

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**POLÍTICAS DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS NO  
BRASIL E EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 - Monografia

Por: Itane Borges

Orientador: Prof.Carmen Gelinski

Área de Pesquisa: Economia de Empresas

Palavras-chaves: - Micro e Pequenas Empresas  
- Políticas de Apoio  
- Microcrédito

Florianópolis, junho de 2001.

## AGRADECIMENTOS

---

### *Aos Professores:*

- *João Rogério Sanson*, por sua amizade, pelo grande ser humano e profissional que é, por sua fundamental confiança dispensada à minha pessoa
- *Silvio Antônio Ferraz Cário*, por me “brindar” com sua fonte interminável de conhecimentos, auxiliando-me e orientando-me como todo grande amigo e profissional.
- *Milton Xavier Brollo* por sua fundamental ajuda e incentivo desde o início deste trabalho
- *Renato Ramos Campos* e *José Antônio Nicolau*, pelo fornecimento de material que serviu de grande apoio para continuidade deste trabalho
- *Laércio Barbosa Pereira*, pela grande oportunidade proporcionada de trabalhar em uma instituição como a UFSC e por sua confiança dispensada
- *Roberto Meurer*, pelo seu apoio e incentivo

## **DEDICATÓRIA**

*Dedico este trabalho à minha família, especialmente à minha mãe, Maria de Lourdes, que nunca mede esforços para me ajudar e à minha filha, Bianca, que é a razão da minha vida.*

## SUMÁRIO

---

Lista de Quadros.....	iii
Lista de Tabela.....	iv
Resumo.....	v

### **CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO**

1.1 Problemática.....	01
1.2 Objetivos.....	05
1.2.1 Geral.....	05
1.2.2 Específicos.....	05
1.3 Metodologia.....	05

### **CAPÍTULO II - A INSERÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA NOVA ESTRUTURA TÉCNICO-PRODUTIVA E SUA ATUAÇÃO EM MERCADOS OLIGOPOLIZADOS**

2.1 Globalização, Reestruturação Produtiva e as MPEs.....	10
2.2 As MPEs e o Novo Paradigma Técnico-Produtivo e o Novo Modelo Organizacional.....	14
2.3 Reorganização Industrial nas Grandes Empresas e seus efeitos sobre às MPEs.....	15
2.3.1 Articulação de uma Pequena Empresa subordinada à uma Grande Empresa.....	18

### **CAPÍTULO III - PARTICIPAÇÃO ECONÔMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

3.1 Situação das MPEs e Tendências.....	21
3.2 Legislação para a MPE: do Estatuto da Microempresa ao SIMPLES Federal.....	25
3.2.1 Principais Críticas ao Estatuto da Microempresa .....	26
- Tributação.....	26
- Legislação Trabalhista e Previdenciária.....	27
- Apoio Creditício.....	28

3.2.2 Lei do SIMPLES Federal.....	29
-----------------------------------	----

## **CAPÍTULO IV - PRÁTICA DE POLÍTICAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL E EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS**

4.1 Práticas de Políticas Industriais:experiências internacionais.....	30
4.1.1 Políticas de apoio às MPEs nos Estados Unidos.....	33
4.1.2 Políticas de apoio às MPEs na Argentina.....	33
4.2 Cooperação Industrial e Networks.....	35
4.3 Programas de Apoio as MPEs no Brasil.....	40

## **CAPÍTULO V - FORMAS DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

5.1 O Microcrédito: .....	47
5.2 O Microcrédito no Brasil.....	49

## **CAPÍTULO VI - CONCLUSÃO**

6.1 Conclusão.....	54
--------------------	----

<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>56</b>
--	-----------

<b>BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS .....</b>	<b>60</b>
--	-----------

## LISTA DE QUADROS

---

Quadro 1: Classificação das empresas segundo o número de empregados.....03

Quadro 2: Classificação da MPEs segundo o faturamento bruto anual.....04

Quadro 3: Mudanças no paradigma tecnológico .....08

Quadro 4: Diferença entre os novos e velhos modelos organizacionais.....15

Quadro 5: Classificação das MPEs segundo a Lei do SIMPLES Federal.....29

## LISTA DE TABELAS

---

Tabela 1: Participação econômica das MPes brasileiras.....	22
--	----

## RESUMO

---

As políticas de apoio às pequenas empresas se justificam pelo aumento de sua participação na estrutura industrial e pelo processo de globalização da economia, que tem implicado no aumento do desemprego e na perda de autonomia por parte dos governos frente ao movimento do capital internacional.

O objetivo deste trabalho surge com a preocupação em conhecer a situação político-institucional de apoio às micro e pequenas empresas – MPEs no Brasil, tendo como referencial experiências internacionais de políticas de apoio à esse segmento que possibilitam pensar estratégias de sobrevivência para MPEs em países menos desenvolvidos.

Destacar a pequena empresa como colaboradora no funcionamento da economia, analisando sua inserção em um novo contexto técnico-produtivo reestruturado e flexibilizado, onde a micro e pequena empresa se sobressai por sua capacidade de adaptação e especialização flexível, mesmo enfrentando problemas sérios como: falta de recursos próprios, difícil acesso ao crédito, ausência de mão-de-obra qualificada, difícil acesso à inovação tecnológica, falta de capacidade gerencial entre outras.

Verificar a atual participação das MPEs na estrutura industrial brasileira e em alguns países, suas fragilidades e os tipos de ações implementadas de políticas/programas de apoio para as MPEs sob forma de parcerias, operando em rede com as grandes empresas, *clusters* e distritos industriais, bem como, as formas de acesso ao crédito e a financiamentos, através de entidades públicas, privadas e bancos de microcrédito.



# CAPÍTULO I

---

## INTRODUÇÃO

### 1.1 - Problemática

Um importante fator motivacional para que se abra um pequeno negócio são as reduções das oportunidades de emprego na economia formal. A forma como a economia vem se caracterizando, diminuindo barreiras, formando blocos, dando maior acesso às informações e ao conhecimento tecnológico, terceirizando serviços, flexibilizando a produção, serve de impulso para a formação pequenos negócios.

Segundo Nakano (1994) a economia global está produzindo profundas transformações nas regras da economia mundial, nas formas produtivas, organizacionais e tecnológicas. Essa globalização pode ser entendida como um processo de internacionalização de agentes econômicos que ultrapassam os limites nacionais.

O acirramento da concorrência internacional está ligado a uma redefinição de espaço, formas e agentes entre as empresas. Com o avanço da expansão geográfica da atividade econômica, as empresas e a produção passam a ser coordenadas globalmente. Nasce um novo cenário de desenvolvimento econômico que passa a ser redefinido a partir de um conhecimento mais profundo das transformações da economia mundial. Essa revolução organizacional que se instala junto com a globalização define para o atual cenário quais empresas e organizações sobreviverão com a intensificação da competição global.

Constata-se que com a Globalização, as rápidas transformações na base técnica e as inovações tecnológicas são os principais movimentos ocorridos dentro de um contexto de reestruturação produtiva. Segundo Souza (1997), alterações significativas no padrão tecnológico de produtos e processos produtivos são um dos aspectos centrais no que tange as estratégias competitivas das empresas .

Desverticalização, diversificação, reestruturação, “enxugamento”, são movimentos que acompanham a nova dinâmica das atividades industriais. E é através da preocupação em atender a demanda futura, que as empresas vêm combinando novas estratégias

organizacionais e tecnológicas, flexibilizando-se e mantendo relações de interdependência, cooperação e formação de redes.

Para Nakano (1994) a revolução tecnológica iniciada na década de 70, nos países desenvolvidos, gerou um novo paradigma tecnológico/organizacional que se define num conjunto de produtos, serviços, sistemas e indústrias, gerando uma maior reestruturação das atividades produtivas. Desde a década de 70 a economia mundial vem passando por diversas mudanças no seu padrão de acumulação, decorrente da elevação tecnológica apresentada nos produtos, impondo maiores exigências às empresas que foram obrigadas a buscarem alternativas de ganhos de competitividade. Dentro deste contexto, observa-se que as MPEs mostram-se mais flexíveis, ao possuírem uma maior capacidade de se adaptar às mudanças, gerando maior número de inovações e de emprego.

A micro e pequena empresa exerce uma importante função na estrutura organizacional dos mercados, visto que a pequena empresa consegue se inserir em espaços onde a grande empresa não consegue atuar por não existir ganho de escala (principal objetivo de uma grande empresa é a vantagem de economias de escalas), fazendo circular um volume expressivo de mercadorias em uma estrutura adversa à grande empresa.

Segundo Tagliassuchi (1987) a inserção das micros e pequenas empresas - (MPEs) no sistema de produção capitalista está fortemente vinculado ao modo como se deu a industrialização brasileira. Considerada tardia, não ocorre na industrialização brasileira a Revolução Industrial, as máquinas e tecnologias são importadas de países desenvolvidos. Foi só com a crise da exportação de café que os fazendeiros começaram a investir na indústria nacional, dando início ao processo de importação de produtos industrializados, registrando intensa urbanização das áreas metropolitanas e de baixa absorção de mão-de-obra, responsáveis por grandes desigualdades entre o aumento da força de trabalho e a oferta de trabalho.

Devido a esta situação, parte da população excluída passa a viver de pequenas atividades produtivas e familiares, sendo estas, alternativas para os trabalhadores marginalizados do setor formal da economia capitalista.

Porém, apesar de conhecido o importante papel representado pelas micro e pequenas empresas, muitos dos pequenos empreendimentos abertos não conseguem resistir ao sistema burocrático e moroso que envolve questões empresariais e decretam falência antes mesmo de completarem um ano de existência. (SEBRAE, 2001) (b).

Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE, existem vários fatores condicionantes da mortalidade das empresas. O porte da empresa, por exemplo, parece ser um elemento

importante, pois se observa que quanto maior o empreendimento, melhores são as possibilidades de sobrevivência deste. Outros fatores como: falta de conhecimento do ramo de negócios ou experiência anterior, falta de capital de giro, excessiva carga tributária e recessão econômica, se apresentam como os principais motivos pelos quais as empresas são extinta. A empresa para ter sucesso deve possuir bom conhecimento do mercado onde atua, ter um bom administrador e fazer uso de capital próprio. (SEBRAE, 2001.) (b)

A estrutura empresarial é formalmente segmentada em micro, pequena, média e grande empresa. Esta segmentação é importante, pois permite condições de desenvolvimento para todas as empresas existentes. Uma empresa está sujeita à importância relativa desta para o meio no qual está inserida. Assim, uma pequena empresa localizada em uma região desenvolvida, pode ser classificada como média. O conceito de micro e pequena empresa podem variar conforme região, estado ou município e ainda por seu porte econômico ou ramo de atividade.

Não existe um consenso geral e único para definição dos diferentes portes de empresas existentes em uma estrutura industrial. O número de empregados e o faturamento bruto anual são os critérios geralmente mais utilizados.

Uma microempresa pode apresentar em seu quadro de funcionários até 09 empregados no comércio e serviços e até 19 na indústria, já uma empresa de pequeno porte apresenta de 10 a 49 empregados no comércio e serviços e de 20 a 99 na indústria. Uma empresa de médio porte apresenta em sua estrutura de 50 a 99 empregados no comércio e serviços e de 100 a 499 empregados na indústria. A empresa de grande porte possui em seu quadro de funcionários uma estrutura de 99 empregados no comércio e serviços e mais de 499 empregados na indústria, conforme quadro a seguir:

**QUADRO 1 - Classificação das empresas segundo o número de empregados**

<b>PORTE</b>	<b>Empregados</b>
<b>Microempresa</b>	No comércio e serviços até 09 empregados Na indústria até 19 empregados
<b>Empresa de Pequeno Porte</b>	No comércio e serviços de 10 a 49 empregados Na indústria de 20 a 99 empregados
<b>Empresa de Médio Porte</b>	No comércio e serviços de 50 a 99 empregados Na indústria de 100 a 499 empregados
<b>Empresa de Grande Porte</b>	No comércio e serviços mais de 99 empregados Na indústria mais de 499 empregados

Fonte: Sebrae, 2001 (a)

Uma outra forma de classificar o tamanho da empresa, também pode ser feito através do faturamento bruto anual da mesma. Uma empresa para ser caracterizada como micro deve faturar anualmente até R\$ 244.000,00. Uma empresa que apresentar faturamento entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00, pode ser considerada de pequeno porte.

#### **QUADRO 2 - Classificação das MPEs segundo o faturamento bruto anual<sup>1</sup>**

<b>PORTE</b>	<b>Faturamento Bruto Anual</b>
<b>Microempresa</b>	Até R\$ 244.000,00
<b>Empresa de Pequeno Porte</b>	Entre R\$ 244.000,00 e R\$ 1.200.000,00

Fonte: Lei Federal no. 9.841, de 05/10/99 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa)

Muitos autores têm seus próprios conceitos, o que dificulta a elaboração de uma política mais ampla para as MPMEs (micro, pequena e média empresa).

Para se compreender a direção das atividades de apoio para as pequenas empresas no Brasil, será apresentada uma descrição do papel das pequenas empresas na economia brasileira, os problemas e dificuldades enfrentados pelos empresários.

Com base nesses fatores e de posse de conhecimentos prévios sobre como identificar a que segmento uma empresa pertence, ou seja, seu porte, serão comentadas as formas de inserção das micro e pequenas empresas na economia brasileira, bem como suas características, seus benefícios e problemas, além de propostas que possibilitem sua sobrevivência e expansão.

<sup>1</sup> Considera-se faturamento bruto, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos. SEBRAE, 2001 (c).

## **1.2 OBJETIVOS**

### **1.2.1 Geral**

Destacar os tipos de políticas de apoio existentes às pequenas empresas e sua importância no cenário econômico, como geradoras de emprego e renda, diminuindo as desigualdades regionais.

### **1.2.2 Específicos**

1. Estudar as MPEs, a sua inserção e desenvolvimento novo paradigma tecnológico de produção.
2. Verificar a participação das MPEs na economia brasileira.
3. Apresentar as políticas/programas de apoio existentes para as MPEs no Brasil, verificar a importância e a funcionalidade dessas políticas.
4. Levantar as formas de acesso ao crédito para as MPEs e a situação das microfinanças no Brasil

## **1.3 Metodologia**

O procedimento metodológico adotado será dedutivo e o levantamento de dados será secundário. Através de análise documental, será feito um levantamento bibliográfico de estudo já realizado. Portanto a caracterização do estudo é descritiva e sua natureza é qualitativa.

Para o alcance dos objetivos expostos, será realizada uma análise das MPEs e suas formas de inserção em um novo paradigma-técnico produtivo e no cenário econômico brasileiro, bem como, as suas distintas funções, tecnologia empregada e características próprias desse segmento, dentro de um contexto de desenvolvimento local e global. A globalização serviu como porta de entrada de novas tecnologias e inovações, que trabalha de forma seletiva, onde só as empresas mais aptas sobrevivem. A abertura comercial e as

conseqüentes mudanças em todo o cenário econômico brasileiro, deixaram para trás a visão de um mercado baseado em uma política econômica oligopolizada, fechada, com altos índices de inflação, com baixa absorção de mão-de-obra, que deixa a sua margem grande parte do pequeno empresariado.

A pequena empresa se destaca como geradora de emprego e renda, porém ainda subordinada e dependente da grande empresa. Como se dá esta relação, quem se beneficia, quais problemas enfrentados e quais as razões para discutir os pequenos empreendimentos e apoia-los, serão abordados no capítulo II deste trabalho.

Com o forte aumento da competitividade, devido à abertura comercial, as micro e pequenas empresas foram obrigadas a buscar outras alternativas de ganho de produtividade e geração de emprego. E umas das principais formas encontradas foram os conglomerados e os estreitamentos das relações interfirmas através de redes de cooperação entre as empresas. A cooperação econômica entre as empresas, como estratégias de sobrevivência, que as MPEs adotam, podem ser observadas através dos *Clusters* Industriais, Redes de Empresas, Pólos Tecnológicos, verifica-se que são formas de organização produtiva, onde se busca a eficiência através da cooperação, tendo como referência os Distritos Industriais italianos, que garante ao pequeno empreendedor financiamento para seus negócios. Segundo Casarotto (1999) o sucesso do modelo italiano está em considerar que a região tem de ser competitiva e isso só se consegue com cooperação entre empresas, entre organizações patronais e instituições de apoio governamentais, universidades e sistema financeiro, todas voltadas para o desenvolvimento da região.

