 e 99
		Indústria e Construção	Entre 100 e 499
UE/OCDE	Microempresa	Não há setorialização	Menor que 10
	Pequena empresa		Entre 11 e 49
	Média empresa		Entre 50 e 249

Segundo a OCDE, micro, pequenas e médias são normalmente empresas com menos de 250 funcionários, padrão na União Europeia. No entanto, há variações como nos Estados Unidos, que assim como o padrão IBGE do Brasil, adota que MPMEs possuem menos que 500 funcionários. A organização ainda ressalta que o padrão de microempresas são as que possuem no máximo 10 empregados e pequenas empresas menos de 50.

4.1.2 Porte pelo critério de faturamento anual

Classificar as empresas pelo faturamento anual é mais indicado quando se busca enquadrar as MPMEs nos programas de tributação simplificada do governo federal e dos estados ou no acesso a programas de crédito direcionado do governo e linhas específicas em bancos públicos e privados.

A Lei Geral ou Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, instituída pela Lei Complementar nº 123, em 14 de dezembro de 2006, estabelece as normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser realizado para as Microempresas (ME) e as Empresas de Pequeno Porte (EPP) nos âmbitos nacional, estadual e no Distrito Federal e municipal, substituindo assim o Estatuto Federal da Microempresa e da Empresas de Pequeno Porte (Lei 9.841/1999) o qual revogou o Estatuto da Microempresa (Lei 7.256/1984), e a Lei do Simples Federal (Lei nº 9.317/1996) os quais atuavam apenas no âmbito de poder da União. Segundo a Lei Geral, seguindo a Lei do Simples Federal, revogada em julho de 2007, as empresas podem ser classificadas pelo faturamento anual bruto, conforme trecho abaixo:

“Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e

II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).”.

Em relação a definição de média empresa, baseada na legislação, não foram encontrados parâmetros definitivos, no entanto, existe a Medida Provisória nº 2.190-34/2001 que trata dos parâmetros relativos a ANVISA, que estipula como empresas de médio porte aquelas quais o faturamento no ano-calendário é superior a R\$ 3.600.000 e inferior a R\$ 20.000.000. Para micro e pequenas empresas a ANVISA segue os mesmos critérios da Lei Geral.

A classificação do porte das empresas pelo BNDES está definida nas circulares nº 11/2010 e 34/2011 e está exposta de seguinte maneira:

“1. Para efeito de enquadramento nas condições de financiamento dos Produtos e Programas em comento, as Beneficiárias de qualquer setor de atividade, exceto as Entidades da Administração Pública Direta (Estados, Municípios e Distrito Federal), serão classificadas, quanto ao porte, nas seguintes categorias:

1.1. Microempresas: Receita Operacional Bruta anual ou anualizada de até R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais);

1.2. Pequenas Empresas: Receita Operacional Bruta anual ou anualizada superior a R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 16.000.000,00 (dezesseis milhões de reais);

1.3. Médias Empresas: Receita Operacional Bruta anual ou anualizada superior a R\$ 16.000.000,00 (dezesseis milhões de reais) e inferior ou igual a R\$ 90.000.000,00 (noventa milhões de reais)”.

Incluindo a definição da UE por faturamento, o Quadro 2 reúne as divisões por faturamento.

Quadro 2 – Classificações de MPMEs – por faturamento anual

	Classificação	Receita operacional bruta anual
BNDES	Microempresa	Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões
	Pequena empresa	Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões
	Média empresa	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões
Lei Geral MPPE	Microempresa	Menor ou igual a R\$ 0,36 milhões
	Pequena empresa	Maior que R\$ 0,36 milhões e menor ou igual a R\$ 3,6 milhões
	Média empresa	Não define
ANVISA	Microempresa	Menor ou igual a R\$ 0,36 milhões
	Pequena empresa	Maior que R\$ 0,36 milhões e menor ou igual a R\$ 3,6 milhões
	Média empresa	Maior que R\$ 3,6 milhões e menor ou igual a R\$ 20 milhões
UE/OCDE	Microempresa	Menor que € 2 milhões
	Pequena empresa	Maior ou igual a € 2 milhões e menor que € 10 milhões
	Média empresa	Maior ou igual a € 10 milhões e menor que € 50 milhões

Fonte: SEBRAE, IBGE, OCDE, BNDES, Annual Report SMEs - European Commission. Elaboração Própria

* Para o IBGE, considera-se apenas as definições do setores de Indústrias e Construção

Relevante apontar que, além das duas formas apresentadas, a UE ainda adota o corte referente a patrimônio líquido na qual as empresas devem ter menos de € 43 milhões de PL para serem consideradas MPMEs, os cortes relacionados ao tamanho seguem os mesmos valores do por faturamento, com exceção que € 50 milhões passa a ser € 43 milhões.

4.2 Participação das MPMEs em Ubá e Franca

4.2.1 Base de dados e metodologias

Entre 2002 e 2014 pode-se analisar o crescimento do número de empresas, o número de funcionários e a remuneração média recebida pelos funcionários nas microrregiões

de Ubá e Franca, bases das aglomerações de empresas no setor produtivo de móveis e calçados, respectivamente. Avaliando também qual a participação de empresas com menos de 500 funcionários, ou seja, micro, pequenas e médias empresas na indústria de acordo com o SEBRAE/IBGE, em cada aglomeração.

A Relação Anual de Informações Sociais será a base de dados utilizada para verificar a presença das MPMEs nas aglomerações, através da RAIS consegue-se extrair informações relativas ao número e tamanho de estabelecimentos, quantidades e qualidades de vínculos empregatícios, remuneração média mensal, desligamentos e contratações. Essas informações são passíveis de filtros por região, setor produtivo, atividade econômica, faixa etária, entre outros.

Foram utilizados os dados referentes ao tamanho de estabelecimento para avaliar a quantidade de MPMEs entre as empresas do arranjo produtivo, e quantidade de vínculos ativos para avaliar a representação destas nos empregos gerados por esses estabelecimentos. A avaliação da renda anual gerada por um APL é complexa, e não foi encontrada literatura que realize tal estudo, para essa análise foi realizado, então, uma aproximação através da utilização da massa salarial nominal valores de dezembro fornecida pela RAIS, anualizada e deflacionada pelo INPC referente a dezembro. Esse indicadores foram escolhidos para análise de remuneração pois são os utilizados pelo DIEESE para realização de análises.

O ponto de partida para a análise das duas aglomerações mencionadas foram estudos realizados, referentes à base de dados da década de 90 e compilados em IPEA (2001), por Crocco et al (2001) e Suzigan et al (2001). Os estudos traçam o perfil das duas aglomerações e identificam como arranjo produtivo através da utilização da RAIS, informações coletadas em pesquisas de campo, bases de dados adicionais (PIA/IBGE, SECEX, etc.) e informações de instituições de apoio locais como sindicatos e federações.

Os dados de CNAE selecionados na RAIS foram os referentes a 95, indústria moveleira código de divisão 36 e grupo 361 e na calçadista 19 e 193 respectivamente, para permitir comparação com os estudos de partida, os quais não abrangem as atualizações mais recentes CNAE. Utilizam-se também os dados do PIB/IBGE para realizar análises relevantes aos setores.

4.2.2 Contexto Macroeconômico

O PIB brasileiro, entre 1996 e 2014, apresentou um crescimento recorrente, única exceção ao ano de 2009 no qual houve uma leve queda conforme podemos observar no Gráfico 1.

