

F-3257

BNDES
AP / COPED
Centro de Pesquisas
• Dados



BNDES
AP / COPED
Centro de Pesquisas
e Dados

AVALIAÇÃO DO CRITÉRIO PARA CLASSIFICAÇÃO DO PORTE
DAS EMPRESAS PROPOSTO POR GRUPO DE TRABALHO DO
BANCO DO BRASIL

Rui Lyrio Modenesi

Maio de 1980

AVALIAÇÃO DO CRITÉRIO PARA CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS

PROPOSTO POR GRUPO DE TRABALHO DO BANCO DO BRASIL

INTRODUÇÃO

Esta nota visa avaliar o critério de classificação do porte das empresas elaborado por grupo de trabalho do Banco do Brasil, incumbido da formulação da Política Interna de Apoio às Pequenas e Médias Empresas - GT-PME.⁽¹⁾ A necessidade dessa avaliação decorre da intenção do BB de ver tais critérios adotados por outras instituições e programas de apoio às PME's, o que inclui o BNDE.

Foram escolhidas as variáveis faturamento e ativo imobilizado - a serem usadas conjuntamente - para o estabelecimento de quatro categorias de tamanho: micro, pequena, média e grande. Os parâmetros para tal classificação foram obtidos pela aplicação da Análise de Conglomerados aos dados de uma amostra de 99.148 empresas constantes dos arquivos do Imposto de Renda de Pessoas Jurídicas, ano-base de 1976, e da Relação Anual de Informações Sociais e do Cadastro Geral de Contribuintes (total de 372.360 empresas).

(1) As recomendações deste GT foram condensadas na publicação Micro, Pequenas e Médias Empresas: uma abordagem analítica das suas dificuldades e das possíveis medidas para solucioná-las nas áreas gerencial, de produção, de mercado fiscal e financeira (Brasília: Banco do Brasil S.A./Diretoria de Planejamento/Coordenadoria de Análise Sócio-Econômica/GT/PME, 1979).

A proposta inicial era definir parâmetros para as 7 regiões operacionais do BB e 31 setores de atividades econômicas. Ao final, o trabalho estabeleceu apenas parâmetros setoriais para o conjunto do País. (Ver Anexo I)

Nossa análise procurará fundamentar-se na interpretação dos parâmetros propostos, com a finalidade de avaliar sua pertinência ou adequação, tendo em vista uma possível manifestação do BNDE sobre o assunto.

1. Discriminação Regional

O trabalho argumenta que, embora tenha sido sugerida por alguns dos entrevistados, a diferenciação regional dos parâmetros definidores do porte não foi considerada por ter concluído o GT que tal discriminação tende a reduzir o número de empresas que, nas regiões menos desenvolvidas, seriam enquadráveis como MPME. Como consequência disso, reduzir-se-ia a parcela de recursos a serem carreados para essas regiões, através dos programas de apoio às MPME's.

Deve-se observar, no entanto, que o argumento estaria correto sempre que os programas tivessem como universo de aplicação o país como um todo. Neste caso, a adoção de critérios de corte de tamanho (micro, pequeno, médio e grande), baseados no posicionamento relativo das empresas nas estruturas produtivas regionais, eliminaria da categoria de MPM's empresas que nela seriam incluídas, se os parâmetros de classificação fossem fixados com base no conjunto do aparelho produtivo nacional.

A explicação disso é que, sendo o critério de classificação baseado num posicionamento relativo, os parâmetros

de corte variarão de universo para universo considerado para sua estimativa. Em decorrência, a estrutura produtiva, escolhida como universo para a definição desses parâmetros, deve coincidir com aquela sobre a qual se aplicará a determinada política que adotará tratamento diferencial, segundo o tamanho das empresas.

Não atentando para isso, o GT se propôs, de início, determinar parâmetros regionais, para serem utilizados na implementação de um programa - do Banco do Brasil - que, em princípio e/ou por razões institucionais, visaria beneficiar as MPME's, a nível nacional. Como seria de esperar, ao interpretar os resultados obtidos face aos objetivos pretendidos, o GT esbarrou numa inconsistência.

Acontece que, com a discriminação regional, duas empresas com iguais valores das variáveis classificatórias, mas situadas em regiões diferentes, podem ser enquadradas em categorias de porte distintas: a localizada na região menos desenvolvida em faixa mais elevada do que a outra. Exemplificando, uma empresa com determinados valores de ativo imobilizado e faturamento, se localizada em São Paulo, poderia ser classificada como média; e como grande, se situada em Sergipe. Em termos práticos, isso implicaria que a mesma empresa poderia receber incentivos do programa se instalada em São Paulo, mas não as mereceria se se localizasse em Sergipe. Fato que contraria o objetivo declarado do programa de beneficiar mais as regiões menos desenvolvidas.