No capítulo III poderá ser visto as mudanças ocorridas na estrutura industrial brasileira a partir da passagem de um regime de comércio fechado para um aberto em decorrência de uma política de liberalização industrial, levando à reorganização de diversos segmentos da atividade produtiva. A importância que as MPEs representam dentro deste contexto na geração de emprego e renda e no crescimento econômico, bem como as perspectivas e tendências para este segmento.

O SEBRAE junto a outras importantes instituições, públicas e privadas, desenvolvem programas de apoio que tem como objetivo a promoção de MPEs, proporcionando a esse segmento de empresas apoio gerencial, técnico e financeiro. Uma descrição das principais ações de políticas para as MPEs e a situação das microfinanças brasileira serão analisadas nos capítulos IV e V deste trabalho, que tem como objetivo, mostrar as atuais políticas e instituições de apoio para promover uma inserção mais adequada dessas empresas na estrutura industrial brasileira.

## CAPÍTULO II

---

### **A INSERÇÃO DAS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS NA NOVA ESTRUTURA TÉCNICO-PRODUTIVA E SUA ATUAÇÃO EM MERCADOS OLIGOPOLIZADOS**

Uma das principais formas de inserção da pequena empresa na estrutura produtiva está ligado ao fato de pequenas empresas estarem articuladas às grandes empresas, com maior ou menor grau de dependência, atuam como subcontratadas e dependem da intensidade das assimetrias, das estratégias competitivas e do dinamismo das empresas que as comandam. O avanço do processo de externalização (terceirização), que vem sendo difundido no Brasil pelas grandes empresas transfere parte de suas atividades para empresas menores, contribuindo assim, para a expansão das mesmas.

Através da análise da reestruturação industrial, observa-se que historicamente é conhecida a significativa participação das micro e pequenas empresas na produção de bens e serviços nas economias capitalistas e principalmente nas economias em desenvolvimento como o Brasil. Até os anos 70 a instabilidade do mercado permitiu o crescimento de empresas de grande escala, apoiadas em forças sociais e políticas, porém os anos 80 foram anos de especialização flexível que significou afastar as linhas rígidas de produção massiva para adotar um sistema mais inovador de máquinas de múltiplo uso e trabalhadores mais qualificados.

A partir da década de 80 as MPEs passaram a ser responsáveis por uma parte significativa da economia como geradoras de emprego e renda, situadas à margem da dinâmica da grande empresa. A pequena empresa passa a ter uma nova função estratégica na economia brasileira, geradora de emprego e renda, substituindo o antigo modelo fordista de produção pelo advento da especialização flexível.

Segundo Souza (1995) a década de 90 representa para as empresas, dentro de um novo processo de reestruturação industrial, rever suas capacidades de adaptação, reestruturação, estratégias de inserção na nova estrutura industrial, bem como, buscar

melhorias contínuas no seu desempenho, flexibilizando-se e desenvolvendo novas formas de inovação.

Num contexto de novo paradigma tecnológico/organizacional, o modelo de organização enxuta e flexível, baseada em plantas e equipamentos com múltiplas capacidades, estão redefinindo as formas de organização da produção e de gestão, fazendo com que a economia de escala perca sua função vital na produção para novos parâmetros de desenvolvimento e comercialização. Com o avanço da microeletrônica, os custos de equipamentos de informação e comunicação ficam mais baratos, trazendo uma rápida difusão da utilização do computador, tornando a indústria capaz de agir de forma mais cooperativa, substituindo as antigas estruturas hierárquicas.

Conforme o quadro 3 abaixo, pode-se observar as alterações ocorridas no novo paradigma tecnológico de produção, que dentro de uma economia aberta e globalizada, substitui as antigas formas de produção, baseada no modelo fordista, por modelos mais flexíveis, desenvolvendo tecnologia local, diversificando e inovando, preocupando-se em adquirir conhecimento e informação e muito mais participativa dentro de todo este contexto econômico.

### **QUADRO 3 - Mudanças no paradigma tecnológico**

Velho Paradigma	Novo Paradigma
Intensivo em energia	Intensivo em informação e conhecimento
Grandes unidades de produção	Redução no tamanho
Produto homogêneo	Diversidade de produtos
Padronização	Mudanças no Mix de produtos
Plantas e equipamentos especializados	Sistema de produção flexível
Automação	Sistematização
Habilidades especializadas	Multi-habilidades interdisciplinares

Fonte: Nakano, p.11, 1994.

Com a abertura comercial, com a globalização e decorrente aumento da concorrência, desencadeia-se uma incerteza que envolve as decisões empresariais, pois ao contrário do antigo modelo de produção, o mercado, agora, apresenta-se mais exigente, mais instável, mais diversificado e com menor grau de fidelidade dos consumidores, fazendo com que a antiga forma de produção seja repensada.



Com a globalização do mercado observam-se significativas mudanças técnico-econômica e produtiva na estrutura industrial. As principais mudanças são:

“a) as mudanças nas formas de organização e gestão empresarial, redes de cooperação, intra e interempresas, b) o aprofundamento da automação industrial integrada e a flexibilidade produtiva, c) a consolidação do novo sistema de comunicações, globalização dos mercados financeiro, cambial e de capital”. (Martinelli, 1999, p.120).

E através da melhoria das empresas locais, busca-se o desenvolvimento econômico local/regional, superando a situação de desindustrialização local. É necessário conhecer as particularidades de cada economia, para poder definir qual política econômica adotar, fazendo com que a reestruturação industrial tome formas diferentes em cada região, removendo os obstáculos para o desenvolvimento da MPEs, visando o crescimento e geração de emprego e renda. Porém, se os responsáveis pelas políticas de desenvolvimento regional adotarem modelos incompatíveis com a realidade local, estarão gerando sérios problemas para esta região.

Dentro do atual contexto de reestruturação produtiva e conhecendo a estrutura de mercado em que a empresa está inserida, surge a preocupação com políticas de desenvolvimento local/regional, aumento de competitividade, estudos setoriais de oferta e demanda do produto de acordo com o tamanho do mercado, estimulando à uma melhor atuação das empresas.

O crescente desenvolvimento da microeletrônica, a inserção de novas tecnologias, maior difusão da informação, têm causado mudanças na antiga forma organizacional dos países. As economias se organizaram em blocos regionais impulsionando o aumento da competitividade internacional com novas formas de gestão. E é dentro desse cenário que as empresas se encontram, independente seu porte, tendo que rever sua forma organizacional interna, sua tecnologia disponível, em que estrutura de mercado está inserida e buscar novas estratégias que as façam adquirir vantagens competitivas.

Segundo Druck (1999) a abertura comercial serviu de base para a elaboração de uma política industrial viável, visto que abre canais de acesso ao conhecimento técnico, eleva a concorrência nos mercados internos e pressiona as empresas pela busca da competitividade. Com a globalização o Brasil ingressa para um processo de atualização e capacitação tecnológica que não pode mais ficar para “segundo plano”, pois a globalização acirrou a competitividade e o mercado encontra-se mais suscetível às rápidas mudanças técnico-produtivas ocorridas com a abertura comercial. Porém a globalização opera em benefício daqueles que conseguem acompanhar esse amplo processo de reajustamento que

ocorre nessa estrutura. Países como o Brasil, que apresentam em sua estrutura grandes desigualdades sociais e desenvolvimento regional assimétrico, sofre com a globalização, pois esta gera exclusão e conflitos sociais.

Surge a preocupação com a implantação de uma Política Industrial que beneficie segmentos que mais sofrem com o processo da globalização, principalmente os pequenos empreendedores. Porém para que isto ocorra são necessários alguns elementos como: a) sustentação dos recentes ganhos de produtividade e estímulo ao aprendizado tecnológico; b) ampliação da internacionalização; c) criação de mecanismos adequados ao financiamento do investimento; d) defesa da concorrência e f) reestruturação. Cabe à política industrial facilitar o processo de competitividade, aprofundar o ajustamento produtivo, articulando esforços públicos e privados, aproximando a estrutura produtiva nacional da mundial, incorporando o progresso técnico e a reestruturação industrial, ampliando o potencial competitivo da indústria.

Para Souza (1995) o desenvolvimento de empresas de pequeno porte contribui para reduzir os desequilíbrios regionais e a concentração urbana, pois oferecem respostas mais rápidas às mudanças e necessidades da política econômica. Formam uma classe empresarial nacional e desenvolvem tecnologia gerencial dentro de seu próprio ambiente. As pequenas empresas apresentam certas vantagens competitivas naturais ao contrário das grandes empresas.

Os países em desenvolvimento, para garantir a promoção de suas empresas estão adotando modelos de agrupamentos, formação de redes interorganizacionais, como mecanismo de competitividade e desenvolvimento local.

## **2.1 Globalização, Reestruturação Produtiva e as MPEs**

Será analisado nesta seção, o processo de reestruturação produtiva, através das transformações político-econômicas ocorridas neste final de século em decorrência de um mercado aberto e globalizado.

Segundo Bianchi e Tommaso (1998) durante muitos anos a promoção de empresas de grande escala foi um dos principais objetivos de política em todo o mundo. Tanto em países industrializados quanto nos menos desenvolvidos.

A maneira mais tradicional de compreender o conceito de economias de escalas consiste nas economias de especialização: grandes volumes de produção permitem

desenvolver potencialidades organizacionais capazes de explorar as vantagens derivadas da divisão do trabalho. Os custos médios diminuem quando os volumes de produção aumentam, devido à aquisição de novos conhecimentos e habilidades, que são o resultado direto ou indireto da atividade da produção.

As economias de escala funcionam desde que exista uma demanda suficientemente grande. Mercados pequenos, onde a demanda tende a ser flutuante, oferecem poucas vantagens para as grandes empresas. A empresa de grande escala deve produzir utilizando a capacidade total de suas plantas para explorar suas vantagens de custos.

Para satisfazer um mercado com uma demanda flutuante, as grandes empresas tendem a comprar a produção de pequenos produtores, que atendem a uma demanda mais específica. Esta relação da grande empresa com a pequena empresa, cria uma estrutura de produção onde duas empresas possam ser competitivas, pois tamanhos de empresas diferentes, operam em ambientes com custos diferentes. A instabilidade dos mercados parece explicar a crise que ocorre nas organizações baseada nas grandes empresas de escala e ajuda a entender o crescente dinamismo das micro e pequenas empresas.

Com a globalização, surge a necessidades de se criar novas formas de organização social e política e se discute a retomada do crescimento econômico, porém o crescimento do desemprego também é fruto desse processo, a destruição dos postos de trabalho, a queda da massa salarial implica em deterioração das condições de vida e exclusão social. A globalização, ao mesmo tempo em que dinamiza toda uma estrutura, acelera os ganhos de capitais, diversifica os investimentos, deixa as economias nacionais à margem da incerteza deste fenômeno, que é de natureza especulativa, instável e geradora da desestabilização econômica.

As transformações no mundo do trabalho também podem ser explicadas através da crise do taylorismo e do fordismo, que tem como ponto de partida as relações estabelecidas no espaço fabril, sendo marco de grandes discordâncias entre patrões e operários.

Segundo Druck (1999) o Taylorismo ou administração científica do trabalho, surge na passagem do século XIX para o XX, fazendo com que os trabalhadores sejam a base técnica e mecânica da produção industrial. “Para alguns estudiosos, o Taylorismo representa um tipo de mecanização sem a introdução da maquinaria” (p.37). O surgimento do sistema de fábrica impõe uma divisão e organização do trabalho de forma hierárquica que garantia a subordinação dos trabalhadores ao capital. A maquinaria desempenha um papel fundamental por incorporar parte do conhecimento do operário fazendo com que este perca seu poder de autonomia e iniciativa sobre o controle do processo produtivo. Este

processo, no entanto, não se deu de forma pacífica, pois as novas formas gerenciais propostas por Taylor eram de essência autoritária e coercitiva, exigiam um espírito cooperativo por parte dos trabalhadores, sem resistência à nova forma de administrar. Sendo assim, a resistência por parte dos trabalhadores é eminente, pois esses reivindicam questões salariais mais justas e jornada de trabalho menos intensa.

E é nesta dimensão que se insere e se compreende o fordismo, que representa a ampliação da forma organizacional do trabalho e da sociedade, se estabelece nas primeiras décadas do século XX, quando a “era Ford” toma novos rumos após a Segunda Guerra Mundial para reafirmar a essência do fordismo, caracterizado pela produção em massa, pela integração e inclusão dos trabalhadores. Combina o uso da tecnologia à gerência do trabalho e incentiva o fim do trabalhador de ofício com formas atrativas de remuneração e benefícios sociais.

Segundo Druck (1999) os sinais da crise do fordismo se evidenciaram a partir dos anos 70 que aparecem com a queda da competitividade, da produtividade, defeitos de fabricação, fazendo com que a indústria produtiva apresente rejeições contra o modelo Taylorista/Fordista. Essas rejeições se manifestam nas práticas sindicais, entre os jovens e estudantes que através dos protestos questionam suas qualificações, a rigidez do trabalho (gestão e organização) e o controle do capital sobre o trabalho.

“...o enfraquecimento das resistências dos trabalhadores foi um elemento importante para abrir caminho a um movimento do capital que, na busca por soluções para resolver a crise, iniciou um processo de reestruturação produtiva, sustentado na crescente adoção da base tecnológica microeletrônica, nas novas políticas de gestão/organização do trabalho fundadas na cultura da qualidade e numa estratégia patronal que visa neutralizar todas as formas de organização e resistência dos trabalhadores. São políticas que, por um lado, “incluem” uma elite neste novo padrão que está sendo gestado e, por outro, “excluem” - através do desemprego e das formas precárias de contratação/subcontratação”. (Druck, p.39, 1999)

O trabalho repetitivo e fragmentado foi substituído pelo modelo japonês de produção (Toyotista) que reestrutura os mercados. As principais características desse modelo de produção são: a) o emprego passa a ser vitalício, b) promoção por tempo de serviço, c) “just-in-time” – produção no tempo certo e na quantidade certa, “Kanban” – sistema de informação dos vários estágios da produção, “qualidade total” – melhoria da produção, “trabalho em equipe” – grupos de trabalhadores que desempenham múltiplas funções, d) sistema de representação sindical.

Essas práticas japonesas são as que mais têm se difundido no mundo ocidental. Mais recentemente tem-se discutido sobre as relações interfirmas e redes de subcontratação que tem se ampliado através do processo de terceirização nos países ocidentais. É através de relações inter-firmas, da subcontratação, do apoio governamental e do reconhecimento das possíveis contribuições das micro e pequenas empresas na atual conjuntura econômica, como geradoras de emprego e renda que mecanismos de apoio são desenvolvidos por instituições nacionais e internacionais. Segundo Souza (1985) através da intensificação das inter-relações de empresas no setor industrial, se aprimoram as estratégias competitivas, influenciando a forma de inserção das empresas na estrutura industrial.

Essas redes de subcontratação, também chamadas de terceirização, geralmente são formadas por pequenas empresas, que apresentam em sua estrutura instabilidade e incerteza, pois nelas não existe o emprego vitalício, mas sim pouca qualificação de mão-de-obra, contratos irregulares e o padrão salarial mais baixo do que nas grandes organizações. Essas pequenas empresas estão subordinadas à gestão e organização do trabalho tipo Toyotista, compreendendo grandes esforços para dar conta dos padrões de qualidade e produtividade exigidos. A subcontratação aparece como forma de redução de custos e como estratégia política para esse segmento de trabalhadores menos qualificados, integrando-os a um trabalho mais corporativo em complemento à grande empresa.

Com isto, objetiva-se compreender o ambiente sócio-econômico e político que o Brasil está inserido, principalmente, devido às fortes mudanças na transformação do trabalho, constatado em um processo de reestruturação produtiva, onde se observa o crescimento de alguns setores (automobilístico, máquinas e equipamentos) e o declínio de outros (siderurgia e têxteis), através da implantação de novas tecnologias e nova política de gestão do trabalho.

Como resultado da reestruturação produtiva aparece o “desemprego estrutural”, comum nos países capitalistas, situação vivida principalmente por jovens, idosos e imigrantes. A exclusão crescente de trabalhadores que já não cumprem as exigências da nova estrutura tecnológica, baseada na microeletrônica e de organização flexível do trabalho, fazendo com que os trabalhadores sejam segmentados entre aqueles que são qualificados e valorizados pelo seu conhecimento técnico e entre aqueles sem qualificação, subcontratados com baixos níveis salariais.

## 2.2 As Micro e Pequenas Empresas, o Novo Paradigma Técnico-Produtivo e o Novo Modelo Organizacional

Uma das inovações mais importantes ocorridas com o novo paradigma tecnológico é o *Network*, ou seja, um novo mecanismo de coordenação que se baseia numa relação de cooperação e reciprocidade, envolvendo consumidores, fornecedores, produção, comercialização e P&D (Pesquisa e Desenvolvimento).