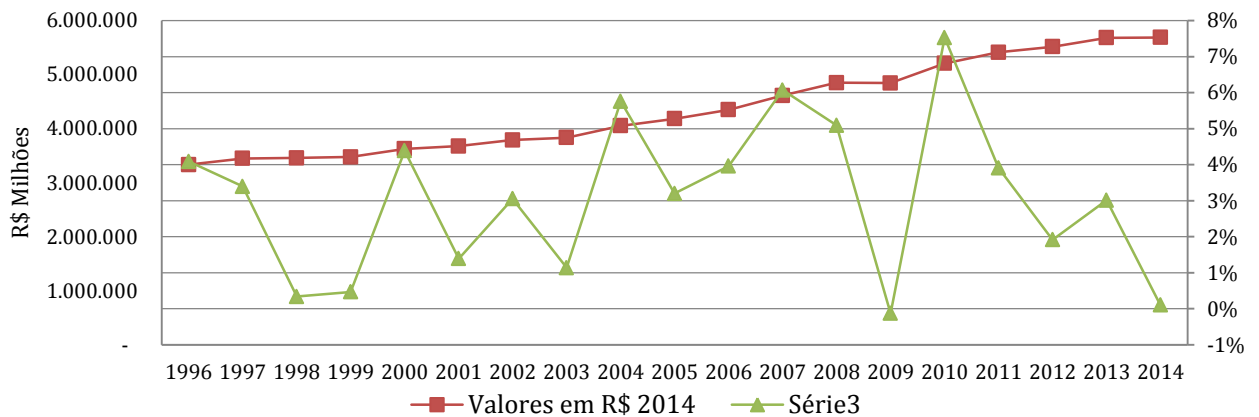


Gráfico 1 – Evolução do PIB brasileiro

Fonte: Banco Centra do Brasil/IBGE Elaboração: Própria

Verifica-se no Gráfico 2 a evolução do emprego formal no Brasil, percebe-se, então, que o número de vagas formais criadas, no período exposto, por empresas com menos de 500 funcionários é superior em valores absolutos ao número de vagas formais criadas por empresas de grande porte. Em 2014, 86% das vagas criadas foram em MPMEs, 93% destas em empresas com menos de 100 funcionários, conforme a RAIS.

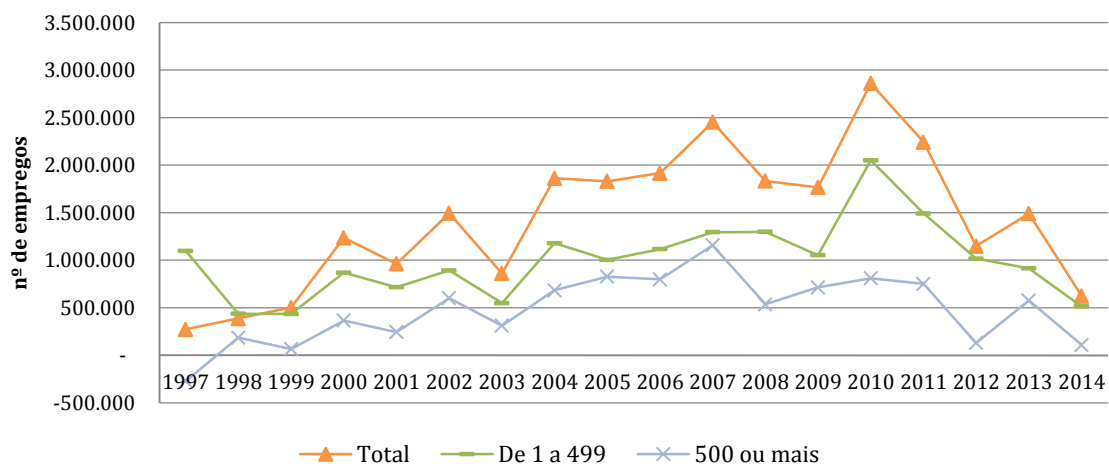


Gráfico 2 – Variação do emprego formal na economia brasileira – números absolutos

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

A evolução da taxa de empregos formais no Brasil, em termos gerais, segue a movimentação da taxa de crescimento do PIB real, conforme aponta o Gráfico 3. No entanto, pode-se perceber que uma grande variação da taxa de crescimento do PIB não tem o reflexo nas mesmas proporções no mercado de trabalho.

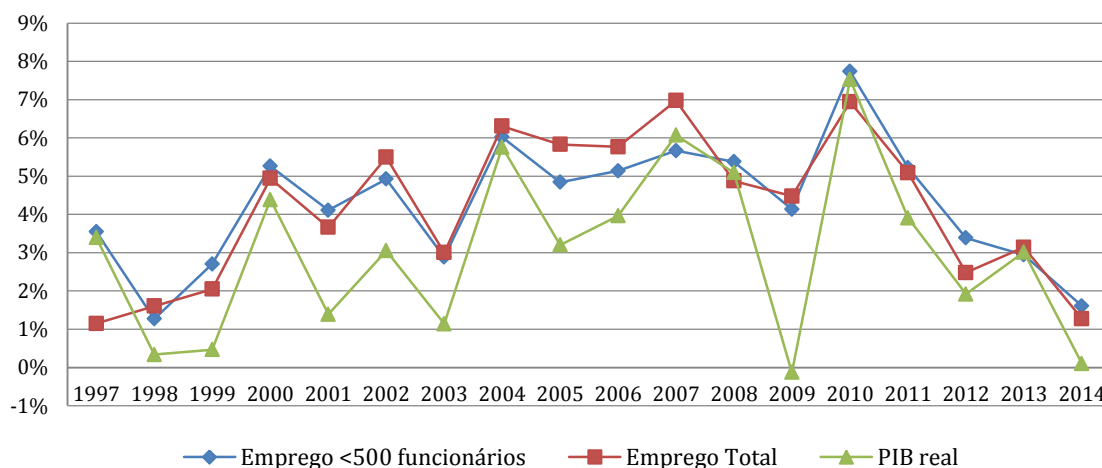


Gráfico 3 – Variação % do número de empregos formais x Variação % do PIB

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

O Gráfico 4 mostra a evolução no número de estabelecimentos. O acréscimo de grandes empresas é pequeno, a evolução média de grandes empresas por ano, no período analisado, é de 299 estabelecimentos, segundo os dados da RAIS. A evolução do número de estabelecimentos e dos estabelecimentos menores que 500 funcionários estão, portanto, sobrepostas.

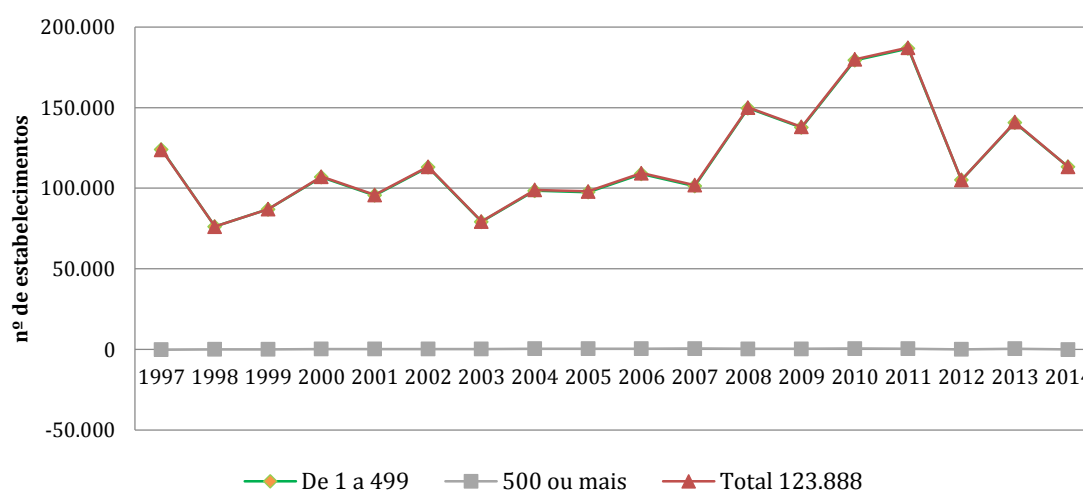


Gráfico 4 – Evolução do número de estabelecimentos – variação números absolutos

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

A Indústria de Transformação em geral, entre 2002 e 2014, apresentou crescimento no emprego até o ano de 2013, em 2014 houve uma queda 1,5% nos empregos na indústria. A indústria moveleira abriu o período em queda, no entanto, após 2003 acompanhou o movimento da indústria de transformação. Na indústria de calçados a oscilação de empregos, como pode ser verificado no Gráfico 5, não apresentou um padrão no período mas o conclui com um crescimento acumulado de 18%. Ao comparar com o mercado de trabalho brasileiro verifica-se que este também apresentou crescimento no período e apesar de não apresentar taxa negativa, em 2014 percebe-se uma forte desaceleração no crescimento.

