

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
INSTITUTO DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS HUMANAS
MESTRADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

ARLINDO LOPES DE SOUZA NETO

**AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO
MERCOSUL E NA UNIÃO EUROPÉIA: OS CASOS DO BRASIL E
DA ITÁLIA**

PORTO ALEGRE

2006

Arlindo Lopes de Souza Neto

**AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO
MERCOSUL E NA UNIÃO EUROPÉIA: OS CASOS DO BRASIL E
DA ITÁLIA**

Dissertação apresentada ao Curso de Mestrado do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^a Dra. Maria Susana Arroza Soares

Porto Alegre

2006

Ao Pai Maior, causa suprema de todas as coisas; a quem agradeço todos os dias por minha existência.

Aos meus pais, Edgard e Nair, que me proporcionaram amor e zelo incondicionais e a oportunidade de ter uma boa educação.

Aos meus amigos, irmãos e familiares, pelo carinho e apoio.

Ao estimado amigo e mestre, Guy de Almeida, profundo conhecedor das relações internacionais no Cone Sul e impulsionador desta realização.

AGRADECIMENTOS

À Maria Beatriz Accorsi, à Vera Lúcia C. da Silva, à Vera Lúcia L. Dias, à Maria Lizete G. Mendes (*in memoriam*) e ao Rafael H. Quinsani, amigos sempre prestativos e exemplos de profissionais competentes e apaixonados pelo trabalho. À Raquel S. Domingos, por toda a ajuda com as normas da ABNT. Ao amigo Serguei Lisandro N. Comassetto, que inúmeras vezes disponibilizou sua casa, computador e impressora para que eu pudesse avançar na pesquisa e na confecção desta dissertação. À CAPES, que me proporcionou uma bolsa de pesquisa durante 24 meses. À Prof^a. Maria Susana A. Soares, sinônimo de comprometimento com o trabalho e visionária de um cenário promissor do estudo de Relações Internacionais no Brasil.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo analisar o papel das micro, pequenas e médias empresas (PMEs) italianas e brasileiras nos processos de integração europeia e no Mercosul, respectivamente. A pesquisa revelou profundas diferenças no papel desempenhado por essas empresas em cada bloco e no tratamento dispensado ao seu desenvolvimento. O estudo constatou que na União Europeia e, particularmente, na Itália, houve grande valorização das PMEs, com a preocupação de criar um ambiente empresarial favorável à sua competitividade. No Mercosul e no Brasil, ao contrário, essas empresas não foram objeto de políticas com tal objetivo. O trabalho realizou uma descrição das PMEs de ambos países – a partir de três dimensões: o financiamento, a informação/ inovação e o poder político – e de seus vínculos com os respectivos blocos. O método de estudo de caso foi escolhido por considerá-lo o mais apropriado para caracterizar as particulares relações das micro, pequenas e médias empresas italianas e brasileiras com os dois blocos econômicos, europeu e mercosulino.

Palavras-chave: Micro, pequenas e médias empresas; União Europeia; Mercosul; competitividade.

ABSTRACT

This work aims to analyze the Italian and Brazilian micro, small and medium enterprises (SMEs) role in the European and Mercosur processes of integration, respectively. The research has revealed deep differences with respect to the role played for these enterprises in each bloc, and to the treatment given by those blocs to them, in order to SMEs development. The study has verified that in the European Union and, particularly, in Italy, there was a great SMEs valorization with the concern to creating an entrepreneurial environment favourable to their competitiveness. In Mercosur and in Brazil, by contrast, those enterprises have not been object of politics with such goal. The work has carried out a description of the both countries SMEs – through three dimensions: the financing, the information/innovation, and the political power – and their bonds with the respective blocs. The study case method has been chosen for being considered the most appropriate to characterize the particular relations of Italian and Brazilian micro, small and medium enterprises with the two economic blocs, the European and the Mercosur ones.

Key-words: Micro, small and medium enterprises; European Union; Mercosur; competitiveness.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICO 1 - Crescimento do emprego por tamanho, Europa-19, 1988-2001.....	21
GRÁFICO 2 - Desembolsos do BNDES em 2005 (R\$ milhões).....	115
GRÁFICO 3 - Número de operações do BNDES em 2005.....	115
QUADRO 1 - Obstáculos à promoção da competitividade das MPMEs no Mercosul.....	89

LISTA DE TABELAS

1 - Número de empresas estabelecidas no ano 2000 na UE-15 (em milhares).....	20
2 - Postos de trabalho criados em 2000 na UE-15 (em milhares).....	22
3 - Participação das PMEs na Indústria de Transformação (%).....	50
4 - Exportações italianas segundo o porte de empresa em 1996 (classificação nacional).....	50
5 - Empréstimos do Banco Europeu de Investimento (em US\$ milhões).....	56
6 - Participação (%) dos distritos industriais especializados da Terceira Itália nas exportações da indústria e do comércio, por setor (1996).....	67
7 - Variação (%) das exportações de empresas argentinas, segundo o porte e a origem do capital (1998-2001).....	82
8 - Critérios quantitativos para a classificação de MPMEs no Mercosul.....	83
9 - Participação (%) das pequenas e médias empresas nas exportações totais, por país (2001).....	97
10 - Participação (%) no total das exportações brasileiras, segundo a faixa de valor exportado (1999-2005).....	100
11 - Criação de empregos no Brasil, segundo o porte de empresa (1995-2000).....	103
12 - Número de operações e volume de recursos destinados pelo BNDES às empresas (2005).....	116

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ALAMPYME	- Asociación Latinoamericana de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
ANMYPE	- Asociación Nacional de Micro y Pequeña Empresa
APL	- Arranjo Produtivo Local
APYME	- Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios
BID	- Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDES	- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
Camex	- Câmara de Comércio Exterior
CE	- Comunidade Européia
CMC	- Conselho Mercado Comum
CNA	- Confederazione dell' Artigianato e della Piccola e Media Impresa
CNI	- Confederação Nacional da Indústria
DEE	- Empresa Dependente de Economia de Escala
EIB	- Banco Europeu de Investimento (European Investment Bank)
EIC	- Centro Europeu de Informação Empresarial (Euro Info Centre)
EIF	- Fundo Europeu de Investimento (European Investment Fund)
Ervet	- Ente Regionale per la Valorizzazione Economica del Territorio
ESBA	- Aliança Européia de Pequenos Empreendimentos (European Small Business Alliance)
Eurocâmaras	- Associação das Câmaras de Comércio e Indústria Européias
FAT	- Fundo de Amparo ao Trabalhador
FCES	- Foro Consultivo Econômico e Social
FIESP	- Federação das Indústrias do Estado de São Paulo
FGPC	- Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
Finep	- Financiadora de Estudos e Projetos
GMC	- Grupo Mercado Comum
IED	- Investimento Estrangeiro Direto
IG	- Societa' per l'Imprenditorialita' Giovanile
INSME	- International Network for Small and Medium Enterprises

IVA	- Imposto sobre o Valor Agregado
MDIC	- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
Mercosul	- Mercado Comum do Cone Sul
MPMEs	- Micro, Pequenas e Médias Empresas (Mercosul)
Nafta	- Área de Livre Comércio da América do Norte
OCDE	- Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico
PEIEX	- Projeto de Extensão Industrial Exportadora
PIB	- Produto Interno Bruto
PMEs	- Micro, Pequenas e Médias Empresas (União Européia)
PPP	- Parceria Público-Privada
PyMEx	- Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras
SBCE	- Seguradora Brasileira de Créditos à Exportação
SEBRAE	- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SIMPLES	- Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte
SME	- Small and Medium Enterprise
TEC	- Tarifa Externa Comum
TIC	- Tecnologias de Informação e Comunicação
TJLP	- Taxa de Juros de Longo Prazo
UE	- União Européia
UEAPME	- União Européia de Artesanato e de Pequenas e Médias Empresas
UNICE	- União das Confederações da Indústria e de Empresários da Europa

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	13
2 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA UNIÃO EUROPÉIA.....	19
2.1 O Financiamento às PMEs.....	23
2.2 A Informação e a Inovação.....	29
2.3 O Poder Político das PMEs.....	39
2.4 Conclusões.....	46
3 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA ITÁLIA.....	48
3.1 O Financiamento às PMEs.....	50
3.2 A Informação e a Inovação.....	58
3.3 O Poder Político das PMEs.....	68
3.4 Conclusões.....	72
4. AS GRANDES EMPRESAS E AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO MERCOSUL.....	74
4.1 O Financiamento às MPMEs.....	85
4.2 A Informação e a Inovação.....	88
4.3 O Poder Político das MPMEs.....	91
4.4 Conclusões.....	96
5 AS GRANDES EMPRESAS E AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL.....	99
5.1 O Financiamento às MPMEs.....	104
5.2 A Informação e a Inovação.....	116
5.3 O Poder Político das MPMEs.....	127

5.4 Conclusões.....129

6 CONCLUSÃO.....130

REFERÊNCIAS.....133

ANEXOS.....144

1 INTRODUÇÃO

Na atualidade, na maioria dos países, aproximadamente 90% das empresas são de micro, pequeno e médio porte. Todavia, não têm o mesmo status nem gozam dos mesmos privilégios nos diferentes países. Tal pode ser exemplificado pela dificuldade de acesso a fontes de financiamento, por essas empresas, para seus investimentos. As altas taxas de juros praticadas em boa parte dos países em desenvolvimento, bem como a exigência de excessivas garantias à obtenção dos empréstimos, desestimulam, encarecem e, às vezes, inviabilizam investimentos em plantas industriais, modernização do parque fabril e o desenvolvimento de novas tecnologias, produtos e serviços.

Esta pesquisa enfoca a situação e o papel dessas empresas na União Européia (UE) e no Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul), com o objetivo de analisar seu papel em ambos processos de integração.

A Itália e o Brasil foram escolhidos como objetos do estudo por terem sido considerados casos representativos das políticas de apoio a essas empresas, ou falta delas, de cada um dos blocos. Na União Européia, a Itália é um exemplo de sucesso e da valorização de micro, pequenas e médias empresas (PMEs¹). No Mercosul, e no Brasil, as micro pequenas e médias empresas (MPMEs) não têm tido grande importância econômica nem têm sido consideradas atores econômicos importantes para o processo de constituição do bloco.

¹ A sigla usada para se referir às empresas desses portes é PMEs. Apesar de dar margem ao entendimento de apenas “pequenas” e “médias” empresas, essa sigla também abrange, no contexto da UE, as “microempresas”.

A União Européia tem dado grande importância às PMEs, pois, além de serem a maior parte dos estabelecimentos empresariais e gerarem a maior parte dos empregos, têm se adaptado mais facilmente – que as grandes empresas – às novas exigências tecnológicas e mantido altos coeficientes de exportação. No Mercosul, ao contrário, dada a predominância das grandes empresas, as MPMEs têm tido uma importância secundária.

Para o desenvolvimento da pesquisa, foram úteis as contribuições dos estudos produzidos pelo Observatório das Micro, Pequenas e Médias Empresas Européias, de Veiga e de Milner.

O Observatório apresenta uma descrição ampla dessas empresas na UE e na Itália, em relação ao número de empresas e à quantidade de empregos criados pelas mesmas. Além de dados quantitativos, essa instituição européia produziu importantes estudos como “*SMEs and cooperation*” e “*Regional clusters in Europe*” que abordam a relação de cooperação entre as PMEs e o aumento de sua competitividade. Os *clusters* regionais (ou distritos industriais) também são analisados desde a perspectiva de sua produtividade e competitividade.

Para o estudo das MPMEs brasileiras no Mercosul, foi importante a contribuição de Veiga. Dada a predominância econômica das grandes empresas no Mercosul e no Brasil, as MPMEs têm uma posição secundária. Este autor considera que o bloco é fruto da realização das preferências políticas de grandes empresas brasileiras e argentinas. Tal como foi apontado por Milner em seu estudo sobre a Área de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), no Mercosul, os setores formados por grandes empresas dependentes de economia de escala são o “núcleo duro” da regionalização. Foram as principais beneficiadas pela queda das barreiras tarifárias e não-tarifárias e a criação da Tarifa Externa Comum (TEC). A atenção dispensada pelos governos do

Brasil e da Argentina aos interesses das grandes empresas e a pouca importância dada às MPMEs, são indicadores de que o modelo de relações Mercosul-MPMEs é diferente daquele existente entre a UE e suas micro, pequenas e médias empresas.

Tal afirmação fica clara na análise simplificada de alguns dos dados apresentados na pesquisa. No Brasil e na Argentina, desde a década de 1990, as MPMEs têm empregado mais de 60% da população economicamente ativa. O reduzido peso das MPMEs no valor total das exportações – cerca de 10% em ambos países – indica a pouca importância econômica que têm desempenhado na economia regional. Apesar de serem a maioria das empresas e as responsáveis pelo maior número de postos de trabalho, não mereceram especial atenção do bloco para aumentarem sua competitividade internacional.

Na Itália, as micro, pequenas e médias empresas têm desempenhado um papel importante na economia do País. Além de geradoras de inovações, as PMEs italianas exportam e empregam mais do que as grandes empresas. Em 1996, eram responsáveis por, aproximadamente, 70% das exportações do País. Elas revolucionaram, nas décadas de 1960 e 1970, o “universo” das PMEs ao introduzirem o modelo cooperativo dos distritos industriais – referencial de competitividade para as demais empresas em todo o mundo desenvolvido.

No Brasil, as MPMEs agem isoladamente e não têm contado com o apoio governamental. Devido aos obstáculos vinculados ao “Custo Brasil”, à falta de medidas governamentais consistentes voltadas à promoção da competitividade das MPMEs brasileiras e ao baixo estímulo à cooperação e à formação de redes de empresas, constata-se a crescente concentração das

exportações brasileiras nas grandes empresas e a reduzida participação das empresas de menor porte nas vendas externas do País.

Neste trabalho, apresenta-se um retrato da atuação na União Européia e no Mercosul das micro, pequenas e médias empresas a partir de três dimensões: o financiamento, a informação/inação e o poder político.

Para a realização deste estudo foram escolhidas as micro, pequenas e médias empresas italianas, na UE, e as brasileiras, no Mercosul. Na Itália, as PMEs, freqüentemente, de caráter familiar, são a estrutura motriz do empreendedorismo e da economia. Essas empresas, organizadas em distritos industriais e marcadas por tradição e cultura empreendedora, constituem exemplos da personalidade empreendedora dos empresários e da cooperação sinérgica entre eles. Com as PMEs, criaram-se cadeias produtivas de indústrias e serviços que aumentaram sua competitividade em um mercado crescentemente globalizado e seletivo.

No Brasil, as MPMEs são pouco expressivas em relação às exportações e à criação de inovações, sendo, principalmente, geradoras de postos de trabalho e “colchão amortecedor” do desemprego. Dada a situação similar à das MPMEs argentinas e a maior facilidade de localização das informações, optou-se por realizar o estudo das empresas localizadas no Brasil.

Esta pesquisa é importante para o campo das Relações Internacionais, pois analisa um ator que tem sido pouco valorizado e estudado, apesar de sua importância econômica e social. Nas Relações Internacionais, quando se estudam as empresas, somente analisam-se as multinacionais; as micro, pequenas e médias empresas são desconsideradas como atores internacionais. Poucos

são os trabalhos científicos sobre o papel das micro, pequenas e médias empresas nos processos de constituição dos blocos econômicos. Assim, o fato dessas empresas não serem estudadas com frequência tornou-se um motivo para analisá-las. Esta é uma primeira tentativa de relacionar as empresas de menor porte aos processos de integração europeia e mercosulino.

Iniciativas internacionais como a Primeira Conferência Ministerial da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) sobre as micro, pequenas e médias empresas e a globalização, realizada entre 13 e 15 de junho de 2000, em Bolonha, Itália, têm reconhecido as PMEs como importantes atores econômicos. Nessa reunião, 50 Ministros e representantes governamentais de países membros, e não-membros, da OCDE assinaram a Carta de Bolonha, que reforça tal proposição:

Las PyMEs juegan un papel clave en las economías mundiales; la globalización ofrece oportunidades así como amenazas a la competitividad de las PyMEs, en particular aumenta las diferencias de innovación y tecnología entre países; con objeto de solucionar esta diferencia, los intermediarios deben proveer un mayor acceso a la financiación, información y servicios que faciliten el proceso de innovación; puede crearse valor añadido para promover la competitividad de las PyMEs, impulsando iniciativas de integración y colaboración entre intermediarios, así como extendiendo sus redes a nivel regional e internacional (INTERNATIONAL NETWORK FOR SMES, [200-]).

Além de debaterem políticas públicas voltadas ao desenvolvimento da competitividade das micro, pequenas e médias empresas, os participantes desse encontro concordaram na criação de uma Rede Internacional para as Pequenas e Médias Empresas (*International Network for Small and Medium Enterprises - INSME*) destinada a estimular a cooperação entre nações e a colaboração entre os setores público e privado na área da inovação e na transferência de tecnologias às PMEs.

Vê-se, então, que diversos países reconhecem o papel econômico e social dessas empresas. No entanto, ainda é reduzido o interesse dos estudiosos de Relações Internacionais acerca do tema. Isso se reflete na falta de estudos científicos e acadêmicos, o que dificultou muito a pesquisa que deu origem a este estudo. Por isso, fundamentalmente, as informações e bancos de dados disponibilizados em *sites* oficiais da União Européia, do Mercosul, da Itália e do Brasil, bem como nos de associações empresariais, foram as principais fontes de informações.

A dissertação está organizada em cinco capítulos. No capítulo 2, descreve-se o funcionamento e o desempenho das micro, pequenas e média empresas na União Européia, seu acesso ao financiamento, à informação e à inovação, e sua atuação política. No capítulo 3, faz-se uma descrição mais detalhada das PMEs italianas, destacando-se a dinâmica e a importância dos distritos industriais na economia do País.

No capítulo 4, analisa-se o predomínio das grandes empresas no Mercosul e a desvalorização política e econômica das micro, pequenas e médias empresas na constituição do bloco. O capítulo 5 apresenta as dificuldades das empresas brasileiras de menor porte para se expandirem e se tornarem mais competitivas. Por fim, no capítulo 6, apresentam-se as conclusões da pesquisa, destacando-se as características de cada um dos casos estudados. No caso da União Européia-Itália, evidencia-se o grande papel econômico-político cumprido pelas micro, pequenas e médias empresas nucleadas em distritos industriais. No Mercosul-Brasil, comprova-se a desvalorização dessas empresas como atores econômicos e a supremacia das grandes empresas na economia brasileira.

2 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA UNIÃO EUROPÉIA

Na União Européia e, em particular, na Itália, as micro, pequenas e médias empresas são consideradas importantes para a geração de empregos. Desde a segunda metade da década de 1980, as PMEs têm sido beneficiadas por iniciativas e políticas da União Européia que visaram criar um ambiente empresarial propício ao seu desenvolvimento. Tais iniciativas e políticas aumentaram quando a UE constatou que, além de constituírem a maior parte dos estabelecimentos empresariais e de gerarem a maioria dos empregos no bloco, essas empresas adaptavam-se mais facilmente às constantes transformações tecnológicas e mantinham altos coeficientes de exportação.

Diversas iniciativas nacionais e comunitárias têm sido adotadas para: simplificar e estimular o acesso de micro, pequenas e médias empresas ao crédito; criar um ambiente propício a seu empreendedorismo, à sua capacitação gerencial e de mão-de-obra e à sua difusão da informação sobre oportunidades de negócio; e estabelecer canais de comunicação internos e comunitários entre as PMEs, seus governos e a União Européia.

No início da década de 1990, as PMEs representavam 99,8% das empresas que operavam na União Européia (CARBONELL; SARMIENTO; RUBIO, 2004). Dez anos depois, continuaram representando 99,8% dessas empresas (TAB. 1). Grande parte das PMEs pertence ao setor terciário; são, sobretudo, empresas comerciais e prestadoras de serviços a grandes empresas. Tiveram origem nas transformações ocorridas na economia mundial nos anos 80, como o processo de descentralização industrial das atividades produtivas e o de especialização crescente,

o surgimento e a rápida difusão de novas tecnologias e o incremento da demanda média de bens e serviços na Europa.

TABELA 1
Número de empresas estabelecidas no ano 2000 na UE-15 (em milhares)

	Micro	Pequena	Média	PMEs	Grande	Total
Alemanha	3.127	363	45	3.535	13	3.548
Áustria	195	26	5	226	1	227
Bélgica	515	23	3	541	1	542
Dinamarca	161	15	3	179	1	180
Espanha	2.555	124	16	2.695	3	2.698
Finlândia	199	11	2	212	1	213
França	2.318	142	24	2.484	5	2.489
Grécia	778	17	2	797	0	797
Holanda	500	42	9	551	2	553
Irlanda	79	11	2	92	0	92
Itália	3.938	168	16	4.122	3	4.125
Luxemburgo	19	2	1	22	0	22
Portugal	638	38	6	682	1	683
Suécia	244	22	4	270	1	271
Reino Unido	3.301	158	25	3.484	7	3.491
UE - 15	18.567	1.162	163	19.892	39	19.931

Fonte: OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002 (tradução e grifo do autor)².

Em dezembro de 1992, a performance econômica dessas empresas passou a ser monitorada pelo Observatório das Micro, Pequenas e Médias Empresas Europeias, criado pela Comissão Europeia. A tarefa do Observatório era proporcionar informações sobre a atuação das PMEs aos órgãos políticos nacionais e europeus, pesquisadores, organizações de PMEs e às próprias micro, pequenas e médias empresas europeias.

Na Europa, entre 1988 e 1995, a criação de postos de trabalho pelas PMEs compensou, mais do que proporcionalmente, a demissão de empregados pelas grandes empresas. As empresas com

² OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES. **SME statistics**: structure by country and size class.

Belgium: European Communities, 2002. Disponível em:

<http://www.eim.nl/Observatory_7_and_8/en/stats/2001/var1/1cou_size.html>. Acesso em: 20 out. 2005.

menos de 100 empregados foram responsáveis pela criação do maior número dos novos postos – 259 mil empregos por ano. Durante os períodos de recessão, as pequenas empresas, também, demitiram trabalhadores, porém mais lentamente do que as grandes empresas (PUGA, 2000). Em geral, as grandes empresas da “Europa-19”³ demitiram empregados entre 1988 e 2001, enquanto nas PMEs aumentou a geração de emprego. Entretanto, a partir de 1994, esse crescimento concentrou-se nas micro e pequenas empresas, ao passo que o crescimento do emprego entre as médias e grandes empresas começou a partir de 1997 (GRAF. 1).

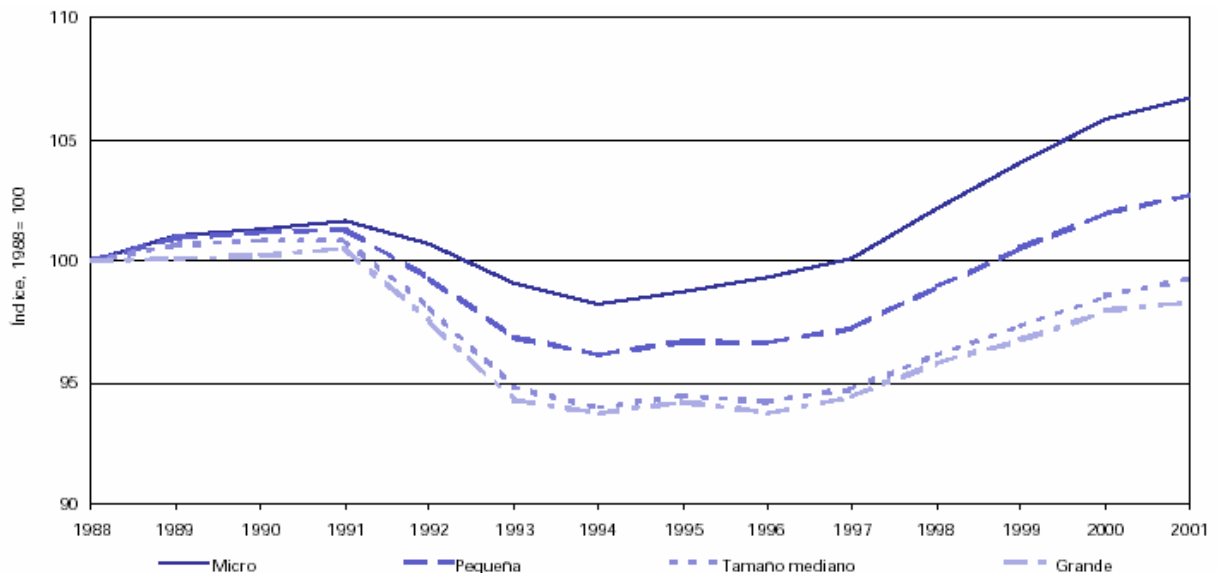


GRÁFICO 1 - Crescimento do emprego por tamanho, Europa-19, 1988-2001 (tradução do autor).
Fonte: COMISIÓN EUROPEA, 2002, p. 6.

Em 2000, as PMEs dos 15 países da então União Européia empregaram mais pessoas do que as grandes empresas (TAB. 2). Isso levou a Comissão Européia a considerar importante apoiar as pequenas empresas para que mantivessem tal dinamismo e capacidade geradora de empregos.

³ O grupo de países denominado como “Europa-19” abrange UE-15, Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça.

TABELA 2
Postos de trabalho criados em 2000 na UE-15 (em milhares)

	<i>Micro</i>	<i>Pequena</i>	<i>Média</i>	<i>PMEs</i>	<i>Grande</i>	<i>Total</i>
<i>Alemanha</i>	8.516	6.069	3.316	17.901	12.010	29.911
<i>Áustria</i>	563	511	460	1.534	808	2.342
<i>Bélgica</i>	1.416	517	346	2.279	1.029	3.308
<i>Dinamarca</i>	448	363	278	1.089	495	1.584
<i>Espanha</i>	5.994	2.559	1.614	10.167	2.629	12.796
<i>Finlândia</i>	310	205	189	704	486	1.190
<i>França</i>	5.889	3.261	2.471	11.621	5.766	17.387
<i>Grécia</i>	1.041	314	234	1.589	244	1.833
<i>Holanda</i>	1.357	1.004	1.041	3.402	2.044	5.446
<i>Irlanda</i>	225	209	183	617	269	886
<i>Itália</i>	6.912	3.032	1.578	11.522	2.820	14.342
<i>Luxemburgo</i>	49	50	52	151	57	208
<i>Portugal</i>	1.181	720	568	2.469	661	3.130
<i>Suécia</i>	614	408	358	1.380	869	2.249
<i>Reino Unido</i>	6.245	3.033	2.507	11.785	9.527	21.312
UE - 15	40.760	22.255	15.195	78.210	39.714	117.924

Fonte: OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002 (tradução e grifo do autor)⁴.

Em 2004, as PME's representavam 66% do emprego total e 60% do valor agregado total da UE, não incluído o setor agrícola. As regiões com elevada concentração de PME's, como a *Emillia-Romagna* (Itália), *Baden-Wurtttemberg* (Alemanha) e *Jutland* (Dinamarca), tinham o maior PIB *per capita* e a taxa de emprego mais elevada de todo o bloco (COMISSÃO EUROPEIA, 2004, p.5, p.8).

Em 2005, totalizando cerca de 23 milhões de empresas (99% das firmas européias) e responsáveis por 75 milhões de postos de trabalho, as micro, pequenas e médias empresas, foram consideradas pela UE a “espinha dorsal do tecido empresarial” do bloco europeu. Tal importância resultou na criação de programas voltados a “pensar primeiro em pequena escala”, que

⁴ OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES. **SME statistics**: structure by country and industry. Belgium: European Communities, 2002. Disponível em: http://www.eim.nl/Observatory_7_and_8/en/stats/2001/var1/2cou_ind.html. Acesso em: 20 out. 2005.

facilitaram a participação das PME's em projetos de inovação e de pesquisa financiados pela União Européia. Além disso, as normas para a obtenção de subsídios estatais e de outras formas de financiamento passaram a ser menos rigorosas para essas empresas do que para as grandes empresas.

Desde o Conselho Europeu de Lisboa, em 2000, ocorreu um aumento de políticas da UE para promover o empreendedorismo e a competitividade das PME's, facilitando seu acesso aos mercados externos, reduzindo a burocracia, aumentando seu potencial de crescimento (fomentando a inovação e a pesquisa), reforçando o diálogo e o processo de consulta a essas empresas na formulação de políticas que pudessem trazer-lhes conseqüências adversas, e estimulando a cooperação empresarial, por meio da formação de redes e *clusters* (UNIÃO EUROPEIA, 2005a).

2.1 O Financiamento às PME's

Na União Européia, nos últimos anos, a maioria das PME's que tem solicitado empréstimos aos bancos e instituições financeiras – 84% das PME's – foi atendida. As empresas dependem muito dos bancos; seu grau de satisfação é elevado – 65% estão satisfeitas com o serviço prestado por eles – e, em geral, não costumam trocar de banco. Entre 1999 e 2002, somente 12% das PME's européias trocaram de banco levadas por condições mais favoráveis e melhores serviços proporcionados pelo novo banco (COMISIÓN EUROPEA, 2002).

Em sua origem, essas empresas enfrentaram problemas com a falta de informação, de formação de seus profissionais e gerentes, e de financiamento. A situação começou a mudar em 1986, quando a Comissão Européia tomou a primeira decisão favorável às PMEs: a criação de uma “força tarefa” para simplificar as normas administrativas e a burocracia. Essa força tarefa realizou avaliações do impacto da legislação comunitária, com o objetivo de evitar que ela impusesse encargos excessivos às empresas (principalmente às PMEs) e de incentivar a participação política das empresas na elaboração da legislação, informando as instituições comunitárias sobre as prováveis implicações dessas medidas para essas empresas e à indústria na Europa⁵ (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2001a).

Para criar um ambiente empresarial mais favorável às PMEs, alguns Estados-Membros diminuíram as formalidades administrativas e burocráticas e facilitaram seu acesso ao crédito. Os procedimentos para a obtenção de auxílio estatal e de recursos financeiros passaram a ser mais ágeis e menos exigentes para as pequenas e médias empresas do que para as grandes.

Em 1994, as PMEs européias foram beneficiadas com a criação do Fundo Europeu de Investimento (*European Investment Fund* - EIF) destinado a atuar em dois campos: das garantias e do capital de risco. O Fundo passou a conceder garantias às instituições financeiras que oferecessem crédito às PMEs e a fomentar investimentos privados em fundos de capital de risco destinados a apoiar essas empresas, particularmente, na fase de abertura e na aquisição de tecnologia. Como os micro, pequenos e médios empresários europeus não tinham acesso a um volume suficiente de capital para abrirem e desenvolverem suas empresas, e os investidores

⁵ Essas avaliações deram origem ao “Procedimento BEST”, tratado na seção 2.2.

européus em bens de capital careciam de boas oportunidades tendo em vista mobilizar seus fundos, o EIF beneficiou tanto os pequenos empresários quanto os grandes investidores europeus.

Outra iniciativa importante foi o Plano de Ação sobre o Capital de Risco, criado em 1998, para estimular e facilitar o acesso das PME's a esse tipo de recurso financeiro. O Plano teve como objetivo promover e expandir os mercados de investimento em bens de capital. Em 31 de março de 1998, no documento intitulado “*O investimento: a chave da criação de emprego na União Europeia*”, a Comissão Europeia afirmava que os mercados de investimento em bens de capital asseguravam o financiamento sob a forma de ações às PME's, desempenhando um papel importante na abertura e desenvolvimento de novas empresas e, conseqüentemente, na criação de postos de trabalho na União Europeia (UNIÃO EUROPEIA, 2003). O Plano foi uma iniciativa da UE para fomentar o empreendedorismo, eliminando os obstáculos enfrentados por pequenas empresas para terem acesso a recursos financeiros.

Em 3 de abril de 1996, outra medida facilitou o acesso diferenciado ao crédito, proveniente de programas de apoio às PME's da União Europeia. Nessa data, foi feita a classificação dessas empresas conforme a primeira definição comunitária – em vigor até 31 de dezembro de 2004 –, instituída pela Comissão Europeia, pela Recomendação 280⁶ do bloco referente à classificação de micro, pequenas e médias empresas.

