



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA  
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**SONIA TELLES DA CRUZ**

**POLÍTICAS DE APOIO ÀS PMEs:  
Uma Descrição de Algumas Experiências Internacionais  
e o Caso Brasileiro**

**SALVADOR  
1997**

**SONIA TELLES DA CRUZ**

**POLÍTICAS DE APOIO ÀS PMEs:  
Uma Descrição de Algumas Experiências Internacionais  
e o Caso Brasileiro.**

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Oswaldo F. Guerra

**SALVADOR  
1997**

## **RESUMO**

A importância das PMEs e o seu papel na economia estão presentes na maioria dos estudos direcionados ao crescimento econômico. De fato, esse segmento representa a grande maioria das empresas industriais e de serviços, responsáveis pela geração de milhares de postos de trabalho, salários e impostos recolhidos, bem como por uma parcela significativa do produto social. Muitos desses estudos destacam também as dificuldades enfrentadas por essas empresas. Em determinados momentos históricos, o processo de concentração e centralização de capital parece anunciar a extinção das mesmas e, em outros, elas têm seu lugar preservado e beneficiam-se de políticas de apoio

## AGRADECIMENTOS

Concluir o curso de Ciências Econômicas é muito mais que finalizar uma etapa de vida. Com certeza é a prova de que as coisas só acontecem se quisermos e se acreditarmos que somos capazes de fazê-las acontecer. Contudo, por todo o caminho, nunca estive só. Nele, me deparei com pessoas que me incentivaram, me ajudaram e, até mesmo, me serviram de exemplo para que nunca desanimasse. Chegou a hora, portanto, de serem lembradas.

Em primeiro lugar, tenho que agradecer a Deus pela pessoa perseverante que me tornei. Sem essa perseverança não teria conseguido aproveitar as oportunidades que surgiram. A minha mãe Conceição, que jamais permitiu que desanimasse frente a tantos obstáculos para frequentar o curso e a minha irmã Letícia, pela sua força-de-vontade e coragem para seguir sempre em frente. A Paulo, hoje meu marido, o meu muito obrigado por estar sempre ao meu lado, acreditando em mim em qualquer circunstância.

Uma outra pessoa chegou quase no final do processo e talvez nem saiba o quanto contribuiu para essa vitória. Refiro-me a Martha, minha coordenadora, pela ajuda e, principalmente, pela flexibilidade, facilitando, em muito, a conclusão desse trabalho monográfico.

Aproveito para agradecer aos participantes da Banca Examinadora, em especial ao meu Professor e amigo, Lielson Coelho - obrigada por tudo, pelas cobranças, pelas ajudas, pelos conselhos. Ao meu Orientador, Professor Oswaldo Guerra, agradeço pela seriedade, profissionalismo e responsabilidade, exemplo que estará sempre presente em minha vida profissional.

Aos funcionários do SEBRAE e a todos os outros que direta ou indiretamente participaram desse processo, o meu muito obrigado!

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	
<b>2</b>	<b>ALGUMAS EXPLICAÇÕES TEÓRICAS PARA A SOBREVIVÊNCIA DAS PMES</b>	<b>6</b>
<b>3</b>	<b>POLÍTICAS INTERNACIONAIS DE APOIO ÀS PEQUENAS EMPRESAS</b>	<b>14</b>
3.1	BREVE COMENTÁRIO	14
3.2	ITÁLIA	15
3.3	JAPÃO	18
3.4	ALEMANHA	22
3.5	CANADÁ	23
3.6	TIGRES ASIÁTICOS	25
<b>4</b>	<b>A PEQUENA EMPRESA NO BRASIL</b>	<b>29</b>
4.1	HISTÓRICO	29
4.2	A CONCEITUAÇÃO DAS PMEs	31
4.3	A IMPORTÂNCIA DAS PMEs	32
4.4	FATORES LIMITANTES À EXPANSÃO DO PEQUENO CAPITAL	35
<b>5</b>	<b>POLÍTICAS NACIONAIS DE APOIO ÀS PMEs</b>	<b>38</b>
5.1	O BRASIL	38
5.2	A BAHIA	48

6	<b>CONCLUSÃO</b> .....	65
	REFERÊNCIAS	
	BIBLIOGRÁFICAS.....	67

## 1 INTRODUÇÃO

A importância das PMEs e o seu papel na economia estão presentes na maioria dos estudos direcionados ao crescimento econômico. De fato, esse segmento representa a grande maioria das empresas industriais e de serviços, responsáveis pela geração de milhares de postos de trabalho, salários e impostos recolhidos, bem como por uma parcela significativa do produto social. Muitos desses estudos destacam também as dificuldades enfrentadas por essas empresas. Em determinados momentos históricos, o processo de concentração e centralização de capital parece anunciar a extinção das mesmas e, em outros, elas têm seu lugar preservado e beneficiam-se de políticas de apoio.

Diante disso, as seguintes questões podem ser formuladas: como as pequenas unidades produtivas conseguem sobreviver ao processo de concentração e centralização de capital? quais as medidas adotadas por outros países para que sejam asseguradas às PMEs condições de funcionamento? quais as políticas disponíveis no Brasil para as PMEs, nos âmbitos federal e estadual? O principal objetivo desse trabalho é responder a essas indagações.

Para atingi-lo é feito, inicialmente, um estudo acerca da dinâmica do pequeno capital, do ponto de vista neoclássico, marxista e schumpeteriano. Em seguida, descreve-se as principais políticas de apoio às PMEs, praticadas por países como o Japão, Itália, Alemanha, Taiwan, dentre outros. No quarto capítulo, o foco transfere-se para a presença do pequeno capital no Brasil, analisando-se, de forma breve, sua conceituação, importância e fatores limitantes ao seu desenvolvimento. Por fim, identificam-se as políticas de apoio destinadas às PMEs brasileiras, destacando-se as voltadas para as pequenas e médias empresas baianas.

## **2 ALGUMAS EXPLICAÇÕES TEÓRICAS PARA A SOBREVIVÊNCIA DAS PMEs**

Desde meados do século passado, começa-se a constatar o aumento do movimento de concentração e centralização do capital, que dá lugar ao aparecimento de grandes oligopólios. Paralelamente a este processo, assiste-se a uma grande resistência do pequeno capital, que luta para não ser extinto, extinção essa temida por alguns estudiosos. Buscar explicações para a sobrevivência das pequenas e médias empresas - PMEs -, numa fase em que o capitalismo tornava-se cada vez mais oligopolizado, tornou-se objetivo de muitos economistas.

Segundo Rattner (1985), para Marshall, um dos principais teóricos neoclássicos, as PMEs tenderiam a sobreviver devido à rotatividade entre empresários terminais e novos que surgem. Operando com conceitos abstratos tais como firma individual representativa, equilíbrio de mercado, concorrência perfeita, pleno emprego, entre outros, procurou explicar o surgimento e desaparecimento das PMEs, baseando-se na “lei da sobrevivência do mais apto” e na “evolução dos organismos dentro de um sistema diversificado e integrado” (Rattner,1985,p.43). Assim, o pequeno capital se transformaria em médio e, eventualmente, em grande capital. Grande ênfase, também, é dada à involução das habilidades empresariais. Ao afirmar que o mercado (floresta) é composto de empresas (árvores) que nascem, crescem e morrem, sendo substituídas por outras em crescimento, ele compara a trajetória das empresas ao ciclo biológico vital.

Dentro dessa floresta existiria um determinado tamanho ótimo de empresa, para onde todas as outras convergiriam, denominada de empresa representativa. O tamanho ideal dessa empresa seria aquele no qual as economias de escala superariam o custo de expansão das vendas e evitariam as deseconomias de escala. O insucesso das PMEs estaria associado ao fato delas possuírem elevados custos e às dificuldades na citada expansão das vendas, diferenciando-as das que sobrevivem por absorverem vantagens das economias de escala à medida que vão crescendo.



As economias de escala exerceriam assim um papel primordial no crescimento dos pequenos empresários. Marshall ressalta, porém, que em alguns setores, essas economias seriam neutralizadas pela dificuldade de ampliação do mercado, daí porquê a expansão dessas unidades ocorreria por tempo determinado. Supondo um mercado em concorrência perfeita, a empresa individual só conseguiria superar tal dificuldade através de uma redução de seus preços.

O processo de divisão do trabalho seria o principal viabilizador dessas economias. Com ele, haveria uma diferenciação e especialização das funções e tarefas e, então, toda a unidade ganharia, através da obtenção das chamadas “economias internas”. Segundo ele, essas economias dependeriam do tamanho da empresa e seriam acessíveis tanto às pequenas quanto às grandes, variando, porém, a intensidade das mesmas em virtude das próprias diferenças técnicas de cada segmento. Já as “economias externas” resultariam do movimento de integração de empresas, que proporcionaria compras em grandes lotes, redução nas tarifas de transporte, relações interindustriais etc. Essas vantagens seriam mais acessíveis às empresas maiores, devido à redução de seus custos pela produção em larga escala.

A grande empresa fez da especialização um ponto fundamental no seu processo de crescimento. Através dela foi possível obter maiores rendimentos das máquinas, dos materiais e da mão-de-obra. Com a divisão do trabalho e a utilização de máquinas e equipamentos modernos, os empregados técnicos e administrativos passaram a ter suas funções cada vez mais subdivididas e a produtividade empresarial tornou-se crescente. Porém, apesar de possuírem tantas vantagens, que permitiriam uma contínua expansão, as grandes empresas, segundo Marshall, não poderiam crescer indefinidamente tendo em vista a involução das habilidades empresariais, ou seja, as aptidões e energia do empresário, e, também dos seus herdeiros, tenderiam a regredir depois de um certo tempo (Steindl, 1944).

Na pequena empresa, por sua vez, não haveria tal especialização. As funções não seriam subdivididas e as máquinas, pouco especializadas, seriam utilizadas para todos os fins. O proprietário executaria todas as etapas do processo produtivo, com a única preocupação de

cuidar das tarefas rotineiras que garantiriam a sobrevivência do negócio. Ao pequeno capital estariam disponíveis apenas máquinas e equipamentos já ultrapassados, fadando-o, portanto, à extinção devido a sua impossibilidade de competir com a produtividade das grandes empresas. Em que pese esta tendência, Marshall acreditava ser possível um convívio “harmônico” entre as PMEs e as grandes empresas. As pequenas unidades produtivas, mesmo sofrendo de desvantagens técnicas, teriam condições de crescer e, até mesmo, de alcançar o estágio de grande capital devido à superior aptidão do empresário mais jovem.

A obra de Marshall, apesar de ter como grande mérito a eterna tentativa de aproximar-se da realidade, através da introdução de alguns elementos que poderiam ser explorados dinamicamente, caracterizou-se, fundamentalmente, pela sua estrutura estática, na qual o pequeno capital é apartado do processo de concentração, centralização e dispersão do capitalismo. Ele sofreu profundas críticas por emprestar demasiada importância à aptidão pessoal do empresário e, também, por admitir grande facilidade e rapidez ao movimento de surgimento e expansão de grandes capitais provenientes de PMEs, dando uma idéia de que a oferta de empresários seria elástica e estaria diretamente relacionada com sua eficiência pessoal. Essa eficiência exerceria papel fundamental no processo de ascensão do trabalhador, sem propriedade, a pequeno empresário e, posteriormente, a grande empresário, impulsionando o que ele chamava de movimento “de baixo para cima” (Steindl, 1944).

Um ponto destacado pelos críticos é que o surgimento da grande empresa, contudo, não necessariamente estaria condicionado ao crescimento das PMEs. Ela poderia surgir pela formação de novas sociedades anônimas, uma forma institucional de ampliar o poder de acumulação de capital, ou, até mesmo, através da associação de organizações empresariais. Em sua analogia à floresta, comparando empresas a árvores que nascem, crescem e morrem, Marshall provoca um entendimento equivocado acerca da dinâmica empresarial, pois, nem sempre, a árvore consegue crescer, ou seja, nem sempre a pequena empresa consegue atingir o estágio de grande capital e, mesmo que isso ocorra, esse tempo de “maturação” seria lento e não com a rapidez que ele tentou introduzir em sua explicação.

Outro ponto fortemente criticado na teoria marshalliana é a sua concepção relativa ao crédito. Para Marshall, esse benefício seria acessível tanto a pequenos quanto a grandes empresários. Contudo, ao contrário do que ele pensava, observava-se a existência de uma grande barreira ao pequeno capital para adquirir empréstimos. Essas limitações seriam causadas, por um lado, por fatores como a insuficiência de recursos e o comprometimento do ativo das pequenas empresas para saldar dívidas contraídas e, por outro, pelo próprio controle do endividamento, por parte do proprietário, no intuito de se precaver de um provável desaparecimento caso houvesse perturbações no mercado.

Em síntese, as explicações marshallianas não foram suficientes para explicar o fenômeno da sobrevivência das pequenas unidades produtivas, sendo tal preocupação retomada por seus discípulos, como Thorp (1924) e Taussig (1929), citados por Sato (1977), que procuravam fazer uma diferenciação entre setores dominados por PMEs e grandes empresas. As grandes atuariam em setores que exigissem um elevado investimento e especialização na administração, além de produtos padronizados e uma rápida assimilação das inovações tecnológicas, ao contrário das pequenas unidades que dominariam os setores que atendessem a pequenos mercados locais, com produtos sem padronização. A sobrevivência desses pequenos empresários estaria condicionada à descoberta por parte deles da “escala eficiente de produção”. Eles continuam, todavia, cometendo o mesmo erro de Marshall, ao analisarem a empresa divorciada do processo de acumulação do capital.

Steindl (1944) introduz uma visão alternativa. Para ele, a resistência da pequena unidade produtiva pode ser explicada pelo fato das grandes empresas passarem por um processo lento de aumento do seu mercado. As PMEs tenderiam a desaparecer à medida que o grande capital se expandisse, mas, como esse processo de crescimento demanda tempo, em virtude das necessidades de acumulação de capital, a participação das pequenas e médias empresas no processo de desenvolvimento econômico estaria assegurada.

Uma outra justificativa para a permanência desse segmento seria a imperfeição do mercado. Essa imperfeição seria oriunda de fatores objetivos como custos de transportes,

difíceis de serem eliminados já que estão diretamente interligados com a distância entre a empresa e o mercado consumidor, e subjetivos, que estariam relacionados com a força do hábito dos consumidores. Essas imperfeições protegeriam o pequeno capital em virtude da individualização, viabilizada pela proximidade com o cliente, e diferenciação dos produtos oferecidos por esse segmento.

O fato das grandes unidades tenderem a uma concentração oligopolista, não significaria, tampouco, que o espaço destinado ao pequeno capital viesse a, inexoravelmente, se exaurir. Para Steindl, ao contrário do que pareceria, a grande empresa tenderia a ter muito mais prejuízo com a eliminação das PME's, que só respondem por uma pequena parcela da oferta total, pois tal eliminação poderia dar lugar ao aparecimento de um novo concorrente com maiores condições de competitividade. A pequena empresa, além de não possuir uma participação decisiva na economia, de forma a alterar a situação vigente, ainda pode ser uma aliada do grande capital. Para este, a expansão para outros ramos pode trazer maiores lucros, que a absorção total do mercado, com a conseqüente morte das PME's, originando uma situação de monopólio. Por tudo isto, estaria, muitas vezes, assegurada a permanência de um certo número de pequenas unidades. Além desses aspectos, Steindl menciona a disposição ao risco, vista como uma característica inerente ao pequeno proprietário. Ele luta para preservar sua posição, pois assim obtém valorização social por exercer a função de empresário e garante vantagens econômicas, pois a pequena empresa lhe permite um emprego para si mesmo e, em alguns casos, para seus familiares.

Na análise marxista, a problemática das PME's é inserida no processo de acumulação e reprodução do capital. A vida econômica caracterizaria-se por contradições, desequilíbrios e conflitos, algo bem distante da versão neoclássica de mercados equilibrados como base do processo econômico. Ao examinar a cooperação simples, a manufatura e a grande indústria, Marx permite que se visualize a dinâmica das PME's, que se relacionaria com o grau de subordinação do trabalho ao capital.