Analisando esse tipo de resultado, o GT acabou por considerar inapropriada a classificação regionalmente diferenciada. Mas ao fazer isso, o trabalho desconsidera que, por outro lado, a adoção de parâmetros regionais justifica-se quando o programa, ao invés de âmbito nacional, for circunscrito a uma determinada região.

Tomando um exemplo, interessa a uma agência de desenvolvimento regional, como a SUDENE, definir o estrato de empresas que, na área do "Polígono das Secas", deverão merecer estímulos especiais, em virtude de sua relativa fragilidade, no contexto do sistema econômico local.

Desse modo, o Programa de Apoio a PME da SUDENE deve classificar as empresas segundo sua posição relativa no aparelho produtivo de sua área-programa. Para reforçar o argumento, observe-se que, se os parâmetros fossem determinados a partir do conjunto das empresas nacionais, poucas seriam aquelas consideradas grandes, vale dizer, perderia sentido o próprio objetivo do programa de privilegiar a parcela mais frágil do sistema produtivo regional.

Deve-se concluir, pois, que a utilização ou não da discriminação regional dos parâmetros de classificação de porte deve estar fundamentada na consideração dos objetivos e instrumentos de política próprios de cada programa e/ou instituição.

No caso do BNDE e do BB, por razões institucionais, admite-se, como princípio geral de política, que a diferenciação setorial deve ter prevalência sobre a regional. Nessas circunstâncias, torna-se coerente a adoção de classes de porte diferenciadas por setores, mas espacialmente uniformes.

Sem embargo, o objetivo de atenuação de desequilíbrios regionais pode ser, compativelmente, atribuído a programas nacionais de apoio às MPME's: através, por exemplo, da adoção de critérios de classificação nacionalmente uniformes, combinada com uma desejável e predeterminada distribuição regional dos recursos do programa e/ou com condições de financiamento mais favorecidas, etc. Este, aliás, é o tipo de procedimento empregado pelo BNDE.

No entanto, não se pode, por outro lado, deixar de reconhecer que, para outras instituições ou programas, o sentido de prevalência é inverso, justificando a existência de critérios regionalmente distintos.

2. Discriminação Setorial

A adoção de critérios de discriminação setorial de porte justifica-se pelo reconhecimento de que há interrelações de natureza econômica, tecnológica e até de formação histórica dos sistemas econômicos que podem se refletir através de uma diferenciação nas escalas de produção de diferentes setores.

Assim sendo, deve-se esperar que os parâmetros definidores de porte variarão significativamente de setor para setor.

Deve-se esperar, ainda, que essa diferenciação não seja aleatória mas que, ao contrário, possa ser explicada com base naqueles fatores de ordem econômica, tecnológica e outras que modelaram a estrutura do sistema produtivo considerado. Vale dizer, há razões identificáveis que justificariam considerar cada setor como sendo um universo independente dos demais para fins de classificação do porte de suas empresas.

O sentido dessa discriminação é permitir que os cortes de tamanho incorporem as diversidades esperadas, de tal sorte que, para um setor onde haja tendência a se verificarem escalas de produção maiores, os limites de classificação sejam correspondentemente mais elevados do que naqueles setores caracterizados pela tendência de predomínio de unidades produtoras menores. Assim, p.ex., uma empresa com determinados valores de faturamento e de ativo imobilizado pode ser considerada

média, num setor do primeiro tipo, e grande, num setor da segunda categoria.

Em síntese, deve ficar bem claro que o objetivo prático da distinção buscada é refletir - como as faces de uma moeda - certa homogeneidade de características (técnicas, de estrutura de mercado, etc) dentro de um mesmo setor e, ao revés, diversidades significativas de características entre setores.

À luz da argumentação precedente, torna-se extremamente difícil aceitar a classificação setorial de tamanho sugerida pelo trabalho em discussão (Anexo I-A). Como se pode observar, a linha divisória entre a média e a grande empresa, p. ex., parece não apresentar nenhum padrão de ordenação consistente com o que se deve esperar, a priori, em relação à estrutura do setor industrial brasileiro (Ver Quadro I).

Como se poderia explicar a quase coincidência entre os parâmetros classificatórios relativos aos setores de Mobiliário e de Material de Transportes, quando se sabe que no primeiro predominam as empresas de menor porte e, inversamente, no segundo há predominância de grandes empresas ?

