**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
PROLAM - PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM INTEGRAÇÃO DA
AMÉRICA LATINA**

RICARDO RUIZ MELCHERT

**UMA ANÁLISE DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO
ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS NA AMÉRICA LATINA:
CASOS DO BRASIL E CHILE**

**São Paulo
2007**

RICARDO RUIZ MELCHERT

**UMA ANÁLISE DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO
ÀS MICROS E PEQUENAS EMPRESAS NA AMÉRICA LATINA:
CASOS DO BRASIL E CHILE**

Tese apresentada à Universidade de São Paulo (USP), no Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina (PROLAM) para obtenção do título de Doutor em Integração da América Latina.

Área de Concentração: Integração da América Latina.

Orientadora: Professora Doutora Elizabeth Balbachevsky

**São Paulo
2007**

Melchert, Ricardo Ruiz.

Uma análise das Políticas Públicas de apoio às micros e pequenas empresas na América Latina: casos do Brasil e Chile / Ricardo Ruiz Melchert. Orientadora: Profa. Dra. Elizabeth Balbachevsky. - - São Paulo, 2007.

183 Fls.

Tese (doutorado - PROLAM - Programa de Pós-Graduação em Integração da América Latina. Área de Concentração: Integração da América Latina) – Universidade de São Paulo.

1. Economia; 2. Estado; 3. Políticas Públicas; 4. Pequenas Empresas.

FOLHA DE APROVAÇÃO

Ricardo Ruiz Melchert

Uma Análise das Políticas Públicas de Apoio
às Micros e Pequenas Empresas na América Latina:
Casos do Brasil e Chile

Tese apresentada à Universidade de São
Paulo (USP), no Programa de Pós-
graduação em Integração da América
Latina (PROLAM) para obtenção do título
de Doutor.

Área de Concentração: Integração da
América Latina.

Aprovado em:

Banca Examinadora:

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

Prof. Dr. _____

Instituição: _____ Assinatura: _____

DEDICATÓRIA

Dedico à minha esposa
Cristina, ao meu filho Felipe
e aos meus pais Fernando
e Lourdes (em memória).

AGRADECIMENTOS

A todas as pessoas que de alguma forma contribuíram para que este trabalho fosse concluído.

Em especial a minha orientadora, Profa. Dra. Elizabeth Balbachevsky, que com sensibilidade, competência e rigor acadêmico esteve presente em todos os momentos da elaboração deste trabalho.

Aos professores Dra. Anita Kon e Dr. Márcio Bobik pela leitura atenta que fizeram da versão preliminar deste estudo e pelas valiosas contribuições para seu aprimoramento.

Aos professores, Dr. Milton Campanário, Dr. José Augusto Guilhaon de Albuquerque, Dr. Aloisio Pinto Alves, Dr. Carlos Eduardo Ferreira de Carvalho; Dr. Julio Manuel Pires e Dr. Antonio Carlos de Moraes.

A presidente, profa. Dra. Maria Cristina Cacciamalli, a coordenação, aos funcionários e amigos do Programa de Pós-Graduação de Integração da América Latina.

Finalmente um agradecimento muitíssimo especial a minha esposa Cristina e ao nosso filho Felipe que ao longo desta jornada, sempre me apoiaram e incentivaram com muito amor, carinho e compreensão.

“É tanto maior a responsabilidade dos homens de pensamento quanto mais intenso é o processo de transformação da sociedade em que vivem. Nessas sociedades, em rápida mudança, é que se torna possível a tomada de consciência dos grandes problemas sociais. (...) Ao economista, mais do que a outros estudiosos da sociedade, cabe exigir rigorosa definição de princípios”.

Celso Furtado

RESUMO

No final do século XX, as empresas latino-americanas foram inseridas em um ambiente de competitividade internacional - devido à consolidação das reformas neoliberais, o processo de abertura econômica e a estabilização monetária – e com isso tornou-se necessário buscar ganhos de produtividade associados à redução de custos. Diante deste cenário e visto que as empresas de micro e pequeno porte sempre tiveram um importante papel nas economias latinas, no que se refere à geração de emprego e renda, o auxílio do Estado por meio de políticas públicas de apoio torna-se fundamental, principalmente no atendimento de suas necessidades mais prementes como o crédito facilitado, tributação diferenciada e capacitação. Assim, o objetivo deste trabalho é analisar, no período de 1998 a 2003, o impacto dessas políticas, mediante uma correlação com as variáveis de desempenho das MPE's – número de estabelecimentos e empregos; total de vendas anuais; vendas anuais por empresa e por empregado - no Brasil e no Chile. Para realizar esta análise, inicialmente, recorreremos aos autores clássicos do pensamento econômico os quais destacam, diretamente ou indiretamente, questões pertinentes as MPE's. A partir daí, estas são inseridas no cenário econômico latino-americano e então, busca-se delimitá-las nas economias brasileira e chilena, bem como as políticas públicas aplicadas a este porte de empresa. A metodologia utilizada neste trabalho foi de pesquisa bibliográfica e quantitativa. Os métodos de procedimento foram comparativos e estatísticos, tendo como base a técnica de documentação indireta. Como resultado do trabalho pode-se afirmar que é verdadeira a hipótese levantada na pesquisa, ou seja, que as políticas públicas de apoio às MPE's geram impactos positivos no desempenho das empresas na economia.

Palavras chaves: Estado, economia, políticas públicas; pequenas empresas.

ABSTRACT

In the end of the 20th century, the Latin-American companies were inserted in an atmosphere of international competition - due to the consolidation of the neoliberal reforms, the process of economical opening and the monetary stabilization - and with that it became necessary to look for won of productivity associated to the reduction of costs. Before this scenery and considering the fact that the micro and small companies had always had an important role in the Latin economy, concerning the employment creation and income, the aid of the State through public politics of support becomes fundamental, mainly in the service of their more pressing needs as the facilitated credit, differentiated taxation and training. Like this, the objective of this work is to analyze, in the period from 1998 to 2003, the impact of these politics, by a correlation with the variables of acting of small businesses - number of establishments and jobs; total of annual sales; annual sales for company and for employee - in Brazil and in Chile. To accomplish this analysis, initially, we fell back upon the classic authors of the economical thought which highlight direct or indirectly pertinent subjects small businesses. Since then, these are inserted in the Latin-American economical scenery and then, it is looked for to delimit them in the Brazilian and Chilean savings, as well as the applied public politics to this company load. The methodology used in this work was bibliographical and quantitative research. The procedure methods were comparative and statistical, tends as base the technique of indirect documentation. As a result of the work, it can be claimed that the hypothesis lifted up in the research is true, in other words, that the public politics of support to the small businesses generate positive impacts in the acting of the companies in the economy.

Key-words: State, economy, public politics, small businesses.

RESUMEN

A finales del siglo XX, las empresas latinoamericanas fueron insertadas en un ambiente de competencia internacional – considerando la consolidación de las reformas neoliberales, el proceso de apertura económica y la estabilización monetaria – por esto era necesario buscar beneficios de productividad asociados con la reducción de costos. Frente a esta escena y como las PYMES siempre tuvieron un papel importante en las economías latinas, en cuanto a la creación de empleos y de la renta, de la ayuda del Estado por medio de la política pública, de la ayuda llega a ser básico, principalmente en la atención de sus necesidades que presionan como el crédito facilitado, los impuestos distinguidos y la calificación. Así, el objetivo de este trabajo es analizar, en el periodo de 1998 el 2003, el impacto de estas políticas, por medio de una correlación con las variables del funcionamiento de PYMES - número de establecimientos y de empleos; total de ventas anuales; ventas anuales por compañía y por empleado – en Brasil y Chile. Para realizar este análisis, inicialmente, recorreremos a los autores clásicos del pensamiento económico que destacan las preguntas relacionadas directamente o indirectamente con las PYMES. A partir de ello, éstos se insertan en la escena económica latinoamericana y entonces se busca delimitarlas en las economías brasileñas y chilenas, así como la política pública aplicada a este tipo de empresa. La metodología usada en este trabajo fue la investigación bibliográfica y cuantitativa. Los métodos del procedimiento fueron comparativos y estadísticos, teniendo como base la técnica de la documentación indirecta. Como resultado del trabajo, se puede afirmar que la hipótesis levantada en la investigación es verdad, es decir que las políticas públicas de ayuda a PYMES generan impactos positivos en el funcionamiento de las empresas en la economía.

Palabras Claves: Estado, economía pública, política, PYMES.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1- Importância das MPE's na América Latina.....	57
Tabela 2 - Classificação das MPE's	59
Tabela 3 - Classificação das MPE's	59
Tabela 4 - Cenário macroeconômico da economia brasileira no período de 1998-2003	60
Tabela 5 - Número de empresas brasileiras por tamanho no período de 1999-2003.....	61
Tabela 6 - Taxas de crescimento do número de empresas por tamanho no período de 1999-2003	62
Tabela 7 - Participação percentual das empresas por	63
Tabela 8 - Número de empresas no Brasil, por tamanho e.....	64
Tabela 9 - Participação percentual do número de empresas no Brasil,	65
Tabela 10 - Número de empregos por tamanho de empresa no período de 1999-2003	66
Tabela 11 - Taxa de crescimento do número de empregos por tamanho de empresa	67
Tabela 12 - Participação percentual do número de empregos por tamanho de empresa.....	68
Tabela 13 - Número de empresas e empregos no Brasil por tamanho em 2003	68
Tabela 14 - Vendas e taxas de crescimento das vendas das empresas por tamanho	69
Tabela 15 - Participação percentual das vendas das empresas por tamanho.....	70
Tabela 16 - Vendas por empresa e taxas de crescimento por tamanho.....	71
Tabela 17 - Vendas por empregado e taxas de crescimento por tamanho de empresa	72
Tabela 18 - Número de empresas atendidas pelo Programa Brasil Empreendedor..	83
Tabela 19 - Número e recursos às MPE's atendidas pelo Programa Brasil Empreendedor - Crédito - Período de 10/99 a 09/02.....	84
Tabela 20 - Políticas Públicas de Apoio as MPE's no Brasil	85
Tabela 21 - Número e taxa de crescimento das MPE's optantes pelo SIMPLES.....	86
Tabela 22 - Número e taxas de crescimento de MPE's atendidas pelo SEBRAE.....	90
Tabela 23 - Número e taxas de crescimento das operações dos programas de fomento produtivo do BNDES no período de 1999 a 2003.....	93
Tabela 24 - Recursos e taxas de crescimento das operações atendidas pelos programas de fomento produtivo do BNDES no período de 1999 a 2003.....	94
Tabela 25 - Taxas de crescimento das variáveis de desempenho das MPE's	96
Tabela 26 - Taxas de crescimento das políticas públicas de apoio as MPE's	97
Tabela 27 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o número de empresas MPE's	101
Tabela 28 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o número de empregos nas MPE's.....	104
Tabela 29 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o total das vendas das MPE's.....	108
Tabela 30 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e as vendas por empresa nas MPE's	111

Tabela 31 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e as vendas por empregado nas MPE's.....	115
Tabela 32 - Classificação das MPE's	116
Tabela 33 - Classificação das MPE's	117
Tabela 34 - Cenário macroeconômico da economia chilena no período de 1998-2003	118
Tabela 35 - Número de empresas chilenas por tamanho no período de 1999-2003	119
Tabela 36 - Taxa de crescimento percentual do número de empresas	120
Tabela 37 - Participação percentual das empresas.....	121
Tabela 38 - Número de empresas no Chile, por tamanho.....	122
Tabela 39 - Participação percentual do número de empresas no Chile,.....	122
Tabela 40 - Evolução do Número de Empregos por Tamanho no Período de 1999-2003	123
Tabela 41 - Taxa de crescimento do número de empregos por tamanho	124
Tabela 42 - Participação percentual do número de empregos	125
Tabela 43 - Número de empresas e empregos no Chile por tamanho em 2003	125
Tabela 44 - Vendas por tamanho de empresa no período de 1999 a 2003	126
Tabela 45 - Taxa de crescimento das vendas por tamanho.....	127
Tabela 46 - Participação percentual das vendas por tamanho de empresa.....	128
Tabela 47 - Vendas por empresa por tamanho no período de 1999 a 2003.....	128
Tabela 48 - Taxa de crescimento das vendas por empresa por tamanho	129
Tabela 49 - Vendas por empregado por tamanho no período de 1999 a 2003	130
Tabela 50 - Crescimento percentual das vendas por empregado por tamanho	130
Tabela 51 - Recursos para Programas de Fomento Produtivo 1990-2003	137
Tabela 52 - Principais políticas públicas de apoio às MPE's chilenas de 1999-2003	140
Tabela 53 - Número de empresas que utilizaram o SENCE	141
Tabela 54 - Taxa de crescimento do número de empresas que utilizaram o SENCE	141
Tabela 55 - Recursos para os programas de fomento produtivo às MPE's.....	147
Tabela 56 - Crescimento percentual dos recursos para os programas de	148
Tabela 57 - Taxas de crescimento das variáveis de desempenho das MPE's na economia.....	149
Tabela 58 - Total de recursos e taxa de crescimento percentual das políticas públicas de apoio às empresas no período de 1999 a 2003.....	150
Tabela 59 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empresas MPE's	153
Tabela 60 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empregos nas MPE's	157
Tabela 61 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empregos nas MPE's	160
Tabela 62 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e as vendas por empresa nas MPE's.....	164

Tabela 63 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de vendas por empregado nas MPE's.....	168
Tabela 64 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas as Empresas e o número de vendas por empregado nas MPE's.....	169

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Distribuição percentual das MPE's no Brasil por setor de atividade em 2003	65
Gráfico 2 - Taxas anuais de crescimento do número de MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	98
Gráfico 3 - Evolução do crescimento do número de MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's	99
Gráfico 4 - Diagrama de Dispersão	100
Gráfico 5 - Taxas anuais de crescimento dos empregos em MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's	102
Gráfico 6 - Evolução do crescimento do número de Empregos nas MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's	103
Gráfico 7 - Diagrama de Dispersão	104
Gráfico 8 - Taxas de crescimento anual das vendas das MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	105
Gráfico 9 - Evolução das taxas de crescimento das vendas e das políticas públicas aplicadas às MPE's	106
Gráfico 10 - Diagrama de Dispersão	107
Gráfico 11 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's	109
Gráfico 12- Evolução das taxas de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's	110
Gráfico 13 - Diagrama de Dispersão	111
Gráfico 14 - Taxas de crescimento das vendas por empregado das MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's	112
Gráfico 15 - Evolução do crescimento das vendas por empregado das MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	113
Gráfico 16 - Diagrama de Dispersão	114
Gráfico 17 - Distribuição das MPE's chilenas por setor de atividade em 2003	123
Gráfico 18 - Distribuição dos recursos de fomento produtivo por programas as empresas chilenas em 2003	138
Gráfico 19 - Distribuição dos recursos de fomento produtivo por programa as MPE's chilenas em 2003	139
Gráfico 20 - Taxas anuais de crescimento do número de MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	151
Gráfico 21 - Evolução do crescimento das empresas MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	152
Gráfico 22 - Diagrama de Dispersão	153
Gráfico 23 - Taxas anuais de crescimento dos empregos em MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	154
Gráfico 24 - Evolução do crescimento dos empregos nas MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's	155

Gráfico 25 - Diagrama de Dispersão	156
Gráfico 26 - Taxas anuais de crescimento das vendas e das políticas públicas aplicadas às MPE's	158
Gráfico 27 - Evolução das vendas anuais e das políticas públicas aplicadas às MPE's	159
Gráfico 28 - Diagrama de Dispersão	160
Gráfico 29 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's	162
Gráfico 30 - Evolução das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's	163
Gráfico 31 - Diagrama de Dispersão	164
Gráfico 32 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empregado e das políticas públicas às MPE's	165
Gráfico 33 - Evolução das vendas por empregado e das políticas públicas aplicadas às MPE's	166
Gráfico 34 - Diagrama de Dispersão	167

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

BASA	Banco da Amazônia S/A
BB	Banco do Brasil S/A
BNB	Banco do Nordeste do Brasil S/A
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
C&T	Ciência e Tecnologia
CEBRAE	Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa
CEF	Caixa Econômica Federal
CNPq	Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico
CONTEC	Consórcio de Capitalização de Empresas de Base Tecnológica
CORFO	<i>Corporacion de Fomento da Produccion</i> - Corporação de Fomento a Produção
CUBOS	Cupons de Bonificação de Seguro de Créditos
FAMPE	Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas
FAT	Fundo de Assistência Técnica
FATPyME	Fundo de Assistência Técnica para Pequena e Média Empresa
FIDES	Fundo de Investimento para Desenvolvimento de Empresas
FINAME	Financiamento de Máquinas e Equipamentos
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FIPEME	Financiamento à Pequena e Média Empresa
FGPC	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
FNDR	Fundo Nacional do Desenvolvimento Regional
FONCAP	Fundo Nacional de Capacitação
FONTEC	Fundo Nacional de Desenvolvimento Tecnológico e Produtivo
FOSIS	<i>Fondo de Inversión Social – Fundo de Investimento Social</i>
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
IFIS	Microcrédito
INDAP	<i>Instituto de Desarrollo Agropecuario</i>
INE	<i>Instituto Nacional de Estadísticas</i>
IPC	Índice de Preços ao Consumidor
MCT	Ministério da Ciência e Tecnologia
MDIC	Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

MGE's	Médias e Grandes Empresas
MPE's	Micro e Pequenas Empresas
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
PAC	Pesquisa Anual do Comércio
PAGEP	Programa de Apoio a Gestão de Empresas Produtivas
PAS	Pesquisa Anual de Serviços
PATME	Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas
PDP	Programa de Desenvolvimento de Fornecedores
PIA	Pesquisa Industrial Anual
PICE	Programa Industrial de Comércio Exterior
POC	Programa de Operações Conjuntas
PPE BD	Políticas Públicas de Crédito via Sistema BNDES aplicado às Empresas de todos os portes.
PPMPE's	Políticas Públicas de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
PPMPE BD	Políticas Públicas de Crédito via Sistema BNDES aplicado às Micro e Pequenas Empresas
PPMPE SB	Políticas Públicas de Capacitação via SEBRAE aplicado às Micro e Pequenas Empresas
PPMPE SI	Políticas Públicas de Regime Tributário Diferenciado via SIMPLES aplicado às Micro e Pequenas Empresas
PROCHILE	<i>Dirección de Promoción de Exportaciones</i>
PROFOS	Programas de Fomento
PROLAM	Programa de Pós-graduação em Integração da América Latina
PROMICRO	Programa de Apoio à Microempresa
SEBRAE	Serviço Brasileiro de apoio à Micro e Pequena Empresa
SENCE	Serviço Nacional de Capacitação do Emprego
SERCOTEC	Serviço de Cooperação Técnica
SIMPLES	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte
SII	Serviços de Impostos Internos
TJLP	Taxa de Juros de Longo Prazo
UF	Unidades de Fomento
UFIR	Unidade de Referência Fiscal

USP	Universidade de São Paulo
V/E	Vendas por Empresa
V/T	Vendas por Empregado

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	18
1 REFLEXÕES TEÓRICAS SOBRE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA LITERATURA ECONÔMICA.....	21
1.1 Karl Marx.....	21
1.2 Alfred Marshall	24
1.3 Josef Steindl.....	27
1.4 John Kenneth Galbraith.....	34
1.5 Paolo Sylos Labini.....	38
1.6 Joseph A. Schumpeter	41
1.7 Henrique Rattner	45
1.8 Conclusões.....	49
2 AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA AMÉRICA LATINA.....	52
3 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL.....	58
3.1 Conceito de Micro e Pequena Empresa no Brasil	58
3.2 As Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.....	60
3.3 As Políticas Públicas de Apoio às Micro e Pequenas Empresas	73
3.3.1 Regime Tributário Diferenciado.....	85
3.3.2 Capacitação.....	85
3.3.3 Acesso Facilitado ao Crédito.....	90
3.4 Resultados das Políticas Públicas de Apoio as MPE's no Brasil.....	95

4 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	
NO CHILE	116
4.1 Conceito de Micro e Pequena Empresa no Chile	116
4.2 Às Micro e Pequenas Empresas na Economia Chilena	117
4.3 As Políticas Públicas de Apoio as Micro e Pequenas Empresas no Chile ...	131
4.3.1 Regime Tributário Diferenciado e Capacitação	140
4.3.2 Capacitação e Acesso Facilitado ao Crédito	142
4.4 Resultados das Políticas Públicas no Chile.....	149
5 CONCLUSÃO	169
BIBLIOGRAFIA	174
ANEXO 1 - COEFICIENTE DE CORRELAÇÃO.....	184

INTRODUÇÃO

As reformas neoliberais, baseadas na política de redução da participação do Estado na economia, previam, entre outras medidas, o combate à inflação, a privatização de empresas estatais, as reformas tributária, trabalhista e previdenciária, além da abertura comercial e liberalização financeira. A introdução de ideais neoliberais, nos países da América Latina, consolida-se no final da década de 1980, com México em 1988 e a Argentina em 1989. Eles determinaram importantes mudanças em vários setores da economia. Houve mudanças radicais nas políticas macroeconômicas, de comércio e no ambiente econômico geral, como também em assuntos relacionados com a intervenção do Estado. Com os processos de abertura econômica e estabilização monetária na maioria dos países latino-americanos, as empresas foram inseridas em um ambiente de competitividade internacional, sendo submetidas, em nome da sobrevivência, à busca de um aumento da produtividade, concomitantemente, à uma redução de custos, tendo, assim, que introduzir em seu processo produtivo, inovações tecnológicas, novos processos de gerenciamento e relações do trabalho.

Diante desse cenário, a questão a ser analisada é: qual foi o impacto da participação do Estado, através das políticas públicas de apoio às micros e pequenas empresas, MPE's, latino-americanas em relação ao seu desempenho na economia? Essas empresas sempre exerceram um papel importantíssimo dentro da estrutura produtiva da economia de seus países, em função do grande número de firmas existentes e do expressivo volume do pessoal ocupado, donde se atribui a

elas grande influência para a criação de novas oportunidades de negócios, absorção de mão-de-obra e aumento da renda interna.

Para realizar essa análise, inicialmente, propõe-se uma reflexão teórica sobre às micro e pequenas empresas na literatura econômica, procurando identificar os autores que abordam, à luz de suas realidades, questões contemporâneas relacionadas às necessidades e às alternativas para a sobrevivência do pequeno capital. Em um segundo momento, incorpora-se um breve cenário econômico da América Latina, após a introdução dos principais pilares das reformas neoliberais, tais como: a liberalização comercial e financeira, a disciplina fiscal e a privatização, além da estabilização monetária, no qual as MPE's estão inseridas.

Posteriormente, busca-se caracterizar a importância das micro e pequenas empresas no Brasil e Chile, situando a presença desse segmento em cada país pesquisado. Para que se tenha uma visão melhor da magnitude dos dados relativos ao setor, será estudado o comportamento das MPE's em três aspectos principais:

- 1) o número de estabelecimentos, que possibilita visualizar a quantidade de MPE's no mercado e a sua evolução no período;
- 2) o número de empregos, que demonstra os empregos gerados pelas MPE's e a sua evolução no período;
- 3) o total anual das vendas das empresas das MPE's e as suas análises derivadas, ou seja, vendas por empresa e vendas por empregado que permitem acompanhar o desempenho econômico e financeiro dessas empresas.

A partir daí, demonstram-se as principais políticas públicas de apoio às MPE's implementadas em cada país, principalmente as que têm por objetivo atender as necessidades mais prementes das empresas de pequeno porte, tais como: o crédito;

a tributação simplificada e a capacitação. E, por fim, relacionam-se as variáveis de desempenho das MPE's com as políticas públicas implementadas em cada país, objetivando extrair informações acerca da eficácia dessas políticas através das tendências e correlações entre as ações públicas e o desempenho das MPE's no período pesquisado e, assim, obter a resposta ao questionamento que esta pesquisa se propõe a investigar.

1 REFLEXÕES TEÓRICAS SOBRE AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA LITERATURA ECONÔMICA

A revisão da Teoria Econômica que será desenvolvida nesse capítulo refere-se às implicações da atuação das pequenas unidades produtivas no contexto econômico do sistema capitalista. Nesse caso, as contribuições mais importantes desenvolvidas aqui são as de Marx, Marshall, Galbraith, Steindl, Labini, Schumpeter e Rattner.

1.1 Karl Marx

Karl Marx, economista e filósofo, crítico do sistema capitalista, veiculou as suas principais teorias através de sua obra “O Capital”, que influenciou o pensamento socialista e serviu como base teórica para a Revolução Russa de 1917.

Em sua obra, Marx faz referência à coexistência de vários tamanhos de empresas no sistema capitalista quando identifica o processo de concentração-centralização-repulsão de capitais. Após a implantação do sistema capitalista de produção, a permanência das pequenas empresas, no processo de acumulação global, deve-se ao movimento de concentração e dispersão de capitais. (MARX, 1985). As condições para o aparecimento e desaparecimento de pequenas empresas estão sendo continuamente recriadas, devido ao movimento de

concentração-dispersão-centralização de capitais decorrentes do processo de concorrência da produção e acumulação capitalista.

Segundo Marx (1987, p.674), “Aplicação de mais valia como capital ou conversão de mais valia em capital é o que se chama de acumulação de capital”, essa definição como sendo a re-transformação ou a utilização da mais-valia, produzida pela força-de-trabalho, no próprio processo produtivo. Essa acumulação teria seu ritmo dependente da composição orgânica do capital, que era a relação entre o chamado "capital constante", derivado do valor dos meios de produção, e o "capital variável", derivado do valor da força de trabalho. Quanto maior a parcela do capital total destinada ao capital constante, ou seja, o investimento em meios de produção em relação ao capital variável, maior seria a acumulação do capital total. Dessa maneira, a aceleração da acumulação de capital, seja pelo aumento do volume de capital investido no aumento da produção e da escala, seja pela produção acelerada de mais-valia, determina uma alteração na composição técnica de capital: o capital constante cresce mais do que proporcionalmente ao capital variável.

A acumulação de capital tem como propulsor o próprio capitalista, ou seja, o proprietário do capital. Ele é quem reproduz o capital, investindo-o para auferir os lucros e ampliá-lo. Os lucros obtidos, por sua vez, são reinvestidos visando a obter ainda mais lucros e mais capital e, assim, sucessivamente. Esse é o processo da acumulação de capital: o capital proporcionando lucros que, por sua vez, proporciona mais capital e, uma vez realizada a acumulação inicial de capital, a ânsia de acumular mais capital tornou-se a força motriz do sistema capitalista. (MARX, 1996, p. 674-696).