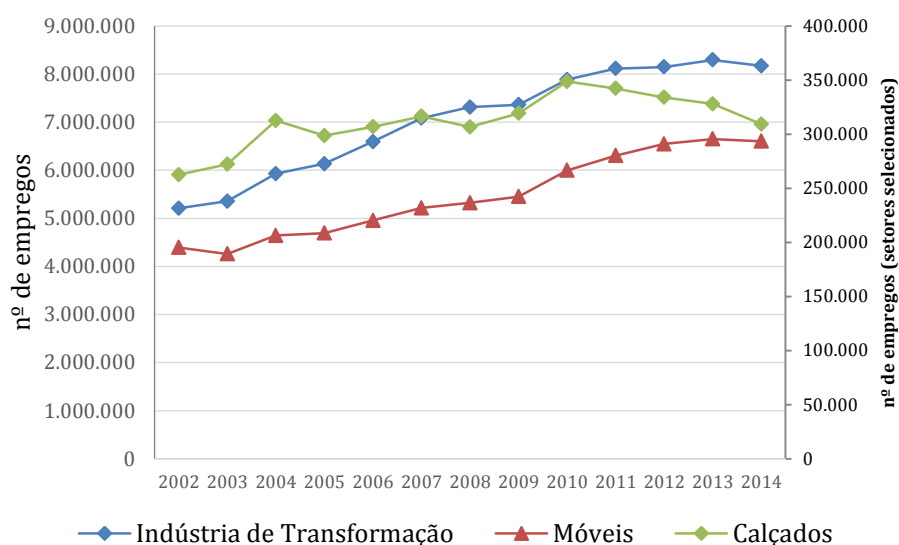


Gráfico 5 – Evolução do número de empregos na indústria de transformação nacional por porte de empresas e setores selecionados (eixo secundário)

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Em relação às MPMEs na indústria de transformação, bem como na de móveis e calçados, a taxa média de crescimento no período é inferior a do número de empregos geral das seleções, segundo os dados da RAIS.

4.2.3 Aglomeração industrial de Ubá

A cidade de Ubá, que nomeia a microrregião que se instala a aglomeração industrial, localiza-se em Minas Gerais na região Sudeste do estado, e possui população de estimada em 2015 pelo IBGE de 111.012 mil habitantes. O PIB do município representa cerca de 0,6% do PIB de MG. A microrregião de Ubá é constituída por 17 cidades, as quais

totalizam um PIB (IBGE 2013) de R\$ 4,99 bilhões, sendo a cidade de Ubá responsável por 46,4% deste valor.

Crocco et al (2001) explicam que o surgimento da indústria moveleira em Ubá acontece devido ao fechamento, nos anos de 1970, de uma grande empresa, com cerca de 1200 funcionários, chamada Dolmani. Então, os funcionários dessa empresa decidiram abrir outras empresas para aproveitar o conhecimento adquirido. Crocco et al. (2001) mostram que de acordo com o censo do IBGE, em 1970 Ubá possuía 25 empresas, em 1980 eram 72 empresas.

4.2.3.1 Setor moveleiro de Ubá

Crocco et al (2001) em sua análise apresenta a concentração das indústrias moveleiras mineiras em Belo Horizonte, com 45%, e em Ubá, com 33%, dos estabelecimentos, percebemos que essa microrregião continua a se destacar nesse quesito, de acordo com o Gráfico 6. Em 1997, Ubá possuía 248 estabelecimentos na indústria moveleira, esse número passou para 349 em 2014. No entanto, em 2002 o número de estabelecimentos atingiu 376, chegando ao seu mínimo no período em 2009 com 325 unidades.

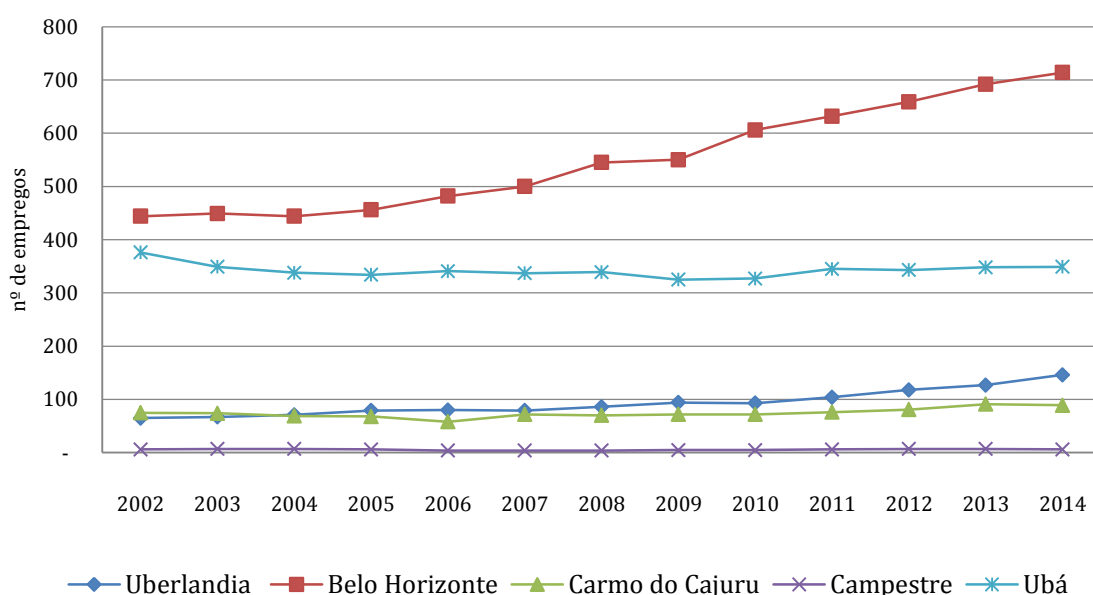


Gráfico 6 – Evolução do número de estabelecimentos na indústria de móveis – regiões selecionadas

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Em Ubá, a taxa média de crescimento de empregos foi de 6,1% a.a., contra uma taxa média de 4,7% a.a. nos empregos no Brasil, entre 2002 e 2014, segundo os dados da RAIS. Destaque para o período entre 2008 e 2011, no qual a taxa média de crescimento dos empregos na aglomeração foi 3,8 pontos percentuais maior que a taxa média brasileira, essa distorção foi parcialmente corrigida quando se analisa o período de 2008 a 2014, no qual a diferença entre as taxas cai para 1 p.p.. Em relação ao setor moveleiro e a indústria de transformação como um todo, o crescimento no emprego no setor moveleiro em Ubá, ainda de acordo com a RAIS, foi superior ao crescimento médio destes, nos dois períodos citados, 2002 a 2014 e 2011 a 2008.

Em relação a todos os empregos de todos os setores, a indústria moveleira de Ubá, em 2014, segundo os dados da RAIS foi responsável por 24,3% dos empregos na microrregião. Entre o período analisado, esse índice sempre se manteve acima de 20% de representatividade. A microrregião de Ubá representa 5,5% nos empregos da indústria de móveis no Brasil, em 2014.

Apesar do distanciamento em relação ao número dos estabelecimentos, conforme o Gráfico 7, o crescimento dos empregos é maior em Ubá que em Belo Horizonte, empregando em 2014 cerca de 16 mil empregos formais, contra 7,4 mil em BH.