Com relação às grandes empresas, elas também formam seu *Network* descentralizando e desmembrando diferentes unidades em *Network* de empresas menores. Isso tende a fazer com que as empresas se especializem em áreas que são eficientes, terceirizando as demais atividades.

Em função das mudanças no paradigma técnico-econômico, as empresas estão passando por profunda reestruturação para se tornarem competitivas e as organizações apresentam um perfil menos hierárquico, são mais ágeis e flexíveis, especializadas em atividades de maior eficiência, se organizando em *Network* de produção, clientes e fornecedores. A competitividade ultrapassa o limite interno da empresa fazendo com que as relações interfirmas ganhem novas formas. Empresas que conseguem se adaptar a um ritmo intenso de mudanças tecnológicas, participando do mercado externo suscetíveis à abertura comercial, apresenta uma maior propensão de manter relações mais cooperativas.

Segundo Cândido (2000) o antigo modelo de organizações, baseado na integração vertical, na burocracia e na hierarquia, onde as empresas são auto-suficientes, funcionais e mantêm mecanismos rígidos de controle, estão perdendo espaço devido ao surgimento de novos modelos organizacionais baseados nas parcerias, na especialização flexível e nas alianças estratégicas. As empresas descobrem que não conseguem mais executar eficazmente todas as suas funções isoladas do novo mercado que emerge. O novo modelo organizacional busca alcançar suas condições de sobrevivência e desenvolvimento, atuando de forma mais conjunta com as pequenas empresas, desenvolvendo novas tecnologias, novos mercados e novos produtos.

O quadro 4 a seguir apresenta algumas diferenças entre o novo e o antigo modelo organizacional e características inerentes a cada um, onde as empresas se vêem na eminência de uma adaptação da sua forma organizacional:

**QUADRO 4. Diferenças entre o novo e o antigo modelo organizacional**

<b>Novos Modelos Organizacionais</b>	<b>Antigos Modelos Organizacionais</b>
Dinâmico, constantemente aprendendo	Estável
Rico em Informação	Escassa em informação
Global	Local
Grande e Pequena	Grande
Orientado para produto/cliente	Funcional
Orientado para habilidades	Orientado para o cargo
Orientado para equipes	Orientado para o indivíduo
Orientado para o desenvolvimento	Orientado para o comando/controle
Horizontalizada/em Rede	Hierárquica
Orientado para o cliente	Orientado para o requisito de cargo

Fonte: Cândido, 2000.

Sendo assim, há uma necessidade das empresas se adaptarem ao novo modelo organizacional a fim de se prevenirem das rápidas transformações econômicas e tecnológicas. Para se desenvolverem no atual contexto organizacional, as empresas precisam adquirir capacidade de reagir às mudanças e conviver com altos níveis de risco e incerteza. Ainda segundo Cândido (2000) um novo conjunto de estrutura organizacional tem surgido: as parcerias, fusões e aquisições, redes empresariais, conglomerados, levando as empresas a executarem apenas as funções nas quais são melhores, deixando para terceiros, funções em que estes são melhores.

### **2.3 Reorganização Industrial nas Grandes Empresas e seus efeitos sobre às MPEs**

Não podemos falar em reorganização industrial nas micro e pequenas empresas sem mencionar a forma de organização das grandes empresas e sua influência sobre as pequenas empresas. Segundo Souza (1995) é preciso levar em consideração o grau de subordinação imposto pelas grandes empresas, pois em uma mesma estrutura industrial, existem pequenas empresas que competem no mesmo mercado das grandes empresas, as que são resultantes da fragmentação das grandes empresas e as empresas autônomas.

A desverticalização e a redução dos níveis hierárquicos nas grandes empresas contribuem para o aumento do número de pequenas empresas na estrutura industrial, visto que são as grandes empresas que promovem os ajustes e o dinamismo dessa reestruturação a fim de recuperar o crescimento da produtividade.

Na tentativa desses ajustes observa-se o surgimento de pequenos negócios marcados pelas novas condições estruturais. Segundo Souza (1995) os principais tipos de ajustes apontados pelas Grandes Empresas são:

- Racionalização do emprego,
- Descentralização ou desverticalização,
- Fragmentação e realocação espacial do processo produtivo,
- Desenvolvimento de novos mercados,
- Uso de métodos e técnicas que permitam a racionalização, modernização e a redução de custos.

Segundo Rattner (1985) as pequenas unidades produtivas só sobrevivem quando subordinadas às grandes empresas. Funcionam num sistema de subcontratação, fornecimentos de insumos, uso de tecnologia, assistência técnica e controle de qualidade e preços. Há uma certa exploração das pequenas empresas por parte das grandes que, através da subcontratação, reforçam ainda mais a dependência e a exploração dos pequenos produtores. A capacidade de acumulação da pequena empresa está vinculada à forma como está inserida nas diferentes estruturas de mercado, que por sua vez determinam sua expansão e sobrevivência.

Em uma economia fechada, a diversificação das atividades era a única forma de superar o limite que a expansão da demanda e o padrão de competição impunham ao mercado. Em uma economia aberta, o oligopólio é uma forma de superar essa restrição, pois leva o produto para além das fronteiras de seu mercado corrente, através das exportações e atividades produtivas no exterior.

Segundo Possas (1985) as empresas aparecem inseridas em diferentes estruturas de mercado e apresentam diferentes padrões de concorrência e diferentes critérios de classificação capazes de suportar a dinâmica de uma economia capitalista. Os tipos de estruturas de mercado, segundo Possas, são :

- Oligopólio concentrado, é caracterizado pela ausência de diferenciação dos produtos, são de natureza homogênea, apresentam alta concentração técnica, poucas unidades produtivas detendo grande parte da produção do mercado. Não existe competição por preço, visto que, a disputa pelo mercado se dá via



investimento de novos processos que reduzam custos em face do crescimento da demanda. A alta concentração deve-se à ocorrência de economia de escala que visam importantes barreiras à entrada.

- Oligopólio diferenciado, concorrência via diferenciação do produto que requer uma contínua renovação dos produtos. A existência de barreiras à entrada se prende, agora, a economias de escala de diferenciação, que se liga à persistência de hábitos e marcas e ao investimento necessário para se conquistar uma faixa do mercado, sendo pouco provável que neste ambiente, uma empresa de pequeno porte se desenvolva.
- Oligopólio diferenciado-concentrado, aqui a concorrência se dá via diferenciação do produto e economias de escala. Mercado dominado pelas grandes empresas, sendo elas capazes de sobreviver com ocorrência de capacidade ociosa em uma estrutura altamente concentrada e estável. Neste mercado também é pouco provável que a pequena empresa sobreviva.
- Oligopólio Competitivo, caracterizado por poucas empresas dominarem parcela considerável do mercado, porém com existência de competição via preço. Existência de economia de escala, técnicas e de diferenciação, restringe a concentração do mercado dificultando margens de lucro muito altas. Porém nesta estrutura o objetivo das empresas em expansão é ampliar ainda mais sua participação no mercado às custas do concorrente, pois firmas melhores situadas buscam eliminar as firmas menores e o elevado número de empresas faz com que a concorrência via preço restrinja a atuação de algumas empresas.

Em síntese, a indústria oligopolística se caracteriza pela existência de barreiras à entrada, economias de escala, não investem em capacidade ociosa e o mercado é sensível à demanda, não ao preço, pois num mercado de produtos variáveis os preços apresentam-se flexíveis. É dentro deste contexto que a pequena empresas se insere de forma subordinada e em complemento à grande empresa, devido sua dificuldade de crescimento, expansão e principalmente de se manter em um mercado que privilegia a grande empresa.

### **2.3.1 A Articulação de uma Pequena Empresa sob o Comando de uma Grande Empresa**

Segundo Botelho (1997) a relação da pequena empresa com a grande empresa se dá através do processo de desverticalização das grandes empresas e externalização de atividades que passam a ser executadas pelas pequenas empresas. No seu processo de reestruturação industrial, as grandes empresas, visando o novo paradigma tecnológico-produtivo, procuram por maior flexibilidade produtiva e diminuição de custos. Nas palavras do autor “Os processos de desverticalização têm sido viabilizados, principalmente, pelos desenvolvimentos nas áreas de informática e telecomunicações, que reduziram substancialmente os custos de transações interfirmas”.(Botelho, 1997)

O número de associações de pequenas empresas a grandes empresas ainda é muito inexpressivo, pois a existência de grande assimetria tecnológica dificulta as possibilidades de sucesso das associações, já que as grandes empresas se associam às firmas pequenas, porém àquelas tecnologicamente qualificadas para juntas desenvolverem novos produtos e processos. “O principal exemplo são as associações das grandes firmas farmacêuticas com pequenas empresas do setor de biotecnologia”.(Botelho, 1997)

As principais vantagens para as pequenas empresas se associarem as grandes empresas são: desenvolvimento de novos produtos e processos, obtenção de recursos, acesso aos mercados das grandes empresas.

As principais vantagens para as grandes empresas se associarem às pequenas empresas são: acesso à tecnologia desenvolvida pela pequena empresa para elaboração de novos produtos e processos industriais, principalmente a redução de custos e riscos derivados da “terceirização” de atividades.

Para melhor compreender os benefícios desse segmento e também melhor identificar seus problemas é preciso entender e situá-las dentro do novo paradigma técnico-produtivo, que de certa forma dita as regras, redefinindo um novo padrão de comportamento e sobrevivência para os pequenos empreendimentos. No entanto, é fundamental caracterizar e conceituar os diferentes segmentos de empresas que atuam no mercado e sua respectiva representação econômica.

Após o agravamento da crise econômica do Brasil no início dos anos 90, observa-se o crescimento de programas de apoio e Leis específicas para as micro e pequenas empresas e uma maior preocupação com a competitividade, produtividade e redução de custos.

Porém, é preciso levar em consideração um conjunto de características que representam as pequenas empresas nos países menos desenvolvidos, em especial as do Brasil. Para se falar nesse conjunto de características é preciso ter conhecimento da atual situação das pequenas empresas industriais, ou seja: conceitos, caracterização, setores de atividade, porte, participação econômica, vantagens e desvantagens, principais problemas enfrentados, bem como a lei que regulamenta e protege as empresas de pequeno porte, é o que será visto a seguir.

### **PARTICIPAÇÃO ECONÔMICA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

O Brasil vive um momento de grandes mudanças e transformações em sua estrutura de mercado, impulsionada por novas demandas da sociedade, abertura comercial e globalização da economia. Essas mudanças são muito positivas visto que possibilitam ao Brasil relacionar-se com o resto do mundo.

Segundo Bielschowsky e Stumpo (1996) a indústria brasileira passa a se integrar internacionalmente a partir dos anos 80, aumentando o seu coeficiente de exportação e diminuindo as importações. Os anos 90 representaram a abertura econômica com aumento das importações, porém as exportações continuavam a se elevar. A indústria brasileira expressa a sua participação no comércio mundial, importando e exportando insumos, absorvendo técnicas organizacionais e auferindo ganhos de produtividade. O Brasil reagiu positivamente à abertura comercial, pois com ela ampliou suas forças para competir internacionalmente.

Isso reforça a necessidade de uma política de desenvolvimento industrial regional para o país onde às micro e pequenas empresas têm papel importante na geração de emprego e no crescimento econômico.

O espaço apropriado para as pequenas empresas é aquele que possui maior dinamismo e condições de investir em melhorias e inovação, que se adapta às mudanças e preocupa-se com a qualificação do pessoal.

Para uma melhor compreensão do atual cenário econômico em que a economia brasileira está inserida é necessário entender a passagem de um regime de comércio fechado para um aberto em decorrência da política de liberalização comercial. O processo de abertura comercial teve como objetivo promover a modernização da indústria brasileira que seria estimulada com os produtos estrangeiros.

A nova política econômica adotada no Brasil após 1990, tem levado a importantes movimentos de reorganização de diversos segmentos da atividade produtiva, a fim de elevar seus níveis de produtividade e de concorrência externa. Para entender este movimento de reorganização é importante conhecer o caminho percorrido pela economia

brasileira na década de 90, que representou um período de ruptura na trajetória política da economia brasileira, que iniciada com o governo Collor e se consolida com a adoção do Plano Real, cuja nova política econômica tem garantido a estabilização, impondo grandes transformações nas estruturas de produção, consumo e renda.

Com a adoção do Plano Real, a economia brasileira beneficiou-se com a queda da inflação, permitiu o acesso das classes mais baixas ao mercado de consumo e teve uma conseqüente expansão do PIB. Porém a sobrevalorização do real frente ao dólar, reduziu a competitividade dos produtos brasileiros no exterior, barateando os produtos importados.

As crises ocorridas como a do México (1994) e Ásia (1997) fizeram com que parte dos investidores estrangeiros retirassem seu capital do Brasil a fim de compensar perdas sofridas nesses mercados. Para evitar novas saídas de capital, o governo elevou as taxas de juros e a taxa de juros básica (Selic) ultrapassou os 40% a .a.

Segundo Fonseca et alli (2000) em conseqüência desse processo, a partir de 1998, a economia brasileira ingressou em uma forte desaceleração econômica. Em 1999, a situação econômica ainda se encontra crítica, sendo necessário uma desvalorização do real, redução da atividade econômica, taxa de câmbio flutuante de acordo com os movimentos de oferta e demanda de divisas.

A partir desses movimentos, grande parte do contingente de pessoas desempregadas e empresas marginalizadas, foi absorvido pelos micros e pequenos empreendimentos, que surgem desempenhando uma importante função empregadora e geradora de renda.

### **3.1 Situação das Micro e Pequenas Empresas e Tendências**

A cultura brasileira ainda é pouco empreendedora se comparada com países como Estados Unidos e Europa e precisa se moldar aos novos padrões da economia mundial e das relações de trabalho. Nos Estados Unidos, por exemplo, as pequenas e médias empresas são as principais geradoras de empregos, 24 milhões de PMEs americanas são responsáveis por 40% das vendas internas e 51% do PIB – Produto Interno Bruto, de quase US\$ 4 trilhões, ou seja, cinco vezes o PIB brasileiro. Os pequenos negócios para as economias internacionais são tratados como estratégicos ao combate ao desemprego. O mapeamento das micro e pequenas empresas no Brasil têm a seguinte representatividade econômica conforme tabela:

**TABELA 1 - Participação Econômica da MPMEs Brasileira**

<b>Variável</b>	<b>As MPEs no Brasil</b>
Número de Empresas	98 %
Pessoal Ocupado	59%
Faturamento	28%
PIB	20%
Número de Empresas Exportadoras	29%
Valor das Exportações	1,7%

Fonte: Elaboração a partir de dados do IBGE, FUNCEX, PNAD e RAIS/MTE (1994, 1995 e 1996) *apud* SEBRAE, 13/03/01. (a)

As micro e pequenas e médias empresas representam 98% dos empreendimentos, 60% da mão-de-obra, 28% do faturamento e 20% do PIB e a cada dez empregos gerados seis são de pequenas empresas. O percentual de micro e pequenas empresas exportadoras são de 29% e o valor das exportações representa 1,7%. Além de 48% da produção, 42% dos salários pagos. (SEBRAE, 2001).

No período de 1990 a 1999 foram constituídas no Brasil 4,9 milhões de empresas, dentre as quais 2,7 milhões são microempresas. Apenas no ano de 1999 foram estabelecidas 475.005 empresas no país, com as microempresas representando 56,32% do total. O Sudeste foi a região que registrou o maior número de microempresas desenvolvidas, com um total de 124.147, seguida da região Sul, com 55.737, do Nordeste com 45.551, o Centro-Oeste com 27.366 e o Norte com 14.724. (SEBRAE, 2001.) (b)

O SEBRAE em conjunto com a FGV (Fundação Getúlio Vargas), realizaram uma sondagem conjuntural de natureza qualitativa que fornece a cada trimestre indicadores da situação das micros e pequenas empresas e tendências, orientando as decisões empresariais. A sondagem foi realizada durante o mês de outubro de 2000, num universo de 619 empresas industriais e obtiveram a seguinte composição estatística: o nível de demanda pelos produtos das micro e pequenas empresas vem se fortalecendo gradualmente desde janeiro de 1999. Segundo a sondagem, em outubro de 2000, 17% dos empresários manifestaram perspectivas otimistas quanto ao nível de demanda por seus produtos. Após as crises de 1998 e 1999 esses percentuais eram de 13%. Desde abril de 1992, quando teve início a pesquisa, a demanda manteve níveis crescentes de desenvolvimento, caindo apenas em outubro de 94, auge do Plano Real. A cada ano as micro e pequenas empresas industriais conquistam um novo espaço para sua demanda, contrário a outras épocas de expansão econômica, onde a demanda privilegiada era a da grande empresa em detrimento

das pequenas. Hoje a participação no total da demanda se dá de forma mais homogênea entre a grande e a pequena empresa.