Marx analisa que uma das conseqüências principais dessa acumulação de capital foi a concentração da riqueza e do poder econômico em mãos de um número cada vez menor de capitalistas.

Contudo, a essa concentração de capitais se contrapõem as forças de dispersão dos capitais, resultantes da formação de novos capitais e do fracionamento de capitais antigos. "Assim, se a acumulação se apresenta, por um lado, como concentração crescente dos meios de produção e do comando sobre o trabalho, por outro lado ela aparece como repulsão recíproca de muitos capitais individuais". (MARX, 1985, p. 196).

O fracionamento e a formação de novos capitais dão origem também à expropriação do capitalista pelo capitalista. Distintamente da acumulação e da concentração, a centralização de capitais refere-se somente à junção de capitais já existentes, através da "transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes" (MARX, 1996, p. 727).

A concorrência capitalista é o cerne da centralização de capital,

... os capitais grandes esmagam os menores, enquanto os capitais pequenos lançam-se assim, nos ramos de produção de que a grande indústria se apossou de maneira esporádica ou incompleta. A concorrência acirra-se, então, na razão direta do número e na inversa da magnitude dos capitais que se rivalizam. E acaba sempre com a derrota de muitos capitalistas pequenos, cujos capitais ou soçobram ou se transferem para as mãos do vencedor (MARX, 1996, p. 727).

Conclui-se que para Marx, o pequeno capital, representado aqui pela micro e pequena empresa, quando submetido às regras do mercado capitalista, tende a ter uma posição desfavorável ante o grande capital, pois é submetido a determinadas condições de concorrência que impedem que se desenvolva e sobreviva.

1.2 Alfred Marshall

Já Alfred Marshall, grande expoente da escola neoclássica, destaca que as economias derivadas do aumento de escala de produção são de duas naturezas:

primeira, as dependentes do desenvolvimento geral da indústria; e a segunda, as dependentes dos recursos das empresas que a ela se dedicam individualmente, das suas organizações e eficiência de suas administrações. Podemos chamar as primeiras de economias externas, e as últimas de economias internas. (MARSHALL, 1985, p. 229).

As economias internas estão relacionadas, principalmente, à divisão do trabalho e ao uso do maquinário. A tendência à crescente subdivisão de funções dá origem à obtenção de maiores habilidades nas tarefas parcializadas. Com isso, há menor perda de tempo e de energia do trabalho humano, até o momento em que algumas de tão parcializadas possam ser executadas pela máquina. Desse modo, qualquer tarefa fabril que deva ser feita inúmeras vezes e que possa ser reduzida à uniformidade será mais cedo ou mais tarde realizada pela máquina. Esse efeito é contrabalançado pelo aumento de escala e de complexidade dos estabelecimentos manufatureiros, que, assim, criam novas subdivisões de trabalho.

O uso adequado do maquinário e intensivo da mão-de-obra proporciona "economias internas" devido ao aumento da eficiência. E as organizações que não se adaptam às novas condições geradas pelo aumento da especialização, dos conhecimentos técnicos e do maquinário são fatalmente eliminadas.

Além das vantagens decorrentes da diferenciação de funções (economias internas), as unidades produtivas devem se aproveitar das vantagens decorrentes da integração de funções (economias externas), do aumento das relações e

conexões que se estabelecem entre as diferentes partes do todo, entre indústrias conexas ou mesmo não-conexas, que geram novos conhecimentos passíveis de serem aproveitados.

A noção de economias internas e externas é fundamental para se compreender porque as vantagens da produção em larga escala são maiores que as da pequena escala. As vantagens de escala obtidas pelos grandes estabelecimentos são provenientes da economia de mão-de-obra, de maquinário e de materiais (economias internas) e de facilidade de crédito, de compra e de comercialização e do acesso a novos conhecimentos (economias externas).

Já o "pequeno industrial nem sempre pode estar a par da melhor maquinaria para o fim que tem em vista" (MARSHALL, 1985, p. 240) e mesmo que estivesse, pelo avanço dos setores de propaganda e de comunicação.

... cada inovação é uma experiência que pode fracassar. As que logram sucesso devem pagar os gastos originados por elas mesmas e pelas que fracassaram, e, ainda que o pequeno industrial conceba algum aperfeiçoamento tem que contar que, terá de submetê-lo à prova, com risco e despesa consideráveis, interrompendo o seu trabalho corrente; e mesmo que o leve a efeito, não é provável que tire disso grande proveito. (MARSHALL, 1985, p. 240-241).

As vantagens que o grande estabelecimento tem em relação ao pequeno estabelecimento quanto às "economias internas" são claras. A possibilidade de localizar em um grande espaço, muitas máquinas e muitos trabalhadores com tarefas especializadas, faz com que a produtividade e a eficiência aumentem. Acrescentando a isso a subdivisão das tarefas gerenciais e administrativas, resta ao dirigente de uma grande empresa "... reservar toda sua energia para os maiores e mais fundamentais problemas de sua indústria" (MARSHALL, 1985, p. 243).

Por outro lado, o pequeno empresário tem o seu tempo pouco disponível para as tarefas fundamentais de sua indústria. Todo seu tempo é despendido no

acompanhamento dos trabalhos de seus operários e funcionários, na compra de insumos e na venda de seus produtos. Na verdade, essa, ocasionalmente, pode ser uma vantagem para a pequena empresa, pois elimina o desperdício de tempo, oriundo da troca de ordens e informações existentes em grandes organizações.

O acesso mais fácil do grande empresário ao mercado de trabalho especializado e seu tempo disponível para uso em atividades "mais gerais" resultam em maior acesso às inovações e às mudanças ocorridas em outras indústrias. São as chamadas "economias externas" de grande escala. Outras "economias externas" favoráveis ao grande empreendimento estão nas facilidades de compra e venda em grandes escalas, diminuindo os custos de comercialização, e na facilidade na obtenção de crédito.

Porém, o crescimento dos estabelecimentos não ocorre sem riscos, pois "as mesmas condições de uma indústria que habilitam uma firma nova a conseguir prontamente efetuar novas economias de produção, tornam tal firma suscetível de ser suplantada, rapidamente, por firmas ainda mais recentes com métodos mais novos. Notadamente, onde as poderosas economias de produção em larga escala são associadas ao uso de novos instrumentos e novos métodos, uma firma que perdeu a excepcional energia como que se pode elevar, está sujeita em breve tempo a decair novamente. A plena prosperidade de uma grande firma raramente dura muito" (MARSHALL, 1985, p. 245).

Essa afirmação de Marshall apreende bem sua noção de que o "ciclo vital" (nascimento-crescimento-morte) da natureza também se aplica às organizações criadas pelos homens. Como em quase todos os ramos da economia, há uma constante ascensão e queda de grandes empresas, estando algumas em fase

ascendente e outras em descendente, num dado momento, assim o efeito do contínuo crescimento das empresas não transparece como único.

Marshall revê sua tese de "extinção das pequenas unidades de produção", como resultado do crescimento inexorável dos estabelecimentos, em dois momentos: o primeiro diz respeito ao contínuo aparecimento de aventureiros dispostos a instalar uma atividade econômica pequena, mas que lhes dê a satisfação de tratar-se de seu próprio negócio. E o segundo diz respeito ao sistema de subcontratação. As grandes empresas contratam várias pequenas unidades para realizarem tarefas especializadas, tornando possível a sobrevivência de vários pequenos empreendimentos.

Assim, podem-se resumir as principais contribuições de Marshall, no que se refere à micro e pequena empresa: importância das "economias internas e externas", na determinação da escala dos empreendimentos; e o processo de inovação como motor do crescimento e desaparecimento de empresas.

1.3 Josef Steindl

Em suas obras, "Pequeno e Grande Capital", publicada em 1944 e "Maturidade e Estagnação no Capitalismo Americano", de 1952, Steindl analisa a participação das MPE's na economia. Elas são denominadas como "firmas marginais", caracterizadas como pequenas unidades industriais que detêm um capital limitado e são responsáveis por uma parcela da produção total da indústria e, ao serem inseridas na forte concorrência, obtêm apenas lucros normais.

Dessa forma, as firmas marginais, segundo Steindl, não se beneficiarão dos processos de reestruturação produtiva, representada pela inserção de novas tecnologias e das reduções de custos como componentes essenciais para a elevação das margens de lucro, bem como a existência de firmas que, dada a introdução de economia de escala, consigam elevar a margem de lucro e terão maior capacidade e possibilidade de expansão no mercado via processo de "acumulação interna"¹. Por acumulação interna, entende-se a parte do lucro empresarial retido sob a forma de poupança e como, para Steindl, as firmas marginais obtêm apenas lucros normais, essas nada acumularão como grupo.

Já em relação à participação das pequenas empresas na indústria em caso de uma expansão industrial como um todo, pode não alterar visto que, embora haja um aumento nas suas vendas, o número de estabelecimentos também aumentará, como forma de compensar a falta de acumulação interna.

Ao reestruturarem os seus processos produtivos, as firmas, além de aumentarem a produtividade, irão reduzir os seus custos, o que determinará um aumento dos lucros auferidos e de sua participação no mercado, assim a participação "absoluta" das outras firmas deverá diminuir. Nesse caso, "ocorrerá, então, uma concentração absoluta, ou seja, a eliminação de um determinado número de firmas existentes." (STEINDL, 1983, p. 63). Pode-se dizer que as firmas marginais serão as mais atingidas por esse processo.

A eliminação das firmas menos eficientes é um fenômeno característico não só de períodos de expansão, mas também nos de recessão econômica. Para Steindl, essa eliminação é um processo irreversível e de longo prazo. A concorrência ante a eficiência do mercado inibe a entrada de novos empreendedores.

¹ Ver Steindl, 1983, p. 62.

A concentração absoluta poderá eliminar as firmas com maiores custos se, por exemplo, a intensidade da campanha de vendas das grandes firmas ocasionar perda de vendas para outras firmas, pois essas últimas serão forçadas a diminuir o preço de venda ou a aumentar o custo de produção por meio da publicidade ou da qualidade. Somados a esses aspectos, a menor flexibilidade financeira, que é característica das firmas menores, fará com que elas não sejam capazes de suportar a tensão e serão forçadas a abandonar o mercado. (STEINDL, 1983, p. 63).

Sob um mercado concorrencial, algumas firmas apresentaram maior eficácia nos processos de reestruturação, devido ao seu pioneirismo na implantação de novas tecnologias e nos novos métodos de organização da produção, Steindl (1983, p. 65) denomina-as de "firmas progressistas" e elas não seriam, necessariamente, as maiores firmas.

Ao introduzirem a reestruturação da produção, as firmas progressistas apresentarão uma redução de custos e aumentarão suas margens de lucro e a taxa de acumulação interna. O que impulsionará as firmas progressistas a desenvolver um esforço de vendas através da publicidade, pois terão maior capacidade e possibilidade de efetuar investimentos nessa área, ocasionando aquilo que Steindl (1983, p. 68-69) chamou de "vantagem diferencial", donde decorrerá uma ação em que "as firmas progressistas farão desaparecer as firmas fracas, a fim de ganhar terreno para a sua própria expansão".

A introdução de novas técnicas de produção, segundo Steindl (1983, p. 69), tem dupla função: "por um lado proporciona os recursos para um maior investimento. Por outro lado, oferece lucratividade suficiente ou até maior para novos investimentos, porque a redução no custo de produção oferece os meios para romper a barreira da concorrência imperfeita".

Para Steindl (1983, p. 69-70), as firmas progressistas ainda podem ampliar sua participação no mercado através da utilização da capacidade ociosa, pois, à medida que as firmas fracas ou as firmas marginais vão perdendo terreno e experimentando uma redução "não planejada em seu grau de utilização" da capacidade, as firmas remanescentes necessitarão aumentar o seu nível de produção e conseguirão restabelecer o seu nível "planejado" de utilização de capacidade, ou seja, no momento em que as firmas progressistas atingirem a máxima utilização de sua capacidade ou haverá eliminação das firmas marginais, pois elas perderão mercado, ou terão capacidade instalada ociosa.

Assim, segundo Coutinho (1983, p. IX-X), Steindl argumenta que a manutenção de capacidade ociosa planejada, ou a "capacidade reserva", é uma das mais fortes características do capitalismo moderno, pois acha que mesmo em períodos de depressão econômica, os empresários sempre analisam as condições de demanda e de produção, tendo em vista o longo prazo, preocupando-se com a possibilidade da entrada de potenciais concorrentes, bem como as condições de concorrência com outras empresas produtoras de bens substitutos.

Dessa forma, as firmas progressistas precisam manter uma reserva de capacidade produtiva, como uma forma estratégica, para uma eventual resposta à entrada de novos competidores, às possíveis acelerações da demanda, bem como ao risco de ampliação significativa de fatia de mercado dos concorrentes. A manutenção dessa capacidade ociosa não é vista pelo capitalista individual como um desperdício, mas, sim, um mecanismo que permite tomadas de decisões de investimento de forma ágio, num mercado concorrencial, com o objetivo de obter lucros "supra-normais" (acima da taxa geral de lucro).

Steindl mostra com essa discussão de mercado concorrencial que há algum espaço para as MPE's, mas que ele é mais cativo para as pequenas empresas denominadas por ele de "firmas marginais". Mesmo admitindo que essas consigam obter apenas lucros normais, a maior capacidade estratégica e de investimento está com aquelas firmas progressistas, pois estão sempre em processo de inovação e reduções de custos, dando continuidade ao processo de concentração, já discutido por Marx. Sendo assim, o acirramento da concorrência entre as firmas progressistas pode levar à extinção dos produtores marginais, à medida que as desigualdades de expansão se acentuem, caracterizando um processo de concentração.

Já em sua obra, "Pequeno e grande capital", Steindl (1990) argumenta que as pequenas empresas têm uma possibilidade de crescimento limitada e contraria Marshall em diversos aspectos. Para ele, cada ramo industrial pode ter um caráter expansionista contínuo, dada a substituição de empresários decadentes por novos. Também afirma que o processo de crescimento de uma empresa está muito acima da escala estabelecida pela chamada "firma representativa" de Marshall, que determina que as receitas da ampliação das vendas superariam os custos em termos de economias de escala.

Isso pode ser explicado pelo fato de que, quando existir crescimento de mercado, independentemente do esforço das firmas existentes, essas terão acesso às demandas adicionais. É por meio desse argumento que Steindl (1990) rompe com a hipótese de "estado estacionário" da economia, pois nele não ocorre crescimento da demanda agregada, concluindo, então, pela possibilidade do crescimento das firmas, além do que determina Marshall.

A impossibilidade de crescimento das pequenas empresas, segundo Steindl (1990, p.18), está relacionada ao fato de que, embora possam sobreviver em um

mercado cativo, elas deveriam crescer muitas vezes para que pudessem alcançar o tamanho das grandes empresas, crescimento esse que levaria muito tempo e seria dificultado pela alta taxa de sua mortalidade.

Outro aspecto pessimista de Steindl (1990, p. 18-19) em relação à sobrevivência das MPE's está relacionado à sua capacidade limitada de endividamento, pois os bancos preferem emprestar às empresas com maior massa de capital, que oferecem garantias reais em contrapartida ao crédito, o que inviabiliza seus investimentos em reestruturação, impedindo-as de aumentar sua produtividade e escalas de produção.

Em consonância com a teoria marxista de centralização de capitais individuais, Steindl (1990, p. 25) argumenta que uma grande empresa só se forma com a constituição de sociedades anônimas ou através de fusões. No entanto, em contraposição, em relação às MPE's que “o crescimento e a decadência de pequenas firmas ocorrerá de forma predominante num círculo restrito, não por causa do declínio precoce da energia empresarial, mas em virtude de altas perdas causadas pelos riscos do negócio”.

Steindl (1990, p. 28) destaca, ainda, que, no mercado concorrencial, há um espectro assimétrico que caracterizará os efeitos da concorrência imperfeita, proporcionando vantagens somente para grandes empresas. Nesse sentido, se certas economias existem para determinados tamanhos de planta, somente as firmas que possuem capital suficiente para estabelecer plantas de tal tamanho terão acesso a essas economias; por outro lado, se há economias disponíveis para pequenas plantas, as grandes empresas poderão ter acesso a essas economias, através da implantação de uma multiplicidade de plantas pequenas e dessa assimetria se conclui que as pequenas empresas nunca conseguirão taxas de lucros

mais altas que as grandes empresas, porque todas as vantagens técnicas a elas acessíveis também o serão às empresas grandes, pois essas, usufruem vantagens comparativas próprias do seu tamanho, não disponíveis as MPE's.

Segundo Steindl (1990, p. 109-114), alguns fatores determinam o processo de extinção das pequenas unidades produtivas da economia. Um primeiro fator determina que as MPE's desaparecem quando grandes empresas crescem, acabando com sua parcela de mercado. Em segundo lugar, existem fatores irracionais dos próprios empresários, como força do hábito, a ignorância ou preguiça, que influenciam na sobrevivência das MPE's, motivo pelo qual sobra pouco mercado para essas unidades de produção. A exceção a isso se dá pelo fato de que "a maioria das pequenas empresas seja encontrada nos setores ou lugares onde a mão-de-obra seja barata e desorganizada, e que qualquer compressão nos preços das mercadorias possa ser transformada em redução dos salários e os incentivos para inovações técnicas poupadoras de trabalho sejam escassos".

Finalmente, Steindl (1990, p. 112-113) explica o fato da sobrevivência do conjunto das MPE's dada à valorização da posição social do empresário, que faz com que muitos queiram montar seus empreendimentos e, uma vez feito isso, farão de tudo para sustentar seu *status* de empresário. Além disso, ser empresário, manter seu próprio negócio, significa dar emprego a si mesmo e aos familiares, fenômeno importante em épocas de desemprego generalizado. "O pequeno empresário estará mais determinado em aferrar-se ao seu negócio e novos entrantes aparecerão simplesmente como consequência do desemprego generalizado".

A partir dessas considerações, pode-se concluir que, embora Steindl tenha alguma convergência com Marshall quanto à importância do empresário em relação ao surgimento das MPE's, mostra-se pessimista em relação à sobrevivência e crescimento delas.

1.4 John Kenneth Galbraith

John Kenneth Galbraith, economista, crítico da moderna sociedade capitalista, dos seus monopólios e cartéis, destaca em suas obras, aqui citadas: “O Novo Estado Industrial” e a “Economia e o Interesse Público”, a importância que o Estado moderno tem para o bom funcionamento e desenvolvimento das pequenas unidades produtivas no sistema econômico.

Através de sua análise, ele diferencia as pequenas empresas das grandes em relação à oportunidade de acesso à tecnologia e à administração planejada, no que define como “Novo Estado Industrial”. Essa distinção inicia-se pela própria nomenclatura adotada em sua literatura, tratando o “sistema de mercado”, como sendo formado pelas pequenas empresas enquanto as grandes são denominadas “sistema de planejamento”. Coube essa designação, dado o fato de que apenas as pequenas empresas estão sujeitas às determinações do mercado, enquanto as grandes o controlam. Segundo Galbraith (1985, p.10),

Quando situei esta parte² da economia em justaposição com o mundo das firmas pequenas – o sistema de mercado - vi que o termo

² Refere-se ao “sistema industrial” que era a denominação dada por Galbraith ao complexo de grandes empresas.

não servia. As pequenas firmas poderiam subordinar-se ao mercado de uma maneira que as grandes não se subordinam.

As grandes inovações e alterações introduzidas no sistema econômico, ao qual se refere por “mudanças”, tiveram um papel fundamental na análise da atual economia, notadamente através da racionalização e aperfeiçoamento dos processos de produção de bens, motivado pela crescente utilização de tecnologia cada vez mais avançada, que substitui progressivamente as formas elementares da inteligência humana. (GALBRAITH, 1985, p.13).

Suas análises salientam também a evolução do capitalismo e do progresso técnico. Ele descreve esse processo de mudança tomando como base as Sociedades Anônimas.

"Há oitenta anos³, as Sociedades Anônimas achavam-se ainda confinadas às indústrias em que a produção tinha que ser em grande escala - construção de ferrovias, fabricação de aço extração e refino de petróleo e certos empreendimentos de mineração. Hoje, ela também vende secos e molhados, mói sementes e cereais, edita jornais e oferece divertimentos públicos, atividades que eram outrora da esfera do proprietário individual ou da firma pequena." (GALBRAITH, 1985, p. 13). Ele retrata assim, o aumento da capilaridade das Sociedades Anônimas no mercado. E continua, "... a Sociedade Anônima era instrumento de seus proprietários e uma projeção de suas personalidades. [...] Os homens que hoje dirigem as grandes empresas são desconhecidos." (GALBRAITH, 1985, p.14).

Segundo Galbraith (1985, p. 19), a economia capitalista de nossos dias divide-se em duas partes: de um lado, o mundo das empresas tecnicamente dinâmicas, maciçamente capitalizadas e altamente organizadas e, de outro lado, o

³ Período anterior a Galbraith escrever a sua obra *O Novo Estado Industrial*.

mundo de centenas de milhares de pequenos proprietários tradicionais. Diz, ainda, que essas partes são muito diferentes, considerando-se todo o aspecto da organização e conduta econômica, inclusive a motivação para o próprio esforço.

Para ele, o planejamento foi inserido nas empresas porque o processo das economias capitalistas deixou de ser um processo seguro, pois, diante do aprimoramento da produção de bens e serviços e do gerenciamento de empresas, a atividade econômica está inserida numa economia, basicamente, planejada em que:

...a iniciativa de decidir o que se deve produzir não vem do consumidor soberano que, através do mercado, expede instruções que sujeitam os mecanismos de produção à sua vontade final; antes, vem da grande empresa produtora que se adianta para controlar os mercados que, presume-se, ela deve servir e, mais ainda, para submeter o freguês às necessidades delas. (GALBRAITH, 1985:16).

Dessa forma, influenciando crenças e valores da sociedade.

Diante disto, Galbraith (1985, p. 15-16) argumenta que, para que as grandes empresas se adaptem a essas mudanças, elas devem se organizar produtivamente para que não incorram em erros de estratégia de investimento. O autor enfatiza que o Estado poderia se incumbir de pagar por um maior desenvolvimento técnico ou garantir um mercado para os novos produtos a serem lançados, reduzindo, assim, tanto o custo do produto quanto o risco do investimento.

Segundo Galbraith (1985, p. 32),

uma firma não pode prever e programar satisfatoriamente a ação futura nem se preparar para contingências se não sabe quais serão os preços, quais as vendas, qual o custo, inclusive mão-de-obra e custo do capital, e o que haverá a disposição a esses custos. Se o mercado não estiver controlado, ela não conhecerá esses elementos.

Assim, o planejamento das firmas busca minimizar as incertezas do mercado. Em geral, essa medida está ligada à grande empresa, pois ela não tolera as variações do mercado. Ainda que as firmas menores possam apelar ao Estado para

fixar preços e garantir a demanda, a grande empresa estará se beneficiando de vantagens maiores proporcionadas pelo próprio Estado. Para Galbraith (1985, p. 36),

... a pequena firma competitiva não tem condições de sustentar as despesas exigidas pela inovação. Um sistema econômico formado por essas firmas exigiria que se rejeitasse a tecnologia, com produtos simples, feitos com equipamentos simples, por mão-de-obra não especializada e oriunda de materiais acessíveis.

Na sua obra, “A Economia e o Interesse Público”, Galbraith (1988, p. 53) salienta que “os serviços são de domínio da pequena empresa e, portanto, do sistema de mercado, e garante que muitas empresas de prestação de serviços são subprodutos do crescimento da grande empresa, apoiando o sistema de planejamento”. Essa idéia, como se viu em Marshall, é semelhante ao sistema de subcontratação de MPE's por grandes empresas.

Os serviços são por ele caracterizados como atividades facilmente encontradas nas quais a máquina está substituindo o serviço pessoal por gerar novas tarefas dispersas e não padronizadas e de baixa tecnologia, que podem ser executadas por MPE's.

À medida que a indústria lança novas máquinas (refrigeradores, máquinas de lavar e etc.), estes aparelhos sustentam um número cada vez maior de empresas prestadoras de serviços, pois estes aparelhos requerem instalação profissional e manutenção especializada, o que em geral é abocanhado por pequenas e médias empresas. (GALBRAITH, 1988, p. 55-56).

Segundo Galbraith (1988, p. 57),

com o desenvolvimento econômico e as transformações sociais daí decorrentes, o setor de serviços se expande e isso resulta, em grande parte, do desenvolvimento do sistema de planejamento e da necessidade de administrar, facilitar e cuidar do consumo por ele gerado. Como consequência adicional, continua haver oportunidade para as pequenas empresas.

Assim, embora Galbraith tenha destacado a maior importância das grandes empresas como agentes propulsores da dinâmica das modernas economias capitalistas, ele destaca que, mantidas suas tendências, sempre haverá lugar para as MPE's surgirem e terem crescimento satisfatório, seja pela intervenção do Estado, seja pelo crescimento das oportunidades associadas aos serviços.

1.5 Paolo Sylos Labini

Paolo Sylos Labini, economista, destaca em vários momentos em sua obra a importância das pequenas empresas para a economia. Em "O Oligopólio e o Progresso Técnico", ele reconhece a existência de pequenas empresas independentes da órbita da grande empresa. "É verdade que as firmas menores são, na realidade, satélites e dependentes das grandes empresas; e assim sendo, não podem se desenvolver sem o crescimento das maiores. Mas, também, é verdade que existem pequenas e médias que não podem ser consideradas satélites ou dependentes" (LABINI, 1986, p. 18).

Labini justifica a sua afirmação anterior quanto a uma pequena empresa que não pode ser considerada satélite nem dependente da seguinte forma: ele diz que a atuação dos sindicatos oneraria mais as grandes empresas do que as pequenas e esse fato permitiria a abertura de novas oportunidades para o surgimento delas.

... Recentemente, têm surgido novos espaços para as pequenas e médias empresas nos países desenvolvidos. Isso se deve, principalmente, à atuação mais acentuada dos sindicatos com relação às grandes empresas. A influência dos mesmos nas empresas menores é mais limitada (sendo menores as pressões para aumentos salariais), permitindo, assim, que, em diversos ramos

as pequenas empresas levem vantagem em relação às grandes, principalmente, nos casos em que o valor agregado por unidade é maior nas grandes empresas do que nas pequenas. Por outro lado, ainda nos países desenvolvidos, certos processos de produção em larga escala, particularmente monótonos ou repetitivos, têm provocado reações contrárias dos operários, constituindo-se num obstáculo às economias de escala. (LABINI, 1986, p. 18).