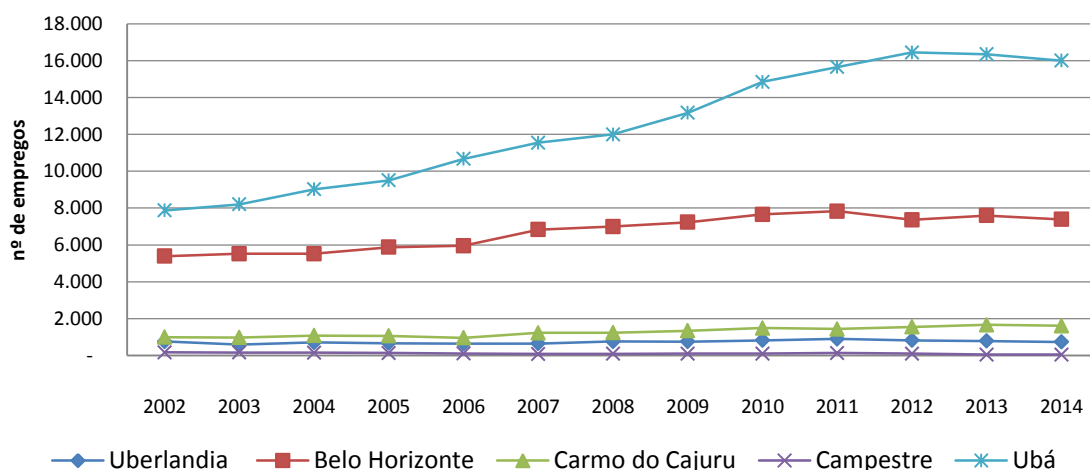


Gráfico 7 – Evolução do emprego formal na indústria calçadista – regiões selecionadas

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

A remuneração média de um trabalhador da indústria moveleira na microrregião de Ubá apresentou de 2002 a 2014 um crescimento real, deflacionado pelo INPC

de dezembro, de 89,1%, atingindo o valor de R\$ 1.585, em 2014, apontado no Gráfico 8. A remuneração média real recebida pelos trabalhadores anualizada, ou seja, multiplicada por 12 meses, corresponde em 2014 a R\$ 304,3 milhões de reais. Da massa salarial paga em dezembro na microrregião de Ubá, em todos os setores, a indústria moveleira corresponde a 28,3% desse valor, nos dados RAIS de 2014, em média no período essa participação foi de 26,5%.

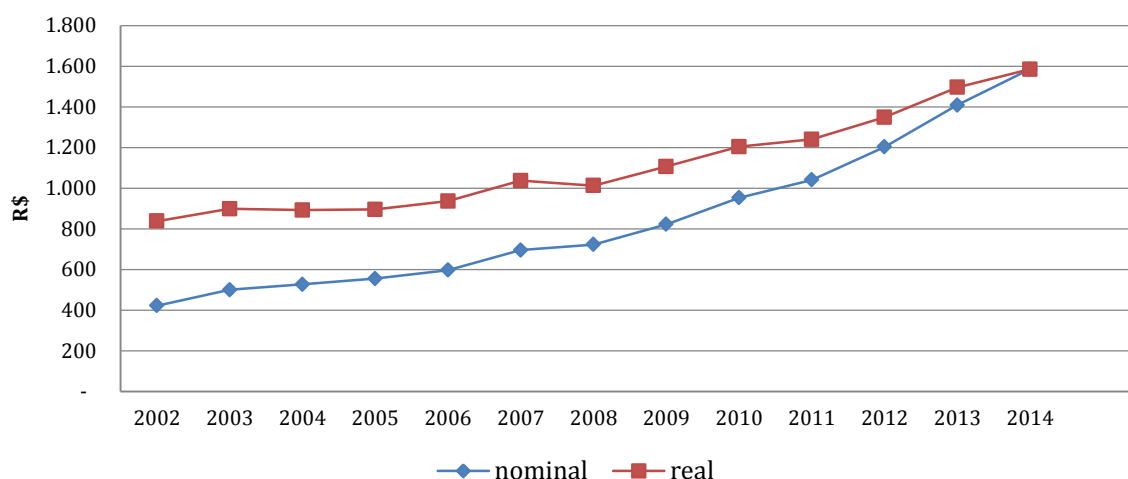


Gráfico 8 – Evolução da remuneração média na indústria de móveis de Ubá – por trabalhador (em R\$ 2014)

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

4.2.3.2A participação da MPME no Setor Moveleiro de Ubá

Empresas com menos de 100 funcionários são predominantes na indústria de móveis de Ubá, em 2014, 88% das empresas eram de micro ou pequeno porte, as médias empresas responderam por 10,9% dos estabelecimentos. Percebe-se no Gráfico 9 um aumento percentual, de médias e grandes empresas, em relação as pequenas empresas, pois em 2002, 94,9% das empresas eram de micro e pequeno porte e 4,8% eram de médio porte e apenas 0,3% tinham mais de 500 funcionários. Atualmente, 1,1% das empresas são de grande porte.

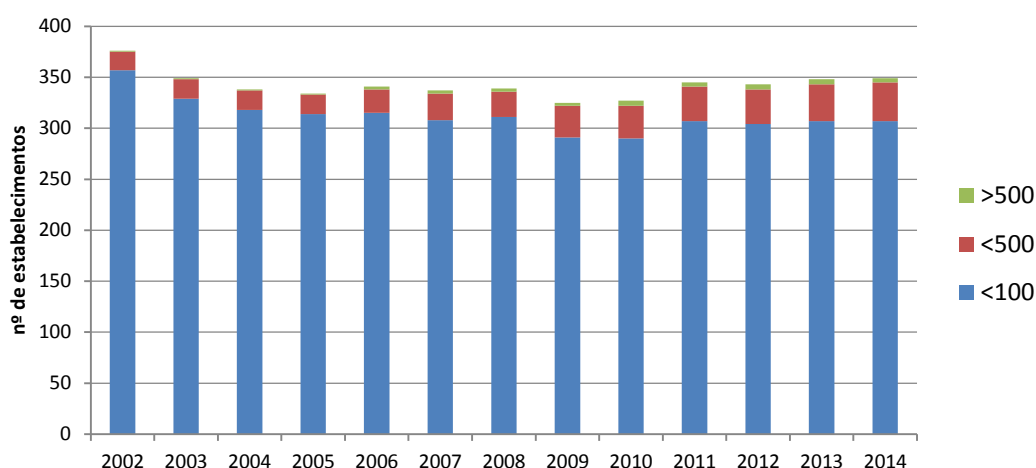


Gráfico 9 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na quantidade de estabelecimentos – microrregião de Ubá-MG

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Ao verificar a participação das MPMEs da indústria moveleira de Ubá sobre o emprego na microrregião, em todos os setores, temos uma representatividade de 19,9% no ano de 2014. Em média no período analisado, essa participação é de 19,3%.

A ampliação das empresas de médio e grande porte reflete claramente na divisão de mão-de-obra, o que é ilustrado no Gráfico 10, sendo as de médio porte responsáveis em 2014 por 46% dos postos de trabalho, as MPMEs respondem por 36% e as grandes empresas por 18%. Em números absolutos, as MPMEs empregam pouco mais de 13 mil trabalhadores na indústria de móveis em Ubá. A participação de grandes empresas de 2.912 postos de trabalho está dividida entre 4 empresas, uma dessas empresas é a Itatiaia que fornece móveis de metal e, segundo seu site, emprega cerca de 1800 colaboradores, no entanto, nem todos se localizam em Ubá, que é sua maior unidade.

No período de destaque anteriormente, 2008 a 2011, em relação ao emprego em Ubá, as MPMEs tiveram taxa média inferior ao crescimento de todas as empresas do setor na microrregião, no entanto, a taxa média de foi superior ao setor moveleiro brasileiro e a da indústria de transformação. Após 2010, o crescimento de empregos nas MPMEs foi de 22%, contra 7% na microrregião. As grandes indústrias do setor moveleiro na região perderam 29,5% de mão de obra no período.