De fato, adotando-se como critério de classificação de porte o número de empregados (de 0 a 100: pequena empresa ; de 101 a 500: média; e acima de 500: grande), constata-se que Mobiliário é o setor de maior importância relativa da PME (99,8% do número de estabelecimentos; 89,0% do Valor da Transformação Industrial; e 93,0% do volume de emprego); e o setor de Material de Transportes é, precisamente, o de maior peso relativo das grandes empresas (7,5% do número de estabelecimentos; 74% do VTI e 67% do emprego).(2)

(2) Cf. Frederico Robalinho de Barros e Rui L. Modenesi, Pequenas e Médias Indústrias - Análise dos Problemas, Incentivos e sua Contribuição ao Desenvolvimento (Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa nº 17) pp. 38 a 44.

Quadro IPARÂMETROS PARA DISTINÇÃO ENTRE MÉDIA E GRANDE EMPRESASETOR INDUSTRIAL

SETORES	Valores em MVR (Maior Valor de Referência)	
	FATURAMENTO	ATIVO IMOBILIZADO
1. PRODUTOS ALIMENTARES	83.020	17.320
2. METALÚRGICA	71.440	18.550
3. MECÂNICA	67.110	16.720
4. QUÍMICA	64.120	14.660
5. TÊXTIL	58.600	18.250
6. DIVERSAS	54.500	13.520
7. COUROS E PELES	54.060	11.700
8. VEST. E CALÇADOS	54.000	11.700
9. MATERIAL DE TRANSPORTES	52.820	12.600
10. MATERIAL ELET. E DE COMUN.	52.490	11.060
11. MOBILIÁRIO	52.480	12.840
12. MADEIRAS	51.670	14.440
13. PROD. DE MAT. PLÁSTICA	51.490	14.470
14. BORRACHA	49.710	11.560
15. ED. E GRÁFICA	47.530	13.310
16. PROD. FARM. E VET.	45.370	9.630
17. BEBIDAS	44.610	12.470
18. PERFUMARIA	43.360	8.310
19. PAPEL E PAPELÃO	42.510	11.450
20. MINERAIS N. MET.	42.340	15.980
21. FUMO	41.850	6.260
22. EXTR. MINERAL	31.220	14.540
MÉDIA	52.559	13.219
DESVIO-PADRÃO	13.219	3.094

FONTE: GT-PME, op.cit.

Notas: Os setores estão em ordem decrescente de valor do limite de faturamento. O MVR correspondia a Cr\$ 1.962,20, em dezembro de 1979.

A utilização desses indicadores de participação relativa, na tentativa de avaliar os resultados do trabalho, justifica-se por assegurarem uma interpretação inequívoca da ordenação dos setores, em termos de porte. Com base neles, pode se assegurar que "os seis gêneros (de indústria) em que a participação da PME é de menos da metade do VTI, mostram-se tam**be**m como aqueles em que ela emprega menor percentagem de trabalhadores, diferindo, contudo, a ordenação segundo as variáveis de classificação. Por ordem decrescente de participação da PME no VTI, tais setores são: Têxtil, Metalúrgica, Material Elétrico e de Comunicações, Borracha, Fumo e Material de Transportes". Por outro lado, "a PME tende a predominar - seja em termos do VTI, pessoal ocupado ou número de estabelecimen - tos - em indústrias do tipo tradicional, como Mobiliário, Couros e Peles, Alimentos, Vestuário e Calçados, etc." (3)

Há outros resultados do trabalho que suscitam estranheza. Assim, p.ex., com base neles uma empresa com 54.000 MVR de faturamento e 11.100 MVR de ativo imobilizado é considerada grande se pertencente ao setor de Material Elétrico e de Comunicações (parâmetros de classificação: grande se acima de 52.900 MVR de faturamento ou de 11.060 MVR de ativo imobilizado) e média se do setor de Vestuário e Calçados (limites: 54.000 MVR de faturamento e 11.170 de ativo imobilizado).

Considere-se mais um exemplo. O limite máximo de faturamento para o corte média/grande empresa recaiu sobre a indústria de Produtos Alimentares, enquanto os limites mínimos (tanto em termos de faturamento quanto de ativo imobilizado) são apresentados pela Indústria de Fumo.