Num segundo momento, Labini, ao assumir que o progresso tecnológico é propulsor do desenvolvimento econômico, assegura que esse fato traria oportunidades a empresas de menor porte, pois a tecnologia permite que as plantas produtivas sejam menores.

[...] Sendo verdadeira a proposição segundo a qual o progresso técnico condiciona a evolução econômica e, sendo também verdade que, nos países desenvolvidos, estão ocorrendo mudanças que favorecem as empresas menores, é possível que a pesquisa tecnológica nesses países possa ser redirecionada das economias de escala para as necessidades produtivas de unidades menores. Certas inovações técnicas no ramo eletrônico têm apontado nessa nova direção. Os países relativamente atrasados poderiam se aproveitar dessa oportunidade, incluindo esforços para promover desenvolvimentos tecnológicos originais. (LABINI, 1986, p. 19).

E, por fim, Labini, diz que, visto que as grandes empresas têm maior acesso aos sistemas de crédito e ao mercado, o Estado teria condições de fornecer através de políticas públicas uma estrutura creditícia, de distribuição e de subsídios para as pequenas e médias empresas.

Além das economias técnicas de escala, aplicáveis às grandes plantas produtivas e métodos de produção em massa, existem as economias de escala financeiras e comerciais. As grandes empresas têm facilidade de acesso aos mercados financeiros nacionais e internacionais, além de poderem criar organismos financeiros a fim de apoiar as empresas do grupo. Quanto às comerciais, as grandes empresas podem, com maior facilidade, atuar em campanhas publicitárias maciças, pois, tendo essas despesas as características de custos gerais, quanto maior a quantidade vendida, menor a incidência por unidade. Além disso, somente as grandes empresas têm condições de organizar uma vasta rede de distribuição a nível

nacional, e, inclusive, internacional. Enquanto as economias de escala técnica não são passíveis de substituição com incentivos ou políticas públicas, as outras o são: o Estado pode reforçar ou estender o crédito às pequenas e médias empresas, ou promover a constituição de organismos centralizadores de compras de matérias-primas, ou para exportações. (LABINI, 1986, p. 19).

Por outro lado, para contribuir para a superação das barreiras colocadas pelas economias técnicas de escala à expansão de determinados ramos produtivos, o Estado tem três possibilidades: incentivar a entrada, nesses ramos, de grandes empresas privadas, já operando em outros ramos, incentivar a entrada de firmas multinacionais ou criar empresas públicas. Economias tecnológicas de escala relevantes impossibilitam um desenvolvimento gradual - de firmas pequenas a uma grande - e, portanto, um desenvolvimento totalmente privado; por último, as indústrias atreladas a um processo de substituição de importações encontram dificuldades muito graves na consecução dos respectivos desenvolvimentos.

Entretanto, não necessariamente, a situação estagnacionista tem que prevalecer. O que é inevitável é uma intervenção do Estado muito mais profunda do que aquelas ocorridas no passado nos países desenvolvidos. Intervenção que objetiva criar economias de escalas substitutivas no campo creditício e comercial, ou ainda, intervenção direta, por meio da constituição de novas grandes empresas e atuação nos ramos ligados à chamada infra-estrutura econômica. Mas o Estado não é uma entidade metafísica, ele é dirigido por representantes de determinadas classes, os quais podem induzir o desenvolvimento para certas áreas e atividades, ou modificar as áreas, conforme os seus interesses econômicos e políticos. Como consequência, pode-se obter um desenvolvimento limitado a certas áreas e socialmente desequilibrado. Por outro lado, a administração pública reflete, de maneira geral, o grau de desenvolvimento geral da sociedade: se esse é atrasado,

aquela é atrasada e ineficiente. O ponto focal da contradição está centrado na administração pública.

Pode-se concluir que, segundo Labini, há a possibilidade da existência e do desenvolvimento de MPE's empresas independentes no mercado, visto que a atuação de fatores como sindicatos, progresso tecnológico e Estado, podem determinar oportunidades e vantagens comparativas para elas.

1.6 Joseph A. Schumpeter

Joseph A. Schumpeter (1883-1950) tornou-se pioneiro na análise do desenvolvimento do progresso técnico e de seus efeitos na economia, contribuindo de forma significativa para a melhor compreensão do desenvolvimento econômico e de sua evolução ao longo do tempo.

A teoria schumpeteriana do desenvolvimento econômico não está totalmente desenvolvida em seu primeiro livro, "A Teoria do desenvolvimento Capitalista"⁴, de 1912. Foi amadurecendo durante trinta anos, até a publicação de "Capitalismo, Socialismo e Democracia", em 1942, que Schumpeter desenvolveu, de forma clara, a idéia de um sistema econômico cuja principal característica de evolução residia no incessante processo de inovação. Durante esse processo de amadurecimento intelectual, Schumpeter passou de sua fase neoclássica para outra, chamada por alguns de "evolucionista", na qual o desenvolvimento explicitamente é tido como

⁴ Esse livro foi originalmente publicado em 1911, quando Schumpeter tinha 28 anos. No prefácio da edição em inglês de 1934, Schumpeter menciona o fato de suas idéias terem surgido por volta de 1907, e de terem sido totalmente desenvolvidas até o ano de 1909 (LIMA, 1996, p.180).

endógeno, algo que nenhuma concepção teórica ainda concebera de forma consciente (ZAWILSLAK, 1995).

De formação neoclássica, o Schumpeter de 1912 tratou o funcionamento da economia baseado na noção de equilíbrio. Existiria um ponto de equilíbrio que, uma vez alcançado, não ofereceria razão, salvo a necessidade de adaptação às condições prevaletentes em cada período do tempo, para que os agentes econômicos dele se desviassem. Nesse sentido, um fluxo circular dominaria todas as relações na economia, tal qual no equilíbrio estático walrasiano. Esse momento representaria o funcionamento “normal” - a rotina - da economia, a qual percorre “essencialmente pelos mesmos canais, ano após ano” (SCHUMPETER, 1982, p.45), de forma similar à circulação de sangue no organismo de um animal.

Porém, Schumpeter avançou naquilo que não podia ser explicado pelo sistema walrasiano: a existência da atividade individual de um empreendedor. Essa atividade especial levaria, justamente, ao rompimento do fluxo circular. A partir daí, Schumpeter (1982) iniciou sua incursão no complexo mundo da dinâmica do sistema econômico, utilizando como ponto de partida o sistema de equilíbrio walrasiano, mas completando-o em vez de negá-lo⁵. Para ele, a ação excepcional desse empreendedor, ou seja, um “empresário inovador” levaria, por intermédio de novos processos, novos produtos, novas fontes de recursos, novos mercados, dentre outros fatores, todo o sistema a uma nova rotina de funcionamento. Esta mudança de rotina caracterizaria, em suma, o desenvolvimento econômico.

Para Schumpeter, o empresário inovador não seria, necessariamente, o proprietário dos meios de produção, nem possuiria como pré-requisito a posse dos recursos necessários para a realização dos investimentos na busca das novas

⁵ Lima (1996, p.182) sugere que Schumpeter, ao elaborar sua teoria do desenvolvimento econômico, foi fortemente influenciado, pelo menos nessa primeira fase, pela análise walrasiana.

combinações de insumos. Essa distinção entre as figuras do capitalista e do empresário inovador levou-o a dar especial importância à presença do crédito bancário, o qual teria a específica função de tornar esse agente com propriedades especiais e efetivamente empreendedor. É a existência de um pacote de inovações tecnológicas que ainda não foram postas em prática e de linhas de crédito de longo prazo que possibilitam a transformação da moeda em novos métodos de produção e/ou em novos produtos, base da impulsão para o desenvolvimento econômico.

A figura, a seguir, representa os dois instantes do sistema econômico apresentados pelo jovem Schumpeter em 1912. O primeiro momento corresponde ao estado walrasiano estacionário (fluxo circular), enquanto o segundo é representado pela inovação e desenvolvimento que levam a um novo fluxo circular.

Com a introdução de uma inovação no sistema econômico, o empresário inovador obtém um lucro extraordinário, algo inédito para a rotina do sistema. A existência desse lucro, além de caracterizar a saída do fluxo circular, em que o lucro é zero, representa uma situação temporária. Ao sinalizar a existência de ganhos diferenciados, é possível notar o deslocamento dos investimentos dos demais produtores na busca desse ganho obtido, até então, de forma inédita e exclusiva pelo empresário inovador.

Para internalizar o desenvolvimento econômico à rotina do sistema capitalista, a própria evolução do pensamento de Schumpeter necessitava a eliminação do empresário inovador. Esse tipo especial de empresário, com suas características pessoais de criatividade e coragem, seria incapaz de assegurar a existência de um processo contínuo de busca e aplicação de novas soluções economicamente viáveis.

Ao realizar essa “eliminação” do empresário inovador, Schumpeter manteve a importância do investimento em novas combinações de fatores de produção como ingredientes básicos para o desenvolvimento econômico, sendo que o responsável deixa de ser o “empresário schumpeteriano”, para ser um conjunto de instituições imPE’ssoais, integradas e pragmáticas, que caracterizam o que se poderia denominar de uma “economia schumpeteriana”.

Nessas condições, o desenvolvimento econômico ultrapassa as fronteiras do eventual, para se tornar um processo dinâmico, evolutivo e, acima de tudo, destruidor.

Segundo o próprio Schumpeter, passa haver um:

processo de mutação industrial - se é que se pode usar esse termo biológico, que revoluciona a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver. (SCHUMPETER, 1942, p.106).

Com isso, a organização da produção, a combinação de novos insumos e a busca constante por novos produtos passam a ser fundamentais para geração de desenvolvimento econômico. Essas seriam funções próprias não exclusivamente do empresário inovador, mas de uma rede de órgãos e instituições que seriam criadas com o objetivo principal de inserir no sistema econômico os incentivos necessários para que as empresas se lançassem continuamente na busca do novo, do desenvolvimento, não por decisões pessoais, mas por questão de sobrevivência.

Conclui-se, nesse momento, que surge na visão schumpeteriana de desenvolvimento econômico um dos importantes papéis assumidos pelo Estado: a criação de órgãos e institutos que incentivem o investimento industrial ao contribuir com a indústria privada na tarefa de planejar, estimular e promover de forma organizada o desenvolvimento econômico nacional.

1.7 Henrique Rattner

Henrique Rattner é sociólogo, doutor em Economia Política (USP) e com pós-doutorado em Planejamento Urbano e Regional (MIT/EUA). É um estudioso contemporâneo das questões que envolvem as MPE's. Suas principais idéias foram extraídas do seu livro, "Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência" e dos seus recentes artigos "Eficiência coletiva: estratégia para a década de 90 e Ciência e Tecnologia e os efeitos da Globalização na Economia".

Em consonância com Marx, o autor acredita que tanto o surgimento como o desaparecimento das MPE's, ou de pequenos capitais, são resultado dos movimentos de concentração-dispersão-centralização de capitais que acompanham processo de acumulação capitalista. E que, apesar de acreditar que sob as leis do mercado, "a pressão crescente no sentido de concentração e centralização de capitais tende a eliminar as pequenas unidades produtivas em todos os países capitalistas e em todos os setores" (RATTNER, 1985, p. 3), não crê que o processo de destruição do pequeno capital, quando submetido a tais condições, seja inevitável, pois, atualmente, nos anos 1990, pode-se verificar MPE's perfeitamente integradas nas relações capitalistas de produção, de tecnologias avançadas e associadas às grandes unidades produtivas.

Para o autor,

na fase do capitalismo oligopolista, de centralização e dispersão de capitais em consequência do progresso técnico, são criadas condições para a subcontratação e, assim para o surgimento de MPE's, que, longe de constituir-se em anacronismos e obstáculos ao desenvolvimento capitalista, desempenham função essencial no

processo de acumulação e produção do capital. (Rattner, 1985, p. 35).

(...)

“Na fase do capitalismo oligopolista, os conceitos de pequenas, média e grande empresa se referem a descontinuidades de escala, de tamanho e de poder de mercado diferentes, e a observação empírica do aumento do número de pequenas e médias unidades produtivas deve-se ao fato da dispersão de capitais, conjugada com a aspiração à autonomia de determinadas categorias de empregados, proporcionarem os elementos necessários para o surgimento contínuo das MPE's” (RATTNER, 1985, p. 32-33).

Em outras palavras, a explicação do aumento do número de MPE's produtivas em pleno processo de industrialização atual funda-se no fato de serem extensões dependentes de grandes unidades produtivas, e terem sua origem, muito freqüentemente, associada à dispersão de capitais. Essa questão da dependência faz com que as pequenas unidades produtivas sigam corretamente todas as determinações das grandes empresas.

Segundo Rattner (1985, p. 34-35),

diversos estudos apontam para a exploração das MPE's pelas grandes empresas, contribuindo, assim, para a acumulação de capital destas. Outro aspecto relevante no relacionamento entre grandes empresas e as MPE's é representado pela subcontratação, que reforça a dependência e, assim, a exploração dos pequenos produtores, obrigados a trabalhar com mão-de-obra não remunerada (geralmente, membros da família), a fim de manter seus custos de produção baixos, face à pressão das grandes empresas.”

Rattner (1985, p. 35-38) vai buscar nas formulações de Maria da Conceição Tavares sobre as estruturas de mercado relevantes no capitalismo moderno para demonstrar a articulação das MPE's na dinâmica do processo capitalista atual. Ela descreve as seguintes formas de oligopólios: o puro, que apresenta uma elevada concentração técnica e econômica, na qual um número reduzido de empresas atende boa parcela da demanda do setor, já que os produtos são quase homogêneos e há barreiras de entradas a novas empresas, tanto do lado da

tecnologia como pelo elevado montante de capital a ser investido; o diferenciado - concentrado ou misto – que tem quase as mesmas características que o primeiro caso, mas seus produtos são diferenciados; o competitivo, no qual as maiores empresas exercem sua liderança, mas as empresas estrangeiras não ocupam, de forma significativa, posições de domínio, como acontece em outros casos. Esse mercado é caracterizado por um baixo dinamismo, sendo fortemente dependente do crescimento da renda urbana; e, finalmente, os setores não oligopolizados que constituem um mercado caracterizado por baixa concentração e presença minoritária de grandes empresas, isto é, são o gênero ideal de mercado para a maioria das MPE's e, nesse aspecto, concorda com os postulados de Galbraith sob o sistema de mercado.

O Autor identifica, nesse mercado, várias maneiras de inserção das MPE's: uma primeira maneira derivaria do fato de que cada uma delas teria uma contribuição muito pequena na oferta total, havendo "espaço" para muitas delas; uma segunda possibilidade deriva do mercado ter limitações à concorrência, dado o fato de a descontinuidade tecnológica ser decisiva na ampliação da capacidade de oferta isolada ou conjunta, com as MPE's ocupando pequenos espaços em posições de grandes empresas; e uma terceira seria dada por meio "da incorporação e subordinação das MPE's, nas funções de fornecedoras e sub-contratadas atuando complementarmente à produção das grandes empresas" (RATTNER, 1985, p.10).

Quanto à sobrevivência das MPE's no contexto do capitalismo corporativo caracterizado por gigantescos conglomerados de empresas transnacionais, as chances de competitividade e de sobrevivência das MPE's se tornam ínfimas. Sendo assim, ele acredita que é de fundamental importância para as MPE's sobreviverem à concorrência o auxílio do governamental, através de uma política industrial bem

definida, bem como a formação de associações de pequenos empresários. “A capacidade de se adaptar à concorrência internacional e de absorver seus impactos demolidores no mercado interno pode ser melhor desenvolvida por associações ou consórcios de MPE’s, caracterizados por interesses setoriais e regionais comuns. O fator central para seu êxito e até sua sobrevivência é o apoio da política industrial do governo, particularmente em relação às dimensões e ao potencial do mercado interno.” (RATTNER, 1985, p.12).

Rattner reconhece que as MPE’s estão submetidas a diversas dificuldades, tais como: o acesso à máquina burocrática e às instituições financeiras oficiais, cujos programas de apoio às pequenas firmas freqüentemente fracassam porque as agências e instituições envolvidas não têm capacidade ou interesse de se aproximar da massa de clientes potenciais, pois os custos administrativos e financeiros de lidar com MPE’s individualmente são elevados, quando comparados com a quantidade de recursos envolvidos, o que explica em parte a preferência de tratar com grandes empresas.

No entanto, Rattner aponta que há uma saída para a sobrevivência das MPE’s no mercado, que é a busca pela “eficiência coletiva”, “Nem todas as pequenas empresas concordarão em participar de consórcios, abrindo mão de uma soberania ilusória. Contudo, para o êxito do paradigma de eficiência coletiva não é necessário que todas as empresas do ramo ou da região se associem. Basta que aqueles que assim o desejem o façam. Além do esforço visando aumentar a produtividade, a qualidade e a flexibilidade em níveis intra e interempresas, esforços persistentes e programados devem ser desenvolvidos para melhorar o capital social da comunidade – a responsabilidade e a confiabilidade dos dirigentes das empresas pelo que acontece no espaço público. Eficiência coletiva não se conquista apenas

na gestão de negócios, ela exige também políticas de integração regional e uma estreita cooperação internacional entre os países emergentes, contribuindo assim e se inserindo na tendência à pluri-polarização da economia mundial” (RATTNER, 1990, p. 16).

Concluindo, para Rattner a existência e a sobrevivência das MPE's em um mercado concorrencial podem ser explicadas de três formas: a primeira, pelo fato de elas dependerem das grandes empresas e só sobreviverem se estiverem envolvidas em alguma forma de articulação, como, por exemplo, ao sistema de subcontratação que Rattner chama de “satelitização”; a segunda diz respeito à própria dinâmica das economias capitalistas que enseja o fracionamento de capitais, que leva ao surgimento de novas (e “menores”) empresas, voltadas para a exploração de novos ou pequenos nichos nos mercados; e a terceira forma seria através de uma associação entre elas em busca da “eficiência coletiva”.

1.8 Conclusões

Estão aqui relacionadas, nesse subcapítulo, de forma resumida, as principais conclusões dos autores da literatura econômica, mencionados acima, sobre a presença das MPE's na Economia, mais especificamente, no que se refere às condições de sua existência e sobrevivência num mercado competitivo.

Para Marx, que trata as MPE's como pequeno capital, o capitalismo oferece as condições necessárias tanto para o seu surgimento como para o seu desaparecimento. O primeiro realiza-se através do processo de dispersão de

capitais e o segundo quando esse pequeno capital é submetido às condições de concorrência ante o grande capital. Sendo assim, ele se mostra pessimista em relação à sobrevivência das MPE's em um mercado capitalista.

Já Marshall atribui o processo de inovação como o motor da existência e da sobrevivência das MPE's. Ele acredita que as MPE's possam se instalar e sobreviver no mercado ou através das subcontratações realizadas pelas grandes empresas, ou pelo empreendedorismo do homem que deseja ter o seu próprio negócio. Ele atribui, ainda, às MPE's uma desvantagem em relação às grandes empresas, no que se refere ao acesso às "economias externas" (tecnologias e informações do mercado) e "economias internas" (máquinas e processos produtivos internos), ambas necessárias a um processo de reestruturação produtiva.

Steindl em consonância com Marshall ressalta a importância do desejo do empresário para o surgimento das MPE's, no entanto, ele se revela pessimista em relação à sobrevivência e crescimento delas.

Galbraith acredita que sempre haverá, mantida a dinâmica da economia capitalista, um lugar para as MPE's empresas surgirem e terem crescimento satisfatório, seja pelo crescimento das oportunidades associadas aos serviços seja através do incremento de políticas públicas.

Segundo Labini, as vantagens comparativas obtidas pelas unidades produtivas de pequeno porte em relação às de grande porte em determinados segmentos da economia são os principais fatores de seu otimismo em relação à possibilidade da existência e do desenvolvimento de MPE's empresas mercado. Essas vantagens podem ser determinadas, por exemplo, por redução das pressões sindicais, isenção de impostos e acesso ao crédito via políticas públicas de apoio às MPE's, progresso tecnológico entre outras.

Para Schumpeter, a figura do empresário inovador é de extrema importância para a manutenção do dinamismo econômico, pois põe em prática novos processos de produção, gera novos produtos e abre novos mercados, no entanto, em sua visão mais desenvolvimentista ele insere a figura do Estado como um articulador e fomentador desse ciclo, oferecendo aos empreendedores, através da criação de órgãos e institutos que estimulem o investimento, através do oferecimento de créditos, além de auxiliá-los a capacitar os seus negócios promover de forma organizada o desenvolvimento econômico nacional.

Rattner, pela sua contemporaneidade pode analisar a existência e a sobrevivência das MPE's sob a ótica dos mercados atuais e conclui que há três formas para que isso ocorra. A primeira é através da “satelitização” ou subcontratação por grandes empresas. A segunda através da exploração de pequenos e novos nichos de mercado. E, por fim, via “eficiência coletiva”, ou seja, através de uma associação entre MPE's.

A partir das conclusões aqui apresentadas, poder-se-á ver que algumas dessas tendências serão verificadas, no que se refere à presença das MPE's na economia latinoamericana e do Estado como instrumento de articulação e estímulo à sobrevivência e ao desenvolvimento do pequeno capital, através de formulações de políticas públicas aplicadas.

2 AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NA AMÉRICA LATINA

A evolução econômica da América Latina ao longo da segunda metade do século XX pode ser vista como uma sucessão de períodos de expansão e de crise, revelando profundas transformações na estrutura econômica dos países da região.

Os anos subseqüentes ao Pós-Guerra marcaram o início do mais longo período de desenvolvimento da região, caracterizados pela industrialização e pelo vigoroso crescimento econômico de praticamente todos os países latino-americanos. Entre 1960 e 1970, a taxa de crescimento média do produto da maior parte das economias era superior a 5% ao ano, desempenho que se relacionava, em grande medida, ao rápido desenvolvimento industrial e às condições externas favoráveis.

Os choques da segunda metade dos anos 70 e início dos 80 encerram essa fase, com uma recessão generalizada a partir de 1982. Em meio às dificuldades dos anos 80, uma nova mudança de rumo passou a surgir. Tendo se concentrado, inicialmente, em um número reduzido de países, medidas de caráter reformista começaram a ser adotadas em certas áreas, principalmente na esfera do comércio exterior.

No final da década de 80 e início da de 90, consolidou-se o consenso em torno das chamadas reformas estruturais ou econômicas. De maneira a recuperar a trajetória de crescimento, os diversos países da região deveriam desregulamentar suas economias e promover a saída do Estado da esfera econômica. A estrutura baseada no controle e na forte regulamentação estatal não parecia capaz de promover a recuperação necessária e garantir o crescimento sustentado e os

ganhos de eficiência requeridos. As economias deveriam ser, portanto, reformadas, de maneira a alcançar esses objetivos.

As reformas foram baseadas na crença de que o livre funcionamento dos mercados geraria melhores resultados em termos de crescimento econômico. Assim, as mudanças concentraram-se, principalmente, nas seguintes áreas: abertura comercial; reforma do mercado financeiro; privatização de empresas públicas; reforma tributária; reforma dos sistemas de previdência e reforma da legislação trabalhista.

Embora a adoção e a evolução das medidas em cada uma dessas áreas tivessem sido bastante distintas entre os diversos países Latino-Americanos, até 1995 todas as economias da região, com exceção de Cuba, já tinham implementado ações em pelo menos uma delas.

Esse cenário com que as empresas se depararam nos anos 90, na América Latina, mudou profundamente o ambiente concorrencial. As empresas foram impelidas a promover ajustes tecnológicos e estruturais visando, principalmente, à redução de custos e à ampliação de mercado. Fusões, investimentos em tecnologias de informação, flexibilização das relações de trabalho e novas técnicas gerenciais foram algumas das ferramentas utilizadas para alcançarem uma maior produtividade e, assim, sobreviverem no mercado.

A abertura comercial das economias latinas somadas à globalização dos mercados mundiais introduziu as empresas, em geral, em um nível de concorrência internacional. Isso possibilitou a elas uma série de novas oportunidades como a disputa de novas fatias de mercado no exterior ou, então, a ampliação da oferta de produtos e serviços determinada pelo aumento da demanda, mas também gerou uma série de ameaças, principalmente, pelo acirramento da concorrência, ou seja, à

medida que a disputa pela participação no mercado se tornou maior, as empresas viram-se ameaçadas em suas posições domésticas, conseqüentemente, foram impelidas a uma série de ações em nome da sobrevivência, tais como: a redução do preço dos bens, induzida pela redução dos preços de bens finais e de insumos importados; o esforço de redução de custos e a mudanças na estratégia das empresas, com crescimento das subcontratações e terceirizações.

A redução dos preços fez-se sentir, inicialmente, no caso dos produtos manufaturados e agrícolas, diretamente atingidos pelo crescimento do comércio internacional. Como a origem da queda dos preços foi a redução de barreiras tarifárias e não-tarifárias, o efeito de curto prazo foi o crescimento das importações e do déficit comercial. Outro efeito, mais dinâmico e menos imediato, é o crescimento do mercado doméstico, que se expandiu com a redução dos preços relativos dos produtos importados, e a expansão das exportações, devido à redução do custo de insumos, partes e componentes importados. Desse modo, o crescimento das exportações tendeu a compensar o impacto inicial sobre as importações, embora esse efeito tardasse um pouco.

O principal efeito do crescimento da concorrência sobre as empresas foi o esforço de redução de custos, com variadas conseqüências. Dentre essas, a mais importante foi a adoção de novas técnicas de gestão com a introdução de inovações tecnológicas, inclusive como resultado do acesso a equipamentos importados. Tanto as novas técnicas de gestão quanto às inovações tecnológicas tiveram efeito positivo sobre a produtividade. No entanto, a produtividade do trabalho tendeu a crescer mais rápido do que a produção doméstica de produtos manufaturados, o que explica em grande parte a redução do emprego no setor. Outros fatores que contribuíram para o desemprego foram novas técnicas de gestão como o *just in time* e

o *downsizing*. O primeiro definido por Russomano (2000) como um método que visava a eliminar todas as fontes de desperdício, eliminar tudo o que não acrescentasse valor à empresa. Conseguir ter um volume de estoques zero foi talvez o efeito mais visível, mas não o único; e o segundo, como o enxugamento de pessoal, delegando maior responsabilidade a gerentes e funcionários de níveis mais baixos, cujo objetivo foi diminuir a burocracia utilizando a racionalização e a reestruturação que proporcionava aumentar o valor acrescentado pela gerência e, ao mesmo tempo, diminuir os custos dela, alcançando maior produtividade.