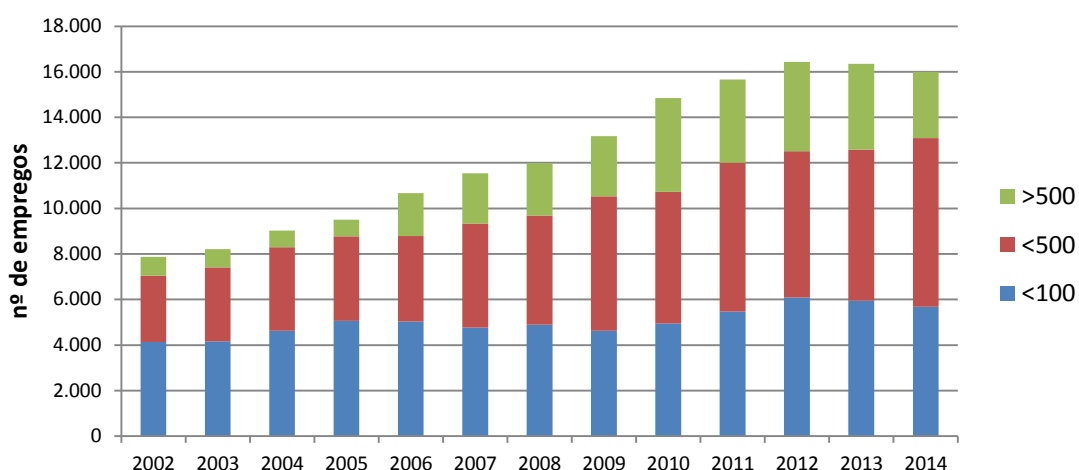


Gráfico 10 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na geração de emprego formal – microrregião de Ubá-MG

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

A Tabela 1 mostra a remuneração média anualizada do total trabalhadores no setor em Ubá, o que reflete a aproximação das remunerações pagas aos trabalhadores no ano, atualizado a valores de 2014 pelo INPC. As MPMEs foram responsáveis por 78% da renda gerada em 2014 pelas indústrias moveleiras da microrregião. Ao analisar massa salarial paga em dezembro na microrregião de Ubá, em todos os setores, a MPME da indústria moveleira corresponde a 22% desse valor, nos dados RAIS de 2014 e tem uma participação média de 19% no período.

Tabela 1 – Evolução das remunerações reais médias anualizadas – microrregião de Ubá-MG

Ano	Remunerações reais médias anualizadas – em R\$		%
	Estabelecimentos <500 funcionário	Total dos estabelecimentos	
2002	58.042.894	79.173.513	73%
2003	65.267.587	88.522.991	74%
2004	75.440.381	96.595.441	78%
2005	82.503.885	102.165.561	81%
2006	88.457.497	119.944.860	74%
2007	98.555.373	143.682.004	69%
2008	103.891.345	145.822.164	71%
2009	120.807.327	174.778.735	69%
2010	138.436.295	214.536.365	65%
2011	158.975.911	232.976.361	68%
2012	185.613.751	266.157.461	70%
2013	207.770.065	293.567.019	71%

2014	237.236.633	304.335.233	78%
------	-------------	-------------	-----

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Pelos conceitos apresentados neste trabalho, nos dados de Crocco et al (2001) não se consideraria a aglomeração de indústrias no setor de móveis de Ubá um APL, devido a algumas características como ausência de liderança e baixa cooperação. Os autores definem a estrutura produtiva como um *cluster* informal.

A evolução do *status* da aglomeração industrial de Ubá não pode ser verificada neste trabalho, no entanto, podemos perceber que houve um aumento considerável no emprego formal, aumento modesto no número de empresas e expansão no número de médias empresas, o que pode sugerir uma saída da informalidade na aglomeração.

Crocco et al (2001) aponta que em questão de liderança já haviam instituições que estavam buscando auxiliar na governança da estrutura produtiva. Em 2007, foi elaborado pelo Sebrae, junto com a FIEMG, um Plano de Ação para o APL de Ubá, que corrobora com a intuição de consolidação da aglomeração.

Após a crise financeira de 2008, o emprego no Brasil apresentou taxas de crescimento inferior às realizadas na microrregião de Ubá, sinalizando que existe uma referência em mão-de-obra no setor que, provavelmente devido à especialização, foi capaz de continuar absorvendo mão-de-obra.

As MPMEs são as bases da aglomeração moveleira de Ubá, com 98,9% do número de estabelecimentos, 82% dos empregos e 78% da renda. Com a análise, percebe-se que a movimentação de mão-de-obra entre os nichos de empresas, no período de 2010 a 2014, o qual coincide com a retração da taxa de crescimento do PIB brasileiro, apesar do crescimento em 2010, as MPMEs absorveram a mão-de-obra dispensada nas grandes empresas do setor. As causas dessa movimentação não são passíveis de extrair da análise aqui realizada.

4.2.4 Arranjo Produtivo calçadista de Franca - SP

Suzigan et al (2000) remontam a origem do pólo calçadista de Franca, consolidado entre as décadas de 1940 e 1950, à tradição do artesanato de couro local devido a posição geográfica da cidade, a qual se localizava na rota entre São Paulo e o Brasil Central

ganhando a função de entreposto comercial de gado, sal, entre outros. A disponibilidade de matéria-prima propiciou, então, a produção de “sapatões” de couro para os trabalhadores rurais ainda no século XIX.

SindiFranca (2015) apresenta a evolução da população dada pelo IBGE de Franca entre 1991 e 2010, a qual cresceu 36% no período, alcançando 318,64 mil habitantes e 77% da população estimada em 2015 pelo IBGE para a microrregião. O PIB do município de Franca atualmente é, aproximadamente, R\$ 6 bilhões de reais o que corresponde a 60% do PIB da microrregião de Franca, a qual é composta por 10 municípios.

4.2.4.1 Setor calçadista de Franca

O setor calçadista de Franca é o segundo maior polo calçadista brasileiro. Suzigan et al (2001) selecionam as regiões apontadas pois são as regiões calçadistas com representação significativa no emprego, ele inclui a região de Vale dos Sinos que destoa em tamanho com 42% da concentração de emprego no setor, por isso não será considerada.

Suzigan (2001) aponta que em 1997, a indústria calçadista de Franca empregava cerca de 12.830 trabalhadores dedicados a fabricação de calçados. Atualmente, esses dados correspondem a 21.023 trabalhadores. Diferentemente do que ocorreu em Ubá, no APL de Franca a taxa média de crescimento do número de empregos foi inferior à taxa de crescimento no Brasil e na indústria de transformação, entre 2002 e 2014. O setor calçadista no Brasil e em Franca tiveram uma taxa de crescimento médio de 1,4%a.a., no período. Houve um crescimento de 17,7% do emprego no período. O Gráfico 11 mostra o crescimento irregular na indústria calçadista de Franca.

Segundos dados da RAIS, o emprego na indústria calçadista de Franca foi responsável por 20,2% do total de emprego, em todos os setores, na microrregião no ano de 2014. Entre o período analisado, essa representatividade média é de 25%. A microrregião de Franca representa 6,8% do emprego no setor calçadista brasileiro, em 2014.

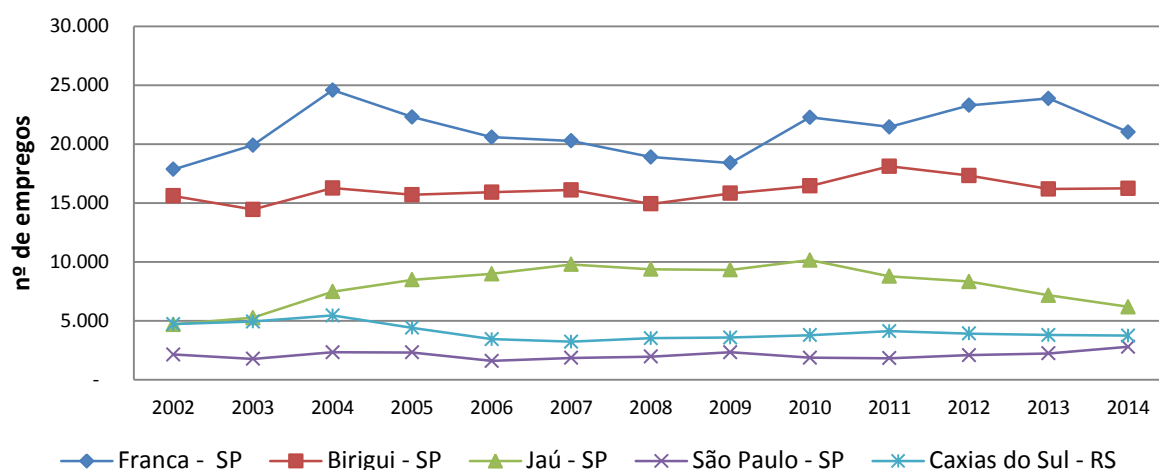


Gráfico 11 – Evolução do emprego formal na indústria de calçados – regiões selecionadas

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Fator que chama atenção no setor calçadista em Franca é a quantidade de empresas que este possui, conforme ilustrado no Gráfico 12, destacando-se das demais regiões apresentadas o que indica que o tamanho médio das empresas em Franca é inferior, com cerca de 12 empregados por unidade produtiva, em 2014, enquanto a microrregião de Birigui, por exemplo, apresentou um tamanho médio de 33,27.