Na cooperação simples, havia uma organização industrial rudimentar, não aparecendo a figura do trabalhador assalariado. Os artesãos eram detentores dos seus meios de produção e não existia divisão entre capital e trabalho. Eles concebiam e executavam o processo em todas as suas fases e os instrumentos de trabalho lhes pertenciam, logo, não existia divisão técnica do trabalho. Nessa fase, o capital começa a subordinar o trabalho de forma indireta. O aparecimento do comerciante facilita o aumento das vendas e os artesãos ficam vinculados às necessidades do mercado. O papel do comerciante será o de colocar a demanda em contato com o artesão, e não o de se apropriar do processo produtivo, pois não pagará salários, não determinará o produto a ser elaborado, nem a matéria-prima a ser utilizada.

Com a manufatura surgem os trabalhadores assalariados dependentes de um único capitalista. Ela diferencia-se da cooperação simples por sua escala de produção, relações trabalhistas e por introduzir as primeiras máquinas rudimentares, que substituirão fisicamente o trabalhador. Assiste-se agora a uma subordinação direta, porém formal. Formal no sentido de ser contratual, porém não real, já que o ritmo do trabalho continua sendo dado pelo trabalhador. O controle da produção é do capitalista, mas o processo de trabalho é de competência do trabalhador, devido ao nível de mecanização ainda ser incipiente e o trabalhador muito qualificado.

O aparecimento da grande indústria marca o momento em que o desenvolvimento capitalista começa a automatizar a fábrica e dar-lhe um comando central. A nova tecnologia vai embutir o antigo conhecimento operário nas máquinas, substituindo-o com muito mais força e destreza. O trabalhador passa por um processo de especialização dentro da fábrica, tornando-se responsável por tarefas cada vez mais específicas e repetitivas. A subordinação deixa de ser formal e passa a ser real.

O desaparecimento do pequeno capital, entretanto, não poderia ser explicado, unicamente, pela transformação de formas produtivas menos complexas em organizações industriais mais avançadas, tendo em vista que as PMEs se adaptariam a distintos contextos

econômicos e se articulariam com as grandes empresas. Esta articulação se daria através de um sistema de subcontratação de insumos, serviços, etc. dando origem a uma dependência técnica do pequeno ao grande capital, apesar dele permanecer juridicamente independente. Além da submissão imposta ao pequeno empresário pelos grandes blocos de capital, que propiciaria a permanência das PMEs no mercado, outro fator também seria responsável por essa sobrevivência - a dispersão do capital. Por não se processar de forma uniforme e generalizada, a concentração do capital criaria oportunidades para a pequena unidade produtiva em setores ainda não abarcados pelo grande empresário. Torna-se assim desnecessária a incorporação de tecnologias mais avançadas, como aquelas utilizadas pelas grandes empresas, para que as PMEs se expandam ou não sejam aniquiladas, uma vez que interligado às grandes organizações, o pequeno capital pode compartilhar dos benefícios advindos da expansão do setores controlados pelo grande capital.

Segundo Solomon (1990), outros teóricos, como Braudel e Schumpeter, também analisaram o fenômeno da persistência do pequeno empresário. Para Braudel, a permanência do pequeno capital estaria relacionada à necessidade de realização de determinadas atividades de menor expressão, desinteressantes para o grande capital, mas imprescindíveis ao bem-estar da sociedade. Ele visualiza um mercado estratificado em camadas que se interligam entre si dando um aspecto dinâmico à economia. As PMEs se localizariam em uma determinada camada e seriam governadas pela concorrência perfeita. Já as grandes empresas pertenceriam àquela camada detentora de maior lucro. Assim, por perseguir rendimentos cada vez maiores, o grande capital não teria interesse em dominar todas as etapas do processo produtivo - da produção à distribuição. Ele só se interessaria por determinadas fases dessa cadeia, fases essas que intensificariam o seu poder econômico sob o restante dos agentes. As outras etapas, menos expressivas, ficariam a cargo das pequenas unidades produtivas. A relação de complementariedade entre as PMEs e o grande capital decorreria das diferenças existentes entre esses dois segmentos, - mercado alvo, decisões de investimento, poder econômico etc. - tais diferenças garantiriam, conseqüentemente, a sobrevivência do pequeno empresário.

Com uma visão contrária a essa, Schumpeter previu o desaparecimento lento do pequeno capital devido ao processo de inovação tecnológica, cada vez mais complexo e associado ao crescimento das grandes empresas, algo que conduziria à “socialização” do espírito individualista e capitalista. O empresário, através da sua capacidade inovadora, fomentaria um movimento dinâmico na economia. Essa sua capacidade se materializaria não somente na criação de novas mercadorias, mas, também, na transformação de produtos já existentes, através do uso de tecnologias inéditas. Entretanto, essa aptidão para invenções tenderia a ser limitada. Por um lado, a difícil adaptação a um novo caminho ainda desconhecido e, por outro, a própria resistência a mudanças presente no mercado, faria com que apenas uma pequena parcela de empresários se dispusesse a transpor tais barreiras. Diante disso, as grandes empresas levariam vantagens em relação ao pequeno capital. Ademais, o processo de modernização tecnológica exigiria do empresário muito mais do que um espírito individual inovador. Ele impõe trabalho em conjunto, descartando o imprevisto que é típico do pequeno capital.

Para Schumpeter, na economia moderna, seria cada vez menor o espaço para pequenas unidades produtivas e para mercados de concorrência perfeita. As grandes empresas seriam o motor do desenvolvimento econômico.

### **3 POLÍTICAS INTERNACIONAIS DE APOIO ÀS PEQUENAS EMPRESAS**

#### **3.1 BREVE COMENTÁRIO**

A figura do pequeno proprietário sempre esteve presente no processo de desenvolvimento econômico.

“ A pequena empresa foi o ponto de partida do desenvolvimento da maioria dos países industrializados de hoje. Foi a pequena empresa que difundiu as habilidades e os valores e forneceu os meios para a acumulação inicial de poupanças domésticas para investimentos. Foi a pequena empresa que atendeu às necessidades das grandes indústrias na medida em que as mesmas evoluíram e criaram as redes de distribuição que proporcionaram o equilíbrio para a solução da equação produção-distribuição da economia” (Solomon,1990,p.360).

Uma observação mais apurada das tendências existentes nos países capitalistas desenvolvidos demonstra que o modelo de organização industrial passa por modificações estruturais. Em consequência desse processo de reestruturação, imposto às grandes organizações, aparecem várias oportunidades para o pequeno capital, que se fazem acompanhar de desafios e pressões num contexto mundial caracterizado, não somente por



rápidas mudanças tecnológicas, mas também, e principalmente, pela globalização das atividades econômicas.

Muitos países, percebendo a importância de viabilizar tais oportunidades têm buscado adotar medidas que estimulem a criação e o desenvolvimento de pequenos negócios.

### 3.2 ITÁLIA

Ao final da II Guerra Mundial, dada às necessidades de absorver a mão-de-obra até então envolvida no conflito e de reconstruir os países mais afetados - Japão, Itália e Alemanha -, o auto-emprego e os pequenos negócios floresceram. A experiência italiana é particularmente interessante, tendo em vista que naquele país, a prosperidade do pequeno capital foi viabilizada pela criação de redes, sem o apoio de grandes estruturas industriais, financeiras e comerciais.

Na Itália, desde a Idade Média, sempre houve uma dedicação à atividade artesanal. Acrescidos à essa particularidade, o crescimento do mercado doméstico, a partir do desenvolvimento do antigo triângulo industrial de Milão, Gênova e Turim, a facilidade de acesso aos mercados internacionais, a existência de numerosos mecanismos de proteção dos mercados locais, além de um certo grau de conhecimento técnico e educacional fomentaram, em todo o território, o surgimento e expansão da rede de pequenas unidades produtivas.

Esse país possuía ainda outras particularidades que viabilizavam o desenvolvimento das PMEs: grande quantidade de pequenas e médias cidades, cada uma com sua riqueza própria em artesanato, comércio etc.; tendências políticas homogêneas; além de

um alto volume de créditos devido à presença maciça de pequenos bancos. (SEBRAE, 1995). Adicionalmente, a utilização de mão-de-obra barata, a existência de capacidade organizacional desenvolvida pelos pequenos empresários - artesãos e agricultores - e a possibilidade de evasão de taxas em larga escala, viabilizada por um sistema político e uma administração coniventes, também possibilitaram o desenvolvimento das PMEs na Itália.

Durante todo o período do pós-guerra, houve um intenso fluxo migratório das famílias italianas para as pequenas cidades e vilarejos do centro-norte-oriental - mais precisamente para Emília, Vêneto, Toscana, Marche e proximidades, dando origem a uma nova região denominada de *Terceira Itália*<sup>1</sup> - fluxo esse que atinge o ápice na década de 60 e início dos anos 70.

Essas famílias, ao abandonarem a agricultura, trataram de se dedicar a várias atividades artesanais. Pequenos fabricantes e camponeses passaram a compor a economia da região. Posteriormente, transformaram-se em pequenas unidades familiares utilizando-se de ferramentas cada vez mais sofisticadas e trabalhando sob um regime de contratos de fornecimento às empresas de grande porte. Tempos depois, máquinas programadas por computadores viriam a fazer parte dos instrumentos de trabalho desses pequenos empresários. Cada vilarejo especializou-se em um tipo de produto e, no conjunto, tornaram-se capazes de produzir desde a confecção de calçados até máquinas operatrizes.

A diferenciação regional, acima mencionada, tornou possível a criação de uma rede dinâmica de pequenos empresários, facilitando o cooperativismo, o subfornecimento e a especialização - enquanto Bolonha concentrava-se na produção de máquinas para artigos em madeiras, Parma concentrava seus esforços em máquinas destinadas à alimentação. Essas redes surgiram da necessidade de um grande número de pequenas empresas acompanharem as mudanças rápidas por que passava o mercado, já que não dispunham de tecnologias mais avançadas. Diante disso, em alguns setores, formaram-se grupos de sub-empregados que

buscavam, através da reunião de suas capacidades individuais, planejar processos e produtos inéditos que lhes proporcionassem um acesso cada vez mais independente aos mercados. Não obstante, os seus trabalhadores estavam sujeitos a precárias formas de trabalho, onde era possível existir serviço sem a devida regulamentação ou, até mesmo, sem remuneração.

Um pouco mais tarde, já na década de 70, as PMEs experimentaram um novo impulso para o seu desenvolvimento. A recessão, que assolou o mundo naquela época, exigiu das grandes organizações determinadas medidas de adequação ao novo quadro econômico. O grande capital recorreu às pequenas empresas, através de um volume expressivo de encomendas, estimulando uma expansão, ainda maior, dos pequenos empresários que demonstravam uma melhor capacidade de adaptação às mudanças.

Não só a necessidade do grande capital fortalecia as PMEs, mas também a inserção de ex-operários, demitidos das grandes empresas em movimentos grevistas. Tratavam-se de ex-militantes sindicais e, até mesmo, políticos de esquerda que, ao partirem em busca de seu próprio negócio, lutavam para garantir uma situação de maior autonomia às pequenas empresas. Essa situação seria alcançada, por um lado, pelo apoio que vieram a receber do Partido Comunista Italiano - responsável pelo controle de grande parte dos governos locais - e, por outro, pela presença de movimentos cooperativos oriundos do pós-guerra que intensificaram, ainda mais, as políticas de apoio às PMEs.

Enfim, uma característica essencial do desenvolvimento italiano nesse período localiza-se nas pequenas empresas, tendo em vista a capacidade de integração e sinergia existente entre elas, no campo da pesquisa e desenvolvimento, da produção e do comércio exterior. Entretanto, apesar da Terceira Itália ser vista como o principal exemplo de sucesso da especialização flexível, demonstrando a viabilidade das PMEs, ela não pode ser tomada como um modelo aplicável genericamente. Foi uma experiência específica de uma determinada região do país, não se estendendo, inclusive, por todo o território italiano. Ela se inseriu nos

---

<sup>1</sup> Cabe ressaltar a importância da estrutura rural para o desenvolvimento das PMEs italianas. O processo de industrialização no país avançou nas regiões em que a pequena propriedade rural estava presente - norte e centro.

intervalos da produção em série, manufaturando pequenos lotes feitos por encomenda. Como visto, o sucesso dessa experiência se amparou na forte relação de cooperativismo existente entre as empresas, no alto nível tecnológico e na qualificação da mão-de-obra empregada.

O apoio dispensado às PMEs se deu basicamente pela criação de Distritos Industriais e de Centros Técnicos. Nesses distritos, as relações existentes entre os diversos agentes caracterizam-se por fortes atitudes cooperativas, em virtude da combinação de metas tanto econômicas quanto sociais, contribuindo, dessa forma, para o desenvolvimento econômico como um todo. Além dessa contribuição para a articulação interna das PMEs, os DIs foram importantes para incrementar economias externas, a partir de relações formadas entre essas PMEs e outras instituições que buscavam uma maior competitividade.

As políticas de apoio adotadas para os DIs são direcionadas, basicamente, para obtenção de financiamentos, para prestação de serviços não-financeiros - marketing, assistência e consultoria técnica, obtenção de dados etc. - e, principalmente, para a qualificação da mão-de-obra. Elas levam em consideração os benefícios que esses distritos são capazes de promover: sinergia entre as empresas e instituições de pesquisas, através da divisão de trabalho e a especialização entre os pequenos produtores; facilidade na obtenção de matérias-primas e componentes, bem como maquinaria de segunda mão; surgimento de agentes que transacionam com mercados internacionais; possibilidade de desenvolvimento de qualificações específicas dos trabalhadores; formação de consórcios para tarefas específicas etc.(Botelho,1995,p.116).

Em outubro de 1991, foi aprovada uma Lei visando a difusão dessas políticas para todo o território italiano. Seu objetivo prescípua seria o de fomentar a competitividade das pequenas empresas, ressaltando-se a importância da aplicação de tais políticas no sudeste italiano. Dentre elas salientam-se a busca de novas tecnologias, o estabelecimento de associações que proporcionem serviços às PMEs, a criação e desenvolvimento de pequenas empresas em áreas afetadas por atividades de reestruturação industrial e, principalmente, o incremento de investimentos para as pequenas empresas inovativas.

---

No Sul, onde prevaleceram os grandes latifúndios, o desenvolvimento tardou.

### 3.3 JAPÃO

No Japão, o processo de desenvolvimento do pequeno empresário ocorreu de maneira diferente. As grandes organizações, as forças propulsoras do crescimento japonês, buscaram se articular com milhares de fabricantes de pequeno porte, que beneficiados por uma assistência governamental diferenciada, proporcionaram à economia japonesa a flexibilidade necessária à sua expansão. A forte relação entre os fornecedores (pequenas e médias empresas subcontratadas) e as grandes empresas contratantes, não somente seria responsável pela conservação das pequenas unidades produtivas no mercado, mas também viabilizaria o sistema de *just in time*.

Esse sistema fortaleceu a capacidade de concorrência da grande empresa em virtude da redução dos custos de estoque e do aprimoramento do controle de qualidade. A rede de fornecedores, tendo em vista sua alta capacidade de adaptação, foi condição fundamental para o crescimento do Japão no período do pós-guerra.

“A rede de fornecedores é construída por uma forma eficiente de divisão de trabalho. É o pequeno fornecedor que absorve o impacto das depressões econômicas. Ele proporciona à grande empresa a flexibilidade na maximização de sua capacidade interna de taxas de utilização ao sofrer as primeiras consequências adversas quando há queda de vendas.”  
(Solomon,1990,p.338).

O modelo japonês de gestão da mão-de-obra tem várias faces. Aos trabalhadores homens, com funções regulares em grandes empresas, são oferecidos benefícios como emprego vitalício até os 55 anos, promoção por tempo de serviço, sindicato de empresa etc. Os empregados das PMEs, as mulheres e os trabalhadores temporários, por sua vez, estão excluídos de tais vantagens. A garantia do emprego nas grandes organizações é possibilitada pela mobilidade da mão-de-obra nas empresas de pequeno porte. Em tempos difíceis, quando se exige uma diminuição no quadro de funcionários, são os trabalhadores das pequenas

empresas que perdem seus empregos em decorrência da necessidade dessas PMEs se adequarem à diminuição do volume de encomendas.