As mudanças na estratégia das empresas, com crescimento das subcontratações e das terceirizações foram a terceira consequência importante do crescimento da concorrência, na esteira do esforço para aumentar a competitividade. A subcontratação e a terceirização, entendida por Russomano (2000) como um processo de gestão pelo qual se repassavam algumas atividades para terceiros - com os quais se estabelecia uma relação de parceria - ficando a empresa concentrada apenas em tarefas essencialmente ligadas ao negócio em que atuava, tiveram alguns impactos importantes. Primeiro, a mudança na composição do emprego, com redução do emprego industrial e crescimento do emprego nos setores de serviços, comércio e transportes. Essa foi uma mudança meramente estatística, à medida que o mesmo trabalhador desempenhava as mesmas funções que antes exercia, só que agora passava a ser categorizado como trabalhador de outro setor que não o industrial. Segundo cresce a participação relativa das MPE's, bem como de trabalhadores autônomos, prestadores de serviços. Essa é uma mudança importante, com impactos para as políticas públicas voltadas para a competitividade e sobrevivência das MPE's. Muitas das empresas prestadoras de serviços, principalmente as menores, eram antes partes de uma grande empresa. Passavam,

agora, a ser empresas autônomas. Essa mudança podia ter impactos dinâmicos, se, o acesso dessas empresas a novas tecnologias e a re-qualificação de seus trabalhadores, por exemplo, passasse a ser limitado. Isso podia ser problemático à medida que, ao longo do tempo, a competitividade dessas empresas pudesse ficar comprometida, afetando inclusive a própria competitividade das grandes empresas para as quais elas prestavam serviços.

Segundo Cacciamalli:

a internacionalização das economias, criou um ambiente de maior competitividade – redução de custos e estratégias agressivas de ampliação do mercado – e de maior incerteza, que aumentam os retornos da flexibilidade da produção e no uso do trabalho. A necessidade de ajustamentos rápidos tende a favorecer a constituição de empresas menores.

Esses ajustamentos permitem as MPE's uma vantagem comparativa em relação às empresas de maior porte, pois embora elas freqüentemente tivessem problemas de crédito e terem muitas vezes uma estrutura organizacional de caráter familiar, poucas empresas tem a versatilidade e a capacidade de rápida adaptação às novas condições impostas pelo mercado e de melhorar a sua posição competitiva. Como, por exemplo, especializando-se em nichos de mercado novos, relações com provedores ou *franchising* ou cooperando com outras empresas de maior porte.

Na América latina, como no mundo desenvolvido, a importância da pequena produção foi muito destacada, sobretudo em termos da geração de emprego e renda. As informações contidas na tabela abaixo mostram a importância das empresas de pequeno porte, as quais, em média, tinham mais de 96,6% dos estabelecimentos formais e mais de 58,2% da mão-de-obra formal ocupada.

Tabela 1- Importância das MPE's na América Latina

Países	No. de MPE's % do total	Participação no Emprego % do Total
Argentina	96,5	47,0
Bolívia	99,5	80,5
Brasil	94,0	45,7
Colômbia	95,9	66,4
Costa Rica	96,0	43,3
Chile	97,1	77,0
México	98,8	64,0
Nicarágua	99,6	73,9
Panamá	91,5	37,6
Peru	95,8	40,2
Uruguai	97,9	64,4
Média	96,6	58,2

Fonte: Llorens, 2001. Dados extraídos de estabelecimentos empresariais, com exceção de Argentina, Nicarágua, Panamá e Peru, que se referem a estabelecimentos manufatureiros.

Dessa forma, pode-se dizer que, a inserção dos países latino-americanos na economia globalizada, via processo de abertura econômica, conduziu as empresas a um amplo processo de reestruturação e gerou uma série de impactos no desempenho da economia. Esses impactos são variados, combinando transformações na estrutura produtiva e no mercado de trabalho do país. O aumento da concorrência, as mudanças tecnológicas e empresariais e o surgimento de novas relações de trabalho foram apenas alguns aspectos abordados aqui, pois influenciam diretamente no comportamento das empresas na economia.

3 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL

3.1 Conceito de Micro e Pequena Empresa no Brasil

Como em outros países da América Latina, o Brasil tem uma definição própria para caracterizar micros, pequenas, médias e grandes empresas. Basicamente, há dois indicadores principais: o número de pessoas ocupadas por tamanho do estabelecimento, utilizado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), (vide tabela 2) e a receita bruta anual da empresa, determinado pelo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, (vide tabela 3). O primeiro critério é utilizado em censos econômicos e pesquisas anuais e mensais da indústria, comércio e serviços, com vistas ao conhecimento e análise dos resultados econômicos das empresas (valor da produção, número de empregos gerados, valor dos salários pagos etc). Enquanto o segundo, a receita bruta anual é utilizada, principalmente, com objetivo de estabelecer as condições de enquadramento de micro e pequenas empresas (MPE's) em programas de fomento, tributação simplificada do Governo Federal e dos Estados, e em linhas de crédito para micro, pequenas empresas, em Bancos privados e públicos.

A caracterização das empresas pelo tamanho exerce um importante papel para o estabelecimento de políticas públicas, determinando os limites pelos quais as empresas podem se habilitar a usufruir de determinados incentivos ou benefícios.

Enquadrar-se em uma das categorias de tamanho, especialmente de micro e pequeno porte, significa ter possibilidades de acesso aos benefícios previstos que envolvem as áreas: tributária, crédito, exportações, simplificação burocrática na instalação, entre outras, e que buscam alcançar objetivos de política, como: geração de emprego e renda, aumento das exportações, maior justiça fiscal, formalização de empresas, entre outras, ou diminuir desvantagens em relação às empresas de maior porte, decorrentes da menor escala de produção.

Dessa forma, pode-se dizer que são consideradas micro e pequenas empresas (MPE's) no Brasil, as empresas que possuem até 99 empregados e com receita anual bruta até R\$1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

**Tabela 2 - Classificação das MPE's
segundo o número de empregados**

Tamanho	Número de Empregados
Microempresa	Até 19
Pequena Empresa	20 a 99
Média Empresa	100 a 499
Grande Empresa	mais de 499 empregados

Fonte: Adaptado de IBGE e MTE.

**Tabela 3 - Classificação das MPE's
segundo a receita bruta anual**

Tamanho	Receita Bruta Anual
Microempresa	Até R\$ 244.000,00
Pequena Empresa	entre R\$ 244.000,00 a R\$ 1.200.000,00

Fonte: Adaptado de Lei Federal no. 9841, de 05/10/99 Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

3.2 As Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira

As micro e pequenas empresas, segundo dados do IBGE, em 2003 representam 99% de todas as unidades produtivas formais no Brasil e empregam 46% dos trabalhadores brasileiros. Apresentam uma grande heterogeneidade e estão presentes em todos os setores produtivos.

Dada a proposta da pesquisa de avaliar o desempenho das MPE's diante das políticas públicas de apoio as MPE's no período de 1998 a 2003, torna-se necessário demonstrar algumas variáveis macroeconômicas do período, apresentadas na tabela abaixo, que permitem, através de um breve cenário da economia brasileira, uma primeira aproximação acerca da análise da evolução do desempenho das MPE's através de suas variáveis.

Tabela 4 - Cenário macroeconômico da economia brasileira no período de 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB (%)	0,1	0,8	4,4	1,4	1,5	0,5
Consumo (%)	0	0,3	3,2	0,8	-0,3	-1,5
Investimento (%)	-0,3	-7,2	4,5	1,1	-4,1	-5,2
Ind. Manufatureira (%)	-2	-0,7	6,6	1,6	2,4	0
Desemprego (%)	15,6	14,5	13,3	11,3	11,7	12,3
Inflação (IPC %)	1,7	8,9	6	7,7	12,5	9,3
Taxa de Juros (Selic %)	33	21	15,4	18,1	25	22
Saldo Comercial (US\$ milhões)	-6.606	-1.252	-751	2.651	13.140	24.854

Fonte: Adaptado de Banco Central do Brasil, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Ministério de Fazenda, Fundação Getulio Vargas, Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo.

No período entre 1999 e 2003, o Brasil apresentou um forte dinamismo empresarial, que pode ser facilmente notado pelo crescente número de empresas criadas. Segundo o IBGE⁶, o número de MPE's em 1999 era de 3,846 milhões aumentou para 5,155 milhões em 2003, ou seja, um aumento do número líquido de empresas⁷ de 1,309 milhões ou uma variação positiva de 34,05%, sendo que 1,280 milhões de empresas foram classificadas como microempresas, crescendo 34,19%, e 29,378 mil empresas como pequenas empresas, um aumento de 28,89%. Pode-se dizer, ainda, que, em média, houve um incremento de 262 mil novas empresas por ano. Já a quantidade de MGE's também cresceu com 4.012 novos estabelecimentos no período.

Tabela 5 - Número de empresas brasileiras por tamanho no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Varição (03-99)
Micro	3.744.057	3.988.285	4.529.245	4.807.819	5.024.165	1.280.108
Pequena	101.697	108.782	121.632	127.192	131.075	29.378
MPE's	3.845.754	4.097.067	4.650.877	4.935.011	5.155.240	1.309.486
Média	21.062	21.707	23.015	23.597	23.876	2.814
Grande	5.259	5.569	5.933	6.277	6.457	1.198
MGE's	26.321	27.276	28.948	29.874	30.333	4.012
Total	3.872.075	4.124.343	4.679.825	4.964.885	5.185.573	1.313.498

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

A taxa de crescimento do número de empresas, anualmente, mostrou uma variação positiva em todo o período. Em geral, pode-se notar que os períodos de maior crescimento e os períodos de menor crescimento das MGE's e MPE's são comuns, o que varia são os percentuais. O crescimento das MPE's é, no decorrer do

⁶ O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) inclui na tabela do número de pessoas ocupadas os trabalhadores, os sócios e os proprietários.

⁷ O número líquido de empresas é dado pela diferença entre as empresas criadas menos as empresas fechadas.

período, bem superior em relação às MGE's. A taxa média de crescimento das MPE's chega a ser mais do que duas vezes maior a das MGE's, respectivamente, 7,71% e 3,09%. Em 1999, pode-se destacar um ótimo desempenho das MPE's, o crescimento foi bastante expressivo 7,94%, em detrimento ao das MGE's com 0,94%, com destaque das microempresas com uma elevação de 8,06%.

Tabela 6 - Taxas de crescimento do número de empresas por tamanho no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	8,06	6,52	13,56	6,15	4,50	7,76
Pequena	3,74	6,97	11,81	4,57	3,05	6,03
MPE's	7,94	6,53	13,52	6,11	4,46	7,71
Média	0,13	3,06	6,03	2,53	1,18	2,59
Grande	4,30	5,89	6,54	5,80	2,87	5,08
MGE's	0,94	3,63	6,13	3,20	1,54	3,09
Total	7,89	6,52	13,47	6,09	4,44	7,68

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003. Ano Base (1998).

A tabela 7 mostra a participação percentual do número de empresas, desagregado por tamanho entre 1999 e 2003. Além das informações já ressaltadas em números absolutos, note-se, também, que a participação percentual do número de MPE's em relação ao número total de empresas tem aumentado anualmente, passando de 99,32% em 1999 para 99,42% em 2003, ou seja, o número de MPE's na economia brasileira aumentou no período analisado, enquanto as MGE's apresentaram uma redução de sua participação da ordem 0,10%. Outra informação relevante é o dinamismo mostrado pelas microempresas, cuja participação percentual aumentou em 0,20 pontos em detrimento da redução de outros portes.

Tabela 7 - Participação percentual das empresas por tamanho no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	96,69	96,70	96,78	96,84	96,89	96,78
Pequena	2,63	2,64	2,60	2,56	2,53	2,59
MPE's	99,32	99,34	99,38	99,40	99,42	99,37
Média	0,54	0,53	0,49	0,48	0,46	0,50
Grande	0,14	0,14	0,13	0,13	0,12	0,13
MGE's	0,68	0,66	0,62	0,60	0,58	0,63
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

A concentração setorial das empresas brasileiras na economia desagregadas por tamanho é de grande importância à medida que proporciona ao Estado, informações necessárias para um planejamento mais adequado na formulação de políticas públicas verticais. Às tabelas 8 e 9, apresentam a distribuição e a participação das empresas brasileiras por tamanho e por setor de atividade em 2003. Observe-se que o setor industrial com 568.456 mil microempresas possui a menor concentração de empresas desse porte entre os setores de atividade, com 91,09% das empresas do setor, enquanto a pequena empresa com 45.716 mil possui a maior concentração com 7,33%. A atividade comercial é a que apresenta a mais alta concentração de microempresas, com 2,5 milhões de empresas, ou 98,62%, do total das empresas comerciais, já o total das MPE's correspondem a 99,88%, restando às MGE's apenas 0,12% do total e o menor número relativo de empresas de grande porte, com 0,1% das firmas.

Tabela 8 - Número de empresas no Brasil, por tamanho e setor de atividade em 2003

Tamanho	Indústria	Comércio	Serviços	Outros	Total
Micro	568.456	2.500.602	1.920.882	34.225	5.024.165
Pequena	45.716	31.939	51.145	2.275	131.075
MPE's	614.172	2.532.541	1.972.027	36.500	5.155.240
Média	8.184	2.610	12.573	509	23.876
Grande	1.678	389	4.275	115	6.457
MGE's	9.862	2.999	16.848	624	30.333
Total	624.034	2.535.540	1.988.875	37.124	5.185.573

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

Outro setor importante que concentra um grande número de MPE's é o de serviços com 1,972 milhões de empresas, principalmente devido a grande quantidade de microempresas 1,920 milhões.

Nesse setor, as microempresas e as pequenas empresas operam principalmente nos ramos de alimentação, transportes de pessoas e mercadorias, manutenção e reparos, representantes comerciais, informática e, ainda, no extenso ramo de prestação de serviços técnico-profissionais a pessoas jurídicas, empregando, nesse caso, pessoal qualificado e com alta geração de valor adicionado. As tabelas mostram além dos setores da indústria, comércio e serviços, o setor classificado como outros, cuja maior representatividade está relacionada às atividades de agropecuária, também possuem uma grande presença de empresas de micro e pequeno porte.

Tabela 9 - Participação percentual do número de empresas no Brasil, por tamanho e setor de atividade em 2003

Tamanho	Indústria	Comércio	Serviços	Outros	Média
Micro	91,09	98,62	96,58	92,19	94,62
Pequena	7,33	1,26	2,57	6,13	4,32
MPE's	98,42	99,88	99,15	98,32	98,94
Média	1,31	0,10	0,63	1,37	0,85
Grande	0,27	0,02	0,21	0,31	0,20
MGE's	1,58	0,12	0,85	1,68	1,06
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

A participação percentual do número de empresas por tamanho e setor mostra que o setor comercial concentra a maior participação setorial de MPE's com 99,88% dos estabelecimentos e a indústria a menor participação com 98,42%, no entanto, esse setor é o que possui o maior percentual de empresas de pequeno porte com 7,33% dos estabelecimentos.

Gráfico 1 – Distribuição percentual das MPE's no Brasil por setor de atividade em 2003

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

O gráfico 1 representa a distribuição percentual das MPE's por setor de atividade e pode-se ver que o setor comercial concentra o maior número de empresas, ou seja, 49,1% do total das MPE's. O setor de serviços com 38,3% vem a seguir e somado ao setor comercial respondem por 87,4% das MPE's brasileiras em 2003, seguidos por indústria com 11,9% e outros setores com aproximadamente 1%.

As informações obtidas da evolução dos empregos gerados pelas empresas brasileiras são de extrema importância para a análise econômica. Elas permitem entre outras análises, o nível de empregos gerado na economia por porte de empresa, além dos seus possíveis deslocamentos entre elas, ou seja, a redução dos empregos em um determinado porte de empresa é, muitas vezes, absorvida por outros portes de empresa.

Tabela 10 - Número de empregos por tamanho de empresa no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Var(03-99)
Micro	9.864.599	10.294.113	11.130.684	12.230.534	12.706.641	2.842.042
Pequena	4.067.191	4.344.336	4.658.859	4.852.329	4.987.342	920.151
MPE's	13.931.790	14.638.449	15.789.543	17.082.863	17.693.983	3.762.193
Média	4.362.086	4.482.872	4.767.047	4.937.234	4.978.688	616.602
Grande	10.939.053	11.467.534	11.950.264	12.739.609	13.001.825	2.062.772
MGE's	15.301.139	15.950.406	16.717.311	17.676.843	17.980.513	2.679.374
Total	29.232.929	30.588.855	32.506.854	34.759.706	35.674.496	6.441.567

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

A evolução do número de empregos das empresas cadastradas no cadastro central de empresas do IBGE, mostra que, no período de 1999 a 2003, houve um aumento total de 6,442 milhões de postos de trabalho e se concentrou principalmente nos estabelecimentos de micro e pequeno porte. As microempresas

geraram, aproximadamente, 2,842 milhões de postos de trabalho, o que representou um aumento de 28,81% no período analisado. As pequenas empresas criaram 920 mil postos de trabalho, o que correspondeu a uma variação de 22,62% no período. Já a média e grande empresa teve um acréscimo nos postos de trabalho em números absolutos de 2,679 milhões, sendo 616,6 mil na média empresa e 2,063 milhões na grande.

Tabela 11 - Taxa de crescimento do número de empregos por tamanho de empresa no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	5,44	4,35	8,13	9,88	3,89	6,34
Pequena	3,53	6,81	7,24	4,15	2,78	4,90
MPE's	4,88	5,07	7,86	8,19	3,58	5,92
Média	0,65	2,77	6,34	3,57	0,84	2,83
Grande	3,30	4,83	4,21	6,61	2,06	4,20
MGE's	2,53	4,24	4,81	5,74	1,72	3,81
Total	3,64	4,64	6,27	6,93	2,63	4,82

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

O crescimento percentual dos empregos por tamanho de empresa mostra um crescimento médio nas MPE's de 5,92%, enquanto que nas MGE's cresceram 3,81%. No ano de 2002, os empregos nas microempresas cresceram 9,88% em relação ao ano anterior, um aumento de 1,100 milhões de postos de trabalho, um número bastante significativo, quase que metade dos empregos criados no período, visto que o aumento total dos posto de trabalho no período foi de 2,253 milhões.

Tabela 12 - Participação percentual do número de empregos por tamanho de empresa no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	33,74	33,65	34,24	35,19	35,62	34,49
Pequena	13,91	14,20	14,33	13,96	13,98	14,08
MPE's	47,66	47,86	48,57	49,15	49,60	48,57
Média	14,92	14,66	14,66	14,20	13,96	14,48
Grande	37,42	37,49	36,76	36,65	36,45	36,95
MGE's	52,34	52,14	51,43	50,85	50,40	51,43
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado do IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

Ainda pode-se notar, através da tabela 12, que as MPE's aumentaram a sua participação percentual na geração de empregos, pois, em 1999, elas representavam 47,66% dos empregos e, em 2003, passaram a gerar 49,60% dos empregos totais. As microempresas são, em grande parte, responsáveis por esse crescimento, pois aumentaram sua participação em 1,98 pontos percentuais no período.

Tabela 13 - Número de empresas e empregos no Brasil por tamanho em 2003

Tamanho	Empresas	%	Empregos	%
Micro	5.024.165	96,89	12.706.641	35,62
Pequena	131.075	2,53	4.987.342	13,98
MPE's	5.155.240	99,42	17.693.983	49,60
Médias	23.876	0,46	4.978.688	13,96
Grandes	6.457	0,12	13.001.825	36,45
MGE's	30.333	0,58	17.980.513	50,40
Total	5.185.573	100,00	35.674.496	100,00

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003.

Em dezembro de 2003, havia 35,7 milhões de empregados nas 5,186 milhões de empresas no mercado brasileiro, sendo que 17,694 milhões, ou 49,60%, dos empregados estavam alocados em 5,155 milhões de micro e pequenas empresas, 99,42% do total das empresas e 17,980 milhões, 50,40% dos empregados estavam em 30,333 mil médias e grandes empresas, 0,58% do total das empresas. A média de empregos por empresas nas MPE's é de 3,43, nas microempresas é de 2,53 e 38,05 nas pequenas empresas. Os números apresentados ressaltam a grande importância das MPE's como geradoras de emprego e renda na economia nacional.

As informações sobre as vendas totais em R\$mil, das empresas desagregadas em MPE's e MGE's, no período de 1999 a 2003, estão representadas na tabela 14 da seguinte forma: as vendas anuais em mil Reais; as taxas anuais de crescimento das vendas e, finalmente, as respectivas participações nas vendas das MPE's e MGE's em relação ao volume total de vendas.

Tabela 14 - Vendas e taxas de crescimento das vendas das empresas por tamanho no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	341.806,52	398.944,66	462.421,67	497.965,67	608.002,85	461.828,27
%	-9,74	16,72	15,91	7,69	22,10	10,53
MGE's	694.260,37	835.227,14	971.703,53	1.133.671,20	1.376.557,96	1.002.284,04
%	-13,83	20,30	16,34	16,67	21,42	12,18
Total	1.036.066,89	1.234.171,81	1.434.125,19	1.631.636,86	1.984.560,82	1.464.112,31
%	-12,48	19,12	16,20	13,77	21,63	-26,22

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2003), PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA. Dados em R\$ mil.

O crescimento anual das vendas foi bastante positivo para ambos os segmentos em números absolutos. Se for comparado o ano de 2003 em relação a 1999, nota-se que as vendas totais cresceram 91,45%. As vendas das MPE's passaram de R\$ 341,8 mil em 1999, para R\$ 608,0 mil em 2003 ou um aumento de 77,88% e as MGE's aumentaram as suas vendas, no mesmo período, em R\$ 682,3 mil ou 98,28%.

Ao observar as taxas de crescimento das vendas, note-se que, no ano de 1999, houve uma forte queda das vendas em relação ao ano anterior, tanto nas MPE's, com uma redução de 9,74 pontos percentuais, como nas MGE's, com queda superior a 13%. Refletindo os fracos resultados macroeconômicos da economia brasileira em 1999. No entanto, pode-se ver que a recuperação dos níveis de venda foi retomada logo no ano seguinte, com destaque para o ano de 2003 com um aumento significativo das vendas das MPE's da ordem de 22,10%.

Tabela 15 - Participação percentual das vendas das empresas por tamanho no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	32,99	32,32	32,24	30,52	30,64	31,74
MGE's	67,01	67,68	67,76	69,48	69,36	68,26
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2003), PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA.

A participação percentual das vendas das MPE's embora tenha mostrado uma pequena redução em relação ao total das vendas das empresas, demonstra a sua importância na economia no período, pois, em média, elas participaram com 31,74% das vendas totais.

**Tabela 16 - Vendas por empresa e taxas de crescimento por tamanho
no período de 1999 a 2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	88,88	97,37	99,43	100,90	117,94	100,90
%	2,64	9,56	2,11	1,48	16,88	6,53
MGE's	26.376,67	30.621,32	33.567,21	37.948,42	45.381,53	34.779,03
%	14,98	16,09	9,62	13,05	19,59	14,67
Total	26.465,55	30.718,69	33.666,63	38.049,33	45.499,47	34.879,94
%	14,93	16,07	9,60	13,02	19,58	14,64

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas (2003), PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA. Dados em R\$ mil.

Através dos dados da tabela 16, pode-se mensurar a produtividade média das empresas desagregadas por porte. Note-se que a média de vendas por empresas apresenta um crescimento constante no período. Em 1999 as vendas por empresa das MPE's foi de R\$88,88 mil ao ano, enquanto em 2003 alcançou R\$117,94 mil ao ano, ou seja, um aumento de produtividade da ordem de 32,7%. Já as MGE's tiveram um aumento significativo de 71,92%. Conclui-se que mantidos os preços dos bens e serviços constantes, ano base 1999, tem-se que a produtividade das empresas aumentou tanto em relação às MPE's como às MGE's. Já as taxas de crescimento das vendas por empresas mostram que as MPE's apresentam uma média de crescimento de produtividade de 6,53% no período, com destaque para os anos de 2000 e 2003 que obtiveram, respectivamente, aumentos de 9,56% e 16,88%.

**Tabela 17 - Vendas por empregado e taxas de crescimento por tamanho de empresa
no período de 1999 a 2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	24,53	27,25	29,29	29,15	34,36	28,92
%	5,64	11,08	7,46	-0,47	17,88	8,32
MGE's	45,37	52,36	58,13	64,13	76,56	59,31
%	13,19	15,41	11,00	10,34	19,37	13,86
Total	35,44	40,35	44,12	46,94	55,63	44,50
%	10,42	13,89	9,79	6,72	18,91	11,94

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA. Dados em R\$ mil.

As vendas médias por empregado, calculadas através do somatório anual das vendas das empresas, dividido pelo número de trabalhadores dessas empresas, indicam qual é a produtividade atribuída ao trabalhador da empresa. A tabela acima fornece a informação, desagregada por porte de empresa no período de 1999 a 2003. As vendas médias por empregado nas MPE's foi de R\$28,92 mil reais ao ano, enquanto nas MGE's foi de R\$59,31 mil reais ao ano. Os dados mostram que a produtividade média, no período destacado, dos empregados das MGE's foi duas vezes maior do que as MPE's.

As vendas por empregado cresceram, em média, nas empresas brasileiras 11,94% no período de 1999 a 2003. As MPE's foram responsáveis por um aumento médio de 8,32% enquanto as MGE's 13,94%. Destaque-se o ano de 2002, como um ponto de atenção, pois a produtividade do empregado das MPE's caiu 0,47% e o crescimento de 17,88% do ano seguinte.