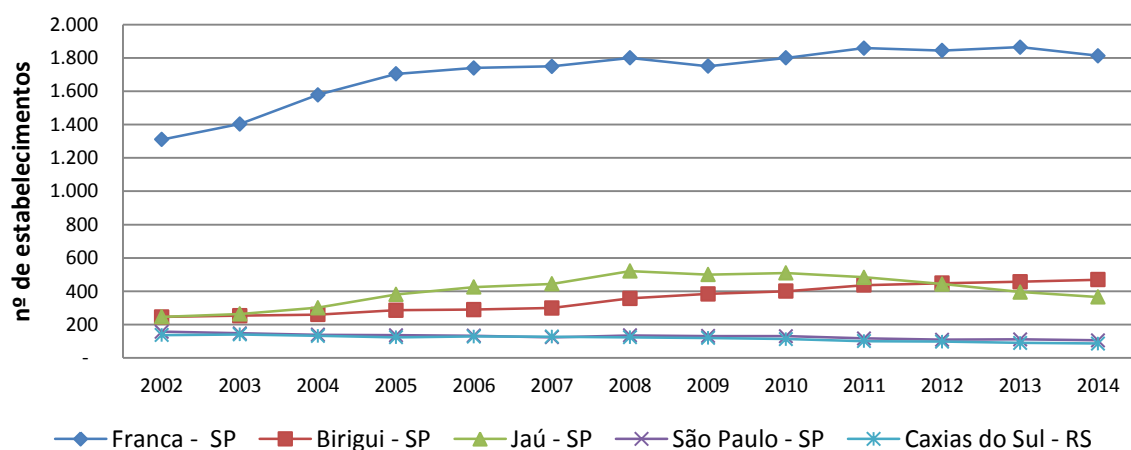


Gráfico 12 – Evolução do número de estabelecimentos na indústria de calçados – regiões selecionadas

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

Em 12 anos a remuneração média por trabalhador no APL de Franca evoluiu 33,6% em valores reais, deflacionado pelo INPC, como mostra o Gráfico 13. A remuneração média por trabalhador anualizada atingiu em 2014 o valor de R\$ 17.007, todo o

setor em Franca, pagou em todas as remunerações R\$ 357,5 milhões em média no ano. O SINDIFRANCA (2014) mostra que em dezembro do ano de referência o piso salarial do sapateiro era de R\$ 815.

Em relação a massa salarial paga em dezembro na pela na microrregião de Franca, em todos os setores, a indústria calçadista corresponde a 16,7% desse valor, nos dados RAIS de 2014 e tem uma participação média no período de 18,9%.

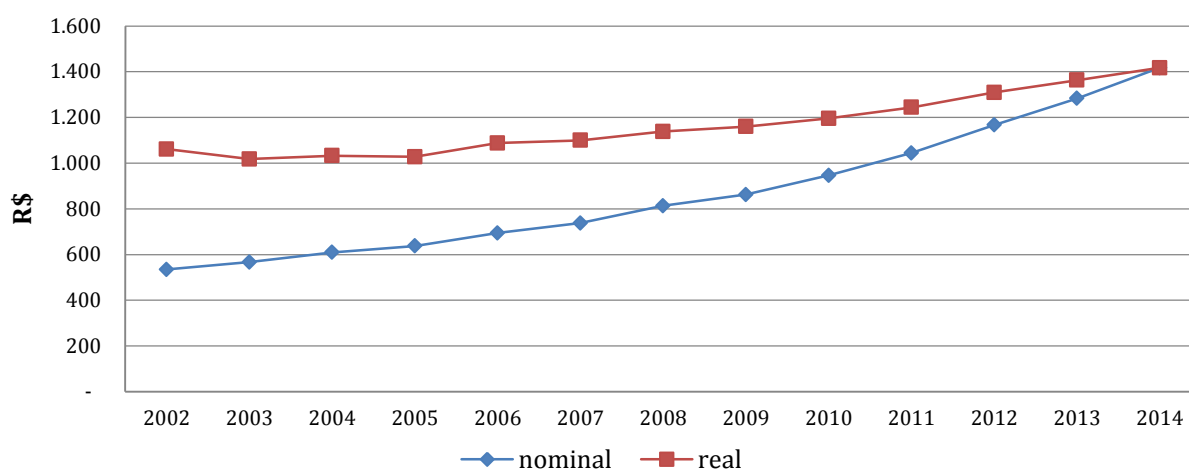


Gráfico 13 – Evolução da remuneração média na indústria de calçados de Franca – por trabalhador

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

4.2.4.2 A participação da MPME no Setor Calçadista de Franca

O setor calçadista de Franca é composto majoritariamente por MPMEs, 99% das empresas possuem menos de 100 funcionários, 0,9% são médias empresas e apenas 0,1% das empresas possuem mais que 500 funcionários. Em números absolutos, apresentados no Gráfico 14, as médias empresas eram 29 estabelecimentos em 2014 e apenas três grandes empresas atuavam na região.

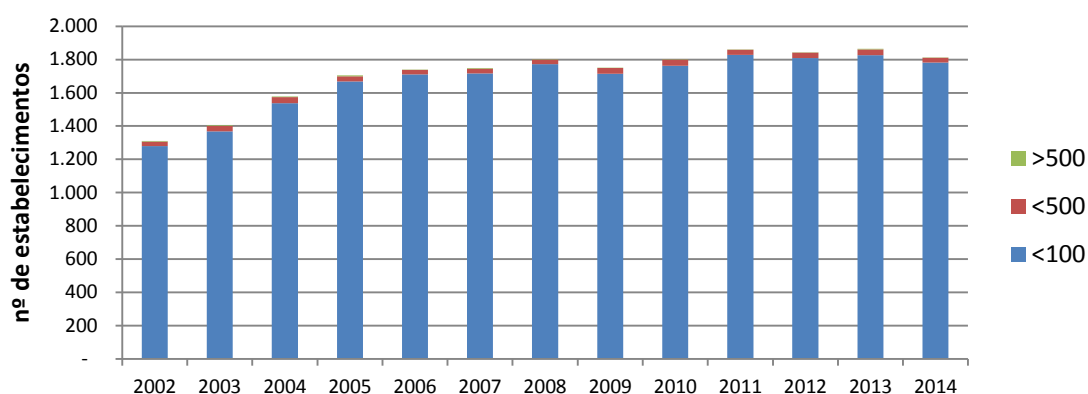


Gráfico 14 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na quantidade de estabelecimentos – microrregião de Franca - SP

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

As micro e pequenas empresas absorvem 66% da mão-de-obra empregada na região, correspondente a 14 mil trabalhadores. Apenas 9% da mão-de-obra empregada está nas grandes empresas. Ao observar o Gráfico 15, verifica-se que, existe grande oscilação no número de empregos ao decorrer dos anos, no entanto, quando se analisa a taxa média de crescimento do emprego a das MPMEs é superior à realizada no setor, na microrregião. Entre 2008 e 2011 a taxa média de crescimento das MPMEs de Franca superou a taxa média da região, do setor calçadista e da indústria de transformação como um todo.