O ano de 2000 foi favorável à criação de empregos nas micro e pequenas empresas industriais que apresentaram um percentual de contratação maior do que o de demissão em dez pontos. Segundo a sondagem, somente no ano de 1994 teve a ocorrência de percentuais maiores, em função do aquecimento das vendas provocadas pelo Plano Real, à política de contratação teve picos muito elevados nesta época, mas simplesmente não se sustentaram. Em relação ao trimestre outubro-dezembro de 2000, 21% dos empresários consultados disseram que vão aumentar o quadro de pessoal ocupado, enquanto que 11% planejam fazer o inverso. (SEBRAE, 2001) (d)

A produção industrial, medida pelo IBGE, cresceu ao longo do ano de 99, diminuindo no segundo trimestre de 2000, à medida que o setor foi preenchendo a capacidade ociosa. De agora em diante o crescimento da indústria precisará cada vez mais contar com a expansão da capacidade produtiva, depois de uma década de cortes sucessivos de postos de trabalho. Parte desse bom desempenho se explica pela reativação do crédito e pelo impulso das exportações de produtos industrializados, que crescem a uma taxa de 20% ao ano.

Também é significativo o aumento das vendas das micro e pequenas empresas no setor de serviços, que segundo a sondagem conjuntural, realizada em outubro de 2000 entre 2.531 micro e pequenas empresas com até 49 empregados, verificou que: 51% da MPEs esperam maiores vendas, enquanto que apenas 10% acham que irão faturar menos. Em 1999 esses percentuais eram em setembro-outubro de 42% e 15%, respectivamente. Os segmentos que mais apresentaram perspectivas otimistas com relação ao acréscimo de suas vendas foram os segmentos de serviços de alimentação, com 52%, serviços de reparação, manutenção e instalação, com 51% e serviços pessoais, com 61%. A geração de emprego nas MPEs de serviços também apresenta perspectivas de aumento. Segundo entrevista, 17% dos empresários intencionam ampliar seu quadro de funcionários, enquanto 6% iriam cortar mão-de-obra. Também faz parte dos planos empresariais, aumentar seu quadro de pessoal. O nível otimismo dos micro e pequenos empresários, com relação a ampliar seus empreendimentos, alcançou percentual de 60% em outubro de 2000, contra 53% em 98 e 99, e 57% em 1997.

Entre agosto-setembro de 2000, 18% das MPEs do setor serviços recorreram ao crédito bancário, maior percentual registrado nos últimos quatro anos, confirmado o aquecimento produtivo do setor, captado pelas previsões relativas às vendas e compras. O

aumento do número de MPEs de serviços que recorrem ao crédito bancário se dá em um momento de crise para o mercado financeiro, “marcado pela interrupção do movimento de queda dos juros, aumentando o nível de conservadorismo das instituições financeiras quanto à concessão de empréstimos”. (SEBRAE, 2001)(d). Isso provocou um aumento de 28% para 33% o número de MPEs com dificuldades de obtenção de crédito bancário, demonstrando maior rigor por parte dos bancos para a concessão de empréstimos.

Empresários de todo o Brasil manifestam otimismo em relação à evolução das vendas, durante o bimestre outubro-novembro de 2000. As expectativas mais favoráveis de crescimento dos negócios apresentam-se entre os micro e pequenos empresários da Bahia: 65% prevêem expansão enquanto apenas 8% projetam queda. Em seguida, aparece Santa Catarina, onde a as previsões de aumento é de 62% e de redução dos negócios é 8%. Os empresários cearenses esperam aumentar 23% as suas vendas, contra 2% que pensam o contrário. “Santa Catarina e Rio de Janeiro são os Estados onde foram detectados os maiores saldos favoráveis ao aumento dos preços dos serviços das MPEs no bimestre outubro-novembro: 31% e 26%, respectivamente”. (SEBRAE, 2001)(d). O Estado do Amazonas apresenta 28% dos seus empresários prevendo reduzir seus preços no período, contra 21%, que pretendem aumentá-los.

A situação financeira dos micro e pequenos empresários do setor serviços difere bastante entre os Estados e Municípios. O Distrito Federal, por exemplo, aparece como o Estado onde menos empresas enfrentam dificuldades de caixa: 29%. O Rio de Janeiro situa-se no extremo oposto, com 58%, seguido pela Bahia, onde 56% das empresas enfrentam dificuldades, contrastando com o ambiente considerado favorável aos negócios, pelos empresários deste estado. O Estado que mais está satisfeito com a situação de seus negócios é Santa Catarina, com um índice de 86%, seguido pelo Amazonas, com 85%. No Ceará estão os mais pessimistas, apenas 34% dos micro e pequenos empresários do setor serviços consideram a situação satisfatória, enquanto que 66% acham que os negócios vão mal.

Segundo o Ministério do Trabalho foram abertos no período de janeiro-setembro de 2000 pelo setor de serviços, 277.776 novos empregos formais, representando um acréscimo de 3,45% na força de trabalho. De acordo com IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o número de vagas criadas foi ainda maior por ter incluído os trabalhadores informais que vem crescendo continuamente.



### **3.2 Legislação para a Micro e pequena empresa: do Estatuto da Microempresa ao SIMPLES Federal**

“Em novembro de 1984, após aprovação pelo Congresso Nacional, o Presidente da República sancionou a Lei 7286, Estatuto da Microempresa, estabelecendo normas de diferenciação, simplificação e favorecimento do tratamento as microempresas em diversos assuntos: administração, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento gerencial, com objetivo de facilitar a contribuição e o funcionamento de uma unidade produtiva de pequeno porte com vistas ao fortalecimento de sua participação no processo de desenvolvimento econômico social” (Gimenez, 1998).

Tagliassuchi (1985) faz uma análise muito apropriada sobre o Estatuto da Microempresa destacando a importância da existência de um Estatuto que diferencie as microempresas, já que há muito tempo, as micros e pequenas empresas e seus problemas de sobrevivência estão sendo alvo de estudos, objeto de discussões e pauta de importantes decisões e diretrizes a serem tomadas na economia brasileira. A autora salienta importantes contribuições da MPE para o desenvolvimento brasileiro:

- Contribuição na geração do produto nacional
- Absorção de mão-de-obra a baixo custo
- Alta flexibilidade local
- Interiorização do desenvolvimento
- Atuam em complemento dos grandes empreendimentos
- Geração de uma classe empresarial nacional
- Tecnologia desenvolvida em seu próprio ambiente
- Utilização de matérias primas locais

A mobilização em torno desse assunto tem resultado na necessidade de estabelecer uma política econômica diferenciada para a microempresa, visto os problemas que este segmento econômico apresenta.

Cândido (2000) fez um levantamento de dados, entre o período de 1980 e 1997, a partir de publicações que tratassem dos problemas enfrentados por empresas de pequeno porte e concluiu que na maioria das vezes as MPMEs enfrentam problemas do tipo falta de recursos próprios, política de oferta de crédito inadequado, ausência de pessoal qualificado, falta de predisposição para mudanças por parte de seus dirigentes.

As soluções propostas para estes problemas são: financiamento para criação, operação e expansão, programas de capacitação técnica e gerencial, estímulos à regularização fiscal, trabalhista e previdenciária e a criação de um sistema de informação de mercado e de oportunidades de negócios.

De acordo com Tagliassuchi (1985), as autoridades e órgão de interesse, em meados dos anos 80, após evidenciar os problemas enfrentados pelas micro e pequenas empresas, chegam a um consenso da importância de se criar uma estrutura econômica mais adequada a este segmento empresarial. Uma estrutura onde as condições trabalhistas, fiscais, creditícia e previdenciária fossem diferenciadas das grandes empresas. Dentro desse contexto insere-se o Estatuto da Microempresa, proposto pelo governo, para assegurar a microempresa tratamento diferenciado e simplificado.

O Estatuto da Microempresa Lei 7256, de 27/11/1984, tem como objetivo garantir às microempresas normas de diferenciação, simplificando e favorecendo as unidades produtivas de pequeno porte, bem como sua representatividade econômica e social.

### **3.2.1 Principais críticas ao Estatuto da Microempresa<sup>2</sup>**

#### **- Tributação**

Na elaboração do Estatuto da Microempresa, o governo federal propôs isenção tributária às pequenas empresas, aliada a dispensa de escrituração contábil e fiscal, visto que a simplificação do tratamento fiscal e a eliminação de diversas obrigações, são uma das principais reivindicações dos pequenos empreendimentos. Porém a isenção mais importante, refere-se ao IR (Imposto de Renda) e a atribuição de alíquota zero do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) à produção de fabricação de produtos típicos de microempresa. Porém essa isenção pouco acrescenta à situação das microempresas, porque elas já gozavam destes benefícios há algum tempo. Surge então, a pressão para a isenção de outros tributos como: o PIS (Programa Social e ao fundo de Investimento Social) e o FINSOCIAL (Fundo de Investimento Social).

Pesquisa realizada entre os microempreendedores aponta que o Estatuto da Microempresa não trouxe os benefícios esperados por trabalhadores e empresários, pois se

---

<sup>2</sup> Esta seção tem como base Tagliassuchi, (1985)

limitou a isentar tributos irrelevantes para a microempresa, esquecendo de tratar questões de maior urgência, como acesso ao crédito e ao financiamento.

Com relação a impostos estaduais e municipais: o ICM (Imposto sobre Circulação de Mercadoria) e o ISSQN (Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza), mostram uma certa controvérsia entre secretários da Fazenda, prefeitos e economistas, pois alguns alegam que a sua implementação levaria a perda de arrecadação e a isenção indiscriminada do ICM, acabaria beneficiando as grandes empresas.

Porém, se deixar a cargo dos estados e municípios definir limites para isenção do ICM e ISSQN, acarretaria em uma guerra fiscal entre eles, pois cada um definiria a microempresa de acordo com as peculiaridades locais e os estados e municípios mais pobres seriam prejudicados.

#### **- Legislação Trabalhista e Previdenciária**

As Legislações trabalhista e previdenciária são uns dos principais fatores que dificultam o surgimento e a sobrevivência das microempresas, visto que, os encargos sociais e trabalhistas têm uma representação maior nas empresas de pequeno porte. Sendo assim, o poder executivo estabelece procedimentos simplificados para o cumprimento da legislação, para que as microempresas não necessitem mais burlar a legislação, não assinando carteira de trabalho, fazendo com que os empregados não contribuam para a previdência social.

Da maneira como está formulada a legislação trabalhista e previdenciária, representa uma carga excessiva para a microempresa e esses encargos constituem um dos maiores ônus da microempresa, dobrando o valor da folha de pagamento e inibindo sua função empregadora.

Neste sentido a restrição de Tagliassuchi (1985) feita ao Estatuto da Microempresa é de que não existe uma medida efetiva que realmente favoreça a microempresa ou empresas de pequeno porte, pois na prática os empregados já contribuem com alíquota mínima, visto que ganham menos de três salários mínimos.

#### **- Apoio Creditício**

A necessidade de capital para financiamento da produção, compra de material, manutenção de estoques, constituem-se fatores críticos para a continuidade da

microempresa, na medida em que o empresário se vê na obrigação de recorrer ao crédito, devido as suas dificuldades financeiras.

Porém, o microempresário, ao iniciar pela rede bancária privada, terá que concorrer quase que na mesma faixa de crédito das grandes empresas e arcar com as altas taxas de juros. Haverá também por parte dos bancos comerciais, relutância em conceder empréstimos, fazendo uma série de exigências, principalmente excesso de garantias.

Tagliassuchi (1985) considera que na época do seu lançamento, o Estatuto foi um avanço muito importante em termos de democratização das relações entre o estado e a iniciativa privada, visto que a sua tramitação pelo Congresso Nacional resultou em um intenso debate em torno do assunto, repercutindo positivamente sobre o mercado de trabalho e no campo social. Porém, essa repercussão não é integralmente satisfatória nas questões trabalhistas, previdenciárias, acesso ao crédito, que ainda encontram-se bastante limitadas.

Alvo de críticas e restrições o Estatuto da Microempresa tem a importante função de trazer para o centro das discussões das diretrizes da economia brasileira, os pequenos empreendimentos que ficam à margem dos planos de desenvolvimento, em função da desproporcional carga tributária imposta pelo poder público. Conhecido sua importância social e econômica, a microempresa não pode deixar de estar inserida em um projeto global de desenvolvimento econômico e dentro do próprio desenvolvimento do capitalismo no Brasil.

Dentro desse contexto surge em 1996 a Lei do SIMPLES FEDERAL, uma lei mais específica que atende as necessidades e os principais problemas das empresas de pequeno porte de uma forma mais coerente e simplificada.

Seguindo as normas estabelecidas, as MPEs terão a facilidade de em um único pagamento mensal, liquidar vários impostos com alíquotas proporcionais ao seu faturamento.

### **3.2.2 Lei do SIMPLES FEDERAL**

SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Imposto e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte. Instituído através da Lei 9317, de 05/12/96, revogou vários artigos da Lei 7256/84 (Estatuto da Microempresa) e passou a ditar as regras para as micro e pequenas empresas.

O SIMPLES é um novo sistema de tributação que substitui os impostos e contribuições federais por um imposto único para micro e pequenas empresas. A empresa que quiser aderir ao SIMPLES, deve no ato de sua inscrição na Receita Federal, optar pelo SIMPLES, ou através de ficha cadastral de Pessoa Jurídica. Para efetivar sua inscrição a empresa não pode estar fora do limite do faturamento estabelecido, não pode estar em débito com a Fazenda Nacional e nem com a Seguridade Social.

#### **QUADRO 5 – Classificação do Faturamento Estabelecido**

<b>Porte</b>	<b>Receita Bruta Anual</b>
Microempresa	Igual ou Inferior a R\$ 120.000,00
Empresa de Pequeno Porte	Igual ou Inferior a R\$ 1.200.000,00

Fonte: Sebrae, 2001 (c)

O porte da microempresa, neste caso é definido pelo faturamento, não podendo ultrapassar R\$ 120.000,00 para microempresa e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00, para empresa de pequeno porte.

Sendo assim, compreendido o processo de reorganização industrial ocorrida na década de 90 e as transformações recentes do capitalismo mundial, os impactos decorrentes da atual globalização dos mercados mundiais, a aceleração intensa e desigual da mudança tecnológica entre as economias fez com que países em desenvolvimento como o Brasil repensassem a sua forma de gestão e de produção em pró das micro e pequenas empresas que sofrem, cada vez mais, pressão quanto a sua capacidade de se adaptar às mudanças constantes, na melhoria da qualidade e no aumento da competitividade, tendo que para isso rever suas ações e reforçarem suas estratégias de forma que as mantenham em um mercado competitivo, atuando como agente estratégico e fundamental para o desenvolvimento local/regional.

### **PRÁTICAS DE POLÍTICAS DE APOIO ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL E EXPERIÊNCIAS INTERNACIONAIS**

A economia brasileira há décadas está atrelada a um quadro de recessão, subdesenvolvimento, concentração de renda e desemprego. Com a inserção da economia local em uma economia globalizada, barreiras de proteção ao mercado local se tornam frágeis e essas variáveis acentuam-se em decorrência do capital internacional e do avanço tecnológico. Uma possível solução para esse cenário seria a intervenção de uma política pública, cujo objetivo principal vise o bem-estar social, a qualidade de vida e condições econômicas adequadas para a população.

Um dos principais problemas enfrentados pela sociedade brasileira e por países em desenvolvimento é o desemprego, e a preocupação com atividades geradoras de emprego e renda deveria ser questão de pauta para os municípios que cedia o cidadão que vive e trabalha nele.

E é visando a expansão dessas atividades que este capítulo dedica-se a apresentar exemplos de ações nacionais e internacionais, políticas/programas de apoio que possam contribuir para a geração de emprego e renda através da expansão das micro e pequenas empresas.

#### **4.1 Políticas/Programas de Apoio e experiências internacionais**

Para se implementar uma adequada política industrial de apoio às pequenas empresas é preciso conhecer a evolução da sua participação econômica na estrutura industrial. A empresa de pequeno porte representa, para as economias, um importante mecanismo de distribuição de renda, seja através do número de estabelecimentos, seja em relação ao valor da produção e de empregos gerados.