3.3 As Políticas Públicas de Apoio às Micro e Pequenas Empresas

Para falar sobre as políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas (PPMPE's) no Brasil, faz-se necessária a apresentação de um pequeno histórico das principais políticas desenvolvidas desde o início dos anos 90, acompanhando o processo de estabilização e inserção das empresas brasileiras na economia globalizada, pois alguns resultados das políticas analisadas: de simplificação tributária, capacitação e acesso facilitado ao crédito, no período de 1999 a 2003, são decorrentes de aperfeiçoamentos e em grande parte reflexos de ações e programas anteriores. Dessa forma, destacar-se-ão respectivamente: o Programa Industrial de Comércio Exterior (PICE) e a redefinição do SEBRAE; a criação de programas de fomento pelo BNDES como o CONTEC; a aprovação do Estatuto da Microempresa; a implementação do Simples, o Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (PATME) do SEBRAE, em parceria com a agência de fomento do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), a FINEP; e o Programa Brasil Empreendedor do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

A partir desse histórico, serão alvos de análise os resultados da implementação de três dos principais programas, no período de 1999 a 2003, que atendem às necessidades básicas para a sobrevivência das MPE's, apontados pelos próprios empresários, que tiveram seus estabelecimentos fechados, segundo pesquisa (SEBRAE-SP, 2005)⁸, são elas: menos encargos e impostos, consultoria empresarial e empréstimo bancário. Os programas que atendem essas necessidades são: a adesão ao programa de tributação simplificada, o SIMPLES; os

⁸ Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos versão 2004/2005.

atendimentos do SEBRAE que visam à capacitação dos empreendedores e parceiros e os gastos com os programas do Governo Federal nas ações voltadas para o acesso das MPE's ao crédito via BNDES. E, por final, correlacionadas as taxas de implementação desses programas com as taxas de crescimento de números de empresas, empregos, vendas e produtividade, buscando encontrar respostas às hipóteses da pesquisa.

No início da década de 1990, com a introdução do Plano Collor, foi anunciada uma série de medidas, em paralelo ao plano de estabilização, no campo da política industrial e tecnológica, incluindo políticas de promoção das MPE's. O conjunto de medidas que objetivava introduzir mudanças estruturais na economia brasileira, incluía a intensificação do programa de privatização, a desregulamentação da economia, a aceleração do processo de abertura econômica e a adoção de políticas industriais horizontais⁹, com ênfase na qualidade e produtividade. Em suma, propunha-se uma redução da intervenção do Estado na economia.

Com o esgotamento do modelo de substituição das importações, esse conjunto de medidas apontava para uma maior liberalização econômica. O que se pretendia era um Estado menos interventor e mais regulador da atividade econômica. Em consonância com esse enfoque de política econômica, definiu-se a Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), cujo objetivo era, segundo Longo (1993, p. 20) "... aumentar a eficiência na produção e na comercialização de bens e serviços, através da modernização da indústria." Buscava-se, essencialmente, a modernização e reestruturação da indústria com ênfase em mecanismos de mercado, e o eixo condutor das ações passava a ser a questão da eficiência e da competitividade.

⁹ A política industrial horizontal é uma política voltada indistintamente a todos os setores da economia.

No entanto, a política industrial recém-implantada não trouxe resultados expressivos, pois a política econômica privilegiou o combate à inflação e os outros objetivos macroeconômicos de curto prazo. Não foram implementados aspectos fundamentais da PICE, tais como: o desenvolvimento do aparato de ciência e tecnologia (C&T), a melhoria da infra-estrutura, especialmente, a de transportes e telecomunicações e do sistema educacional. Por outro lado, os impactos decorrentes do processo de abertura comercial foram sentidos no curto prazo pelas empresas. E, em consonância com a política de desestatização, algumas mudanças no tratamento às MPE's foram implementadas.

A Lei nº 8.029, de 12/4/90, que dispunha sobre a extinção e dissolução de entidades da Administração Pública, não esqueceu das MPE's, no seu Art.8º, ela desestatiza o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (CEBRAE), mediante sua transformação em serviço social autônomo e é criado o Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). Segundo Bonelli (2001, p. 28)

... é uma instituição de apoio ao desenvolvimento da atividade empresarial de pequeno porte dedicada ao fomento e difusão de programas e projetos com o objetivo de promover e fortalecer as empresas. [...] o SEBRAE é predominantemente administrado pela iniciativa privada e constitui-se em serviço social autônomo (sociedade civil sem fins lucrativos que, embora operando em sintonia com o setor público, não se vincula à estrutura pública federal. Seus recursos, no entanto, provêm de impostos: a receita para financiar as operações do Sebrae tem origem em uma contribuição compulsória cobrada sobre a folha salarial das empresas do setor formal à alíquota de 0.3%. Essa receita é distribuída pelos estados da federação com base em dois critérios principais: população e arrecadação do INSS (seguro social). Mas o esquema contempla uma compensação para os estados mais pobres. O SEBRAE está presente em todos os Estados da Federação.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) foi responsável por outra mudança importante, pois a instituição passou a envolver-se mais diretamente,

através da criação de programas de apoio e fomento às MPE's. Até então, essa instituição havia sido refratária a definir programas específicos para as MPE's, operados diretamente pelo Banco, concentrando suas operações em grandes grupos econômicos ¹⁰. O principal programa implementado nesse período foi o Consórcio de Capitalização de Empresas de Base Tecnológica (CONTEC), criado em 1991. Seu objetivo é financiar empresas, cujas atividades estejam voltadas para a inovação tecnológica, por meio de operações de capital de risco e participação acionária (SUZIGAN; VILLELA, 1997; SOLEDADE et al, 1996).

No período 1993 -1994, durante o Governo Itamar Franco, segundo Botelho e Mendonça (2002, p. 127)

[...] foram aprovadas e regulamentadas leis de promoção ao investimento privado em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e incentivos para aquisição de bens de capital¹¹. Também, no ano de 1994 foi regulamentada a preferência às MPE's, indicada nos artigos propostos pela Constituição e pelo Estatuto da Microempresa acima mencionados¹². O processo de regulamentação da Lei 8.864/94, entretanto, não correspondeu às expectativas dos representantes das empresas de pequeno porte, em particular, por contrariar a nova definição de microempresa, que elevava o limite de faturamento para até 250.000 UFIR, para efeito de isenção de impostos.

Com a introdução do Plano Real, em de julho de 1994, a economia brasileira entra em uma fase de estabilidade monetária, no entanto, o crescimento da

¹⁰ O BNDES também destina recursos para as MPE's de forma indireta, ou seja, repassando recursos aos seus agentes financeiros. Ocorre que esses recursos são de difícil acesso por parte das MPE's, dado que as garantias exigidas são elevadas (em torno de 200% do valor a ser financiado), além dos juros e encargos.

¹¹ Foram aprovadas a Lei no. 8.643 de abril de 1993, que previa incentivos para a aquisição de bens de capital, e a Lei no. 8.661 de junho de 1993, que definia incentivos para capacitação tecnológica na indústria e agricultura.

¹² A Lei 8.864, de 28 de março de 1994, que regulamentou a matéria, estabeleceu: (1) a definição de microempresas – aquelas com faturamento de até 250.000 UFIRs – e das empresas de pequeno porte – aquelas que faturavam até 700.000 UFIRs –; (2) a continuidade da isenção fiscal para as empresas com faturamento até 96.000 UFIRs; (3) a constituição do Fundo de Aval ou Fiança, como garantia de crédito para microempresas e empresas de pequeno porte; determinando que essas operações fossem lastreadas por parte da contribuição social das próprias empresas (até 5%); (4) a possibilidade de utilização dos recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), mediante aprovação do seu Conselho (CODEFAT), pelas instituições federais em programas de geração de emprego e renda em MP's; (5) a regulamentação da desburocratização da legislação previdenciária e trabalhista, bem como da facilitação de acesso ao crédito.

produção local é fortemente limitado pela política cambial que sobrevalorizou a moeda inibindo as exportações e estimulando as importações. Os desequilíbrios no Balanço de Pagamentos impuseram a necessidade de manter as taxas de juros elevadas, como forma de atrair o investimento direto externo.

As dificuldades enfrentadas pela economia brasileira, nesse período, se sobrepuseram à visão governamental de não-intervenção no campo da política industrial e tecnológica, com ênfase ainda maior do que no início da década de 90. O processo de privatização dos serviços públicos (energia, telecomunicações, transportes, entre outros) ganha novo impulso e a reestruturação industrial ocorre sem qualquer controle por parte do governo. A legislação brasileira passa por uma série de ajustes, visando a dar conformidade à estratégia brasileira de ratificar sua inserção na Organização Mundial do Comércio e nos acordos de proteção da propriedade intelectual. (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Nesse sentido, algumas das medidas implementadas tiveram um caráter compensatório, isto é, buscavam reduzir os impactos negativos da política macroeconômica, especialmente, aqueles decorrentes da valorização do câmbio e das altas taxas de juros. Entre as medidas adotadas estão as direcionadas a reduzir o custo dos produtos exportados, tais como a eliminação de tributos incidentes sobre as exportações e o aumento dos recursos disponíveis para o financiamento das exportações.

Por outro lado, foram implementadas outras medidas com o objetivo de aprofundar a estratégia desenhada desde a PICE, tais como intensificar o processo de liberalização comercial e de desregulamentação, eliminar restrições ao investimento direto estrangeiro (via retirada de restrições setoriais, eliminação da

discriminação ao capital estrangeiro no acesso ao crédito e nas compras governamentais, etc.) e agilizar as privatizações. (BOTELHO; MENDONÇA, 2002).

A principal alteração em relação às MPE's foi a definição de novos critérios de enquadramento tributário das MPE's, por meio do SIMPLES¹³, que introduziu um sistema simplificado de pagamento de impostos, com alíquotas progressivas de acordo com o seu faturamento.

Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE de São Paulo, em setembro de 1998, com 403 empresários de MPE's, do Estado de São Paulo, visava a avaliar o grau de adesão das MPE's paulistas a esse sistema especial de tributação, "o SIMPLES e a sua satisfação". Esta pesquisa constatou que cerca de 62% das MPE's paulistas optaram, visto que não é obrigatório, pelo SIMPLES, sistema simplificado de recolhimento de impostos, sendo que proporciona diminuição da carga tributária, segundo 50% das MPE's que optaram à sensível redução da burocracia, no recolhimento dos impostos, segundo 65% das MPE's que optaram. Além desses dados, cabe destacar que dos 38% das MPE's que não optaram 51% foi por falta de enquadramento e 41% por falta de informação. Dessa forma, a pesquisa mostra que há um pouco mais de um ano e meio de sua implantação, em dezembro de 1996, o SIMPLES obteve um grau de adesão e satisfação dos empresários, bastante significativos sugerindo que o programa fosse ampliado e mais difundido como forma de estímulo às MPE's.

Quanto às mudanças organizacionais, um aspecto importante do processo de reestruturação produtiva é a tendência de formação de redes de empresas, em decorrência ou não da externalização de atividades, especialmente por parte das grandes empresas. Em alguns países desenvolvidos essa tendência tem

¹³ O Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES) foi instituído através da Lei no. 9.317 de 05/12/96.

determinado a ampliação de espaços para a inserção de MPE's e, de outro lado, a atuação conjunta e cooperativa de MPE's tem significado a possibilidade de uma inserção mais qualificada nas estruturas produtivas. A participação das MPE's em *networks* (de diversos tipos) contribui positivamente para a superação de algumas das debilidades estruturais desse segmento de empresas (BOTELHO, 1999).

Nesse sentido, o estabelecimento de parcerias de diversos tipos com e entre MPE's é atualmente objeto de políticas públicas em vários países, que buscam a constituição de aparatos institucionais favorecedores da atuação conjunta e cooperativa de MPE's. Quanto a esse aspecto, pode-se afirmar que as MPE's brasileiras estão ainda dando os primeiros passos, resultado, em grande medida, da ausência de um aparato político-institucional de estímulo à atuação conjunta de MPE's¹⁴.

A parceria entre grandes empresas e MPE's, mais difundida no período recente, vem assumindo predominantemente a forma de redes empresariais, geralmente, incluindo firmas de pequeno e médio porte, articuladas e coordenadas por uma grande empresa. Essas, em função, principalmente, dos altos níveis de incerteza que caracterizam o atual estágio de desenvolvimento capitalista, optam por externalizar parte de suas atividades e, com isso, tornarem-se mais flexíveis. Como resultado, a “empresa-mãe” passa a ampliar suas relações com outras empresas, especialmente, na forma de relações de subcontratação ou terceirização, conformando uma estrutura em rede.

¹⁴ A pesquisa do SENAI/SP (2002) mostra que apenas 22% das empresas pesquisadas estabelecem algum tipo de parceria. Quando estabelecidas, as parcerias ocorrem em maior proporção com os fornecedores (pouco mais de 64%), com os clientes (41%), com instituições de apoio (cerca de 18% e menos de 4% da amostra) e pouco menos de 7% (1,5% da amostra pesquisada) estabelecem parcerias com instituições de pesquisa.

Os principais benefícios para as empresas envolvidas são determinados pela operação em rede e estão relacionados a: ampliação das economias de escala e de especialização para as partes envolvidas; diminuição de custos e riscos; fornecedores que passam a compartilhar os ativos intangíveis das grandes empresas, principalmente a marca etc.

Outro aspecto relevante, nesse processo, é a crescente participação dos governos locais na implementação e concessão de estímulo aos investimentos produtivos, como apontam Cassiolato e Britto (2001). Cabe ressaltar o papel cada vez mais ativo dos governos estaduais e das grandes cidades na atração de investimentos, na definição de estratégias de seleção de atividades produtivas e, em especial, no tratamento distintivo as MPE's, em particular, quando articuladas em redes setoriais.

Com relação ao SEBRAE, o principal programa em termos de ações indutoras do desenvolvimento tecnológico em MPE's é o Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (PATME), em parceria com a agência de fomento do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). O objetivo principal é oferecer consultoria tecnológica às empresas de pequeno porte (até 100 empregados no setor industrial).

O SEBRAE encaminha a empresa para desenvolver o projeto junto às instituições credenciadas (universidades, centros tecnológicos, instituições de pesquisa, escolas técnicas e fundações credenciadas). Com o projeto aprovado pelo SEBRAE, a FINEP financia o seu desenvolvimento em até 70%. A FINEP trabalha com financiamentos, cujo custo é a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), mais juros de 2% a 6% a.a. e 1% sobre o valor de cada liberação (a título de taxa de serviços de acompanhamento e avaliação). Os valores a serem financiados

dependem do tipo de apoio tecnológico e os tetos máximos são de R\$ 2 mil (modernização relacionados à otimização de processos e produtos); R\$ 9 mil (projetos de desenvolvimento de novas tecnologias de produtos e processos produtivos e de estudos de viabilidade técnica e econômica de produto ou processo) e de R\$ 18 mil (projetos de inovação tecnológica). Destaca-se que esses valores referem-se à contrapartida do SEBRAE, que corresponde a no máximo 70% do valor total dos projetos (são, portanto, financiáveis projetos de até R\$ 15 mil). (BOTELHO; MENDONÇA, 2002).

Informações obtidas no SEBRAE indicam que, nos últimos cinco anos da década de 90, o PATME atendeu cerca de 23.000 empresas. Os setores que mais utilizaram o Programa foram os de alimentos, confecções e madeira/mobiliário, cujos projetos constituíram cerca de 50% do total; em seguida, os setores de calçados, construção civil, serviços, metalurgia básica, produtos metalúrgicos e cerâmicos.

Diante da necessidade de as empresas elevarem sua produtividade investindo em novas tecnologias, o Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) surge como uma alternativa, direcionando esforços para o apoio ao desenvolvimento tecnológico de empresas de pequeno porte. Além de apoiar as incubadoras de empresas, outros programas foram instituídos e/ou modificados nos últimos anos, de modo a contemplar as pequenas empresas. Através de suas agências de fomento, a FINEP e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), o MCT tem atuado em diversas frentes, tais como: a concessão de bolsas de capacitação, financiamento de projetos de pesquisa, difusão e informação tecnológica, apoio a eventos etc.

Segundo Botelho e Mendonça (2002, p.127),

A atuação do MCT ganhou maior representatividade a partir da implementação da PICE, no início dos anos 90. Dadas às características desta política industrial, tais como horizontalidade dos programas, apoio às condições sistêmicas e de infra-estrutura para a competitividade, entre outras, o MCT assumiu progressivamente um papel ativo nas áreas de propriedade intelectual, tecnologia industrial básica, qualidade e gestão tecnológica. Na ausência de políticas setoriais e de defesa dos interesses do capital nacional, cresceu a importância relativa das políticas voltadas para MPE's e, em um sentido mais largo, para o estímulo ao empreendedorismo.

Em outubro de 1999, o Governo Federal lançou o Programa Brasil Empreendedor (PBE), com o objetivo de fortalecer o desenvolvimento das micro e pequenas e médias empresas (MPME's). Esse programa é coordenado pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e envolve a coordenação e a articulação de diversas ações e programas de agentes públicos e privados no âmbito nacional. As ações estão divididas em apoio à capacitação e acesso ao crédito.

O programa de apoio à capacitação tem como seus principais agentes, o SEBRAE, o Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e o Banco do Nordeste (BN), como se pode ver na tabela abaixo. Poder-se notar que o SEBRAE e o MTE atendem o maior número de empresas nos dois primeiros anos do programa e no terceiro ambos reduzem substancialmente seus atendimentos até o final do programa em setembro de 2002. Já o Banco do Nordeste teve uma participação crescente durante o período de existência do programa aumentando em 41,96%, se for comparado o último ano com o primeiro.

Tabela 18 - Número de empresas atendidas pelo Programa Brasil Empreendedor por Agentes - Capacitação - no Período de 10/99 a 09/02

Agentes	out/99 a set/00	out/00 a set/01	out/01 a set02	Total
SEBRAE	1.394.908	929.779	113.083	2.437.770
MTE	1.245.161	1.035.224	428.067	2.708.452
BN	214.523	267.322	304.547	786.392
Total	2.854.592	2.232.325	845.697	5.932.614

Fonte: Adaptado de Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
MTE: Ministério do trabalho e emprego; BN: Banco do Nordeste e Sebrae: Serviço Brasileiro de apoio à Micro e Pequena Empresa.

Em termos de recursos destinados aos programas de crédito e resultados dos programas destinados à capacitação, a partir da criação do Programa Brasil Empreendedor, é possível observar alguns pontos interessantes a respeito da distribuição regional desses recursos, bem como das modalidades de repasse, para o período de outubro de 1999 a setembro de 2002.

No que diz respeito ao crédito, segundo o MDIC (2002), do total de cerca de R\$ 34,6 milhões a maioria das operações está voltada à concessão de financiamento para capital de giro 49,94%; em segundo lugar, está o financiamento ao investimento 32,92% e, por último, o capital de giro e financiamento 17,14%. Dentre os cinco agentes promotores dos objetivos de ampliação do acesso ao crédito, dois possuem atuação principalmente regional - o Banco da Amazônia (BASA), e o Banco do Nordeste (BN); os outros três atuam em nível nacional (Banco do Brasil (BB), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), e Caixa Econômica Federal (CEF). Enquanto o BASA repassou recursos também para outras regiões, apesar de a maior parte ter sido destinada à Região Norte, o BN, embora atenda majoritariamente à Região Nordeste, também realizou operações de crédito na Região Sudeste. Um importante elemento a destacar é que os recursos repassados pelo BB, BNDES e CEF concentraram-se na Região Sudeste, seguida

pelas Regiões Sul, Nordeste, Centro-Oeste e Norte, nessa ordem. Por último, no caso das operações de microcrédito, apenas o BN, o BNDES e a CEF atuaram nesse segmento e a distribuição regional segue o mesmo padrão, com concentração na Região Sudeste.

Tabela 19 - Número e recursos às MPE's atendidas pelo Programa Brasil Empreendedor - Crédito - Período de 10/99 a 09/02

	out/99 a set/00	out/00 a set/01	out/01 a set02	Total
MPE's	1.206.689	1.555.468	2.436.839	5.198.996
Recursos (*)	9.499.340,00	10.469.467,00	14.682.839,00	34.651.646,00

Fonte: Adaptado de Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (*) R\$ mil.

A tabela 19 mostra que as empresas atendidas no último ano do programa, 2,4 milhões de empresas, foram mais de duas vezes maior do que no primeiro ano, 1,2 milhões. Em relação ao volume de recursos, embora ele não tenha acompanhado a mesma proporção das empresas atendidas, ele passou dos 9.499 milhões de reais para 14.683 milhões de reais, um aumento de 54,57%, podendo dizer que o programa de crédito do PBE teve resultados bastante significativos no que diz respeito ao financiamento das MPE's.

Embora o programa coordenado pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), cujas ações estavam concentradas em apoio à capacitação e acesso ao crédito, tivesse tido um papel relevante no período em que esteve em vigência, sua curta duração não permite uma análise mais detalhada sobre os seus resultados.

Para atender os propósitos desta pesquisa, serão destacados três grupos principais de políticas de apoio às MPE's. As políticas tributárias diferenciadas, os

programas de capacitação e as de acesso ao crédito. O quadro abaixo informa o tipo de política, o agente ou o órgão responsável pela sua coordenação e implementação e os programas contemplados.

Tabela 20 - Políticas Públicas de Apoio as MPE's no Brasil

PPMPE's	AGENTES	PROGRAMAS
REGIME TRIBUTÁRIO DIFERENCIADO	Governo Federal e Estadual	SIMPLES
CAPACITAÇÃO	SEBRAE	Crédito/Capitalização Inovação tecnológica Capacitação empresarial Desenvolvimento local, setorial e de mercado Gestão do Atendimento Tratamento diferenciado às MPE's
ACESSO AO CRÉDITO FACILITADO	BNDES	FINAME BNDES-Automático FINEM BNDES-Exim Cartão BNDES Mercado de Capitais

3.3.1 Regime Tributário Diferenciado

O Brasil, como também em boa parte dos países latino americanos, possui alguma forma de regime tributário diferenciado aplicado às MPE's. A maioria dos países possui dispositivos legais para o estabelecimento de regime diferenciado, sendo que a abrangência desse tratamento em relação às áreas de tributação é relativamente heterogênea, principalmente quando se trata de países que possuem um regime fiscal único de tributação sobre vendas e países que possuem um regime fiscal de tributação nas diferentes esferas de governo. Além disso, observam-se dois

tipos de estabelecimento tributário diferenciado, com contrapartida por parte das MPE's e sem contrapartida. Como exemplo do estabelecimento sem contrapartida, pode-se citar o caso do Brasil, onde é oferecida uma forma de tributação simplificada em que são estabelecidos benefícios tributários no intuito de simplificar, unificar e reduzir alíquotas das MPE's. E como exemplo de tratamento tributário diferenciado com contrapartidas, pode-se citar o caso do Chile, que será visto no próximo capítulo, no qual as MPE's podem utilizar até 1% de sua receita anual em programas oferecidos pelo governo.

**Tabela 21 - Número e taxa de crescimento das MPE's optantes pelo SIMPLES
no período de 1999 a 2003**

	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Sim	1.060.783	1.002.434	1.301.994	1.449.793	1.542.540	1.271.509
%	15,65	-5,50	29,88	11,35	6,40	11,56
Não	2.784.971	3.094.633	3.348.883	3.485.218	3.612.700	3.265.281
%	5,27	11,12	8,22	4,07	3,66	6,47
Total	3.845.754	4.097.067	4.650.877	4.935.011	5.155.240	4.536.790
%	7,94	6,53	13,52	6,11	4,46	7,71

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas e Dataprev.

Pode-se ver, na tabela 21, que não houve um crescimento significativo de adesões ao regime simplificado de tributação. Nota-se um crescimento de 2,34% no número de optantes se compararmos o ano de 2003 em relação a 1999, e um crescimento médio absoluto de 11,56% no período. Com exceção do ano de 2000, no qual há um crescimento negativo do número de optantes do SIMPLES em relação ao número de não optantes, todos os outros anos foram positivos. Em relação ao número total de empresas em 1999, 27,58% eram optantes do regime

enquanto 72,42% não eram optantes, já em 2003 esse número passou para 29,92% das empresas, ou seja, algumas motivações justificam esses números, tais como: a falta de informação, algumas atividades típicas de MPE's que não são contempladas pelo programa etc.

3.3.2 Capacitação

A importância dos programas de capacitação nas MPE's está não só no fato de que possibilitam uma maior condição de sobrevivência a esse porte de empresas, mas também pelo reconhecimento da necessidade de sua existência, visto que são encontrados em todos os países latino-americanos. No Brasil, os principais agentes dos programas de capacitação são o Ministério do Trabalho de Emprego e o SEBRAE.

Será destacado, aqui, o papel do SEBRAE durante o período de 1999 a 2003, que utilizou grande parte dos seus recursos em programas de capacitação de empreendedores e parceiros das MPE's visando a atender à missão pela qual foi criado, ou seja, “promover a competitividade e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas e fomentar o empreendedorismo.” (SEBRAE).

No âmbito do SEBRAE, ainda podem ser encontrados outros programas em termos de ações indutoras do desenvolvimento tecnológico para as MPE's é o Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas (PATME), em parceria com a FINEP. O objetivo principal é oferecer consultoria tecnológica às empresas de pequeno porte, especialmente para: aperfeiçoamento de produtos, de

equipamentos, de métodos e processos produtivos, de linhas de produção, do *design* do produto, modelagem e do uso de energia; adequação e/ou melhoria de processos produtivos; projeto para implantação de laboratório de controle de qualidade; estudo de viabilidade técnica e econômica do produto ou do processo; desenvolvimento de novas tecnologias de produtos e de processos produtivos; projeto de inovação tecnológica.

O SEBRAE encaminha a empresa para desenvolver o projeto nas instituições credenciadas (universidades, centros tecnológicos, instituições de pesquisa, escolas técnicas e fundações credenciadas). Com o projeto aprovado pelo SEBRAE, a FINEP financia o seu desenvolvimento em até 70%¹⁵. Informações obtidas junto ao SEBRAE indicam que o PATME atendeu cerca de 130 mil empresas em 2001. Os setores que mais utilizaram o Programa foram os de alimentos, confecções e madeira/mobiliário, cujos projetos constituíram cerca de 50% do total; em seguida, os setores de calçados, construção civil, serviços, metalurgia básica, produtos metalúrgicos e cerâmicos foram os principais demandantes. Dentre as metas estabelecidas pelo SEBRAE, encontra-se a de ampliar a abrangência do PATME e priorizar o atendimento de demandas oriundas de cadeias produtivas e de setores organizados em *clusters* ou pólos tecnológicos. Objetiva-se, também, priorizar demandas que tenham impactos no setor exportador.

Ainda em relação ao SEBRAE, é importante fazer referência ao Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), instituído experimentalmente em 1995 e regulamentado em novembro de 1997. Esse Fundo, embora não esteja

¹⁵ A FINEP trabalha com financiamentos cujo custo é a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP), mais juros de 2% a 6% a.a. e 1% sobre o valor de cada liberação (a título de taxa de serviços de acompanhamento e avaliação).

voltado diretamente para o financiamento do desenvolvimento tecnológico, deverá apresentar impactos importantes no segmento das empresas de pequeno porte.