Em relação ao total de empregos, em todos os setores, na microrregião de Franca, segundo dados da RAIS as MPMEs do setor calçadista contribuíram em média nos anos analisados por 22% do emprego.

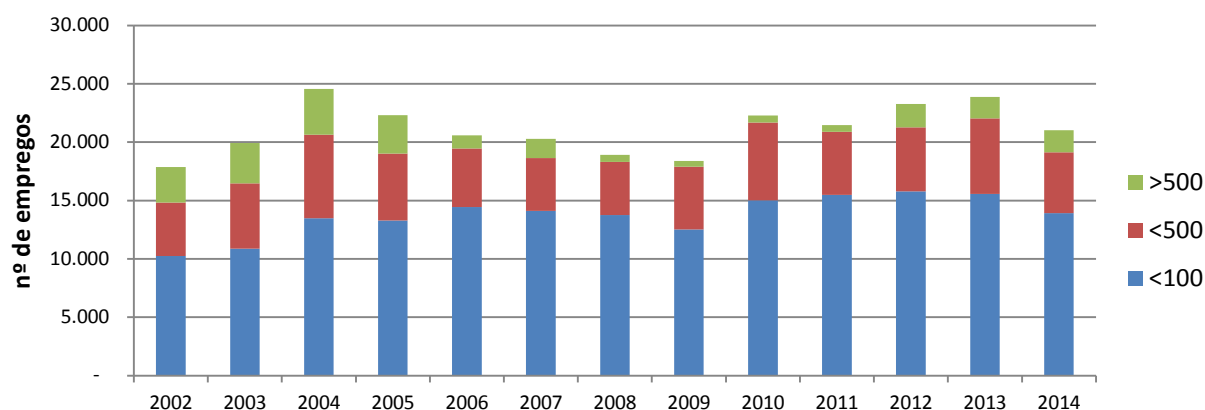


Gráfico 15 – Participação das empresas por tamanho do estabelecimento na geração de emprego – microrregião de Franca – SP

Fonte: RAIS/MTE Elaboração: Própria

A alta concentração de MPMEs se reflete também na remuneração média real anualizada, 88% das remunerações pagas em 2014 foram provenientes de empresas de pequeno e médio porte. Podemos perceber que, devido ao alto número de empregos e estabelecimentos, a remuneração média em empresas de pequeno e médio porte são inferiores a remuneração paga nas grandes empresas, em Franca, nas MPMEs um trabalhador é remunerado em média, no mês, R\$ 41 a menos que a o setor e R\$ 451 inferior as grandes empresas. A Tabela 2 mostra que apesar da evolução anualizada de 61,4% na remuneração real média nas MPMEs ser maior 4,2.p.p. que a evolução do setor, ao nível dos trabalhadores essa evolução foi de 25% contra 33%.

Considerando a massa salarial paga em dezembro na pela na microrregião de Franca, em todos os setores, a MPME da indústria calçadista corresponde a 14,7% desse valor, nos dados RAIS de 2014 e tem uma participação média no período de 17%

Tabela 2 – Avaliação remunerações reais médias anualizadas – microrregião de Franca - SP

Ano	Remunerações reais médias anualizadas – em R\$		%
	< 500 funcionários	Total dos estabelecimentos	
2002	195.723.072	227.457.757	86%
2003	180.935.739	243.297.599	74%
2004	240.772.621	304.414.104	79%
2005	222.173.531	275.072.039	81%
2006	250.707.546	268.872.013	93%
2007	241.217.489	267.477.353	90%
2008	247.713.491	258.276.686	96%
2009	247.251.726	256.212.928	97%

2010	308.908.218	319.619.155	97%
2011	309.628.306	320.320.876	97%
2012	328.822.878	365.727.915	90%
2013	354.404.051	390.369.845	91%
2014	315.993.561	357.542.164	88%

Fonte: RAIS/MTE

Suzigan et al (2001) ao avaliar a aglomeração calçadista de Franca caracterizou-a como um APL, concluindo que a aglomeração calçadista de Franca “detém das vantagens competitivas clássicas derivadas de economias externas de aglomeração” pois três fatores foram identificados de maneira expressiva no local, são eles: amplas inter-relações produtivas, forte concentração de mão-de-obra especializada e transbordo de conhecimento o que equivale a “atmosfera industrial” marshalliana. Entretanto, há falta de cooperação multilateral, as cooperações na região normalmente são bilaterais, ou seja, vertical na cadeia produtiva.

Considerando que o APL de Franca já estava consolidado em 1997, podemos observar que os não houve nenhuma alteração nos índices socioeconômicos apresentados que indiquem uma alteração desse quadro.

As MPMEs claramente são relevantes no APL com, em 2014, 99,9% do número de estabelecimentos, 91% da mão-de-obra e 88% das remunerações pagas. Essa constituição não sofre grandes alterações ao longo do período analisado, o que indica uma consistência no APL o qual sofreu uma evolução em todos os índices se observarmos 2002 contra 2014 e aparentemente se manteve estável.

5 CONCLUSÃO

A mudança do paradigma produtivo do modelo de produção em massa para a especialização flexível, conforme vimos, tornou clara a ligação entre a pequena e média empresa e o seu papel no desenvolvimento regional. As experiências de aglomeração – DI, *cluster* e APL – foram destacadas como estratégia para impulsionar as MPMEs através das vantagens adquirida, economias externas, geradas pela concentração localizada de empresas, auxiliando esse nicho empresarial a superar as adversidades causadas pelo tamanho das empresas.

As indústrias selecionadas são representativas tanto na microrregião de Ubá como de Franca. A indústria moveleira de Ubá possuía, em 2014, 24,3% dos empregos na microrregião, enquanto a indústria calçadista em Franca era responsável por 20,2% do emprego em sua microrregião. No quesito remuneração média anualizada, 16,7% da remuneração paga na microrregião de Franca advém do setor de calçados e em Ubá 28,3%, em 2014.

A análise dos dados da RAIS permitiu a avaliação de como as pequenas e médias empresas se inseriram nas aglomerações industrial de móveis de Ubá e no APL calçadista de Franca, não consideramos neste trabalho a indústria moveleira de Ubá como APL, mantemos portanto a definição de *cluster* já atribuída por Crocco et al (2001), pois não há evidência suficiente que suporte a reclassificação. Franca, no entanto, não apresenta sinais de deterioração, o que indica a manutenção do APL.

As estruturas produtivas de móveis em Ubá e calçados em Franca possuem a sua composição majoritariamente de pequenas e médias empresas. Em Franca, 99,9% dos estabelecimentos em 2014 estão neste, já em Ubá corresponde a 98,9%. Ao analisarmos em relação ao número de pessoas empregadas as porcentagens são 91% e 82%, respectivamente.

A participação das MPMEs na absorção de mão-de-obra é algo de grande relevância em diversos países, na aglomeração de Ubá observa-se que em momentos que a economia não apresenta um crescimento tão elevado, com decaimento da taxa de crescimento, as pequenas e médias empresas do setor refletem essa desaceleração de forma mais gradual, incorporando inclusive parte da mão-de-obra dispensada no setor de grandes empresas.

Em Franca, como não existe praticamente grandes estabelecimentos essa mesma movimentação não pode ser identificada.

A falta de dados mais específicos dificultou um estudo mais preciso do efeito das MPMEs na geração de renda nas aglomerações. No entanto, pelo estudo realizado podemos verificar que entorno de 78% da remuneração paga para trabalhadores no ano de 2014 no setor moveleiro de Ubá é proveniente de empresas deste porte e em Franca 88%.

O emprego gerado pelas pequenas e médias empresas é, em ambas microrregiões analisadas, parte expressiva do emprego total, em todos os setores, na média de 20%, entre 2002 e 2014. A massa salarial que é distribuída nas microrregiões pela MPME nos setores estudados, assim como o emprego, apresentou uma participação elevada, em média 17% em Franca e 19% em Ubá, da massa salarial total distribuída por todos os setores. Portanto, podemos inferir que o bom funcionamento das MPMEs nas estruturas produtivas é importante para o funcionamento da economia local pela expressividade destes nas regiões na geração do fluxo de renda.