O reconhecimento dessa participação levou a instituições nacionais e internacionais a destinar parcela significativa de recursos para o apoio ao desenvolvimento de pequenas

empresas, tornando-as mais competitivas. Para entender o peculiar espaço ocupado pelas pequenas empresas e pensar políticas de apoio, foi necessário conhecer as várias formas de inserção dessas empresas no sistema econômico. Diante da formação desse quadro pode-se sugerir que a formulação de um conjunto articulado de ações, para as pequenas empresas, deve considerar as especificidades e a realidade de cada a região/país que a empresa se encontra, bem como a estrutura desse mercado. O apoio se efetua mediante a capacitação técnica e gerencial, acesso ao crédito e financiamentos, vantagem competitiva e subsídios.

Segundo Bianchi e Tommaso (1998) os governos formulam e aplicam políticas para fortalecer a sua indústria de um conflito econômico, na crença de que as empresas nacionais defenderiam os interesses de seu país. O protecionismo foi uma resposta a competitividade internacional quando a pressão econômica ameaçou a sobrevivência de empresas nacionais. Por isso, as políticas de apoio se dão de forma local em detrimento da importante função social que as pequenas empresas desempenham para sua região. As pequenas empresas apresentam melhor desempenho quando inseridas em ambientes institucionalmente bem estruturados, mediante a gestão de autoridades competentes e responsáveis. As políticas de apoio ao desenvolvimento de pequenas empresas devem atender aos seguintes fatores: 1) as autoridades devem garantir a abertura e a liberalização do mercado, possuir instrumentos de regulação do poder de mercado, evitar a competitividade desleal contra as pequenas empresas; 2) redefinir os sistemas nacionais e locais de inovação, possuir ações que favoreçam a criação de novas empresas capazes de estimular a inovação e o desenvolvimento local; 3) desenvolver externalidades baseadas no conhecimento, parcerias com universidades e centros tecnológicos.

Segundo Botelho (1999) países como Japão e Coréia do Sul são reconhecidos por superarem seu atraso industrial através da implementação de políticas industriais intervencionistas. Porém instituições como a OECD – *Organization for Economic Co-Operation and Development* – voltadas para a discussão de políticas industriais e competitividade defendem um menor grau de intervenção do Estado na economia e na indústria, em decorrência da atual liberalização da economia, enfatizando a necessidade de políticas pró-competição com estratégias de mercado mais eficientes.

Para Botelho (1999) a adoção de uma Política Industrial Ativa, ou seja, uma política com características horizontais (apoio a P&D e investimentos em infra-estrutura), favorecem medidas que não interferem diretamente nos processos de mercado e sim visam melhorar seus mecanismos. Tais políticas, especialmente em industrializações tardias,

atuam no sentido de desenvolver a capacidade produtiva local, visando atualização tecnológica, integração do parque industrial, promoção de exportações e desenvolvimento regional. Os principais exemplos de políticas industriais postas em prática nos países membros da **OECD**<sup>3</sup> nos últimos anos são:

a) Promoção de investimentos: os principais instrumentos utilizados são a depreciação acelerada, créditos fiscais e juros subsidiados;

b) Apoio setorial: o destaque é para o aumento do estímulo às indústrias novas ou de tecnologia avançada em detrimento das indústrias maduras ou decadentes. Os incentivos utilizados são créditos subsidiados, garantias de empréstimos;

c) Apoio às pequenas e médias empresas: tem crescido substancialmente nos últimos anos e o sentido geral das diversas medidas de apoio é o de contrabalançar as imperfeições de mercado que criam obstáculos para o seu desenvolvimento. As principais medidas utilizadas são a melhoria no acesso a fontes de financiamento e de inovações tecnológicas, a dotação de serviços empresariais voltados ao aumento da produtividade e a promoção de associações entre as pequenas empresas e entre as grandes empresas;

d) Apoio a P&D (Pesquisa e Desenvolvimento) e novas tecnologias: a sua participação relativa no total do apoio à indústria tem crescido substancialmente em todos os países e concentram-se nas indústrias aeroespacial, eletrônica, automobilística, equipamentos de comunicação e farmacêutica. As principais medidas utilizadas têm sido os contratos de pesquisa com empresas, vários tipos de incentivos fiscais para o investimento em P&D, garantias de empréstimos para empresas de risco e incentivos à difusão de tecnologia pelas universidades e centros de pesquisa;

e) A reforma da regulamentação e a política de concorrência: englobam, principalmente, os programas de privatização, a liberalização dos controles de preços, a desregulamentação dos mercados de capitais e as medidas de proteção ambiental. Quanto às políticas de concorrência, há uma aplicação mais estrita das regras antimonopólio e o controle de fusões e aquisições;

f) Comércio e investimentos internacionais: crescente liberalização comercial, mas com permanência de diversas medidas protecionistas e políticas comerciais que visam conservar posições de mercado, especialmente nos setores mais dinâmicos do comércio internacional. O apoio público às exportações, através de créditos ou garantias, tem

---

<sup>3</sup> Países membros da OECD: Austrália, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Japão, Holanda, Portugal, Espanha, Suécia, Suíça, Inglaterra, Estados Unidos.



crescido substancialmente e o fomento às exportações de pequenas e médias empresas tem se generalizado. (Botelho, 1999).

#### **4.1.1 Políticas de apoio nos Estados Unidos<sup>4</sup>**

As PE - pequenas empresas são uma fonte importante de emprego para os Estados Unidos e têm se convertido em expectativas otimistas para a realização de grandes negócios, por isto o apoio para as PE é de interesse fundamental para autoridades governamentais. O desenvolvimento dessas unidades assegura a existência de um sistema econômico livre e competitivo, baseado na promoção do mercado local. Essas pequenas empresas contribuem para a economia o equivalente a 53% da mão-de-obra, 47% de todas as vendas nacionais, 50% do PIB. Em 1980 foi aprovado pelo Congresso um decreto de Flexibilidade Regulatória que determina que o governo federal estabeleça uma Lei diferenciada para as pequenas empresas. A SBA (*Small Business Administration*) é uma importante entidade que assessora e protege os interesses das pequenas empresas, com a finalidade de fortalecer a economia do país, através do desenvolvimento da competitividade e de programas de financiamento. Entre os importantes programas de apoio desenvolvidos pela SBA está o apoio à investigação inovadora e transferência de tecnologia, associações entre instituições públicas e privadas que ofereçam capital de risco, as pequenas empresas contam com um centro de informação telefônico gratuito orientando na implantação e na operação do seu novo negócio. (Cleetus e Ramachandran, 1998)

#### **4.1.2 Políticas de Apoio na Argentina<sup>5</sup>**

Nos anos 90 a Argentina adotou um programa de ajuste centrado em instrumentos fiscais e monetários. Esse programa pressupunha que a iniciativa privada, livre de regulação, seria capaz de dar ao país um novo perfil industrial, porém as políticas industriais e tecnológicas praticamente desapareceram da pauta desse governo. A iniciativa parte de órgãos institucionais que visam a promoção e o fomento da competitividade e

---

<sup>4</sup> Os programas de apoio para promoção das micro e pequenas empresas dos países da América do Norte podem ser melhores explorados em Solleiro e Castañon (1998).

<sup>5</sup> Para uma discussão sobre promoção das micros e pequenas dos países do MERCOSUL, ver Carullo (1998).

modernização da indústria, possibilitando o surgimento de vários programas como: Programa de Modernização Tecnológica, financiado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento e Programas Científico-tecnológicos impulsionados pelas universidades. As pequenas empresas têm uma grande importância quantitativa para a estrutura produtiva da Argentina. As unidades com menos de 50 trabalhadores representam 92% das empresas do país, empregam 70% da mão-de-obra ocupada do setor privado e contribuem com 7% das exportações. As pequenas empresas contam com uma lei específica Lei 24.467, que estabelece os critérios e mecanismos de apoio e fomento para a empresa. Em matéria de financiamento e acesso ao crédito os principais programas são: Programa Global de Crédito para as micro e pequenas empresas, com apoio do BID; Programa de Melhoramento da Competitividade das pequenas e médias empresas (Promecon), com apoio do Banco de la Nación Argentina (BNA).

Segundo Tagliassuchi (1987, p.67), existem algumas razões básicas para o estabelecimento de políticas para as MPMEs (micro, pequena e média empresa):

“a) significativa parcela da força de trabalho empregada nesse segmento, que ultrapassa a metade da população economicamente ativa e sua contribuição no PIB; b) pouca participação do estado na determinação da política econômica para as grandes empresas em um regime capitalista internacionalizado e oligopolizado; b) condições de concorrência entre as MPEs e empresas oligopolistas”.

Uma estratégia industrial para promover o desenvolvimento das pequenas empresas se dá mediante a criação de agrupamentos industriais, sendo de extrema importância para o desenvolvimento econômico e social de um país, fazendo com que o número de agentes econômicos aumente, bem como, o desenvolvimento de empresas locais, estabilidade social, criando relações produtivas sólidas entre empresas complementares.

Cada agrupamento possui características diferentes que obedecem a uma tecnologia e perfil de mercado, que apóia a estabilidade social e a dinâmica econômica interagindo com as empresas.

Uma política ampla para o crescimento de uma pequena empresa requer uma clara distinção de seu porte e de sua atuação. Por exemplo, existe uma grande diferença entre uma pequena empresa rural que proporciona subsistência a uma população local e a pequena empresa que usa de tecnologia para fornecer sua produção a um mercado aberto. Por isto é necessário que os formadores de políticas tenham conhecimento sobre essas diferenças, para assim desenvolverem uma política coerente aos diferentes grupos de empresas.

Geralmente um grande número de empresas de pequeno porte está atrelado a uma economia local e sua sobrevivência depende deste comércio. Porém, um certo número de pequenas empresas deve competir em mercados abertos para apoiar um processo de liberação do comércio, iniciar novas atividades, difundir práticas inovadoras que melhorem a eficiência de toda uma economia. As intervenções públicas deveriam informar-se sobre o desenvolvimento da criação de um órgão social e institucional que favoreça a cooperação, sem que isso provoque alterações bruscas nos mercados.

O objetivo dos programas de desenvolvimento regional, setorial e de apoio às pequenas empresas é buscar o desenvolvimento de novas indústrias, incentivo à ambientes competitivos, inovações e difusão do progresso técnico. As políticas industriais visam também a solução de problemas socioeconômicos causados pelo acirramento da competição internacional em tempos de globalização econômica.

Segundo Dominguez (1996) as políticas dirigidas para as pequenas e médias empresas têm como objetivo principal apoiar a competitividade empresarial, contribuindo para a geração de externalidades próprias, para o desenvolvimento das firmas, para o aumento de emprego, ampliação dos mercados de fatores e bens finais e crescimento da economia. Para alcançar tais metas, os governos têm concentrado suas ações em dois aspectos: buscam reorganizar as regras das políticas reguladoras a fim de compensar as desvantagens derivadas do tamanho da empresa, tentam facilitar o acesso aos recursos existentes e inserir as firmas nos mercados globais.

## 4.2 Cooperação Industrial e *Networks*<sup>6</sup>

A associação e cooperação entre as pequenas empresas é uma resposta importante quanto ao insuficiente tamanho da empresa e sua dificuldade de agir individualmente. Para se conviver em um mercado cada vez mais competitivo, as organizações tendem a buscar sua força e equilíbrio em redes de fornecedores, concorrentes e clientes que cooperam mutuamente. As formas de associação e cooperação variam de acordo com as especificidades nacionais. Os países em desenvolvimento, ansiosos em promover as MPEs

---

<sup>6</sup> Um estudo mais aprofundado sobre a constituição de redes de pequenas empresas no Brasil, exemplos de *clusters* e distritos industriais, política industrial para empresa de base tecnológica, pode ser encontrado em Botelho, (1999).

têm utilizado modelos de agrupamento, formação de redes empresariais, como mecanismos para a promoção do desenvolvimento regional e geração de vantagem competitiva.

Dentro deste contexto, esta seção tem como objetivo mostrar várias formas de cooperação entre as empresas: as pequenas empresas organizadas em *clusters*, tendo como referência os distritos industriais italianos; a pequena empresa de base tecnológica e a importância de manter vínculos com universidades e centros de pesquisa, função das incubadoras e a tendência à constituição de *Networks*.

A eficiência coletiva é resultado da cooperação, e a cooperação entre as empresas presta assessoria desde o treinamento à equipe de trabalho até a concessão de empréstimos e subsídios, buscando promover a inovação própria e facilitar o acesso às tecnologias de ponta às firmas que por questões de tamanho ou falta de informações, têm dificuldades em lidar com as novas tecnologias e com isso se encontram em posição de desvantagem competitiva.

Segundo Souza (1995) ações coletivas contribuem para a solução de vários tipos de problemas, dos antigos aos mais recentes como : informatização, volume de compras, custos com publicidade, aluguel e participação em feiras, atualização tecnológica, acesso ao crédito e financiamento, exportação dos produtos, além de sua grande participação na promoção do desenvolvimento local.

Porém, o espírito associativista deve partir dos empresários envolvidos sem que estes tenham expectativas de que as autoridades tomem alguma iniciativa. Portanto, é extremamente importante que estes empreendedores se conscientizem da sua fundamental atuação e mobilização em torno de medidas coletivas. As redes de cooperação oferecem condições para as PEs competirem com empresas maiores.

Como exemplo de economias que se destacam por atuar através da eficiência coletiva, cooperação e redes de consórcios, a Itália, desde a década passada financia e subsidia a compra de máquinas e equipamentos e destinam fundos para inovação tecnológica, com cotas específicas para as pequenas empresas. Os fundos disponíveis são acessíveis através de consórcios de firmas com apoio público. Os consórcios e agências regionais atuam como intermediários entre as instituições públicas e privadas e as demandas empresariais prestando serviços de consultoria, informação e treinamento aos seus associados.

Segundo Puga (2000) as redes de PEs têm sido responsáveis por manterem ativas economias desenvolvidas, como é o caso da região da Emília Romagna. A Itália se caracteriza por possuir uma região Norte industrializada, com grandes empresas e uma

região Sul, composta por pequenas empresas, absorvem mão-de-obra excluída dos setores mais avançados da economia. O crescimento de MPMEs – micro, pequenas e médias empresas no Norte da Itália, iniciou-se entre os anos 60 e 70, pelo processo de desverticalização das grandes empresas. No início dos anos 70, surge entre o Norte e o Sul, uma Terceira Itália, cujo crescimento das MPMEs foi impulsionado pela formação de Distritos Industriais com a cooperação entre as empresas.

Ainda segundo Puga (2000) a formação do consórcio está ligada a modelos de desenvolvimento regional, especialmente às associações patronais de PEs. Algumas vantagens que podem ser apresentadas pelos consórcios em redes de empresas flexíveis são: formação do produto, valorização do produto, valorização da marca, desenvolvimento de produtos, comercialização, exportação, obtenção de crédito. No caso da Itália a especialização flexível encontra sua forma mais avançada nos Distritos Industriais que marcaram o desenvolvimento da chamada “Terceira Itália”.

Os principais distritos industriais estão localizados nas províncias de Veneto, Emilia-Romagna e Toscana e são responsáveis por grande parte das exportações italianas. A região de Emilia-Romagna, em 1996, respondeu por 51,3% das exportações de azulejos e por 9,3 % das exportações de cerâmicas, vidros e móveis, 10% das exportações de máquinas agrícolas e 23% dos instrumentos óticos e aparelhos fotográficos, são provenientes da Província de Veneto. Toscana e Veneto, respondem por mais da metade das exportações de jóias. Existem cerca de 220 mil empresas que empregam mais de 21 mil trabalhadores. A condição para o sucesso de uma pequena empresa nos distritos industriais depende do sucesso de toda a rede de empresas em que está inserida, pois a proximidade geográfica facilita a cooperação permitindo maior destreza e menores custos entre as empresas que atuam coletivamente.

No entender de Casarotto (1998) o que determina o consórcio é a intensidade com que as empresas e instituições estão aliadas na determinação de objetivos, instrumentos, serviços e atividades que irão desenvolver. O consórcio pode do tipo: a) setorial (onde empresas concorrentes e complementares realizam um acordo que permite ganho de competitividade pela difusão de informações e pela complementaridade produtiva das empresas); b) territorial (preocupa-se em promover e levar informação a todas as empresas de todos os setores de um mesmo território); c) Específico (desempenham atividades específicas para atingir um determinado objetivo).

O consórcio representa a concentração e a solução de problemas comuns às empresas, derivado de acordos, objetivos, tipos de serviços desenvolvido por essas

empresas. Alguns tipos de serviços prestados pelos consórcios são: informações periódicas, pesquisas de mercado, difusão de informações, campanhas de marketing territorial e setorial, serviços financeiros, participação em feiras nacionais e internacionais, consultorias, projetos específicos, formação e convenções.