Em 6 de maio de 2003, as PME's foram reclassificadas. Essa definição comunitária de micro, pequenas e médias empresas pela Comissão Europeia é a vigente na atualidade (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003a). Pela Recomendação de 1996, as PME's eram

⁶ Recomendação 96/280/CE, publicada no Jornal Oficial L 107 de 30 de abril de 1996.

classificadas de acordo com “faixas” relacionadas ao número de trabalhadores e aos limites financeiros. Os valores das faixas do número de trabalhadores foram mantidos. No entanto, consultas realizadas pela Comissão Europeia aos Estados-Membros resultaram num aumento significativo das faixas dos limites financeiros – expressos no volume de negócios e no balanço total – causado pela inflação e pelo crescimento da produtividade na UE desde 1996. Após sete anos, muitas empresas deixaram de ser consideradas micro, pequenas ou médias, com base na variação de inflação e no aumento de produtividade proporcionado pelo avanço tecnológico dos meios de produção e gestão. Em 2003, houve uma revisão e ampliação dos limites financeiros para recuperar e aumentar o número de empresas beneficiadas por programas comunitários voltados às PMEs.

Até 31 de dezembro de 2004, segundo a Recomendação da Comissão de 3 de abril de 1996, os critérios eram:

- **Microempresas:** empresas com menos de 10 trabalhadores.
- **Pequenas Empresas:** empresas com 10 a 49 trabalhadores e um volume de negócios anual inferior a 7 milhões de euros ou um balanço total inferior a 5 milhões de euros.
- **Médias Empresas:** empresas com menos de 250 trabalhadores e volume de negócios inferior a 40 milhões de euros ou o balanço total, inferior a 27 milhões de euros (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 1996).

A Comissão Europeia, em 6 de maio de 2003, alterou esses critérios, que entraram em vigência em 1º de janeiro de 2005. O longo intervalo entre a data dessa Recomendação e o início de sua

vigência resultou da necessidade de adaptação das empresas à nova classificação e aos programas nacionais e de âmbito comunitário. As modificações foram as seguintes:

- **Microempresas:** o volume de negócios e o balanço total até 2 milhões de euros.
- **Pequenas Empresas:** o volume de negócios e o balanço total até 10 milhões de euros.
- **Médias Empresas:** o volume de negócios e o balanço total até 50 e 43 milhões de euros, respectivamente.

Tal classificação reservava somente às PME's o acesso facilitado a mecanismos nacionais e a programas europeus de apoio, como a utilização dos fundos estruturais europeus e dos programas comunitários, em especial o Sexto Programa-Quadro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico. Todavia, não teve caráter obrigatório. Após 2003, a Comissão Europeia recomendou aos Estados-Membros, ao Banco Europeu de Investimento (*European Investment Bank* - EIB) e ao Fundo Europeu de Investimento a adoção de uma única definição de micro, pequenas e médias empresas. A nova classificação aplicava-se às empresas que desejassem receber auxílios estatais – em especial, aquelas PME's que buscavam o benefício de um tratamento preferencial.

A Comissão Europeia aprovou, em 12 de janeiro de 2001, o Regulamento (CE) n° 70/2001⁷, relativo à aplicação dos artigos 87 e 88 do Tratado da Comunidade Europeia (CE) referente aos auxílios estatais às micro, pequenas e médias empresas (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2001b). Essa iniciativa visava evitar o uso de auxílios governamentais por empresas para subsidiar exportações a outros Estados-Membros, por preços inferiores aos de seus mercados internos, gerando uma concorrência desleal (*dumping*).

⁷ Publicado no Jornal Oficial L 10 de 13 de janeiro de 2001.

O Regulamento nº 70, também, considerava as PME's decisivas na geração de empregos e na dinamização da economia europeia e facilitava-lhes as atividades econômicas desobrigando-as de comunicar previamente à Comissão Europeia sobre a concessão de auxílios estatais referentes a investimentos, a serviços de consultoria, à pesquisa e desenvolvimento, a estudos de viabilidade técnica e a custos associados à obtenção de patentes, de acordo com as regras em matéria de concorrência na União Europeia.

A Comissão Europeia, visando solucionar as dificuldades enfrentadas pelas PME's no acesso às novas tecnologias e à transferência de tecnologia, alterou esse Regulamento nº 70 mediante o Regulamento (CE) nº 364/2004⁸, elevando os limites para os auxílios à pesquisa e desenvolvimento das PME's (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2004). O mesmo não ocorreu com as grandes empresas, para as quais continuaram a valer as normas comunitárias de 2001, referentes ao auxílio estatal para pesquisa e desenvolvimento.

Com o aumento do número de micro, pequenas e médias empresas com acesso ao crédito, as novas modalidades de apoio da União Europeia, a atualização e a ampliação dos auxílios estatais à pesquisa e desenvolvimento, aumentou a procura de programas europeus de fomento. Isso estimulou o empreendedorismo e a geração de inovações, fortalecendo a competitividade das PME's europeias.

⁸ Publicado no Jornal Oficial L 63 de 28 de fevereiro de 2004.

2.2 A Informação e a Inovação

A União Europeia, também, aumentou o acesso à informação e às inovações, visando aumentar a competitividade das PMEs e seu desempenho econômico. Impulsionou a adoção de experiências de gestão e de políticas bem-sucedidas em Estados-Membros como: a inclusão do empreendedorismo e a cultura empresarial na educação, a criação de um ambiente empresarial favorável às PMEs e o incentivo a programas comunitários de pesquisa e desenvolvimento.

O ano de 2000 foi decisivo para as PMEs europeias. Na reunião do Conselho Europeu⁹ de Lisboa, em Portugal, ocorrida entre 23 e 24 de março, reconheceu-se que as PMEs eram capazes de transformar, até 2010, o bloco europeu na economia mais dinâmica e competitiva – tendo por base o conhecimento –, com crescimento sustentável, gerando empregos de qualidade e aumentando a coesão social (CONSELHO EUROPEU DE LISBOA, 2000).

Para tanto, necessitavam contar com o apoio da União Europeia por meio de políticas e investimentos capazes de assegurar a continuidade de seu desempenho.

⁹ O Conselho Europeu reúne os chefes de Estado ou de Governo dos Estados-Membros da União Europeia, bem como o Presidente da Comissão Europeia. Este Conselho não deve ser confundido nem com o Conselho da Europa (que é uma organização internacional), nem com o Conselho da União Europeia (instituição composta pelos governos dos Estados-Membros). O Conselho Europeu, realizado no Estado que exerce a Presidência do Conselho da UE, debate sobre a vida política e o desenvolvimento da União Europeia reunindo-se pelo menos duas vezes por ano. As decisões tomadas são um incentivo importante para a definição das diretrizes de política geral do bloco. As conclusões da Presidência são tornadas públicas no final da reunião do Conselho Europeu (UNIÃO EUROPEIA, [200-]).

Para que os cidadãos europeus participassem de tal projeto dever-se-ia investir em sua qualificação profissional, aumentando a qualidade da educação nos Estados-Membros. O ensino e os programas de pesquisa passaram a ser coordenados em escala europeia, pela inclusão dos programas nacionais de pesquisa em redes. Tais ações levaram à criação de empregos intensivos em Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), que, previa-se, entre 2000 e 2010, deveriam representar metade dos empregos.

O Conselho Europeu de Lisboa, em 2000, num momento de estabilidade macroeconômica e bons níveis de crescimento dos Estados-Membros, elaborou a Carta Europeia das Pequenas Empresas e o “pacote PMEs”. Neles constavam políticas destinadas a estimular o empreendedorismo na educação dos futuros cidadãos europeus, a cultura empresarial e os programas comunitários voltados à pesquisa e desenvolvimento. O Conselho Europeu de Lisboa e a Carta Europeia das Pequenas Empresas afirmavam que a competitividade europeia estava enraizada nas pequenas empresas – fonte importante de empregos, espaço profícuo ao desenvolvimento de novas idéias e inovações e indispensáveis ao fomento do empreendedorismo nos povos europeus.

Na reunião do Conselho Europeu de Santa Maria da Feira, ocorrida em 19 a 20 de junho de 2000, em Portugal, foi assinada a Carta Europeia das Pequenas Empresas que deu prioridade às PMEs – “pensar primeiro em termos de pequenas empresas” –, consideradas principais agentes do desenvolvimento europeu¹⁰ (CONSELHO EUROPEU DE SANTA MARIA DA FEIRA, 2000a).

Para promover o empreendedorismo e melhorar o desempenho das pequenas empresas, os Chefes

¹⁰ A União Europeia ratificou o importante papel desenvolvido pelas empresas de pequeno porte por intermédio da criação da Carta Europeia das Pequenas Empresas pelo Conselho Europeu de Lisboa e da assinatura da mesma pelo Conselho Europeu de Santa Maria da Feira.

de Estado e de Governo e a Comissão Europeia deveriam desenvolver as seguintes linhas de ação:

1. Educação e formação para o desenvolvimento do empreendedorismo.
2. Abertura e registo da empresa mais rápido e mais barato.
3. Melhoria na legislação e regulamentação.
4. Disponibilidade de serviços de apoio e formação de mão-de-obra qualificada.
5. Melhoria do acesso de serviços via Internet.
6. Fomento à realização plena do mercado único e estímulo ao comércio intrazona.
7. Facilidades fiscais e de acesso ao crédito.
8. Reforço da capacidade tecnológica das empresas.
9. Modelos de comércio eletrónico bem-sucedidos e apoio de qualidade às pequenas empresas.
10. Desenvolvimento e maior eficácia da representação dos interesses das pequenas empresas em níveis nacionais e da própria União Europeia. (CONSELHO EUROPEU DE SANTA MARIA DA FEIRA, 2000b, tradução do autor).

Dois anos depois, a necessidade de assegurar um ambiente empresarial favorável às PME's foi discutida durante o Conselho Europeu de Barcelona, realizado nos dias 15 e 16 de março de 2002, na Espanha. O empreendedorismo e um mercado interno dinâmico, com instituições desburocratizadas e funcionais, foram considerados fatores-chave para o crescimento das PME's e para a criação de empregos. O Conselho Europeu de Barcelona solicitou aos representantes dos Estados-Membros que acelerassem a implementação da Carta Europeia das Pequenas Empresas e recomendou a implementação de experiências e políticas públicas bem-sucedidas já ocorridas em alguns Estados-Membros (CONSELHO EUROPEU DE BARCELONA, 2002).

Na ocasião, decidiu-se preparar o “Livro Verde sobre o Empreendedorismo” para a reunião do Conselho Europeu da Primavera de 2003¹¹. Nele se confirmou que o empreendedorismo¹² na educação dos cidadãos europeus e o incentivo à cultura empresarial têm sido estimulados pela Comissão Européia, que tem recomendado sua inclusão no conteúdo das disciplinas integrantes dos sistemas de ensino dos países, bem como a aproximação dos estudantes e dos empresários.

No Livro Verde sobre Empreendedorismo, também, foram apresentados os resultados de iniciativas da União Européia no estímulo ao empreendedorismo e ao crescimento das PMEs. Nele se enfatizava que o estímulo às pequenas empresas era responsabilidade nacional. Caberia à Comissão Européia ajudar os Estados-Membros a incrementarem a efetividade de suas políticas públicas e ações no âmbito nacional pelo método aberto de coordenação – adoção de práticas e experiências exitosas na criação e gestão de políticas públicas (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003b). Foram apontados alguns resultados alcançados pelos Estados-Membros no campo do empreendedorismo e da cultura empresarial¹³:

A Bélgica desenvolveu programas de apoio a iniciativas empresariais e de fomento do espírito empreendedor. Nesse país, havia a convicção de que o empreendedorismo era uma atitude face à vida que devia ser incentivada e ensinada desde a infância. A motivação, a criatividade, a

¹¹ A partir de 2003, o Conselho passou a realizar reuniões antes de cada Conselho Europeu da Primavera, que ocorre sempre no mês de março de cada ano, a fim de avaliar os resultados em relação ao empreendedorismo na União Européia e apresentá-los em março para discussões.

¹² Em 2001, a tendência manifestada na União Européia a favor do empreendedorismo (48% das pessoas mostraram-se favoráveis a um emprego por conta própria) era inferior em 11% à mesma tendência nos EUA (59%). A Grécia (68%), Portugal (63%), e a Espanha (60%) eram mais favoráveis do que os EUA. A Itália apresentou a mesma percentagem de pessoas favoráveis (59%) (EOS GALLUP EUROPE, 2001).

¹³ Todas as medidas descritas constam nos relatórios de 2003 dos Estados-Membros sobre a implementação da Carta Européia das Pequenas Empresas, disponíveis em: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/charter2003.htm>. Acesso em: 23 dez. 2005.

iniciativa e a capacidade de enfrentar riscos eram consideradas valores a serem transmitidos pela educação (COMISSÃO EUROPEIA, 2002a). Até 2002, apenas dois Estados-Membros haviam introduzido no currículo do ensino fundamental atividades de estímulo à iniciativa e à motivação; em 2003, esse número atingiu um terço dos Estados-Membros¹⁴, sendo, também, desenvolvidas iniciativas dirigidas ao ensino médio.

Na Irlanda, em Luxemburgo e no Reino Unido desenvolveram-se programas para aproximar alunos e empresários, criando pontes entre a escola e as empresas. Os estudantes do ensino médio da Grécia têm tido aulas destinadas a estimular o espírito empreendedor e, nos Países Baixos, os estudantes do ensino médio têm aprendido a criar e a desenvolver empresas¹⁵.

O Conselho Europeu de Barcelona, além de estimular o empreendedorismo e a cultura empresarial, recomendou aos Estados-Membros a implementação da Carta Européia de Pequenas Empresas com o objetivo de desenvolver um mercado interno dinâmico nos países. Ou seja, diminuir a carga tributária, as formalidades administrativas e a burocracia. Essas medidas visavam incentivar a atividade empresarial e o aumento da competitividade dessas empresas. Por meio da diminuição de taxas e impostos cobrados e da simplificação da abertura e encerramento de empresas – em particular, mediante a utilização da Internet – desenvolveria-se um mercado interno mais dinâmico e favorável ao desenvolvimento das PMEs.

Novas práticas empresariais foram adotadas em vários países. A Dinamarca desenvolveu um *site* com informações para a abertura de empresas *online*, inspirada em projeto desenvolvido pela

¹⁴ Esses países são a Irlanda, a Suécia, a Finlândia, o Reino Unido e a Noruega.

¹⁵ Também na Bélgica, Alemanha, Espanha, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Áustria e Noruega, os estudantes aprendem a criar uma microempresa.

União Européia – o “Procedimento BEST”¹⁶ (COMISSÃO EUROPEIA, 2002b). A Suécia criou um sistema de garantia de empréstimos para as PME, inspirado em práticas dos Países Baixos e da Finlândia (MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS, 2002). A Bélgica inspirou-se em experiências da Áustria, Dinamarca, França e Países Baixos para a sua política de *clusters* (COMISSÃO EUROPEIA, 2002a).

Tal como havia ocorrido na Espanha, a Áustria modificou sua infra-estrutura notarial para reduzir o tempo de registro de novas empresas, sem prejudicar o elevado nível de segurança jurídica resultante da introdução de atos jurídicos autenticados eletronicamente (COMISSÃO EUROPEIA, 2002c).

A introdução da cultura empresarial e a criação de empresas competitivas e de um ambiente interno favorável, que permita às PME participar do mercado europeu ampliado, tem sido um desafio para os novos Estados-Membros. Para tanto, eles, também, passaram a adotar medidas inovadoras. Em 2003, na Conferência de Talin¹⁷, na Estônia, discutiram-se experiências e avanços dos países candidatos à adesão à União Européia na implementação da Carta Européia das Pequenas Empresas. A partir de então, a Comissão Européia continuou a organizar conferências anuais semelhantes para estimular a incorporação de experiências bem-sucedidas entre os futuros Estados-Membros.

¹⁶ É a avaliação comparativa da abertura de empresas nos Estados-Membros da União Européia. O procedimento BEST constitui, com o método aberto de coordenação, um quadro de apoio aos esforços dos Estados-Membros para identificar e trocar experiências, num conjunto de domínios específicos às empresas.

¹⁷ Organizada pela Comissão em cooperação com o Ministério dos Negócios Estrangeiros e das Comunicações da Estônia, de 30 de setembro a 1 de outubro de 2003.

A partir da Conferência de Talin, o desenvolvimento do espírito empreendedor e de capacidades empresariais em alunos do ensino médio passou a ser o objetivo dos sistemas de ensino em metade dos novos países¹⁸. Na Estônia e na Letônia foram criados, em todos os níveis de ensino, programas de capacitação para pequenos empreendedores.

Os novos membros da UE vêm fazendo avanços na redução da burocracia, reduzindo as despesas administrativas e os prazos necessários para a abertura de empresas. Em 2002, Malta, Chipre, Letônia, Lituânia e Romênia, haviam se aproximado dos países europeus mais avançados nesses campos. A criação de procedimentos para reduzir as formalidades administrativas, a revisão da legislação em matéria de falências em vários países¹⁹ e a prestação de informações e serviços pela Internet, foram as estratégias adotadas à agilização das atividades empresariais. A utilização de meios de comunicação eletrônicos foi incentivada e empresários na Eslováquia, em Malta, na Letônia e na Lituânia passaram a apresentar suas declarações fiscais e outros documentos oficiais por via eletrônica.

As empresas de pequeno e médio porte dos novos Estados-Membros enfrentam, todavia, dificuldades de acesso às fontes de financiamento anteriormente apontadas. Isso não impede que alguns deles utilizem incentivos fiscais para aumentar os recursos financeiros dessas empresas. Na Lituânia, a base de tributação aplicável às microempresas é inferior à das empresas maiores, aliviando o pagamento de taxas e impostos e aumentando o capital de giro dessas empresas. Também, nesse País, existem outras renúncias fiscais sob a forma de isenções como as reduções do Imposto de Valor Agregado (IVA). Apesar disso, o acesso às tecnologias é precariamente

¹⁸ Polônia, Hungria, Letônia, Lituânia e Romênia.

¹⁹ Incluindo a República Tcheca, a Bulgária, a Estônia e a Turquia.

fomentado e faltam políticas que visem um maior aproveitamento da capacidade dessas empresas à inovação (COMISSÃO EUROPEIA, 2002d).

Na Carta Européia das Pequenas Empresas enfatizou-se a necessidade de implementar políticas e programas comunitários voltados às PMEs, consideradas as molas propulsoras da economia européia. Elas foram objeto de diversos programas e políticas comunitárias que visaram: promover o empreendedorismo; elevar a formação empresarial; facilitar seu acesso aos mercados interno e internacional; reduzir a burocracia; simplificar as formas de obtenção de financiamentos; fomentar a pesquisa, a inovação e as TIC, e; reforçar o diálogo político entre essas empresas e as instituições européias (COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES, 2003). O avanço tecnológico e a inovação foram considerados essenciais, pela UE, para garantir um ambiente propício ao desenvolvimento de um tecido empresarial. Para tanto, o bloco europeu tem financiado projetos de pesquisa e fomentado a constituição de Parcerias Público-Privadas (PPPs), auxiliando na criação de pólos tecnológicos.

As PMEs que utilizam altas tecnologias criam e implementam inovações tecnológicas, contribuindo na melhoria do nível de vida, emprego, produtividade e competitividade na União Européia. A UE, por seu lado, tem incentivado a participação dessas empresas em programas comunitários de pesquisa e inovação²⁰ e de apoio ao empreendedorismo como: os Centros de Ligação para Inovação, os *Euro Info Centres* (EICs), o Programa Plurianual para a Empresa e o Empreendedorismo, o Sexto Programa-Quadro de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico e o Programa LIFE.

²⁰ A prática de pesquisa é essencial para o espírito empresarial, uma vez que a inovação abrange não só as novas tecnologias, mas também o desenvolvimento de novos conceitos empresariais, concepções de produtos e formas de distribuição e comercialização dos produtos.

Projetos de pesquisa e inovação foram desenvolvidos com o apoio dos Centros de Ligação para a Inovação²¹ existentes em 33 países e financiados, parcialmente, pela Comissão das Comunidades Europeias, que auxiliaram as PMEs na busca de parcerias para a realização desses projetos. A finalidade dos Centros de Ligação para Inovação é apoiar a inovação e a cooperação tecnológica na Europa, por meio de inúmeros serviços de assistência ao setor empresarial (UNIÃO EUROPEIA, 2005b).

Criado em 1987, os *Euro Info Centres* (EICs) ou Centros Europeus de Informação Empresarial funcionam em 44 países, inclusive em países fora do bloco, como os Estados Unidos. Os EICs são centros de informação voltados às PMEs e a ligação destas com a Comissão Europeia. Por intermédio deles as empresas têm acesso a informações sobre assuntos comunitários e serviços de assessoria para o desenvolvimento de negócios. São os “*first stop shops*” (primeiros balcões) criados para informar e prestar consultoria às PMEs, a fim de que elas possam conquistar mercados no exterior, pondo a seu serviço profissionais com vasta experiência no âmbito comunitário (INSTITUTO DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E AO INVESTIMENTO, [200-]).

O Programa Plurianual para a Empresa e o Empreendedorismo (2001-2005) voltado às pequenas e médias empresas, teve como finalidade reforçar sua competitividade, simplificar os processos administrativos e financeiros, facilitar o acesso aos serviços de apoio e aos programas comunitários e promover o empreendedorismo. Visou criar um ambiente empresarial favorável às

²¹ Os primeiros Centros foram criados em 1995, com o apoio da Comissão Europeia, no intuito de estabelecer uma plataforma de transferência tecnológica e de promoção de serviços inovadores. A maior parte desses Centros tem à sua frente organizações regionais tais como Câmaras de Comércio, agências de desenvolvimento regional e centros de tecnologia universitária.

pequenas e médias empresas (CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA, 2000). Entre 2001 e 2005, a União Européia – em cooperação com o Banco Europeu de Investimento – destinou, anualmente, 90 milhões de euros para projetos voltados às PMEs do bloco e de alguns países candidatos à adesão à UE, como a Bulgária, a Romênia e a Turquia.

As PMEs, também, foram o objetivo do Sexto Programa-Quadro²² de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (período 2002-2006) que destinou 2,2 bilhões de euros para projetos de pesquisa e inovação das PMEs. Uma das linhas de financiamento teve como objetivo reforçar as capacidades tecnológicas das PMEs européias e aumentar sua capacidade produtiva à escala européia e internacional (CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA, 2002).

As PMEs, ainda, beneficiaram-se do Programa LIFE – instrumento financeiro da União Européia para o desenvolvimento de pesquisas e projetos relativos ao meio-ambiente –, que, em 2002, destinou 28 milhões de euros para seus projetos. Também representaram 80% das empresas participantes do Sistema de Rótulo Ecológico Europeu²³, que incentiva os fabricantes na produção de mercadorias com impacto ambiental reduzido e dá aos consumidores europeus os meios necessários para realizarem escolhas ambientalmente corretas (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003c).

²² Em 1984, a Comunidade Européia iniciou uma política de pesquisa e desenvolvimento tecnológico baseado em programas-quadro plurianuais. Está em curso o Sexto Programa-Quadro – focado nas atividades de pesquisa dos Estados-Membros – que tem como objetivo a constituição de um Espaço Europeu de Investigação, ou seja, um terreno favorável ao desenvolvimento da capacidade da Europa para se tornar um dos pólos motrizes de pesquisa em nível mundial.

²³ Criado em 1992, e revisado em 2000 pelo Regulamento (CE) nº 1980/2000 (JOCE L 237 de 21 de setembro de 2000).

Tais programas representaram, no período 2000-2006, 11% do orçamento dos fundos estruturais, ou seja, aproximadamente, 16 bilhões de euros (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003c). Esses recursos destinaram-se à promoção da inovação, por novas formas de financiamento, como o capital de risco utilizado na aquisição de tecnologias modernas pelas PMEs; de ligações em redes e da criação de *clusters* regionais, que promoveram a transferência de tecnologias e aumentaram o fluxo de informação em novos métodos e processos produtivos e gerenciais; e da capacitação permanente dos recursos humanos, pelo incentivo à interação entre empresas, universidades e institutos de pesquisa (COMISSÃO EUROPEIA, 1999). Em contrapartida, o suporte comunitário teve o apoio dos fundos nacionais, estimulados a cooperarem com a iniciativa comunitária.

No dia 21 de janeiro de 2003, em Bruxelas, a Comissão Europeia divulgou o Comunicado Final intitulado “Pensar em termos de pequenas empresas numa Europa em alargamento” (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003c). Nele apontavam-se ações que o bloco havia implementado até 2002, e as que seriam implementadas, para apoiar as empresas de menor porte, pertencentes à União Europeia dos quinze e, no futuro, à Europa dos vinte e cinco Estados-Membros.

2.3 O Poder Político das PMEs

O poder político das PMEs refere-se aos canais de comunicação existentes para a aproximação e o diálogo entre esse grupo de empresas, os governos nacionais e a União Europeia. Na Europa, as

demandas e reivindicações dos micro, pequenos e médios empresários têm maior peso político. Isso é confirmado pela elaboração de políticas voltadas ao desenvolvimento de um ambiente empresarial favorável às PMEs. Percebeu-se que a Carta Européia das Pequenas Empresas foi o documento que estimulou a criação do Representante da Comissão Européia para as PMEs e as iniciativas nacionais para ampliar o diálogo entre essas empresas e os governos. Outro ponto a ser considerado é a cooperação empresarial, importante prática para a construção de *clusters* regionais e de sistemas regionais de inovação, essenciais ao aumento da competitividade dessas empresas.

As, aproximadamente, 23 milhões de empresas de micro, pequeno e médio porte não possuem muitos canais de comunicação entre si ou com os respectivos governos nacionais (UNIÃO EUROPÉIA, 2005a). Também é reduzido o número de entidades representativas de PMEs junto aos Estados-Membros e à União Européia. Os pequenos empresários, em geral, dão prioridade à resolução dos problemas internos de suas empresas, não priorizando ações voltadas às suas relações com os órgãos públicos de seus países ou da União Européia. Disso resultava a reduzida importância dada às opiniões desses atores econômicos pelos órgãos da UE, no momento de elaborar políticas comunitárias destinadas a favorecer as PMEs.

Desde 2000, com a ratificação da Carta Européia das Pequenas Empresas essa situação começou a mudar. Entre as diretrizes desse documento consta a recomendação aos Estados-Membros de estimularem o desenvolvimento e maior eficácia da representação dos interesses das pequenas empresas em níveis nacionais e da própria União Européia (CONSELHO EUROPEU DE SANTA MARIA DA FEIRA, 2000b).

Um Representante da Comissão para as PME, nomeado pela direção-geral da “Empresa Europa²⁴” em dezembro de 2001, tinha como atribuições “escutar as pequenas empresas e integrar as suas preocupações nas diversas políticas comunitárias” (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003c, p. 4). O finlandês Timo Summa, primeiro Representante nomeado como mediador entre os representantes das PME de cada Estado-Membro e a Comissão Europeia, tem mantido encontros com entidades empresariais de cada Estado-Membro para conhecer e analisar suas preocupações e interesses. Os participantes desses encontros são: a União Europeia de Artesanato e de Pequenas e Médias Empresas (UEAPME); a União das Confederações da Indústria e de Empresários da Europa (UNICE); a Associação das Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (Eurocâmaras); a Aliança Europeia de Pequenos Empreendimentos (*European Small Business Alliance* - ESBA); membros do Parlamento Europeu; membros do Comitê Econômico e Social e presidentes de algumas empresas – convidadas por sua relevância econômica no Estado-Membro onde ocorra a reunião.

O objetivo principal dessas reuniões é fortalecer as relações entre a Comissão Europeia e as PME por meio do diálogo e das negociações. Nelas são abordadas questões relativas à atividade das empresas, como a melhoria do ambiente financeiro, o desenvolvimento de serviços de apoio de qualidade às PME e a garantia de um acesso mais fácil aos programas europeus.

O Representante é o intermediário entre a Comissão Europeia e as PME. Por sua atuação, busca-se sensibilizar a Comissão nas questões concernentes às PME, reforçar o diálogo com as

²⁴ Muitas referências são feitas à Europa como “Empresa Europa”, quando se trata de assuntos relativos às empresas e ao universo empresarial existente na União Europeia.

organizações empresariais e promover o princípio “pensar primeiro em termos de pequenas empresas”.

Em 2002, iniciativas para superar o isolamento dessas empresas ocorreram no Reino Unido, Dinamarca, Suécia, Finlândia, Alemanha e Áustria. Esses Estados-Membros adotaram mecanismos para estimular o diálogo com as PME (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003c). No Reino Unido o *Small Business Council* organiza encontros de pequenas empresas de todo o país e seu presidente as representa junto ao governo e em reuniões ministeriais. Na Dinamarca, anualmente, as autoridades governamentais realizam uma pesquisa com mais de mil micro, pequenas e médias empresas, para conhecer suas principais dificuldades. A Suécia desenvolveu um novo método para avaliar as atividades administrativas referentes à abertura, manutenção e encerramento de uma empresa. Na Finlândia, representantes de entidades empresariais de PME reúnem-se com o intuito de, juntamente com os legisladores, propor projetos de leis de seu interesse; o que também ocorre na Alemanha e na Áustria.

Apesar dessas iniciativas, na maioria dos Estados-Membros – principalmente nos dez que aderiram à União Europeia em 2004 –, ainda é difícil a comunicação das pequenas empresas com seus governos, o que limita sua participação política. Isso é confirmado no “*Relatório anual de implementação da Carta Europeia das Pequenas Empresas nos países candidatos à adesão à União Europeia*” (SEC²⁵ [2003] 57), no qual se recomenda uma maior participação das entidades empresariais de PME nos processos de decisão política e legislativa nacionais, e se faz um apelo

²⁵ SEC é um dos seis tipos de documento emitido pelos órgãos da União Europeia. Ele caracteriza-se por não se classificar nas seguintes categorias: Atas, C, COM, Estudos e Ordens de Trabalho.

para que as próprias organizações empresariais articulem-se e desenvolvam ações que aumentem sua representação política (COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2003d).

A cooperação empresarial tem sido uma prática fundamental à construção de *clusters* regionais, importantes no aumento da competitividade dessas empresas. A “cooperação”, utilizada pela pesquisa, é entendida como “[...] *the interaction between independent SMEs for a specific purpose that extends beyond a single task*”²⁶ (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2003).

As grandes empresas continuam tendo vantagens na produção em massa em processos intensivos em capital, com altos volumes de produtos (produção em escala), mas as empresas de menores portes possuem maior flexibilidade na produção de mercadorias especializadas destinadas a mercados diferenciados e mais restritos. Além disso, as PMEs adaptam-se mais facilmente à velocidade das alterações tecnológicas do mundo globalizado. Essa adaptação é facilitada devido à cooperação entre PMEs, que supera a falta de tecnologia ou mão-de-obra especializada necessária para assumir diferentes tarefas, limitando sua capacidade de adaptação às novas condições de mercado.

Outra vantagem às PMEs participantes de redes cooperativas de negócios têm sido o crescimento mais rápido, se comparado às empresas isoladas²⁷. Tal relação é confirmada com base na produtividade, aumentada significativamente quando as redes de cooperação permitem às firmas

²⁶ “[...] a interação entre micro, pequenas e médias empresas interdependentes com um objetivo específico que vai além de uma tarefa única” (tradução do autor).

²⁷ “Na pesquisa realizada pelo Observatório das Micro, Pequenas e Médias Empresas Europeias, em 2003, perguntou-se às PMEs da ‘Europa-19’ se a cooperação tinha contribuído para o aumento de sua competitividade. 8 em 10 empresas responderam positivamente” (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2003, p. 39 tradução do autor).

concentrarem suas atividades produtivas nas atividades as quais possuem vantagens de produção – por maior grau de especialização –, sem o emprego adicional de recursos financeiros ou humanos.

A cooperação empresarial, portanto, é usada pelas PME's não só para conquistar novos e maiores mercados, como também para ampliar a oferta de produtos, ter acesso a *know-how* e tecnologia, obter uma capacidade adicional de produção e reduzir os custos (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002).