A maioria dessas PMEs trabalha sob o regime de subcontratação. Apenas uma pequena quantidade de fornecedores poderia ser considerada independente. Esse sistema produz benefícios recíprocos. Por um lado, possibilita a redução dos custos de investimentos das grandes empresas, ocasionados pelo aumento da produção. Por outro, assegura a sobrevivência do pequeno capital. Existe no país um forte interesse na manutenção dessa rede de fornecedores e isso é conseguido com a assistência governamental já mencionada, e, principalmente, com o auxílio do grande capital ao pequeno empresário, financiando a aquisição de máquinas mais sofisticadas, como também, fornecendo assistência técnica. Essas medidas garantem a perpetuação da eficiência do sistema, num incessante processo de estímulo a concorrência.

Deste modo, a sobrevivência dessas PMEs depende fortemente do grande capital. A inserção das mesmas na economia do país é regida por regras sociais e hierárquicas bastante rígidas. A situação de subordinação do pequeno ao grande empresário é institucionalizada pela diferenciação salarial e por uma relação de dependência e fidelidade. A contrapartida dada pelas grandes organizações é a exclusividade para com seus fornecedores.

As medidas governamentais de apoio às pequenas unidades produtivas se adequavam às necessidades da economia japonesa. No período de reconstrução do país, a preocupação fundamental era viabilizar financiamentos para as PMEs. Com esse intuito, foi criada, em 1947, a Agência para a Pequena e Média Empresa ligada ao Ministério da Indústria e do Comércio. Um ano mais tarde, surge a Corporação Financeira Nacional e, em 1952, a Corporação Financeira para a PME com a finalidade de liberar financiamentos de longo prazo. A criação dessas instituições financeiras e o apoio do Banco Central possibilitaram o aumento na disponibilidade de recursos destinados ao pequeno capital. Para fortalecer, ainda mais, o acesso das PMEs ao sistema de crédito, instituiu-se a Lei de Associações de Crédito de Garantia, através da qual fica garantido o pagamento dos débitos das pequenas empresas.

Mais tarde, as políticas destinadas às PME's mudam de caráter. Elas deixam de objetivar o financiamento desse segmento e passam a priorizar a modernização do pequeno capital, devido à necessidade de liberar mão-de-obra, que se tornara relativamente escassa por conta do milagre econômico japonês nas décadas de 50 e 60.

Diante de tal preocupação, em 1954, foi criado o sistema de financiamento para modernização de equipamentos. Um pouco mais tarde, em 1963, passou a vigorar o que ficou conhecido como a Constituição das PME's - a Lei da PME - que visava assegurar a implementação de políticas que promovessem o pequeno capital. Nesse mesmo ano, cria-se a Lei de Promoção da Modernização das PME's, que buscava reestruturar as pequenas empresas, dando-lhes condições para se transferirem dos setores que se encontravam estagnados para aqueles que oferecessem melhores perspectivas.

Em 1976, novas medidas foram tomadas no intuito de continuar promovendo a modernização das pequenas unidades. Naquele ano, foi promulgada a Lei sobre Medidas de Promoção da Reestruturação das PME's. Essa lei objetivava fomentar o desenvolvimento de novos produtos e tecnologias e conceder empréstimos especiais, a taxas e condições favoráveis, às PME's, que porventura viessem a passar por dificuldades, inclusive em virtude de falência da empresa a qual elas estivessem ligadas pelo sistema de subcontratação. As PME's passaram a ter um seguro contra inadimplência.

Na década de 80, um novo conjunto de medidas é formulado pelo governo. A idéia era promover reformas estruturais nas PME's através da integração das mesmas em cooperativas, da construção de armazéns conjuntos, da modernização de centros comerciais em cooperação com os governos provinciais, bem como da montagem de serviços de consultoria.

No ano de 1983, o governo japonês edita uma lei temporária para auxiliar a renovação e transformação das PME's atuantes em áreas que sofreram mudanças estruturais.

Para isso, foram disponibilizados recursos em três tipos de instituições: nos bancos mutuais - que concederiam empréstimos a pequenas empresas com menos de 300 empregados ou com capital inferior a 800 milhões de ienes -, em bancos de crédito - responsáveis pela concessão de financiamentos aos membros de cooperativas de crédito - e, por último, em associações de crédito - que promoveriam empréstimos até o limite de 400 milhões de ienes aos próprios membros. Além dessas instituições, os bancos governamentais - Banco de Financiamento da PME, Banco Nacional de Financiamento da PME e o Banco Central para Cooperativas Comerciais e Industriais - forneceriam empréstimos diretos. Em algumas cidades japonesas, como Tóquio, Nagoya e Osaka, foram criadas Companhias de Promoção de Investimentos para a PME, que deveriam oferecer não somente serviços de consultoria tecnológica e gestão, mas também capital.

Sintetizando, a política de apoio às PMEs, sempre levou em consideração a necessidade de articular as pequenas unidades produtivas com as grandes empresas. Dessa forma, os pequenos negócios puderam dar importante contribuição na revitalização da economia japonesa.

### 3.4 ALEMANHA

O dinamismo da Alemanha Ocidental sempre esteve apoiado na força de suas grandes organizações. As pequenas empresas sempre encontraram uma certa resistência para se expandir naquele país, em virtude da ênfase ao grande capital e do receio presente entre os indivíduos diante do risco de montar um pequeno negócio. Essa insegurança se, por um lado, induziu a criação de um dos mais completos sistemas de bem-estar social do mundo, por outro, inibiu a grande maioria dos indivíduos a buscar se realizar como proprietário.



Assim, inicialmente não se observa estímulos capazes de beneficiar as PMEs alemãs. Já às microempresas<sup>2</sup> foram concedidas isenções de uma série de dispositivos legais. Por estarem em situação inferior às grandes organizações - no que tange a recursos financeiros, humanos, acesso a fontes de capital e a fornecedores -, a solução encontrada passava pelo desenvolvimento de um sistema de cooperação. Esse sistema compreendia a formação de alianças, que poderiam ser temporárias ou permanentes a depender de cada circunstância, e um único comando central, através do qual seriam fornecidos serviços como treinamentos, consultorias, departamentos especializados etc.

O descaso com as PMEs foi sendo gradativamente substituído, diante da redescoberta da capacidade inovativa inerente ao pequeno capital e da percepção acerca do importante papel que esse segmento poderia desempenhar na economia. Passa-se pois, a observar uma mudança radical nas políticas adotadas para as PMEs, mudanças essas que se aceleram com o aumento do desemprego na Alemanha, agravado, ainda mais, pelo processo de unificação.

A maioria dessas políticas concentrou-se na questão tecnológica. A Alemanha é um dos poucos países que possui um plano de pesquisa e tecnologia para a pequena e média empresa. Segundo o Ministério da Pesquisa e Tecnologia, são canalizados para as PMEs em torno de 30% do total dos gastos federais em pesquisa e desenvolvimento na área civil. Existem também dois outros programas governamentais ligados basicamente à liberação de capital, que conseguem assistir a cerca de 17 mil empresas anualmente.

Foram igualmente adotadas medidas fiscais com o objetivo de diminuir o ônus sobre as pequenas empresas. Em 1982, criou-se uma lei que reduziu a taxa de comércio. Um pouco mais tarde, em 1984, uma nova lei passou a vigorar. Ela diminuiu o imposto sobre propriedade e introduziu uma autorização especial de depreciação de 10% do capital das pequenas e médias empresas. Foi também estimulada a criação de novas empresas. Hoje, na

---

<sup>2</sup> São consideradas microempresas na Alemanha, aquelas que empregam menos de 20 trabalhadores.

Alemanha, uma pequena empresa em fase de instalação pode contar com a assistência de 100 programas de apoio diferentes.

### 3.5 CANADÁ

No processo de fomento ao pequeno capital canadense, verifica-se a importante participação do Ministério da Indústria, Ciência e Tecnologia. Seria de sua competência a elaboração, execução e valorização dos objetivos de uma política nacional adequada para o desenvolvimento da competitividade, da produtividade e eficiência da indústria canadense. A política nacional de criação e expansão das PMEs, insere-se neste contexto.

Ao lado do Ministério da Indústria, Ciência e Tecnologia, existem diversos órgãos governamentais e programas de apoio às pequenas empresas canadenses, destacando-se:

a. A lei sobre concessão de empréstimos às pequenas empresas, de 1961, que prevê recursos de aproximadamente 9 bilhões de dólares canadenses para a modernização dessas empresas;

b. A criação de centros de tecnologia administrados por organizações privadas sem fins lucrativos. Esse programa agiliza a aquisição, difusão e absorção de tecnologia e conhecimentos técnicos pelas pequenas empresas. Atualmente, existem:

- Centro de Tecnologias Têxteis;
- Instituto Canadense do Plástico;
- Instituto Canadense da Solda;
- Instituto Nacional da Qualidade;
- Rede Nacional da Qualidade;
- Centro de Materiais Compostos de Saint-Jérôme;
- Centro Canadense de Inovação Industrial de Montréal e de Walterloo;

c. O Banco Federal de Desenvolvimento, órgão estatal, que favorece a implantação e o desenvolvimento de PMEs. Ele oferece vasta gama de serviços financeiros e de gestão, adaptados às necessidades dos pequenos e médios empresários. O Banco possui diversos programas financeiros, inclusive um de desenvolvimento da indústria cultural, que fornece empréstimos de 20 mil a 500 mil dólares canadenses a empresas que operam com edição de livros e revistas, produção de filmes e de vídeo, bem como de estúdios de gravação;

d. O Fundo de Desenvolvimento das Indústrias Culturais, estabelecido em 1990, fornece capital de risco às empresas que não podem obter financiamento bancário normal. É administrado pelo Banco Federal de Desenvolvimento;

e. O Programa de Auxílio à Pesquisa Industrial, oferecido pelo Conselho Nacional de Pesquisa, foi concebido para auxiliar as pequenas e médias empresas a terem acesso a novas tecnologias. É o programa de desenvolvimento industrial mais importante do Canadá e o mais bem-sucedido. Atende, anualmente, a cerca de 40 mil pedidos e administra 6 mil projetos de pesquisa e desenvolvimento. Mais de 80% das empresas que receberam esse auxílio têm menos de 200 empregados;

f. O Ministério de Diversificação da Economia do Oeste do Canadá, criado em 1987, oferece financiamentos às pequenas empresas<sup>3</sup>. Também orienta as PMEs na busca de fontes de financiamento - federais ou outras - que melhor se adaptem a suas necessidades. Além disso, auxilia as empresas de pequeno porte no acesso a contratos governamentais e a aumentar sua participação como subcontratadas em grandes projetos do Estado. (SEBRAE,1995,p.108-110).

### 3.6 TIGRES ASIÁTICOS

Em Taiwan, as pequenas empresas são vistas como elementos essenciais e imprescindíveis à expansão da economia. Esse país é visto como exemplo no que diz respeito

ao tratamento diferenciado às PMEs, onde 98% do total das empresas inserem-se nas categorias de pequenas e médias empresas, respondendo por 55% do PIB, 70% do total da força de trabalho empregada e 65% do total dos rendimentos com as exportações. Esses números demonstram, claramente, a força das pequenas unidades produtivas. As PMEs, naquele país, caracterizam-se por possuírem um alto nível de organização e administração familiar. Elas são, normalmente, responsáveis pela produção de bens de consumo, principalmente para o mercado interno. Mas, produzem também para as grandes empresas voltadas ao mercado externo.

Para ajudar as pequenas empresas a contornarem as tradicionais dificuldades associadas à ausência de capital de giro e ao baixo nível tecnológico, o governo adotou uma política econômica baseada no “princípio da sobrevivência”. Tal política é conduzida pela MSBA (Medium & Small Business Administration), criada em 1981. Trata-se de uma agência governamental que busca construir um ambiente propício para os negócios de pequeno porte, através do desenvolvimento de um sistema de assistência financeira para esse segmento e do estímulo à fusões, voltados ao incremento da competitividade e ao crescimento econômico.

Pelo seu estatuto, a MSBA é responsável: pela concepção de projetos e regras que estimulem o desenvolvimento da pequena e média empresa; pela orientação e avaliação do desempenho das mesmas; pelo treinamento para aperfeiçoamento técnico; e pela orientação financeira. Para cumprir todas essas funções, ela opera conjuntamente com organizações externas de consultoria e pesquisa.

No campo financeiro, ela age com diversos bancos, dentre eles, os bancos comerciais, o Banco de Comunicações, o Banco de Taiwan, o Banco Cooperativo, o Fundo de Garantia de Crédito e o Centro Provincial de Assistência Integrada. No que se refere à produção e gestão, existe uma participação conjunta entre os serviços governamentais, a Universidade e outras instituições educacionais. Paralelo a isso, o Conselho de

---

<sup>3</sup> São consideradas pequenas empresas, no Canadá, aquelas que possuem até 50 empregados.

Desenvolvimento do Comércio Exterior também orienta a pequena empresa a direcionar-se para atividades exportadoras.

O Banco da Média Empresa de Taiwan é a principal instituição financeira na concessão de empréstimos ao pequeno capital. Eles destinam-se, essencialmente, à aquisição de terrenos industriais, maquinário e equipamentos, capital de giro, expansão e financiamento à exportação. As PMEs podem também recorrer a empréstimos para desenvolver novos produtos, bem como para melhorar a tecnologia e a qualidade na produção. Esses financiamentos são liberados por um outro órgão - o Conselho de Planejamento Econômico. Eles facilitam a vida do pequeno capital, pois cobram taxas de juros 2% abaixo das adotadas pelo Banco Central e garantem financiamento de máquinas e equipamentos por até 7 anos. O Fundo de Garantia de Crédito, idealizado pelo governo, funciona como avalista das PMEs e é constituído de doações de recursos provenientes dos diversos bancos. Ele suporta o acesso das PMEs ao sistema de crédito. A informatização é também um ponto forte nas políticas de apoio ao pequeno capital. A MSBA oferece orientação através de empresas especializadas no ramo e promove e patrocina seminários e programas de treinamento.

No campo tributário, são oferecidos às pequenas empresas diversos incentivos como, redução ou isenção do IR comercial; isenção ou parcelamento de impostos de importação quando da aquisição de máquinas e equipamentos; isenção do imposto comercial para exportações; depreciação acelerada para máquinas e equipamentos adquiridos com o propósito de conservação de energia ou redução de poluição; redução ou isenção de impostos para pesquisas e desenvolvimento e, por último, redução ou isenção de impostos em caso de fusão de empresas (SEBRAE,1995,p.100).

Na Coreia do Sul, o governo tem igualmente adotado uma série de medidas para desenvolver e amparar suas pequenas empresas, diante da falta de tradição na constituição de PMEs de propriedade familiar. Em 1962, foi fundada a Federação Coreana da Pequena Empresa, cujos gastos são 70% subsidiados pelo governo. Além disso, medidas de assistência

financeira foram implementadas com o objetivo de criar instituições e fornecer linhas especiais de crédito a esse segmento, tais como:

- a. empréstimos para compra de equipamentos e operações para promoção de exportações;
- b. projetos de modernização e de cooperação;
- c. canalização pelos bancos municipais (35%) e locais (55%) de empréstimos para as PMEs;
- d. destinação superior a 30% do fundo da agência de desenvolvimento tecnológico para montagem de laboratórios de pesquisa. (SEBRAE,1995,p.102).

No campo fiscal, as PMEs contam com um fundo de reserva contra riscos de exportação, podendo as empresas menores alocar cerca de 2% de sua receita com exportações como prejuízo financeiro. Acrescido a isso, dispõem de um sistema especial de depreciação, bem como desfrutam de isenção de impostos não só no caso de transferência de propriedade e associação de empresas, como também no ato de incorporação da empresa.

Também é oferecido à PME apoio à pesquisa e desenvolvimento, através da alocação de um percentual da renda da empresa como “prejuízo financeiro” se aplicada com aquele objetivo. Ademais, são também estimuladas as associações setoriais, reunindo empresas do mesmo ramo com interesses comuns em determinadas áreas de pesquisa e desenvolvimento.