Análises adicionais podem ser realizadas a partir de questionamentos gerados por este trabalho que não foram objeto principal de estudo. A verificação da consolidação do APL em Ubá, a contribuição dos APLs na geração de riqueza no estado e como as empresas interagem nas aglomerações atualmente são exemplos de assuntos a serem aprofundados.

Foi recomendado que, em futuros estudos, compare-se a evolução das aglomerações trabalhadas com outras aglomerações no mesmo setor para verificar distorções em relação a variações do mercado específico de cada mercadoria.

6 REFERÊNCIAS

AMARAL FILHO, J. do. É negócio ser pequeno, mas em grupo. *Desenvolvimento em debate* 3: painéis do desenvolvimento brasileiro – II (BNDES), p. 85-118, dez. 2002.

ALVES, C. A.. SCHIAVETTO, F.; A identificação dos arranjos produtivos locais: uma análise sobre sua constituição no contexto regional e nacional. *Revista Eletrônica de Administração*, V. 13, Ed. 14, Janeiro-Junho 2009.

ANTUNES. R. *Adeus ao trabalho?: ensaio sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho*. Cortez: ed. da Unicamp, Campinas, 2002.

ARZENI, S. e PELLEGRIN, J. P.. Entrepreneurship and Local Development. *The OECD Observer*, pg. 27-29. 1997.

BAGNASCO, Arnaldo. Desenvolvimento regional, sociedade local e economia difusa. In: COCCO, G; URANI, André; GALVÃO, A. P. (Org.). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

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

BECATTINI, G. The marshallian industrial district as a socio-economic notion. In: PIKE, F.; BECATTINI, G.; SENGENDERGER, W. (Ed.). *Industrial districts and interfirm cooperation in Italy*. International Institute for Labour Studies, ILO, Geneva, 1990.

------. Distritos industriais na Itália. In: COCCO, G; URANI, André; GALVÃO, A. Patez. (orgs). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 45 - 58.

BELUSSI F. e CALDARI, K., At the origin of the Industrial District: Alfred Marshall and the Cambridge School. International Workshop: “Marshall and Marshallians on Industrial Economics” March 15-16th 2008, Mercury Tower, Hitotsubashi University, Tokyo.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Crescimento e Desenvolvimento Econômico. *Notas para uso em curso de desenvolvimento econômico na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas*. Versão de junho de 2008

BNDES. Arranjos Produtivos Locais e o Desenvolvimento, 2003

BNDES. Desenvolvimento Econômico Local: caminhos e desafios para construção de uma nova agenda política. 2001.

BRASIL. MTE. Relação Anual de Informações Sociais: RAIS: microdados. Brasília, DF 1996 – 2014

BRASIL. BANCO CENTRAL DO BRASIL 2015. Disponível em <www.bacen.gov.br>. Acessado em 15.12.2015

CASARROTO FILHO, N. *Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento regional: estratégias para a conquista da competitividade local com base na experiência italiana*. São Paulo: Atlas, 2001

CELESTE, J. L. Especialização flexível: uma alternativa promissora para o desenvolvimento econômico de regiões subdesenvolvidas. São Paulo: RAE – Revista de Administração de Empresas, 1993.

CORÓ, G. Distritos e sistemas de pequena empresa na transição. In: COCCO, G; URANI, André; GALVÃO, A. Patez. (orgs). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 147 – 198.

CROCCO, M. A. et al. O Arranjo Produtivo moveleiro de Ubá - MG. In: TIRONI, L. Fernando. (org). *Industrialização descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA, 2001. p. 179 – 236.

FURTADO, C. *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*. São Paulo: Companhia Editora Nacional. 1967

-----, “Os desafios da nova geração”. *Revista de Economia Política* 24(4): 483-486. Discurso na cerimônia de abertura da III Conferência Internacional Celso Furtado, Rio de Janeiro, URFJ, 2004.

GALVÃO, O. J. DE A. ‘Clusters’ e Distritos Industriais: Estudos de Casos em Países Seleccionados e Implicações de Política.. *Planejamento e Políticas Públicas*, no. 21. Brasília: IPEA, 2000.

HALL, R. H. *Organizações: estruturas, processos e resultados*. 8º ed. São Paulo Pearson Prentice Hall. 2004

HISSA, B. H. Clusters como nova trajetória do Capitalismo industrial no Brasil: História e Perspectiva. Universidade de Santa Cruz do Sul, UNISC, RS. pg. 36-61. 2007.

LEWIS, A. W. *Teoria do Desenvolvimento Econômico*, Rio de Janeiro, Zahar Editores, 1960.

LONGENECKER, J.G.; MOORE, C. W. & PETTY, J.W. *Administração de pequenas empresas*. São Paulo: Makron, 1997.

MARSHALL, A. [1920]. *Principles of economics*. Pennsylvania: Porcupine Press, 1982

MELO JR, J. S. de M.. Longevidade das micro e pequenas empresas prestadoras de serviços : um estudo das dimensões organizacionais e suas implicações / José Samuel de Miranda Melo Júnior. – 2012.

MDIC. Termo de Referência para Política Nacional de Apoio ao Desenvolvimento de Arranjos Produtivos Locais. 2004. Disponível em <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1289322946.pdf> Acessado em: dez 2015

PAIVA, C. A. N. Aglomerações, arranjos e sistemas produtivos locais: o que são, como se diferenciam e quais as políticas mais adequadas ao seu desenvolvimento. *Revista Redes, Santa cruz do Sul*, v.10, n.3, set./dez. 2005.

PIKE, F. SENGENBERGER, W; Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In: COCCO, G; URANI, André; GALVÃO, A. Patez. (orgs). *Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. p. 101 – 146.

PYKE, F. BECATTINI, G. SENGENBERGER, W. Industrial districts and interfirm cooperation in Italy. Genebra: International Institute for Labour Studies, 1990.

PIORE, M. J. e SABEL, C. F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Book, 1984.

PORTER, M. E.. *The competitive advantage of nations*, New York: The Free Press, 1990.

------. Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly* v.14 pg. 15-31. 2001

SANTOS, G. A. G.; DINIZ, E. J.; BARBOSA, E. K. Arranjos produtivos locais e desenvolvimento. Versão preliminar. BNDES, 2004

SCHIMTZ, H. Collective efficiency: growth path for small-scale industry. *The Journal of Development Studies*. England, vol. 31, n° 4, April, 1995.

SCHUMPETER, J. A. (1911 [1961]) *The Theory of Economic Development*. Oxford: Oxford University Press, 1961.

SEBRAE. Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2014.

------. Metodologia de desenvolvimento de arranjos produtivos locais : Projeto Promos-Sebrae - BID : versão 2.0 / Renato Caporali e Paulo Volker (organizadores).– Brasília : 2004.

SEN, A. *Desenvolvimento como Liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras. 1999.

SOLOMON, S. *A grande importância da pequena empresa: a pequena empresa nos Estados Unidos no Brasil e no mundo*. Rio de Janeiro: Editorial Nórdica, 1986

SUZIGAN, W et al. Sistemas produtivos locais no estado de SÃO PAULO: o caso da indústria de calçados de FRANCA-SP. In: TIRON, Luís Fernando. (org). *Industrialização Descentralizada: sistemas industriais locais*. Brasília: IPEA, 2001. p. 267– 321.

_____. Aglomerações Industriais: avaliação e sugestões de políticas. 2006 (online). Disponível em: <http://www2.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sti/publicacoes/futAmaDilOportunidades/futIndustria_01.pdf>. Acesso em: dez . 2015.

TAPPI, D. The Neo-Marshallian Industrial District: A Study on Italian Contributions to Theory and Evidence. Max-Planck-Institute for Research em Economic Systems Evolutionary Economic Unit Kahlaische Strasse 10, 07745 Jena, Germany, 2001.

VIEIRA. E. T. Industrialização e políticas de desenvolvimento regional: o vale do paraíba paulista na segunda metade do século XX. Tese de Pós-graduação USP. 2009