Metade das PME's européias desenvolveram processos de cooperação com outras PME's. A Itália e os países nórdicos (a Dinamarca, a Noruega, a Finlândia e a Islândia) são os países cujas PME's mais cooperam, formal e informalmente, com outras PME's.

Na União Européia considera-se que a cooperação entre micro, pequenas e médias empresas é um instrumento útil para a inovação, a pesquisa e o desenvolvimento, a internacionalização dessas empresas, etc. Para alcançar esses objetivos, a UE tem implementado programas – como a rede de *Euro Info Centre* – com medidas direcionadas ao aumento do fluxo de informações entre potenciais parceiros, como, por exemplo, disponibilizando lugares para encontros de negócios (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2003). Essa iniciativa é complementada por programas nacionais que, também, incentivam a participação de suas PME's em feiras e missões comerciais. O apoio do bloco europeu às PME's é focado na cooperação internacional, principalmente, estimulando a formação de *joint-ventures*.

A globalização e o processo de integração dos mercados europeus levou ao crescimento da concorrência não só internacional, mas também nos mercados nacionais. Durante o período 1995-2000, 50% das PMEs européias enfrentaram um incremento da concorrência de empresas nacionais e 22%, viram-se confrontadas com uma maior concorrência de empresas estrangeiras. Para enfrentar tais desafios, os empresários europeus aumentaram o número de *joint-ventures* com outras empresas em nível internacional e criaram redes cooperativas entre empresas, centros de informação e de capacitação profissional e as universidades (COMISIÓN EUROPEA, 2002). Essas redes são indispensáveis ao avanço da inovação tecnológica. A colaboração entre empresas é uma necessidade das PMEs de alta tecnologia para executar projetos de inovação e adquirir *know-how*. As redes de empresas – os *clusters* regionais – tornam possível o compartilhamento do conhecimento, custos e riscos, contribuindo ao êxito dos negócios.

Os *clusters* regionais são a forma de cooperação mais importante na União Européia. A organização regional de empresas em *clusters* é uma forma de competir globalmente, já que a especialização econômica é um caminho viável para superar o risco da obsolescência tecnológica e da baixa competitividade internacional.

Em 1990, Porter definiu os *clusters* industriais nacionais como os conjuntos de firmas e indústrias ligadas, pelas relações verticais (entre comprador e fornecedor) ou horizontais (clientes comuns, acesso conjunto à tecnologia, etc.), com os demais atores (centros de capacitação profissional, institutos de tecnologia, universidades, etc.) de uma nação. Em 1998, Porter reelaborou essa definição e denominou *clusters* as concentrações geográficas espontâneas de empresas interdependentes e instituições em um campo particular. Essa concentração geográfica

reúne competidores, clientes e fornecedores, aumentando a competitividade do *cluster*²⁸ (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002).

O termo “*clusters* regionais” refere-se a concentrações geográficas delimitadas de firmas interdependentes e substitui velhos conceitos como distritos industriais, aglomerações industriais especializadas e sistemas de produção local. As redes de empresas são caracterizadas por formas específicas de governança baseadas em relações sociais, confiança e compartilhamento de recursos complementares que tipificam muitos *clusters* regionais. Relações sociais são vistas como os canais mais importantes pelos quais fluem as informações, e a proximidade geográfica facilita a formação de redes sociais confiáveis (OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002, p. 9, tradução do autor).

Nos anos 70 e 80, os *clusters* regionais ganharam notoriedade ao conquistarem importância no mercado mundial de produção de bens tradicionais (como a Terceira Itália) e de alta tecnologia (como o Vale do Silício). Nos anos 90, passaram a ser considerados importantes ferramentas para estimular a produtividade e as inovações de empresas na formação de novos negócios. A competitividade aumenta localmente, resultado da concentração de habilidades e conhecimentos altamente especializados, instituições, firmas concorrentes, negócios afins (mesmos segmentos de produção) e clientes à procura de mercadorias diferenciadas, intensivas em *design* e sofisticação.

2.4 Conclusões

As micro, pequenas e médias empresas na UE têm sido consideradas importantes, principalmente, por sua capacidade de gerar empregos. No bloco europeu, embora ainda

²⁸ Essa segunda definição mostra o dinamismo de um *cluster* regional e será mais bem exemplificada no estudo dos distritos industriais italianos, no capítulo 3.

enfrentem alguns problemas em relação ao acesso à informação, à falta de formação de seus profissionais e gerentes, e ao financiamento, têm contribuído para que os indicadores econômicos tenham se modificado positivamente, devido à fácil e rápida adaptação às novas tecnologias e aos grandes volumes de exportações.

Visando eliminar esses problemas e incrementar as potencialidades das PMEs, os Estados-Membros da União Européia – desde a segunda metade da década de 1980 – têm buscado criar um ambiente empresarial favorável ao seu desenvolvimento, pela simplificação do acesso ao crédito; da criação de um ambiente propício ao empreendedorismo, da capacitação gerencial e de mão-de-obra e da difusão da informação nas oportunidades de negócios. Além disso, criaram-se canais de comunicação nacionais e comunitários entre as PMEs, seus governos e as instituições da UE, estimulando a cooperação empresarial.

Essas ações e programas nacionais e comunitários destinados às PMEs – “pacote PMEs” – têm visado atingir a meta estabelecida pelo Conselho Europeu de Lisboa, em 2000, de tornar as PMEs os atores responsáveis pela transformação do bloco na economia mais dinâmica e competitiva do mundo – tendo por base o conhecimento – até o ano 2010, capaz de crescer de maneira sustentável, gerando empregos de qualidade e aumentando a coesão social.

3 AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NA ITÁLIA

Na Itália, as micro, pequenas e médias empresas têm desempenhado um papel importante na economia do País. Além de geradoras de inovações, as PMEs italianas exportam e empregam mais do que as grandes empresas. Elas revolucionaram o “universo” das PMEs ao (re)introduzir²⁹ o modelo de distritos industriais nas décadas de 1960 e 1970 – referencial de competitividade para as demais empresas em todo o mundo desenvolvido, não só na Europa.

O bom desempenho econômico das PMEs italianas será descrito a partir da abundante oferta de capital, seja pelo governo ou pelas instituições financeiras comunitárias; da aproximação das empresas, universidades e centros de capacitação profissional, aumentando a qualificação dos empregados, o acesso de micro, pequenas e médias empresas à informação a respeito de negócios e mercados e da geração de inovações de produtos e processos; e da cooperação empresarial que, além de propiciar o desempenho de ações conjuntas, permitiu facilitar a comunicação, integrar os processos produtivos e ampliar a escala e as dimensões de mercado, fundamentais ao desenvolvimento da competitividade internacional das PMEs italianas.

A importância das PMEs ficou evidenciada por seu papel no desenvolvimento econômico do centro e do norte da Itália na década de 1970, com o surgimento da “Terceira Itália”³⁰. Nessa

²⁹ Segundo Powell (citado por OLAVE e NETO, 2001), objetivando vantagens da aglomeração, as novas formas de colaboração entre empresas em distritos industriais ou zonas específicas é uma redescoberta, ou uma revigoração dos distritos industriais do século XIX.

³⁰ Expressão cunhada por Arnaldo Bagnasco (citado por SCHMITZ, 2005, p. 47-48), que dividiu a Itália pós-guerra em três: Primeira Itália (o noroeste rico e industrializado que então dava sinais de declínio),

região, as PMEs constituíram distritos industriais, nos quais se estabeleceu um sistema de confiança e cooperação entre empresas especializadas na produção de mercadorias com o *slogan* “*Made in Italy*” (PUGA, 2000, p. 30).

Conhecidas por sua competitividade internacional, as PMEs italianas concentraram-se em setores tradicionais da indústria manufatureira: têxtil, mobiliário, maquinário industrial e automação. Foram as responsáveis pelo aumento da competitividade do País, produzindo pequenas quantidades de uma grande gama de produtos. Na segunda metade da década de 1990, coube-lhes uma parcela significativa das exportações de têxteis, peles, cerâmicas, jóias e máquinas agrícolas.

Tal como na Itália, cujos distritos industriais, atualmente, são responsáveis por cerca de 50% das exportações e compõem o grupo de empresas líderes mundiais na produção de têxteis e calçados, “países como os Estados Unidos, o Japão, a Espanha, o Reino Unido, a Finlândia e a Coreia do Sul, estão adotando como estratégia investir nos arranjos de PMEs, visando à competitividade internacional” (SCHMITZ, 2005, p. 37).

Em 1992, na Itália, Taiwan, Brasil e EUA, as PMEs respondiam por um mínimo de 98% do número de empresas da indústria de transformação. Com exceção dos EUA, empregavam mais da metade dos trabalhadores do setor. Na Itália, as PMEs representavam 99,8% de todas as empresas e empregavam 81% dos trabalhadores na indústria de transformação (TAB. 3). Em 2000, as micro, pequenas e médias empresas constituíam 99,9% das empresas formais ativas³¹.

Segunda Itália (o sul agrícola e pobre) e Terceira Itália (nordeste, noroeste e centro, onde proliferaram os distritos industriais de pequenas empresas que passaram a impulsionar o país).

³¹ Vide Anexo A.

TABELA 3
Participação das PMEs na Indústria de Transformação (%)

	Critério		Nº Empresas	Nº Empregados	Participação no Valor Adicionado
	(Empresa)	(Nº Empregados)			
Brasil (1994)	Empresas	(0-500)	99,3	59,1	41,1 (receita bruta)
EUA (1993)	Empresas	(1-500)	98,6	38,5	28,1
Itália (1992)	Empresas	(1-500)	99,8	81,0	75,1
Taiwan (1991)	Empresas	(1-500)	99,7	77,8	55,6

Fonte: PUGA, 2000, p. 10 (adaptação e grifo do autor).

Na Itália e em Taiwan, as PMEs têm desempenhado um papel relevante nas exportações. Em 1996, na Itália, foram as responsáveis por 68,8% do total do valor exportado (TAB. 4).

TABELA 4
Exportações italianas segundo o porte de empresa em 1996 (classificação nacional)

	Empresas (Número)	%	Valor (US\$ milhões)	%
Itália				
Micro (0-19 empregados)	126.771	78,7	41.486	17,4
Pequenas (20-99 emp.)	28.792	17,9	62.417	26,1
Médias (100-499 emp.)	4.875	3,0	60.324	25,3
PMEs	160.438	99,5	164.227	68,8
Grandes (acima 500 emp.)	733	0,5	74.349	31,2
Total das Exportações	161.171	100,0	238.576	100,0

Fonte: PUGA, 2000, p. 12 (adaptação e grifo do autor).

Nota: Para consultar a classificação nacional, ver Anexo B.

3.1 O Financiamento às PMEs

A Itália é um país com fortes diferenciações econômicas em relação às suas regiões. Algumas dessas diferenças têm origem no passado. As áreas existentes antes da unificação italiana eram

muito diversificadas entre si quanto ao desenvolvimento econômico. Os negócios no norte do país tinham ritmo mais dinâmico que no sul. Disso resultou que o norte da Itália, que compreende as regiões noroeste e nordeste, é mais industrializado e economicamente desenvolvido. O centro, também desenvolvido, destaca-se pelos negócios. O sul é mais agrícola, e menos desenvolvido economicamente.

O mapa das diferenças regionais italianas, descrito sob a perspectiva do desenvolvimento econômico, começou a ser desenhado na época do florescimento das cidades-Estado no centro-norte (Veneza, Florença, Siena, Gênova e Milão). Enquanto o norte prosperava e se desenvolvia, o sul era, constantemente, invadido por povos estrangeiros, gerando entraves ao seu desenvolvimento. No período pós-guerra, a Itália teve altas taxas de crescimento do PIB, resultantes da industrialização da região Norte. A concentração de indústrias nessa região gerou desigualdades entre o norte e o sul, transformando o norte na região mais industrializada. O sul dependia de empresas de pequeno porte, que absorveram parte da mão-de-obra desempregada durante o processo de substituição de grandes contingentes de trabalhadores por máquinas, nos setores mais industrializados da economia italiana.

As PMEs foram importantes na diminuição dessas desigualdades regionais e, desde a década de 1960, o modelo de desenvolvimento italiano, baseado nas pequenas empresas, favoreceu o acesso a linhas de financiamento de crédito e à abertura de empresas em áreas menos desenvolvidas.

O governo italiano deu apoio às pequenas empresas italianas, principalmente, do sul do país, incluindo Sardenha, Sicília e outras ilhas – região conhecida como o “*Mezzogiorno*” – para atrair investimentos para essas áreas, deprimidas economicamente. Até 1993, incentivos

governamentais foram concedidos a essa região: isenção do pagamento de imposto de renda das indústrias e de tributos, por um período de dez anos; tratamento favorecido no pagamento do Imposto sobre o Valor Agregado (IVA); criação de programas governamentais de auxílio financeiro às empresas; dispensa do pagamento da parcela dos trabalhadores no imposto sobre a previdência social e redução de determinadas tarifas (PUGA, 2000). Como os incentivos foram, predominantemente, financeiros, os resultados não foram os esperados. Diferentemente do ocorrido em outras regiões do país, onde uma industrialização pujante emergiu em províncias nas quais foram implantados institutos de formação profissional, redes de crédito e entidades associativas, o *Mezzogiorno* continuou subdesenvolvido e agrícola³².

Na Itália – dada a expressiva participação das PMEs nas exportações e na geração de empregos –, os governos, além de concederem recursos financeiros em condições vantajosas, também simplificaram o acesso dessas empresas ao crédito, disponibilizaram assessorias técnicas às atividades das empresas e estimularam a cooperação entre elas. Tal incentivo ficou evidenciado pelo apoio financeiro e serviços prestados às PMEs por instituições privadas, universidades e associações de indústrias, e pelo aval das cooperativas de crédito dos distritos industriais nos financiamentos bancários.

Boa parte do sucesso das PMEs e dos distritos industriais italianos deveu-se à atuação de instituições da União Européia como o EIB e o EIF, e às instituições italianas de apoio

³² A partir de 1994, o *Mezzogiorno* italiano, assim como outras áreas menos desenvolvidas da Comunidade Européia, foram beneficiadas por programas de desenvolvimento econômico e social do bloco. Nesse ano, foi fundada pelo Ministério da Fazenda da Itália, a *Societa' per l'Imprenditorialita' Giovanile* (IG) que, em 26 de setembro de 1994, substituiu o antigo programa estatal de apoio ao jovem empresário – chamado Comitê para o Desenvolvimento do Empreendimento entre as Pessoas Jovens – criado em 1986 pela Lei 44 (EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY, 1997).

econômico (cooperativas e consórcios de crédito e *Mediocredito Centrale*) junto às empresas. Os bancos locais e as cooperativas de garantia de crédito³³ foram fundamentais no financiamento das micro, pequenas e médias empresas. Essas empresas contaram com as linhas de crédito do *Mediocredito Centrale* e do Banco Europeu de Investimentos, assim como com o aval do Fundo Europeu de Investimentos.

- **As Cooperativas e os Consórcios de Crédito na Terceira Itália**

Nos distritos industriais das regiões centro e nordeste, os consórcios de aval de crédito têm sido muito importantes para o acesso a recursos econômicos pelas PMEs. De acordo com Casarotto Filho & Pires (citado por PUGA, 2000), os consórcios atuam como uma espécie de ressegurador das cooperativas de garantia de crédito, oferecendo melhores condições para que estas obtenham recursos no sistema bancário italiano. O *Consorzio Artigian Credit Emilia Romagna* atende as microempresas e foi composto, até 1999, por 23 cooperativas de garantia de crédito da região. Em 1995, essas cooperativas avalizaram US\$ 320 milhões, equivalentes a um terço de toda a atividade das cooperativas de crédito da Itália.

Para obter o apoio do consórcio, a empresa tem de enviar uma solicitação de financiamento à sua respectiva cooperativa que analisa o pedido e o direciona ao banco que proporcionar as melhores condições e, se aprovada a operação, a cooperativa avaliza 50% do financiamento. Como forma

³³ Buscando formas de levantar capital para seus negócios sem abrir o capital da empresa e pulverizar os lucros, nas décadas de 1960 e 1970, as PMEs do norte da Itália decidiram se unir em cooperativas e consórcios de crédito, com o apoio dos poderes políticos locais, das associações de classe locais e das universidades regionais para enfrentar os desafios e sobreviver. Segundo Gonçalves (1999), essas instituições apostaram nas empresas de pequena escala produtiva como uma alternativa ao capitalismo, e em poucos anos, a atuação em segmentos diversificados e competitivos, baseada na diferenciação, moldou o que passou a se chamar de Terceira Itália.

de minimizar o risco do seu seguro, a cooperativa ressegura-se no consórcio em 50% do seu comprometimento. A análise para a aprovação do crédito é facilitada, pois, as próprias cooperativas realizam a contabilidade e atuam como consultoras dessas pequenas empresas. Como resultado, a taxa de inadimplência é de, apenas, 0,3%, contra uma média regional entre 6% e 7%.

Outro consórcio é o *Consorti di Garanzia Fidi Industriali per le PMI dell'Emilia Romagna*. Conhecido como “*Fidindustria*” é voltado às indústrias e, em 1999, abrangia 12 cooperativas de aval de crédito da região (PUGA, 2000, p. 34). Criado em 1970, esse consórcio tem 36 anos de atividade e, em 1999, contava com, aproximadamente, 3.800 empresas associadas. O *Fidindustria* disponibiliza diversos tipos de serviços a seus associados. Para o financiamento de investimentos produtivos (inovações tecnológicas, estudo e pesquisa, aumento de produtividade, consolidação empregatícia etc.) é oferecido um aval de 30% da operação. Em 1999, o financiamento tinha um prazo mínimo de cinco anos e máximo, de sete anos. O consórcio também concedia aval de 50% no caso dos financiamentos que favorecessem a internacionalização da empresa, com o prazo máximo da operação de sete anos.

Em 1999, o *Fidindustria* era um dos consórcios de aval de crédito italianos com o auxílio da União Européia e seus financiamentos eram destinados à criação de empresas, à reestruturação de atividades produtivas e ao fomento de atividades típicas locais. O valor máximo concedido era US\$ 909 mil para áreas em declínio industrial, e US\$ 1,2 milhão, para áreas montanhosas. O consórcio ofereceu, com o apoio do Fundo Europeu de Investimento, aval aos empréstimos concedidos às empresas, com um prazo mínimo de três anos e máximo de sete anos, e destinados à produção de equipamentos, tecnologias e serviços não-poluentes.

▪ O Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu de Investimento

O Banco Europeu de Investimento, criado em 1958, é uma entidade autônoma e sem fins lucrativos. Destina-se a financiar investimentos de projetos de integração dos países europeus pertencentes à Comunidade Européia. Os empréstimos e as concessões de aval são concentrados em áreas mais carentes de investimentos da Comunidade, principalmente, projetos de infraestrutura e investimentos do setor público, bem como projetos apresentados pelas PMEs.

Os empréstimos do EIB cobrem até 50% do custo dos projetos mencionados e o prazo de pagamento depende do tipo de projeto, podendo ser superior a 20 anos. As operações são financiadas com recursos captados no mercado internacional e por fundos dos próprios Estados-Membros. No caso dos empréstimos de até 25 milhões de euros, destinados às PMEs e a pequenos projetos de infra-estrutura, o EIB atua em conjunto com diversas instituições financeiras dos Estados-Membros da Comunidade, que intermedeiam as operações.

Em 1998, o total de empréstimos do EIB destinados às PMEs e aos pequenos projetos de infra-estrutura locais chegou a US\$ 9,9 bilhões (30%)³⁴, dos quais US\$ 3,6 bilhões (36,3%) foram para as PMEs (US\$ 3 bilhões em empréstimos “tradicionais” e US\$ 627 milhões em capital de risco). A Itália – segundo país no total de empréstimos tomados em 1998, após a Alemanha – recebeu US\$ 4,9 bilhões (14,9%), sendo US\$ 1,15 bilhão (23,4%) destinado às PMEs e a pequenos projetos de infra-estrutura (TAB. 5).

³⁴ Incluindo a Comunidade Européia, países do Centro e Leste Europeu, África e América Latina.

TABELA 5
Empréstimos do Banco Europeu de Investimento (em US\$ milhões)

	1998		1994-1998	
	<i>Total</i>	<i>MPMEs e Pequenos Projetos de Infra-Estrutura</i>	<i>Total</i>	<i>MPMEs e Pequenos Projetos de Infra-Estrutura</i>
<i>Bélgica</i>	961	165	4.722	1.598
<i>Dinamarca</i>	834	39	4.614	295
<i>Alemanha</i>	5.788	2.657	20.197	9.084
<i>Grécia</i>	824	402	3.895	844
<i>Espanha</i>	3.530	1.183	17.102	3.613
<i>França</i>	3.177	2.285	15.300	8.039
<i>Irlanda</i>	295	169	1.534	847
<i>Itália</i>	4.913	1.151	22.271	6.295
<i>Luxemburgo</i>	122	19	347	26
<i>Holanda</i>	477	50	2.771	674
<i>Áustria</i>	401	76	1.974	376
<i>Portugal</i>	1.686	75	7.788	205
<i>Finlândia</i>	617	56	1.721	193
<i>Suécia</i>	744	63	3.251	175
<i>Reino Unido</i>	3.443	868	16.709	2.552
<i>Outros</i>	316	-	2.174	18
<i>Total Comunidade Européia</i>	28.129	9.258	126.370	34.836
<i>Total^a</i>	33.068	9.923	141.371	36.871

Fonte: PUGA, 2000, p. 32.

^a Inclui países do Centro e Leste Europeu, África e América Latina.

O Fundo Europeu de Investimento, fundado em 1994 e cujo acionista majoritário (40%) é o Banco Europeu de Investimento³⁵, concede aval para projetos europeus de infra-estrutura, empréstimos e capital de risco destinados às PMEs. O órgão garante até 50% do custo total do projeto. Ao final de 1998, o total de aval concedido pelo EIF, desde 1994, atingiu US\$ 2,9 bilhões, sendo US\$ 964 milhões destinados às PMEs.

³⁵ Os demais acionistas são as instituições financeiras públicas e privadas dos primeiros 15 Estados-Membros da União Européia.

- ***Mediocredito Centrale***

O *Mediocredito Centrale*, fundado em 1952, é um banco de desenvolvimento nacional que oferece empréstimos de médio e longo prazo às empresas, e créditos às empresas exportadoras italianas. Também, estimula a formação de *joint-ventures* no exterior, a conquista de novos mercados e a participação de empresas italianas em licitações internacionais.

Durante os anos 50 e 60, período pós-guerra, o órgão teve um papel de destaque na industrialização da Itália e, após a sua transformação em uma sociedade anônima, em 1994³⁶, seu crescimento intensificou-se. Em 2000, a instituição possuía diversas linhas de financiamento de crédito destinadas às PMEs:

- **Apoio à Aquisição de Máquinas e Equipamentos** (Lei Sabatini, 1329/65)³⁷. O banco concede créditos para a compra de máquinas e equipamentos, financiando até 100% do custo das máquinas.
- **Apoio a Consórcios** (Lei 317/91). O banco concede créditos para a criação de consórcios de, pelo menos, cinco PMEs, financiando até 80% da despesa prevista em áreas de menor desenvolvimento e até 60% nas demais áreas.
- **Apoio à Inovação Tecnológica e à Proteção Ambiental** (Lei 598/94). O banco concede créditos às PMEs para realizar investimentos em novas tecnologias e em proteção ambiental, sendo financiado até 70% do programa.

³⁶ O *Mediocredito Centrale* pertence atualmente ao *Banca di Roma*, cujo processo de privatização foi concluído em novembro de 1997. Os principais donos do *Banca di Roma* são o *Toro Assicurazioni* (do grupo *Fiat*), o *ABN Amro* e o *Lybian Arab Bank*.

³⁷ Os programas governamentais italianos de apoio às empresas são regidos por leis que variam segundo o tipo de financiamento, os beneficiários e os seus objetivos.

- **Apoio ao Capital de Risco** (Lei 100/90 e Lei 19/91). O banco financia até 70% dos investimentos em capital de risco às PMEs, com uma participação de até 25% do capital social e limitada a um máximo de oito anos.

3.2 A Informação e a Inovação

Até a década de 1970, a competitividade internacional do setor industrial italiano – e não apenas a do *Mezzogiorno* – dependeu dos baixos salários e das desvalorizações e subsídios do governo, o que levou as firmas italianas a uma certa acomodação. Segundo Porter (citado por SCHMITZ, 2005), a indústria italiana só se modernizou quando pressões advindas dos aumentos salariais, da valorização da lira e da ameaça dos países recém-industrializados – com seus baixos salários –, cresceram e a obrigaram a se tornar mais competitiva e não tão dependente do Governo. Os aumentos de salários, em 1969, e o fim do regime de desvalorização da lira, em 1978, exigiram das indústrias italianas maior dinamismo e a busca de informação e novas tecnologias. Na década de 1980, o crescimento da economia italiana deveu-se ao empreendedorismo³⁸ típico do empresariado italiano – responsável pela intensiva geração de inovação – que, desde a década de 1960, soube aproveitar a mão-de-obra qualificada e a rica tradição científica e cultural italiana (SCHMITZ, 2005).

³⁸ O “empreendedorismo”, definido por Morris, Nel & Jones (citado por GONÇALVES, 1999) como criação ou geração de valor pela inovação, foi o fator fundamental para o renascimento da economia italiana a partir dos anos 70. O *rissorgimento* italiano resultou do desempenho das micro, pequenas e médias empresas, que contribuíram ao incremento da produção interna, às exportações e à criação de empregos.

No norte do País, o crescimento das micro, pequenas e médias empresas foi impulsionado pelo processo de desverticalização da produção das grandes empresas, iniciado entre os anos 60 e 70, devido aos aumentos nos encargos trabalhistas. A terceirização³⁹ e o “*globalsourcing*”⁴⁰ foram os principais fatores do processo de desverticalização da produção nas empresas de grande porte (ODA, 1998). Esse processo pressupôs uma maior capacitação das fornecedoras de produtos e serviços; no caso italiano, as PMEs – flexíveis e que reagiam rapidamente às mudanças de tecnologia e gestão.

As grandes empresas italianas foram impelidas a terceirizar sua produção face aos altos custos de transação causados por “sindicatos poderosos”⁴¹, uma estrutura social baseada na família italiana⁴² – que não se adaptava com organizações grandes e disciplinadas – e mercados de capital mal preparados para financiar negócios de capital intensivo” (SCHMITZ, 2005, p. 52).

A desverticalização diminuiu drasticamente o número das grandes empresas e sua presença nas exportações. O forte envolvimento dessas empresas na política nacional rendia-lhes benefícios de caráter intervencionista por parte do governo, como subsídios e barreiras protecionistas. Apesar dessas relações políticas com os governos, as grandes empresas perderam competitividade

³⁹ A maior parte das pesquisas mostra que a razão preponderante para a transferência da produção para terceiros tem sido a redução de custos. Essa redução ocorre em termos operatórios com a eliminação de postos de trabalho e/ou a não execução do serviço internamente visando a transformação de custos fixos em variáveis (ODA, 1998).

⁴⁰ Busca de fatores de produção em lugares onde estes sejam mais abundantes e baratos.

⁴¹ Tradicionalmente o setor das pequenas e médias empresas é considerado importante por suas capacidades de gerar empregos ou contribuir para a produção industrial. Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (citado por OLAVE e NETO, 2001), durante a década de 1980, o interesse em estudar as PMEs aumentou em razão das dificuldades das grandes empresas em sustentar o nível de emprego em grande parte da Europa Ocidental.

⁴² A descentralização organizacional na Itália possibilitou a existência de extensas redes de trabalho constituídas por famílias, estabeleceu relações econômicas baseadas na cooperação e confiança e facilitou a busca de novos empregados, por meio de redes familiares e de amizade (OLAVE e NETO, 2001).

internacional devido aos altos custos de transação mencionados e voltaram seu interesse para o mercado interno, repercutindo na diminuição das exportações.

Instituições italianas de capacitação técnica (como o Sistema Ervet) e de gestão empresarial (como a *Societa' per l'Imprenditorialita' Giovanile*), também, tiveram atuação decisiva no êxito das micro, pequenas e médias empresas no país. Para o avanço da inovação, competitividade e desenvolvimento das PMEs italianas, constituiu-se uma rede de cooperação entre as empresas, entre elas e as instituições de capacitação técnica e de gestão empresarial, os investidores, os patrocinadores, a comunidade acadêmica e científica, os funcionários e colaboradores das empresas, os prestadores de serviços, as lideranças políticas, empresariais e comunitárias, e a comunidade local e externa.

- **O sistema Ervet da *Emillia-Romagna***

O *Ente Regionale per la Valorizzazione Economica del Territorio* (Ervet), agência de desenvolvimento econômico da região da *Emillia-Romagna*, foi fundado, em 1974, para realizar o planejamento regional e contribuir para o desenvolvimento da economia e sociedade da *Emillia-Romagna*. Nos anos 80, essa agência abriu uma rede de centros especializados em negócios⁴³ para suprir as demandas das empresas da região (principalmente as PMEs), formando o Sistema Ervet.

⁴³ *Aster*: opera no setor de inovações técnicas e científicas; *Cermet*: centro para o certificado de produto e da qualidade de processo; *Cesma* e *Democenter*: auxiliam os setores de máquinas para a indústria de transformação e automação industrial; *Cercal* e *Citer*: auxiliam, respectivamente, as indústrias de sapato e têxtil; *Centroceramico* e *Quasco*: auxiliam, respectivamente, as indústrias de cerâmica e construção.

O sistema Ervet elabora e implementa projetos de desenvolvimento, realiza atividades de pesquisa e disponibiliza informações técnicas, financeiras e de mercado, juntamente com seus parceiros. A agência Ervet adotou as seguintes linhas de ação: 1) Desenvolvimento da indústria regional; 2) Desenvolvimento econômico e social do território; e 3) Assessoria especializada para as empresas da região da *Emillia-Romagna*.

Essa agência coordena a alocação dos recursos econômicos provenientes dos fundos estruturais da União Européia no território regional com o objetivo de contribuir com a reestruturação e diversificação da produção em áreas econômicas fragilizadas ou nas áreas em risco de crise num setor específico (CENTRO INFORMÁTICO DE APRENDIZAGEM E DE RECURSOS PARA A INCLUSÃO SOCIAL, [200-]).

Seu capital é constituído por capital público (80%), pertencente à região da *Emillia-Romagna*; 18,5%, aos bancos; 0,9%, às câmaras de comércio e aos municípios; e 0,5%, às associações empresariais. Visando fomentar novos negócios, a Ervet, também, tem-se concentrado em atividades destinadas à internacionalização das micro, pequenas e médias empresas da região. Para tanto, tem disponibilizado informações, realizado seminários, estimulado a geração de inovações, facilitado a execução de projetos e promovido a integração de empresas com órgãos públicos e associações empresariais. Em 1996, o Sistema Ervet operou com um orçamento de US\$ 11 milhões, sendo 58% provenientes do orçamento da região da *Emillia-Romagna*; 19% de fundos públicos para projetos específicos; 19% da UE; 2% de empresas e associações empresariais; e 2% de entidades públicas (PUGA, 2000).

- **O programa da *Societa' per l'Imprenditorialita' Giovanile***

Fundada em julho de 1994, a *Societa per L'Imprenditorialita' Giovanile* (IG) teve como finalidade a criação de empresas nas áreas mais deprimidas economicamente da Itália. A instituição canaliza recursos regionais, nacionais e da União Européia, por intermédio de convênios estabelecidos com as autoridades locais, as organizações econômicas e as entidades privadas, além de gerenciar programas da antiga Comunidade Européia para o país.

A principal linha de atuação da IG foi criada pela Lei 44, de 1986, visando reduzir as assimetrias de desenvolvimento econômico entre o norte do país e o *Mezzogiorno*. Oferece assistência a jovens, entre 18 e 35 anos, para criarem empresas nessa região. Por um período de dois anos, as novas empresas são monitoradas pela IG, mediante um tutor⁴⁴.