No caso de Produtos Alimentares, pode-se imaginar uma possível fonte de distorção do resultado obtido. Para

(3) Robalinho e Modenesi, op. cit., pag. 42.

limitar o número de empresas a serem submetidas à Análise de Conglomerados para definição dos limites de porte, o trabalho fixou em 1.000 o máximo de empresas por setor e por região. E a indústria de Produtos Alimentares figurou com esse máximo em 6 das 7 regiões consideradas. Soube-se, em discussão com o coordenador do Grupo de Trabalho, que para tal escolha tomaram-se do arquivo total 1.000 empresas do setor, acreditando-se que essa retirada dos elementos de um arquivo, em princípio não ordenado, asseguraria a obtenção de uma amostra representativa. Sem embargo, pode-se suspeitar que essas amostras não tenham efetivamente preservado a necessária representatividade, introduzindo um viés nas estimativas dos parâmetros. (Esse procedimento foi adotado em menor proporção, na determinação da amostra de outros setores, como se pode ver no Anexo II.)

No caso da indústria de Fumo, em vista do reduzido número de empresas, seus parâmetros foram inferidos, segundo o trabalho, através de correlações com o setor de Bebidas, considerado como o de "maior afinidade" com o primeiro. Sem dúvida, isso deve ter resultado numa estimativa precária dos parâmetros desta indústria.

3 - Estimativa dos parâmetros nacionais de classificação setorial

O procedimento de obtenção dos parâmetros nacionais de classificação de porte, por setores, pode ter sido uma outra causa das incongruências dos resultados do trabalho.

Seguindo diretriz inicial, calcularam-se os parâmetros definidores de porte para as 7 regiões operacionais do Banco do Brasil (ver Anexo III). Posteriormente, descartada a pertinência da discriminação regional, tratou-se de utilizar essas estimativas para obter os parâmetros nacionais (4).

Se a estimativa dos parâmetros nacionais fosse feita calculando-se simplesmente a média aritmética simples dos parâmetros regionais, os resultados seriam fortemente subestimados (já que a média aritmética simples atribui igual peso a todos valores, quando, na realidade, a importância relativa de cada região na estrutura produtiva do País é sensivelmente diferente).

-
- (4) - Deve-se observar que essa foi uma solução imposta por limitações de ordem prática. A propósito, registram os autores do trabalho: "o ideal seria a aplicação da Análise de Cluster (Análise de Conglomerados) para o conjunto - das empresas de cada uma das trinta e uma atividades - obtido através de técnicas de amostragem, onde fosse preservada a representação de cada uma das sete regiões. A falta de tempo hábil, entretanto, impediu a elaboração dessa análise". (GT-PME, op.cit., Apêndice nº 1, pag. 11). (As outras expressões colocadas entre aspas, que vêm a seguir, são da mesma fonte.)

Na realidade, a 5ª região, São Paulo, que concentra a maior parcela das empresas da maioria dos setores deveria ter maior peso na determinação do valor dos parâmetros nacionais de finidores de porte, comparativamente com a Região Norte, por exemplo.

Cientes disso e considerando necessário "não se prejudicar nem as regiões desenvolvidas nem as menos adiantadas", os autores procuraram estabelecer "um limite que fosse superior à média e abaixo dos pontos mais altos verificados".

O trabalho analisou e descartou a alternativa de adotar como estimador a média aritmética simples somada a um desvio-padrão já que esse valor "apresentou-se muitas vezes acima dos picos observados (...) nas regiões mais desenvolvidas, em diferentes setores, não satisfazendo assim a proposição do grupo".

Analisou-se e optou-se, então, pela média somada a meio desvio-padrão, "por se tratar, naturalmente, do ponto intermediário" (entre a média e a média somada a um desvio-padrão).

Sem embargo, é preciso avaliar em que medida as estimativas assim obtidas se aproximam efetivamente do verdadeiro valor do parâmetro nacional, isto é, daquele que seria obtido pela aplicação da análise de conglomerados, diretamente sobre o conjunto considerado de empresas nacionais.

De fato, fica-se ainda com a suspeita de que esse procedimento pode ter atuado no sentido de diminuir o diferencial que deveria existir entre os parâmetros setoriais, fazendo-os convergir artificialmente.

Para ilustrar a pertinência dessa suspeita, poder-se-ia comparar o limite nacional de corte média/grande empresa do setor de Material Elétrico e de Comunicações, estimado através da média aritmética dos parâmetros regionais - ponderados pelo

número de grandes empresas de cada região pertencentes ao setor - com o sugerido no trabalho.

Como não se dispõe desses pesos, tomou-se como uma aproximação o número de grandes empresas do conjunto de setores, em cada região.

Como se pode ver no Anexo IV, a nova estimativa revela-se superior à encontrada no trabalho, endossando a suspeita levantada.