Nesse contexto, verifica-se que as políticas industriais locais determinam que formas coletivas de trabalho ajudam a identificar formas de otimizar o crescimento local, através do processo de especialização e complementaridade produtiva, criando condições de cooperação entre os agentes públicos ou privados, com o objetivo de desenvolver os conhecimentos individuais e comuns, possibilitando um acúmulo de conhecimentos para o crescimento coletivo.

As assimetrias existentes na distribuição de atividades econômicas, emprego e condições de vida dificultam o desenvolvimento de uma política que forme núcleos econômicos descentralizados. A sociedade deve ser dinâmica em toda a sua extensão permitindo que o desenvolvimento econômico e social e sua riqueza local, não se restrinjam à parcela privilegiada da sociedade. E é com essa preocupação que políticas industriais locais estão sendo desenvolvidas por ações de *Network* (rede de empresas) que possibilitam reconstruir uma rede de relações entre os agentes que permitam a evolução de um sistema produtivo local baseado no conhecimento mútuo.

Como exemplos de ações de *Network* eficientes tem-se o cluster industrial, os distritos industriais, as redes de consórcios, as cooperativas que se unem e têm como objetivo principal conquistar e manter um espaço no mercado, têm a preocupação com todo o procedimento de inserção da pequena empresa e sua estrutura, além de sua atividade fim, que é o produto que essas empresas estão disponibilizando à população, à qual é elemento fundamental para a sobrevivência das pequenas empresas no mercado.

Segundo Denk (2000) é importante uma definição do que é *cluster* industrial e distrito industrial, para que o termo seja adequadamente usado. Em um distrito industrial observa-se uma profunda divisão do trabalho entre as empresas, o *cluster* refere-se a uma concentração setorial geográfica das empresas. Na medida em que um *cluster* começa a se formar e a se expandir, a sua influência, junto a governo e instituições também se expandem. Um *cluster* em crescimento atrai grandes oportunidades para a região, pois chama a atenção de investidores e indivíduos com talento, idéias e habilidades relevantes. Os *clusters* são de grande importância para a continuidade da empresa, influenciando no crescimento da sua produção, inovação, padrão de concorrência e de sua competitividade, viabilizando uma posição sustentável para a empresa no mercado. Um *cluster* é composto

na sua maioria por pequenas empresas. Porém, para uma adequada exploração da eficiência coletiva entre as PEs é preciso apoio político para melhorar a interação entre os agentes, convertendo simples economias em ações cooperativas voluntárias.

Para Souza (1995) o que caracteriza esses distritos é o surgimento e o crescimento de uma rede de PEs que são responsáveis por etapas do processo produtivo, ou seja, que se especializam de forma a potencializar suas vantagens derivadas das “economias de Aglomeração”.

Segundo Porter (1999) os aglomerados na sua maioria são formados por empresas de produção e serviços finais, fornecedores de insumos, equipamentos e serviços, instituições financeira e empresas. Ocorrem em muitos tipos de setores, tanto em negócios locais como em campos maiores, em economias grandes ou pequenas, em áreas rurais e urbanas. Também variam em tamanho, neles podemos encontrar tanto as pequenas quanto as grandes empresas.

Os aglomerados possuem um relacionamento mais estreito com as fontes de vantagem competitiva, servindo como um importante elo entre tecnologias, informação, qualificação, marketing, inovação e a formação de novas empresas que servem a diferentes segmentos, porém compartilham de necessidades e oportunidades comuns. Os aglomerados contribuem para o aumento da produtividade, pois facilita o acesso das empresas a insumos, pessoal qualificado, informação, complementaridades, instituições e bens públicos, incentivos e mensuração do desempenho.

Os aglomerados se caracterizam por manter uma relação mais dinâmica e ampla com as empresas e a localidade, a partir da competição e do aumento da produtividade. Parte-se da idéia de que todo aglomerado, existente ou emergente, contribui para a prosperidade, pois dele, não é excluído nenhum tipo de empresa, mesmo as estrangeiras.

Os aglomerados incentivam a abertura dos mercados locais às importações que impulsionam a eficiência, a demanda local e a concorrência.

“Ao agrupar empresas, fornecedores, setores relacionados, prestadores de serviços e instituições, as iniciativas e investimentos do governo atacam problemas comuns a muitas empresas e setores, sem ameaçar a competição”.(Porter,1999).

Outra forma de cooperação que visa o desenvolvimento regional e a promoção de pequenos negócios, mencionada por Fagundes (1999), são as incubadoras que atuam de forma a transferir recursos financeiros e tecnológicos para a sobrevivência de empresas em fase de crescimento. As incubadoras facilitam o surgimento das microempresas e as acompanham durante o seu crescimento até a sua consolidação. A origem da incubadora se

deu nos Estados Unidos, em meado dos 60, sua administração é feita por um grupo de pessoas e pesquisadores atuantes em universidades, associações empresariais e órgãos governamentais que visam o desenvolvimento regional incentivando o talento empreendedor, a transformação tecnológica e a inovação gerencial.

No Brasil, a partir de 1980, a existência de incubadoras passou a ser incentivadas através da implantação de empresas de base tecnológica em cidades carentes de empregos qualificados.

**Objetivos das Incubadoras:** aumentar as chances de sucesso das novas indústrias, introduzir novas empresas, gerar novos empregos, formar empreendedores, promover a inovação tecnológica junto às universidades e institutos de pesquisas.

**O que fazem as Incubadoras:** oferece aos empresários infra-estrutura, apoio administrativo, financeiro e gerencial, orientação comercial e jurídica.

**Os critérios para a seleção dos candidatos são:** capital próprio, empreendimento tecnicamente viável, perfil empreendedor, dedicação exclusiva, fabricação não poluente, idoneidade. (Fagundes, 1999)

### **4.3 Programas de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Brasil**

Com o objetivo de resolver os problemas do sistema produtivo industrial brasileiro, o governo desenvolve programas nacionais de apoio e fomento dirigidos para a promoção da indústria local, tais como: Programas de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Formação de Recursos Humanos para o Desenvolvimento Tecnológico e Apoio a Capacitação Tecnológica da Indústria, permitindo que as empresas formulem programas de desenvolvimento tecnológico, os quais podem contar com um ou vários projetos de apoio. Em matéria de modernização e competitividade tem-se dois mecanismos básicos de apoio: O Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade e o Programa de Competitividade Industrial. A micro e pequena empresa brasileira conta com a participação de uma forte entidade privada de apoio estatal, o SEBRAE, que possui escritórios em todos os estados do país e em sua estrutura administrativa consta associações empresariais, entidades governamentais e instituições financeiras. Seus principais programas são de apoio tecnológico, gerencial, normas técnicas, qualidade e produtividade industrial. Existe



especial destaque para a gestão e capacitação empresarial para as micro e pequenas empresas, na qual participa algumas instituições públicas e privadas, que constam com programas, cursos, consultorias, qualificação de recursos humanos, uso da informática e controle dos custos.

Segundo Botelho (1999) o apoio político à criação de pequenas empresas por parte dos governos regionais/locais, de uma forma geral, tem sido fortalecido pelos processos de desregulamentação e liberalização dos fluxos de capitais. Os governos regionais sofrem constantes pressões para solucionar problemas econômicos e sociais, especialmente os relacionados ao desemprego. Porém a capacidade dos governos regionais em solucionar tais problemas é bastante limitada, pois depende dos instrumentos de políticas adotadas por cada região e do seu maior ou menor grau de centralização, além da sua situação econômica e social.

A crescente participação dos pequenos empreendimentos na geração de novos empregos pode ser explicada pelo modelo de especialização flexível, ou seja, a falência do paradigma fordista de produção em massa. Para Schmitz (1989) a especialização flexível se caracteriza por utilizar equipamentos de múltipla função para a produção de produtos variados por meio de operários especializados, enquanto que a antiga forma de produção em série se dá por operários pouco qualificados e utiliza máquinas que desempenham uma única função na produção de produtos padronizados. Porém, os mercados apresentam-se mais exigentes, com consumidores saturados dos produtos em série e com um perfil mais diversificado.

“Sob a forma de especialização flexível, a indústria de pequeno porte provou seu vigor econômico e tecnológico, não nas atividades periféricas, mas na casa de máquinas do capitalismo, não nos tempos de crescimento fácil, mas em épocas de crise.” (Schmitz, 1989, p.185)

As políticas dirigidas às pequenas empresas buscam apoiar a competitividade empresarial e contribuir para a geração de externalidades próprias do desenvolvimento das firmas, ou seja, geração de emprego, ampliação do mercado de fatores e bens finais e crescimento da economia. Porém, políticas adotadas por municípios/regiões de países em desenvolvimento visam a atração de grandes empresas, motivadas pela possibilidade de criação de novos empregos, entretanto o volume de incentivos oferecidos a essas empresas é questionável quanto ao seu verdadeiro benefício para a promoção do desenvolvimento local, já que às grandes empresas são concedidas isenções fiscais, doação de áreas para instalação e empréstimos. Diante desse quadro, desenvolver políticas de apoio as PEs, torna-se para os municípios/regiões, um fator importante para o desenvolvimento local,

porém isso não impede que a atração por grandes empresas seja a primeira opção, principalmente se a região apresentar condições adequadas para instalação de grandes empresas.

Sendo assim, verifica-se que os problemas de sobrevivência dos pequenos negócios estão em como superar suas dificuldades de financiamento, de tecnologia, de desenvolvimento de novos nichos. As PEs conquistam, cada vez mais, fatias importantes do mercado e se especializam em desenvolver produtos de qualidade, levando a geração de novos postos de trabalho, contribuindo para diminuir o nível de desemprego e conseqüente pobreza da população.

Com o agravamento da crise econômica, no Brasil, a partir dos anos 80, várias medidas recessivas foram adotadas. O corte de gastos públicos passou a ser visto como fundamental na condução das políticas econômicas, fato que paralisou parte dos programas de apoio as MPEs micro e pequenas empresas. O crescente aumento do número de MPEs, fez com que associações de classe e sindicatos demonstrassem interesse em representá-las. As principais reivindicações dessas entidades estavam voltadas para a criação, reativação e ampliação de medidas e programas de promoção e apoio às MPEs.

Do ponto de vista das MEs - microempresas, o resultado mais importante foi à aprovação, em 1984, pelo Congresso Nacional, do Estatuto da Microempresa. A principal inovação do Estatuto foi o estabelecimento de um tratamento especial as MEs, tendo em vista suas características e dificuldades, especialmente quanto ao tratamento fiscal e burocrático das imposições legais. O estatuto apresentou medidas que visam a simplificação dos registros das empresas nele enquadradas como nas áreas trabalhistas, previdenciária, fiscal e creditícia, conforme exposto no capítulo anterior.

A partir de 1984, com a recuperação das taxas de crescimento industrial, criou-se novamente um ambiente favorável as MPEs. As possibilidades de inserção das MPEs abrem-se tanto do lado da função de complementaridade quanto pela existência de nichos de mercado que lhes permite um posicionamento mais independente em relação às empresas maiores.

Em 1986, houve um aumento expressivo de novas MPEs, pela euforia provocada pelas medidas iniciais do Plano Cruzado, que favoreceu o consumo de muitos produtos originários das MPEs.

Em 1988, as pequenas, médias e microempresas foram incorporadas na constituição, propondo para estas, tratamento diferenciado e favorecido. Infelizmente, esse destaque não contribuiu muito para resolver os problemas enfrentados pelas MPEs que

foram obrigadas a concentrar esforços na busca de condições para sobreviver à política recessiva que marcou o final da década de 80 e se estendeu até o início dos anos 90. Ficava assim caracterizado pela Constituição que a política industrial não deveria estar voltada exclusivamente às grandes empresas.

Nesse clima, favorável às MPes, é instituído em outubro de 1990, o SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, através da Medida Provisória de nº 151, transformando o antigo CEBRAE em Serviço Social Autônomo.

O SEBRAE desenvolve: a) projetos de desenvolvimento regional; b) capacitação gerencial; c) consultoria; d) incentivo ao associativismo; e) desenvolvimento tecnológico; f) crédito, financiamento e capitalização; g) apoio na colocação no mercado de produtos e serviços das MPMEs; h) coleta, processamento e difusão de informação.

Um dos mais importantes pontos de atuação do SEBRAE é o oferecimento de crédito orientado às micro e pequenas empresas. Em Santa Catarina, desde 1995 até maio de 1997, foram viabilizadas 11 mil operações de crédito, totalizando quase 180 milhões de reais. O SEBRAE trabalha em sistema de parcerias com diversas entidades, ampliando o sistema de atendimento conhecido como Balcão SEBRAE, desenvolvendo a vocação empreendedora e agilizando sua estratégia operacional. Segundo Ávila (2001) “o objetivo maior do SEBRAE/SC tem sido o de promover o desenvolvimento das micro e pequenas empresas industriais, comerciais, agrícolas e de serviços, em seus aspectos tecnológicos, gerenciais e de recursos humanos”.

Em maio de 1998, teve início o FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade, instituído pelo governo federal e gerido pelo BNDES. Em outubro de 1999, o governo federal institui o FUNPROGER – Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda, gerido pelo Banco do Brasil.

Um estudo direcionado aos programas de financiamento para as micro e pequenas empresas será desenvolvido no próximo capítulo deste trabalho.

### **FORMAS DE ACESSO AO CRÉDITO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL**

O acesso ao crédito é um problema para o qual as pequenas empresas brasileiras ainda não encontraram uma solução totalmente adequada, pois as operações encontram-se ainda morosas e com custo operacional elevado, além do excesso de garantias, impedindo, muitas vezes, a concretização das operações.

Instituições como o BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social que possuem linhas de crédito e financiamento específicos para as pequenas empresas, mesmo apresentando abundância de recursos, admitem que o volume de recursos que chegam para as pequenas empresas industriais é relativamente reduzido.

Segundo Barreto (1999) o BNDES lança em 1996 o Programa de Crédito Produtivo Popular que tem como objetivo a promoção do acesso ao crédito aos microempreendedores, formais ou informais. Para a implantação deste programa foi levado em consideração a importância do microcrédito para as políticas públicas de emprego, sendo assim, o BNDES vem contribuindo ativamente como provedor de recursos financeiros e para a estruturação das instituições de microcrédito. Uma equipe de especialistas foi contratada pelo BNDES com a finalidade de formar agentes de crédito (técnicos capacitados) que atuam diretamente junto aos clientes conhecendo as suas particularidades e carências.

“Em 1998, 17 organizações não-governamentais, apoiadas pelo BNDES, atuantes em 14 Estados, concederam mais de 42.000 créditos, no valor médio de R\$1,1 mil, totalizando R\$ 46 milhões, o que permitiu manter ou gerar 60.000 postos de trabalho.” (Barreto, 1999, p.180).

O BNDES em parceria com o BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento está recebendo assistência técnica internacional – DAÍ (*Development Alternatives, Inc*), para a implantação do Programa de Desenvolvimento Institucional que tem como objetivo fortalecer a indústria das microfinanças no Brasil, oferecendo produtos adequados às necessidades do cliente potencial, integrando-o cada vez mais ao setor financeiro formal. (BNDES, 2001)

Entidades empresariais e o governo têm como objetivo ampliar as exportações através da inserção de PMEs nas relações internacionais com o objetivo de reverter o quadro de deficitário da Balança Comercial brasileira. No ano de 2000 foi lançado em Florianópolis – SC, por Dorothea Werneck, gerente da APEX (Agência de Promoção da Exportação), o Consórcio de Exportação do Sistema FIESC. A APEX tem como objetivo aumentar a participação das PMEs no mercado externo. A formação de consórcios irá facilitar aos pequenos empreendedores na compra de matéria-prima e redução de custos. Essa concepção está baseada no modelo italiano de consórcio adaptado à realidade brasileira. Os consórcios catarinenses oferecem a seus associados, aulas de processo industrial, cursos de capacitação, adequação de produtos e promoção no exterior. (SEBRAE, 2000) (a).

As vinte e três cooperativas de garantia de crédito e consórcio de garantia de crédito existente na região de Emilia Romagna, Itália, são apoiadas pelas associações de pequenas empresas, governos da região, províncias e Câmaras de Comércio. Esse consórcio italiano, fortaleceu o sistema de cooperativas e associações oferecendo melhores condições de negociações de recursos junto ao sistema bancário. Estima-se a existência de 120.000 empresas industriais na região, sendo que 50% delas estão associadas a cooperativas de garantia de crédito, desfrutando de consultoria gratuita e orientação financeira.