Na Coréia do Sul, percebe-se também um forte incentivo à concentração de empresas em determinadas regiões, menos desenvolvidas, tendo como contrapartida a isenção fiscal. As empresas de menor porte se beneficiam com a política fiscal adotada pelo governo, pois são isentas de impostos incidentes sobre o espaço ocupado pelas suas instalações e sua folha de pagamento.

Por último, convém listar algumas das medidas de estímulo ao pequeno capital adotadas em Cingapura:

- a. os dispêndios com pesquisa e desenvolvimento podem ser contados em dobro para efeito de dedução. Todo o equipamento adquirido para esse fim tem sua depreciação acelerada para três anos, à exceção dos custos de construção (que recebem deduções específicas), sendo que até 30% do capital pode ser investido em pesquisa e desenvolvimento;
  
- b. nos investimentos fixos com construção e aquisição de novos equipamentos, com o objetivo de modernizar as operações, até 50% do montante aplicado pode ser deduzido dos impostos sobre o lucro;
  
- c. no campo da assistência técnica e gerencial, a contratação de especialistas para solução de problemas técnicos pode ter seus custos subsidiados em até 90%, assim como programas de treinamento de mão-de-obra, variando os percentuais entre 30 e 90% dos custos, conforme o segmento;
  
- d. na área creditícia, o estímulo à subcontratação é efetivado através de linhas de financiamento e taxas preferenciais para as PMEs que: ofereçam serviços vitais de apoio à grande indústria; estejam envolvidas em projetos de expansão de capacidade; e/ou que buscam diversificar suas atividades, modernizar seus equipamentos e ampliar seu capital de giro (SEBRAE,1995,p.103).

## **4 A PEQUENA EMPRESA NO BRASIL**

### **4.1 HISTÓRICO**

A presença das PMEs nas sociedades econômicas, após a Revolução Industrial, na segunda metade do século XVIII, sempre foi algo observado. Elas passaram a fazer parte do cotidiano, mesmo não existindo esforços nessa direção. Já as políticas específicas de promoção das micro e pequenas empresas ou, pelo menos, preocupações diretas com esse segmento, só irão surgir a partir da segunda metade do século XIX.

No Brasil, a participação dos pequenos negócios no processo econômico data de meados do século XVIII, ao tempo do Vice-Reinado, no Ciclo do Ouro. Nesse período, eram comuns as tecelagens, fiações, forjarias, fundições, moveleiras, olarias etc. O desenvolvimento dessas atividades foi interrompido com o Tratado de Methuen, realizado entre a Inglaterra e Portugal e só seria retomado no início do século XIX, com a vinda da família real para o Brasil. D. João VI, transfere para o território brasileiro a sede do reino português e abre os portos às nações amigas. Com essas medidas, os pequenos negócios, principalmente no setor terciário, experimentam um surto de expansão.

No século XIX, no Segundo Reinado, os pequenos negócios já possuíam uma relativa importância, não somente em virtude do desenvolvimento de pequenas empresas industriais, na condição de prestadora de serviços, contando com o apoio governamental, mas também devido ao estímulo que os serviços recebiam diante do intenso fluxo de profissionais liberais e operários italianos, alemães, espanhóis, suíços e franceses que migravam para o território brasileiro.

No século XX, com o advento da Primeira Guerra Mundial, a nascente indústria nacional foi impondo-se através de empreendimentos de pequeno porte. O primeiro pós-guerra, que marca o princípio da urbanização, intensifica esse processo, capitaneado por correntes migratórias do exterior e do meio rural. Eram profissionais liberais, artesãos e operários, estrangeiros e seus descendentes, que uniam seus esforços aos empreendimentos brasileiros urbanos (Solomon, 1990). A economia rural desse período liberou capitais para investimentos em empresas urbanas - especialmente após a queda da Bolsa em Nova York, em



1929, gerando a Grande Depressão, com consequências drásticas para o comércio internacional.

Mas, foi no governo de Getúlio Vargas que as pequenas empresas experimentaram sua grande proliferação. Nele têm início os grandes projetos nas áreas básicas de matérias-primas, como a Siderúrgica de Volta Redonda, a Fábrica Nacional de Motores e a Petrobrás. O forte incentivo ao programa nacionalista de industrialização, acrescido da escassez de recursos devido à economia de guerra e ao imediato pós-guerra, deram espaço para o surgimento, em larga escala, dos pequenos negócios.

Esse programa nacionalista de industrialização alcança seu ponto máximo no governo de Juscelino Kubitschek, em 1955, cujo programa, caracterizou-se, essencialmente, por grandes projetos voltados à substituição de importações. Em que pese esse cenário, surgem diversas pequenas empresas, motivadas pela elevação do ritmo de produção, em virtude da política de substituição de importações adotada por JK. As PMEs seriam estimuladas por produzirem para companhias transnacionais através de um sistema de subcontratação.

Um pouco mais tarde, os governos militares, pós-64, adotam uma política diferente de desenvolvimento econômico. Seus investimentos na produção industrial se realizariam por intermédio de conglomerados econômicos, beneficiando, dessa forma, empresas de grande porte. Com isso, surge uma nova estrutura de mercado, caracteristicamente oligopolizada, dificultando o surgimento e expansão das pequenas empresas.

Hoje, com o término do processo de substituições de importações, o desenvolvimento dos setores produtivos caracterizados por unidades intensivas em capital, tem criado condições tanto para o crescimento, como para a sobrevivência de um grande número de empresas de pequeno porte, seja através do sistema de franquias ou pela tercerização dos serviços.

## 4.2 A CONCEITUAÇÃO DAS PMEs

Definir PMEs constitui uma polêmica presente na maioria dos estudos direcionados a esse segmento. A existência de diversas variáveis, tanto quantitativas quanto qualitativas, além da demora na regulamentação de um tratamento diferenciado ao pequeno proprietário, contribuem para dificultar, ainda mais, a padronização de conceitos e critérios que ofereçam subsídios adequados à condução de uma política de apoio mais apropriada e, conseqüentemente, mais eficiente ao pequeno capital.

As variáveis qualitativas estão mais diretamente relacionadas com a forma de inserção do capital no mercado. As mais utilizadas são: acesso ao mercado de capitais e às inovações tecnológicas, existência de divisão do trabalho especializado, grau de concorrência, existência da participação direta do proprietário na produção etc. Contudo, essas variáveis não se mostram perfeitamente adequadas para a resolução do problema de conceituação, por basearem-se em conceitos vagos, difíceis de serem mensurados.

Já as variáveis quantitativas, como nível de emprego, nível de produção, faturamento, patrimônio líquido etc., apesar de serem obtidas através dos registros contábeis das empresas, sendo mais fáceis de serem medidas e comparadas, apresentam também problemas em sua utilização, devido a falta de confiabilidade dos dados apresentados pelas pequenas empresas, que possuem uma grande propensão à sonegação de impostos e informações.

Diante da falta de uma variável homogênea capaz de caracterizar as PMEs de forma universal e, tendo em vista que os diversos países, e até mesmo as diversas regiões dentro de um mesmo país, atribuem importância distinta às diferentes variáveis, adequando a conceituação do pequeno capital à sua estrutura econômica, torna-se necessário adotar um critério padrão que seja o mais abrangente possível, fornecedor de informações confiáveis e passível de comparações estatísticas. Dessa forma, as variáveis que mais se adequariam a essas

exigências seriam a *receita bruta* - utilizada pelo Estatuto da Microempresa<sup>4</sup> - e o *número de pessoal ocupado* - utilizada pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE).

**TABELA 4.1**

Classificação do Porte das Empresas Segundo Pessoal Ocupado - 1995

Pessoal Ocupado	Micro Empresa (até)	Pequena Empresa (entre)	Média Empresa (entre)	Grande Empresa (acima)
Comércio/Serviços	09	10 - 49	50 - 99	100
Indústrias	19	20 - 99	100 - 499	500

Fonte: SEBRAE/Nacional.

#### 4.3 A IMPORTÂNCIA DAS PMEs

Por muito tempo, em virtude do movimento de formação de grandes oligopólios, o pequeno capital não ocupou uma posição de destaque. Entretanto, com a tendência a um mercado mais diversificado e a decadência, em alguns setores, da produção em série, as pequenas e médias empresas começaram a sobressair-se no cenário econômico.

A contribuição das PMEs é incontestável. Segundo dados fornecidos pelo SEBRAE (1991), as pequenas unidades responderam naquele ano por 43,07% do valor bruto da produção dos três setores (comércio, serviços e indústria) e por 59,38% do total da mão-de-obra empregada. A importância do pequeno capital não se limita à criação desse grande número de postos de trabalho; elas se destacam, principalmente, pelo tipo de mão-de-obra que empregam. A maioria das PMEs funciona sob regime intensivo de trabalho, utilizando-se de empregados com baixa especialização. Essas empresas operam em áreas com vasta oferta de

<sup>4</sup> Lei 8.8864 de 28 de março de 1984.

mão-de-obra e, assim, absorvem grande parte dos trabalhadores que chegam ao mercado sem a qualificação necessária para serem aproveitados pelas grandes organizações, contribuindo, dessa forma, para minimizar os problemas econômicos, sociais e políticos, gerados pelo desemprego.

Barros (1978:61), por exemplo, lista os seguintes benefícios proporcionados pelas pequenas e médias empresas:

- a. contribuem, significativamente, para a geração do produto nacional;
- b. absorvem grande contingente de mão-de-obra a custos mais baixos;
- c. interiorizam o desenvolvimento, em virtude da sua alta flexibilidade locacional;
- d. geram uma classe empresarial nacional, através da absorção de uma tecnologia gerencial produzida em seu próprio ambiente;
- e. Proporcionam diversificação na pauta de exportações;
- f. Complementam os grandes empreendimentos.

Adicionalmente, grande ênfase é dada a relação existente entre pequenas e grandes empresas. Nos países desenvolvidos, em virtude de políticas de apoio, as PMEs conseguem complementar as empresas de grande porte com grande eficiência. Entretanto, na maioria dos países subdesenvolvidos, inclusive no Brasil, aspectos culturais impedem que tal relação seja tão eficaz.

Essa interdependência tenderia a proporcionar ganhos recíprocos na medida em que as pequenas empresas, por um lado, obteriam vantagens com o intercâmbio de insumos, com o fornecimento, distribuição e a prestação de serviços às grandes organizações. Por outro, as grandes empresas se beneficiariam por transferirem para níveis inferiores as instabilidades e incertezas econômicas. Essa relação - muito mais de complementação do que de antagonismo - seria possível não somente pelo fato desses dois segmentos possuírem características diferentes, mas também por responderem de maneira distinta às adversidades econômicas (Solomon, 1990).

A força das pequenas e médias empresas pode ser testada pela explosão do mercado informal - fenômeno típico de países com economia instável e pobre, como o Brasil<sup>5</sup>. Grande parte da força-de-trabalho encontra-se hoje ocupada em pequenas empresas compostas por até 5 empregados, sendo que na maioria das empresas de pequeno porte, seus trabalhadores não possuem uma série de garantias trabalhistas. Na verdade, o trabalho assalariado vem perdendo espaço. Nos últimos anos, o percentual de pessoas que trabalhavam com carteira assinada caiu de 38% em 1990 para 29% em 1993 (Gazeta Mercantil,1996). Paralelo a isso, percebe-se a proliferação de uma economia subterrânea que, apoiada nesse crescente número de trabalhadores sem carteira assinada e na ampliação da quantidade de pessoas que passaram a trabalhar por conta própria, consegue manter o poder de compra dos consumidores e fomentar a economia formal.

Estima-se que essa economia paralela represente mais de 40% do PIB nacional. As chamadas atividades de “fundo de quintal” - costureiras, consertadores de painéis, cultivador de rosas etc. -, difíceis de serem mensuradas e que não aparecem nas contas do governo, tornam-se cada vez mais complexas.

Segundo Mauro Durante (1996), Diretor-Presidente do SEBRAE, a relevância do papel desempenhado pelas pequenas e médias empresas no combate ao desemprego, justificaria, por si só, a necessidade de um novo Estatuto para essas unidades produtivas. Tal estatuto, recentemente aprovado pelo Senado, visa, dentre outros objetivos, aliviar a pressão tributária hoje sofrida por esse segmento, dando-lhe condições de crescer, sair da informalidade e ampliar sua capacidade de absorver mão-de-obra. Ao reduzir bastante a burocracia, imagina-se que ele venha a facilitar o registro de novas empresas e regular contratos de trabalho, antes informais, proporcionando um aumento da arrecadação tributária e previdenciária.

---

<sup>5</sup> Atualmente, com o aumento do desemprego nos países centrais, observa-se uma expansão da informalidade também naqueles países.

Essa nova lei também melhoraria os padrões de distribuição de renda, ao aumentar o meio de vida das classes mais pobres, estimular o espírito empreendedor das pessoas, incentivar o surgimento de uma nova classe de pequenos e médios empresários e promover uma maior democratização do capital. Por todos esses benefícios, estaria mais que justificada a razão de ser de tal estatuto e de políticas de apoio às PMEs.

#### 4.4 FATORES LIMITANTES À EXPANSÃO DO PEQUENO CAPITAL

Observa-se que em países de industrialização tardia, o pequeno capital, mesmo detendo uma importante fatia das atividades econômicas, tende a ser esmagado no processo de acumulação. Esse fenômeno decorre, entre outras coisas, de uma tendência estrutural no desenvolvimento capitalista, que conduz a máquina estatal a contribuir efetivamente para a concentração de recursos destinando às grandes organizações. Quase todas as medidas governamentais tendem a beneficiar o grande capital, para que este possa alavancar o crescimento e ajudar a superar as disparidades existentes entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

O pequeno capital é visto como um negócio destinado a segmentos marginais da sociedade e detendo sua expansão existem inúmeros obstáculos. Na verdade, esses obstáculos dificultam a vida das empresas de pequeno porte indistintamente, variando de intensidade a depender das condições sócio-econômicas de cada região. Dessas barreiras, as que mais se destacam são:

- a. o difícil acesso ao mercado de crédito;
- b. a reduzida atualização tecnológica; e
- c. a incapacidade gerencial.

No que diz respeito ao mercado de crédito, os países em desenvolvimento, inclusive o Brasil, enfrentam um problema crucial que é a escassez de capital. Na tentativa de

obter recursos financeiros, as PMEs deparam-se com algumas objeções. Internamente, os empréstimos são inviáveis ao pequeno capital em virtude das altas taxas de juros, justificadas pelo elevado risco que tais operações representam. Por outro lado, a opção de importar capital dos países desenvolvidos é praticamente descartada para esse segmento, tendo em vista que as agências de intermediação não operam linhas para empresas de pequeno porte.

Privados de financiamentos, as PMEs não conseguem renovar suas máquinas - ficando sujeitas a utilização de equipamentos obsoletos, que encarecem seus custos de produção - nem obter, tampouco, capital de giro levando-as a perder poder de barganha junto aos fornecedores. Como se não bastasse tudo isto, essas empresas têm dificuldade em expressar suas necessidades financeiras e desconhecem, quase totalmente, as linhas de financiamento oferecidas. Quando não desconhecem, mostram-se incapazes, técnica, econômica e financeiramente, devido à sua desorganização administrativa, de atender a todas as exigências bancárias. A falta de garantias reais para lastrear o financiamento e a dificuldade em honrar os compromissos assumidos, nos prazos de amortização estabelecidos, são apontados ainda como grandes empecilhos.

Diante de tantas dificuldades, a maioria das empresas de pequeno porte não têm acesso ao crédito. Uma pequena parcela que consegue obter financiamentos termina por piorar sua situação, pois os recursos que recebem, apesar de estarem em conformidade com as garantias que oferecem, não são suficientes para solucionar o problema. Essa situação agrava-se ainda mais se levados em consideração o período de amortização e as taxas de juros de tais empréstimos, frequentemente incompatíveis para as PMEs. O que acaba por acontecer é um processo contínuo de refinanciamentos e prorrogações para liquidação dessas operações.