O objetivo do Fundo é o de minimizar um dos principais problemas encontrados pelas MPE's para a obtenção de financiamento, a saber, a exigência de garantias reais por parte dos bancos. Informações obtidas junto ao SEBRAE indicam que foram realizadas, de julho de 1995 a maio de 2001, 13.841 operações avalizadas pelo FAMPE que totalizaram aproximadamente 100 milhões de dólares. Os Estados de Minas Gerais (2.774 operações), Bahia (1.773) e São Paulo (1.495) foram os que mais utilizaram os recursos do Fundo de Aval.

Quanto aos programas de capacitação, a tabela, a seguir, mostra a quantidade e a taxa de crescimento das empresas atendidas pelos programas do SEBRAE no período de 1999 a 2003. Foram considerados pela pesquisa e agregados como capacitação, os seguintes tipos de atendimento: capacitação empresarial; crédito; capitalização; inovação tecnológica; desenvolvimento local, setorial e de mercado; gestão do atendimento e tratamento diferenciado às MPE's. Considera-se, que embora o SEBRAE utilize uma metodologia administrativa diversa que caracteriza os tipos de atendimentos, todos estão relacionados, de alguma forma, com o processo de capacitação dos empreendedores e parceiros das empresas. Cabe, ainda, destacar que os maiores atendimentos por tipo estão entre a capacitação empresarial e a gestão de atendimentos.

**Tabela 22 - Número e taxas de crescimento de MPE's atendidas pelo SEBRAE
no período de 1999 a 2003**

Programas	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Capacitação	2.310.946	2.769.284	3.335.719	4.015.758	5.009.670	3.488.275
%	-40,29	19,83	20,45	20,39	24,75	9,03

Fonte: Adaptado de SEBRAE

Em 2003, o SEBRAE alcançou a cifra de 5,0 milhões de atendimentos, quando comparado com 1999, tem-se um aumento de 2,7 milhões ou, aproximadamente, 116%. Ainda em 2003, em relação a 2002 o número de atendimentos aumentou em aproximadamente 1 milhão. Se forem analisados os últimos 4 anos do período ter-se-á um crescimento do atendimento médio em torno de 20%. Deve-se ressaltar, ainda, que a taxa de crescimento do número de atendimentos em 1999 em relação a 1998 foi negativa em 40,29%, possivelmente refletindo o baixo desempenho da economia brasileira em 1999, como se pode observar na Tabela 4.

3.3.3 Acesso Facilitado ao Crédito

Quanto ao acesso facilitado ao crédito na América Latina, apenas na Bolívia não há mecanismos de apoio específicos e somente um dispositivo legal. Isso parece indicar que o acesso ao crédito parece ser a modalidade mais relevante de apoio às MPE's.

Os tipos de apoio variam desde crédito para capacitação; para fortalecimento das instituições financeiras locais, através da criação de fundos de garantia ou

instituições de capital de risco; para regularização de dívidas financeiras e fiscais; até para financiamentos tradicionais de custeio e capital. Em geral, os Bancos de Desenvolvimento são os responsáveis pelos repasses de recursos, destacando-se a criação de programas específicos para as MPE's.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES), desde 1965, tem voltado sua ação para projetos de financiamento às empresas de menor porte, inicialmente com o programa Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPEME), incorporado na segunda metade dos anos 70 pelo Programa de Operações Conjuntas (POC), que estruturou uma ampla rede de agentes financeiros, a qual lhe confere capilaridade e agilidade. Na década de 80, foi implementado, experimentalmente, o Programa de Apoio à Microempresa (PROMICRO), pelo qual foram concedidas condições financeiras beneficiadas e um *spread* maior para os agentes financeiros, além de facilidades de processamento. Passado algum tempo, durante o qual o apoio às pequenas e microempresas foi feito sem uma denominação especial, em 1996 foi criado o Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa (PMPE) para incorporar facilidades de processamento dentro do BNDES e os mesmos benefícios citados acima. Com o advento das novas Políticas Operacionais, em agosto de 1997, os benefícios especiais do PMPE passaram a ser o maior valor do capital de giro considerado no investimento, o *spread* básico reduzido, um nível de participação mais elevado, a possibilidade de aquisição de equipamentos de qualquer natureza e um processamento simplificado mais ágil.

Na mesma ocasião, o *spread* de risco e os prazos de carência e amortização ficaram a critério do agente financeiro. Essa alteração propiciou às MPE's melhores condições de negociação, pois, por razões de mercado, muitas vezes suas

operações só se viabilizariam a um *spread* de risco superior ao teto anteriormente fixado. Assim, a intenção de tornar a operação mais barata para essas empresas acabava conduzindo à sua não realização. Com um *spread* de risco flexível, muitas operações passaram a ser viáveis, do ponto de vista das empresas e dos agentes financeiros.

Em março de 1998, foi criado o Fundo de Aval - Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), com a intenção de compensar o risco existente nas operações com as MPE's, uma das razões alegadas para a baixa aplicação por parte dos agentes nesse tipo de empresa. O FGPC incorporou diversos aperfeiçoamentos, como: a elevação da participação máxima do aval nos financiamentos garantidos; o aumento do limite máximo de *spread* de risco do agente financeiro (de 2,5% a.a. para 4% a.a.); a redução do volume de informações requeridas na administração da carteira e, principalmente, a possibilidade de eliminação da exigência de garantias reais, a critério do agente, nas operações de até R\$ 500 mil, parte avalizada pelo Fundo de Aval, para às micro ou pequenas empresas.

Além das alterações processadas no FGPC, algumas linhas de financiamento e formas de atuação da FINAME foram também modificadas, tendo sido divulgadas como "Novas Ações BNDES/FINAME de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas". Destacaram-se como principais alterações: a adoção do critério MERCOSUL de classificação de porte de empresas, aumentando consideravelmente o número de empresas enquadradas nesses segmentos e a elevação do nível de participação dos recursos BNDES/FINAME nos financiamentos.

O conjunto de aperfeiçoamentos objetivou, sobretudo, facilitar o acesso ao crédito por parte desse segmento de empresas e estimular a realização do investimento produtivo e a criação e a manutenção de empregos.

Para enfrentar os desafios, novos instrumentos de divulgação vêm sendo adotados de forma a multiplicar as ações de apoio, bem como identificar parceiros capacitados para a formação de postos avançados de atendimento aos empresários. O objetivo dos novos postos de divulgação e atendimento é, sobretudo, esclarecer as principais linhas e programas do BNDES/FINAME, e encaminhar as empresas aos agentes financeiros credenciados e fornecer subsídios à FINAME para o aprimoramento do programa de apoio às micro, pequenas e médias empresas.

Nesse contexto, foi celebrado, entre FINAME e CNI, o "Termo de Cooperação Institucional" com o principal objetivo de ter o apoio da CNI na divulgação permanente das políticas e formas de atuação do BNDES/FINAME. Essas ações efetivamente contribuem para o aumento do número de operações de crédito.

Tabela 23 - Número e taxas de crescimento das operações dos programas de fomento produtivo do BNDES no período de 1999 a 2003

Programas	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	11.988	15.367	14.912	18.932	26.957	14.693
%	88,22	28,19	-2,96	26,96	42,39	30,47
MGE's	9.446	10.341	11.761	12.789	12.675	9.502
%	-50,35	9,47	13,73	8,74	-0,89	-3,22
Total	21.434	25.708	26.673	31.721	39.632	24.195
%	-15,59	19,94	3,75	18,93	24,94	27,25

Fonte: Adaptado de BNDES.

A tabela 23 demonstra, respectivamente, a quantidade e o crescimento percentual do número de operações de fomento produtivo realizadas pelos programas do Sistema BNDES com as empresas brasileiras, desagregadas em MPE's e MGE's, no período de 1999 a 2003. Em relação às MPE's atendidas, o número de empresas, no ano de 2003, foi 125% maior do que em 1999. Também se pode, verificar que, em 1999, as MPE's correspondiam a 55,93% das empresas atendidas e em 2003 a 68,02%, ou seja, um aumento significativo da presença das MPE's no que diz respeito às operações do BNDES. Em relação ao crescimento das empresas atendidas pelos programas de fomento, no ano de 1999, ano marcado pela crise asiática, houve um decréscimo do número de financiamentos da ordem de 15,59%, sendo que em relação às MPE's esses financiamentos obtiveram um crescimento de 88,22%, enquanto as MGE's reduziram em 50,35%. Isso sugere que a crise asiática atingiu as médias e grandes empresas de forma significativa enquanto as MPE's passaram incólumes pelo período. Outro ano a ser analisado com maior critério é o de 2003, que também apresentou dados bastante positivos das MPE's.

Tabela 24 - Recursos e taxas de crescimento das operações atendidas pelos programas de fomento produtivo do BNDES no período de 1999 a 2003

Programas	1999	2000	2001	2002	2003	Média
MPE's	829,90	1.417,50	1.919,00	2.440,50	3.438,60	1.674,25
%	56,56	70,80	35,38	27,18	40,90	38,47
MGE's	16.316,40	20.014,70	20.993,80	31.449,60	26.123,20	19.149,62
%	-7,36	22,67	4,89	49,80	-16,94	8,84
Total	17.146,30	21.432,20	22.912,80	33.890,10	29.561,80	20.823,87
%	-5,49	25,00	6,91	47,91	-12,77	47,31

Fonte: Adaptado de BNDES. R\$ milhões.

A tabela 24 demonstra que os recursos das operações do BNDES em atendimento às MPE's mais que quadruplicaram se for comparado o ano de 2003 com o de 1999, passando de R\$829,90 milhões a R\$3.438 milhões. Se for calculada a quantidade de recursos por operação, ter-se-á em 1999, um financiamento médio, por MPE, de R\$ 69,23 mil, enquanto, em 2003, esse montante chega a R\$127,56 mil. Os dados revelam não só a maior participação das MPE's em busca dos programas de fomento, oferecidos pelo BNDES, mas também o aumento do valor financiado por operação. Já o crescimento dos recursos aponta que, em 1999 e 2003, houve uma redução dos valores financiados no total das operações das empresas de 5,49% e 12,77%, respectivamente, contudo, pode-se notar que isso não ocorreu com as MPE's, pois houve, nesse segmento de empresas, um aumento expressivo de 55,56% em 1999 e 40,90% em 2003. Esse desempenho positivo, no período, sugere uma maior estabilidade das MPE's às oscilações da economia em comparação com as MGE's.

3.4 Resultados das Políticas Públicas de apoio as MPE's no Brasil

A conscientização governamental em relação à importância das MPE's na economia brasileira, por meio da presença deste porte de empresa na estrutura produtiva do país, seja em relação ao número de estabelecimentos que operam no mercado, seja pela quantidade de empregos gerados, ou então, pela participação de suas vendas no produto do país, fez com que novas políticas públicas de apoio

fossem criadas e outras ampliadas, com destaque para a tributação simplificada, o acesso facilitado ao crédito e os programas de capacitação.

O objetivo desse tópico é avaliar o impacto das políticas públicas aplicadas às MPE's sobre as variáveis de desempenho deste porte de empresas na economia no período de 1998 a 2003, tais como: o número de estabelecimentos; o número de empregos gerados; o volume total de vendas; as vendas por empresa e as vendas por empregado. Essa avaliação busca identificar se há uma correlação entre as variáveis e qual o seu grau, segundo o cálculo do coeficiente de Pearson¹⁶, buscando assim identificar o impacto da aplicação das políticas públicas sobre a *performance* das MPE's.

**Tabela 25 - Taxas de crescimento das variáveis de desempenho das MPE's
no período de 1999 a 2003**

Anos	Empresas	Empregos	Vendas	V/E	V/T
1999	7,94	4,88	-9,74	2,64	5,64
2000	6,53	5,07	16,72	9,56	11,08
2001	20,94	7,86	15,91	2,11	7,46
2002	28,32	8,19	7,69	1,49	-0,47
2003	34,05	3,58	22,10	16,88	17,88
Média	19,56	5,92	10,53	6,53	8,32

Fonte: Adaptado de IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA.

A tabela 25 demonstra as variáveis que serão utilizadas no processo de análise do impacto das políticas públicas de apoio às MPE's. Serão alvos dessa análise: as taxas de crescimento das MPE's no período de 1999 a 2003, referentes

¹⁶ Coeficiente de Pearson - Nome em homenagem ao matemático que a desenvolveu, Karl Pearson (veja metodologia de cálculo no Anexo 1).

ao número de MPE's, ao número de empregos, ao volume de vendas, às vendas por empresa (V/E) e às vendas por empregado (V/T).

**Tabela 26 - Taxas de crescimento das políticas públicas de apoio as MPE's
no período de 1999 a 2003**

Ano	PPMPE BD	PPE BD	PPMPE SB	PPMPE SI
1999	56,56	-5,49	-40,29	15,65
2000	70,80	25,00	19,83	-5,50
2001	35,38	6,91	20,45	29,88
2002	27,18	47,91	20,39	11,35
2003	40,90	-12,77	24,75	6,40
Média	46,16	12,31	9,03	11,56

Fontes: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

A tabela 26 mostra as taxas de crescimento das políticas públicas de apoio às MPE's as PPMPE's em seus diferentes aspectos. As políticas públicas de crédito via sistema BNDES para as micro e pequenas empresas (PPMPE BD) e para as empresas de todos os portes (PPE BD) considera o crescimento do volume de crédito fornecido para as empresas; as políticas públicas de capacitação as micro e pequenas empresas via SEBRAE (PPMPE SB) é medida por meio do número do número de atendimentos feitos pelos programas da entidade e as políticas públicas de regime tributário diferenciado aplicados às micro e pequenas empresas, por meio do SIMPLES (PPMPE SI) tem o seu crescimento avaliado através do número de empresas que aderiram ao programa durante o ano com relação ao ano anterior.

Gráfico 2 - Taxas anuais de crescimento do número de MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

No gráfico acima, que relaciona as taxas anuais de crescimento líquido do número de empresas MPE's com as PPMPE's, nota-se que, no período destacado, o crescimento constante, a menor taxa apresentada foi de 6,5% em 2000. As políticas de crédito do sistema BNDES às MPE's (PPMPE BD) também apresentaram uma variação positiva em todo o período, no entanto, em 2000 quando houve a maior variação positiva do crédito em relação ao ano anterior, 70,8%, o crescimento do número de empresas MPE's foi menor do que no ano anterior, isso sugere que o crédito pode ter sido utilizado para fluxo de caixa e não em abertura de novos empreendimentos. Os créditos do BNDES oferecidos a empresas de todos os portes (PPE BD) não apresentam correlação positiva com as taxas de crescimento das MPE's, em 1999 e 2003, taxas negativas dessa variável, contrastam com positivas de crescimento das MPE's. Já os programas de capacitação do SEBRAE mostram

que, conforme aumenta número de atendimentos, o número de empresas também aumenta, com exceção do ano de 1999, sugerindo que a capacitação pode tanto aumentar a longevidade das empresas, reduzindo a mortalidade, como pode orientar novos empreendedores a entrar no mercado, fatos esses que permitem o crescimento do número de MPE's. Em relação ao programa de adesão ao SIMPLES, cujo impacto positivo na redução de custos fiscais das empresas estimula a criação de novas empresas, a formalização de MPE's informais e o aumento da sua sobrevivência no mercado, mostrou correlação no período 2000 a 2002, porém, nos anos de 1999 e 2003, houve um grande distanciamento entre as variáveis, enquanto o crescimento do número de MPE's estava em alta as adesões ao programa estavam reduzindo.

Gráfico 3 - Evolução do crescimento do número de MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

Já, através do gráfico acima, pode-se notar que há um aumento constante do número líquido de empresas no período de 1998 a 2003 e que a variável política pública de crédito para as MPE's, via sistema BNDES, acompanha essa evolução sugerindo que a ampliação de crédito, ao longo do período, tem correlação com o aumento do número de MPE's no mercado brasileiro.

Para confirmar a correlação entre essas duas variáveis quantitativas - o número de empresas e as políticas de crédito do BNDES às MPE's - utilizar-se-a o Coeficiente de Pearson.

Primeiramente, ao serem relacionadas, graficamente, as variáveis, número de MPE's (Y) e o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES (X), têm-se o diagrama de dispersão, que, visualmente, fornece uma possível relação entre as duas variáveis.

Gráfico 4 - Diagrama de Dispersão
Y = NÚMERO DE MPE'S E X=PPMPE BD

Dado que as variáveis variam no mesmo sentido, diz-se que há uma correlação linear positiva e crescente. No entanto, para saber qual o grau de

correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson.

Para isso, foi preciso desenvolver a tabela abaixo.

Tabela 27 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o número de empresas MPE's

Ano	X *	Y	XY	X ²	Y ²
1998	530,10	3.562.845	1888664135	281006	12693864494025
1999	829,90	3.845.754	3191591245	688734	14789823828516
2000	1.417,50	4.097.067	5807592473	2009306	16785958002489
2001	1.919,00	4.650.877	8925032963	3682561	21630656869129
2002	2.440,50	4.935.011	12043894346	5956040	24354333570121
2003	3.438,60	5.155.240	17726808264	11823970	26576499457600
Total (Σ)	10.575,60	26.246.794	49583583424	24441617	116831136221880

X = PPMPEBD e Y = Número de MPE's

* milhões de Reais

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA.

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{(N \sum X^2 - (\sum X)^2)(N \sum Y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (1)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado, 1998-2003) têm-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,971

O resultado do coeficiente r = 0,971, segundo Pearson, demonstra que há uma forte correlação entre as variáveis X e Y no período (1998-2003).

Gráfico 5 - Taxas anuais de crescimento dos empregos em MPE's e as políticas públicas aplicadas as MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

Nota-se, através da relação das taxas de crescimento do número de empregos nas MPE's com as políticas públicas aplicadas as MPE's, que, no período de 1999 a 2003, o crescimento do número de empregos em empresas de micro e pequeno porte foi, em média, de 6,0% ao ano. As políticas de crédito do sistema BNDES aplicados às MPE's também apresentam taxas de crescimento positivas anualmente sugerindo uma aproximação entre as duas variáveis. Já quando se analisam os créditos do BNDES oferecidos a empresas de todos os portes, essa correlação enfraquece, principalmente, se forem verificados os anos de 1999 e 2003. Em que a diminuição dos créditos não gerou impacto negativo na criação de empregos. Já os programas de capacitação do SEBRAE mostram que, conforme aumenta o número de atendimentos, aumenta o número de empregos, essa relação pode estar ligada ao aumento do número de empresas, visto que diferentemente das

MGE's nas quais os processos de capacitação geram um impacto negativo na geração de empregos, isso parece não ocorrer em relação às MPE's. Em relação ao programa de adesão ao SIMPLES, não há uma relação positiva entre o programa e os empregos.

Gráfico 6 - Evolução do crescimento do número de Empregos nas MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

Ao observar-se a evolução do número de empregos no período com base em 1998, pode-se notar que o crescimento dessa variável permanece constante ao longo do período, acompanhando o aumento do volume de créditos do BNDES às MPE's, sugerindo que a ampliação de crédito, ao longo do período, apresenta uma correlação positiva entre as variáveis como se pode observar abaixo.

A correlação entre essas duas variáveis, o número de empregos nas MPE's e as políticas de crédito do BNDES às MPE's, pode ser calculada pelo Coeficiente de

Pearson. Ao relacionar, graficamente, as variáveis X e Y, tem-se o diagrama de dispersão, que fornece uma possível relação entre as duas variáveis.

Gráfico 7 - Diagrama de Dispersão

Y = No.de Empregos nas MPE's e X=PPMPE BD

Como as variáveis variam no mesmo sentido, diz-se que há uma correlação linear positiva. Já o grau dessa correlação pode ser calculado com o coeficiente de Pearson.

Tabela 28 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o número de empregos nas MPE's

Ano	X *	Y	XY	X2	Y2
1998	530,10	13.284.087	7041894519	281006	176466967423569
1999	829,90	13.931.790	11561992521	688734	194094772604100
2000	1.417,50	14.638.449	20750001458	2009306	214284189125601
2001	1.919,00	15.789.543	30300133017	3682561	249309668148849
2002	2.440,50	17.082.863	41690727152	5956040	291824208276769
2003	3.438,60	17.693.983	60842529944	11823970	313077034404289
Total (Σ)	10.575,60	92.420.715	172187278610	24441617	1439056839983180

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003, PAC,PAS(não inclui serviço financeiros) e PIA.

X = PPMPEBD e Y = Número de empregos nas MPE's

* milhões de Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (2)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003), têm-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,981

O resultado do coeficiente r = 0,981, segundo Pearson demonstra uma forte correlação entre as variáveis X e Y no período (1998-2003).

Gráfico 8 - Taxas de crescimento anual das vendas das MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

O gráfico 5 relaciona as taxas de crescimento das vendas nas MPE's com as políticas públicas às MPE's. Pode-se notar que, com exceção de 1999 em que o

crescimento das vendas foi negativo em relação ao ano anterior enquanto que o crédito aumentou 56,6%, há correlação entre as políticas de crédito do sistema BNDES e a taxa de crescimento das vendas. Já quando se analisam os créditos do BNDES oferecidos a empresas de todos os portes, ver-se que, de 1999 a 2001, a variação percentual dos créditos acompanha as taxas das vendas, sugerindo que um aumento do crédito a empresas de maior porte influenciou o desempenho das vendas das MPE's nos primeiros anos. Já os programas de capacitação do SEBRAE mostram que, conforme aumenta o número de atendimentos, aumentam as vendas com exceção de 2002, no entanto, há uma correlação presente. Já em relação à adesão ao Simples essa variável não demonstra qualquer correlação.

Gráfico 9 - Evolução das taxas de crescimento das vendas e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas, 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

Quando se observa o gráfico da evolução das taxas de crescimento a partir de 1998 até 2003, note-se que há um aumento constante das vendas das micro e

pequenas empresas durante o período e que as políticas públicas de crédito às MPE's, via BNDES, acompanham essa evolução sugerindo que a ampliação do crédito ao longo do período tem uma correlação positiva com o aumento do volume de vendas das MPE's.

A correlação entre as receitas totais de vendas e as políticas de crédito do BNDES às MPE's podem ser demonstradas através do cálculo do Coeficiente de Pearson. Ao relacionar, graficamente, as variáveis X e Y, têm-se o diagrama de dispersão, que fornece uma possível relação entre as duas variáveis.

Gráfico 10 - Diagrama de Dispersão
Y = Vendas das MPE's e X=PPMPE BD

Como X e Y variam no mesmo sentido, diz-se que há uma correlação linear positiva e crescente. No entanto, para ser calculado o grau de correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson, que utiliza a tabela abaixo para o seu cálculo.

Tabela 29 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e o total das vendas das MPE's

Ano	X*	Y	XY	X ²	Y ²
1998	530,10	308.525,36	163549291	281006	95187894875
1999	829,90	341.806,52	283665235	688734	116831700191
2000	1.417,50	398.944,66	565504062	2009306	159156845510
2001	1.919,00	462.421,67	887387177	3682561	213833797186
2002	2.440,50	497.965,67	1215285205	5956040	247969803519
2003	3.438,60	608.002,85	2090678613	11823970	369667470215
Total (Σ)	10.575,60	2.617.666,73	5206069583	24441617	1202647511496

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

X = PPMPEBD e Y = Vendas das MPE's

* milhões de Reais

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (3)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003), tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,999

O coeficiente r = 0,999 representa, segundo Pearson, uma forte correlação entre as variáveis PPMPE BD e as vendas das MPE's no período (1998-2003).

Gráfico 11 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

A relação das taxas de crescimento das vendas por empresas com as políticas públicas para as MPE's. mostra que, no período destacado, as políticas de crédito do sistema BNDES às MPE's têm uma estreita correlação com as vendas por empresas, quando aumenta o volume de crédito aumentam as vendas por empresas. Já os programas de capacitação do SEBRAE mostram que, conforme aumenta o número de atendimentos, aumenta o número de vendas por empresa com exceção do ano de 2002, em que houve uma pequena redução de V/T ante um aumento de atendimentos do SEBRAE. Esses dados parecem condizentes com a realidade, pois o aumento de crédito e a maior capacitação tendem a aumentar a capacidade de vendas das empresas. Em relação ao programa de adesão ao SIMPLES, não há uma relação positiva entre o programa e as vendas por empresas.

Gráfico 12- Evolução das taxas de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

No gráfico da evolução, pode-se notar que há um aumento constante das vendas por empresa de micro e pequeno porte durante o período de 1998 a 2003 e que as políticas públicas de crédito para as MPE's, via sistema BNDES, acompanham tal crescimento sugerindo uma correlação entre as variáveis.

Gráfico 13 - Diagrama de Dispersão

$Y = V/E$ e $X = PPMPEBD$

Como as variáveis X e Y variam no mesmo sentido, pode-se dizer que existe uma correlação linear positiva. O grau de correlação entre as variáveis será calculado pelo coeficiente de Pearson com auxílio da tabela abaixo.

Tabela 30 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e as vendas por empresa nas MPE's

Ano	X *	Y **	XY	X ²	Y ²
1998	530,10	86,60	45904	281006	7499
1999	829,90	88,88	73761	688734	7899
2000	1.417,50	97,37	138027	2009306	9482
2001	1.919,00	99,43	190800	3682561	9886
2002	2.440,50	100,90	246258	5956040	10182
2003	3.438,60	117,94	405544	11823970	13910
Total (Σ)	10.575,60	591,12	1100294	24441617	58857

Elaboração própria. Fontes: BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA.

X = PPMPEBD e Y = Vendas por empregado nas MPE's

* R\$ milhões; ** R\$mil

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (4)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003), tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,974

O coeficiente r = 0,974 representa, segundo Pearson, uma forte correlação entre as variáveis PPMPE BD e as vendas por MPE no período (1998-2003).