Em suma, tudo indica que o procedimento adotado no cálculo dos parâmetros nacionais de classificação setorial pode ter sido um dos responsáveis pelas duas distorções nos resultados já apontadas: a ordenação, em princípio, inconsistente dos setores, segundo o volume de faturamento; e, refletida na anterior, a atenuação da esperada diferenciação intersetorial dos parâmetros de classificação de porte.

4 - A resultante atenuação da diferenciação setorial

Tomando o corte entre média/grande empresa em termos do faturamento, pode-se ver claramente essa distorção: a média aritmética simples deste parâmetro para os 22 gêneros da indústria foi de 52.559 MVR e o desvio-padrão de 11.307 MVR. Tomando essa média acrescida e subtraída de 1/2 desvio-padrão, vale dizer, numa amplitude relativa de mais e menos 10,8% do valor médio ($52.559 \pm 10,8\%$ de 52.559), estarão incluídos os valores dos parâmetros de 10 dos 22 gêneros de indústria, incluídos como extremos Diversas (54.500) e Editorial e Gráfica (47.530).

Deve-se observar, em primeiro lugar, que uma variação em torno de 10% para a variável faturamento é, na prática, pouco relevante. De fato, deve-se reconhecer que, por diversas razões

de ordem prática, o grau de precisão na medição dessa variável, nos casos concretos visando ao enquadramento de empresas, dificilmente será de tal ordem que se possa considerar significativo um desvio relativo de 10%.

Em segundo lugar, naquele pequeno intervalo estão incluídos setores para os quais se deveria esperar uma mais significativa diferenciação do valor do faturamento; e, além disso, dispostos segundo uma ordenação pouco plausível. Tais setores são, por ordem decrescente do parâmetro considerado: Diversas, Vestuário e Calçados, Couros e Peles, Material de Transportes, Material Elétrico e de Comunicações, Mobiliário, Produtos de Matéria Plástica, Madeiras, Borracha, Editorial e Gráfica.

Diante disso, (5) deve-se considerar claramente não pertinente a adoção de tais parâmetros setoriais. Na sua aplicação prática, pouca relevância terá a diferenciação sugerida, mesmo se se pudesse desconsiderar o questionamento da ordenação resultante.

-
- (5) - Deve-se alertar que não se está desconhecendo o fato de que o critério de classificação envolve a consideração conjunta dos limites de faturamento e ativo imobilizado. Apenas a exposição fica mais clara e o argumento ganha maior força quando se analisa a variável faturamento isoladamente. Se, analogamente, se tomar a média do ativo imobilizado e $\pm 1/2$ desvio-padrão, isto é, num intervalo de mais e menos 16,3% da média, estarão incluídos 10 gêneros de indústria, entre os quais 7 dos acima listados. Desse modo, a consideração simultânea de ambos os limites não alterará a essência da argumentação.

CONCLUSÃO

As questões até aqui levantadas, relacionadas com alguns resultados em princípio paradoxais, constituem fontes de dúvidas e de possíveis falhas que - se não puderem ser suficientemente elucidadas ou não conduzirem a uma retificação de resultados - nos induzem a não recomendar a aceitação do critério de classificação setorial de tamanho de empresas sugeridos pelo Grupo de Trabalho do Banco do Brasil.

ANEXO I - A

PARÂMETROS PARA CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS

(Valores em MVR)