A segunda barreira citada refere-se à baixa intensividade técnica, como consequência da dificuldade na realização de investimentos em inovações tecnológicas. A baixa capitalização das PMEs, aliada às limitações ao crédito, como já mencionado, impõem ao pequeno capital uma posição desfavorável para investir não somente em atividades de P&D, mas também na compra de equipamentos mais modernos e sofisticados. Diante da

impossibilidade de substituir seu maquinário é muito comum as pequenas empresas utilizarem os equipamentos até sua total depreciação, acarretando efeitos negativos no processo produtivo, à medida que essas máquinas tendem a operar abaixo da sua capacidade ótima de produção, provocando desperdício dos recursos e elevação nos custos de produção.

A última limitação aqui referida está relacionada com a falta de estrutura organizacional e de delegação de responsabilidades. O pequeno empresário tende a centralizar toda a organização do trabalho, recaindo sobre ele a totalidade das decisões, das mais simples às mais complexas. Assim, responde não somente como gerente comercial e diretor financeiro, mas também como diretor técnico e inovador. O dirigente de uma pequena empresa, ao mesmo tempo que trata pessoalmente com seus principais clientes, faz a prospecção de novos mercados, negocia com os fornecedores e banqueiros, garante a boa marcha do estabelecimento e ainda administra a gestão de pessoal.

Diante da gama de atribuições que lhes são impostas, pouco tempo lhe sobra para pensar na organização. Dessa forma, a recursos auxiliares como a própria contabilidade não são dados a devida relevância. Na verdade, a figura do contador só é justificada face à obrigatoriedade das leis tributárias, sendo usualmente associada à possibilidade de burlar a legislação através da sonegação de impostos. Assim, o pequeno proprietário deixa de enxergar a função ímpar dessas práticas contábeis, qual seja a de auxiliar na tomada de decisões à medida que demonstra a evolução patrimonial e financeira de sua empresa. Da mesma forma que não recorrem ao contador, as PMEs vêem as profissões de nível superior como geradoras de grandes despesas. Os pequenos proprietários acham-se capazes de resolver todos os problemas que porventura venham a surgir. Tais profissionais são lembrados apenas quando suas empresas já se encontram numa grave situação, tendendo à falência.

Além da não utilização de práticas contábeis, as PMEs ignoram outros artifícios que facilitariam por demais suas administrações. Segundo pesquisa realizada pelo SEBRAE/NA, 40% das pequenas empresas não utilizam práticas de planejamento de produção; 45% não fazem levantamento de custos; 47% não controlam estoques; 50% não



adotam práticas de planejamento de vendas; 60% não fazem controle de qualidade; 65% não empregam métodos de avaliação de produtividade; 80% não treinam seus recursos humanos e 90% não utilizam recursos de informática. Esses dados refletem a carência administrativa que sofrem as empresas de pequeno porte, principalmente em virtude da reduzida capacidade empresarial dos seus dirigentes.

Terminada essa caracterização, resta analisar no próximo capítulo, as medidas de apoio destinadas às pequenas empresas brasileiras.

## **5 POLÍTICAS NACIONAIS DE APOIO ÀS PMEs.**

### **5.1 O BRASIL**

O Brasil enfrenta uma situação, ao menos, bastante peculiar. Apesar de ser o pioneiro em discussões sobre medidas legais para o tratamento diferenciado às PMEs, continua sem uma política pública específica para esse segmento. Os primeiros passos no sentido de apoiar as pequenas empresas datam de 1970, com o documento “Metas e Bases Para a Ação do Governo”. Através desse documento, ao pequeno capital reservou-se uma atuação apenas em áreas de menor significação. Esse assunto retornaria à pauta nacional no período de 1972/1974 com o 1º Plano Nacional de Desenvolvimento, que vai garantir o acesso das PMEs a sistemas necessários à melhoria da sua situação financeira, competitividade e perspectivas de expansão. É nesse período - 1972 - que vai ser criado o CEBRAE - Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa, que nasce com o objetivo fundamental de organizar e sistematizar o fomento ao desenvolvimento da pequena e média empresas brasileiras.

Não obstante, a discussão acerca das pequenas unidades produtivas só obtém tratamento mais objetivo em 1979, com o Programa Nacional de Desburocratização. Esse programa visaria eliminar ou, ao menos, reduzir o excesso de obrigações burocráticas e encargos fiscais que recaíam, principalmente, sobre as empresas de pequeno porte. Mas, sem dúvida alguma, o grande passo foi dado em 1984, com a criação do Estatuto da Microempresa.

Tempos depois, em 1990, o CEBRAE se emancipa do Estado, transformando-se em serviço social autônomo, passando a denominar-se SEBRAE. O novo SEBRAE, entidade civil sem fins lucrativos, passa a ser um instrumento da própria iniciativa privada, compondo um sistema integrado de apoio ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas do país.

Hoje, através de seus Planos de Ação, ele busca atacar os principais problemas que afetam as PMEs, procurando paradigmas em países que encontraram soluções satisfatórias para o desenvolvimento das pequenas empresas. Esses planos almejam a modernização da gestão empresarial, o fomento à capacitação tecnológica e o incremento da competitividade, além da promoção à difusão de informações básicas e essenciais sobre a realidade das empresas de pequeno porte.

Para alcançar tais objetivos, o SEBRAE dispõe de vários programas materializados pelos SEBRAEs estaduais que, apesar de possuírem uma relativa autonomia para atender as necessidades de cada região, levando em consideração suas diferenças particulares, atuam em conformidade com as políticas adotadas pelo SEBRAE Nacional. Essas políticas, por sua vez, são criadas de acordo com os programas de desenvolvimento nacional. Disto tudo, resulta uma atuação distribuída em cinco vertentes:

- a. O Programa de Modernização da Gestão Empresarial que procura agir diretamente sobre os níveis de qualidade e produtividade das empresas;
- b. O Programa de Modernização Tecnológica, que se preocupa em dotar o pequeno empresário de condições indispensáveis para desenvolver, incorporar, adaptar e transferir novas tecnologias;
- c. O Programa de Competitividade Empresarial, por meio do qual busca-se estabelecer contato entre o pequeno capital e o mercado nacional, internacional e as compras governamentais.
- d. O Programa de Informação Empresarial, que trata de colocar à disposição do pequeno proprietário todos os tipos de conhecimento necessários ao seu desenvolvimento; e

e. O Programa de Atendimento à Pequena Empresa Rural, que visa oferecer serviços de treinamento e capacitação de recursos humanos - incluindo-se seminários, visitas técnicas, eventos etc. - às unidades agrícolas e agroindustriais de pequeno porte.

Dentro do Programa de Modernização da Gestão Empresarial, o SEBRAE desenvolve uma série de projetos de qualidade total. O *Programa SEBRAE de Qualidade Total para as Micro e Pequenas Empresas* é extensivo a todos os interessados. Ele oferece técnicas e instrumentos para a implantação da gestão pela qualidade total difundidos através de palestras, seminários e consultas de curta duração.

O *Projeto Informatize* tem por objetivo viabilizar a competitividade empresarial através da informática. Para isso, são disponibilizados informativos, além de consultorias e treinamentos para as PMEs que estejam interessadas em iniciar ou, até mesmo, melhorar seu processo de informatização. Através dele, o SEBRAE tenta identificar as necessidades dos pequenos negócios, bem como promover a aproximação entre clientes e fornecedores de serviços e produtos de informática para que melhor consigam assistir às pequenas empresas.

O *Programa MM - Melhor Ambiente de Trabalho, Maior Produtividade* inclui-se no conjunto de ações do SEBRAE destinadas a melhorar os padrões de qualidade e de produtividade do pequeno capital. Esse programa visa, basicamente, a melhoria na organização do trabalho, no armazenamento e movimentação de materiais, na utilização de máquinas, na iluminação do estabelecimento, no bem-estar dos funcionários etc. Criado na sede da OIT, em Genebra, e adaptado para diversos países, incluindo o Brasil, ele está voltado para empresários e executivos dinâmicos e também para os responsáveis pelo gerenciamento da empresa, que não disponham de tempo suficiente para desenvolver atividades de planejamento e reestruturação.

O *Programa D-Olho na Qualidade* tem por base o método japonês dos 5 S: Descarte, Organização, Limpeza, Higiene e Ordem Mantida. Ele busca criar um ambiente de motivação e colaboração dentro da empresa, visando promover mudanças necessárias e

inadiáveis. Esse programa estimula a renovação de espaços físicos, descartando o excesso, bem como enfatiza o compromisso dos trabalhadores com a manutenção da ordem e da limpeza.

Na área tecnológica, o SEBRAE dispõe basicamente de quatro sistemas: o SEBRAtec, o PATME, o CCT e o Programa de Conservação de Energia. O *SEBRATec* é um sistema de consultoria tecnológica que permite a solução de problemas específicos das micro e pequenas empresas. Tem por finalidade facilitar o acesso do pequeno proprietário aos especialistas de universidade, institutos de pesquisa tecnológicas e escolas técnicas. Normalmente, são problemas solucionados com poucas horas de consultoria.

O *PATME - Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas* tem por finalidade desenvolver trabalho de consultoria tecnológica individual ou setorial por meio de serviços prestados por instituições tecnológicas. Através desse sistema, pretende-se desenvolver novas tecnologias, melhorar a qualidade dos produtos/serviços e, ainda, aumentar a produtividade. São apoiados projetos que visem, basicamente, o aperfeiçoamento e a racionalização de produtos, de equipamentos de produção, de métodos e de processos produtivos e, ainda, de linha de produção.

O *CCT - Centro de Comercialização Tecnológica* visa fortalecer o ingresso e o sucesso das pequenas empresas de base tecnológica no mercado. Para isso, através de pesquisas, sondagens e uma equipe de vendas especializada, informa os empresários sobre os benefícios do marketing e sobre a comercialização dos seus produtos no Brasil e no exterior.

Por fim, o SEBRAE ainda desenvolve um *Programa de Conservação de Energia*, voltado para racionalizar o consumo de energia elétrica nas pequenas empresas. A idéia é que a tecnologia funcione não somente para a melhoria de processos e produtos, mas também como forma de diminuir os custos, implicando num aumento da produtividade e dos lucros.

No âmbito tributário, sem dúvida, o governo federal tem dado importantes passos na busca de um tratamento diferenciado ao pequeno capital. Diante da pesada carga tributária imposta às PMEs, foi promulgada, em 05 de dezembro de 1996, a lei federal nº 9.317 criando o *SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte*. Esse sistema tem por objetivo reduzir e facilitar o pagamento de tributos federais<sup>6</sup>. Através de um único documento, pagável de uma só vez, o pequeno proprietário mantém-se em dia com uma série de tributos, como o imposto de renda, a contribuição social sobre o lucro líquido, o COFINS, o PIS/Pasep, as contribuições previdenciárias e, no caso de empreendimentos industriais, o IPI.

Se por um lado, o SIMPLES ofereceu esse tipo de vantagem, por outro, extinguiu as isenções que existiam, até aquela data, para as empresas formalizadas. Isso implica dizer que, as empresas que não aderirem ao novo sistema serão penalizadas por pagarem mais impostos, em virtude da revogação das antigas isenções do imposto de renda e PIS. Estão excluídos de participarem do SIMPLES, os seguintes tipos de empresas:

- a. as empresas constituídas sob forma de sociedade por ações;
- b. as empresas em que o titular ou sócio (dono) for pessoa jurídica;
- c. as empresas em que o titular ou sócio residir no exterior;
- d. as empresas em que o titular ou sócio for participante com mais de 10% do capital de outra empresa, e a soma das receitas ultrapassar os limites do enquadramento;
- e. as empresas que realizam operações de importação de produtos estrangeiros;
- f. as empresas que realizam operações de compra e venda, loteamento, incorporação, locação e administração de imóveis;
- g. as empresas que realizam operações de armazenamento e depósito de produto de terceiros;
- h. as empresas que realizam operações de câmbio, seguro, distribuição de títulos e valores mobiliários e factoring;

---

<sup>6</sup> Esse sistema já funciona a nível federal. Contudo, a incorporação dos tributos estaduais e municipais no “Simples” está dependendo da decisão dos próprios estados e municípios.

- i. as empresas que realizam atividades de publicidade e propaganda, excluídos os veículos de comunicação;
- j. as empresas que prestam serviço de vigilância, limpeza, conservação e locação de mão-de-obra; e
- l. as empresas que prestam serviços profissionais, cujo exercício dependa de profissão legalmente habilitada ou assemelhada como corretor, ator, médico, engenheiro, economista, administrador, psicólogo, publicitário, dentre outros. (Cavalcante,1997,p.25).

Para que uma pequena empresa solicite seu enquadramento, ela precisa satisfazer a padrões de classificação adotados pelo SIMPLES. Segundo o critério de *receita anual*, o sistema classifica como microempresa, aquela que auferir uma receita anual até R\$120 mil. Na categoria de empresa de pequeno porte, incluem-se as que possuem um faturamento anual que varia de R\$120 mil a R\$720 mil.

Uma outra preocupação do SEBRAE é facilitar o acesso das micro e pequenas empresas a financiamentos. Quando a questão é crédito, prioridade e dificuldade se apresentam juntas para o pequeno empresário. Diante disso, o SEBRAE, em parceria com o governo e com a iniciativa privada, vem procurando buscar mecanismos para ampliar a oferta de recursos na rede bancária. Criado em 1995, o *FAMPE - Fundo de Aval da Micro e Pequena Empresa*, utiliza-se de recursos orçamentários do SEBRAE e tem por finalidade oferecer aos bancos uma garantia complementar de até R\$60 mil ou 50% - escolhido o menor - do valor dos empréstimos destinados ao pequeno proprietário. Dessa forma, as PMEs só precisariam dispor de garantias apenas para cobrir a metade do financiamento solicitado. Cabe ressaltar que o modelo do FAMPE foi inspirado em experiências bem sucedidas na Coreia, Taiwan e Japão.

O FAMPE funciona com condições específicas como prazo das linhas de até 60 meses, carência de um ano, custo da operação de TJLP (taxa de juros de longo prazo) + 5,3% a.a., em média, acrescido de 2% anuais para cobertura do custo do aval do SEBRAE. Esse sistema não tem sido muito utilizado pelo pequeno capital em virtude, principalmente, do receio dos bancos com o elevado índice de inadimplência por parte das PMEs, o que força a adotar uma política de altas restrições cadastrais. Visando diluir o excesso de exigências por

parte das instituições bancárias, o SEBRAE, em parceria com o BNDES, estuda mudanças importantes nesse fundo, com o objetivo fundamental de despertar o interesse de um maior número de bancos na liberação de recursos para o pequeno capital e dotá-lo de taxas, prazos, exigências para liberação mais condizentes com o pequeno capital.

Recentemente (1997), uma nova linha de crédito foi criada pelo Banco Excel Econômico. Em parceria com o SEBRAE, foi assinado um convênio liberando R\$500 milhões para PMEs a juros menores que os de mercado. A rapidez na análise do crédito é maior e foi reduzida a exigência de documentos. O SEBRAE conta hoje com alguns acordos com outros bancos tanto públicos quanto privados, como o HSBC Bamerindus e o Bradesco que, em sua maioria, destinam-se ao financiamento de investimentos. Poucos oferecem capital de giro, visto como a maior necessidade das PMEs. Nesse sentido, é que o convênio com o Excel torna-se significativo, por vir preencher esse espaço.

O SEBRAE tem também proposta de alterações na Constituição Federal, principalmente, no que diz respeito à área trabalhista, em benefício das PMEs.

A primeira alteração proposta ao texto constitucional diz respeito a necessidade do acréscimo, no art.179, da palavra trabalhistas, passando sua redação para: *a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios, dispensarão às microempresas e as empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias, trabalhistas e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.* Com a inclusão do termo trabalhistas pretende-se diminuir o número de empresas que, hoje, não se encontram no mercado formal, principalmente em virtude dos pesados ônus que incidem sobre a folha de pagamento. Essa emenda cria mecanismos de diferenciação entre os empregados das PMEs e das grandes empresas em relação à legislação trabalhista e previdenciária.