Gráfico 14 - Taxas de crescimento das vendas por empregado das MPE's e as políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

O gráfico 14 relaciona as taxas de crescimento das vendas por empregado das MPE's com as políticas públicas para as MPE's. Pode-se notar que, no período destacado, tanto as políticas de crédito do sistema BNDES às MPE's (PPMPE BD) como as vendas por empregado, apresentam uma mesma tendência, sobretudo, se

for considerado que um aumento do percentual de crescimento do montante de crédito implica em um aumento das vendas por empregado, ou seja, na sua produtividade. O que sugere que os créditos obtidos pelas MPE's nas instituições financeiras estariam sendo utilizados, por exemplo, para fazer investimentos de capital nas micro e pequenas empresas, aumentando, assim, a produtividade dos empregados. Já em relação ao processo de capacitação, via SEBRAE, em 1999 e 2002, as vendas por empregado não acompanham a mesma tendência de crescimento dos atendimentos. O SIMPLES não apresenta um resultado diretamente mensurável em relação às vendas por trabalhador, embora haja um consenso de que uma redução dos custos da empresa possa refletir em um maior investimento na produção ou capacitação das empresas.

Gráfico 15 - Evolução do crescimento das vendas por empregado das MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA; Sistema Dataprev e SEBRAE.

No gráfico da evolução, pode-se notar que há um aumento constante das vendas por empresa das micro e pequenas empresas durante o período de 1998 a 2003 e que as políticas públicas de crédito para as MPE's, através do BNDES, acompanham esse crescimento sugerindo uma correlação entre as variáveis.

Para ser determinada a existência de correlação linear entre as variáveis X e Y, utilizou-se o gráfico de dispersão abaixo, que, nesse caso, indicou que há uma correlação linear positiva visto que as variáveis variam no mesmo sentido.

Gráfico 16 - Diagrama de Dispersão

Y =V/E e X=PPMPEBD

No entanto, para calcular-se o grau de correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson, que utiliza a tabela abaixo para o seu cálculo.

Tabela 31 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de créditos aplicados as MPE's pelo BNDES e as vendas por empregado nas MPE's

Ano	X *	Y **	XY	X ²	Y ²
1998	530,10	23,23	12312	281006	539
1999	829,90	24,53	20361	688734	602
2000	1.417,50	27,25	38631	2009306	743
2001	1.919,00	29,29	56201	3682561	858
2002	2.440,50	29,15	71141	5956040	850
2003	3.438,60	28,92	99435	11823970	836
Total (Σ)	10.575,60	162,37	298080	24441617	4428

Fonte: Adaptado de BNDES, IBGE, Diretoria de Pesquisas, Cadastro Central de Empresas 2003, PAC, PAS (não inclui serviço financeiros) e PIA.

X = PPMPEBD e Y = Vendas por empregado nas MPE's

* R\$ milhões; ** R\$mil

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (5)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003) temos :

r (Coeficiente de Pearson) = 0,848

O coeficiente r = 0,848 representa, segundo Pearson, uma correlação moderada entre as variáveis PPMPE BD e vendas por empregado nas MPE's no período (1998-2003).

4 AS POLÍTICAS PÚBLICAS DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO CHILE

4.1 Conceito de Micro e Pequena Empresa no Chile

As micro e pequenas empresas chilenas são classificadas, segundo o seu porte, de duas formas diferentes. Uma baseada no número de empregados por estabelecimento e a outra no valor da receita bruta anual das empresas. A primeira classificação é adotada oficialmente pelo Ministério de Planificação e Cooperação, MIDEPLAN, e Ministério da Economia e utilizada pela Corporação de Fomento da Produção (CORFO), ou seja, é utilizada por um dos principais agentes de fomento produtivo do Chile. E pode ser vista na tabela abaixo:

**Tabela 32 - Classificação das MPE's
segundo o número de empregados**

Tamanho	Número de Empregados
Microempresa	Até 9
Pequena Empresa	10 a 49
Média Empresa	50 a 199
Grande Empresa	mais de 200

Fonte: Adaptado de MIDEPLAN e Estatuto da Microempresa.

A segunda classificação que utiliza as vendas anuais é importante para estabelecer as condições de enquadramento de micro e pequenas empresas (MPE's) no que se refere à elaboração de programas de fomento baseados, principalmente, em questões tributárias e crédito.

**Tabela 33 - Classificação das MPE's
segundo a Receita Bruta Anual**

Tamanho	Receita Bruta Anual
Microempresa	Até 2.400 UF ¹⁷
Pequena Empresa	2.401 e 25.000 UF
Média Empresa	25.001 e 100.000 UF
Grande Empresa	Acima de 100.000 UF.

Fonte: Adaptado de Serviço de Impostos Internos SII.

4.2 Às Micro e Pequenas Empresas na Economia Chilena

As micro e pequenas empresas, segundo os Serviços de Impostos Internos-SII (2003), representavam 97% de todas as unidades produtivas formalmente constituídas no Chile e empregam 64% dos trabalhadores chilenos. Estão presentes em todos os setores produtivos e distribuídas, regionalmente, de uma forma menos concentrada. Tal qual às MPE's brasileiras serão consideradas nesta pesquisa, apenas as empresas formalmente constituídas, visto que as dificuldades de se obterem informações consistentes das empresas informais é bastante presente. No entanto, não se deixa de destacar a sua importância no segmento, pois são, segundo dados de 2003, (CAsEN, 2003) das 1.424.476 MPE's, representando 98% do total das empresas chilenas, 748.408 empresas são informais ou 52,54% das MPE's.

¹⁷ As Unidades de Fomento (UF) referem-se a unidades reais reajustáveis de acordo com a variação do Índice de Preços ao Consumidor (IPC). O valor médio da UF para o mês de janeiro de 2003 equivalia a \$16.722 pesos e o valor médio do dólar no mesmo mês era de \$722 pesos. Portanto, 1UF equivalia, em janeiro de 2003 a US\$23,16.

Tabela 34 - Cenário macroeconômico da economia chilena no período de 1998-2003

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB (%)	3,2	-1	4,4	2,8	2	3,7
Consumo (%)	4,3	-0,5	3,4	1,6	3,8	4,1
Investimento (%)	1,9	-18,4	8,5	2	-1,2	5,7
Ind. Manufatureira (%)	-1,1	-1,3	4,2	0,8	2,5	1,7
Desemprego (%)	7,2	8,9	9,2	9	9	8,5
Inflação (IPC %)	4,7	2,3	4,5	2,6	2,8	2,9
Taxa de Juros (PDBC, 90 dias %)	13,5	11,1	9,3	6,5	3	2,5
Saldo Comercial (Mill. usd)	-2.040	2.427	2.119	2.054	2.513	3.522

Fonte: Adaptado de Banco Central de Chile, Ministerio de Fazenda, Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

As variáveis inseridas na tabela 34 que compõe uma pequena amostra do cenário macroeconômico da economia chilena no período analisado, faz-se necessária à medida que permite a contextualização econômica da evolução de alguns dos números apresentados pelas empresas no período.

O número de 44,7 mil novas MPE's criadas, no período entre 1999 e 2003, demonstra que o Chile teve um aumento importante no segmento. Segundo os dados do SERCOTEC e dos Serviços de Impostos Internos (SII), o número de MPE's passou de 631,4 mil em 1999 para 676,1 mil em 2003, ou seja, uma variação positiva de 7,08%, sendo que, 570,5 mil empresas foram classificadas como microempresas, crescendo 8,02% em relação a 1999, e 105,5 mil empresas como pequenas empresas, um aumento de 1,5% em relação a 1999, como se pode ver na tabela a seguir.

Tabela 35 - Número de empresas chilenas por tamanho no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	527.481	552.125	567.861	569.836	570.544	557.569
Pequena	103.891	85.873	87.186	89.872	105.524	94.469
MPE	631.372	637.998	655.047	659.708	676.068	652.039
Média	14.198	13.098	13.390	13.833	14.577	13.819
Grande	6.344	5.966	6.187	6.546	6.868	6.382
MGE's	20.542	19.064	19.577	20.379	21.445	20.201
Total	651.914	657.062	674.624	680.087	697.513	672.240

Fonte: Adaptado dos dados da SERCOTEC e do SII.

O crescimento anual do número de empresas foi positivo em todo o período. No entanto pode-se ver que isso ocorre graças ao desempenho das MPE's e em particular das microempresas, pois foi o único segmento que teve uma variação de crescimento positivo em relação ao ano anterior, crescendo 8,16% no ano de 2003. Destaque-se o crescimento do número de microempresas em 4,67% no ano de 2000 quando todos os segmentos tiveram taxas negativas, ou seja, no dia 31 de dezembro de 2000, havia 17,34% menos empresas de pequeno porte, 7,75% menos empresas de médio porte e 5,96% menos empresas de grande porte em relação à mesma data no ano anterior. O crescimento das MPE's, em virtude do grande desempenho dos micronegócios, foi, no decorrer do período, bem superior em relação às MGE's. A taxa média de crescimento das MPE's foi de 4,06%, enquanto as MGE's tiveram um crescimento médio negativo.

Tabela 36 - Taxa de crescimento percentual do número de empresas por tamanho no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	3,22	4,67	7,66	8,03	8,16	6,35
Pequena	7,86	-17,34	-16,08	-13,49	1,57	-7,50
MPE	3,95	1,05	3,75	4,49	7,08	4,06
Média	4,47	-7,75	-5,69	-2,57	2,67	-1,77
Grande	1,16	-5,96	-2,47	3,18	8,26	0,83
MGE's	5,64	-13,71	-8,17	0,61	10,93	-0,94
Total	3,94	0,79	3,48	4,32	6,99	3,91

Fonte: Adaptado dos dados da SERCOTEC e do SII. Ano Base (1998).

A participação percentual do número de MPE's em relação ao número total de empresas aumentou lavando-se em consideração os anos de 1999 e 2003. Em 1999, as MPE's representavam 96,85% do mercado, sendo 80,91% as microempresas e 15,94% as pequenas empresas; em 2003; as MPE's eram 96,93% do total das empresas com um aumento da participação das microempresas para 81,80% em detrimento da queda das pequenas para 15,13%. Como já fora ressaltado em números absolutos, as microempresas tiveram uma participação importante nos anos de 2000 a 2002 na economia chilena, na qual a sua participação no mercado ficou em torno dos 84%, assimilando no período as taxas de crescimento negativo dos outros portes de empresas no período.

**Tabela 37 - Participação percentual das empresas
por tamanho no período de 1999-2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	80,91	84,03	84,17	83,79	81,80	82,94
Pequena	15,94	13,07	12,92	13,21	15,13	14,05
MPE's	96,85	97,10	97,10	97,00	96,93	96,99
Média	2,18	1,99	1,98	2,03	2,09	2,06
Grande	0,97	0,91	0,92	0,96	0,98	0,95
MGE's	3,15	2,90	2,90	3,00	3,07	3,01
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado dos dados da SERCOTEC e do SII. Ano Base (1998).

As micro e pequenas empresas encontram-se presentes em todas as atividades econômicas significativas do país. Sua participação concentra-se, conforme tabelas abaixo, nos quatro setores: indústria, comércio, serviços e outros.

A distribuição das empresas chilenas por tamanho e por setor de atividade em 2003: pode-se observar que o setor industrial com 87,3 mil MPE's possui a menor concentração de empresas desse porte entre os setores de atividade, com 94,34% das empresas do setor. O comércio com 248,9 mil, ou 53,7% de todas as microempresas, possui a maior concentração desse porte de empresa por setor com 85,71% do total das empresas desta atividade. O setor denominado "outros", que agrega, principalmente, as atividades pesqueiras e agropecuárias, tem a maior concentração de MPE's entre os quatro setores da economia, com 98,11% das empresas.

Tabela 38 - Número de empresas no Chile, por tamanho e setor de atividade em 2003

Tamanho	Indústria	Comércio	Serviços	Outros	Total
Micro	67.610	248.861	167.729	86.344	570.544
Pequena	19.737	34.200	38.840	12.747	105.524
MPE's	87.347	283.061	206.569	99.091	676.068
Média	3.309	5.081	4.857	1.330	14.577
Grande	1.929	2.225	2.135	579	6.868
MGE's	5.238	7.306	6.992	1.909	21.445
Total	92.585	290.367	213.561	101.000	697.513

Fonte: Adaptado dos dados da CORFO, 2003.

Tabela 39 - Participação percentual do número de empresas no Chile, por tamanho e setor de atividade em 2003

Tamanho	Indústria	Comércio	Serviços	Outros	Média
Micro	73,02	85,71	78,54	85,49	80,69
Pequena	21,32	11,78	18,19	12,62	15,98
MPE's	94,34	97,48	96,73	98,11	96,67
Média	3,57	1,75	2,27	1,32	2,23
Grande	2,08	0,77	1,00	0,57	1,11
MGE's	5,66	2,52	3,27	1,89	3,33
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado dos dados da CORFO, 2003.

Outro setor importante que concentra um grande número de MPE's é o de serviços com 206,6 mil empresas ou 96,73% das empresas do setor. Note-se, ainda, que há uma importante participação das pequenas empresas com 38,8 mil empresas ou 36,7% de todas as empresas desse porte com uma concentração de 18,19% no setor.

Gráfico 17 - Distribuição das MPE's chilenas por setor de atividade em 2003

Fonte: Adaptado dos dados da CORFO, 2003.

O gráfico 17 representa a distribuição das MPE's por setor de atividade e pode-se ver que o setor comercial concentra o maior número de empresas com 41% do total das MPE's. O setor de serviços, com 31%, vem a seguir e somado ao setor comercial respondem por 72% das MPE's Chilenas em 2003, seguidos por indústria com 13% e outros setores com 15%.

Tabela 40 - Evolução do Número de Empregos por Tamanho no Período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	2.564.596	2.537.172	2.640.266	2.677.072	2.723.808	2.628.583
Pequena	931.907	917.061	965.024	958.828	984.384	951.441
MPE's	3.496.503	3.454.233	3.605.290	3.635.900	3.708.192	3.580.024
MGE's	1.927.496	1.911.764	1.972.793	2.018.510	2.066.322	1.979.377
Total	5.423.999	5.365.997	5.578.083	5.654.410	5.774.514	5.559.401

Fonte: Adaptado de Instituto Nacional de Estatística (INE).

Os empregos gerados pelas empresas chilenas entre 1999 e 2003 foram de 350,5 mil postos de trabalho. As MPE's foram responsáveis por 211,7 mil postos, sendo 159,2 mil nas microempresas, ou seja, 45,6% dos empregos criados. Essa evolução dos empregos criados nas pequenas unidades produtivas é importante para a formulação de políticas aplicadas de geração de empregos.

Tabela 41 - Taxa de crescimento do número de empregos por tamanho de empresa no período de 1999-2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	-3,09	-1,07	4,06	1,39	1,75	0,61
Pequena	-1,41	-1,59	5,23	-0,64	2,67	0,85
MPE's	-2,65	-1,21	4,37	0,85	1,99	0,67
MGE's	-3,22	-0,82	3,19	2,32	2,37	0,77
Total	-2,85	-1,07	3,95	1,37	2,12	0,71

Fonte: Adaptado de Instituto Nacional de Estatística (INE). Ano Base (1998).

A taxa de crescimento percentual dos empregos por tamanho de empresa mostra um crescimento médio de 0,71% no período, sendo de 0,67% nas MPE's e 0,77% nas MGE's. Esse pequeno crescimento resulta de um decréscimo das taxas nos anos de 1999 e 2000, refletindo, em parte o cenário macroeconômico principalmente no ano de 1999 que apresentou um produto interno bruto negativo e um decréscimo da taxa de investimento de 18,4%. Já nos anos seguintes um crescimento positivo ocorre tanto nas MPE's como nas MGE's.

**Tabela 42 - Participação percentual do número de empregos
por tamanho no período de 1999-2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	47,28	47,28	47,33	47,34	47,17	47,28
Pequena	17,18	17,09	17,30	16,96	17,05	17,12
MPE	64,46	64,37	64,63	64,30	64,22	64,40
MGE's	35,54	35,63	35,37	35,70	35,78	35,60
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado de Instituto Nacional de Estatística (INE).

Em relação às informações da tabela 42, pode-se notar que a participação percentual média das MPE's na geração de empregos é de 64,40%, enquanto nas MGE's é de 35,60%. Essa participação variou muito pouco no período, de qualquer forma, pode-se concluir que a cada dez empregados seis trabalham em micro e pequenas empresas.

Tabela 43 - Número de empresas e empregos no Chile por tamanho em 2003

Tamanho	Empresas	%	Empregos	%
Micro	570.544	81,80	2.723.808	47,17
Pequena	105.524	15,13	984.384	17,05
MPE's	676.068	96,93	3.708.192	64,22
Médias	14.577	2,09	-	-
Grandes	6.868	0,98	-	-
MGE's	21.445	3,07	2.066.322	35,78
Total	697.513	100,00	5.774.514	100,00

Fonte: Adaptado de Instituto Nacional de Estatística (INE).

Em 2003, havia 5,775 milhões de empregados em 697,5 mil de empresas na economia chilena, sendo que 3,708 milhões, ou 64,22%, dos empregados estão alocados em 676 mil micro e pequenas empresas, 96,93% do total das empresas e

2,066 milhões, 35,78% dos empregados estão em 21,4 mil médias e grandes empresas, 3,07% do total das empresas. A média de empregos por empresas nas MPE's é de 5,48, sendo que nas microempresas é de 4,77 e 9,33 nas pequenas empresas. Pelo número de empresas e empregos nas MPE's pode-se verificar que a presença desse segmento na economia é fundamental, principalmente no que se refere a emprego e renda.

Tabela 44 - Vendas por tamanho de empresa no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	4.386,00	3.407,00	3.486,00	3.541,00	4.557,00	3.875,40
Pequena	12.457,00	10.534,00	10.780,00	11.056,00	12.793,00	11.524,00
MPE's	16.843,00	13.941,00	14.266,00	14.597,00	17.350,00	15.399,40
Média	11.142,00	10.263,00	10.581,00	10.944,00	11.766,00	10.939,20
Grande	76.087,00	75.667,00	88.594,00	96.914,00	105.323,00	88.517,00
MGE's	87.229,00	85.930,00	99.175,00	107.858,00	117.089,00	99.456,20
Total	104.072,00	99.871,00	113.441,00	122.455,00	134.439,00	114.855,60

Fonte: Adaptado de SII. (em milhões de pesos do ano de 2003).

As informações sobre as vendas totais das empresas desagregadas em MPE's e MGE's, no período de 1999 a 2003, estão representadas nas tabelas da seguinte forma: a evolução anual das vendas em números absolutos; as taxas de crescimento das vendas anualmente e, finalmente, as respectivas participações nas vendas das MPE's e MGE's em relação ao volume total de vendas.

A evolução das vendas foi bastante positiva para ambas em números absolutos. Se se comparar o ano de 1999 com o de 2003, notamos que as vendas totais cresceram de \$ 104 mil pesos em 1999, para \$ 134,4 mil pesos em 2003 ou um aumento de 29,18%. As vendas das MPE's passaram de \$ 16,843 mil pesos em

1999, para \$ 17,350 mil pesos em 2003 ou um aumento de 3,01%, enquanto as MGE's aumentaram as suas vendas no mesmo período, 29,18%.

Tabela 45 - Taxa de crescimento das vendas por tamanho de empresa no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	-11,33	-22,32	2,32	1,58	28,69	-0,21
Pequena	-7,78	-15,44	2,34	2,56	15,71	-0,52
MPE's	-8,73	-17,23	2,33	2,32	18,86	-0,49
Média	-5,31	-7,89	3,10	3,43	7,51	0,17
Grande	-6,83	-0,55	17,08	9,39	8,68	5,55
MGE's	-6,64	-1,49	15,41	8,76	8,56	4,92
Total	7,51	-4,04	13,59	7,95	9,79	6,96

Fonte: Adaptado de SII. Ano Base (1998).

Ao observar a tabela 45 que apresenta as taxas de crescimento das vendas, nota-se que, nos anos de 1999 e 2000, houve uma forte queda das vendas em geral, nas MPE's a redução foi, respectivamente, de 8,73% e 17,23% e nas MGE's 6,64% e 1,49%, refletindo a crise econômica do período. Já nos anos seguintes do período analisado, vê-se que houve uma retomada do crescimento das vendas de forma bastante expressiva, destacando-se as MGE's no ano de 2001 com um crescimento de 15,41% e das MPE's de 18,86% em 2003, com a colaboração principal do desempenho dos micronegócios com um aumento de 28,69%.

**Tabela 46 - Participação percentual das vendas por tamanho de empresa
no período de 1999 a 2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	4,21	3,41	3,07	2,89	3,39	3,40
Pequena	11,97	10,55	9,50	9,03	9,52	10,11
MPE's	16,18	13,96	12,58	11,92	12,91	13,51
Média	10,71	10,28	9,33	8,94	8,75	9,60
Grande	73,11	75,76	78,10	79,14	78,34	76,89
MGE's	83,82	86,04	87,42	88,08	87,09	86,49
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Adaptado de SII.

A participação média das MPE's sobre o total de vendas, no período é de 13,51%, enquanto das MGE's é de 86,49%. Embora a participação das MPE's não seja tão expressiva é importante ressaltar que, em momentos de crise econômica ela aumenta a sua participação em relação às vendas das MGE's.

Tabela 47 - Vendas por empresa por tamanho no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	8,31	6,17	6,14	6,21	7,99	6,97
Pequena	119,90	122,67	123,64	123,02	121,23	122,09
MPE's	26,68	21,85	21,78	22,13	25,66	23,62
Média	784,76	783,55	790,22	791,15	807,16	791,37
Grande	11.993,54	12.683,04	14.319,38	14.805,07	15.335,32	13.827,27
MGE's	4.246,37	4.507,45	5.065,89	5.292,61	5.459,97	4.923,23
Total	159,64	152,00	168,15	180,06	192,74	170,52

Fonte: Adaptado da base de SII-SBIF. (em mil milhões de pesos do ano 2003).

Através dos dados da tabela 47, pode-se mensurar a produtividade média das empresas desagregadas por porte. Note-se que a média de vendas por empresas apresenta uma queda nos anos de 1999 e 2000 e um crescimento constante entre

2001 e 2003. Em 1999, as vendas totais por empresas eram de \$ 159,64 pesos e em 2003 de \$ 192,74 pesos ou um aumento de 20,73%. As MPE's tiveram um decréscimo de produtividade que, em 1999, era de 26,68 mil pesos e passou para 25,66 mil pesos em 2003. Cabe ressaltar que esse decréscimo pode ser creditado às microempresas, cujas vendas por empresas caíram cerca de 4%, enquanto as pequenas tiveram um aumento de 119,90 mil pesos em 1999 para 121,23 mil pesos em 2003, ou seja, 1,10%. Conclui-se que mantidos os preços dos bens e serviços constantes, ano base 1999, tem-se que a produtividade das empresas aumentou tanto em relação às MPE's como as MGE's.

**Tabela 48 - Taxa de crescimento das vendas por empresa por tamanho
no período de 1999 a 2003**

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	-14,09	-25,79	-0,52	1,23	28,53	-2,13
Pequena	-14,50	2,31	0,79	-0,50	-1,45	-2,67
MPE's	-12,20	-18,09	-0,33	1,60	15,98	-2,61
Média	-9,36	-0,15	0,85	0,12	2,02	-1,31
Grande	-7,90	5,75	12,90	3,39	3,58	3,54
MGE's	-9,74	6,15	12,39	4,48	3,16	3,29
Total	-10,51	-4,79	10,63	7,08	7,04	1,89

Fonte: Adaptado da base de SII-SBIF.

As taxas de crescimento das vendas por empresas mostram que as MPE's apresentam uma média de crescimento de produtividade negativa de 2,61% no período e as MGE's tiveram um crescimento médio de 3,29%. O crescimento das vendas por empresas das microempresas, em 2003, merece destaque, pois obteve um aumento absoluto de 28,53%, ou seja, um aumento de produtividade 21,49% maior do que a média total das empresas no ano.

Tabela 49 - Vendas por empregado por tamanho no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	1,71	1,34	1,32	1,32	1,67	1,47
Pequena	13,37	11,49	11,17	11,53	13,00	12,11
MPE's	4,82	4,04	3,96	4,01	4,68	4,30
MGE's	45,26	44,95	50,27	53,43	56,67	50,25
Total	14,03	14,10	15,88	17,14	18,24	15,92

Fonte: Adaptado da base de SII-SBIF. (em milhões de Pesos de 2003).

As vendas médias das empresas por empregado pode fornecer um indicador aproximado de produtividade do trabalhador. A tabela fornece essa informação desagregada por porte de empresa. As vendas médias das empresas por empregado total é 15,92 milhões de pesos ao ano, sendo que nas MPE's a produtividade é de 4,30 milhões de pesos ao ano, enquanto nas MGE's é de 50,25 milhões de pesos ao ano, ou seja, uma produtividade 11,7 vezes maior. Nas microempresas, as vendas por empregado atingem 1,47 milhões de pesos por ano ou equivalente a 122,5 mil pesos ao mês.

Tabela 50 - Crescimento percentual das vendas por empregado por tamanho no período de 1999 a 2003

Tamanho	1999	2000	2001	2002	2003	Média
Micro	-8,51	-21,48	-1,68	0,18	26,48	-1,00
Pequena	-6,46	-14,07	-2,75	3,22	12,71	-1,47
MPE's	-6,25	-16,22	-1,96	1,46	16,54	-1,28
MGE's	-3,54	-0,68	11,84	6,29	6,05	3,99
Total	-4,10	0,52	12,63	7,91	6,42	4,68

Fonte: Adaptado da base de SII-SBIF.

As vendas por empregado cresceram, em média, nas empresas chilenas 4,68% no período de 1999 a 2003. As MPE's foram responsáveis por uma redução

média de 1,28%, enquanto as MGE's aumentaram em 3,99%. Destaque-se o ano de 2003, uma recuperação do crescimento das vendas por empregado das MPE's com uma elevação de 16,54% sendo que 26,48% são oriundos das microempresas e 12,71% das pequenas. A produtividade dos empregados das MPE's caiu por três anos consecutivos, 1999, 2000 e 2001, estabilizou em 2002 e retomou um forte crescimento em 2003.

4.3 As Políticas Públicas de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Chile

Tal qual o Brasil é importante apresentar um breve histórico das iniciativas do governo chileno nos anos 1990, de instituir políticas de estímulo às micro e pequenas empresas, pois as políticas elencadas neste trabalho tiveram origem e foram implementadas nesse período.

Efetivamente, as ações de apoio voltadas para as MPE's no Chile tiveram início em 1991, introduzindo um elemento de transformação importante para a economia, uma vez que os governos militares não consideravam necessário dar tratamento diferenciado unidades produtivas de tamanhos diferentes.