A instituição auxilia na elaboração de projetos, no financiamento e na assistência técnica para a abertura de novas empresas e presta consultoria após o início do seu funcionamento. A instituição financia até 90% do investimento, sendo entre 40% e 50% a fundo perdido; além de 50% das despesas administrativas. Os serviços de assistência técnica e de formação empresarial são gratuitos (PUGA, 2000).

A instituição, também, incentiva a criação de empresas em áreas menos desenvolvidas das regiões Centro e Norte do País. Nesses casos, o valor máximo do auxílio oscila entre 60% e 80% do valor do financiamento, dependendo do grau de desenvolvimento da área, sendo entre 5% a 20% a fundo perdido.

⁴⁴ O custo do monitoramento é de cerca de 4,7% do valor do investimento planejado.

- **Os distritos industriais**

Nas regiões norte e centro da Itália, as PMEs organizaram-se em distritos industriais⁴⁵; cada qual se especializando em uma cadeia produtiva. Os distritos industriais tiraram vantagem de áreas em que muitas empresas operam no mesmo segmento de produto, dividindo as etapas de produção entre si. As PMEs de um distrito industrial atingiram níveis de economia de escala próximos às grandes empresas, oferecendo produtos de alta qualidade. Os grupos de empresas complementaram-se criando uma interdependência “orgânica”, dando origem às comunidades empresariais (INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESS CONFERENCE, 1999).

No período pós-guerra, a Itália voltou suas linhas de produção para determinados bens que muitos economistas consideravam

apropriados somente para países com baixos custos trabalhistas. No entanto, a evolução dos hábitos de consumo nos países industrializados premiou não os baixos custos, mas a capacidade de oferecer produtos com alto conteúdo relacional: *design*, personalização e o espírito da época. A estrutura organizacional dos distritos industriais, com suas flexíveis pequenas e médias empresas e um rico patrimônio de tradições sociais e culturais, mostrou-se efetivamente capacitada na produção deste tipo de produto (SCHMITZ, 2005, p. 53).

As aglomerações de micro, pequenas e médias empresas – distritos industriais⁴⁶ – foram decisivas para o crescimento econômico italiano. Transformaram os sistemas produtivos dessas empresas nas regiões central e norte do País, incluindo-as no conjunto das regiões mais dinâmicas

⁴⁵ Dependendo do autor, o termo “*clusters* regionais” pode substituir a antiga terminologia “distritos industriais”. Neste trabalho, os dois termos equivalem-se.

⁴⁶ Os distritos industriais “são a estrutura motriz do empreendedorismo e da economia italiana”. Eles nasceram das pequenas e médias empresas, sediadas em âmbitos territoriais definidos pela tradição histórica e pela cultura empreendedora, e tornaram-se a “síntese da individualidade empreendedora e da cooperação sinérgica” na Itália (SCHMITZ, 2005, p. 22).

da União Européia. Segundo Schmitz (2005), os distritos industriais italianos passaram a participar de forma competitiva nos mercados internacionais por meio de uma combinação dos benefícios da competição (rivalidade entre os competidores internos, que se traduziu em inovação e especialização constantes) e da cooperação (subcontratação de outras firmas). A cooperação empresarial, além de possibilitar ações conjuntas, facilitou a comunicação, integrou os processos produtivos e ampliou as dimensões dos mercados – fundamentais para que as micro, pequenas e médias empresas italianas melhorassem seu desempenho frente às grandes empresas nacionais e aos concorrentes estrangeiros.

Pyke e Sengenberger (citado por PUGA, 2000) afirmam que as pequenas empresas que integravam os distritos industriais nunca ficavam isoladas e seu sucesso resultava do sucesso de toda a rede de empresas da qual faz parte. A proximidade geográfica facilitava a cooperação entre as empresas, permitindo a diminuição dos custos e a maior rapidez nos negócios entre si, com a melhor divulgação de inovações tecnológicas.

As informações sobre as mais modernas técnicas de produção e das peculiaridades e exigências em diferentes mercados externos eram compartilhadas por meio de cooperativas, associações de empresas e de trabalhadores, centros de serviços, instituições de pesquisa e universidades, que permitiam que as pequenas empresas arcassem, coletivamente, com os custos que uma empresa isolada não suportaria. A cooperação, entretanto, não impedia a competição entre as empresas, mas sim as imitações. Em geral, existe uma competição horizontal (entre as empresas) e uma cooperação vertical (comum entre as empresas que atuam numa mesma etapa de produção ao se unirem para atender a uma grande encomenda).

A competição nos distritos industriais é elevada, uma vez que cada empresa é altamente especializada. Quando ganha um contrato, a empresa subcontrata outras empresas mais especializadas em alguns segmentos de produção, sendo que todas colaboram para realizá-lo da forma mais eficiente possível. A divisão do trabalho que caracteriza a área se dá entre diferentes firmas altamente especializadas, que competem entre si e se complementam, concomitantemente.

Uma característica que conferiu dinamismo aos distritos industriais foi a flexibilidade da produção, que contribuiu para a diminuição dos custos de produção pela introdução de tecnologias modernas. A utilização de métodos flexíveis de produção, com alta mecanização, tornou possível a produção de pequenas séries de lotes, desenvolvendo *know-how* para a produção customizada. Os distritos industriais têm uma estrutura organizacional capaz de atuar em mercados instáveis e com espaços para a produção de bens customizados. As tecnologias modernas viabilizam a produção em pequena escala e proporcionam uma flexibilidade de produtos finais que não seria possível em sistemas produtivos baseados em economias de escala e métodos de produção convencionais.

A concentração geográfica tem facilitado a oferta pelos fornecedores de serviços rápidos aos clientes. As inovações e o aprimoramento de processos e produtos ficam, por vezes, restritos às empresas dessas regiões por longos períodos – tornando-as mais competitivas do que as demais empresas nacionais e estrangeiras.

O tamanho reduzido das firmas tem sido um fator de estreitamento das relações entre os trabalhadores, estimulando o monitoramento e o auxílio mútuos. Por incitar a discussão de idéias novas em um âmbito mais amplo, o tamanho reduzido leva as empresas a maiores níveis de

inovação. São, exatamente, essa falta de hierarquia e a informalidade das relações de trabalho que, acompanhadas por uma certa flexibilidade nos processos, estimulam a fluidez de inventos nos pequenos locais de trabalho⁴⁷.

A superioridade das pequenas empresas italianas, comparadas a outras não pertencentes aos distritos industriais, deve-se, em grande parte, à maneira independente como esses encararam e resolveram os problemas advindos das mudanças na economia nacional e internacional. A partir dos anos 80, muitos distritos industriais intensificaram a competição internacional e a mudança em padrões de mercado, pela contínua diferenciação de seus produtos e de sua postura proativa na busca de novos mercados. Tornaram-se aglomerações de pequenas empresas voltadas para os mercados internacionais e mobilizadas para atender as novas demandas desses mercados altamente voláteis.

Os distritos industriais italianos localizam-se na Terceira Itália que compreende as regiões de *Trentino-Alto Adige, Veneto, Friuli-Venezia-Giulia, Liguria, Emilia-Romagna, Toscana, Umbria, Marche e Lazio*, sendo que os principais localizam-se nas províncias de *Veneto, Emilia-Romagna e Toscana*, que têm respondido por uma parte significativa das exportações italianas⁴⁸ (TAB. 6).

⁴⁷ Em geral, nas oficinas de artesanato que dominam as indústrias tradicionais, tais como vestuário, tecidos, calçados, artigos de couro, cerâmica, tapeçaria etc (BULL, 1996).

⁴⁸ Os distritos industriais da Terceira Itália destacam-se por seus indicadores sociais. Em 1994, “a taxa de desemprego, tanto em *Veneto* como na *Emilia-Romagna*, era de 6%, contra uma taxa de 11% para o total da Itália e de 22% na Sicília. Em 10 de 11 distritos industriais de *Veneto*, a taxa de desemprego estava abaixo de 4%” (PUGA, 2000, p. 39).

TABELA 6
Participação (%) dos distritos industriais especializados da Terceira Itália nas exportações da indústria e do comércio, por setor (1996)

<i>Região</i>	<i>Têxtil e Acabamentos</i>	<i>Peles</i>	<i>Cerâmica, Vidro e Móveis</i>	<i>Jóias, Inst. Musicais, Art. Esportivos e Brinquedos</i>	<i>Indústria Mecânica</i>
<i>Trentino-Alto Adige</i>	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3
<i>Veneto</i>	7,0	14,0	8,5	12,9	2,9
<i>Friuli-Venezia Giulia</i>	0,0	0,0	6,2	0,0	0,1
<i>Emilia-Romagna</i>	2,4	0,1	12,7	0,0	3,6
<i>Toscana</i>	12,0	14,3	1,8	25,5	0,0
<i>Umbria</i>	0,6	0,0	0,4	0,0	0,0
<i>Marche</i>	0,9	12,7	2,9	1,2	0,0
<i>Lazio</i>	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
<i>Total</i>	22,9	41,1	33,3	39,6	6,9

Fonte: PUGA, 2000, p. 39 (grifo do autor).

No setor têxtil destaca-se o distrito de *Prato*, na região da *Toscana* que, em 1996, respondeu por 10,8% (cerca de US\$ 3 bilhões) das exportações nacionais do setor (US\$ 29 bilhões), chegando a 25% no caso das vendas externas de tecidos. Em 1999, no distrito de *Prato* existiam 11.500 empresas que empregavam 48 mil pessoas, sendo, possivelmente, a mais importante concentração de atividade têxtil no mundo. Também, em 1999, no setor de peles, *Arzignano* (*Veneto*) e *Santa Croce Sull'Arno* (*Toscana*) detinham 26,8% e 21,5%, respectivamente, das exportações de couro do país; enquanto *Montebelluna* (*Veneto*) respondia por 9,5% das vendas externas italianas de calçados (TAB. 6).

O distrito de *Sassuolo*, na *Emilia-Romagna*, centro nacional de exportação de azulejos, foi responsável por 51,3% das vendas externas do país, em 1996, e por 9,3% das exportações do setor de cerâmica, vidro e móveis. *Vicenza* (*Veneto*) e *Arezzo* (*Toscana*) exportaram 50% das jóias italianas, em 1996. No setor da indústria mecânica, 10% das exportações de máquinas agrícolas foram realizadas por *Modena* (*Emilia-Romagna*) e 23% das exportações de

instrumentos óticos e aparelhos fotográficos, por *Padovia* e *Pieve di Cadore*, localizadas na província de *Veneto* (TAB. 6).

Os distritos industriais, também, desenvolveram-se na região do *Mezzogiorno* (que inclui *Abruzzo*, *Molise*, *Campania*, *Puglia*, *Basilicata*, *Calabria*, *Sicília* e *Sardegna*)⁴⁹. Em 1996, *Solofra* (*Campania*) destacou-se na confecção de produtos de pele, respondendo por 16,3% das exportações. Os distritos do *Mezzogiorno* ainda desempenham um papel pouco relevante nas exportações italianas, em comparação com os localizados nas regiões centro e nordeste.

3.3 O Poder Político das PMEs

As micro, pequenas e médias empresas na Itália dirigem-se às Câmaras de Comércio de suas regiões e províncias para encaminhar projetos de políticas e solicitar programas voltados ao seu desenvolvimento econômico. A principal entidade representativa das PMEs italianas é a *Confederazione dell'Artigianato e della Picola e Media Impresa* (CNA).

O sistema CNA representa as empresas de artesanato, seus empresários, as PMEs e suas formas associativas. Fundado em 1946, tem buscado equilibrar os interesses das empresas e as ações dos governos italianos, defendendo ativamente os interesses das empresas e dos empresários. Para

⁴⁹ De acordo com a classificação do *Istituto Nazionale di Statistica* (Istat), os distritos industriais da região Norte têm, geralmente, características diferentes em relação aos das demais regiões da Itália, predominando a formação de redes de fornecedores de grandes empresas.

isso, tem estabelecido um diálogo entre as instituições representativas de PMEs e os outros representantes sociais, econômicos e políticos da Itália.

Formado por 20 Federações Regionais, 106 Associações Provinciais e 25 Associações Setoriais, o sistema CNA está presente nas instituições privadas e públicas mais importantes da economia italiana. Nas reuniões das 90 Câmaras de Comércio italianas é a associação mais representada, com 203 representantes. Tem uma sede nacional em Roma e outra em Bruxelas (CONFEDERAZIONE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICOLA E MEDIA IMPRESA, [200-]).

Nacionalmente, a CNA trabalha para integrar os diferentes âmbitos associativos e garantir os padrões de qualidade. As políticas de promoção e suporte orientam-se para os setores em crescimento e de grande importância social por meio dos Comitês: “Mulher Empresarial”, “Jovens Empresários”, “Pequena Indústria” e “Empresa Sensível”⁵⁰.

Em nível europeu, tem envidado esforços para criar melhores condições à cooperação e à integração das pequenas empresas e as empresas artesanais, visando a conquista de novos e maiores mercados. Além disso, a sede de Bruxelas tem uma função política de representação dos interesses dessas empresas italianas face às instituições européias de PMEs e à Comissão Européia. Desde 1984, a sede de Bruxelas tem prestado serviços e assistência às entidades representativas italianas e às empresas, favorecendo sua participação nas iniciativas e nos programas europeus.

⁵⁰ O Comitê Empresa Sensível tem o objetivo de aproximar as pequenas e médias empresas e as empresas de artesanato dos portadores de deficiências físicas ou mentais.

O sistema CNA tem à disposição uma rede – permanentemente atualizada por sistemas de bancos de dados nacionais e europeus – para proporcionar informações européias às empresas. O sistema CNA, também, integra a rede européia de informação e cooperação (*Euro Info Centre*) para satisfazer a demanda de informação européia por empresas artesanais e PMEs e para buscar parceiros comerciais, tecnológicos e financeiros (CONFEDERAZIONE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICOLA E MEDIA IMPRESA, [200-]). Pelos EICs, o sistema CNA e as empresas participam ativamente nos programas promovidos pela Comissão Européia no âmbito da cooperação, da inovação tecnológica, da internacionalização e da capacitação profissional com a colaboração de Organizações Profissionais européias e de Universidades. A CNA dispõe, ainda, de uma oficina de serviços, em Roma, para a internacionalização das PMEs e assistência na organização de viagens aos principais mercados internacionais e emergentes.

Na Itália, nas últimas duas décadas, proliferaram iniciativas – como as ações nacionais implementadas pelas Federações e Associações do sistema CNA – propondo o desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas em nível local, o que contribuiu para a modificação da política regional italiana, de caráter intervencionista. A sociedade civil italiana tem testemunhado mudanças favoráveis em sua economia por meio de: iniciativas públicas nas esferas provinciais e regionais, da participação dos representantes dos pequenos empresários, dos trabalhadores e das organizações locais, bem como das empresas de artesanato e de pequenas e médias empresas de todos os setores.

No início dos anos noventa, a Itália abandonou sua tradicional política de desenvolvimento regional ao introduzir novos instrumentos orientados à solução de problemas em áreas de

reestruturação produtiva em todo o território⁵¹ (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000). A antiga política regional voltava-se à compensação das assimetrias regionais por meio de subsídios e isenções fiscais, principalmente na região sul (*Mezzogiorno*). Os instrumentos propostos contaram com o auxílio de instituições, como a IG e o sistema Ervet, para substituir a política centralizada e redistributiva por uma abordagem baseada na negociação entre os atores locais, com interesse em formas mais eficientes para desenvolver as economias locais e regionais.

A preocupação central da nova política territorial era com a melhoria das condições de competitividade das PMEs locais, províncias e regiões. Implementaram-se, então, ações destinadas à abertura e ao desenvolvimento de empresas – especialmente por jovens desempregados –, à capacitação gerencial de pequenos e médios empresários, ao acompanhamento de projetos desenvolvidos por essas empresas e ao apoio à reestruturação dos processos produtivos (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000).

Na Itália e em outros países da União Européia, as instituições e organizações locais de micro, pequenas e médias empresas têm adquirido uma maior credibilidade, apresentando-se como porta-vozes da sociedade local, cada vez mais decidida a intermediar os processos de transformação econômica e social.

⁵¹ Essas ações foram resultado de um intenso diálogo da sociedade local e das autoridades públicas, o que levou à criação dos seguintes instrumentos de organização e gestão da política italiana: os pactos territoriais, os programas de requalificação urbana e de desenvolvimento sustentável do território, os programas regionais de desenvolvimento, etc.

3.4 Conclusões

A Itália mostrou que as pequenas empresas não são apenas importantes criadoras de postos de trabalho. Elas têm combinado altas tecnologias com a criatividade, gerando produtos com valor agregado superior ao das grandes empresas. As PMEs italianas não apenas geram inovações, como também exportam e empregam mais do que as grandes empresas.

O sucesso das micro, pequenas e médias empresas italianas deve-se a vários fatores como: a abundante oferta de capital, seja pelo governo, por instituições financeiras da União Européia ou por cooperativas e consórcios locais de crédito; o ambiente favorável ao surgimento de novas idéias e à geração de inovações de produtos e processos, resultante da estreita relação entre PMEs, universidades e centros de capacitação profissional, o que, inclusive, aumenta a qualificação dos empregados e o acesso das PMEs à informação sobre novos negócios e mercados; e a cooperação empresarial, que além de propiciar o desempenho de ações conjuntas, tem permitido facilitar a comunicação, integrar os processos produtivos e ampliar a escala e as dimensões de mercado, fundamentais ao desenvolvimento da competitividade internacional das PMEs italianas.

Comprovou-se, também, que a política regional de ajuda à metade sul do país, vigente até o início da década de 1990, não trouxe o desenvolvimento alcançado pelas regiões centro e norte. As ações resumiam-se à salvação de empresas estatais, à liberação de pesados subsídios e à concessão de isenções fiscais para atrair fábricas e promover o desenvolvimento do *Mezzogiorno*. Porter (citado por SCHMITZ, 2005) afirma que os resultados obtidos foram pouco significativos

devido ao descaso dos governos italianos com medidas de apoio ao desenvolvimento tecnológico dessas empresas criadas no sul. Em geral, as fábricas instaladas não se especializaram em um mesmo segmento de produto, nem foram incentivadas a cooperarem.

Nas outras regiões, o empreendedorismo dos micro, pequenos e médios empresários italianos foi responsável pela criação de um grande número de indústrias, desde o ramo químico até o eletrodoméstico e têxtil. Estes, além de expandirem as exportações italianas, criando produtos diferenciados, com alto valor agregado, transformaram a Itália em um dos países onde a maior parte das exportações provêm de PMEs que investiram em inovação, qualidade e senso estético.

4. AS GRANDES EMPRESAS E AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO MERCOSUL

O papel das grandes empresas e das micro, pequenas e médias empresas na construção do Mercosul foi muito diferente ao das PMEs na União Européia. No Mercosul, a atuação das grandes empresas foi predominante, o que restringiu a importância das MPMEs. Este bloco foi fruto da realização das preferências econômicas e políticas de grandes empresas brasileiras e argentinas. O peso dessas empresas resultou numa presença pouco expressiva das MPMEs na formulação das políticas do bloco.

- **As grandes empresas**

Contrariamente ao ocorrido no âmbito da União Européia, tem cabido às grandes empresas o papel mais dinâmico na constituição do Mercosul. Apesar de haver certo consenso sobre o papel dos governos na formulação e no andamento do projeto de integração, passados 15 anos da assinatura do Tratado de Assunção, em 26 de março de 1991, constata-se que alguns grandes empresários pressionaram os governos e tiveram suas preocupações setoriais consideradas, durante a configuração dos fluxos de comércio na região, dotando o processo de negociação de maior consistência política (VEIGA, 2000). No Mercosul, as empresas argentinas e brasileiras dependentes de economia de escala (DEEs) foram as maiores interessadas na constituição de um mercado regional. A maioria delas demandou a queda das barreiras tarifárias intrabloco, pois, isso facilitaria o comércio, ampliaria o mercado e as escalas de produção e reduziria os custos de produção (VEIGA, 2000). Como foi apontado por Milner (1997), em seu estudo sobre a Área de

Livre Comércio da América do Norte (Nafta), no Mercosul, também os setores formados por grandes empresas dependentes de economia de escala foram o “núcleo duro” da regionalização.

No Mercosul, os setores industriais argentinos e brasileiros mais interessados no aprofundamento do processo de integração foram os de alimentos e bebidas (principalmente o segmento lácteo e o complexo carne), autopeças (e a indústria montadora), química e petroquímica, e o de bens de capital – destacando-se os dois primeiros (VEIGA, 2000).

Para as empresas dependentes de economias de escala, a regionalização era a melhor política comercial porque garantia ganhos de rentabilidade com certo nível de proteção regional à indústria. No Mercosul, o protecionismo foi garantido pela criação de regras de origem – regime geral de origem que obrigou as empresas exportadoras intrabloco a respeitarem um determinado índice de nacionalização/regionalização – e pela Tarifa Externa Comum, barreira tarifária aos produtos importados de fora do bloco.

Para a indústria automotiva do Brasil – setor tradicionalmente dependente de economias de escala e que esteve à frente do processo de integração regional desde o final dos anos oitenta –, os ganhos de escala proporcionados pelo Mercosul eram relativamente menores do que os criados para o segmento montador na Argentina. Para as montadoras na Argentina, as possibilidades de ganho de escala auferidas com as exportações ao mercado brasileiro eram muito grandes. Em cinco anos, o país passou de 99 mil unidades para quase 450 mil em 1994. No período 1995-98, as empresas chegaram a exportar para o Brasil entre um terço e a metade de sua produção (VEIGA, 2000). Naquele período, o Mercosul era um “fim em si mesmo”, ou seja, a ordem dos dirigentes empresariais argentinos era a de aproveitar ao máximo o crescimento do mercado

brasileiro. As montadoras argentinas procuraram escapar da dependência do mercado doméstico brasileiro. No entanto, com taxas de crescimento de 10% ao ano (entre 1993-97), era muito difícil não aproveitar ao máximo o desempenho das vendas no Brasil. Só depois da desvalorização do Real, em 1999, as montadoras argentinas começaram a se preocupar em “conquistar novos mercados” (VEIGA, 2000, p. 7).

A estratégia adotada pelas montadoras argentinas contou com o apoio do governo Menem, de segmentos autopartistas, de sindicatos de trabalhadores e de outros agentes da cadeia produtiva (siderúrgicas, indústria da borracha, metalúrgicas, entre outras). As possibilidades de obter superávits comerciais e de atrair investimentos diretos favoreceram a constituição na Argentina de um regime automotivo doméstico em 1991 (renovado em 1994 por mais cinco anos).

O processo de regionalização resulta da combinação de preferências das empresas e dos interesses dos governos (MILNER, 1997). No Mercosul, essas empresas foram aquelas dependentes de economia de escala. As grandes empresas (nacionais e estrangeiras) da Argentina e do Brasil exerceram pressão sobre as decisões políticas de seus governos relacionadas à construção do Mercosul. Buscando maior rentabilidade, as empresas exerceram influência na escolha de políticas pelos governos, face à política comercial de integração regional (MILNER, 1997).

As empresas que mais apoiaram o processo de integração regional do Cone Sul foram aquelas dependentes de economias de escala⁵². O mercado regional, protegido pela TEC, foi considerado a melhor forma de rebaixar os custos e de elevar os ganhos. Para essas empresas, o Mercosul era

⁵² Principalmente as grandes empresas de capital nacional e estrangeiro, do setor industrial e de serviços.

uma alternativa atraente para aumentar a lucratividade, sem se exporem à concorrência internacional. Por outro lado, as MPMEs pouco competitivas, acostumadas com mercados internos, por vezes locais, menos exigentes e sofisticados, não receberam qualquer apoio ou subsídios governamentais para competirem num mercado ampliado, com maior número de concorrentes, enfrentando mais dificuldades para comercializarem seus bens e serviços dentro e fora de seus países de origem.

No Mercosul, a indústria automobilística concentrou-se no Brasil e na Argentina à medida que aumentaram os fluxos de comércio intrafirma com a dinâmica da integração regional. Em parte da década de 1990, enquanto os mercados domésticos (Brasil e Argentina) apresentavam taxas de crescimento expressivas, os fluxos de comércio responderam à lógica regional, atraindo quantidade substantiva do investimento estrangeiro direto (IED) para o setor automotivo (VEIGA, 2000).

O setor de alimentos e bebidas – em especial, o lácteo⁵³ – também integrado por indústrias dependentes de economia de escala, logo se interessou pelo Mercosul. No primeiro semestre de 1999, as associações de produtores de leite do Mercosul, incluindo o Chile, solicitaram a seus governos o estabelecimento de uma TEC para o setor e uma maior liberação dos fluxos de comércio de leite intrabloco. A origem dessa proposta era as perdas sofridas, principalmente pelo

⁵³ O estudo realizado em 1999 pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), coordenado pela economista Maria Beatriz Nofal e John Wilkinson, indicou que o setor de laticínios no Mercosul ainda não tem os padrões de qualidade necessários para se transformar em indústria exportadora. Segundo os autores, “o volume de elaboração de laticínios situa o bloco em terceiro lugar no *ranking* da produção mundial”. Contudo, representa apenas 3% das exportações mundiais. O Mercosul foi responsável pela modernização dessa indústria com aumento da demanda e os ganhos de escala orientados para o mercado regional. “As exportações de laticínios no bloco passaram de US\$ 71 milhões no triênio 1986-88 para US\$ 149 milhões em 1991-93 e para US\$ 350 milhões em 1994-96. Em 1997, chegou próximo de US\$ 400 milhões o comércio de laticínios dentro do Mercosul” (VEIGA, 2000, p.24).

Brasil, com a importação de leite subsidiado da UE e Nova Zelândia. Empresas importavam o leite em pó desses países para vender no mercado brasileiro a preços inferiores àqueles praticados nos países de origem (*dumping*).

A ampliação do mercado regional de alimentos e bebidas favoreceu o ingresso de IED, principalmente na forma de fusões e aquisições de empresas brasileiras, ocorrendo a elevação do nível tecnológico das empresas, a ampliação da escala de produção e, conseqüentemente, o aumento de ganhos de produtividade. Na Argentina, as indústrias voltadas ao mercado doméstico/regional e dedicadas ao processamento de alimentos (lácteos, biscoitos, frutas e legumes processados), foram grandemente beneficiadas pelo Mercosul. Devido às restrições tarifárias resultantes da TEC, as indústrias desse setor compensaram sua baixa competitividade internacional e acumularam ganhos de escala.

As empresas voltadas, predominantemente, para a exportação (*Export-Oriented*) – firmas que tradicionalmente dispõem de mercados internacionais, compostos por países desenvolvidos, para seus produtos altamente competitivos – não tiveram grandes vantagens com o Mercosul, pois se beneficiariam mais com a abertura multilateral do que com a regionalização⁵⁴. Na Argentina, as empresas *export-oriented* localizam-se no setor de óleos, que destina 80% da produção aos mercados externos (Europa e Estados Unidos). No Brasil, a indústria de suco de laranja (esmagadora e pasteurização) é um segmento representante dessa classe de empresas e exporta, aproximadamente, 50% de sua produção.

⁵⁴ Em geral, são segmentos da agroindústria que já exportavam antes mesmo da abertura da economia.

A busca de rentabilidade das firmas condicionou as posições dos governos da Argentina e do Brasil face à política comercial de regionalização, resultando na constituição do Mercosul. Também o fator “perdas fiscais decorrentes da eliminação do Imposto de Importação (II) intrabloco pelos Estados-Partes” pesou nas negociações (MILNER, 1997). Com a criação do Mercosul, houve perdas na arrecadação fiscal dos governos, pois estes deixaram de arrecadar divisas provenientes desse imposto cobrado sobre o comércio com os demais países do bloco. No Brasil, em 1999, as perdas fiscais do governo federal com isenções do II, sejam pelos acordos internacionais ou pelos regimes especiais de importação com os demais membros do bloco, chegaram a US\$ 3,7 bilhões (VEIGA, 2000).

As preocupações com a rentabilidade das empresas e a renúncia fiscal decorrente da eliminação do Imposto de Importação, influenciaram os governos em suas decisões e concessões. Não foi possível manter a arrecadação fiscal, nem aumentar as exportações de micro, pequenas, médias e grandes empresas. As perdas fiscais aumentaram conforme avançava a liberalização. O processo de integração regional maximizou as exportações de empresas dependentes de economias de escala (em geral, grandes empresas). Ao fazê-lo, os governos não deram, todavia, importância ao fato de que a maioria das MPMEs não era competitiva para concorrer em um mercado ampliado.

Sob a perspectiva governamental, o Mercosul propiciou ganhos às grandes empresas e aos governos, a custos distribuídos de forma equilibrada. Os próprios governos perderam capacidade fiscal, mas dispuseram da TEC como instrumento regulatório; as grandes empresas dependentes de economia de escala beneficiaram-se com a criação de melhores condições às suas exportações.

No entanto, as MPMEs – altamente dependentes dos mercados domésticos e sem condições de ganhar economias de escala no curto prazo – foram prejudicadas pelo aumento da concorrência em escala regional, devido à sua baixa competitividade, e pela insuficiência, ou mesmo inexistência, de programas e incentivos governamentais e comunitários. Os governos e o próprio bloco não criaram alternativas ou políticas eficazes voltadas à competitividade das micro, pequenas e médias empresas do Mercosul⁵⁵.

- **As MPMEs**

As micro, pequenas e médias empresas dos países do Mercosul, apesar de serem consideradas pelos governos como importantes criadoras de postos de trabalho, não têm sido valorizadas devidamente. Desde a constituição do bloco, em 1991, não têm sido incluídas nas agendas do mesmo; tal é comprovado pela ausência de participação de suas associações representativas em negociações e discussões sobre ações e medidas voltadas ao desenvolvimento empresarial no bloco.

No Brasil, em 2001, as MPMEs foram responsáveis por 66,2% dos empregos, enquanto as grandes empresas correspondiam aos 33,8% restantes. Em 2002, as MPMEs empregavam 67% da população economicamente ativa e as grandes, 33%⁵⁶. Na Argentina, em 1993, as MPMEs geravam 73% do emprego formal e 98,4% do emprego gerado apenas na indústria⁵⁷ (ARGENTINA, 2003a, p.3).

⁵⁵ A discussão sobre a eficácia da única política criada pelo bloco para o desenvolvimento de suas MPMEs está presente nas páginas seguintes.

⁵⁶ Vide Anexos C e D.

⁵⁷ Vide Anexo E.

Ao diminuir as barreiras ao comércio intrabloco, o Mercosul criou oportunidades às grandes empresas dependentes de economias de escala – do ponto de vista do mercado ampliado – e desafios às empresas de menor porte – pela constituição de um novo espaço de concorrência. Para as MPMEs argentinas o desafio foi ainda maior “ *por la constitución de un nuevo espacio de competencia con un socio, Brasil, de mayor nivel de industrialización y con un tramado de relaciones productivas más denso y eficiente*” (KOSACOFF; LÓPEZ, 1998, p.139).

As reformas neoliberais, iniciadas na década de 1990, tanto na Argentina como no Brasil, aumentaram a presença de empresas transnacionais e de capital estrangeiro em todos os setores produtores de bens e serviços e as privatizações diminuíram o número de empresas estatais. As empresas privatizadas tornaram-se um novo e poderoso agente das economias locais.

El desmantelamiento del viejo régimen regulatorio que sustentó la etapa de la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), y la puesta en marcha de un programa de reformas estructurales “pro-mercado” – apertura, privatizaciones, desregulación – alteraran drásticamente las condiciones de competencia en los mercados domésticos (KOSACOFF; LÓPEZ, 1998, p. 139).

Na Argentina, entre 1998 e 2001, as exportações das empresas com capital estrangeiro cresceram 17,6%, enquanto as exportações das pequenas empresas decresceram 0,9% e as empresas de médio porte tiveram um aumento pouco significativo, de 2,5% (TAB. 7).