A segunda preocupação visa compatibilizar a contratação de mão-de-obra, com as possibilidades de remuneração pelas pequenas empresas, de acordo com as suas respectivas



estruturas. Dessa forma, o texto Constitucional do art. 7º passaria a ser lido como: *Piso salarial proporcional a extensão e complexidade do trabalho, dele excluídos os trabalhadores da pequena empresa e da empresa de pequeno porte*. Isso não significa dizer que aos trabalhadores não sejam assegurados seus direitos. Eles estariam garantidos pelo salário mínimo estipulado por lei.

A Emenda Constitucional nº 3 alteraria o texto do inciso XIII do art. 7º para: “Duração do trabalho normal não superior a oito horas diárias e quarenta e quatro semanais, facultada a compensação de horários e a redução da jornada mediante acordo ou convenção coletiva de trabalho *e acordo individual quando o empregador for micro empresa ou empresa de pequeno porte*. Essa emenda permitiria a flexibilização da jornada de trabalho das PMEs, em virtude não somente do seu caráter familiar, mas sobretudo pelo forte relacionamento pessoal entre empregador e empregados.

A Emenda Constitucional nº 4 acrescentaria no texto do inciso XXVI do art. 7º “Reconhecimento das convenções e acordos coletivos de trabalho, *salvo para microempresa e empresa de pequeno porte*.”. Esses acordos e convenções não representam a realidade da maioria dos trabalhadores e sim das categorias profissionais mais organizadas. Dessa forma, essa emenda desoneraria as despesas das PMEs que não possuem estrutura para suportar os acréscimos dos impostos ocorridos indistintamente por conta de tais acordos e convenções.

Por fim, a última emenda proposta equipararia à categoria dos trabalhadores domésticos os trabalhadores de microempresa com até 5 empregados. Pretende-se, com isto, garantir a formalização de milhares de empregos, assegurando ao trabalhador da microempresa tanto as garantias mínimas da legislação trabalhista como as integrais da Previdência Social.

Também são propostas seis alterações na legislação ordinária com o intuito de diminuir os encargos na área previdenciária, dilatar o prazo para pagamento das contribuições da Previdência Social, bem como pressionar pela participação do SEBRAE no Conselho Nacional de Seguridade Social.

No que diz respeito aos encargos previdenciários, duas propostas visam, por um lado, a restauração do benefício trabalhista e previdenciário assegurado pelo Estatuto da Microempresa - posteriormente revogado pela Lei 8.212/91 - que determinava que a contribuição previdenciária devida aos empregados das PMEs fosse calculada pelo percentual mínimo. Por outro, pretende restaurar o antigo prazo para recolhimento dessa contribuição, por serem mais adequadas à possibilidade de cálculo, elaboração e recolhimento. Assim, é proposto que seja rejeitada a alteração feita pela MP 598/94 que antecipou esse prazo do 8º dia para o 2º dia do mês subsequente.

Três outras propostas dispõem sobre a obrigatoriedade da apresentação da RAIS (Relação Anual de Informações Sociais), do CAGED (Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho) e da GRPS (Guia de Recolhimento da Previdência Social). Em face do alto custo que representam, além de inexpressivo o número de empregados, bem como sua movimentação nas PMEs, sugere-se que, no caso da RAIS, esse tipo de informação seja dada através da Declaração relativa ao Imposto de Renda e, em se tratando do CAGED e da GRPS, a apresentação desses documentos se torne anual.

Por fim, a última proposta de alteração, expõe à apreciação a participação do SEBRAE no Conselho Nacional de Seguridade Social. Essa proposta tem por objetivo representar as PMEs, haja vista que, no Conselho, participam representantes da União, dos Estados, do Distrito Federal, dos Municípios e da sociedade, sendo que neste último caso, são 3 trabalhadores - 1 aposentado e 3 empresários.

Face ao atual quadro macroeconômico, tem aumentado a preocupação com o alto índice de inadimplência que afeta as micro e pequenas empresas. Visando amenizar esse problema, o governo federal, através da Circular nº 2.679 de 12/04/97 do Banco Central, criou um benefício ao pequeno capital que facilita a renegociação de suas dívidas junto ao sistema bancário. Dessa forma, pretende-se estimular os bancos, públicos e privados, a oferecerem às PMEs condições mais favoráveis de renegociação.

Poderão se habilitar ao benefício não somente microempresas e empresas de pequeno porte, mas também pessoas físicas que comprovarem participação societária, através do contrato social, em microempresas e empresas de pequeno porte. A renegociação dará prioridade a dívidas já vencidas, como cheques especiais, descontos de duplicatas, financiamentos para investimentos, financiamento para capitais de giro etc. Não obstante, não estão proibidas as renegociações de dívidas ainda por vencer.

A nível federal, as PMEs ainda dispõem de alguns incentivos:

a. *Pela SUDENE - Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste:*

\* isenção por 10 (dez) anos do Imposto de Renda devido. Esse incentivo seria destinado a empresas industriais e agrícolas de qualquer porte iniciadas até o ano de 2010. Teria por finalidade a implantação, ampliação, modernização e diversificação do setor;

\* redução de 50% do Imposto de Renda devido. Destinado a empresas industriais e agrícolas em operação antes de 29/07/1977 não beneficiárias de isenção ou cujo prazo de 10 anos tenha expirado. Teria por finalidade a ampliação, modernização e diversificação do setor;

\* reinvestimento de 40% do Imposto de Renda devido. Destinado a indústrias, agroindústrias e construção civil. Teria por finalidade o investimento em ativos fixos e a melhoria da capacitação dessas empresas.

b. *Pelo Ministério da Ciência e Tecnologia*

PDTI/PDTA - Programa de Desenvolvimento Tecnológico Industrial e Agropecuário.

\* dedução de até 8% do Imposto de Renda devido, das despesas com pesquisa e desenvolvimento. Destinado a empresas industriais, agrícolas e pecuárias associadas entre si ou com instituições de pesquisa. Teria por finalidade a capacitação tecnológica (pesquisa básica dirigida, pesquisa aplicada, desenvolvimento experimental e serviços de apoio técnico);

- \* isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI incidente sobre as máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos destinados às atividades de pesquisa e desenvolvimento. Seriam beneficiadas empresas industriais, agrícolas e pecuárias associadas entre si ou com instituições de pesquisa. Teria por finalidade a capacitação tecnológica (pesquisa básica dirigida, pesquisa aplicada, desenvolvimento experimental e serviços de apoio técnico);
- \* depreciação acelerada das máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos novos destinados às atividades de pesquisa e desenvolvimento para efeito de apuração do Imposto de Renda;
- \* amortização acelerada dos gastos com aquisição de bens intangíveis (conhecimento), mediante dedução como custos, para efeito de apuração do Imposto de Renda;
- \* crédito de 50% do Imposto de Renda na fonte e redução de 50% do Imposto sobre Operações Financeiras - IOF incidente no pagamento de royalties, assistência técnica ou científica e serviços especializados, previstos em contratos de transferência de tecnologia com outros países;
- \* dedução dos pagamentos de royalties, assistência técnica ou científica, até o limite de 10% da receita líquida das vendas dos bens produzidos com a aplicação da tecnologia que for objeto desses pagamentos;
- \* dispensa de retenção do Imposto de Renda na fonte e isenção do IOF em pagamentos para obtenção de direitos de propriedade industrial no exterior.

Lei de Informática.

\* isenção de IPI até 29/10/1999 para os bens de informática e automação e os respectivos acessórios, sobressalentes e ferramentas. Seriam beneficiadas as empresas nacionais com a finalidade única de produção de bens e serviços de informática e automação. Destinado a implantação, ampliação e capacitação tecnológica;

\* manutenção e utilização do crédito do IPI relativos às matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagens empregados na fabricação de bens de informática;

\* dedução de até 50% do Imposto de Renda devido no valor dos dispêndios realizados no país em atividades de pesquisas e desenvolvimento em informática e automação.

## 5.2 A BAHIA

As micro e pequenas empresas baianas contam com uma série de produtos fornecidos pelo SEBRAE que, através da sua articulação com outras instituições, governo e bancos, tem tentado apoiar as empresas de pequeno porte.

Visando a modernização dos pequenos empresários baianos, o SEBRAE/BA disponibiliza programas voltados para a implantação da gestão de qualidade. São eles: o *Programa D-Olho na Qualidade*, o *Programa MM (Melhoria do ambiente de trabalho, Maior produtividade)* e o *Programa de Qualidade Total para as MPEs*. O *ISSO é 9000 - Programas de implantação de sistemas de garantia da qualidade* é mais um produto do SEBRAE. Através de consultorias e treinamentos, ele busca orientar as empresas de pequeno porte nesta área, tendo por base as Normas ISO 9000, e enfatiza a necessidade da criação, não somente, de um ambiente de trabalho adequado e agradável, mas, sobretudo, de uma mentalidade que evite desperdícios tanto de materiais quanto de mão-de-obra.

No âmbito da modernização tecnológica, o SEBRAE/BA, através de parcerias com universidades, entidades de classes e governo oferece o *Programa de Conservação de Energia*, o *Programa de Apoio Tecnológico - PATME* - e o *Programa de Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica*. Através desse último, cujos recursos advêm do Conselho de

Fomento a Incubadoras (COFINS), que congrega o SEBRAE, CEPED, DESENBANCO, SEPLANTEC, Instituto Euvaldo Lodi e a Secretaria Executiva, os pequenos empreendedores de base tecnológica recebem apoio para a sua constituição e transformação em empresários.

O aprimoramento da capacidade empresarial do pequeno capital é estimulado pelo SEBRAE/BA através do *EMPRETEC*, produto elaborado em parceria com a ONU e o Ministério das Relações Exteriores, visando desenvolver as habilidades individuais de cada empreendedor, bem como estimular sua competitividade no mercado. Já o *SEBRAE Ideal* consiste num treinamento voltado para auxiliar as entidades de representação empresarial para impulsionar a competitividade de seus associados e preparar novos líderes.

*Iniciando um Pequeno Negócio* é um treinamento exclusivo para pessoas que pretendam montar um negócio, mas que careçam de qualquer tipo de informação para tomada de decisões. A idéia é desenvolver a capacidade empresarial dos participantes para montarem negócios de sucesso, reduzindo, assim, o alto índice de mortalidade das empresas de pequeno porte.

Paralelo a tudo isso, existe um programa permanente de *Treinamento Empresarial* para capacitar gerencialmente e tecnicamente empresários em áreas como de administração geral, recursos humanos, marketing e vendas, aspectos contábeis e financeiros etc.

*Praticando Qualidade* é mais um treinamento disponibilizado àquelas empresas que estejam utilizando-se do Sistema de Gestão pela Qualidade Total ou do Sistema de Garantias de Qualidade. Visa despertar as PMEs para as vantagens do Programa de Qualidade Total, bem como habilitá-las na resolução de problemas no atendimento a clientes e na melhoria dos processos produtivos.

Para que esse conjunto de programas cumpra suas finalidades, a informação é crucial. Assim sendo, é colocado à disposição dos pequenos empresários e/ou interessados o *Balcão SEBRAE*. Ele presta orientação técnica gerencial para problemas que não exijam

diagnóstico prévio, nem visita à empresa; fornece folhetos promocionais e informativos, manuais, perfis e cadernos técnicos de interesse, não somente dos pequenos empresários já constituídos, mas também daqueles que pretendem iniciar um novo negócio; esclarece dúvidas sobre linhas de crédito e financiamento, vendas, marketing, planejamento e organização, controles e registros, distribuição, qualidade para as micro e pequenas empresas, finanças, fornecedores, legislação fiscal, previdenciária, trabalhista e direito comercial.

São prestados também esclarecimentos sobre feiras, exposições e eventos, franquias, comércio exterior, planejamento de negócios, divulgação de perfis, oportunidades de investimentos e, por fim, bolsa de negócios<sup>7</sup>.

Em se tratando de informações, o Balcão SEBRAE cede dados acerca da legislação e registro de empresas, do Estatuto da Microempresa, registro de marcas, patentes e normas técnicas, tecnologia e energia, publicações técnicas especializadas, informações econômica, financeira e contábil, e ainda licitações públicas.

*Assinatura Licitação* emite um boletim diário dando conta de todas as licitações que estão vigorando. Dessa forma, os pequenos empresários recebem, de uma fonte confiável - Central de Licitações SEBRAE/BA - todas as informações necessárias, sem que precise se deslocar para as várias repartições, nem mesmo consultar os diversos jornais para se manter atualizado quanto às suas oportunidades no mercado. Os dados disponíveis no Balcão SEBRAE não se limitam ao âmbito local. Através da parceria feita entre o SEBRAE, a Rede Antares e o SERPRO, é agilizado o acesso às principais bases de dados nacionais e internacionais. Esse serviço visa o fornecimento de informações acerca de qualquer assunto de interesse do pequeno proprietário, utilizando canais adequados. Além desse tipo de informação, as PMEs contam com a *Biblioteca SEBRAE*, que disponibiliza para empréstimo e consulta seu acervo técnico e bibliográfico, e com a *Livraria SEBRAE* na qual é possível

---

<sup>7</sup> A *Bolsa de Subcontratação e Negócios* utiliza-se de jornais para divulgar oferta/procura de negócios existentes e estimular o intercâmbio entre empresas, quanto a produtos, serviços, fornecedores, máquinas, equipamentos, operações de importação/exportação, joint-venture, franchising etc.

encontrar títulos editoriais do SEBRAE/BA em circulação pelas livrarias de grande porte em Salvador.

Os pequenos empresários também podem contar com um acervo audiovisual, organizado sistematicamente - a *Videoteca SEBRAE*. Com informações conjunturais, bibliográficas etc. O corpo diretivo do órgão também se beneficia desse produto, tendo em vista a gama de informações técnicas que podem ser disponibilizadas, dando suporte a atividades de treinamento e pesquisa.

O *SEBRAE Itinerante* destina-se a atender pequenos municípios no interior do Estado. Trata-se de uma estrutura móvel, composta por todos os serviços e produtos encontrados nas agências. Produto da parceria entre as Prefeituras, CDL, Associações e Sindicatos, tem por objetivo prescípua fomentar o desenvolvimento comunitário e o fortalecimento regional e setorial, através da ampliação da base produtiva e da criação de novas tecnologias para produção.

Finalmente, tem-se o *Serviço de Respostas Técnicas*, que oferta informações padronizadas e atualizadas em conformidade com a solicitação do cliente. Através de um manual metodológico, o SEBRAE/BA, em conjunto com Instituições de Pesquisas, Universidades e Correios, promove a pesquisa solicitada, classificando-a, respondendo-a e, posteriormente enviando-a para o cliente através da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos, por um custo de R\$5,00 pela pesquisa, se for solicitado uma listagem de fornecedores, cobra-se um adicional de R\$0,10 por cada fornecedor identificado.

Para propor e por em prática novas linhas de ação para as pequenas empresas, o SEBRAE toma por base os resultados obtidos em suas pesquisas. As *Sondagens Setoriais*, são pesquisas realizadas mensalmente no setor industrial e, bimestralmente, no setor comercial e de serviços. Essas pesquisas visam colher informações acerca do desempenho, do comportamento e das expectativas das pequenas empresas na Região Metropolitana de Salvador.



O *Cadastramento Empresarial* é uma espécie de censo realizado nos municípios baianos e tem por objetivo detectar a estrutura empresarial formada em determinada região do estado, não levando em consideração seu grau de formalização.

Os *Estudos Técnicos, as Pesquisas de Mercado, as Pesquisas de Opinião e o Estudo/Diagnóstico* são destinados a sistematizar e melhorar o conhecimento da realidade dos problemas empresariais, como forma de subsidiar a elaboração e aperfeiçoamento das ações do SEBRAE. e das decisões empresariais. Através desses produtos, são disponibilizadas informações que facilitam o pequeno empresário na tomada de decisões acerca de novos investimentos e favorecem o aprofundamento da visão da realidade empresarial, seja do ponto de vista setorial, espacial ou, até mesmo, de conteúdo específico, abordando assuntos como marketing, associativismo, comércio exterior, dentre outros.