Como funciona a sistemática básica para a obtenção de recursos através do consórcio de garantia de crédito, vigentes na região de Emilia Romagna:

1. A empresa se dirige a um balcão (são mais de 300 na região) e lá recebe instruções,
2. A empresa encaminha formulário solicitando o financiamento a sua respectiva cooperativa,
3. A cooperativa analisa e encaminha ao banco o formulário (faz a negociação),
4. Cooperativa e banco aprovam a operação e cada um se coobriga em 50%,
5. A cooperativa se reassegura no consórcio em 50 % de sua coobrigação.

Para Casarotto (1998) há relevantes diferenças entre cooperativas de crédito e cooperativa de garantia de crédito. A primeira, na realidade, é um banco e como todo

banco objetiva auferir lucro. Porém o objetivo do associado não é esse e sim a obtenção de crédito barato. Já uma cooperativa de garantia de crédito age como intermediária para garantir o crédito.

Esse tipo de mecanismo é o que falta no Brasil, que ajude na diminuição dos custos operacionais bancários e riscos inerentes. No Brasil as MPEs passaram a contar, a partir de 1996, com a criação do FAMPE – Fundo de Aval para MPEs, administrado pelo SEBRAE, que realiza uma análise da viabilidade econômica do projeto e a situação financeira da empresa solicitante. O FAMPE surge para complementar o PAPE – Programa de Apoio a Pequena Empresa, do BNDES.

O Fundo de Aval é um serviço de acesso ao crédito de recursos financeiros provados do SEBRAE, que é concedido isoladamente a cada empresa, após análise da proposta de concessão de crédito. O Fundo de Aval destina-se a apoiar empresas estáveis, ou seja, com potencial de crescimento, porém que não encontram mecanismos de financiamento apropriados.

#### **Vantagens do Fundo de Aval para às Micro e Pequenas Empresas:**

- Acesso ao crédito;
- Rapidez na obtenção de financiamentos;
- Simplificação da documentação a ser apresentada;
- Reservas de algumas garantias para futuros negócios;
- Custos compensadores em relação aos de preparação e regularização de documentos.

#### **Vantagens do Fundo de Aval para os Bancos:**

- Concentração nos aspectos específicos do negócio a ser realizado, e não nos detalhes acessórios, como os relativos aos documentos de garantia, quando for o caso;
- Rapidez e simplificação dos processos de análise, concessão, contratação e administração de créditos;
- Menores custos operacionais, por dispor de uma garantia de primeira qualidade e bastante simplificadas. (SEBRAE,s.d.)

## 5.1 O Microcrédito<sup>7</sup>

Segundo Silva e Oliva (1999) os anos 70 representam um marco de referência na concessão de crédito para pequenos negócios de comunidades carentes, com baixa renda e sem condições de levantar o capital necessário para a expansão de seu empreendimento. Nos anos 80 entidades européias (*European Association for National Productivity Centers* e *European Foundation for Management Development*) publicaram um estudo *A Guide to Small Firms Assistance in Europe* (elaborado e coordenado por Allan Gibb e Tony Hubert) sobre as principais áreas a serem criadas visando à expansão dos pequenos negócios: “criação do negócio, exportação, inovação tecnológica e pesquisa e desenvolvimento” e o principal fator que influencia a criação de instituições de apoio aos pequenos negócios: a força que esses pequenos negócios representam para economia. As principais organizações de apoio para o desenvolvimento de pequenos negócios na Europa são: Câmaras de Comércio, Entidades de Desenvolvimento Regionais, Agências de Fomento, Governos (Federal, Estadual e Municipal), Clubes de Pequenos Negócios, Bancos Privados.

Nos Estados Unidos, a *Small Business Administration* – SBA, criada em 1953 pelo Congresso Nacional, presta serviços aos pequenos negócios através de grupos de executivos aposentados que ajudam os pequenos empresários a resolver seus problemas, através das Universidades, representadas pelos estudantes de administração de negócios, supervisionados por professores e através de recursos Locais, Estaduais e Federais, que prestam auxílio gerencial e técnico. Os empréstimos são operados na forma de microfinanciamentos, ou seja, valores pequenos para iniciar o negócio.

A UNICEF – *United Nations Children’s Fund* – divulgou um relatório em 1997 chamado *Give us Credit*, onde demonstra como o acesso ao crédito pode proporcionar renda à parcela mais pobre da população.

O relatório discute a seguinte equação:

**Desenvolvimento = Microcrédito + Serviços Sociais Básicos**

Com o apoio dos programas da UNICEF, muitos países estão adotando o microcrédito estratégia de desenvolvimento de pequenos negócios para a população de baixa renda, como é o caso do Brasil, Benin, Colômbia, Bolívia, Guatemala, Quênia e Peru. Leva um certo tempo para que a concessão de crédito, a confiança nos grupos e a disciplina financeira se estabeleçam, por isto, parcerias são importantes e entre elas estão

<sup>7</sup> Para uma pesquisa mais detalhada sobre a situação das microfinanças e oferta de microcrédito no Brasil recomenda-se consultar as bibliografias de: SIQUEIRA (1999), GOLDMARK (2000) e MATOS (2000)

as Instituições Financeiras, ONGs, Agências das Nações Unidas, criando as condições básicas de desenvolvimento do microcrédito.

“O microcrédito é uma alternativa que vem ganhando espaço no atendimento ao problema do desemprego, através da possibilidade da criação de pequenos negócios, na maioria das vezes sob a forma de auto-emprego<sup>8</sup> para as populações mais carentes”. (Silva e Olivo, 1999, p.35)

O microcrédito desenvolve um comportamento disciplinador em seus beneficiados e ele pode ser observado através da concessão do aval solidário, ou seja, através do compartilhamento dos riscos. O grupo, de forma solidária, assegura que os pagamentos dos financiamentos sejam efetuados na época correta para que membros do grupo não sejam prejudicados pela falta de crédito por falhas de alguns.

A responsabilidade solidária e experiência com microcrédito direcionam e incentivam famílias pobres e indivíduos sem recursos a saírem da pobreza por si mesmos, a aprenderem a poupar e amortizar seus financiamentos e a não serem inadimplentes.

A estratégia do microcrédito vem apresentando bons resultados desde os anos 80 em Bangladesh, através do *Grameen Bank*, Fundado em 1978 atua como agente de cidadania para as populações carentes. Está localizado em um dos países mais pobres do mundo, onde 85% da população vivem da agricultura, com uma renda *per capita* de US\$200 e uma densidade demográfica de 740 habitantes por Km<sup>2</sup>.

O professor Muhamad Yunus, responsável pelo projeto de criação do *Grameen Bank*, constatou que famílias e indivíduos carentes teriam condições de gerar renda se tivessem acesso ao crédito e a órgãos de fomento, por isso a importância de políticas de apoio creditício para diminuir o estado de miséria de países como Bangladesh. Para Silva e Olivo (1999) o microcrédito está aliado a serviços sociais básicos tornando-se uma arma eficiente no combate à pobreza de uma região.

---

<sup>8</sup> Recebe esse nome inclusive o “(PAE) Programa de Auto-Emprego do governo do Estado de São Paulo, que o utiliza como resposta ao chamado desemprego estrutural. O governo busca oferecer instrumentos de apoio aos trabalhadores que mais sofrem com as transformações no mundo do trabalho, o PAE preocupa-se, principalmente com os chamados “excluídos sociais”, tem como objetivo gerar ocupações produtivas e renda, através da capacitação profissional de indivíduos desempregados”. (BARELLI, 1999)



## 5.2 O Microcrédito no Brasil

As formas de organização econômica que mais absorvem mão-de-obra excluída e onde mais se evidencia a participação da população carente, podem ser vistas através das cooperativas, das microempresas e das empresas domésticas. E é no fortalecimento desses pequenos empreendimentos que se encontra uma alternativa para essa parcela de excluídos e marginalizados das economias capitalistas e globalizadas, que vem ao longo do tempo contribuindo para o aumento do desemprego.

Segundo Barreto (1999) as transformações ocorridas no mercado de trabalho nos anos 90, deslocaram para o setor informal da economia, um relevante contingente de mão-de-obra que sofreu um processo de exclusão devido ao efeito da globalização dos mercados e da abertura comercial.

Porém, uma das questões que mais tem limitado a expansão dos pequenos empreendimentos é o difícil acesso a recursos financeiros, uma estrutura de crédito adequada a este segmento, que regule a concessão de crédito e financiamento às populações carentes, visando a expansão dos pequenos empreendimentos. O envolvimento de entidades governamentais e não-governamentais em políticas de geração de atividades econômicas para a promoção do desenvolvimento local é muito importante, pois diminui os impactos da globalização, estruturando políticas sócioeconômicas regionais e desenvolvendo atividades econômicas geradoras de renda.

Segundo Matos (2000) no Brasil, as políticas públicas que tratam do emprego estão segmentadas em Ativas e Passivas. As políticas Ativas tratam da questão do aumento do emprego da força de trabalho e as Políticas Passivas visam a proteção do trabalhador desempregado. O programa de seguro-desemprego foi a primeira iniciativa de política pública apoio ao trabalhador, instituído em 1986, tem como objetivo dar assistência financeira temporária ao desempregado. Em 1990 é instituído o FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador, com recursos do PIS/PASEP (Programa de Integração Social)/(Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público), passa a custear o programa de seguro desemprego. A partir de 94 o FAT passa a contemplar todos os trabalhadores, viabilizando linhas de financiamento para outras iniciativas de políticas públicas de emprego, instituindo o SINE (Sistema Nacional de Emprego). O PROGER (Programa de Geração de Emprego e Renda), instituído em 1994, preocupa-se em dar apoio às MPEs e o Planfor (Plano Nacional de Formação Profissional), instituído em 1996 destinado á qualificação e

requalificação profissional. Têm-se assim, os principais programas de geração de emprego e renda considerados como políticas públicas de emprego ativas.

Um dos grandes incentivos para promover políticas públicas de apoio às MPEs é o baixo capital exigido para se investir em um pequeno negócio, sendo assim, implementar uma política de fomento ao emprego e a capacitação de novos empreendedores contribuem para a criação e expansão das MPEs e é com este objetivo que entidades como o Proger, intermediam recursos do FAT. O programa mais recente é o PCPP/BNDES (Programa de Crédito Produtivo Popular), estabelecido em 1996, que também busca oferecer crédito às MPEs.

Para Mattei (2001) as experiências brasileiras com microfinanças estão segmentadas em quatro blocos distintos. Em um primeiro bloco encontram-se as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor (SCM) que tem como objetivo dar acesso ao crédito à micro e pequenos empreendedores, dos setores formal e informal da economia.

Em um segundo bloco, aparece as Cooperativas de crédito, rurais e urbanas que são formadas no mínimo por 20 pessoas físicas que são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa e que prestam serviços na área financeira a seus associados, conduzindo-os ao crédito cooperativo. O BANCOOB – Banco Cooperativo do Brasil é o maior Sistema de Crédito Cooperativo do país e conta com 733 cooperativas de crédito, com 656.000 associados e 1.024 pontos de atendimento.

O terceiro bloco é composto pelos programas de microcrédito, com destaque para o Banco do Povo que concede empréstimos à população de baixa renda no sentido de viabilizar o desenvolvimento de pequenos empreendimentos através do financiamento de máquinas e equipamentos, móveis e utensílios.

O quarto bloco é representado pelos programas de microfinanças de instituições financeiras públicas como o BNDES que através do Programa de Crédito Produtivo Popular (PCP) visa o desenvolvimento de instituições que trabalham com microfinanças oferecendo linha de crédito para os microempresários, formais e informais, combatendo problemas de desemprego e renda. A participação dos bancos comerciais na concessão de crédito para financiar pequenos negócios ainda é muito inexpressiva.

Os principais exemplos e características de programas de apoio e fontes de financiamento, segundo Silva e Olivo (1999), que possibilitam à população mais pobre acesso ao crédito para a criação e expansão de pequenos negócios são:

- **Programa de Geração de Emprego e Renda do Ministério do Trabalho: PROGER/MTb**, instituído em 1994 pelo Ministério do Trabalho, tem como objetivo

promover ações que gerem emprego e renda, através da concessão de linhas de crédito a setores de difícil acesso ao sistema financeiro como microempresas, cooperativas e formas associativa de produção. Tem como agentes financeiros o Banco do Brasil, O Banco do Nordeste do Brasil, o BNDES e a Caixa Econômica Federal. A partir de 1995 o Proger Rural começa a atender os micros e pequenos produtores rurais, visando o fortalecimento da agricultura familiar.

- **Programa Nacional do Fortalecimento da Agricultura Familiar: PRONAF**, vinculado ao Ministério da Agricultura e Abastecimento, tem como objetivo apoiar o desenvolvimento rural, através do fortalecimento da agricultura familiar, visando níveis de satisfação e bem-estar de agricultores e consumidores, referente a questões econômicas, sociais e ambientais. Visa garantir ao pequeno produtor, condições semelhantes a outros segmentos produtivos do meio urbano.
- **BNDES, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social** é responsável por vários programas de apoio e linhas de crédito a pequenos negócios como:
  1. **Programa de Crédito Produtivo Popular**: são linhas de crédito, estruturadas em 1996, na área de Desenvolvimento Regional e Social do banco, que tem como objetivo criar novos postos de trabalho, expandir a renda e elevar o nível de bem-estar da classe trabalhadora mais carente. As duas linhas de crédito desenvolvidas são: BNDES Trabalhador, concede linhas de crédito a micro e pequenos empreendimentos, porém é extinto devido à inadequação de sua estrutura e o BNDES Solidário concebido para viabilizar microcréditos para pequenos empreendimentos, que após a extinção do BNDES Trabalhador, passou a ser chamado de PPCP/BNDES, objetivando promover o desenvolvimento de microcréditos e microfinanças, buscando a formação de uma rede de instituições que propicie crédito aos microempreendedores, formais ou informais e viabilize formas de investimentos, contribuindo para a geração de emprego e renda. (Matos, 2000)
- **Rede CEAPE (Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos)**, tem apoio da UNICEF, da ACCIÓN Internacional e da ADCE/RS (Associação dos Dirigentes Cristãos de Empresas do Rio Grande do Sul), teve sua origem em 1987 com a criação do CEAPE/RS, tem como objetivo dar apoio creditício e técnico-gerencial na criação de pequenos negócios à população de baixa renda, mediante o seu Programa de Apoio aos Pequenos Empreendimentos.
- **Banco da Mulher**, Com o propósito de promover a participação da mulher na atividade econômica, o Banco da Mulher, que atua no Brasil desde 1984, está

vinculado ao *Women's World Banking* (de Nova York), fornecendo apoio financeiro e técnico-gerencial. A mulher, segundo Silva e Olivo (1999) está em primeiro plano devido à constatação de que sua capacitação tem influência direta na vida das crianças, na saúde, nutrição e conseqüente desenvolvimento da região. O Banco da Mulher é uma organização não-governamental sem fins lucrativos, com o objetivo de inserir a mulher de baixa renda no processo produtivo, através do desenvolvimento de sua capacitação empreendedora. Os recursos são provenientes do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) e de bancos comerciais (HSBC, Banco do Brasil e Banco do Estado do Amazonas). O Banco da Mulher atua em nove Estados (AM, BA, MS, SP, MG, PR, SC, RS e PA), concedeu cerca de R\$ 3,7 milhões em crédito em 1996.

Segundo Gelinski (2000) no estado de Santa Catarina o Banco da Mulher possui uma sede no município de Lages, visa atender aquela parte da população (homem e mulher) que geralmente não possui conta bancária e são donos de pequenos negócios. Para essas pessoas o Banco da Mulher representa acesso fácil ao crédito sem muita burocracia. São valores pequenos que podem ser pagos em prestações fixas. A taxa de inadimplência é baixa, pois ao bom pagador implica novo financiamento. Para Gelinski (2000) o aumento de entidades que se destinam a cuidar do microcrédito, ampliará as oportunidades de acesso do público alvo a outras alternativas, que não sejam as conhecidas instituições: Banco do Brasil e Caixa Econômica.

- **EPCs – Empresas de Participação Comunitária**, sociedade comercial independente, de capital fechado, chamada também de  *Holding*, controla os recursos que vão sendo captados, através da aplicação do capital, para a criação de empresas afiliadas ou chamadas de Empresas Limitadas. Formam-se a partir de grupos de cidadãos e associações que destinam seus investimentos a projetos para a comunidade.
- **Instituições Comunitárias de Crédito (ICCs): Banco do Povo**, uma importante alternativa de acesso ao crédito para as comunidades carentes expandirem seus pequenos empreendimentos. As mais relevantes experiências brasileiras de apoio ao pequeno empreendedor e à população de baixa renda, realizadas pelo Banco do Povo são:
  - ✓ Rede CEAPE, Programa BRB – Trabalho e Banco da Mulher.
  - ✓ Viva Créd, localizada na favela da Rocinha (Rio de Janeiro), criada em 01/04/1997, linha de crédito para favelados, atua com cerca de 200 mil

peças, fazendo empréstimos entre R\$ 100,00 e R\$ 5.000,00, com juros de 3,9% ao mês, a taxa de inadimplência é zero.