TABELA 7
Variação (%) das exportações de empresas argentinas, segundo o porte e a origem do capital
(1998-2001)

Tipo de empresa	Variação Percentual
Pequenas	-0,9%
Médias	2,5%
Grandes	16,7%
• Sem participação estrangeira	-7,4%
• Com participação estrangeira	17,6%
Total	13,4%

Fonte: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO, 2005,
tabela 2.4 (tradução do autor)⁵⁸.

As MPMEs argentinas e brasileiras sofreram, mais que as grandes empresas, os efeitos gerados pelas reformas neoliberais. As micro, pequenas e médias empresas enfrentaram obstáculos como⁵⁹:

1) dificultades para obtener y procesar adecuadamente la información necesaria para redefinir sus objetivos y estrategias; 2) mayor exposición a las fallas de mercado – en el área financiera, tecnológica, etc; 3) restricciones para el acceso a recursos humanos calificados; 4) un sendero previo de desarrollo caracterizado por esquemas de gestión y organización interna que dificultaban su adaptación al nuevo ambiente competitivo (KOSACOFF; LÓPEZ, 1998, p.140).

A primeira e tímida iniciativa do Mercosul em relação às micro, pequenas e médias empresas da região foi a assinatura da Resolução do Grupo Mercado Comum (GMC) nº 90, em 1993, que criou a Política de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul. Essa Resolução definiu o que eram MPMEs (TAB. 8) e ressaltou seu papel na consolidação e desenvolvimento social da região, criando empregos e melhorado a distribuição de renda nos Estados-Partes (MERCOSUL, 1993). A Resolução nº 90 enfatiza o papel das MPMEs na criação de empregos e

⁵⁸ INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSO (INDEC). **Exportaciones de las empresas del panel por tamaño y origen del capital (variación porcentual entre 1998 y 2001)**. Buenos Aires, 2005, cuadro 2.4, Empresas. Disponível em: <<http://www.indec.mecon.ar/>>. Acesso em: 03 ago. 2005.

⁵⁹ Vide Anexos F e G.

na diminuição do desemprego, mas não menciona formas de apoio ou políticas de incentivo às MPMEs.

TABELA 8
Critérios quantitativos para a classificação de MPMEs no Mercosul

	Microempresa		Pequena Empresa		Média Empresa	
	Indústria	Comércio e Serviços	Indústria	Comércio e Serviços	Indústria	Comércio e Serviços
Nº de Empregados	1-10	1-5	11-40	6-30	41-200	31-80
Faturamento Anual	US\$ 400 mil	US\$ 200 mil	US\$ 3,5 milhões	US\$ 1,5 milhão	US\$ 20 milhões	US\$ 7 milhões

Fonte: MERCOSUL, 1993; MERCOSUL, 1998⁶⁰.

Além do número de empregados e do faturamento anual, outro critério para as empresas serem consideradas micro, pequenas ou médias era não serem controladas por outras empresas ou pertencerem a um grupo econômico que, em seu conjunto, superasse os valores estabelecidos pelo critério “faturamento anual”. As empresas que, durante dois anos consecutivos, superassem os parâmetros estabelecidos na tabela acima perderiam sua condição de MPMEs.

Os principais problemas enfrentados por essas empresas eram a falta de formação empresarial e gerencial; as limitações de acesso ao mercado; a falta de mão-de-obra especializada, de conhecimento tecnológico, de crédito adequado e de capital de giro. Os obstáculos que dificultavam as atividades das MPMEs, segundo o GMC na Resolução nº 90, de 1993, eram:

- Internos – Controláveis pelas empresas: a gestão de pessoal, a escolha de tecnologias adequadas e o melhor uso da informação, principalmente, referente ao aproveitamento de

⁶⁰ A Resolução Mercosul GMC nº 59, de 7 de dezembro de 1998, manteve os mesmos critérios.

oportunidades de negócios. Esses problemas estavam ligados à insuficiente capacitação gerencial e à não utilização adequada dos recursos disponíveis.

- Externos – Fora do controle das empresas: a estrutura do mercado; a disponibilidade de fontes de informação (inclusive sobre tecnologias existentes e oportunidades de mercado); os fatores legais e institucionais; os fatores derivados de políticas nacionais, como disponibilidade de crédito, tributos, burocracia etc. A solução desses problemas, de natureza mais geral, exigia ações que beneficiassem a todo um segmento ou região.

Como o Mercosul não criou nenhum banco ou fundo de fomento financeiro comunitário

cada país miembro debe procurar desarrollar sus propias políticas de apoyo empresarial, con vistas a mejorar la capacidad competitiva de sus pequeñas empresas. Al mismo tiempo, cabe dentro del Mercosur, realizar un esfuerzo en el sentido de dar coherencia, integrar y expandir las diversas políticas nacionales del área, ampliar las bases de formación y conciencia sobre la problemática del segmento, estimular y garantizar el intercambio regional y de cooperación empresarial (MERCOSUL, 1993).

A Política de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul era apenas declaratória. Afirmava a necessidade de participarem do esforço de integração e desenvolvimento regional, ampliando sua competitividade, mas não criou mecanismo algum dirigido a implementar projetos voltados a seu desenvolvimento e expansão. O Mercosul formulou as seguintes diretrizes pelas quais o apoio nacional a essas empresas deveria pautar-se:

1. Desenvolver a capacidade gerencial e tecnológica das micro, pequenas e médias empresas.
2. Superar as restrições e limitações vinculadas à estrutura de mercado e/ou à excessiva regulação.
3. Facilitar e simplificar o tratamento tributário.

4. Resolver ou atenuar os problemas de crédito, financiamento e capitalização.
5. Sensibilizar e mobilizar os países membros acerca da importância das MPMEs⁶¹.

Tais diretrizes não se traduziram em ações concretas pelos Estados-Partes. A Resolução nº 90 foi apenas um documento que não surtiu efeitos, mantendo inalterada a situação das micro, pequenas e médias empresas na região.

4.1 O Financiamento às MPMEs

Um dos maiores problemas enfrentados pelas micro, pequenas e médias empresas no Mercosul é o acesso ao crédito. Diferentemente da União Européia, as MPMEs do Mercosul não contam com as facilidades oferecidas pelo Banco Europeu de Investimento ou pelo Fundo Europeu de Investimento. Além disso, o bloco do Cone Sul não possui fundos estruturais para disponibilizar capital a possíveis programas que viessem a ser criados para essas empresas. Os micro, pequenos e médios empresários têm dificuldades para realizar investimentos voltados ao crescimento de suas empresas, à aquisição de máquinas e equipamentos mais modernos, à aquisição de novas tecnologias e à capacitação gerencial e de mão-de-obra, perdendo competitividade no mercado internacional.

⁶¹ Essas diretrizes podem ser agrupadas nas três dimensões de análise escolhidas para o desenvolvimento dessa pesquisa: financiamento, informação e inovação, e poder político (tratadas nas seções 4.1, 4.2 e 4.3, respectivamente).

Cinco anos após a criação da Política de Apoio às MPMEs do Mercosul, o GMC aprovou a Resolução nº 59, em 7 de dezembro de 1998, intitulada “Políticas de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul - Etapa II”, pela qual “consideravam-se cumpridos os objetivos assinalados no documento ‘Políticas de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul’, aprovado pela Resolução GMC nº 90/93” (MERCOSUL, 1998, p.1). Agora se afirmava a “necessidade de que fosse dada continuidade aos avanços conquistados no âmbito do Mercosul para essas empresas, devendo ser atualizadas as políticas para as micro, pequenas e médias empresas, adequando-as à realidade atual dos Estados-Partes” (MERCOSUL, 1998, p.1). Apesar dessas declarações, não ocorreram avanços significativos em relação à simplificação das cargas administrativas e burocráticas, do acesso ao financiamento, etc.

A baixa participação das MPMEs nas exportações totais da Argentina resultava, em grande parte, da falta de financiamento:

El hecho de que las PyMEx no hayan experimentado un incremento relevante en sus exportaciones promedio, sumado al moderado crecimiento de las exportaciones, se vincula en gran medida a las dificultades que ha enfrentado este sector en materia de financiamiento. Mientras las empresas de primera línea no parecen enfrentar dificultades en esta materia los “pequeños y medianos” fueron los más afectados por la última crisis económica (ARGENTINA, 2005, p. 05).

O cenário pouco favorável aos investimentos e financiamentos às MPMEs industriais na Argentina, entre os anos 1996 e 2005, é explicitado no texto a seguir. Elas continuaram tendo dificuldades para obter recursos financeiros, investir em inovações de processos e produtos e se tornarem competitivas internacionalmente. Para tanto, tiveram de fazer uso de capital próprio e dos bons resultados de rentabilidade, desde a desvalorização do Peso.

Mientras que en los noventa el tipo de cambio fijo y sobrevaluado exigía a las empresas invertir para reducir costos y ganar competitividad, hoy el principal motivo de las inversiones es la ampliación de la capacidad productiva con el objeto de capturar las nuevas oportunidades comerciales. De todas formas, teniendo en cuenta que el mejor escenario de desarrollo sostenible es aquel que combina buenos precios relativos con un ambiente fuertemente competitivo, sería positivo observar en el futuro inmediato un aumento en la proporción de PyME inversoras, una distribución regional cada vez mas uniforme, y una renovada participación de las inversiones destinadas a innovar en procesos (reducir costos) y en productos (lanzamiento de nuevos productos al mercado). En síntesis, un proceso de inversión de mayor calidad.

Los datos de esta nueva encuesta del Observatorio PyME muestran que el proceso inversor antes mencionado se está desarrollando en un contexto de virtual ausencia de crédito bancario. Las inversiones realizadas durante los últimos tres años se financiaron casi exclusivamente (83% del total) con recursos propios, mediante la reinversión de las utilidades generadas gracias a los buenos márgenes de rentabilidad obtenidos luego de la devaluación y los aportes de los propietarios. Entonces, si los márgenes de rentabilidad de las empresas continuasen reduciéndose sin que simultáneamente se incrementase la penetración del sistema crediticio en el sistema productivo, el dinamismo del proceso inversor de las PyME industriales se detendría inevitablemente. La lección de la segunda mitad de los años noventa fue muy clara al respecto: el proceso de crecimiento se frena completamente cuando no son compatibles los precios relativos (rentabilidad de las empresas) con las disponibilidades crediticias para financiar capital de trabajo e inversiones (creciente restricción crediticia después de la crisis del tequila). El proceso inversor es incompatible con la presencia simultánea de baja rentabilidad y reducida disponibilidad de financiamiento (FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME, 2006, p. 1).

Apesar da Resolução nº 59 recomendar aos Estados-Partes a adoção de medidas de fomento, harmonização, financiamento, intercâmbio e cooperação entre essas empresas e de enfatizar a importância dos países criarem linhas de crédito especiais, poucos avanços ocorreram nesses campos⁶².

Nessa Resolução afirmava-se que as políticas de apoio às MPMEs pelos Estados – por meio de medidas como a promoção industrial, os subsídios diretos e a restrição indiscriminada das importações –, eram pouco eficientes na geração de capacidades competitivas sustentáveis a longo prazo, pois, ao proteger os mercados internos, não se estimulavam as empresas a fazer

⁶² A análise do acesso ao crédito pelas MPMEs brasileiras será feita no próximo capítulo.

investimentos em seus processos de produção e aumentar a aceitação de seus produtos no exterior.

4.2 A Informação e a Inovação

Além do restrito acesso ao crédito, as MPMEs do Mercosul têm pouco acesso às informações sobre novos mercados, à capacitação gerencial e de seu quadro de funcionários, às tecnologias modernas e aos processos de qualidade, o que traz reflexos em sua produtividade e competitividade. Em economias abertas, como a dos países do bloco, a dinâmica e a intensidade da competição tornam imprescindível que as micro, pequenas e médias empresas canalizem esforços em suas principais capacidades, coordenem suas atividades e as complementem com as de outras empresas – tanto as ações de geração de valor e inovações, quanto as atividades de apoio, integrando as cadeias de valor para alcançar uma maior produtividade e um maior grau de diferenciação mediante as economias de escala⁶³.

Dada a constatação da fraca, ou inexistente, atuação dos países do bloco, o GMC recomendou-lhes que passassem a estimular e moderar o processo de cooperação entre empresas, suas associações, o setor científico-tecnológico e as entidades intermediárias para, por meio do

⁶³ Situação em curso na União Européia por meio dos *clusters* regionais.

diálogo, identificar falhas, reestruturar processos e implementar ações que direcionassem a criação consensual de estratégias de desenvolvimento de vantagens competitivas⁶⁴.

Os obstáculos à competitividade dessas empresas no Mercosul referentes à informação e inovação foram classificados como de natureza qualitativa, destacando-se a precariedade na obtenção e utilização das informações referentes às oportunidades de negócios (QUADRO 1).

QUADRO 1
Obstáculos à promoção da competitividade das MPMEs no Mercosul

Quantitativos	Qualitativos
1. Difícil financiamento (altas taxas, prazos curtos e necessidade de muitas garantias)	1. Precariedade na gestão empresarial: baixa qualificação e insuficiente capacitação da mão-de-obra
2. Alta tributação e excessiva burocracia nas transações aduaneiras	2. Difícil acesso às tecnologias modernas e aos processos de qualidade; baixa produtividade.
3. Altos encargos trabalhistas	3. Postura passiva das próprias empresas, em relação ao acesso a mercados internacionais.

Fonte: MERCOSUL, 1998.

⁶⁴ A Resolução do GMC nº 59, de 1998, definia quatro níveis de ações dos governos dos Estados-Partes à consecução das recomendações mencionadas: 1) **Macro**: abrangia a construção de uma visão comum e um consenso social sobre a política econômica voltada ao mercado mundial. Isso compreendia a participação das organizações jurídicas, políticas, econômicas e sociais para reunir a potencialidade dos elementos sociais e econômicos em prol da implementação de estratégias para o aumento da competitividade e geração de emprego com boas condições de trabalho. 2) **Meso**: criava as condições de estabilidade econômica para a tomada de decisões de maneira justa com os segmentos produtivos e a criação de condições financeiras favoráveis. Visava desenvolver uma política comercial que não gerasse uma visão antiexportadora, mas um marco regulatório e normativo tal que criasse uma pressão competitiva sobre as empresas, a fim de que estas fossem compelidas a aumentar sua produtividade e diferenciação. 3) **Micro**: incrementava a inovação técnico-organizativa das empresas por meio de uma otimização da divisão inter-empresarial do trabalho a partir de estreitas interações entre firmas industriais e serviços terceirizados, subcontratistas, centros especializados em tecnologia e contatos entre produtores e compradores integrando as respectivas cadeias de valor. 4) **Infra-Estrutural e Institucional**: definia as ações de todos os agentes envolvidos. Construíam-se as condições específicas de competitividade das empresas desde a infra-estrutura física, as políticas educativas de pesquisa e tecnologia, que permitissem o surgimento de inovações e ganhos de competitividade, até a configuração de instituições estratégicas e suas inter-relações.

A informação é um elemento decisivo para as MPMES. Portanto, seu acesso a redes integradas de informação e bases de dados nacionais e internacionais, é essencial para incrementar as oportunidades de negócios e adquirir novos conhecimentos sobre a utilização de modernas técnicas de produção.

Apesar de reconhecer o importante papel exercido pelas micro, pequenas e médias empresas nas economias dos Estados-Partes, a Resolução nº 59 não criou metas, nem estabeleceu ações, para promover a capacitação e qualificação de gerentes e profissionais; para a aquisição de novas tecnologias; para a utilização de processos relacionados à certificação e qualidade das empresas; e para a ampliação do acesso aos mercados estrangeiros. Apenas formulou diretrizes de conteúdo amplo e impreciso, mas não criou nenhuma estratégia política nesse terreno. Pelo contrário, afirmou que a promoção da competitividade das MPMES dependeria da ação coordenada dos governos nacionais. Embora a Resolução tenha o nome de “Política de Apoio às MPMES do Mercosul”, dela não resultou nenhuma política comum relativa às MPMES. Apenas reforçou o discurso que o Mercosul agiria como motivador da coordenação harmonizada das políticas nacionais de fomento às MPMES, mas no aspecto prático não houve nenhum avanço.

O GMC definiu – na Resolução nº 59 – um Plano de Ação Plurianual (1998-2001), a ser revisado em três anos, destinado à implementação da “Política de Apoio às MPMES do Mercosul - Etapa II”. O GMC, também, solicitou aos Estados-Partes a elaboração de informes periódicos e sistemáticos sobre os avanços e as dificuldades setoriais e regionais referentes à implementação dessa política. Não há registros, todavia, de nenhum informe ou boletim a respeito da implementação da Resolução nº 59, diferentemente da UE – na qual, desde 2001, são divulgados

relatórios anuais sobre o avanço dos Estados-Membros acerca da implementação da Carta Européia das Pequenas Empresas.

As ações dos governos nacionais e do bloco para a criação de um ambiente propício ao aumento da competitividade das MPMEs, e o incremento das atividades econômicas na região, têm sido tímidas e de natureza declaratória. As recomendações feitas pelo GMC não têm surtido qualquer efeito. Os governos dos Estados-Partes não têm propiciado um ambiente empresarial favorável ao desenvolvimento de pesquisa e tecnologia das MPMEs e, desde 1998, não houve nenhuma resolução voltada ao apoio das micro, pequenas e médias empresas da região.

4.3 O Poder Político⁶⁵ das MPMEs

O Mercosul não se preocupou com a criação de um órgão ou cargo comunitário (como o Representante da Comissão para as PMEs, na UE) para representar os interesses econômicos e políticos das micro, pequenas e médias empresas. Klein (citado por OLIVERA, 2004) afirma que a natureza intergovernamental do bloco e, em consequência, das decisões e resoluções do Conselho Mercado Comum (CMC) e do GMC, que não têm poder vinculante, explica por que as

⁶⁵ Viguera (citado por OLIVERA, 2004) diz que a maioria dos autores que tratam dos “empresários no Mercosul” não distingue os atores individuais (as empresas) dos institucionais (as organizações empresariais ou representativas do empresariado). Entre os que o fazem, muitos restringem sua análise do campo empresarial às “organizações corporativas mais importantes”. As “mais importantes” são aquelas que têm maior relevância de acordo com a opinião pública, num dado momento. O que era considerado importante nos anos 90 agora pode não sê-lo. Hirst (citado por OLIVERA, 2004) afirma que se o campo de análise é restrito às organizações mais importantes, fica de fora a representação dos excluídos – as organizações das MPMEs – e existe o risco de considerar apenas essas empresas na medida em que elas interajam com empresas de outro tipo.

empresas só alcançam resultados em suas demandas de crédito preferencial, desburocratização para abertura e encerramento de empresas e tratamento tributário diferenciado⁶⁶, caso se reportem diretamente a seus governos.

Os empresários perceberam que a pressão política tinha de ser focada sobre o governo nacional em vez do GMC ou do CMC (OLIVERA, 2004). A limitada institucionalidade do Mercosul⁶⁷, traduzida em sua natureza intergovernamental, leva os empresários a somente buscarem o apoio de seus governos, ou seja, a ação nacional é a única capaz de trazer resultados às demandas dos setores privados de cada Estado-Parte.

O Protocolo de Ouro Preto, assinado pelos Presidentes do Mercosul em 1994, em seu artigo 28 estabeleceu que “o Foro Consultivo Econômico e Social é o órgão de representação dos setores econômicos e sociais e será integrado por igual número de representantes de cada Estado-Parte”. Em seu artigo 29, definiu que “o Foro Consultivo Econômico e Social terá função consultiva e manifestar-se-á mediante Recomendações ao Grupo Mercado Comum” (MERCOSUL, 1994). Responsável pela representação do setor privado, o Fórum Consultivo Econômico e Social (FCES) passou a integrar a estrutura do Mercosul, contando com 36 representantes de entidades empresariais, de trabalhadores e consumidores da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, mas não há referência alguma às MPMEs.

⁶⁶ Vide Anexo H.

⁶⁷ Hirst (citado por OLIVERA, 2004) defende que a limitada institucionalidade do Mercosul pode ter sido o resultado do interesse de grupos poderosos nos Estados-Partes, por priorizarem “os canais informais de pressão, ou práticas de *lobby*, já desenvolvidas em nível nacional”, o que se pode demonstrar através da constituição dos Grupos Brasil, Argentina e Cordilheira – agrupamentos de empresários que estão de acordo para realizar *lobbies* não apenas junto às autoridades de seus países de origem, mas junto àquelas onde seus integrantes tenham investimentos.

A Resolução nº 15 do GMC, de 2000, definiu que o FCES do Mercosul seria o fórum para canalizar as propostas do setor privado – incluindo as grandes empresas e as MPMEs. Pretendeu-se, com ele, dar maior participação às empresas na integração regional, ampliando sua atuação política (REUNIÓN ORDINARIA DEL CONSEJO LATINOAMERICANO, 2003). Sua influência, todavia, tem sido reduzida devido a várias razões: a relação entre seus integrantes e os negociadores oficiais não tem sido tão estreita quanto se esperava; a falta de recursos próprios dificulta a participação de muitos de seus integrantes – na prática, são os delegados de grandes empresas que têm mais possibilidades de comparecer às reuniões; a adoção de decisões por consenso é difícil de se concretizar visto que o órgão conta com 36 membros representando origens e interesses díspares; o status de órgão meramente consultivo e a liberdade dos órgãos políticos poderem considerar, ou não, suas recomendações.

O FCES é composto pelas Seções Nacionais de cada um dos Estados-Partes, que têm autonomia organizativa, podendo definir de forma independente, de acordo com suas próprias particularidades, quais os setores econômicos e sociais as integrarão, respeitados os requisitos de que as organizações dos setores privados intervenientes sejam as mais representativas e possuam caráter nacional. A titularidade da representação das Seções Nacionais corresponde às organizações que forem designadas para tal fim, cabendo-lhes a escolha dos respectivos delegados. Apesar das MPMEs constituírem a maioria das empresas dos Estados-Partes e gerarem o maior número dos empregos, não têm uma instituição⁶⁸ que as represente no FCES.

⁶⁸ As entidades participantes do Foro Consultivo Econômico e Social até 2004 eram as seguintes: **Argentina:** *por parte dos empresários:* Câmara Argentina do Comércio (CAC), União Industrial Argentina (UIA) e Sociedade Rural Argentina (SRA); *por setores diversos:* Associação de Defesa do Consumidor (ADELCO) e Confederação Intercooperativa Agropecuária Coop. Ltda (CONINAGRO); *por parte dos trabalhadores:* Confederação Geral do Trabalho da República Argentina (CGT-RA) e Central de Trabalhadores Argentinos (CTA).

Observa-se que, dentre as entidades representativas dos empresários, não constam associações ou entidades das MPMEs do Mercosul. Os quatro delegados escolhidos nacionalmente para representar os empresários argentinos, brasileiros, paraguaios e uruguaios, representam apenas os interesses das grandes empresas. A participação destas é explicada pelo fato de terem maior capacidade para analisar temas políticos e econômicos e influenciar no processo de integração, visto que

essa capacidade não depende somente do tamanho da respectiva organização, de seu poder econômico ou da quantidade de pessoal empregado, mas também do profissionalismo de seus funcionários, da vontade de mudança política e de sua habilidade para estabelecer contatos fluidos com os países vizinhos (OLIVERA, 2004, p. 02, tradução do autor).

As MPMEs, dada a falta de recursos, não dispõem de meios para enviar seus representantes às reuniões do FCES. Além disso, os empregados de empresas de menor porte, geralmente, não têm a formação e a qualificação necessárias para participarem de negociações que envolvem questões complexas de natureza econômica, jurídica e política.

Brasil: *por parte dos empresários:* Confederação Nacional da Indústria (CNI), Confederação Nacional do Comércio (CNC), Confederação Nacional do Transporte (CNT), Federação Nacional das Empresas de Seguro Privado e de Capitalização (FENASEG) e Confederação Nacional da Agricultura (CNA); *por setores diversos:* Instituto Brasileiro de Defesa ao Consumidor (IDEC); *por parte dos trabalhadores:* Confederação Geral dos Trabalhadores (CGT); Central Única dos Trabalhadores (CUT), Força Sindical e Central Autônoma de Trabalhadores (CAT).

Paraguai: *por parte dos empresários:* União Industrial Paraguaia (UIP), Associação Rural Paraguaia (ARP) e Federação Paraguaia de Indústria e Comércio (FEPRINCO); *por setores diversos:* Confederação Paraguaia de Cooperativas (CONPACOOOP); *por parte dos trabalhadores:* Central Unitária de Trabalhadores (CUT), Confederação Nacional de Trabalhadores (CNT) e Confederação Paraguaia de Trabalhadores (CPT).

Uruguai: *por parte dos empresários:* Conselho Superior Empresarial (COSUPEM); *por setores diversos:* Confederação Uruguia de Entidades Cooperativas (CUDECOOP), Agrupamento Universitário do Uruguai (AUDU) e Associação Nacional de Organizações Não-Governamentais (ANONG); *por parte dos trabalhadores:* Plenário Intersindical de Trabalhadores – Convenção Nacional dos Trabalhadores (PIT-CNT) (CENTRAL AUTÔNOMA DE TRABALHADORES, [200-]).

Durante o Primeiro Congresso Internacional do Mercosul realizado nos dias 15, 16 e 17 de abril de 2004, na cidade de La Plata, Argentina, Noemí Olivera, em seu artigo “*La participación empresarial en el diseño del Mercosur*”, afirmava que as empresas tiveram pesos diferentes na construção do Mercosul e no funcionamento do bloco. Segundo seja sua vinculação a setores beneficiários – transnacionais e grandes empresas nacionais – ou excluídos – micro, pequenas e médias empresas –, a capacidade das empresas de colaborar no processo aumentava ou diminuía. Os empresários beneficiados declaravam que “o empresariado e o Estado participaram de maneira muito estreita” (OLIVERA, 2004, p.3). Os porta-vozes das MPMEs criticavam sua escassa participação e afirmavam “não haver canal de comunicação entre governo e produtores”. A reduzida presença de organizações representativas desse setor revela as debilidades das empresas que o constituem, o que pode ser considerado um dos elementos de sua pouca incidência política (OLIVERA, 2004, p.3).

No dia 22 de outubro de 2004, dirigentes de organizações, câmaras e associações de pequenas e médias empresas, reuniram-se em Buenos Aires, Argentina, para criar a Secretaria MPME do Mercosul e da América Latina, que funcionaria nos moldes da *Asociación Latinoamericana de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa* (ALAMPYME). O Comitê Executivo foi composto por representantes da Argentina, Venezuela, Brasil, Uruguai e México e a sede escolhida foi a cidade de Montevideú. A presidência do Comitê ficou a cargo da *Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios* (APYME), da Argentina, impulsionadora do encontro. Nessa oportunidade os empresários debateram a situação das MPMEs na América Latina, as alternativas para uma integração da região e a criação do Centro de Coordenação MPME do Mercosul e da América Latina.

O embaixador Hugo Varsky, da Chancelaria Argentina participante da reunião, destacou a importância da participação das MPMEs no Mercosul e o subsecretário das Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Regional na Argentina, Federico Poli, destacou a relevância da criação de uma coordenadoria de entidades gremiais de empresas em nível latino-americano para aprofundar um verdadeiro processo de integração no marco regional, “*que debe tener a las Pymes como actor protagónico*” (ASAMBLEA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA, 2005).

A primeira reunião do Comitê Executivo realizou-se nos dias 9 e 10 de dezembro de 2004, em Montevidéu, organizada pela *Asociación Nacional de Micro y Pequeña Empresa* (ANMYPE), do Uruguai. Apesar da importância do evento, não se encontraram registros sobre as deliberações dessa reunião. Isso mostra a falta de comunicação e organização entre as entidades representativas de MPMEs no Cone Sul. O próximo encontro do Secretariado da ALAMPYME ficou marcado para o primeiro semestre de 2005⁶⁹ em Caracas, na Venezuela.

4.4 Conclusões

Em países como Taiwan, Itália, Coréia do Sul e França, as micro, pequenas e médias empresas têm um papel importante nas exportações totais (TAB. 9) e, principalmente, na produção de bens com elevado valor agregado.

⁶⁹ De acordo com os *sites* da ALAMPYME, APYME, ANMYPE e outras fontes de imprensa, até janeiro de 2006 não houve qualquer informação relativa a esse encontro.

TABELA 9
Participação (%) das pequenas e médias empresas nas exportações totais, por país (2001)

Países	Participação (%)
Taiwan	56%
Itália	53%
Coréia do Sul	40%
França	26%
EUA	11%
Tailândia	10%
Argentina	10%
Brasil	9%

Fonte: ARGENTINA, 2003b, p. 6 (tradução do autor).

Os poucos resultados das MPMEs brasileiras e argentinas nas exportações⁷⁰ – no Brasil, 9,9% em 2002, e 10,4% em 2003; na Argentina, 8,8% em 2002 – e a inexistência de outras resoluções relativas aos problemas de financiamento e de acesso à informação e à inovação das MPMEs, desde 1998, revelam a reduzida importância que lhes tem sido dada no Mercosul. Apesar de serem a maioria das empresas e as responsáveis pelo maior número de postos de trabalho, não têm sido objeto de políticas e iniciativas concretas do bloco.

Das Resoluções do GMC nº 90 (1993) e nº 59 (1998), únicas do bloco voltadas às MPMEs, não resultaram ações a serem implementadas pelos Estados-Partes. Esses documentos caracterizam-se pelo idealismo e imprecisão; com muitas proposições, no entanto, sem projetos. Além disso, a composição das entidades representativas do FCES mostra a baixa participação política das organizações representativas dessas empresas no bloco. Por fim, a falta de notícias sobre as reuniões e os avanços referentes à criação da Secretaria MPME do Mercosul e da América Latina revelam a desorganização das próprias associações e entidades representativas de MPMEs e a

⁷⁰ Vide Anexos I, J, L e M.

falta de incentivo político dos governos, confirmando a baixa articulação política dessas empresas no Mercosul.

5 AS GRANDES EMPRESAS E AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL

▪ As grandes empresas

No ano de 2001, existiam cerca de 4,6 milhões de empresas no Brasil, sendo 0,3% grandes empresas, responsáveis por 33,8% dos empregos formais dos, aproximadamente, 26 milhões de empregados do Brasil. Empregavam 32% da mão-de-obra da indústria, 14,9% do comércio e 33,8% dos serviços (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-a]). Em 2002, o número total de pessoas empregadas pelas grandes empresas diminuiu para 33%, havendo uma reestruturação na distribuição do emprego na indústria que passou a empregar 34,1%; no comércio, 14,7%; e nos serviços, 46,2% (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-b]).

As grandes empresas instaladas no Brasil respondem pela maior parte das exportações do País e dos empregos gerados na área de serviços, se comparadas às micro, pequenas ou médias empresas isoladamente. Por meio de organizações e associações, influentes na mídia, como a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e federações comerciais e industriais estaduais, elaboram estudos e agendas e divulgam suas propostas, a fim de pressionar os governos estaduais e federal a considerarem suas demandas.

Entre janeiro e agosto de 2005, as exportações das grandes empresas cresceram 34,1% em relação ao mesmo período de 2004. As grandes empresas exportadoras, que exportam um valor acima de US\$ 100 milhões por ano, tiveram uma participação de 60,3% no total das exportações.

Em contrapartida, 940 empresas de pequeno e médio porte deixaram de exportar, dadas as dificuldades para manter a competitividade com o câmbio apreciado. Isso teve um impacto muito pequeno no resultado das exportações do ano passado porque elas representaram apenas 0,3% das exportações totais. As exportações do grupo com vendas abaixo de US\$ 100 mil registraram queda de 5% de janeiro a agosto face ao mesmo período de 2004 (TAB. 10). Isso confirma que as grandes empresas foram as principais beneficiadas pelo crescimento das exportações totais do Brasil, em 2005.