Outros dois produtos de pesquisa desenvolvidos pelo SEBRAE/BA são o *Diagnóstico Setorial e o Perfil*. Enquanto o primeiro é responsável pelo levantamento das necessidades das PMEs, visando disponibilizar produtos/serviços ou do SEBRAE ou de outras Instituições no intuito de diminuir tais carências, o Perfil fornece indicações a respeito das melhores oportunidades de negócios, como também a demonstração de perfis de determinados setores e/ou segmentos específicos.

O SEBRAE/BA tem frequente participação em feiras, eventos, exposições etc. e para isso, possui um produto denominado *Feiras/Acesso*, através do qual fornece informações sobre calendários de feiras, contrato de aluguel, organização etc. O objetivo perseguido é promover a inserção de produtos e serviços das empresas de pequeno porte em mercados nacionais e internacionais viabilizando intercâmbios comerciais. Através das *Caravanas e da Missão*, as PMEs conhecem novos mercados, trocam experiências e estabelecem contatos com fornecedores, dentro e fora do país.

O SEBRAE/BA, em parceria com Instituições Nacionais e Internacionais, Ministério das Relações Exteriores e Setor Público em Geral, promove ações de intercâmbio

comercial entre PMEs baianas e empresas estrangeiras através do seu produto denominado *Negócios Internacionais*. Pretende-se, dessa forma, estimular a participação do pequeno capital no comércio exterior, enfatizando o surgimento de oportunidades a esse segmento quando da formação de blocos econômicos, comércio de fronteira e área de livre comércio.

No setor turístico, o SEBRAE/BA conta com o *Programa Nacional de Turismo*, através do qual são desenvolvidas ações para geração de novas oportunidades de negócios. Através desse programa, visa-se buscar novos investimentos, geração de novos empregos, acesso a informações, etc.

Participando da *FIAAP (Feira Internacional de Artesanato e Arte Popular)*, o SEBRAE, juntamente com outras associações, grandes empresas e o governo, tratam de divulgar os pólos de atração turística na Bahia e criar condições mercadológicas para dinamizar a troca de experiências e ampliar as perspectivas do mercado de arte popular, intensamente povoado por pequenos artesãos, que podem assim ter acesso a processos de qualidade, ganhando eficiência.

A *FEBAN - Feira Baiana de Negócios* é um outro evento forte na geração de renda e empregos, na abertura de mercado para as pequenas empresas, no estímulo a novos negócios e no incremento do intercâmbio comercial, tanto de conhecimento quanto de tecnologia. O SEBRAE/BA atua no processo de informação de períodos de realização, preços, organização, stands, dentre outras atividades.

O SEBRAE/BA ainda disponibiliza aos pequenos proprietários *A Rodada de Negócios Nacionais e o Show Room*. O primeiro produto visa promover a realização de negócios otimizando tempo, espaço e custos, através da reunião de empresas que possuam interesses comerciais em comum. Já o segundo, refere-se a exposição, em atacado, de produtos e/ou serviços, destinando-os a pessoas jurídicas, físicas e profissionais liberais. Com ele, gera-se oportunidades de negócios para empresas atacadistas.

Adicionalmente, o SEBRAE/BA oferece bolsas a estudantes para desenvolver trabalhos no intuito de apoiar às micro e pequenas empresas. As *Bolsas SEBRAE / IEL/ CNPq* destinam-se à capacitação de estudantes universitários, visando, que possam promover melhorias no desempenho das PMEs, por se tratarem de quadros profissionais qualificados. Já as *Bolsas SEBRAE / SENAI* são disponibilizadas a estudantes secundaristas e de cursos técnicos especializados. Essas bolsas buscam estimular tais estudantes a equacionarem questões de interesse das PMEs industriais. Em termos de 1º grau, o SEBRAE/BA através do produto *Introdução ao Mundo dos Negócios*, em parceria com escolas e empresariado local, promove o treinamento estudantil, complementando os currículos, trabalhando conceitos como matéria-prima, produtos, produção e vendas.

No campo burocrático, o pequeno capital, mesmo amparado pelas Constituições Federal e Estadual, através das quais lhe é assegurado tratamento administrativo, tributário, previdenciário e creditício diferenciado, depara-se com inúmeras barreiras legais e, até mesmo, ilegais - despachantes -, o que dificulta bastante a sua constituição formal.

Buscando gerar condições que facilitassem a criação e desenvolvimento desse segmento, foi implementado, em novembro de 1992, na Bahia, o Núcleo de Atendimento às Micro e Pequenas Empresas - NAE. Desenvolvido pelo Governo do Estado, idealizado pela Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo e apoiado por instituições públicas e privadas, esse programa visa aumentar a qualidade e a eficiência dos serviços oferecidos aos micro e pequenos empresários.

O NAE nasce não somente com o objetivo de facilitar, simplificar e desburocratizar os processos de legalização das PMEs, mas também informar e apoiar essas unidades no que diz respeito a oportunidades de investimentos, crédito, legislação e outras áreas de interesse. Através desse programa, pretendeu-se mais do que reunir ações individuais dos vários órgãos participantes. Na verdade, buscou-se criar uma estrutura organizacional, onde as diversas entidades possuíssem uma relação de complementariedade e assim alcançassem a finalidade prescípua de facilitar a vida das empresas de pequeno porte.

Inicialmente, se beneficiariam dessa experiência pioneira as micro e pequenas empresas comerciais e industriais, localizadas no município de Salvador, organizadas sob a forma jurídica de firma individual e sociedade por cotas de responsabilidade limitada em processo de instalação, cuja receita bruta anual estimada não fosse superior a 96 mil UFIR's.

Com o NAE, o tempo médio necessário para abertura de pequenos negócios caiu significativamente. Anteriormente, levava-se entre 180 a 360 dias para legalizar o funcionamento de uma firma. Hoje, com o Núcleo, esse tempo reduziu-se para cerca de 15 dias. Ocorreu também, uma substancial redução em termos de comparecimentos a diversos órgãos e número de idas a bancos para pagamento de taxas de serviços, já que todos os serviços ofertados passam a se concentrar em um único local.

Os pequenos empresários também se beneficiaram com a eliminação da figura do despachante, visto como controlador de 30 a 40% dos processos de legalização. Além disso, o NAE proporcionou uma redução da carga burocrática, ao diminuir a quantidade de papéis utilizados com documentação, guias de recolhimentos e formulários. De imediato, essa redução foi estimada em 50%. A meta, contudo, é consolidar as informações num Cadastro Governamental Único de Empresas, composto por uma quantidade estritamente necessária de documentos, o que fará esse percentual ainda menor.

Do ponto de vista sócio-econômico, as vantagens esperadas com o aumento do número de empresas legalizadas, associam-se à redução da informalidade. Isso geraria um aumento da arrecadação tributária e previdenciária, bem como estimularia a criação de novos empregos com contratos de trabalho regularizados. Paralelamente, o mercado ganharia com a injeção adicional de recursos sob a forma de capital de giro, em virtude da eliminação do custo de intermediação. O NAE também contribuiria para a racionalidade do processo administrativo. O interessado que seguisse sua orientação, teria acesso ao correto fluxo de legalização evitando desperdícios de tempo e recursos.

Por ser um programa intergovernamental e privado, sua estrutura organizacional é formada por órgãos das três esferas do governo - federal, estadual e municipal -, bem como por entidades da iniciativa privada. Esses organismos estão interligadas entre si, num mesmo espaço físico, porém com personalidades jurídicas e administrativas distintas. Estão integrados ao NAE, através do Projeto Piloto Salvador, pelo governo federal, a Superintendência Regional da Receita Federal - 5ª Região Fiscal representada pela Delegacia da Receita Federal em Salvador-, pelo governo do estado, a Secretaria da Indústria, Comércio e Turismo (COMPEMI, JUCEB e SUDIC), a Secretaria da Fazenda (DAT), a Secretaria da Saúde do Estado da Bahia (DEVISA/DIVISA) e o Banco do Estado da Bahia S.A., pela prefeitura municipal, a Secretaria da Fazenda Municipal e a Superintendência de Controle e Ordenamento do Uso do Solo do Município e, por fim, pela iniciativa privada, o SEBRAE.

Vale mencionar, que o NAE não se limita a prestar informações a respeito da legalização das PMEs. Independente desse processo, os pequenos empresários baianos têm à sua disposição outros serviços prestados através de uma equipe de profissionais especializados cedidos pela SUDIC e SEBRAE. São esclarecimentos sobre:

- Estatuto da Microempresa;
- Registro de Marcas e Patentes;
- Código de Defesa do Consumidor;
- Franquias;
- Planejamento de negócios;
- Consultoria e Elaboração de projetos;
- Incentivos governamentais (PROCEM, PROBAHIA, PRÓ-RENDA);
- Oportunidades de investimentos;
- Importação e exportação;
- Feiras, exposições e eventos;
- Tecnologias alternativas;
- Linhas de financiamento;
- Indicadores econômicos;

- Orientação jurídica/fiscal.

No campo creditício, o SEBRAE desenvolve ações que facilitam o *Acesso ao Crédito (crédito orientado)* pelo pequeno capital. Em parceria com o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e o Banco do Nordeste, ele desenvolve um trabalho no sentido de informar a respeito de linhas de crédito no Estado, bem como sobre elaboração de projetos. Estão disponíveis os seguintes incentivos e linhas de financiamento:

- \* isenção do Imposto de Renda sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS incidente sobre máquinas, implementos e bens destinados ao ativo fixo. Esse tipo de incentivo destina-se a empresas industriais e agropecuárias e tem por finalidade a implantação, ampliação e automação do setor;
- \* diferimento do ICMS incidente sobre componentes, partes e peças importadas. Destinado a empresas fabricantes de produtos de informática, eletrônica e telecomunicações com a finalidade de implantação e ampliação no Distrito Industrial de Ilhéus;
- \* regime simplificado de apuração do ICMS destinado a microempresas industriais com receita bruta mensal até 24.000 UPF-Ba e tendo por finalidade a comercialização de mercadorias;
- \* redução de alíquota de ICMS para 7%. Destinado a microempresas industriais e comerciais e varejistas para compra e venda de mercadorias;
- \* crédito de 30% de ICMS para vendas no Brasil e 100% para no exterior. Seriam beneficiadas empresas produtoras de polpas, sucos de frutas, xaropes para refrescos;
- \* dilação do prazo para o cobre e todos os seus derivados, beneficiando produtoras de cobre. Teria por finalidade promover a industrialização local desse mercado;

\* crédito presumido de 50% de ICMS para abate de novilho precoce. Seriam beneficiados pecuaristas de bovinos e teria por finalidade estimular a produção de animais que possam ser abatidos precocemente.

**TABELA 5.1**

**Linhas de Financiamento disponíveis no Estado da Bahia - 1997**

**1 BANCO DO BRASIL**

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. de financia- mento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
PRODEM	micro e pequenas empresas	invest. fixos e capital de giro	-	micro=80% peq.=70% giro=30% sobre o financiamento	até 8% a.a + TJLP	até 5 anos. Giro até 2 anos	até 1 ano	real
PRODEM/ FAT	micro e pequenas empresas	invest. fixos e capital de giro	50 mil	micro=80% peq.=70% giro=30% sobre o financiamento	4% a.a + TJLP	até 5 anos. Giro até 2 anos	até 1 ano	real
CAPER/ FAT	associações e cooperati-vas	invest. fixos e capital de giro	n. assoc. x 4.500,00 x pz de oper. (em anos)	I. até 90% giro até 30% sobre o financiamento	4% a.a + TJLP	invest. fixo até 4 anos. Giro até 2 anos.	até 1 ano	aval, alienação e real
MIPEM/ FAT	micro e pequenas empresas	invest. fixos e capital de giro	35 mil	-	5,33% a.a +TJLP	até 3 anos	até 1 ano	real
PROGER/ RURAL	mini e peq. produtores rurais, assoc. e cooperati-	invest. fixos e custeio	global até 48mil custeio até 150 mil	invest.=100% custeio até 70% receita	custeio - até 16% a.a da invest. do 6% a.a.	invest. até 5 anos. - Custeio até 2 anos.	até 18 meses	real

	vas	(30 mil por partic.	projeto	+TLJP					
Setor	personas fís. invest.	até 5 mil	invest.=100%.	TJLP	até 2 anos.	até 6 meses	6	real	
Informal da Economia	que atuem no st informal da economia	fixos e capital de giro	Giro até 30% sobre o financiamento						

FONTE: SEBRAE/BA

(1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.

(2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, BNB e CEF

(3) Linhas operadas pelo DESENBANCO

(4) Operada em parceria com o SEBRAE

(5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.

(6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEBA.

(7) Linha também operada pelo BANEBA.

Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e veículos.



## 2 BANEB

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. de financia- mento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
PROCEM	microempresas comerciais e industriais	k de giro p/exp. e ger. de emprego e form. de poupança	800 UPF-BA	100%	12% a.a + TR (rebates de até 60% do principal + juros)	12 meses	6 meses	aval e NP
PRO-RENDA	trabalhadores autônomos	finan. de ferramentas de trabalho	2 mil	100%	6% a.a + TJLP	15 meses	3 meses	aval e alienação
BANEB LEASING	peças jur., firmas individuais, profissionais liberais, autônomos e produtores rurais	financiamento de máquinas e equipamentos, utilitários, veículos pesados e equipamentos de informática (nacional e importados)	sem limite	até 99%	juros + TR	mínimo de 24 meses (bens com vida útil até 5 anos); mínimo de 36 meses (bens com vida útil acima de 5 anos)	até 6 meses	6 aval e arrendamento
Programa de Recuperação da Pecuária Leiteira	produtores rurais	repovoamento, investimento fixo e semi-fixo	30 mil por produtor	até 100%	3% a.a + TJLP	6 anos	até 1 ano	real e aval

FONTE: SEBRAE/BA

- (1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.  
 (2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, BNB e CEF  
 (3) Linhas operadas pelo DESENBANCO  
 (4) Operada em parceria com o SEBRAE

- (5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.  
 (6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEB.  
 (7) Linha também operada pelo BANEB.  
 Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e veículos.

### 3 BNB

AGENTES/ Programa	Beneficiários	Finalidade	Teto máx. de financia- mento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
PROGER/ FNE	associações e cooperati-vas	inv. fixos, K de giro e custeio	424 mil (associação + associa- dos e cooperativa s + coopera- dos	até 100%	6% a.a + TJLP (menos rebate de 40%)	até 8 anos	até 3 anos	aval e garantia
PROFAT Industrial	setor informal, micro e pequenas empresas, associações e cooperativas	investimen- tos fixos e mistos	setor infor- 5 mil demais casos - conforme projeto	setor informal até 100% demais casos até 80%	setor informal: 2% a.a + TJLP micro: 2,5% a.a + TJLP peq.: 3% a.a + TJLP	setor informal: até 24 meses demais casos: até 60 meses	setor informal até 3 meses. Demais casos até 24 meses	setor informal - aval e alienação. Demais casos real + aval.
PROFAT Rural	setor informal, mini e pequenos produtores rurais, associações e cooperativas	inv. fixos, semi-fixos e custeio	de acordo com o projeto, ativ. especí- ficas e categoria do mutuário	setor informal até 100%. Mini e pequenos produtores, associações e cooperativas até 90%	setor informal e mini - 2% a.a + TJLP peq. prod. ou empresa cooperativa e associa- ções - 3%a.a + TJLP cooperativa (p/ repasse) 2,5 a 3% a.a + TJLP	até 6 anos custeio prazo igual ao ciclo da cultura	até 2 anos	real + aval
FNE/ Diversos Programas (6)	indústrias, empreendi- mentos rurais turismo, mineração e cooperativas	investimen- tos fixos, k de giro e custeio	conforme o projeto	micro até 100%, pequena até 80%, média e grande até 70%	até 8% a.a + TJLP	investimen- to fixo até 12 anos, investimen- to semi-fixo até 8 anos. Giro até 18 meses.	até 4 anos giro até 6 meses	real + aval

FONTE: SEBRAE/BA

- (1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.  
 (2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, NB e CF  
 (3) Linhas operadas pelo DESENBANCO  
 (4) Operada em parceria com o SEBRAE

- (5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.  
 (6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEB.  
 (7) Linha também operada pelo BANEB.  
 Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e  
 veículos.