POR SETORES	PARÂMETROS	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE
00. Extração e Tratamento de Minerais	FATURAMENTO	Até 4.359	De 4.360 a 11.459	De 11.460 a 31.219	Acima de 31.220
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.819	De 1.820 a 5.699	De 5.700 a 14.539	Acima de 14.540
10. Indústria de Produtos de Minerais não-Metálicos	FATURAMENTO	Até 5.449	De 5.450 a 19.569	De 19.570 a 42.339	Acima de 42.340
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.949	De 1.950 a 8.379	De 8.380 a 15.979	Acima de 15.980
11. Indústria Metalúrgica	FATURAMENTO	Até 9.069	De 9.070 a 29.429	De 29.430 a 71.439	Acima de 71.440
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.639	De 1.640 a 8.499	De 8.500 a 18.549	Acima de 18.550
12. Indústria Mecânica	FATURAMENTO	Até 6.299	De 6.300 a 30.129	De 30.130 a 67.109	Acima de 67.110
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.699	De 1.700 a 6.619	De 6.620 a 16.719	Acima de 16.720
13. Indústria de Material Elétrico e de Comunicações	FATURAMENTO	Até 7.319	De 7.320 a 26.959	De 26.960 a 52.489	Acima de 52.490
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.549	De 1.550 a 5.929	De 5.930 a 11.059	Acima de 11.060
14. Indústria de Material de Transporte	FATURAMENTO	Até 6.219	De 6.220 a 26.879	De 26.880 a 52.819	Acima de 52.820
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.619	De 1.620 a 6.019	De 6.020 a 12.599	Acima de 12.600
15. Indústria de Madeiras	FATURAMENTO	Até 6.619	De 6.620 a 25.219	De 25.220 a 51.669	Acima de 51.670
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.839	De 1.890 a 6.039	De 6.040 a 14.439	Acima de 14.440
16. Indústria de Mobiliário	FATURAMENTO	Até 6.989	De 6.990 a 25.189	De 25.190 a 52.479	Acima de 52.480
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.549	De 1.550 a 4.859	De 4.860 a 12.839	Acima de 12.840
17. Indústria de Papel e Papelão	FATURAMENTO	Até 6.609	De 6.610 a 20.599	De 20.600 a 42.509	Acima de 42.510
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.519	De 1.520 a 5.719	De 5.720 a 11.449	Acima de 11.450
18. Indústria de Borracha	FATURAMENTO	Até 7.359	De 7.360 a 23.379	De 23.380 a 49.709	Acima de 49.710
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.429	De 1.430 a 4.979	De 4.980 a 11.559	Acima de 11.560
19. Indústria de Couros e Peles e Produtos Similares	FATURAMENTO	Até 6.559	De 6.560 a 26.639	De 26.640 a 54.059	Acima de 54.060
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.249	De 1.250 a 4.889	De 4.890 a 11.699	Acima de 11.700
20. Indústria Química	FATURAMENTO	Até 6.489	De 6.490 a 31.159	De 31.160 a 64.119	Acima de 64.120
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.259	De 1.260 a 6.809	De 6.810 a 14.659	Acima de 14.660
21. Indústria de Produtos Farmacêuticos e Veterinários	FATURAMENTO	Até 6.319	De 6.320 a 21.599	De 21.600 a 45.369	Acima de 45.370
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.199	De 1.200 a 4.329	De 4.330 a 9.629	Acima de 9.630
22. Indústria de Perfumaria, Sabões e Velas	FATURAMENTO	Até 5.179	De 5.180 a 20.629	De 20.630 a 43.359	Acima de 43.360
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 969	De 970 a 3.999	De 4.000 a 8.309	Acima de 8.310
23. Indústria de Produtos de Matérias Plásticas	FATURAMENTO	Até 6.009	De 6.010 a 20.179	De 20.180 a 51.489	Acima de 51.490
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.499	De 1.500 a 5.359	De 5.360 a 14.469	Acima de 14.470
24. Indústria Têxtil	FATURAMENTO	Até 6.629	De 6.630 a 28.199	De 28.200 a 58.599	Acima de 58.600
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.599	De 1.600 a 6.499	De 6.500 a 18.249	Acima de 18.250
25. Indústria de Vestuário, Calçados e Artefatos de Tecidos	FATURAMENTO	Até 8.439	De 8.440 a 24.219	De 24.220 a 53.999	Acima de 54.000
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.539	De 1.540 a 5.149	De 5.150 a 11.169	Acima de 11.170
26. Indústria de Produtos Alimentares	FATURAMENTO	Até 7.709	De 7.710 a 42.759	De 42.760 a 83.019	Acima de 83.020
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.689	De 1.690 a 7.559	De 7.560 a 17.319	Acima de 17.320
27. Indústria de Bebidas	FATURAMENTO	Até 5.749	De 5.750 a 20.359	De 20.360 a 44.609	Acima de 44.610
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.339	De 1.340 a 6.139	De 6.140 a 12.469	Acima de 12.470
28. Indústria de Fumo	FATURAMENTO	Até 6.549	De 6.550 a 18.979	De 18.980 a 41.849	Acima de 41.850
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 829	De 830 a 2.709	De 2.710 a 6.259	Acima de 6.260
29. Indústria Editorial Gráfica	FATURAMENTO	Até 5.239	De 5.240 a 21.599	De 21.600 a 47.529	Acima de 47.530
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.509	De 1.510 a 6.159	De 6.160 a 13.309	Acima de 13.310
30. Indústrias Diversas	FATURAMENTO	Até 6.059	De 6.060 a 30.699	De 30.700 a 54.499	Acima de 54.500
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.159	De 1.160 a 5.219	De 5.220 a 13.519	Acima de 13.520
32. Indústria de Construção	FATURAMENTO	Até 7.749	De 7.750 a 40.839	De 40.840 a 74.239	Acima de 74.240
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 2.009	De 2.010 a 7.379	De 7.380 a 15.989	Acima de 15.990
50. Serviços de Transporte	FATURAMENTO	Até 6.809	De 6.810 a 31.589	De 31.590 a 66.759	Acima de 66.760
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 2.979	De 2.980 a 14.179	De 14.180 a 25.529	Acima de 25.530
51. Serviços de Comunicações	FATURAMENTO	Até 4.939	De 4.940 a 18.709	De 18.710 a 41.849	Acima de 41.850
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.389	De 1.390 a 4.709	De 4.710 a 13.489	Acima de 13.490
52. Serviços de Alojamento e Alimentação	FATURAMENTO	Até 6.289	De 6.290 a 12.579	De 12.580 a 26.009	Acima de 26.010
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.319	De 1.320 a 4.259	De 4.260 a 11.049	Acima de 11.050
53. Serviços de Reparação, Manutenção e Conservação	FATURAMENTO	Até 6.569	De 6.570 a 18.629	De 18.630 a 32.569	Acima de 32.570
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.299	De 1.300 a 3.419	De 3.420 a 6.449	Acima de 6.450
54. Serviços Pessoais	FATURAMENTO	Até 6.889	De 6.890 a 21.049	De 21.050 a 39.139	Acima de 39.140
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.889	De 1.890 a 5.409	De 5.410 a 10.579	Acima de 10.580
55. Serviços Comerciais	FATURAMENTO	Até 7.749	De 7.750 a 30.439	De 30.440 a 55.949	Acima de 55.950
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.439	De 1.490 a 5.619	De 5.620 a 13.679	Acima de 13.680
60. Comércio Atacadista	FATURAMENTO	Até 11.019	De 11.020 a 42.799	De 42.800 a 79.709	Acima de 79.710
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.519	De 1.520 a 4.719	De 4.720 a 10.269	Acima de 10.270
61. Comércio Varejista	FATURAMENTO	Até 8.599	De 8.600 a 34.069	De 34.070 a 62.389	Acima de 62.390
	ATIVO IMOBILIZADO	Até 1.179	De 1.180 a 3.439	De 3.440 a 6.839	Acima de 6.840