TABELA 10
Participação (%) no total das exportações brasileiras, segundo a faixa de valor exportado (1999-2005)

Exportações	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Acima de US\$ 100 milhões	41,0	48,2	48,0	48,8	51,7	55,7	60,3
US\$ 40 – 100 milhões	16,4	13,6	16,1	13,7	13,7	13,2	12,1
US\$ 10 – 40 milhões	20,7	18,6	17,5	18,0	16,4	14,8	13,9
US\$ 1 – 10 milhões	17,1	15,2	14,2	15,0	14,3	12,9	11,0
US\$ 100 mil – 1 milhão	4,1	3,8	3,7	3,9	3,4	2,9	2,5
Abaixo de US\$ 100 mil	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,4	0,3
Acima de US\$ 100 mil	99,4	99,4	99,5	99,4	99,5	99,6	99,7

Fonte: DESEMPENHO..., 2005, p. 10 (adaptação do autor).

Nota: As porcentagens foram calculadas de acordo com as exportações acumuladas entre janeiro e agosto de cada ano.

O valor médio das exportações, por empresa, aumentou 86% de 2002 a 2005. Tal resultado acompanhou o crescimento das vendas externas no período, mas a média foi maior em 2005 devido à queda do número de empresas exportadoras. As 40 maiores exportadoras do país são grandes empresas, responsáveis por 38,4% das vendas externas em 2000 – participação que

aumentou para 42,5% em 2005. Para o secretário-executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ivan Ramalho, o peso de algumas grandes empresas na pauta exportadora subiu nos últimos anos, com o aumento das cotações de *commodities*. Os preços de produtos como minério de ferro e petróleo aumentaram e favoreceram grandes grupos, como a Vale do Rio Doce e a Petrobrás (MÉDIA..., 2005).

O Brasil consolidou-se como principal exportador regional nos segmentos automotivo, de autopeças e eletroeletrônicos. Também, é um grande produtor e exportador mundial de minério de ferro, produtos de aço, papel e celulose e de *commodities* agrícolas, destacando-se a soja, o açúcar e o café. Nestes segmentos o Brasil tem elevada competitividade internacional e condições favoráveis para continuar crescendo. No Brasil, é marcante a presença, nesses segmentos de produção, de grandes empresas nacionais e estrangeiras (DESEMPENHO..., 2005).

Uma análise detalhada da balança comercial brasileira mostra que as exportações das 40 maiores empresas exportadoras totalizaram US\$ 45,883 bilhões entre janeiro e novembro de 2005 – resultado 32,06% superior ao verificado no mesmo período de 2004.

A Petrobrás ficou em primeiro lugar no *ranking* dos maiores valores exportados. As vendas da estatal atingiram US\$ 6,957 bilhões, com um crescimento de 71,81%. Na seqüência, aparecem a Companhia Vale do Rio Doce, com US\$ 4,260 bilhões (aumento de 46,94%); a Embraer, com US\$ 2,737 bilhões (diminuição de 7,19%); a Bunge Alimentos, com US\$ 2,021 bilhões (diminuição de 16,99%); a Volkswagen do Brasil, com US\$ 1,963 bilhão (aumento de 37,40%); a General Motors do Brasil, com US\$ 1,450 bilhão (aumento de 18,65%); a Cargill Agrícola, com US\$ 1,324 bilhão (diminuição de 3,88%); a Ford Brasil, com US\$ 1,309 bilhão (aumento de 30,70%); a Sadia, com US\$ 1,264 bilhão (aumento de 36,17%); e a Gerdau Açominas, com US\$ 1,243 bilhão (aumento de 61,14%) (VENDAS..., 2005, p. 15).

- **As MPMEs**

Em 2001, existiam cerca de 4,6 milhões de empresas no Brasil, sendo 99,7% delas micro, pequenas e médias empresas, responsáveis por 66,2% dos empregos formais dos, aproximadamente, 26 milhões de empregados do Brasil. Empregavam 68% da mão-de-obra da indústria, 85,1% do comércio e 52,1% dos serviços (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-a]). Em 2002, o número total de pessoas empregadas pelas MPMEs aumentou de 66,2% para 67%, havendo uma reconfiguração na distribuição do emprego na indústria, que passou a empregar 65,9%; no comércio, 85,4%; e nos serviços, 53,8% (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-b]).

Em 2003, as micro e pequenas empresas brasileiras concentravam-se no setor de comércio, enquanto as médias, nos setores de serviços e indústria. As grandes empresas concentravam-se no setor de serviços. Apesar das micro e pequenas empresas corresponderem a 99% das 5,6 milhões de empresas, são as médias e as grandes empresas as que impulsionam a economia, sendo responsáveis por 72% da produção. “É um paradoxo o segmento possuir quase a totalidade das empresas do Brasil e ser responsável por menos de um terço da produção bruta” (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, 2003). As diversas crises econômicas, pelas quais o Brasil tem passado, contribuíram para o baixo desempenho dos micro e pequenos empreendimentos, afetando, de maneira significativa, seu acesso ao crédito, à tecnologia e, conseqüentemente, ao mercado. Atualmente, o desemprego, a falta de capital, as taxas de juros e as deficiências no âmbito da gestão vêm criando sérias dificuldades para que as MPMEs se mantenham no mercado de forma competitiva e sustentável.

Em 2000, das 16.016 empresas exportadoras, 63,7% eram micro e pequenas empresas, responsáveis por 12,4% do valor total exportado (FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR, 2002). São Paulo é o Estado responsável por 36% das exportações a partir de microempresas. O Rio Grande do Sul vem em segundo lugar, responsável por 17% das exportações, à frente de Santa Catarina (12%), Minas Gerais (9%) e Paraná (8%). As empresas de pequeno porte, localizadas nessas regiões, foram responsáveis por 82% das vendas efetuadas pelo segmento no exterior. “Apesar do volume de vendas ao exterior ter aumentado em 2004 em relação a 2003, ele ainda é pequeno, levando-se em consideração que 99,2% das empresas formais no Brasil são de micro e pequeno porte” (EXPORTAÇÕES..., 2005, p. 10).

As micro e pequenas empresas têm sido o “colchão amortecedor” do desemprego (TAB. 11). Elas são a opção de ocupação formal para uma pequena parte da população que tem condição de desenvolver seu próprio negócio, e uma alternativa de emprego formal ou informal para grande parte da força de trabalho excedente, cuja baixa qualificação dificulta a obtenção de emprego nas empresas de maior porte⁷¹.

TABELA 11
Criação de empregos no Brasil, segundo o porte de empresa (1995-2000)

	Empregos	% Crescimento
Empresas até 100 empregados (micro e pequenas)	1.900.000	19,2%
Empresas com 100 ou mais empregados (médias e grandes)	88.100	0,6%

Fonte: SCHMITZ, 2005, p. 107.

⁷¹ Como decorrência da globalização, a pressão pelo aumento da produtividade, motivada pela competição entre empresas multinacionais, provocou uma dispensa de trabalhadores em grande escala ao redor do mundo. Enquanto empresas de médio e grande porte fecharam vagas, simultaneamente, a terceirização das atividades de produção abriu postos nos pequenos estabelecimentos.

Nos últimos seis anos, as micro e pequenas empresas aumentaram suas vendas externas em um percentual acumulado de 66,7%, resultado pequeno se comparado ao das grandes empresas, que atingiu 100,2%, no entanto, superior ao das médias, que aumentaram em 65% (EXPORTAÇÕES..., 2005). As micro e pequenas empresas enfrentam dificuldades para exportar face à grande burocracia do processo exportador e por não terem conhecimento e informações sobre o funcionamento do mercado internacional. O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) tem ajudado os empresários dessas empresas, tanto no fornecimento de informações sobre o processo exportador, como promovendo sua participação em feiras, missões, caravanas e rodadas de negócios, aproximando-os de possíveis compradores.

5.1 O Financiamento às MPMEs

No Brasil, as MPMEs enfrentam dificuldades para a obtenção de crédito para realizar investimentos. O problema principal não é a falta de recursos, mas o alto custo para a obtenção dos mesmos, causado principalmente pelas altas taxas de juros praticadas no País. A taxa básica de juros (Selic) – entre as mais altas do mundo – e a taxa de juros de longo prazo (TJLP) – utilizada nos cálculos da maioria dos empréstimos –, embora em ritmo de queda, encarecem e dificultam o auferimento desses recursos. Outro empecilho às MPMEs é a indisponibilidade de recursos próprios para atender às exigências de altas garantias e avais à concessão de empréstimos e financiamentos pelas instituições financeiras.

Segundo o Sebrae, a falta de crédito é um dos obstáculos para a criação e o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Apesar de responderem por, aproximadamente, 20% do produto interno bruto (PIB) e 60% dos empregos gerados no País, as microempresas e empresas de pequeno porte recebem apenas 10% dos créditos concedidos pelos bancos oficiais e privados (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-c]). Segundo o diretor de estratégia e economista chefe para a América Latina do grupo Santander, José Juan Ruiz, no mercado interno, o setor público ainda é o grande tomador de recursos com a taxa de juros muito elevada, acima de 10% ao ano em termos reais. O BNDES é responsável por 39% do total de recursos no mercado brasileiro. A maior parte das linhas do Banco (69%) é voltada para as grandes empresas e somente 31% do total é destinado às pequenas e médias (DIFICULDADE..., 2005).

O Sebrae aponta, também, a dificuldade de acesso ao crédito como uma das principais restrições ao desenvolvimento dos pequenos empreendimentos, já que 95% deles não têm acesso ao sistema oficial de crédito. O principal entrave é a dificuldade em atender às garantias exigidas pelos bancos. Os prazos e condições de financiamentos, e a demora para liberar os recursos, também dificultam o acesso (SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-d]). Apenas 5% dos 13 milhões de micro e pequenas empresas existentes no Brasil têm acesso ao crédito em financeiras e bancos oficiais e privados. A dificuldade, afirma o coordenador do Programa de Microcrédito do Sebrae, Eli Moreno, vem dos bancos, que “exigem de 150% a 200% de garantias sobre o valor solicitado”. A realidade com que os micro e pequenos empresários se deparam ao buscar um financiamento é constituída por elevadas taxas reais de juros, falta de recursos para financiamento de longo prazo e tributação sobre a moeda – devido a impostos como IOF, CPMF e IR.

A semelhança do modelo de microcrédito no Brasil com o sistema bancário foi criticada pelo secretário nacional de economia solidária, Paul Singer, durante o 3º Congresso Latino Americano de Microcrédito, entre os dias 26 e 28 de outubro de 2005, em Porto Alegre. Criticou o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, instituído em 2005 pelo governo federal e citou que o programa exige que o candidato comprove experiência e não esteja inadimplente. Singer observa que “obviamente a grande massa não tem experiência e é excluída e, entre os inadimplentes, certamente há uma parcela dos mais pobres. Houve uma espécie de intrusão da lógica bancária no microcrédito, o que é contra os princípios do projeto”. Também, explica que “o programa é restritivo pelas taxas de juros, comprovação de renda e restrição de liquidez, o que dificulta extraordinariamente a fluência dos recursos que já estão destinados ao microcrédito” (SINGER..., 2005, p. 15).

Segundo dados incluídos na Agenda da Indústria⁷², há R\$ 11 bilhões excedentes do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) aplicados em títulos do governo, além de R\$ 20 bilhões não-realizados no orçamento do BNDES por conta da falta de competitividade internacional da TJLP. O diretor do Departamento de Competitividade da Fiesp, José Ricardo Roriz Coelho, observou que “esses números mostram a existência dos recursos, mas ou não estão disponíveis ou o acesso a eles é muito complicado, especialmente, para as micro e pequenas empresas, principais responsáveis pela inovação” (FIERGS..., 2005, p. 12).

O Banco do Brasil, importante fomentador de exportações de empresas de pequeno porte, é responsável por 29% dos financiamentos à exportação e tem, dentre suas quatro linhas de

⁷² Documento intitulado “Agenda da Indústria: a Competitividade e o Desenvolvimento Econômico” lançado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) para demonstrar sua insatisfação com a Política Industrial do governo e propor uma série de questões a serem discutidas em conjunto.

trabalho, duas que utilizam recursos do governo federal e são voltadas às micro e pequenas empresas. O Proex Financiamento usa recursos do Tesouro Nacional e é destinado a empresas com faturamento até R\$ 60 milhões ao ano. As taxas giram em torno de 4% ao ano e os prazos de pagamento variam de 60 dias a 10 anos. Já o Preger Exportação usa recursos do FAT e financia empresas com faturamento não superior a R\$ 5 milhões ao ano. A taxa utilizada é a TJLP⁷³, acrescida de juros de 7,45% a 9,90% ao ano, sendo o prazo de pagamento de 12 meses, com carência de seis meses (TRÊS..., 2005).

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) é o principal financiador das micro, pequenas e médias empresas⁷⁴ no País. Os pedidos de crédito apresentados por MPMEs são atendidos por instituições financeiras credenciadas⁷⁵ pelo BNDES, responsáveis pela análise e aprovação do crédito e das garantias. Esses bancos, públicos ou privados, pela sua proximidade com os clientes, têm melhores condições para avaliar os pedidos de financiamento.

O principal e exclusivo instrumento de financiamento das MPMEs criado pelo BNDES é o Cartão BNDES, que fornece crédito de até R\$ 100 mil para que os micro, pequenos e médios empresários possam comprar máquinas e equipamentos que aprimorem o desempenho de suas empresas. Fornece ao portador crédito rotativo pré-aprovado pelo agente financeiro emissor e financiamento automático em prestações fixas.

⁷³ A TJLP vigente está fixada em 8,15% a.a.

⁷⁴ A classificação de porte de empresa adotada pelo BNDES e aplicável à indústria, ao comércio e aos serviços, conforme a Carta Circular nº 64/02, de 14 de outubro de 2002, é a seguinte: Microempresas – receita operacional bruta anual até R\$ 1.200 mil; Pequenas Empresas – receita operacional bruta anual superior a R\$ 1.200 mil e inferior ou igual a R\$ 10.500 mil; Médias Empresas – receita operacional bruta anual superior a R\$ 10.500 mil e inferior ou igual a R\$ 60 milhões; Grandes Empresas – receita operacional bruta anual superior a R\$ 60 milhões.

⁷⁵ Vide Anexo N.

O Cartão BNDES foi lançado em setembro de 2003 e, até janeiro de 2006, 51 mil cartões foram emitidos, num total de créditos da ordem de R\$ 1,1 bilhão. As micro e pequenas empresas são responsáveis por 97% dos cartões emitidos e por 94% das operações já realizadas. Destaca-se o crescimento das operações com o Cartão BNDES, que aumentaram de 1.029 operações, em 2004, para 5.790 operações em 2005. Os desembolsos do Cartão BNDES aumentaram de R\$ 12 milhões, em 2004, para R\$ 72 milhões em 2005.

Em janeiro de 2006, 2.034 fornecedores credenciados eram responsáveis por 24 mil produtos disponíveis às MPMEs no “Catálogo de Produtos” do Portal do Cartão BNDES⁷⁶, tais como veículos leves, equipamentos de automação comercial, computadores e periféricos, *softwares*, refrigeradores, gôndolas, máquinas de costura, motores estacionários, bombas e equipamentos para postos de serviço, *kits* para gás natural veicular, mobiliário comercial e papel para edição de livros.

Além do Cartão BNDES, o banco disponibiliza linhas de apoio financeiro e programas específicos que oferecem as melhores condições de custos, prazos e níveis de participação, para o apoio a investimentos nos setores industrial, de infra-estrutura, de comércio e serviços e agropecuário. Os financiamentos do BNDES são voltados, inclusive, às grandes empresas e se dividem em Linhas e Programas. As Linhas de Financiamento são de caráter permanente e de aplicação generalizada. Os Programas de Financiamento são de vigência transitória, fixada previamente. Com base na “Cartilha de Financiamento às MPMEs” (BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2005), apenas o Cartão BNDES é de uso exclusivo dessas empresas.

⁷⁶ Endereço eletrônico: <https://www.cartaobndes.gov.br/cartaobndes/>

- **Linhas de Financiamento**⁷⁷

BNDES Automático: Financia até R\$ 10 milhões para a realização de projetos de implantação, expansão e modernização, incluída a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, e capital de giro associado.

FINAME: Concede financiamentos, sem limite de valor, para aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, e capital de giro associado para MPMEs.

FINAME Agrícola: Permite financiamentos, sem limites de valor, para aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES e destinados ao setor agropecuário.

Linhas de Apoio à Exportação: Financia a exportação de bens e serviços nas modalidades: **pré-embarque** (financia a produção de bens a serem exportados em embarques específicos); **pré-embarque de curto prazo** (financia a produção de bens a serem exportados, com prazo de pagamento de até 180 dias); **pré-embarque especial** (financia a produção nacional de bens exportados, sem vinculação com embarques específicos, mas com período pré-determinado para a sua efetivação); **pré-embarque empresa âncora** (financia a comercialização de bens produzidos por MPMEs por intermédio de empresa exportadora – empresa âncora); **pós-**

⁷⁷ Inúmeras são as Linhas e os Programas de financiamento do BNDES. É importante ressaltar que os financiamentos destinados, exclusivamente, às grandes empresas não foram incluídos na pesquisa.

embarque (financia a comercialização de bens e serviços no exterior, pelo refinanciamento ao exportador, ou pela modalidade *buyer's credit*⁷⁸).

Os instrumentos de garantia utilizados na obtenção da linha Apoio à Exportação são os mesmos oferecidos pelas agências de crédito à exportação. Para facilitar o acesso ao crédito à exportação, encontram-se disponíveis o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), o seguro de crédito à exportação – operado pela Seguradora Brasileira de Créditos à Exportação (SBCE) – e as instituições financeiras credenciadas.

O FGPC é um fundo criado com recursos do Tesouro Nacional, administrado pelo BNDES. Tem como finalidade garantir parte do risco de crédito⁷⁹ das instituições financeiras nas operações de micro, pequenas e médias empresas exportadoras que venham a utilizar as linhas de financiamento do BNDES, especificamente BNDES Automático, FINAME e Apoio à Exportação.

No entanto, as exigências às MPMEs que pleiteiam os financiamentos descritos acima junto ao BNDES são, na maioria das vezes, difíceis de serem cumpridas, como a obrigatoriedade de: terem realizado exportações nos três anos anteriores à apresentação do pedido de financiamento; ou serem fabricantes de insumos utilizados diretamente nos processos de produção, de montagem ou de embalagem de mercadorias destinadas à exportação, tendo efetuado, nos últimos três anos, anteriores à apresentação do pedido de financiamento, fornecimentos a empresas exportadoras

⁷⁸ Apólice de seguro emitida em favor dos bancos. O exportador recebe o pagamento à vista de seu comprador, que obtém um financiamento junto ao banco financiador (SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO S.A., [200-]).

⁷⁹ Vide Anexo O.

(BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, [200-]). Além disso, em cada operação de financiamento no âmbito das linhas BNDES Automático e FINAME, com garantia de risco pelo FGPC, deverá ser exigida a constituição de cauções do(s) sócio(s) controlador(es) da sociedade, pela totalidade da dívida. Adicionalmente, deverá ser observado o seguinte:

- nas operações de qualquer valor, realizadas com médias empresas, a constituição de garantias reais será, no mínimo, de valor equivalente ao valor do financiamento;
- nas operações superiores a R\$ 500 mil, realizadas com micro e pequenas empresas, a constituição de garantias reais será, no mínimo, de valor equivalente ao valor do financiamento;
- somente poderão utilizar o FGPC empresas que não tenham apresentado atrasos acumulados nos pagamentos à instituição financeira por mais de 90 dias, nos últimos 12 meses anteriores à data de contratação da operação.

Vê-se que as condições oferecidas pela principal instituição de crédito às micro, pequenas e médias empresas brasileiras não são tão favoráveis aos empresários. Isso se reflete na alta procura por empréstimos e na reduzida efetivação dos mesmos.

▪ **Programas de Financiamento**⁸⁰

Programa de Investimentos Coletivos⁸¹ Produtivos (PROINCO): apóia projetos de investimento que beneficiem trabalhadores, produtores e/ou empresas nacionais com atuação

⁸⁰ Maiores informações sobre esses programas de financiamento do BNDES que, também, contemplam as MPMEs estão disponíveis em: <<http://www.bndes.gov.br/programas/programas.asp>>. Acesso em: 22 fev. 2006.

coletiva e que sejam capazes de influenciar decisivamente no desenvolvimento econômico e social da região, dos setores e das comunidades envolvidas, com ênfase em localidades menos desenvolvidas.

Programa de Modernização do Parque Industrial Nacional (MODERMAQ): o Programa financia a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES, com vistas à modernização do parque industrial nacional e à dinamização do setor de bens de capital.

Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (PROGEREN): visa aumentar a produção, o emprego e a massa salarial, por apoio financeiro, na forma de capital de giro para as MPMEs, localizadas em municípios selecionados.

Programa Especial de Financiamento Agrícola: financia a) a aquisição de sistemas de irrigação, ordenhadeiras mecânicas, tanques de resfriamento e homogeneização de leite, máquinas e equipamentos e aviões de uso agrícola credenciados no BNDES; b) a implantação ou modernização de frigoríficos com atuação em âmbito municipal ou estadual; c) a implantação ou modernização de abatedouros para pequenos animais e d) a manutenção ou recuperação de tratores agrícolas e colheitadeiras.

⁸¹ Investimentos coletivos são aqueles cuja propriedade é compartilhada por um conjunto de empresas ou produtores e que beneficiam um grande número de empreendimentos em uma região ou localidade. O projeto de investimento, quando feito coletivamente, tem a vantagem de gerar externalidades e distribuí-las mais homogeneamente do que quando feito individualmente.

Programa de Modernização da Frota de Tratores Agrícolas e Implementos Associados e Colheitadeiras (MODERFROTA): concede financiamentos à aquisição, isolada ou não, de tratores agrícolas e implementos associados, colheitadeiras e equipamentos para preparo, secagem e beneficiamento de café.

Programa de Incentivo à Irrigação e à Armazenagem (MODERINFRA): apóia o desenvolvimento da agropecuária irrigada, sustentável econômica e ambientalmente, de forma a minimizar o risco na produção e aumentar a oferta de alimentos para os mercados internos e externos; e ampliar a capacidade de armazenamento das propriedades rurais.

Programa de Modernização da Agricultura e Conservação de Recursos Naturais (MODERAGRO): financia a correção de solos, a recuperação de áreas de pastagens cultivadas degradadas e a sistematização de várzeas com vistas ao aumento da produção de grãos. Nos Estados da Região Sul é admitida, também, a recuperação de áreas de pastagens nativas.

Programa de Plantio Comercial e Recuperação de Florestas (PROPFLORA): apóia a implantação e manutenção de florestas destinadas ao uso industrial; a recomposição e manutenção de áreas de preservação e reserva florestal legal; e a implantação e manutenção de espécies florestais para produção de madeira destinada à queima no processo de secagem de produtos agrícolas. Objetiva, também, contribuir para a redução do déficit existente no plantio de árvores utilizadas como matérias-primas pelas indústrias; incrementar a diversificação das atividades produtivas no meio rural; gerar emprego e renda de forma descentralizada; e alavancar o desenvolvimento tecnológico e comercial do setor.

Programa de Desenvolvimento do Agronegócio (PRODEAGRO): apóia o desenvolvimento dos setores de apicultura, aquíicultura, avicultura, floricultura, ovinocaprinocultura, pecuária leiteira e a defesa animal, sericicultura, suinocultura e ranicultura, visando incrementar a produtividade, a produção e a melhoria dos padrões de qualidade dos produtos oriundos dessas atividades e o conseqüente aumento de suas vendas nos mercados internos e externos.

Programa de Desenvolvimento da Fruticultura (PRODEFRUTA): fomenta o desenvolvimento da fruticultura brasileira, especialmente no âmbito do Programa de Produção Integrada de Frutas – PIF Brasil – por meio de investimentos que proporcionem o incremento da produtividade e da produção, assim como beneficiamento, industrialização, padronização e demais investimentos necessários às melhorias do padrão de qualidade e das condições de comercialização dos produtos frutícolas.

Programa BNDES Caminhões: financia a aquisição de equipamentos novos como caminhões, caminhões-tratores, cavalos-mecânicos, reboques, semi-reboques, chassis e carrocerias para caminhões; e caminhões e caminhões-tratores usados, de fabricação nacional, que no ano de apresentação do pedido de financiamento ao BNDES tenham completado até sete anos contados a partir do ano de sua fabricação.

Em 2005, o desembolso total do BNDES para as Pessoas Físicas e as MPMEs alcançou R\$ 11,7 bilhões (GRAF. 2). Desse total, R\$ 5,6 bilhões correspondem a desembolsos do FINAME, R\$ 2,1 bilhões do FINAME Agrícola e R\$ 2,9 bilhões do BNDES Automático. Essas liberações representaram, contudo, apenas 25% do total desembolsado pelo Banco. O BNDES realizou no

período 108.669 operações com MPMEs, que corresponderam a 92% do total de operações do Banco (GRAF. 3).

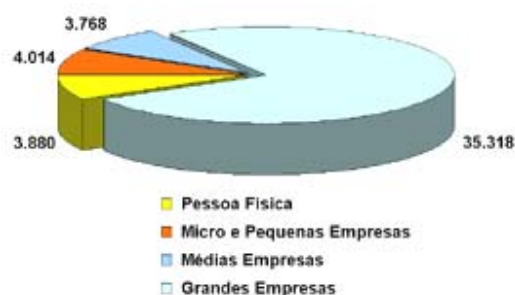


GRÁFICO 2 - Desembolsos do BNDES em 2005 (R\$ milhões)
Fonte: BNDES, 2005.



GRÁFICO 3 - Número de operações do BNDES em 2005
Fonte: BNDES, 2005⁸².

Vê-se que as pessoas físicas e as MPMEs foram responsáveis pela grande maioria de solicitações de financiamento junto ao BNDES. Devido às altas taxas de juros praticadas no Brasil, à alta burocracia e às pesadas garantias exigidas às MPMEs para a concessão dos recursos financeiros, o capital liberado a essas empresas é pequeno, se comparado aos empréstimos obtidos pelas grandes empresas (TAB. 12).

⁸² Os gráficos 2 e 3 estão presentes em: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Brasília, [200-]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/pme/default.asp>>. Acesso em: 22 fev. 2006.

TABELA 12
Número de operações e volume de recursos destinados pelo BNDES às empresas (2005)

	Número de Operações	%	Recursos Destinados	%
Pessoas Físicas	70.966	59,8	3.880	8,3
Micro e Pequenas Empresas	29.312	24,7	4.014	8,5
Médias Empresas	8.391	7,0	3.768	8,0
Grandes Empresas	9.938	8,5	35.318	75,2
Total	118.607	100,0	46.980	100,0

Fonte: BNDES (adaptação do autor).

Nota: Os dados foram extraídos dos gráficos 2 e 3.

5.2 A Informação e a Inovação

A formação de redes de intercâmbio de informações sobre negócios, a capacitação gerencial e de mão-de-obra e a geração de inovações são indispensáveis ao aumento da produtividade e competitividade das MPMEs. O Brasil tem adotado algumas medidas nessa direção, embora ainda insuficientes. Alguns fatores como a carga tributária, os encargos sociais e a legislação trabalhista desatualizada, a infra-estrutura precária e a burocracia, todavia, entram ou minimizam os efeitos benéficos dessas ações governamentais.

Na década de 1980, com a redução do ritmo de crescimento da economia brasileira, que resultou em maior nível de desemprego, os pequenos negócios passaram a ser considerados uma opção por aqueles que perderam seus empregos e pelos jovens que não conseguiram inserir-se no mercado de trabalho. Isso levou, ao final da década, às primeiras ações destinadas à criação de micro e pequenas empresas, entre as quais destacam-se (SCHMITZ, 2005, p. 104):

- A implantação do 1º Estatuto da Microempresa (Lei nº 1.256 de 27/11/1984), que serviu como base para a incorporação da problemática das microempresas e empresas de pequeno porte à Constituição Federal de 1988, garantindo-lhes tratamento diferenciado.
- A transformação do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa Brasileira (Cebrae), criado em 1978, em Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), em 1990, com funções mais amplas.
- A Lei nº 9.317 de 5/12/1996, que instituiu o SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte.
- A Lei nº 9.841 de 5/10/1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte – principal marco legal sobre a proteção da micro e pequena empresa no Brasil. O Estatuto assegura às microempresas e às empresas de pequeno porte, com base nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal⁸³, tratamento jurídico diferenciado e simplificado nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial, em conformidade com o que dispõe a Lei nº 9.317, de 1996 e a Lei 9.841, de 1999. Os benefícios visam “facilitar a constituição e o funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte, de modo a assegurar o fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico e social” (BRASIL, 2003, p.11).

No âmbito federal, alguns programas especiais voltados às MPMEs foram criados na década de 1990 (SCHMITZ, 2005, p. 105):

⁸³ Vide Anexo P.

- O Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER), coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, com recursos do FAT. Associa o apoio creditício, a capacitação gerencial, a assistência técnica e a participação social visando fortalecer as empresas formais e criar postos de trabalho.
- O Programa Brasil Empreendedor, coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego, reúne representantes dos ministérios, agentes financeiros e o Sebrae, e tem por objetivo dar apoio financeiro e melhorar a capacitação dos empresários.

Desde sua criação em 1990, o Sebrae tem desenvolvido um papel importante no que concerne ao incremento da informação e inovação junto às micro e pequenas empresas no Brasil. A instituição vem realizando ações estratégicas para manter e ampliar a competitividade das empresas no mercado externo. Uma delas é o apoio aos agrupamentos de empresas em Arranjos Produtivos Locais (APLs)⁸⁴. Há um desempenho significativo tanto na produção quanto nas vendas internas e externas de um grupo de empresas quando reunidas em APL. Como mostra o caso das empresas de calçados da cidade de São João Batista, em Santa Catarina, onde 80% das empresas que exportam utilizam a produção de outras pequenas empresas para incrementar a sua própria produção (ARRANJOS..., 2005).

Em 2005, cerca de 1.512 empresas organizadas em APLs, foram atendidas pelo Projeto de Extensão Industrial Exportadora (PEIEX), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), que conta com um orçamento de R\$ 5,2 milhões para a prestação de

⁸⁴ O objetivo dos arranjos produtivos é agregar empresas que atuam numa mesma região geográfica para que troquem experiência, se desenvolvam em conjunto e recebam apoio integrado. Os arranjos são essenciais para o crescimento da economia local e para o desenvolvimento regional. Além disso, as empresas aumentam as chances de inserir seus produtos no mercado internacional.

serviços de apoio e consultoria voltados para o desenvolvimento da cultura exportadora, principalmente em empresas de pequeno porte, aumentando sua competitividade. O trabalho envolve 32 entidades que englobam órgãos ministeriais, instituições do sistema financeiro, Sebrae e entidades de classe, coordenadas pelo MDIC. Atualmente, o PEIEX funciona em seis APLs: “confecções em Brasília e Goiás (GO), calçados em Franca (SP), plásticos (BA), autopeças em Caxias do Sul (RS) e madeira e móveis em Paragominas (PA)”⁸⁵ (ARRANJOS..., 2005, p. 10).

No Brasil, as MPMEs têm dificuldades de acesso aos recursos financeiros da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), do Ministério da Ciência e Tecnologia, cuja finalidade é o desenvolvimento da inovação. Odilon Marcuzzo do Canto – presidente da Finep – afirma que as empresas devem ser as grandes aglutinadoras da transformação do conhecimento em riqueza nacional, ou seja, das inovações. Admite, todavia, que incluir as pequenas empresas entre as candidatas a receber os recursos é um desafio porque “elas, geralmente, têm um nível tecnológico baixo” (EMPRESAS..., 2005, p. 09). Isso se reflete na baixa atuação nas exportações. No Brasil, as pequenas empresas participam com 2,5% das exportações totais, enquanto que nos países desenvolvidos essa taxa é de 40%.