- ✓ Banco do Cidadão, localizado em Natal – RN, é um subprograma do PROGRAMA SER (Sistema de Emprego e Renda), tem como objetivo viabilizar a população de baixa renda meios de financiamento para desenvolverem suas atividades. Financia o setor informal com valores de até R\$ 5.000,00.
- ✓ FAEP – Fundo de Apoio ao Empreendimento Popular, Juiz de Fora – MG., instituição de crédito comunitário, voltada para empreendimentos de pequeno porte, formais ou informais, libera recursos para a compra de matéria-prima, mercadorias, equipamentos, máquinas e capital de giro.
- ✓ Fundo de Investimento de Crédito Produtivo Popular, de São Paulo.
- ✓ Projeto PRORENDA / Microcrédito, do Ceará. Proporciona aos microprodutores informais, capacitação gerencial.
- ✓ Micro-Crédito do Banco do Nordeste (Crédito entre Amigos), em Ceará e em Pernambuco. Beneficia o setor informal com um limite *per capita* de R\$ 1.000,00.
- ✓ Portosol (RS), criada em 17/01/1996 em Porto Alegre, “seu objetivo é facilitar a criação, o crescimento e a consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais e informais, a fim de fomentar o desenvolvimento socioeconômico equilibrado do município, através da concessão de empréstimos”. Fundação Caixa do Povo (CE), constituída em 02/07/1996, compreende a região de Fortaleza e o interior do Estado, concentra-se em atender famílias de baixa renda, com renda mensal de R\$500,00, que exercem atividades produtivas, concede créditos para capital de giro na faixa de R\$50,00 a R\$300,00, juros de 2,5% a.m., a inadimplência tem sido inferior a 0,5%. (Fonte: Silva e Olivo, 1999)

Segundo Silva e Olivo (1999) o microcrédito é um tipo de financiamento que atinge a população mais pobre, principalmente às mulheres, destinado à criação de auto-emprego, ou seja, é uma forma de melhorar as condições de vida e renda da população pobre.

## CAPÍTULO VI

---

### CONCLUSÃO

#### 6.1 Conclusão

Ao longo desse trabalho pretendeu-se verificar as diversas ações direcionadas às micro e pequenas empresas brasileiras, tendo como referencial, algumas experiências/programas internacionais de apoio a este segmento, bem como, as transformações estruturais que a economia brasileira vem enfrentando, principalmente ao longo dos anos 90, que se iniciou com o processo de abertura comercial e globalização dos mercados.

As estruturas industriais brasileiras vêm se deparando com as rápidas mudanças na demanda dos consumidores, que se tornaram mais exigentes, diante de um ambiente cada vez mais competitivo e com rápidas inovações tecnológicas. Mudanças no padrão do processo de desenvolvimento, acarretam mudanças no padrão tecnológico de produção e na concorrência. Descentralizar, seja de forma verticalizada (terceirização, subcontratação, integração tecnológica, financeira, econômica, comercial), seja de forma horizontalizada (pesquisa cooperativa, produtos, processos), compreende cooperação entre os agentes produtivos, o que muitas vezes não é alcançado pelas instituições estatais devido, justamente, a sua falta de flexibilidade de incorporar as mudanças que ocorrem em uma economia globalizada.

Nos países desenvolvidos, percebe-se um estímulo a promoção e desenvolvimento das micro e pequenas empresas, visto que, elas são consideradas como estratégicas na geração de emprego e renda e na expansão da economia local. Por isso, políticas de apoio direcionadas ao aprimoramento dessas empresas, tanto em âmbito nacional como local, fazem parte dos programas de entidade públicas e privadas, que visam o fomento/criação de instituições que atuem junto a esse segmento de empresas. A cooperação industrial, as redes de pequenas empresas, os distritos industriais, os pólos tecnológicos são exemplos de mecanismos de interação e apoio que podem contribuir para a geração de externalidades e para a eficiência coletiva das empresas.

As micro e pequenas empresas, para o desenvolvimento econômico do Brasil, têm contribuído com uma significativa parcela na geração de emprego e renda, na alocação de mão-de-obra e na difusão tecnológica, tirando da marginalidade/informalidade boa parte dos micro e pequenos empreendedores. Porém, o expressivo número de pequenos negócios constituídos e de empregos gerados, ainda não é o suficiente para absorver o grande contingente de mão-de-obra excluída dos processos de reestruturação das grandes empresas.

É a partir da década de 90 que o aumento do número de entidades de apoio e órgãos de financiamento para pequenos negócios entra em expansão e se expressa através de entidades públicas e privadas como o SEBRAE, BNDES e bancos de microcrédito, porém grande parte dos problemas dessas empresas não se resolve apenas com financiamentos. O apoio ao desenvolvimento tecnológico é de extrema importância para que os pequenos negócios desenvolvam capacidade competitiva para enfrentar as instabilidades macroeconômicas, políticas recessivas, elevadas taxas de juros que afetam diretamente as pequenas empresas, contribuindo para o elevado índice de mortalidade das mesmas.

A situação das microfinanças no Brasil está relacionada com problemas de desemprego e assimetrias sociais, diminuindo o difícil acesso a recursos financeiros para micro e pequenos empreendedores. Para que esse objetivo (expansão do crédito) seja alcançado é necessário o envolvimento de entidades governamentais e não-governamentais que promovam políticas de geração de atividades produtivas para o desenvolvimento local/regional. A necessidade se implantar uma política ativa, que tratem de questões para o aumento do emprego da força de trabalho é de extrema urgência, pois o Brasil deixa a desejar neste aspecto.

Em síntese, neste trabalho pode verifica-se que as micro e pequenas empresas e os tipos de políticas de apoio existentes às pequenas empresas, bem como a sua importância no cenário econômico, como geradoras de emprego e renda, diminuindo as desigualdades regionais, é uma preocupação das autoridades políticas, instituição pública e privada, mas que exigem, ainda, um maior grau de integração entre todos esses agentes, na busca de uma maior eficácia dos programas de apoio, que não depende exclusivamente do seu conteúdo coerente e adequado, mas sim de todo um contexto conjuntural e estrutural da nossa economia.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

---

- ÁVILA, E.C. **Avaliar os programas de apoio à empresas de pequeno porte, conduzido pelo SEBRAE, na região da grande Florianópolis.** Dissertação (Mestrado em Economia) – UFSC, 2001.
- BARELLI, W. Auto-emprego: uma proposta empreendedora para o Brasil. *In*: SIQUEIRA, C.A.(coord.). **Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso.** Rio de Janeiro, 1999.
- BARRETO, A.S.P. Programa de crédito produtivo popular e o BNDES. *In*: SIQUEIRA, C.A.(coord.). **Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso.** Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- BIANCHI, P.; TOMMASO, M. Política industrial para las pequenãs y medias empresas en la economía global. **Revista Comércio e Exterior.** México. v.48, n.8, 1998.
- BIELSCHOWSKY, R.; STUMPO, G. A internacionalização da indústria brasileira: número e reflexões depois de alguns anos de abertura. *In*: BAUMANN, R. (org.). **O Brasil e a Economia Global.** Rio de Janeiro: Campus: SOBEET, 1996.
- BNDES. **Apoio à indústria de microfinanças.** Disponível na Internet. <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em 03/05/01
- BOTELHO, M.R.A. **As pequenas empresas de Minas Gerais frente às tendências internacionais.** *In*: Anais do Congresso sobre pequenas e médias empresas. UNICAMP, 1998.
- BOTELHO, M.R.A. **Políticas de apoio às pequenas empresas industriais no Brasil: uma avaliação a partir da experiência internacional.** Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – UNICAMP, 1999.
- CÂNDIDO, G.A. **Fatores críticos de sucesso no processo de formação de redes interempresariais do tipo agrupamentos industriais entre pequenas e médias empresas: um estudo comparativo de experiências brasileiras.** Projeto de Tese de Doutorado (Engenharia de Produção) -UFSC, 2000.
- CARULLO, J.C. Lãs micro, pequeñas y medianas empresas en el MERCOSUR. **Revista Comércio e Exterior.** México: Banco Nacional de Comércio Exterior, v.48, n.7, 1998.
- CASAROTTO FILHO, N.; PIRES, L. H.. **Redes de pequenas e médias empresas e desenvolvimento local: estratégias para a conquista da competitividade global com base na experiência italiana.** São Paulo: Atlas, 1999.
- CLEETUS, R.; RAMACHANDRAN, V. Políticas para la pequeñas industrias de Estados Unidos. **Revista Comércio e Exterior.** México: Banco Nacional de Comércio Exterior . v.48, n.8., 1998.



- DENK, A. **Dinâmica competitiva do cluster moveleiro da região de São Bento do Sul – SC.** Dissertação (Mestrado em Economia) – UFSC, 2000.
- DOMÍNGUEZ, R. **Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón: temas para el debate en América Latina.** Washington, DC, 1996. (Documentos de Trabajo, IFM-102).
- DRUCK, M.G. Globalização e reestruturação produtiva: o Fordismo e/ou Japonismo. **Revista de Economia Política.** São Paulo: Editora 34, v.19, n.2, p.31-48, 1999.
- FONSECA, R.; CARVALHO, M.C.; POURCHET, H. A orientação externa da indústria de transformação brasileira após a liberalização comercial. **Revista de Economia Política.** São Paulo: Editora 34, v.20, n.3, p. 22-38, 2000.
- GELÍNSKI, C.R.O.G. **Redirecionando as políticas de emprego: a vez do microcrédito.** Florianópolis, Dep.de Economia – UFSC, 2000. (Texto para Discussão,12, 2000).
- GIMENEZ, F.A.P. Um sistema para apoio à média e pequena empresa brasileira. **Revista de Administração de Empresas.** São Paulo, v.23, n.4, p.57-62, 1988.
- GOEDERT, A.R. **Redes de inovação tecnológica para pequenas e médias empresas: um estudo exploratório para o setor apícola catarinense.** Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) - UFSC, 1999.
- GOLDMARK, L.; POCKROSS, S.; VECHINA, D. **A situação das microfinanças no Brasil.** Projeto BNDES - BID de Microfinanças. Rio de Janeiro, 2000.
- IEDI. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial. **Indústria e desenvolvimento: uma análise dos anos 90 e uma agenda de políticas de desenvolvimento industrial para a nova década.** Novembro, 2000.
- MARTINELLI, O. **A Globalização e a indústria alimentar: um estudo a partir das grandes empresas.** São Paulo: FAPESC, 1999.
- MATOS, F. **Oferta de microcrédito no Brasil: análise comparativa com a experiência boliviana.** Projeto de qualificação apresentado à USP – Universidade de São Paulo, Prolam – Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina. São Paulo, nov.2000.
- MATTEI, L. **Microfinanças no Brasil: algumas evidências a partir de estudos de casos.** Florianópolis, Dep.de Economia – UFSC, 2001. (Texto para Discussão, 02/2001).
- NAKANO, Y. Globalização, competitividade e novas regras de comercio mundial. **Revista de Economia Política.** São Paulo: Nobel, v.14, n.4, p.7-30, 1994.
- PORTER, Michael. **Competição.** Rio de Janeiro: Ed. Campus, 1999.
- POSSAS, M. **Estruturas de mercados em oligopólios.** São Paulo: Hucitec, 1985.

- PUGA, Fernando Pimentel. **Experiência de apoio às micros, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, Itália e em Taiwan**. Brasília: BNDES, 2000. (Texto para Discussão, 75). Disponível na Internet. <http://www.bndes.gov.br/publicações>.
- RAMOS, C. A. **Programas federais de apoio aos pequenos investimentos: justificativas, características e balanço preliminar**. Brasília: fev.1998. (Texto para Discussão, 546). Disponível na Internet. <http://www.ipea.gov.br/publicações>.
- RATTNER, H. Inovação tecnológica e pequena empresa: uma questão de sobrevivência. **Revista de Administração de Empresa**. Rio de Janeiro, n.7/9, 1984.
- SCHMITZ, H. Pequena empresa e especialização flexível em países menos desenvolvidos. *In: Schmitz, H. (org.). Padrões tecnológicos e políticas de gestão: comparações internacionais*. São Paulo:USP/UNICAMP/BID. p.151-189. 1989.
- SEBRAE. **Consórcio ajuda pequenas à exportar**. Disponível na Internet. <http://www.sebrae-sc.com.br/news>. Acesso em 02/06/00. (a)
- SEBRAE. **Fundo aval SEBRAE**. Disponível na Internet. <http://www.sebraesc.com.br>. Acesso em 10/2000. (b)
- SEBRAE. **A micro e pequena empresa no Brasil**. Disponível na internet. <http://www.sebraesp.com.br/pesquisa>. Acesso em 13/03/2001. (a)
- SEBRAE. **Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas**. Brasília: ed.Sebrae, 1999. Disponível na Internet. <http://www.sebraesp.com.br>. Acesso em 04/2001. (b)
- SEBRAE. **Lei para as PMEs**. Disponível na internet. <http://www.sebraesc.com.br>. Acesso em 03/2001. (c)
- SEBRAE. **Sondagem sebrae 2000: avaliação de 1999 e perspectivas para o ano de 2000**. Brasília: ed.Sebrae, 2000. Disponível na Internet. <http://www.sebraesp.com.br>. Acesso em 04/2001. (d)
- SEBRAE. **Sondagem Conjuntural das micro e pequenas empresas**. Disponível na Internet. <http://www.sebrae.com.br>, "microempresas". Acesso em 02/2001. (e)
- SILVA, H.; OLIVO, S. Crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios no Brasil: análise institucional e proposições de mudanças. *In: SIQUEIRA, C.A.(coord.). Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- SIQUEIRA, C.A. **Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso**. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.
- SOLLEIRO, J.L.; CASTAÑON, R. Política industrial e tecnológica para las PYME em América Del Norte. **Revista Comércio e Exterior**. México: Banco Nacional de Comércio Exterior, v.48, n.7, 1998.

SOUZA, M.C.A.F. Relações de cooperação com as grandes empresas: oportunidades e limites para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas – reflexões para o caso do Brasil. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, v.18, n.2, p.201-234, 1997.

SOUZA, M.C.A.F. **Pequena e média empresa na reestruturação industrial**. Brasília: Ed.SEBRAE, 1985. 257p.

TAGLIASSUCHI, M.T. O estatuto da microempresa: sistematizando o debate. **Ensaio FEE**. Porto Alegre. p.121-144, 1985.

TAGLIASSUCHI, M.T. Pequenas empresas: dependência econômica e participação política. **Ensaio FEE**. Porto Alegre. p.65-95, 1987.

## BIBLIOGRAFIAS CONSULTADAS

---

- AMADEO, E. **Mercado de trabalho brasileiro: rumos, desafios e o papel do Ministério do Trabalho**. Brasília: Câmara dos Deputados, 14 de maio de 1998.
- BALBINOTTI, J. Micro quer mais crédito. **Diário Catarinense**. Florianópolis, 11 set.2000. p.15
- BATALHA, M.O. **Análise da estrutura organizacional das pequenas e médias indústrias catarinenses**. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) UFSC - 1989.
- BENECKE, D.W. **Cooperação e desenvolvimento: o papel das cooperativas no processo de desenvolvimento econômico no país do terceiro mundo**. Porto Alegre: coojornal, 1980. 240p.
- BÊRNI, Duilio de Avila et al. **Técnicas de pesquisa em economia: transformando curiosidade em conhecimento**. Florianópolis: GangeS, 1998.
- FINANCIAMENTO para pequenos acelera expansão. SEBRAE/SC – matéria. Notícias para MPEs. <http://www.sebrae-sc.com.br/news/matéria>.
- GONÇALVES, R.R. Perspectivas para implantação de uma política industrial no Brasil. **Revista de Economia Política**. São Paulo: Editora 34, v.18, n.3, p.84-99, 1998.
- RELATÓRIO das atividades do programa de acompanhamento, avaliação e monitoramento do PROGER – urbano 1999. Curitiba, 2000.
- SALEH, M. **O desenvolvimento dos setores metal-mecânica, automecânico e da construção civil e arquitetura de Lages, através da metodologia alemã de núcleos setoriais**. Dissertação (Mestrado em Economia) – UFSC, 2000.