## 4 BNDES (2)

FINEN	st. industrial, agropecuária, pes. físicas, cooperativas, comércio e serviços, infra-estrutura e meio ambiente	investimentos fixos, de giro(asociado, só p/ indús.) e gastos com o meio ambiente	acima de 5 milhões	até 80%	4,5 a 6% a.a + TJLP	até 10 anos	até 6 meses a partir do início de operação	aval, alienação e real_
FINEN Nordeste Competitivo	setor indust. agropecuária, comércio e serviços, infra-estrutura e meio ambiente	investimentos fixos e k de giro as-sociado (apenas p/ têxteis, confecções, pedras ornamentais e turismo)	acima de 5 milhões	até 90%	4,5% a.a + TJLP	até 10 anos	até 6 meses a partir do início de operação	aval, alienação e real
BNDES Automático	indústrias, agropecuária, comércio, serviços, infra-estrutura e m.ambiente	investimentos fixos, k de giro associado apenas p/ as indústrias	até 5 milhões	até 85%	3,5 a 6% a.a + TJLP	até 5 anos	até 2 anos	alienação fiduciária e garantia real
BNDES Automático	fruticultura e reflorestamento	investimentos fixos	até 5 milhões	até 85%	3,5 a 6% a.a + TJLP	até 5 anos	de acordo com o projeto	alienação fiduciária e garantia real
BNDES Automático Informática	informatização de micro e pequenas empresas e profissionais liberais	investimento fixo	até 5 milhões	até 85%	6,5% a.a + TJLP	até 24 meses	até 6 meses	aval, alienação e real
BNDES Automático Nordeste Competitivo	setor industrial, agropecuária, comércio, serviços, infra-estrutura e meio ambiente	investimento fixo e k de giro as-sociado (apenas p/ têxteis, pedras ornamentais, turismo e confecções)	até 5 milhões	até 85%	3,5 a 4,5% a.a + TJLP	até 8 anos	até 2 anos	alienação e real
FINAC	indústria, comércio e serviços	financ. ao acionista	até 5 milhões	até 60%	4,5 a 6% a.a + TJLP	até 10 anos	até 6 meses a partir do funcionamento	real
FINAME Automático	indústria, comércio e serviços inclusive em regime de franchising	aquisição de máquinas e equipamentos	sem limite	até 90%	3 a 6,5% a.a + TJLP	até 5 anos	até 1 ano	alienação e garantia real
	empresas	aquisição	sem limite	até 90%	3 a 6,5%	até 8 anos	até 6	alienação

FINAME Especial	usuárias e de fabricantes de máquinas e equipamentos				a.a + TJLP		meses	e garantia real
-----------------	--	--	--	--	------------	--	-------	-----------------

#### 4 BNDES Continuação

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. limites de financiamento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
FINAME Agrícola (7)	empresas, pessoas físicas ou cooperativas usuárias de máquinas e equipamentos	aquisição de máquinas e equipamentos	sem limite	até 80%	6% a.a + TJLP	até 5 anos	de 6 a 12 meses	alienação e garantia real
FINAME Automático Nordeste Competitivo	setor industrial, agropecuária, comércio, serviços, infraestrutura e m. ambiente	aquisição de máquinas e equipamentos	sem limite	até 90%	3 a 5,5% a.a + TJLP	até 5 anos	até 1 ano	alienação e garantia real
Financiamento a importação de máquina e equipamento	setor privado	aquisição de bens e serviços no exterior	sem limite	até 85% do valor FOB	6,5% a.a + TJLP	até 5 anos	até 24 meses	alienação e garantia real
FINAMEX	setor privado	financiamento a produção de máq. e equipamentos novos destinados à exportação	sem limite	até 70%	LIBOR + 2% a.a	até 30 meses	até 60 meses	alienação e garantia real
Programa Nacional de Financiamento ao Turismo	empresa de qualquer porte em municípios turísticos definido pela Embratur	meios de hospedagem, parques temáticos, terminais, etc.	até 5 milhões	até 80%	3,5 a 6% a.a + TJLP	até 8 anos	até 2 anos	alienação e garantia real
Programa Nacional de Financiamento ao Turismo	empresa de qualquer porte em municípios turísticos definido pela Embratur	modernização de meios de hospedagem	até 5 milhões	até 80%	3,5 a 6% a.a + TJLP	até 8 anos	até 1 anos	alienação e garantia real

#### 5 CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

AGENTES/	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. limites	de	Encargos	Prazo	Prazo de	Garantias
----------	--------------	------------	-------------------	----	----------	-------	----------	-----------

Programa	de financia- mento(1)R\$	participação	Financeiros	Global concedido	Carência
CEF GIRO	micro e capital de 10 mil	100%	12% a.a + TR	até 1 ano	aval
	pequenas empresas que explorem a atividade turística				-

FONTE: SEBRAE/BA

(1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.

(2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, BNB e CEF

(3) Linhas operadas pelo DESENBANCO

(4) Operada em parceria com o SEBRAE

(5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.

(6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEBA.

(7) Linha também operada pelo BANEBA.

Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e veículos.

## 6 DESENBANCO

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máximo de financiamento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
PRO TURISMO	empreendimentos que explorem a atividade turística	inv. fixos - implantação/expansão	260 mil a 520 mil	até 80%	3 a 7% a.a + TJLP	até 8 anos	até 2 anos	real
PRO BAHIA (PROIND)	empresas industriais, agroindustriais, mineração, geradora de energia	investimentos fixos e capital de giro	até 75% do ICMS gerado	-	3% a.a	de 6 a 10 anos	de 3 a 5 anos	aval
FUNGETUR	setor privado ligado ao turismo	investimentos fixos na atividade turística	sem limite	até 65%	8 a 10% a.a + TR	até 10 anos	de 6 a 36 meses	real

## 7 SUDENE

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. de financia- mento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
FINOR	indústria, agricultura, pecuária, piscicultura, turismo	investimentos fixos	indústria até 10 milhões, agroindústria até 5 milhões, agricultura irrigada até 1,3 milhão, agricultura irrigada até 650 mil, turismo até 1,4 milhão, pecuária leiteira de	faixa A -40% faixa B - 30% faixa C - 20%	debêntures não conversíveis em ações - 30% do valor da participação no FINOR: 4% a.a + TJLP	de 5 a 8 anos conforme projeto	debêntures não conversíveis: equivalente ao prazo de implantação do projeto	flutuante representada pelo ativo da empresa

pequeno porte e piscicultura até 650 mil
--

FONTE: SEBRAE/BA

(1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.

(2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, BNB e CEF

(3) Linhas operadas pelo DESENBANCO

(4) Operada em parceria com o SEBRAE

(5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.

(6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEB.

(7) Linha também operada pelo BANEB.

Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e veículos.

### 8 FINEP (3)

AGENTES/ Programa	Beneficiário	Finalidade	Teto máx. de financiamento(1)R\$	limites de participação	Encargos Financeiros	Prazo Global concedido	Prazo de Carência	Garantias
PAUSC	setor privado	planejamento, consultoria, estudos e projetos	100 mil	até 90%	8% a.a + TJLP	até 66 meses	até 30 meses	real
PADTEN	setor privado	capacitação tecnológica	100 mil	até 90%	6 a 12% a.a + TJLP	até 66 meses	até 30 meses	real
PAGQ	setor privado	sistemas de qualidade	100 mil	-	8 a 10% a.a + TR	até 66 meses	até 30 meses	real
PATME (4)	micro e pequenas empresas	Tipo A: serviços de consultoria de entidades executoras credenciadas Tipo B: desenvolvimento de produtos ou processo por entidade executora credenciada	Tipo A: até 2 mil, Tipo B: até 6 mil,	até 70%	sem retorno	-	-	-
AMPEG (4)	micro e pequenas empresas	micro e pequenas empresas	todos os tipos de projetos apoiados no PADTEN, PAUSC e PAGQ	até 150 mil (mínimo de 30 mil)	até 90%	3% a.a + TJLP	até 5 anos	real
PRÓ-EDUC (5)	empresas, cooperativas, associações de classe, sindicatos e instituições educacionais	educação básica de conteúdo geral (alfabetização, supletivo de 1º e 2º graus, educação continuada)	sem limite	até 90%	3,5% a.a + TJLP	até 10 anos	até 3 anos	alienação fiduciária, hipoteca, caução de títulos, fiança ou aval

FONTE: SEBRAE/BA

(1) parâmetros passíveis de alteração de acordo com cada projeto.

(2) Linhas operadas pelo DESENBANCO, BNB e CEF

(3) Linhas operadas pelo DESENBANCO

(4) Operada em parceria com o SEBRAE

(5) Linha operada pela FINEP no Rio de Janeiro - RJ.

(6) O FNE-Rural é também operada pelo BANEBA.

(7) Linha também operada pelo BANEBA.

Investimentos semi-fixos: máquinas, equipamentos e veículos

## 6 CONCLUSÃO

A recente revolução tecnológica e a globalização econômica vem impondo transformações tanto a nível econômico, quanto social. Essas transformações, por sua vez, promovem um acirramento da concorrência intercapitalista na busca por novos mercados. Paralelo a todo esse processo, presencia-se o crescimento do desemprego e o agravamento dos problemas sociais, problemas esses que o grande capital não se mostrou capaz de solucionar.

Contrário ao que muitos imaginavam, tais mudanças tecnológicas e organizacionais têm possibilitado a formação de alianças entre o grande e o pequeno capital. A produção em larga escala não desaparece, mas o novo paradigma abre espaço, em alguns setores, para a produção diferenciada, feita em lotes pequenos e a baixo custo. São nesses segmentos, que surgem inúmeras oportunidades para as PMEs, adaptadas a estes novos tempos. Elas seriam capazes de, acopladas às grandes empresas, produzir com eficiência e gerar empregos a custos mais baixos, devido à sua maior flexibilidade.

Nesse contexto, as políticas de apoio ao pequeno capital, praticadas por diversos países, por si só estariam justificadas. Basicamente, essas políticas se moveriam por dois objetivos. Em primeiro lugar, inserir o pequeno capital no cenário econômico atual e, em

segundo, utilizá-lo como instrumento de fomento ao bem-estar social e ao desenvolvimento regional.

A formatação dessas políticas nos países desenvolvidos, apoiam-se na participação do Estado como elemento coordenador do desenvolvimento econômico e social, na criação de instituições públicas e privadas, para desenvolver PMEs e, por fim, no tratamento diferenciado às pequenas empresas, visando a elevação da competitividade das mesmas.

No Brasil, o governo, em parceria com diversas instituições, tem também demonstrado preocupação com o pequeno capital. Como visto, várias medidas já foram tomadas com o intuito de fomentá-lo. Não obstante, várias outras ainda se mostram de extrema necessidade para o seu desenvolvimento, tais medidas como: definição mais precisa acerca das PMEs, com vistas a determinar suas verdadeiras obrigações e direitos; redução dos processos burocráticos para sua constituição; maiores facilidades de acesso ao crédito; tratamento tributário adequado; adaptação das legislações trabalhista e previdenciária à sua estrutura; criação de condições para o surgimento de associações e cooperativas; definição em lei no que diz respeito ao processo de registros de marcas e patentes, objetivando estimular novas tecnologias e, por fim, desenvolvimento de condições propícias à criação de PMEs agroindustriais, como forma de estimular atividades no campo.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRADE, Marcelo. O sistema de recompensa na empresa do futuro. Revista Administração de Empresas. São Paulo: n.31, jan/mar/91.
- BARROS, Frederico R. Pequena e média empresa e política econômica: um desafio à mudança. Rio de Janeiro: APEC, 1978, 318 p.
- BOTELHO, Marisa dos Reis A. Política industrial e as pequenas e médias empresas: notas sobre a experiência internacional. Revista dos Estudantes de Pós-Graduação de Economia, UNICAMP, v.1, n.1, p.110-135,1996.
- CAVALCANTE, Edmilson Lopes, Negócio Próprio: Qual o Caminho? Salvador:1997.
- CENTRO de Apoio a Pequena e Média Empresa da Bahia - CEAG/BA, O Papel e as oportunidades para as micro, pequenas e médias empresas numa nova estratégia de desenvolvimento para a Bahia. Salvador: SEBRAE/BA,1987.

CONFEDERAÇÃO Nacional da Indústria. Brasil Industrial: competitividade para crescer. Salvador:1996.\_

DRUCK, Maria da Graça, TERCEIRIZAÇÃO: (DES)FORDIZANDO A FÁBRICA - um estudo do Complexo Petroquímico da Bahia. Campinas: IE/UNICAMP,1996 (Tese de Doutorado)

EM NOME dos pequenos. Pequenas Empresas Grandes Negócios, v.7, n.76, p.64-66, maio/95.

FERREIRA, C. G., HIRATA, H., MARX, R., SALERNO, M.S. Alternativas sueca, italiana e japonesa ao paradigma fordista: elementos para uma discussão sobre o caso brasileiro. Cadernos do CESIT, Campinas, n. 04, 1995.

MARTINS, José Maurício G. Uma avaliação da situação das microempresas em Salvador 1985-1992. Um estudo de caso. Salvador: 1993, 87p. (Monografia - Graduação em Ciências Econômicas - UFBA).

MARX, Karl. O Capital. 7a Ed. São Paulo: DIFEL. 1867, v.1.

NÚCLEO de Atendimento às Micro e Pequenas Empresas, Pesquisa Empresarial., Salvador: SEBRAE/BA, v.1, n.1, dez/94.

NÚCLEO de Atendimento às Micro e Pequenas Empresas. DOCUMENTO SÍNTESE, Salvador: SEBRAE/BA, 1994.

O INCRÍVEL índice de mortalidade infantil das empresas. Marketing e Negócios, v. 1, n. 7, p.12-15, dez/92.

PELLEGRINO, Egnaldo Barbosa, O Papel da flexibilidade no desenvolvimento da Pequena Empresa. A flexibilidade enquanto estratégia empresarial como vantagem comparativa dos pequenos negócios. Salvador: UFBA/EADM,1996 (Dissertação de Mestrado da Escola de administração da UFBA).

PESQUISA sobre as causas da mortalidade das MPE's. s.l., CDI/SEBRAE, 1990.

RAMOS, Flávio (org.), A Grande Dimensão da Pequena Empresa -perspectivas de ação. Brasília: SEBRAE, 1985. 180p.

RATTNER, Henrique (Org.), Pequena empresa: o comportamento empresarial da acumulação e na luta pela sobrevivência. Brasília: Brasiliense, 1985. 278p.

AS MICROEMPRESAS no Brasil: Uma interpretação do censo de 1985. Revista de Administração de Empresas. São Paulo, v.30,n.2,p.59-72, abr.jun/90.

SALOMON, Steven. A grande importância da pequena empresa - A pequena empresa nos EUA, no Brasil e no mundo. 8 ed. São Paulo: Nórdica,1990.

SANT'ANNA, Fernando da Silva. As caracterizações das microempresas em Salvador: fundamentos para um programa de desenvolvimento das mesmas. Salvador:UFBA/FCE/CME,1997,122p.(Dissertação-Mestrado em Ciências Econômicas da UFBA).

SATO, Ademar K., Pequenas e médias empresas no pensamento econômico. Campinas: 1977, 122p. (Dissertação-Mestrado em Ciências Econômicas - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP).

SILVA, Maurício de Oliveira, Pequenas e médias empresas na Região Metropolitana de Salvador: inserção produtiva e oportunidades. Salvador:UFBA/FCE,1995,70p. Monografia-Graduação em Ciências Econômicas da UFBA).

SÍNTESE dos principais indicadores relativos à participação das MPE's na economia brasileira, Salvador: SEBRAE, nov/91.

SOUZA, Maria Carolina de Azevedo F. de, Pequenas e Médias Empresas na Reestruturação Industrial. Brasília: Ed.SEBRAE,1995,257p. (1º lugar categoria Pós-Graduação do Prêmio Edição SEBRAE 1994).

STALEY, Eugene & MORSE, Richard. Industrialização e desenvolvimento: a pequena indústria moderna para países em desenvolvimento. São Paulo, Atlas, 1971. Cap. 1,2,6 e 9.

STEINDL, Josef. Pequeno e Grande Capital. São Paulo: Hucitec, UNICAMP, 1990.