Por fim, destaca-se o Programa ExportaCidade que visa, principalmente, capacitar pessoas na área de comércio exterior para facilitar o processo exportador em cidades que tenham produções voltadas ao mercado internacional. Foi criado em 2005 para fortalecer a competitividade dos

⁸⁵ A diretora do Departamento de Micro e Pequena Empresa do ministério, Cândida Cervieri, explica que outros sete arranjos estão sendo implementados no projeto. Os novos projetos são de rochas ornamentais em Cachoeiro do Itapemirim (ES), confecções, madeira e móveis em Apucarana e Araçongas (PR), madeira em Ubá (MG), confecções no Agreste (PE), confecções em Nova Friburgo (RJ), madeira e móveis em Bento Gonçalves (RS) e Sinop (MT) e couro e calçados em Jaú (SP).

municípios e estimular as vocações produtivas voltadas para o mercado externo, por meio de parcerias entre os governos federal e municipal e entidades de classe do setor privado. Em fevereiro de 2006, a cidade de Diadema foi incluída no Programa ExportaCidade. Diadema, na região do ABCD paulista (Santo André, São Bernardo, São Caetano e Diadema), é a sexta cidade, de um total de 10 selecionadas no País, a contar com as medidas de apoio previstas no Programa. O município tem 312 empresas exportadoras, a maioria de pequeno e médio porte, que representam 35% do total de companhias exportadoras daquela região. Em 2005, o volume de vendas externas de empresas de Diadema passou de US\$ 224 milhões para US\$ 287 milhões. O Programa é desenvolvido nas cidades de Campo Largo (PR), Nova Friburgo (RJ), Sobral (CE), Juazeiro (BA) e Marituba (PA). Serão atendidas também pequenas e médias empresas dos municípios de Maués (AM), Anápolis (GO), Dourados (MS) e Jaraguá do Sul (SC) (FURLAN..., 2006).

O aumento da competitividade das empresas brasileiras – principalmente as micro, pequenas e médias empresas – está condicionado à geração de inovações, a um amplo esforço de divulgação de informações sobre as oportunidades de negócios, à melhoria da produtividade empresarial e à redução de fatores associados ao “Custo Brasil” (SCHMITZ, 2005).

O “Custo Brasil” refere-se a fatores macroeconômicos desfavoráveis à competitividade de empresas ou setores brasileiros. Algumas vezes, a expressão se refere a distorções presentes na estrutura tributária, as quais oneram algumas exportações⁸⁶. Outras vezes, aponta-se o custo com

⁸⁶ Quando se institui ou se majora um tributo incidente sobre vendas em geral, a competitividade dos produtores nacionais relativamente a seus concorrentes estrangeiros é reduzida – o que aumenta o chamado Custo Brasil. Se os produtores do mesmo bem, localizados em outros países, não estão sujeitos a tal imposto, melhoram suas condições de concorrência em relação aos produtores locais.

transportes terrestres, portos, comunicações etc., cujo estado de deterioração está elevado em função da insuficiência de investimentos públicos em infra-estrutura desde o início da década de 1980. Também, atribui-se ao Custo Brasil os encargos sociais nacionais, maiores do que em outros países (CANUTO, [200-]).

O Brasil tem dificuldades em criar condições para o aumento da competitividade das MPMEs, principalmente, devido à alta carga tributária, à infra-estrutura precária e ao alto custo da burocracia.

- **Alta carga tributária**

Durante o Seminário “Competitividade Brasil”, realizado em junho de 2005 na Câmara dos Deputados, o presidente do conselho da Câmara Americana de Comércio no Brasil (Amcham), Hélio Magalhães, afirmou que a alta carga tributária é um dos fatores prejudiciais à competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional. Informou que no México a carga tributária – somatório dos impostos federais, estaduais e municipais arrecadados – é duas vezes inferior à brasileira e que, por isso, o País perde investimentos externos e internos (BRASIL..., 2005).

O Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (citado por SCHMITZ, 2005, p. 113) afirma que o sistema tributário do Brasil mantém uma peculiaridade, inexistente na maioria dos países – a cumulatividade dos tributos, ou seja, a incidência múltipla sobre uma mesma base de cálculo e em várias etapas na cadeia produtiva, chamada de “efeito cascata”. Por exemplo, a CPMF incide sobre o PIS/Cofins, que incide sobre o ICMS, que incide sobre o INSS, e assim por diante.

O presidente do Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário (IBPT), Gilberto Luiz Amaral, informou durante o Seminário “Modernas Técnicas do Planejamento Tributário Empresarial”, em agosto de 2005, que, em média, 34% do faturamento das empresas é destinado ao pagamento de tributos. Em setores como os de bebidas, perfumes e parte da siderurgia, pode-se chegar a 50%. Além dessa carga, existe também o custo para o cumprimento de 95 obrigações acessórias ou de burocracias, o que faz com que as companhias gastem mais 1,5%. Há ainda o custo financeiro para pagar esses tributos, da ordem de 3,85% (FALTA..., 2005). No fim, o somatório resulta em quase 40% do faturamento.

Segundo o IBPT, em 1994, no início do Plano Real, a carga tributária em relação ao PIB era de 28%. Em 2004, alcançou 36,56% (IMPOSTOS..., 2005). Esse aumento reduz o poder aquisitivo da família brasileira, pois obriga os produtores a repassarem seus custos na produção, aumentando os preços e gerando parte da inflação existente (BRASILEIROS..., 2005).

Para reduzir a carga tributária sobre as micro e pequenas empresas, o Sebrae elaborou um anteprojeto que propunha a criação de uma Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Esse visava a unificação de oito tributos: seis federais abrangidos pelo SIMPLES (Imposto de Renda, CSLL, PIS, Cofins, IPI e Contribuição Previdenciária), um estadual (ICMS) e um municipal (ISS). O anteprojeto previa também tratamento diferenciado nas áreas de crédito, tecnologia, maior participação dessas empresas nas compras governamentais e desoneração da política de exportação (MICROEMPRESAS, 2005).

A Comissão Especial da Câmara dos Deputados aprovou o projeto assumido pelo redator e Deputado Luiz Carlos Hauly. Segundo ele, a renúncia fiscal prevista com a aprovação do projeto

ficaria concentrada nos montantes administrados pela Receita Federal. Afirma que haverá aumento nas receitas da União, Estados e municípios porque incluirá uma série de empresas hoje na informalidade ou que sonegam parte do faturamento (COMISSÃO..., 2005).

O Congresso deixou para 2006 a votação da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. Enquanto isso, a Lei nº 11.196 de desoneração tributária, sancionada em novembro de 2005 e batizada de “MP do Bem”, obrigou o governo a editar uma medida provisória (MP 275) para regulamentar a tributação dessas empresas, já que passou a considerar, a partir de janeiro de 2006, microempresas aquelas com receita bruta anual até R\$ 240 mil, e pequenas empresas, com receita bruta anual de R\$ 2,4 milhões. Em contrapartida, o governo impôs a condição de estabelecer na MP 275 um novo modelo de faixas e alíquotas – atualmente, há 12 faixas, com alíquotas básicas de 3% a 8,6%. O maior número de faixas e alíquotas tem o objetivo de tornar o aumento da tributação mais brando, conforme a expansão da receita da empresa (LEI..., 2005). Dessa forma, as regras dispostas na MP 275 regularizaram o aumento do teto para que as microempresas pudessem se enquadrar no SIMPLES de R\$ 120 mil para R\$ 240 mil de receita bruta anual. O limite para as empresas de pequeno porte foi elevado de R\$ 1,2 milhão para R\$ 2,4 milhões.

Segundo o ministro interino da Fazenda, Murilo Portugal, as mudanças tiveram o objetivo de acabar com um estímulo indesejável gerado pelo SIMPLES – o de limitar as micro e pequenas empresas a se manterem nessa condição para continuar recebendo os benefícios fiscais previstos no regime, uma vez que crescer e se tornar uma empresa de porte médio, significaria saltar bruscamente para uma faixa de tributação bem mais alta. Portugal disse que “essa iniciativa dá continuidade à decisão do governo de adotar medidas de desoneração tributária seletivas para

promover o empreendedorismo, gerar empregos e elevar as exportações” (GOVERNO..., 2006, p. 09).

Pela MP 275, as alíquotas cobradas de microempresas variarão de 3% a 5,4%, em quatro diferentes faixas de receita bruta. Para pequenas empresas, foram criadas 18 faixas diferentes, que permitirão o gradual aumento das alíquotas, de 5,8% a 12,6%. Assim, ao atingirem o médio porte, essas firmas tenderiam a ser tributadas em cerca de 16,4%⁸⁷. Segundo Portugal, as mudanças beneficiarão 155 mil microempresas, com redução da carga tributária de 15% a 30%. Para as 24 mil pequenas empresas favorecidas, o peso dos tributos federais cairá de 23% a 50%. Atualmente, 1,807 milhão de firmas estão inscritas no SIMPLES, das quais 88% são microempresas. No conjunto, somaram faturamento de R\$ 172,5 bilhões e responderam por 5,1 milhões de empregos do País em 2004 (GOVERNO..., 2006).

Após a vigência da MP 275, o governo começou a ser duramente criticado pelos valores das alíquotas. André Spínola, consultor de políticas públicas do Sebrae, disse que “as alíquotas ficaram pesadas demais, e em alguns casos ficaram mais altas”. Para as empresas que faturam até R\$ 1,2 milhão (o antigo teto), não houve mudança em tributação. Apenas as empresas da faixa entre R\$ 120 mil e R\$ 240 mil deixaram de ser chamadas de empresas de pequeno porte para se tornarem microempresas, mas sua alíquota ainda é a mesma. O problema surgiu nas novas faixas. Spínola calcula que “uma empresa que fature R\$ 200 mil por mês e tenha folha de pagamento de 10% desse valor paga atualmente, como lucro presumido, 9,44% de tributação. Se optar pelo SIMPLES, passará a pagar 12,6%” (ENTIDADES..., 2006, p. 13).

⁸⁷ Na hipótese traçada pelo secretário da Receita Federal, Jorge Rachid, de uma empresa comercial que recolha os tributos pelo sistema de lucro presumido e que destine 20% do faturamento para a folha de pagamento, o salto será de 12,6% para 16,4% e não mais de 8,6% (o teto anterior) para 16,4%.

As empresas enquadradas no SIMPLES estão pagando mais tributos hoje do que há dez anos, quando fizeram a opção pelo sistema. A conclusão é de um estudo divulgado pelo IBPT, a partir da MP 275. A MP não corrigiu a tabela, desconsiderando a inflação acumulada de 1996 – ano da edição da lei 9.317 que criou o SIMPLES – a 2005 e que foi de 103,73%, segundo o IPCA do IBGE. Somente aumentou o número de faixas de 12 para 22, criando novas alíquotas sobre a receita bruta anual de empresas que estão em faixas acima de R\$ 1,2 milhão, mas ainda dentro do que foi estabelecido pela Lei 11.196, anulando os benefícios da legislação. Segundo Gilberto Luiz do Amaral, “o governo está tributando um setor que deveria incentivar, contrariando o que determina a Constituição Federal, no seu artigo 179, que prevê um tratamento diferenciado e privilegiado para a micro e pequena empresa” (ESTUDO..., 2006, p. 04).

- **Infra-estrutura precária**

Na origem dos problemas infra-estruturais do País estão as questões de priorização de investimentos governamentais, que levaram o mesmo a uma dependência exagerada do modal rodoviário. Entre 1975 e 2002, os investimentos em infra-estrutura de transporte caíram de um patamar de 1,8% do PIB para 0,2%. Como consequência, o Brasil possui hoje uma oferta de infra-estrutura de transporte insuficiente para suas necessidades, e bem inferior a de outros países, de dimensões territoriais similares.

Nas ferrovias, a má conservação se reflete nas baixas velocidades médias praticadas, reduzindo, de forma significativa, a produtividade por esse meio de transporte. No caso dos portos, os baixos investimentos resultam em baixa produtividade na movimentação das cargas. Além disso, devido à falta de recursos financeiros e à inexistência de uma política energética de longo prazo, só agora

o Brasil começa a diversificar a sua matriz energética de forma a garantir a continuidade no seu fornecimento.

O presidente do Sindicato da Indústria da Construção de Estradas, Pavimentação e Obra de Terraplenagem em geral do Rio Grande do Sul (Sicepot-RS), Ricardo Portella, alertou para a necessidade do governo federal manter a agenda prevista de investimentos em 2005. Afirmou que atualmente “os investimentos em infra-estrutura no País correspondem a 0,3% do PIB; muito baixos se compararmos com os anos 70, quando o governo destinava 3% do PIB somente para rodovias” (PORTELLA..., 2005, p. 10).

- **Alto custo da burocracia**

A pesquisa “Fazendo Negócios”, do Banco Mundial, realizada em janeiro de 2005, mostrou que o Brasil está entre os piores países do mundo para o desenvolvimento de negócios, o que reforça a necessidade da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. A avaliação é do gerente de Políticas Públicas do Sebrae, Bruno Quick. A pesquisa faz a classificação de 155 países em relação às facilidades para desenvolvimento de negócios, levando em conta indicadores como exigências e tempo para abertura e fechamento de empresas, impostos⁸⁸, além de reformas que visam facilitar o ambiente de negócios.

Dentre os países da América Latina e Caribe, o Brasil é um dos primeiros classificados na realização de reformas, mas ainda enfrenta problemas em relação aos altos impostos e está na

⁸⁸ A participação da carga tributária em relação ao PIB é outro indicador empregado para avaliar o tamanho da burocracia de um país. Enquanto a média mundial fica entre 12% e 18%, o Brasil contou em 2004 com uma carga tributária de 36,9%.

119ª classificação em relação à abertura da empresa, com o tempo médio de 152 dias. Existem mais de 300 leis, decretos e portarias que regulam as empresas no momento de sua criação e durante o seu desenvolvimento. O fechamento de uma empresa no País também é uma tarefa extenuante para os empreendedores uma vez que o processo pode demorar até 10 anos (ETCHICHURY; GONZATTO, 2005).

A Receita Federal pretende reduzir para 20 dias o tempo de abertura de empresas no País, simplificando as regras de cadastramento fiscal. De acordo com a Instrução Normativa 568, publicada no dia 12 de setembro de 2005 no Diário Oficial da União, as empresas abertas em Estados e municípios que fizerem convênio com a Receita precisarão apenas fazer inscrição no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ), sem a necessidade de realizar inscrições nos cadastros estaduais e municipais. Atualmente, o tempo médio para abertura de uma empresa é de 152 dias – sendo a maior parte dele (120 dias) para emissão de alvará municipal de funcionamento. A medida, entretanto, tem validade apenas para a Bahia. Para 2006, há outros 20 convênios assinados, 15 com Estados e cinco com municípios (UNIÃO..., 2005).

5.3 O Poder Político das MPMEs

As micro, pequenas e médias empresas no Brasil, embora consideradas importantes na criação de empregos e na melhor distribuição de renda regional, não têm maior expressão política. As associações empresariais de MPMEs são voltadas à geração de negócios e interesses comerciais, mas não se preocupam tanto com reivindicações políticas e não se organizam de forma nacional.

Uma medida de iniciativa governamental foi a criação, por lei, de um Fórum Permanente das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, em maio de 2000. Foi organizado pelo MDIC e é composto por órgãos governamentais, entidades de representação empresarial habilitadas pelo próprio Ministério e várias instituições de apoio ao segmento. Essa habilitação obrigatória restringe a participação livre e aberta de todas as entidades representativas de MPMEs no Brasil.

O Fórum Permanente das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte é um espaço de debates e de conjugação de esforços entre o Governo e o setor privado para a consecução de medidas e políticas mais adequadas a esse segmento empresarial; um espaço onde os representantes das microempresas e empresas de pequeno porte são ouvidos e podem influir, teoricamente, nos destinos das políticas e ações governamentais de apoio ao segmento, propondo os ajustes e os aperfeiçoamentos necessários à sua plena implantação. Sua finalidade é orientar e assessorar o governo na formulação e coordenação e da política nacional de desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

Uma conquista do Fórum Permanente das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte foi a introdução da Instrução Normativa 611, em janeiro de 2006, ampliando o limite das exportações de US\$ 10 mil para US\$ 20 mil por remessa, o que beneficiou as micro e pequenas empresas, que poderão vender suas mercadorias sem cumprir algumas exigências feitas aos demais exportadores. Conforme a Câmara de Comércio Exterior (Camex), o pequeno exportador que vende produtos de alto valor agregado, como jóias e equipamentos odontológicos, foi o mais beneficiado por essa Instrução Normativa. A ampliação do limite para exportação simplificada é uma vitória do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e dos representantes do setor que já vinham reivindicando essa mudança (MEDIDA..., 2006).

5.4 Conclusões

Diferentemente da Itália, onde as PMEs têm organizações cooperativas visando aumentar sua rentabilidade e competitividade, no Brasil, as MPMEs não estão organizadas e não contam com o apoio do governo para enfrentar dificuldades de acesso ao crédito, à informação e inovação.

Os obstáculos vinculados ao Custo Brasil, à falta de medidas governamentais consistentes voltadas à promoção da competitividade das MPMEs brasileiras e ao baixo estímulo de formação de APLs e de redes cooperativas de empresas, têm levado à crescente concentração das exportações brasileiras nas grandes empresas e à pífia participação das empresas de menor porte nas vendas externas do País.

6 CONCLUSÃO

A principal constatação realizada por este estudo foi a existência de dois “modelos” de relações entre os blocos e as micro, pequenas e médias empresas: o da União Européia e o do Mercosul.

Na UE, as micro, pequenas e médias empresas têm tido grande importância na economia do bloco. Apesar de as PMEs européias ainda enfrentarem dificuldades – menores que as encontradas pelas MPMEs no Mercosul – em relação ao acesso à informação, à falta de formação de seus profissionais e gerentes, e ao financiamento, têm contribuído significativamente no desempenho econômico do bloco. Elas têm contado com o apoio dos Estados-Membros e da União Européia – desde a segunda metade da década de 1980 – uma vez que estes se têm preocupado em criar um ambiente empresarial favorável ao seu desenvolvimento, pela simplificação do acesso ao crédito; da criação de um ambiente propício ao empreendedorismo, da capacitação gerencial e de mão-de-obra e da difusão da informação sobre oportunidades de negócios. Foram criados, também, canais de comunicação nacionais e comunitários entre as PMEs, seus governos e a Comissão Européia, estimulando, ainda mais, a aproximação entre as empresas e os centros de poder nacionais comunitários.

Essas ações e programas nacionais da UE destinados às PMEs têm visado atingir a meta do Conselho Europeu de Lisboa, de 2000, de tornar as PMEs os atores responsáveis pela transformação do bloco, até 2010, na economia mais dinâmica e competitiva do mundo – tendo por base o conhecimento –, com crescimento sustentável, gerando empregos de qualidade e aumentando a coesão social.

Na Itália, a análise do desempenho dessas empresas revela que não são apenas importantes criadoras de postos de trabalho. A alta tecnologia unida à criatividade as tem levado a produzir bens e serviços com alto valor agregado. A destacada atuação das PMEs italianas resultou do empreendedorismo dos pequenos empresários, que têm incrementado seus conhecimentos e aprimorado as formas de agir em seus ramos de negócios.

Os micro, pequenos e médios empresários italianos criaram indústrias variadas, desde o ramo químico até o eletrodoméstico e têxtil, e têm buscado conquistar mercados fora do País, criando produtos diferenciados de alto valor agregado e transformando a Itália em um dos países onde a maior parte das exportações provêm de PMEs.

Na União Européia, como em Taiwan e Coréia do Sul, as micro, pequenas e médias empresas têm tido um papel importante nas exportações, principalmente, na produção de bens com maior valor agregado.

Contrariamente ao ocorrido na União Européia, no Mercosul, os poucos resultados das MPMEs nas exportações – 9,9% no Brasil e 8,8% na Argentina, em 2002 – e a inexistência de iniciativas destinadas ao enfrentamento de problemas relacionados ao financiamento e ao acesso à informação e à inovação das MPMEs, revelam a reduzida importância que lhes tem sido dada pelo bloco. Apesar delas constituírem a maioria das empresas e serem as responsáveis pelo maior número de postos de trabalho, não têm sido objeto de políticas e iniciativas do bloco, como ocorre na União Européia.

As Resoluções do GMC nº 90 (1993) e nº 59 (1998), únicas do bloco voltadas às MPMEs, não definiram uma política de ações e prazos a serem seguidos pelos Estados-Partes. Esses documentos caracterizam-se pelo texto idealista e vago; com muitas proposições, no entanto, sem projetos e ações concretas voltadas ao apoio dessas empresas. Estas, também, têm pouca representatividade no FCES e poucas associações e organizações, reflexo de sua baixa articulação política, tanto no Mercosul, como no Brasil.

No Brasil, as MPMEs agem isoladamente e não contam com muito apoio do governo; diferentemente do que ocorre na Itália, onde as PMEs têm-se organizado em distritos industriais, aumentando consideravelmente sua rentabilidade e competitividade interna e externa.

Devido aos obstáculos vinculados ao “Custo Brasil”, à falta de medidas governamentais voltadas à promoção da competitividade das MPMEs brasileiras e ao baixo estímulo à formação de redes de empresas, as grandes empresas continuam sendo os principais atores econômicos do País.

Este trabalho pretendeu dar uma contribuição ao estudo das micro, pequenas e médias empresas européias e mercosulinas e de seu papel na constituição desses dois blocos. O estudo constatou que, enquanto no Mercosul houve o predomínio dos interesses das grandes empresas na construção do bloco, na União Européia, as micro, pequenas e médias empresas são importantes atores econômico-sociais.

REFERÊNCIAS

- ARGENTINA. Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR). **Asociatividad, Redes Productivas y Exportación Pyme**. Buenos Aires: [s.n.], 2003a. 44p. p.3 Disponível em: <<http://www.sepyme.gov.ar/comex/descargas/doc/Asociatividad,%20Redes%20Productivas%20y%20Exportaci%F3n%20PyME.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2006.
- ARGENTINA. Subsecretaría Económica de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SSEPyMEyDR). **Problemática y perspectivas de la exportación pyme en la Argentina**. Buenos Aires: [s.n.], 2003b. 45p. p.6. Disponível em: <<http://www.sepyme.gov.ar/comex/descargas/problematicapyme.pdf>>. Acesso em: 16 ago. 2005.
- ARGENTINA. Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). Instituto de Estrategia Internacional. **Las PyMEX: una visión de la década reciente (1994-2004)**. Buenos Aires: [s.n.], 2005. 46p. Disponível em: <http://www.exportapymes.com/docs/informe_pymex_cera_05.pdf>. Acesso em: 14 fev. 2006.
- ARRANJOS produtivos já envolvem 1,5 mil empresas em todo o Brasil. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 12 set. 2005. Caderno de Economia, p. 10.
- ASAMBLEA DE PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA (APYME). **Crearon Secretaría Pyme del Mercosur y América Latina**. Buenos Aires: [s.n.], 2005. Disponível em: <http://www.apyme1.com.ar/extras/04_Encuentro.asp>. Acesso em: 02 jul. 2005.
- BAGNASCO, A. La Construzione Sociale del Mercato. Bologna: Il Mulino, 1998 *apud* SCHMITZ, Anna. **O processo das pérolas: um modelo de cooperação para micro e pequenas empresas brasileiras**. Porto Alegre: Synapsis Editorial, 2005. 166 p.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **FGPC: Fundo de aval**. Brasília: [s.n.], [200-]. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/produtos/instituicoes/fgpc2.asp>>. Acesso em: 22 fev. 2006.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Cartilha de Financiamentos às Micro, Pequenas e Médias Empresas**. Brasília: [s.n.], 2005. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/cartilha/cartilha.pdf>>. Acesso em: 22 fev 2006.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Instituições**. Brasília: [s.n.], 2006. Informe AC/DERIF - 07/2006 de 14/02/2006. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/produtos/instituicoes/aglamina.asp>>. Acesso em: 22 fev. 2006.

BRASIL. Secretaria de Comércio Exterior (Secex). **Exportação brasileira**: exportação por porte de empresa (tabelas). Brasília: [s.n.], [200-]. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br>>. Acesso em: 27 ago. 2005.

BRASIL. Constituição (1988). **Constituição da República Federativa do Brasil**, 1988. São Paulo: Saraiva, 2000. 24. ed. atual. e ampl. p. 102-103 e p. 105. 279 p.

BRASIL. Câmara dos Deputados. **Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Brasília: [s.n.], 2003, 2. ed. 44 p.

BRASIL perde espaço no mercado internacional. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 16 jun. 2005. Caderno de Economia, p. 07.

BRASILEIROS pagam 138% a mais de impostos este ano. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 30 set. 2005. Caderno de Economia, p. 12.

BULL, Anna. Regionalism in Italy. **Europa**, Exeter: [s.n.], number 2, article 4, 1996. Disponível em: <<http://www.intellectbooks.com/europa/number2/bull.htm>>. Acesso em: 19 dez. 2003.

CANUTO, Otaviano. **Custo Brasil**. Brasília: Ministério das Relações Exteriores, [200-]. Brasil em Foco. Economia. Comércio Exterior. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br/cdbrasil/itamaraty/web/port/economia/comext/custobr/index.htm>>. Acesso em: 12 abr. 2006.

CARBONELL, Joaquín Rieta; SARMIENTO, Shirley Suárez; RUBIO, Javier Galdón. Pyme y Emprendedor: tendencia a encontrarse en el entorno de la sociedad de la información. In: SEMINÁRIO MOTIVA, 5., 2004, Valencia. **Libro Motiva**. Valencia: Motiva, 2004. Cap. 53. p. 839-861. Disponível em: <<http://www.uv.es/motiva/libromotiva/53RietaSuarezGaldon.pdf>>. Acesso em: 07 abr. 2006.

CASAROTTO FILHO, N., PIRES, L. H. Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local. São Paulo: Editora Atlas, 1999 *apud* PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Rio de Janeiro: BNDES, fev. 2000. 54 p. Textos para discussão n. 75. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/Td/Td-75.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2005.

CENTRAL AUTÔNOMA DE TRABALHADORES (CAT). **Foro Consultivo Econômico-Social do Mercosul (FCES)**. Um espaço para a participação da sociedade civil. São Paulo: [s.n.], [200-]. Disponível em: <http://www.cat-ipro.org.br/fces_mercosul.htm>. Acesso em: 16 jun. 2004.

CENTRO INFORMÁTICO DE APRENDIZAGEM E DE RECURSOS PARA A INCLUSÃO SOCIAL (CIARIS). **Princípios Estratégicos**. Territorialidade. Exemplos de projetos. Lisboa: BIT/STEP, [200-]. Disponível em: <http://www.ilo.org/ciaris/pages/portugue/tos/strprinc/territor/examples/ex_5.htm>. Acesso em: 06 abr. 2006.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL). **La Política de Desarrollo Local en Itália:** instrumentos y experiencias. Santiago: CEPAL, 2000. 34 p. Proyecto Cepal/ GTZ “Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina”.

COMISIÓN EUROPEA. **Las PYME europeas en estudio.** Principales resultados del Observatorio de las PYME europeas 2002. Bélgica: Publicaciones DG Empresa, 2002. 17 p. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/execsum_2002_es.pdf>. Acesso em: 02 abr. 2006.

COMISSÃO da Câmara aprova lei das MPEs. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 14 dez. 2005. Caderno de Economia, p. 12.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Recomendação 96/280/CE relativa à definição de pequenas e médias empresas.** Bruxelas: [s.n.], 1996. Disponível em: <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/n26026.htm>>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Relatório intercalar da Comissão ao Conselho Europeu de Estocolmo:** Melhorar e simplificar o ambiente regulador. Bruxelas: [s.n.], 2001a. 16 p. Comunicado 130 final. Disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2001/com2001_0130pt01.pdf>. Acesso em: 11 abr. 2006.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Regulamento (CE) nº 70/2001 relativo à aplicação dos artigos 87º e 88º do Tratado CE aos auxílios estatais a favor das pequenas e médias empresas.** Bruxelas: [s.n.], 2001b. 10 p. Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2001/l_010/l_01020010113pt00330042.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Recomendação 2003/361/CE relativa à definição de pequenas e médias empresas.** Bruxelas: [s.n.], 2003a. 6 p. Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2003/l_124/l_12420030520pt00360041.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Livro Verde:** Espírito Empresarial na Europa. Bruxelas: [s.n.], 2003b. Comunicado 27 Final. 28 p. Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003_0027pt01.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Pensar em termos de pequenas numa Europa em alargamento.** Bruxelas: [s.n.], 2003c. 8 p. Comunicado 26 Final. Disponível em: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/pt/com/2003/com2003_0026pt01.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Relatório anual de implementação da Carta Europeia das Pequenas Empresas nos países candidatos à adesão à União Europeia.** Bruxelas: [s.n.], 2003d. SEC (2003) 57. Não publicado no Jornal Oficial. Disponível em: <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/n26002.htm>>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Regulamento (CE) nº 364/2004 que altera o Regulamento (CE) nº 70/2001 no que respeita à extensão do seu âmbito de aplicação por forma a incluir os auxílios à investigação e desenvolvimento.** Bruxelas: [s.n.], 2004. 8 p.

Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2004/l_063/l_06320040228pt00220029.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA. **Os Fundos Estruturais e a sua coordenação com o Fundo de Coesão:** Orientações para programas no período de 2000 a 2006. Bruxelas: [s.n.], 1999. Comunicado 344 Final. Disponível em: <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/g24202.htm>>. Acesso em: 07 jan. 2006.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Charter for Small Enterprises: Belgium 2002 Report.** Belgium: [s.n.], 2002a. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/2003_charter_docs/report_belgium_en.pdf>. Acesso em: 17 out. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Charter for Small Enterprises Denmark.** Denmark: [s.n.], 2002b. 22 p. Disponível em:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/2003_charter_docs/report_denmark_en.pdf>. Acesso em: 17 out. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Charter for Small Businesses: Questionnaire 2002 - Austria.** Austria: [s.n.], 2002c. 41 p. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/2003_charter_docs/report_austria_en.pdf>. Acesso em: 17 out. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA. **European Charter for Small Enterprises Report: Lithuania.** Lithuania: [s.n.], 2002d. 40 p. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/enterprise/enlargement/charter/report_2003/lithuania21002.pdf>. Acesso em: 17 out. 2005.

COMISSÃO EUROPEIA. **Uma nova parceria para a coesão:** convergência, competitividade e cooperação. Bélgica: Comunidades Europeias, 2004. 250 p. Terceiro relatório sobre a coesão económica e social. Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/site/pt/com/2004/com2004_0107pt01.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES. **Commission Staff Working Paper: Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs).** Brussels: [s.n.], 2003. 112 p. SEC (2003) 58. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/comm/secretariat_general/regdoc/rep/2/2003/EN/2-2003-58-EN-1-0.Pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CONFEDERAZIONE DELL'ARTIGIANATO E DELLA PICOLA E MEDIA IMPRESA (CNA). **Quienes somos.** Roma: [s.n.], [200-]. Disponível em:

<<http://www.cna.it/esp/index.htm>>. Acesso em: 10 jun. 2006.

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Decisão do Conselho relativa a um programa plurianual para a empresa e o espírito empresarial, em especial para as pequenas e médias empresas (PME) (2001-2005)**. [S.l.:s.n.], 2000. Decisão 2000/819/CE. Disponível em: <<http://europa.eu.int/eur-lex/lex/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000D0819:PT:HTML>>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Decisão do Parlamento Europeu e do Conselho relativa ao sexto programa-quadro da Comunidade Europeia de acções em matéria de investigação, desenvolvimento tecnológico e demonstração que visam contribuir para a realização do espaço europeu da investigação e para a inovação (2002-2006)**. [S.l.:s.n.], 2002. 33 p. Decisão nº 1513/2002/CE. Disponível em: <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/pt/oj/dat/2002/l_232/l_23220020829pt00010033.pdf>. Acesso em: 08 fev. 2006.

CONSELHO EUROPEU DE BARCELONA, 2002, Barcelona. **Conclusões da Presidência**. Barcelona: [s.n.], 2002. 73 p. Disponível em: <http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/pt/ec/71066.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CONSELHO EUROPEU DE LISBOA, 2000, Lisboa. **Conclusões da Presidência**. Lisboa: [s.n.], 2000. Disponível em: <http://ue.eu.int/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/pt/ec/00100-r1.p0.htm>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CONSELHO EUROPEU DE SANTA MARIA DA FEIRA, 2000, Santa Maria da Feira. **Conclusões da Presidência**. Santa Maria da Feira: [s.n.], 2000a. Disponível em: <http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/pt/ec/00200-r1.p0.htm>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CONSELHO EUROPEU DE SANTA MARIA DA FEIRA, 2000, Santa Maria da Feira. **Carta Europeia das Pequenas Empresas**. Santa Maria da Feira: [s.n.], 2000b. Anexo III. Disponível em: <http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/pt/ec/00200-r1.p0.htm>. Acesso em: 13 abr. 2005.