Fonte: GT-PME, op. cit., Quadro nº 7

ANEXO I - B

CRITÉRIO PARA DEFINIR AS EMPRESAS POR PORTE

O critério proposto para definição de porte das empresas considera os pontos-de-vista estático e dinâmico, analisando o comportamento dos aspectos físicos do empreendimento e de sua performance.

O faturamento indica o nível de desempenho da empresa e o ativo imobilizado dimensiona suas características físicas.

No geral o comportamento de uma variável confirmará a estratificação obtida em função da outra. Quando isto não ocorrer, deverá prevalecer o porte mais elevado.

No documento Nº , estão grupados, por setores de atividade, os respectivos estratos classificadores de porte das empresas comerciais, industriais e prestadoras de serviços, classificados em função dos níveis de faturamento anual e das variações do ativo imobilizado.

Para comparação dos valores de cada empresa com os das colunas "Faturamento" e "Ativo Imobilizado" os dados contábeis considerados deverão ser divididos pelo "MVR" vigente na data-base do balanço respectivo. Nos casos de empresas em instalação, poderão ser consideradas as projeções relativas às variáveis sob exame.

A título de exemplificação, analisa-se a classificação de porte das empresas a seguir descritas (dados contábeis de dezembro/78, sendo o MVR vigente de Cr\$ 1.150,70):

EMPRESA A	EMPRESA B
Setor: Serviços de Transporte Ramo : Transporte Rodoviário de carga Faturamento: Cr\$ 4.261.236,00 Ativo Imobilizado: Cr\$ 1.521.121,00	Setor: Indústria Metalúrgica Ramo : Produção de laminados de aço - inclusive de ferro-ligas Faturamento: Cr\$ 65.910.855,00 Ativo Imobilizado: Cr\$ 3.614.912,00
EMPRESA C	EMPRESA D
Setor: Indústria de Produtos Alimentares Ramo : Preparação de leite e fabricação de produtos de laticínios. Faturamento: Cr\$ 44.117.714,00 Ativo Imobilizado: Cr\$ 4.333.272,00	Setor: Indústria de Mobiliário Ramo : Fabricação de móveis de madeira, vime e junco, para uso residencial. Faturamento: Cr\$ 12.066.442,00 Ativo Imobilizado: 3.498.420,00
EMPRESA E	
Setor: Indústria de Produtos de Minerais Não Metálicos Ramo : Fabricação de telhas, tijolos e outros artigos de barro cozido. Faturamento: Cr\$ 268.094,00 Ativo Imobilizado: Cr\$ 13.736.702,00	