CRESPO, Eugenia; YOGUEL, Gabriel; KOENIG, Virginia Moori. Evolución reciente de las exportaciones manufactureras. Rol de las pequeñas y medianas empresas. p. 16. In: KOENIG, Virginia Moori; MILESI, Darío; YOGUEL, Gabriel (Coord.). **Las PyMEs Exportadoras Argentinas Exitosas**: hacia la construcción de ventajas competitivas. Buenos Aires: FUNDES, 2001. 205 p.

DESEMPENHO das grandes companhias explica aumento nas exportações. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 31 out. 2005. Caderno de Economia, p. 10.

DIFICULDADE de acesso ao crédito é entrave ao desenvolvimento. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 05 jul. 2005. Caderno de Economia, p. 15.

EMPRESAS devem ser o palco das inovações. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 20 out. 2005. Caderno de Economia, p. 09.

ENTIDADES criticam nova MP 275. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 17 jan. 2006. Caderno de Economia, p. 13.

EOS GALLUP EUROPE. **Flash Eurobarometer 107: Entrepreneurship. Results and Comments.** Belgium: Enterprise Directorate General, 2001. 60 p. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/survey/eurobarometer107_en.pdf>. Acesso em: 12 set. 2005.

ESTUDO diz que microempresas pagam mais impostos. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 15 fev. 2006. Caderno de Contabilidade, p. 04.

ETCHICHURY, Carlos; GONZATTO, Marcelo. A praga da burocracia. **Zero Hora**, Porto Alegre, 11 dez. 2005. Reportagem Especial, Brasil Amordaçado, p. 04-08.

EUROPEAN EMPLOYMENT OBSERVATORY. Measures to promote enterprise creation by young entrepreneurs. **InforMISEP Reports**, Brussels: [s.n.], n. 58, Summer 1997. Disponível em: <http://www.eu-employment-observatory.net/ersep/imi58_uk/00050021.asp>. Acesso em: 06 abr. 2006.

EXPORTAÇÕES das pequenas crescem 22,6%. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 22 set. 2005. Caderno de Economia, p. 10.

FALTA de vontade política retarda reforma. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 29 ago. 2005. Caderno de Economia, p. 14.

FERNÁNDEZ, Víctor Ramiro; TEALDO, Julio Claudio. PyMES: desarrollo regional y sus condicionantes macro. **Revista Realidad Económica**, Buenos Aires: [s.n.], n. 188, 16 mayo al 30 jun. 2002. Cuadro nº 1: Ocupación y producción industrial según tamaño de planta industrial. Disponível em: <<http://www.iade.org.ar/Re/Articulos/Na/art/articulo%20188%20Bis.html>>. Acesso em: 28 nov. 2005.

FIERGS critica valorização do real frente ao dólar. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 01 nov. 2005. Caderno de Economia, p. 12.

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR (FUNCEX). **Empresas exportadoras brasileiras.** Classificação anual por tamanho e setor de atividade. Rio de Janeiro: [s.n.], 2002. 10 p. Disponível em: <<http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivo/sdp/proAcao/micPeqEmpresa/dadSegmentos/MPMeExport1990a2000Funcex.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2006.

FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME. **Informe sobre inversión y financiamiento de las PyME.** Buenos Aires: [s.n.], enero de 2006. 22 p. Disponível em: <http://www.observatoriopyme.org.ar/pdf/FOP-Inversion_y_Financiamiento.pdf>. Acesso em: 03 fev. 2006.

FURLAN diz que microempresas devem buscar acordos bilaterais. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 21 fev. 2006. Caderno de Economia, p. 13.

GONÇALVES, Juliana do Amaral. Distritos Industriais e Entrepreneurship: o caso italiano. **Revista Controversa**, São Paulo: [s.n.], n. 17, mar./abr. 1999. Disponível em: <<http://www.fea.usp.br/Publicacoes/controversa/0017-4.html>>. Acesso em: 19 dez. 2003.

GOVERNO edita MP que regulamenta o Simples. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 02 jan. 2006. Caderno de Economia, p. 09.

HIRST, Mónica. Democracia, seguridad e integración. América Latina en un mundo en transición. Argentina: Editorial Norma, 1996 *apud* OLIVERA, Noemí. La participación en el diseño del Mercosur. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL MERCOSUR, 1., 2004, Ciudad de La Plata. **Ponencias presentadas**. Ciudad de La Plata: Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, 2004. Disponível em: <<http://www.colproba.org.ar/mercosur/42.asp>>. Acesso em: 17 set. 2004.

IMPOSTOS devem chegar a 43% do PIB nacional. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 13 set. 2005. Caderno de Economia, p. 10.

INSTITUTO BRASILEIRO DE PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO (IBPT). Carga tributária ideal para as empresas brasileiras. Curitiba: [s.n.], 2002 *apud* SCHMITZ, Anna. **O processo das pérolas**: um modelo de cooperação para micro e pequenas empresas brasileiras. Porto Alegre: Synapsis Editorial, 2005. 166 p.

INSTITUTO DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS E AO INVESTIMENTO (IAPMEI). **Euro Info Centre PME**. Porto: [s.n.], [200-]. Disponível em: <<http://www.iapmei.pt/acessivel/iapmei-ser-01.php?id=4>>. Acesso em: 05 jan. 2006.

INTERNATIONAL COUNCIL FOR SMALL BUSINESS CONFERENCE (ICSB), 44., 1999, Naples. **Industrial District in the South of Italy**. A new databank for the Local Labour Market Area (LLMA): methods and first results. Naples: [s.n.], 1999. n. 157. Disponível em: <<http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/1999/TOC.pdf>>. Acesso em: 15 set. 2005.

INTERNATIONAL NETWORK FOR SMES (INSME). **¿Qué es INSME?** Roma: Instituto para la Promoción Industrial (IPI), [200-]. Disponível em: <http://www.insme.org/page.asp?IDArea=1&page=about_insme_ES>. Acesso em: 10 jun. 2006.

KLEIN, Wolfram F. El Mercosur. Empresarios y sindicatos frente a los desafíos del proceso de integración. Venezuela: Editorial Nueva Sociedad, 2000 *apud* OLIVERA, Noemí. La participación en el diseño del Mercosur. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL MERCOSUR, 1., 2004, Ciudad de La Plata. **Ponencias presentadas**. Ciudad de La Plata: Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, 2004. Disponível em: <<http://www.colproba.org.ar/mercosur/42.asp>>. Acesso em: 17 set. 2004.

KOENIG, Virginia Moori; MILESI, Darío; YOGUEL, Gabriel. Competencias endógenas y estrategia de exportación de las pymes exportadoras exitosas. p. 57. In: KOENIG, Virginia Moori; MILESI, Darío; YOGUEL, Gabriel (Coord.). **Las PyMEs Exportadoras Argentinas Exitosas**: hacia la construcción de ventajas competitivas. Buenos Aires: FUNDES, 2001. 205 p.

KOSACOFF, Bernardo; LÓPEZ, Andrés. Cambios organizacionales y tecnológicos en las PyMEs. In: SOCMA. **Las Pymes**: Clave del crecimiento con equidad. Buenos Aires: SOCMA, 1998, p. 121-144.

LEI que cria Super Simples fica para o ano que vem. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 16 dez. 2005. Caderno de Economia, p. 09.

MÉDIA de exportações por empresa cresce 86%. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 04 nov. 2005. Caderno de Economia. p. 13.

MEDIDA ajuda exportação de pequenas empresas. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 30 jan. 2006. Caderno de Economia, p. 15.

MERCOSUL. **Resolución del GMC nº 90**. Política de Apoyo a las Micropequeñas y Medianas Empresas del Mercosur. [S.l.:s.n.], 1993. Disponível em: <<http://www.cancilleria.gov.ar/comercio/mercotur/normativa/resolucion/1993/res9093.html>>. Acesso em: 05 jan. 2005.

MERCOSUL. **Protocolo de Ouro Preto**. Protocolo adicional ao Tratado de Assunção sobre a estrutura institucional do Mercosul. Ouro Preto: [s.n.], 17 dez. 1994. Disponível em: <<http://www.mercosul.gov.br/textos/default.asp?Key=17>>. Acesso em: 29 out. 2004.

MERCOSUL. **Resolução do GMC nº 59**. Política de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas do Mercosul - Etapa II. [S.l.:s.n.], 07 dez. 1998. Disponível em: <<http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/resolutions/res5998p.asp>>. Acesso em: 05 jan. 2005.

MICROEMPRESAS. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 22 dez. 2005. Caderno de Economia, p. 11.

MILNER, Helen. Industries, Governments, and the Creation of Regional Trade Blocs. In: MANSFIELD, Edward D.; MILNER, Helen V. (Ed.). **The Political Economy of Regionalism**. New York: Columbia University Press, 1997. 288p.

MINISTRY OF INDUSTRY, EMPLOYMENT AND COMMUNICATIONS. **The European Charter for Small Enterprises**: Questionnaire 2002. A review of relevant actions and measures in force in Sweden. Stockholm: [s.n.], 2002. 36 p. Disponível em: <http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/2003_charter_docs/report_sweden_en.pdf>. Acesso em: 17 out. 2005.

MORRIS, M.; NEL, D.; JONES, P. The Informal Sector, Entrepreneurship and the Economic Development. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, [S.l.:s.n.], Winter/Fall, 1997 *apud* GONÇALVES, Juliana do Amaral. Distritos Industriais e Entrepreneurship: o caso italiano. **Revista Controversa**, São Paulo: [s.n.], n. 17, mar./abr. 1999. Disponível em: <<http://www.fea.usp.br/Publicacoes/controversa/0017-4.html>>. Acesso em: 19 dez. 2004.

OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES. **Regional clusters in Europe**. Belgium: European Communities, 2002. n.3. 60 p. Disponível em:

<http://www.eim.nl/Observatory_7_and_8/en/reports/2001/pdf/smes_2002_rep3_en.pdf>.

Acesso em: 02 maio 2006.

OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES. **SMEs and cooperation**. Belgium: European Communities, 2003. n.5. 65 p. Disponível em:

<http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/analysis/doc/smes_observatory_2003_report5_en.pdf>. Acesso em: 02 maio 2006.

ODA, Nilson Tadashi. Educação, Formação Profissional e Ação Sindical: da teoria à prática. In: LEITE, Márcia P.; NEVES, Magda A. (org.). **Trabalho, qualificação e formação profissional**: série II Congresso Latino-Americano de Sociologia do Trabalho. São Paulo: ALAST (Associação Latino-Americana de Sociologia do Trabalho)/Secretaria de Emprego e Relações do Trabalho do Estado de São Paulo, 1998. Cap. 13, p.237-250. Disponível em: <<http://www.cedes.unicamp.br/pesquisa/artigos/nto06.html>>. Acesso em: 06 abr. 2006.

OLAVE, Maria Elena León; NETO, João Amato. Redes de cooperação produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas. **Gestão & Produção**, São Carlos: [s.n.], v.8, n.3, dez. 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-530X2001000300006&script=sci_arttext&tlng=pt>. Acesso em: 06 abr. 2006.

OLIVERA, Noemí. La participación en el diseño del Mercosur. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL MERCOSUR, 1., 2004, Ciudad de La Plata. **Ponencias presentadas**. Ciudad de La Plata: Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, 2004. Disponível em: <<http://www.colproba.org.ar/mercosur/42.asp>>. Acesso em: 17 set. 2004.

PIKE, F.; SENGEMBERGER, W. (Ed.). *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Genebra: International Institute for Labour Studies, 1992. 294p. *apud* PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Rio de Janeiro: BNDES, fev. 2000. 54 p. Textos para discussão n. 75. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/Td-75.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2005.

PORTELLA defende investimentos em infra-estrutura. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 29 ago. 2005. Caderno de Economia, p. 10.

PORTER, Michael E. *A Vantagem Competitiva das Nações*. Rio de Janeiro: Campus, 1993 *apud* SCHMITZ, Anna. **O processo das pérolas**: um modelo de cooperação para micro e pequenas empresas brasileiras. Porto Alegre: Synapsis Editorial, 2005. 166 p.

POWELL, W. Neither market for hierarchy network forms of organization. *Research in Organizational Behaviour*. [S.l.:s.n.], 1990. v.12, p.295-336 *apud* OLAVE, Maria Elena León; NETO, João Amato. Redes de cooperação produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas. **Gestão & Produção**, São Carlos: [s.n.], v.8, n.3, dez. 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-530X2001000300006&script=sci_arttext&tlng=pt>. Acesso em: 06 abr. 2006.

PUGA, Fernando Pimentel. **Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan**. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. 54 p. Texto para

discussão n. 75. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/td/Td-75.pdf>>. Acesso em: 13 set. 2005.

REUNIÓN ORDINARIA DEL CONSEJO LATINOAMERICANO, XXVIII., 2003, Caracas. **Estudio sobre la participación del sector privado en los procesos de negociación comercial en marcha en la región.** Caracas: Sela, 2003. Disponível em: <http://www.sela.org/cgi-win/be_alex.exe?Acceso=T023600000338/0&Nombrebd=selaconsejo>. Acesso em: 02 ago. 2004.

SCHMITZ, Anna. **O processo das pérolas:** um modelo de cooperação para micro e pequenas empresas brasileiras. Porto Alegre: Synapsis Editorial, 2005. 166 p.

SEGURADORA BRASILEIRA DE CRÉDITO À EXPORTAÇÃO S.A. (SBCE). **Produto:** Coberturas nas operações de médio e longo prazos. Rio de Janeiro: [s.n.], [200-]. Disponível em: <http://www.sbce.com.br/site/produtos/mediolongo_prazo.php>. Acesso em: 22 fev. 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). Pequena empresa e unanimidade nacional. Brasília: [s.n.], 1996. S-1 *apud* OLAVE, Maria Elena León; NETO, João Amato. Redes de cooperação produtiva: uma estratégia de competitividade e sobrevivência para pequenas e médias empresas. **Gestão & Produção**, São Carlos: [s.n.], v.8, n.3, dez. 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0104-530X2001000300006&script=sci_arttext&tlng=pt>. Acesso em: 06 abr. 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Estatísticas das empresas formais.** Brasília: [s.n.], [200-a]. Tabela 5. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/br/ued/estat_empformais.htm>. Acesso em: 25 maio 2004.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Pessoas ocupadas.** Brasília: [s.n.], [200-b]. Tabela 2. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/br/aprendasebrae/pessoal_ocupado.asp>. Acesso em: 13 abr. 2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Como obter crédito.** Brasília: [s.n.], [200-c]. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/creditoecapitalizacao.asp>>. Acesso em: 12 jan. 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Microcrédito.** Brasília: [s.n.], [200-d]. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/br/parasuaempresa/microcredito.asp>>. Acesso em: 12 jan. 2006.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Observatório das Micro e Pequenas Empresas.** Brasília: [s.n.], 2003. Disponível em: <<http://asn.interjornal.com.br/site/noticia.kmf?noticia=1330814&canal=31&total=34&indice=10>>. Acesso em: 11 jun. 2004.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil**. Brasília: [s.n.], 2004. p. 38, p. 50.

SINGER defende mudança em financiamento. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 28 out. 2005. Caderno de Economia, p. 15.

TRÊS quartos das exportações são micro, pequenas ou médias. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 30 set. 2005. Caderno de Economia, p. 11.

UNIÃO EUROPEIA. Conselho Europeu. In: _____. **Europa**: o portal da União Européia. [S.l.:s.n.], [200-]. Disponível em: <http://europa.eu.int/european_council/index_pt.htm>. Acesso em: 23 out. 2005.

UNIÃO EUROPEIA. Plano de Acção em matéria de capital de risco (PACR). In: _____. **Europa**: o portal da União Européia. [S.l.:s.n.], 2003. Disponível em: <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/l24195.htm>>. Acesso em: 06 fev. 2006.

UNIÃO EUROPEIA. Panorâmica das Actividades da União Européia: Empresas. In: _____. **Europa**: o portal da União Européia. [S.l.:s.n.], 2005a. Disponível em: <http://europa.eu/pol/enter/overview_pt.htm>. Acesso em: 10 set. 2005.

UNIÃO EUROPEIA. Conselhos e redes de apoio às empresas. In: _____. **Europa**: o portal da União Européia. [S.l.:s.n.], 2005b. Disponível em: <<http://europa.eu.int/scadplus/leg/pt/lvb/n26099.htm>>. Acesso em: 01 out. 2005.

UNIÃO reduz o tempo para a abertura de empresas. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 13 set. 2005. Caderno de Economia, p. 09.

VEIGA, João Paulo Cândia. **Mercosul 2000**: “relançamento” ou estagnação? Empresas e governos no contexto pós-desvalorização do Real. São Paulo: Mimeo, mar. 2000. Disponível em: <<http://www.sindicatomercosul.com.br/estudos.asp>>. Acesso em: 08 jul. 2004.

VENDAS dos 40 maiores exportadores crescem 32%. **Jornal do Comércio**, Porto Alegre, 23 dez. 2005. Caderno de Economia, p. 15.

VIGUERA, Aníbal. La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996). La Plata: Ediciones Al Margen, 2000 *apud* OLIVERA, Noemí. La participación en el diseño del Mercosur. In: CONGRESO INTERNACIONAL DEL MERCOSUR, 1., 2004, Ciudad de La Plata. **Ponencias presentadas**. Ciudad de La Plata: Colegio de Abogados de la Provincia de Buenos Aires, 2004. Disponível em: <<http://www.colproba.org.ar/mercotur/42.asp>>. Acesso em: 17 set. 2004.

ANEXOS

ANEXO A - Número de empresas italianas segundo o porte (2000).....	145
ANEXO B - Classificação das empresas na Itália, segundo o número de empregados.....	145
ANEXO C - Número de pessoas ocupadas no Brasil, segundo porte e setor de atividade (2001).....	145
ANEXO D - Número de pessoas ocupadas no Brasil, segundo porte e setor de atividade (2002).....	146
ANEXO E - Número de empregados e empresas na indústria argentina, segundo porte (1993).....	146
ANEXO F - Principais dificuldades na condução das atividades e razões para o fechamento de empresas brasileiras de pequeno porte, a partir de pergunta estimulada.....	147
ANEXO G - Principais restrições enfrentadas pelas PMEs exportadoras “exitosas” para a manutenção e aprofundamento de sua inserção externa (Argentina).....	147
ANEXO H - Sugestões de políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas, segundo a opinião dos proprietários/administradores de empresas brasileiras.....	148
ANEXO I - Exportação brasileira entre 2002 e 2003, segundo porte de empresa (classificação Mercosul).....	148
ANEXO J - Participação (%) das empresas no valor das exportações em 2002 e 2003 (Brasil).....	149
ANEXO L - Exportações, importações e saldo do intercâmbio comercial de empresas industriais argentinas em 1999 (US\$ milhões).....	149
ANEXO M - Participação (%) no valor das exportações argentinas, segundo porte das empresas (2002).....	150
ANEXO N - Instituições financeiras credenciadas pelo BNDES.....	150
ANEXO O - Risco máximo coberto pelo FGPC em relação ao valor financiado.....	151
ANEXO P - Artigos 170 e 179 da Constituição da República Federativa do Brasil, de 1988.....	151

ANEXO A - Número de empresas italianas segundo o porte (2000)

	Micro	Pequena	Média	PMEs	Grande	Total
2000	3.938	168	16	4.122	3	4.125

Fonte: OBSERVATORY OF EUROPEAN SMES, 2002 (tradução e adaptação do autor).

ANEXO B - Classificação das empresas na Itália, segundo o número de empregados

Micro	Não utilizada
Pequena	Até 20
Média	21 a 95
Grande	Acima de 95

Fonte: SCHMITZ, 2005, p. 62.

Nota: Classificação do Ministério da Indústria, Comércio e Serviços da Itália

ANEXO C - Número de pessoas ocupadas no Brasil, segundo porte e setor de atividade (2001)

	Micro		Pequena		Média	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indústria	1.845.644	24,1	1.755.165	22,9	1.614.144	21,0
Comércio	4.337.486	58,6	1.645.363	22,2	314.917	4,3
Serviços	2.986.149	27,7	1.932.571	17,9	696.183	6,5
Total	9.169.279	35,5	5.333.099	20,6	2.625.244	10,1
	Grande		Total			
	Nº	%	Nº	%		
Indústria	2.451.844	32,0	7.666.797	100		
Comércio	1.104.928	14,9	7.402.694	100		
Serviços	5.172.913	47,9	10.787.816	100		
Total	8.729.685	33,8	25.857.307	100		

Fonte: SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-a], tabela 5.

Nota: Não incluídos os órgãos governamentais.

ANEXO D - Número de pessoas ocupadas no Brasil, segundo porte e setor de atividade (2002)

	Micro		Pequena		Média	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Indústria	1.571.608	23,7	1.471.254	22,2	1.322.673	20,0
Construção	356.660	27,3	339.777	26,0	327.135	25,0
Comércio	4.664.545	58,9	1.772.233	22,4	327.443	4,1
Serviços	3.374.388	28,8	2.206.611	18,8	722.852	6,2
Total	9.967.201	36,2	5.789.875	21,0	2.700.103	9,8

	Grande		Total	
	Nº	%	Nº	%
Indústria	2.256.721	34,1	6.622.256	100
Construção	284.005	21,7	1.307.577	100
Comércio	1.161.426	14,7	7.925.647	100
Serviços	5.402.593	46,2	11.706.444	100
Total	9.104.745	33,0	27.561.924	100

Fonte: SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS, [200-b], tabela 2.

ANEXO E - Número de empregados e empresas na indústria argentina, segundo porte (1993)

	1993			
	Nº Empregados (x100)	%	Nº Empresas (x100)	%
Microempresas	64.355	70,9	139.657	13,9
PMEs	24.911	27,5	448.930	44,6
Grandes Empresas	1.490	1,6	417.889	41,5
Total	90.756	100	1.006.476	100

Fonte: FERNÁNDEZ; TEALDO, 2002 (tradução e adaptação do autor)

ANEXO F - Principais dificuldades na condução das atividades e razões para o fechamento de empresas brasileiras de pequeno porte, a partir de pergunta estimulada.

Dificuldades/razões	Empresas	
	Extintas	Ativas
Falta de capital de giro	42%	42%
Falta de clientes	25%	14%
Problemas financeiros	21%	15%
Maus pagadores	16%	18%
Falta de crédito bancário	14%	19%
Recessão econômica no país	14%	35%
Outra razão	14%	3%
Ponto/local inadequado	8%	4%
Falta de conhecimentos gerenciais	7%	8%
Problemas com a fiscalização	6%	6%
Falta de mão-de-obra qualificada	5%	17%
Instalações inadequadas	3%	4%
Carga tributária elevada	1%	68%
Concorrência muito forte	-	32%
Desconhecimento do mercado	-	4%

Fonte: SEBRAE, Ago. 2004, p. 38.

Nota: A questão admitia respostas múltiplas.

ANEXO G - Principais restrições enfrentadas pelas PMEs exportadoras “exitosas” para a manutenção e aprofundamento de sua inserção externa (Argentina)

Principais Restrições	Importância (%)
Tipo de câmbio	65%
Impossibilidade de compensar desvantagens com preços menores	57%
Falta de financiamento às exportações	49%
Falta de financiamento à expansão produtiva	43%
Burocracia na aduana argentina	34%
Barreiras tarifárias e não tarifárias	25%
Operadoras de transporte	23%
Falta de informações sobre as oportunidades de mercado	21%

Fonte: KOENIG; MILESI; YOGUEL, 2001, p. 57 (tradução e grifo do autor).

ANEXO H - Sugestões de políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas, segundo a opinião dos proprietários/administradores de empresas brasileiras

Políticas Públicas	Empresas	
	Extintas	Ativas
Crédito preferencial (juros e prazos)	56%	65%
Desburocratização do registro/baixa de empresas	47%	38%
Tratamento tributário diferenciado	38%	43%
Disponibilização de informações de mercado	23%	22%
Programa de treinamento de pessoal	23%	21%
Programa de cooperativismo	13%	11%
Programa para facilitar as exportações	8%	4%
Acesso às compras governamentais	7%	12%
Nenhuma	5%	3%
Outra medida	-	1%

Fonte: SEBRAE, Ago. 2004, p. 50.

Nota: A questão admitia respostas múltiplas.

ANEXO I - Exportação brasileira entre 2002 e 2003, segundo porte de empresa (classificação Mercosul)

PORTE DA EMPRESA ^a	2003					
	Total Anual ^b		Indústria		Comércio/Serviços	
	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)
TOTAL GERAL	19.796	73.084.140	13.079	57.042.034	6.257	15.938.896
<i>Microempresa</i>	4.578	220.351	2.171	120.766	2.407	99.585
<i>Pequena Empresa</i>	4.901	1.515.655	3.438	1.034.364	1.463	481.291
<i>Média Empresa</i>	5.649	5.844.373	4.251	4.771.661	1.398	1.072.712
MPMEs	15.128	7.580.379	9.860	5.926.791	5.268	1.653.588
Grande Empresa	4.208	65.400.551	3.219	51.115.243	989	14.285.308
PORTE DA EMPRESA	2002					
	Total Anual		Indústria		Comércio/Serviços	
	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)	Nº Empresas	US\$ FOB (1000)
TOTAL GERAL	19.340	60.361.786	12.849	46.970.178	6.123	13.332.744
<i>Microempresa</i>	4.301	168.005	2.005	91.159	2.296	76.846
<i>Pequena Empresa</i>	4.836	1.165.763	3.413	794.401	1.423	371.362
<i>Média Empresa</i>	5.695	4.655.163	4.241	3.809.228	1.454	845.935
MPMEs	14.832	5.988.931	9.659	4.694.788	5.173	1.294.143
Grande Empresa	4.140	54.313.991	3.190	42.275.390	950	12.038.601

PORTE DA EMPRESA	VARIACÃO RELATIVA 2003/2002 (%)					
	Total Anual		Indústria		Comércio/Serviços	
	Nº Empresas	US\$ FOB	Nº Empresas	US\$ FOB	Nº Empresas	US\$ FOB
TOTAL GERAL	2,4	21,1	1,8	21,4	2,2	19,5
<i>Microempresa</i>	6,4	31,2	8,3	32,5	4,8	29,6
<i>Pequena Empresa</i>	1,3	30,0	0,7	30,2	2,8	29,6
<i>Média Empresa</i>	-0,8	25,5	0,2	25,3	-3,9	26,8
MPMEs	2,0	26,6	2,1	26,2	1,8	27,8
Grande Empresa	1,6	20,4	0,9	20,9	4,1	18,7

Fonte: SECEX, 2005 (adaptação do autor).

Nota^a: O Porte da Empresa abrange Microempresas, Pequenas, Médias e Grandes empresas, e Pessoas Físicas (omitidas devido à insignificância de valores).

Nota^b: O Total Anual é o somatório dos números da Indústria, Comércio/Serviços e Outros (este último omitido devido à insignificância de valores).

ANEXO J - Participação (%) das empresas no valor das exportações em 2002 e 2003 (Brasil)

	2002			2003		
	Indústria	Comércio/Serviços	Total	Indústria	Comércio/Serviços	Total
<i>Microempresas</i>	0,2	0,6	0,3	0,2	0,6	0,3
<i>Pequenas Empresas</i>	1,7	2,8	1,9	1,8	3,0	2,1
<i>Médias Empresas</i>	8,1	6,3	7,7	8,4	6,7	8,0
MPMEs	10,0	9,7	9,9	10,4	10,3	10,4
Grandes Empresas	90,0	90,3	90,0	89,6	89,7	89,5

Fonte: Tabela produzida pelo autor com base em dados do anexo I.

ANEXO L - Exportações, importações e saldo do intercâmbio comercial de empresas industriais argentinas em 1999 (US\$ milhões)

Exportadores	Nº	Exportações	Importações*	Saldo
Grandes	668	13.919	8.009	5.910
PMEs Total	3.834	2.377	2.855	-478
PMEs Balanço Positivo	2.767	1.912	300	1.612
PMEs Balanço Negativo	1.067	465	2.555	-2.090
Microempresas	5.634	79	1.452	-1.373
Total Exportadores	10.136	16.375	12.316	4.059
Empresas não exportadoras	s/d	-	6.446	-6.446
Total Indústria	s/d	16.375	18.762	-2.387

Fonte: CRESPO; YOGUEL; KOENIG, 2001, p. 16 (tradução do autor).

* Exclui bens de capital e partes, exceto no caso da Indústria Automotriz, de Eletrodomésticos e de Informática.

ANEXO M - Participação (%) no valor das exportações argentinas, segundo porte das empresas
(2002)

Porte	Nº Empresas	% Valor Exportado
Microempresas	1.240	0,1%
Pequenas	2.910	0,7%
Pequenas-Médias	1.914	1,8%
Médias	1.504	6,2%
Grandes	670	91,2%
Total	8.238	100,0%

Fonte: ARGENTINA, 2003b, p. 6 (adaptação e grifo do autor).

ANEXO N - Instituições financeiras credenciadas pelo BNDES

ABC-Brasil, ABN Amro, AFEAM, Afparaná, Alfa (BI), Alfa (CFI), Banco do Brasil, Bancoob, Bandes, Banese, Banespa, Banestes, Bank Boston (BC), Bank Boston (BM), Banrisul, Bansicredi, Basa, BB Leasing, BBM, BDMG, BGN, Bicbanco, BMG, BMG Leasing, BNP, Boncred, Bonsucesso, BPN Brasil, Bradesco, Bradesco Leasing, BRDE, BRP, BV Leasing, Caixa RS, Caterpillar, CEF, Citibank (BM), CNH, Cresol Baser, Cresol Central Daimlerchrysler, Desenhahia, Dibens (BM), Dibens Leasing, DLL Brasil, Fibra, Finep, Goiásfomento, Guanabara, HSBC,Industrial, Investe-Rio, Itaú, Itaú-BBA, John Deere, Mercantil BR, Meridional, Morada, Nossa Caixa, Pine, Prosper, Rabobank, Rendimento, Rodobens, Safra, Safra Leasing, Santander BR, Sofisa, Standard, Sudameris, Tribanco, Unibanco, Volkswagen, Volvo e Votorantin

Fonte: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2006.

ANEXO O - Risco máximo coberto pelo FGPC em relação ao valor financiado

Porte e Região de Localização da Empresa	Risco Máximo Assumido pelo FGPC
Microempresas e Pequenas Empresas em qualquer região do país, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM, Pré-Embarque e Pré-Embarque de Curto Prazo.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões abrangidas pelos Programas Regionais, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM, Pré-Embarque e Pré-Embarque de Curto Prazo.	80%
Médias Empresas Exportadoras ou Fabricantes de Insumos, localizadas nas regiões do país não abrangidas pelos Programas Regionais, nas operações FINAME, BNDES Automático, FINEM, Pré-Embarque e Pré-Embarque de Curto Prazo.	70%
Operações de financiamento à exportação no Pré-Embarque Especial, realizadas com Micro e Pequenas Empresas em qualquer região do país.	80%
Operações de financiamento à exportação no Pré-Embarque Especial, realizadas com Médias Empresas em qualquer região do país.	70%

Fonte: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, [200-].

ANEXO P - Artigos 170 e 179 da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988

Art. 170
<p>A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios:</p> <p>I – soberania nacional; II – propriedade privada; III – função social da propriedade; IV – livre concorrência; V – defesa do consumidor; VI – defesa do meio ambiente, inclusive mediante tratamento diferenciado conforme o impacto ambiental dos produtos e serviços e de seus processos de elaboração e prestação; VII – redução das desigualdades regionais e sociais; VIII – busca do pleno emprego; IX – tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.</p> <p>Parágrafo único. É assegurado a todos o livre exercício de qualquer atividade econômica, independentemente de autorização de órgãos públicos, salvo nos casos previstos em lei.</p>
Art. 179
<p>A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.</p>

Fonte: BRASIL, 2000, p. 102-103, p.105.