ANEXO III

REGIÕES OPERACIONAIS DO BANCO DO BRASIL

NOME	SIGLA	JURISDIÇÃO
1a. REGIÃO	DIRAM	Acre Amapá Amazonas Mato Grosso Maranhão Pará Rondônia Roraima
2a. REGIÃO	DINOR	Alagoas Bahia Ceará Fernando de Noronha Paraíba Pernambuco Piauí Rio Grande do Norte Sergipe
3a. REGIÃO	DIREG	Espírito Santo Rio de Janeiro
4a. REGIÃO	DIMIG	Minas Gerais Distrito Federal Goiás
5a. REGIÃO	DISAP	São Paulo
6a. REGIÃO	DICAP	Paraná Santa Catarina
7a. REGIÃO	DISUL	Rio Grande do Sul

Fonte: GT-PME, op. cit., Quadro nº 3

ANEXO IV

Estimativa do parâmetro nacional de distinção média/grande empresa, no setor de material elétrico e de comunicações, através da média aritmética dos parâmetros regionais ponderados pelo nº de grandes empresas do conjunto de setores, em cada região.

TABELA-RESUMO DOS CÁLCULOS

(Valores em Cr\$ Milhões de 1978)

REGIÕES	FATURAMENTO	ATIVO IMOBILIZADO	Nº DE GRANDES EMPRESAS NA AMOSTRA
Iª	36	7	259
IIª	39	8	895
IIIª	54	15	1.511
IVª	49	8	761
Vª	102	20	4.072
VIª	39	8	780
VIIª	35	7	681
TOTAL	-	-	8.959
MÉDIA (1)	69,8	14,5	-
PARÂMETRO SUGERIDO PELO TRABALHO (2)	60,4	12,7	-
(1) ÷ (2)	1,155	1,142	-

Observa-se, pois, que com a ponderação adotada, as estimativas seriam cerca de 15% superiores às sugeridas pelo trabalho, quer se trate do faturamento ou do ativo imobilizado.

Deve-se considerar, ainda, que o mais provável é que, se adotados os pesos ideais - isto é, os correspondentes à participação relativa das grandes empresas no próprio setor de Material Elétrico e de Comunicações -, os diferenciais sejam ainda maiores.

DISTRIBUIÇÃO DO NÚMERO DE EMPRESAS SECUNDO PORTES E ESTADOS DA FEDERAÇÃO

ESTADOS DA FEDERAÇÃO	P O R T E S				RESUMO
	MICRO	PEQUENA	MÉDIA	GRANDE	
RONDÔNIA	179	29	4	5	217
ACRE	92	16	3	1	112
AMAZONAS	796	217	70	92	1.175
RORAIMA	43	10	0	0	53
PARÁ	841	157	47	75	1.120
AMAPÁ	75	16	2	2	95
MARANHÃO	1.516	145	32	33	1.726
MATO GROSSO	2.506	295	46	51	2.898
PIAUÍ	570	87	20	16	693
CEARÁ	2.018	380	113	141	2.652
RIO GRANDE DO NORTE	1.893	158	46	54	2.151
PARAÍBA	2.075	243	57	69	2.444
PERNAMBUCO	4.562	723	177	278	5.740
ALAGOAS	1.630	194	32	60	1.916
FERNANDO DE NORONHA	0	0	0	0	0
SERGIPE	566	81	29	31	707
BAHIA	4.386	707	190	246	5.529
ESPÍRITO SANTO	6.099	440	96	115	6.750
RIO DE JANEIRO	54.134	4.507	1.147	1.396	61.184
MINAS GERAIS	37.712	2.933	613	586	41.844
DISTRITO FEDERAL	2.883	279	79	79	3.320
GOIÁS	4.224	464	84	96	4.868
SÃO PAULO	129.868	13.736	3.523	4.072	151.199
PARANÁ	26.197	2.224	509	501	29.431
SANTA CATARINA	10.964	1.159	258	279	12.660
RIO GRANDE DO SUL	27.491	2.928	776	681	31.876
B R A S I L	323.320	32.128	7.953	8.959	372.360

Fonte: GT-PME, op. cit., Quadro nº 5

11/04/97