O governo chileno realizou um diagnóstico inicial, identificando diversas restrições ao acesso das MPE's ao mercado de fatores e serviços, especialmente devido à assimetria de informação, presença de externalidades impróprias e a indivisibilidade da economia de escala. Já a estratégia dos programas de apoio ficou sob a responsabilidade do Ministério da Economia, Fomento e Reconstrução, a Corporação de Fomento da Produção (CORFO) e a sua filial, o Serviço de

Cooperação Técnica (SERCOTEC), assumiram a administração das políticas de fomento das MPE's.

À medida que a cobertura desses instrumentos ampliava, identificou-se a necessidade de aumentar a estrutura de operacionalização dos programas e a quantidade de funcionários públicos para atender à nova demanda. Para tal, em meados de 1994, introduziu-se um novo esquema de funcionamento, definindo três níveis. No primeiro nível, encontram-se as empresas e os consultores privados que constituem serviços de assistência técnica para as micro e pequenas empresas. No segundo, estão os agentes operadores intermediários: o SERCOTEC e um conjunto de organizações privadas. A tarefa principal dessas instituições é promover a utilização de instrumentos de fomento entre essas MPE's, servir de intermediário nessas áreas e a CORFO nessas etapas de formulação e análise dos resultados do uso de instrumentos, e administrar contabilmente os recursos privados e públicos envolvidos no programa. Além disso, supervisionar a relação entre as empresas e os fornecedores. Nesse esquema estão bem separadas em funções do primeiro e do segundo nível: os agentes operadores devem ser imparciais na relação entre fornecedores e empresas, cabendo-lhes a eles reduzir a assimetria de informação entre oferta e demanda de consultoria, podendo arbitrar eventuais desacordos entre fornecedores e empresas usuárias de serviços. No terceiro e último nível, situa-se a CORFO, que é a instituição responsável pelo desenho operacional e regulamentação dos instrumentos e concessão de subsídios às empresas. “ Os instrumentos utilizados nas políticas de fomento das MPE's se agrupam em seis áreas: capacitação, financiamento, assistência técnica, transferência e inovação tecnológica, fomento à exportação e associação entre empresas” (ALARCÓN; STUMPO, 2001).

O principal programa de capacitação está sob a responsabilidade do Serviço Nacional de Capacitação do Emprego (SENCE). Esse programa funciona através de subsídios, sendo que o SENCE administra o incentivo tributário que o Estado oferece às empresas para capacitação e, em etapa posterior, organismos privados executam os programas de capacitação. Segundo Alarcón e Stumpo (2001), os resultados desse instrumento, no entanto, não estariam sendo significativos, visto que, entre 1990 e 1994, apenas 18,84% dessas empresas utilizou o incentivo tributário, o que representava apenas 7,56% dos montantes disponíveis. Outro fato é que como os salários pagos são reduzidos, o empresário não atinge o limite necessário para se justificar a contratação de serviços de capacitação. Desse modo, em 1997, foi colocado um limite às empresas que poderiam participar do programa. Pela mesma razão, a partir de 1995, o SENCE desenvolveu o programa de capacitação para microempresas, que se articula em duas linhas, ambas orientadas para melhorar a gestão. A primeira está dirigida a proprietários, gerentes ou pessoas que exerçam funções administrativas e a segunda a pequenos produtores agrícolas.

Outra medida importante foi à criação do Fundo Nacional de Capacitação (FONCAP), em 1998, para capacitação gerencial dos empresários e disponibilização de recursos para contratação de serviços de capacitação.

Em relação ao crédito observa-se que existe um acesso desigual ao crédito pelas empresas. Inicialmente, a CORFO atuou com programas de crédito e financiamento direto aos usuários finais. Este processo mostrou-se ineficiente e levou a CORFO a atuar através de bancos e intermediários especializados, reduzindo o risco para o Estado. Atualmente, os programas de financiamento estão agrupados em:

- Programas de crédito: Financiamento de investimentos de MPE's que financiam projetos de empresas com vendas de até US\$ 30 milhões (maquinaria, instalações, obras civis etc.); financiamento de investimentos de pequenas indústrias por recursos de origem alemã; financiamento de insumos de produção e comercialização no estrangeiro dirigido à aquisição de insumos de produção de bens e serviços exportáveis;
- Programas de quase capital: compra de bens subordinados a Bancos para financiar MPE's; financiamento de Fundos de Investimentos de desenvolvimento de empresas para capital de risco;
- Programas de subsídio: Cupons de bonificação de seguros de crédito (CUBOS).

No caso da assistência técnica, com o objetivo de melhorar a gestão das MPE's e facilitar o processo de incorporação de novas tecnologias foi criado, em 1993, um Fundo de Assistência Técnica (FAT). O propósito do FAT é contornar os problemas de assimetria de informação que dificultam a utilização de serviços externos de consultoria para as empresas. Por meio desses instrumentos, as MPE's podem financiar a contratação de um consultor para melhorar a sua gestão global ou solucionar problemas específicos vinculados a questões como análise de mercados, desenho de processo produtivo, controle de sistemas de informação etc. A grande maioria das empresas utiliza o FAT de forma individual, embora possam se associar para contratar o mesmo serviço. “Como, muitas vezes, a empresa contratante não tem muita noção do valor dos serviços de consultoria, uma das funções da CORFO é estabelecer critérios seletivos no registro das consultorias e sancionar certas práticas ilícitas “(ALARCÓN; STUMPO, 2001).

De acordo com os dados apresentados pelos autores, é possível observar um aumento expressivo no número de operações financiadas pelo Fundo de Assistência Técnica (FAT): de 349 em 1994, para 6.632 em 1999. Segundo os autores, existe uma grande dificuldade para se chegar a resultados conclusivos a respeito dos impactos dessa ação sobre o desempenho das empresas, principalmente pela dificuldade de isolar esses efeitos do quadro mais geral. Não obstante, um estudo de avaliação realizado por Castillo (2000 *apud* ALARCÓN; STUMPO, 2001) indica que as ações do FAT teriam resultados positivos sobre o desempenho das pequenas e médias empresas.

No caso das ações voltadas ao desenvolvimento tecnológico, o principal elemento utilizado é o Fundo Nacional de Desenvolvimento Tecnológico e Produtivo (FONTEC), criado em 1991. Os recursos desse programa visam a promover, orientar, financiar e subvencionar a execução de projetos de investigação e desenvolvimento tecnológico, de aquisição de infra-estrutura tecnológica e fomentar as etapas de desenvolvimento de um produto tecnológico. Segundo os autores, entre setembro de 1991 e julho de 1998, foram financiados 997 projetos no âmbito desse programa. Embora os recursos do FONTEC possam ser utilizados por qualquer empresa independente do tamanho, ele é orientado em especial para as MPE's, de tal forma que, entre setembro de 1991 e junho de 1994, 75,8% dos 236 projetos aprovados e 72% dos recursos foram utilizados por tais empresas.

No que diz respeito ao fomento à exportação, a maioria dos instrumentos disponíveis no Chile que foram desenhados, segundo (ALARCÓN; STUMPO, 2001), não levam em conta o tamanho das diferentes empresas que podem dirigir suas vendas para o mercado externo.

No caso das ações voltadas para a promoção da associação entre empresas de ramos similares ou complementares atuando na mesma localidade, destaca-se a atuação da PROFO, que é uma entidade associativa com personalidade jurídica que reúne pequenos e médios empresários por 3 ou 4 anos. Os primeiros PROFO iniciaram em 1992, e o aumento observado nos montantes destinados às empresas envolvidas, a partir de então, reflete a importância que esse instrumento adquiriu na política de fomento as MPE's. Em 1996, um estudo realizado pela Universidade do Chile, a partir de uma solicitação da CORFO, apresenta uma avaliação desse instrumento de fomento. As conclusões destacam que os resultados têm sido positivos. Por exemplo: 48% dos empresários entrevistados responderam ter ganhado melhor conhecimento a respeito dos mercados, 42% responderam ter encontrado novas oportunidades de negócios e 39% afirmaram ter adquirido um melhor conhecimento das tecnologias; 37% afirmaram ter atingido uma melhora na posição competitiva, 27% afirmaram ter obtido um aumento de rentabilidade por causa de um aumento no volume de vendas, 19% por redução de custos e 17% por aumento do preço do bem ofertado.

Apesar desses resultados positivos, o estudo realizado pela Universidade do Chile apontou que a falta de financiamento permanece como um dos principais obstáculos (42% das respostas), a falta de pessoal qualificado na produção e no gerenciamento, os impactos de política econômica, a baixa diversificação e a dificuldade em atender normas técnicas também foram apontados como obstáculos a um melhor desempenho. Por último destaca-se que o impacto do programa sobre os processos de inovação têm sido limitados.

Além dos programas já citados, acima há outros dois, como o INDAP e o FOSIS, que o desenvolvimento histórico dos principais programas nos anos 1990 até

2003 pode ser representado pela tabela abaixo, mostrando que, ao longo desse período, eles sempre tiveram uma participação ativa em relação às políticas de fomento.

Tabela 51 - Recursos para Programas de Fomento Produtivo 1990-2003

Progr.	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
SENCE	36,6	32,4	33,1	34,0	31,7	35,0	30,8	38,4	48,6	55,3	53,5	62,5	83,6	96,0
CORFO	0,0	0,0	5,2	5,1	12,9	15,4	22,5	23,9	28,7	34,5	34,7	40,6	42,4	39,2
INDAP	4,8	7,6	11,4	16,2	15,5	15,1	20,6	23,8	23,8	31,9	37,7	40,6	40,8	42,0
FOSIS	0,0	0,0	0,0	5,8	23,5	6,7	7,4	7,2	10,5	9,6	15,8	15,4	19,9	22,0
Outros	14,6	15,2	23,3	17,9	23,5	29,0	37,7	46,3	57,2	72,6	61,8	72,0	74,7	79,4
TOTAL*	56,1	55,2	73,0	79,0	107,1	101,2	118,9	139,7	168,8	203,9	203,6	231,1	261,4	278,6

Fonte: Adaptado da base de dados da SII. * (sem reembolso para exportadores).

** Bilhões de Pesos em 2003.

Vê-se, na tabela 51, que o total de gastos, em programas de fomento produtivo, pelo governo iniciado na década de 1990, teve um aumento de aproximadamente de 400%, o que ressalta a grande relevância desse tipo de instrumento para o governo chileno. Observando os programas que recebem o maior número de recursos de fomento produtivo das empresas chilenas, note-se que há uma grande evolução em termos de ampliação dos recursos disponibilizados por ano, pelo governo desde a data de sua criação. Entre os programas criados em 1990 em relação a 2003, o SENCE aumentou em 59,4 bilhões de pesos ou 162,3% e o INDAP aumentou em 37,2 bilhões de pesos, já o CORFO criado em 1992 com recurso de 5,2 bilhões de pesos, passou a disponibilizar 39,2 bilhões de pesos em 2003 com um aumento de 34 bilhões de pesos e o FOSIS teve um aumento de 16,2 bilhões de pesos em relação ao seu início.

Gráfico 18 - Distribuição dos recursos de fomento produtivo por programas às empresas chilenas em 2003

Fonte: Adaptado da base de dados da SII. * (sem reembolso para exportadores)

O gráfico acima representa a participação de cada programa em relação ao total dos recursos produtivos disponibilizados pelo governo em 2003, a todas as empresas do país. Destaque-se a presença do programa SENCE absorvendo 33% dos recursos, seguido pelo CORFO com 16%, INDAP 15% e FOSIS 8%. Entre os outros programas que representam 27%, merecem destaque os principalmente os programas de fomento à exportação, subsídios e PROCHILE.

Quando os recursos de fomento produtivos são alocados apenas para as MPE's, nota-se uma distribuição diferente em relação à participação percentual de cada programa, como indica o gráfico a seguir.

Gráfico 19 - Distribuição dos recursos de fomento produtivo por programa as MPE's chilenas em 2003

Fonte: Adaptado da base de dados da SII. * (sem reembolso para exportadores)

Os quatro selecionados são os que apresentam a maior participação em termos de recursos, no que se refere aos gastos públicos ao fomento produtivo para as MPE's, segundo dados do Ministério da Economia em 2003, o SENCE absorveu 35% dos recursos totais, a INDAP 33%, o FOSIS 17%, o CORFO absorveu 6% e os outros programas com os 9% restantes. Em relação ao gráfico anterior, percebe-se quando os recursos são aplicados apenas às MPE's, tem-se que: o SENCE continua sendo o principal programa e que a maior participação do INDAP e do FOSIS justifica-se pela aplicação quase que exclusiva desses programas às empresas de micro e pequeno porte.

Conforme critério estabelecido nesta pesquisa de selecionar políticas públicas aplicadas às MPE's (PPMPE's) que contemplem regime tributário diferenciado, capacitação e acesso ao crédito facilitado, foram destacados quatro programas que são apresentados, na tabela abaixo, com seus respectivos agentes e seus programas.

Tabela 52 - Principais políticas públicas de apoio às MPE's chilenas de 1999-2003

PPMPE's	AGENTES	PROGRAMAS
REGIME TRIBUTÁRIO DIFERENCIADO	SENCE	- Incentivo Tributário às MPE's para capacitação.
CAPACITAÇÃO	SENCE CORFO INDAP FOSIS	- FAT - SERCOTEC; PAS; PDP; PAGEP. - Inovação e desenvolvimento tecnológico - Gestão empresarial - Desenvolvimento de capacidades produtivas - Reinserção ao trabalho
ACESSO AO CRÉDITO FACILITADO	CORFO INDAP FOSIS	- Quase-Capital; CUBOS e FAT. - Financiamento e desenvolvimento de instrumentos financeiro para atender às MPE's. - Microcrédito (IFIS)

4.3.1 Regime Tributário Diferenciado e Capacitação

No Chile, em seu programa de apoio às MPE's de regime tributário diferenciado está relacionado ao oferecimento de uma contrapartida do tributo em processo de capacitação. O Serviço Nacional de Capacitação e Emprego (SENCE) é um organismo técnico descentralizado que se relaciona com o governo através do Ministério do Trabalho e Previdência Social. O seu principal objetivo é contribuir com o aumento da produtividade nacional, impulsionando a capacitação dos trabalhadores das empresas. Dentro das principais atividades dessa instituição está a administração do incentivo tributário dado as MPE's que promove a capacitação de trabalhadores através da utilização de uma franquía tributária de até 1% de sua receita anual.

As informações sobre o número de empresas desagregadas por tamanho que utilizaram o programa do SENCE para capacitação utilizando os benefícios da franquía no período de 1996 a 2000, estão representados nas tabelas a seguir.

Ausência de informações mais atualizadas, não impede o objetivo de mostrar a evolução do número de empresas num período de cinco anos.

**Tabela 53 - Número de empresas que utilizaram o SENCE
por tamanho de 1996-2000**

Tamanho	1996	1997	1998	1999	2000	Média
Micro	1.489	1.370	4.376	6.672	18.470	6.475
Pequena	3.306	4.345	4.020	4.627	8.019	4.863
MPE's	4.795	5.715	8.396	11.299	26.489	11.339
Média	2.486	3.668	2.450	2.587	4.109	3.060
Grande	3.028	4.724	2.877	2.842	4.251	3.544
MGE's	5.514	8.392	5.327	5.429	8.360	6.604
Total	10.309	14.107	13.723	16.728	34.849	17.943

Fonte: Adaptado do Governo do Chile , "La Situación de la MIPE en Chile", março de 2003.

**Tabela 54 - Taxa de crescimento do número de empresas que utilizaram o SENCE
por tamanho de 1996-2000**

Tamanho	1996	1997	1998	1999	2000	Média
Micro	94,13	-7,99	219,42	52,47	176,83	106,97
Pequena	38,38	31,43	-7,48	15,10	73,31	30,15
MPE's	51,93	19,19	46,91	34,58	134,44	57,41
Média	16,60	47,55	-33,21	5,59	58,83	19,07
Grande	17,55	56,01	-39,10	-1,22	49,58	16,56
MGE's	17,12	52,19	-36,52	1,91	53,99	17,74
Total	31,09	36,84	-2,72	21,90	108,33	39,09

Fonte: Adaptado do Governo do Chile , "La Situación de la MIPE en Chile", março de 2003.

Pode-se notar que: o número de empresas atendidas pelo programa mais que triplicou passando de 10.309 em 1996 para 34.849 em 2000. Só as MPE's passaram de 4.795 em 1996 para 24.489 em 2000 com especial destaque para as microempresas que passaram de 1.489 empresas no início do período para 18.480 em 2000. Em relação às taxas de crescimento, destacam-se as microempresas que tiveram dois momentos extremamente expressivos: em 1998, com um aumento de

219,42% em um ano que nenhum porte de empresa obteve crescimento positivo e em 2000 quando o número de empresas que utilizaram da franquia passou de 6.672 em 1999 para 18.470, ou um crescimento de 176,83%. Em termos de crescimento médio do número de empresas no período, as MPE's mostraram uma maior participação com 57,41% enquanto as MGE's tiveram 17,74%.

4.3.2 Capacitação e Acesso ao Crédito Facilitado

Desde o início de implantação das primeiras políticas públicas de apoio às MPE's a Corporação de Fomento à Produção (CORFO), vem se destacando como um dos principais órgãos de capacitação e crédito facilitado. Como já foi citado, é um organismo descentralizado do Estado, criado em 1939, e vinculado ao Ministério da Economia, Fomento e Reconstrução. Seu principal objetivo é promover o desenvolvimento econômico do Chile através do fomento da competitividade e a promoção do investimento para impulsionar a atividade produtiva. O CORFO orienta as empresas nas seguintes áreas: Inovação e desenvolvimento tecnológico, modernização, gestão empresarial; financiamento e desenvolvimento de instrumentos financeiros para atender as necessidades das empresas; desenvolvimento produtivo regional. Entre os instrumentos de fomento das MPE's mais utilizados em termos de distribuição de recursos estão os Fundos de Assistência Técnica (FAT) e os programas de fomento (PROFOS). O CORFO, também, oferece às empresas diversos instrumentos que incluem créditos, garantias e cofinanciamentos.

Para realizar a sua missão o Corfo desenvolveu uma rede de colaboração composta de organismos públicos, privados, nacionais e estrangeiros que executam diferentes instrumentos.

Possui programas de crédito que financiam projetos de investimento em equipamentos, instalações, serviços de engenharia e montagem. Os financiamentos são feitos com recursos do CORFO através de convênios com diversas instituições bancárias. Dentre os seus programas estão:

4.3.2.1 Programa de Quase-Capital

Utiliza recursos do Fundo de Investimento para Desenvolvimento de Empresas (FIDES) e tem por objetivo financiar MPE's que gerem produtos de alto valor agregado e possuam alto conteúdo tecnológico. Esse financiamento funciona como capital de risco para essas empresas investirem em tecnologia.

4.3.2.2 Cupons de Bonificação de Seguro de Créditos (CUBOS)

Consiste no financiamento por parte do Estado de 72% de um seguro contra falta de pagamento da empresa que é contratado pelos Bancos quando as PyME buscam empréstimos mas não possuem garantias reais suficientes para tal. Esse programa tem por objetivo solucionar o problema de falta de garantias reais que as

PyME têm quando necessitam recorrer a instituições de crédito.

4.3.2.3 Fundo de Assistência Técnica para Pequena e Média Empresa (FATPyME)

Programa realizado pela Corporação de Fomento da Produção (CORFO) presta financiamento para serviços de consultoria e assistência técnica para MPME's com o objetivo de facilitar a modernização produtiva, melhorias na produtividade e na gestão das empresas.

4.3.2.4 Programa de Apoio a Gestão de Empresas Produtivas (PAGEP)

Programa realizado pela Corporação de Fomento da Produção (CORFO). O programa tem por objetivo apoiar a melhora na qualidade e na produtividade das MPE's. Consiste no subsídio para a contratação de consultorias de alta especialização, orientadas a: diagnosticar níveis de produtividade, analisar estratégias, aumentar a eficiência de processos produtivos, gestão e planificação da produção, implementação de normas de qualidade e normas ISO, otimização de sistemas de informação e desenvolvimento de processos de automatização.

4.3.3.5 Programa de Desenvolvimento de Fornecedores (PDP)

Programa realizado pela Corporação de Fomento da Produção (CORFO). O programa tem por objetivo aumentar a competitividade das cadeias produtivas, através da consolidação de relações de subcontratação entre grandes e pequenas empresas. O programa consiste no financiamento de um diagnóstico da empresa e na execução de projetos de melhoramento produtivo para solucionar problemas detectados no diagnóstico. É financiado em até 60% do valor total do projeto.

4.3.3.6 Programa de Assistência Subsidiada (PAS)

Programa realizado pela empresa de consultoria Indec Chile Ltda. para atender às pequenas e médias empresas chilenas que estão incluídas em programas de subsídios à consultoria da CORFO.

Outro importante órgão que veicula programas de fomento atualmente é o Fundo de Solidariedade e Investimento Social (FOSIS): criado em 1990 é um serviço público, vinculado ao Ministério do Planejamento e Cooperação. Seu principal objetivo é financiar programas, projetos e atividades de desenvolvimento social, que contribuam com a superação da pobreza, segundo lei orgânica¹⁸, os programas desenvolvidos pelo FOSIS deverão ser integrados a outros realizados por outras instituições governamentais, em especial o Fundo Nacional do

¹⁸ Lei N° 18.989. Diario Oficial, 19 Julio de 1990 – Lei orgânica que estabelece a criação do Fundo de Solidariedade e Investimento Social FOSIS.

Desenvolvimento Regional (FNDR). O plano de trabalho do FOSIS é incorporado ao fomento e ao desenvolvimento produtivo e aplicado principalmente às MPE's, tanto formais como informais. Isso só é realizado mediante seu programa de atividades econômicas para a geração de investimentos, o programa de reinserção ao trabalho e emprego e o programa de nivelção de competências trabalhistas.

Em termos de crédito, destaca-se o IFIS, que é um programa feito com recursos do FOSIS, fornecendo subsídios aos bancos comerciais para que atuem com linhas de microcrédito para as MPE's. O programa visa assim, diminuir o custo do crédito formal para as pequenas empresas. A principal dificuldade é de atrair o interesse de instituições financeiras para se tornarem agentes do programa dado que os riscos da operação são bastante elevados. No entanto, o programa tem apresentado resultados muito expressivos, segundo (FOSIS, 2002)¹⁹, um resultado interessante do desenvolvimento do programa é o destino dos empréstimos executados. Estima-se que 56% dos créditos outorgados foram para microempresas com um só trabalhador com ativos em média de U\$ 1.200 e vendas mensais de US\$1.025.49. E, ainda, desde sua criação até 2002 o programa já subsidiou mais de 123 mil empresas.

Já no que diz respeito à capacitação, facilitação do acesso ao crédito de MPE's no setor agrícola, destaca-se o Instituto de Desenvolvimento Agropecuário (INDAP) é um organismo público, fundado em 1962, vinculado ao Ministério da Agricultura. Sua finalidade é fomentar e potencializar o desenvolvimento das MPE's agrícolas. Dispõe de um conjunto de trinta e dois instrumentos de trabalho dirigidos a temas como a irrigação, a recuperação de solos degradados, a rede de turismo rural, programas especiais para os jovens, capacitação para a mulher campesina e a

¹⁹ FOSIS, "Informe Final IFIS", 2002, Santiago de Chile.

entrega de créditos e subsídios. Os instrumentos do INDAP podem ser classificados, fundamentalmente, em: subsídios para o desenvolvimento de capacidades produtivas; subsídios para o desenvolvimento de capacidades empresariais; subsídios para o desenvolvimento de recursos produtivos, programas financeiros, e programas especiais. A cobertura do INDAP é nacional, através de seus 13 diretórios regionais, cento e onze agências de áreas, oficinas de setor e dez oficinas móveis.

As tabelas 55 e 56 representam o total de recursos disponibilizados aos programas de fomento produtivo as MPE's, citados acima, e a evolução desses recursos ao longo do período de 1999 a 2003. Esses dados são importantes para avaliar os resultados da aplicação desses recursos as empresas de micro e pequeno porte.

**Tabela 55 - Recursos para os programas de fomento produtivo às MPE's
no período de 1999 a 2003**

Programas	1999	2000	2001	2002	2003	Média
SENCE	13.824,00	13.385,25	15.623,38	33.948,09	43.133,82	23.982,91
CORFO	4.055,15	4.101,13	4.872,49	7.037,03	7.333,52	5.479,86
FOSIS	9.586,00	15.809,00	15.394,00	19.907,00	21.972,00	16.533,60
INDAP	31.933,00	37.716,00	40.590,00	40.787,00	42.036,00	38.612,40
OUTROS	9.032,00	12.503,00	15.232,00	11.103,00	11.331,00	11.840,20
Total	68.430,15	83.514,38	91.711,87	112.782,12	125.806,33	96.448,97

Fonte: Adaptado da base de dados da SII. (em milhões de pesos do ano 2003).
CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Tabela 56 - Crescimento percentual dos recursos para os programas de fomento produtivo às MPE's no período de 1999 a 2003

Programas	1999	2000	2001	2002	2003	Média
SENCE	13,86	-3,17	16,72	117,29	27,06	34,35
CORFO	45,45	1,13	18,81	44,42	4,21	22,81
FOSIS	32,26	64,92	-2,63	29,32	0,00	24,77
INDAP	34,05	18,11	7,62	0,49	3,06	12,67
OUTROS	29,53	38,43	21,83	-27,11	2,05	12,95
Total	29,18	22,04	9,82	22,97	11,55	19,11

Fonte: Adaptado da base de dados da SII. (em milhões de pesos do ano 2003). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG)

Os recursos para programas produtivos no período de 1999 a 2003 tiveram um aumento de 84%, passando 68,4 bilhões de pesos para 125,8 bilhões de pesos. Os quatro programas selecionados tiveram aumento de recursos, o maior destaque fica com o SENCE cujos recursos de 2003 em relação a 1999 cresceram 212%.

O crescimento percentual dos recursos mostra que, em média, o crescimento do SENCE também foi maior com 34,35% a.a. seguido pelo FOSIS com 24,77% a.a., pelo CORFO com 22,81% e pelo INDAP com 12,67%. Nesse período, ocorreram aumentos expressivos dos recursos dos programas em relação ao ano anterior: em 1999, o programa CORFO com 45,45% e o INDAP com 34,05%, em 2000 o FOSIS com 64,92% e em 2002 o SENCE com 117,29%. Em geral, houve um aumento médio dos recursos destinados a políticas públicas de apoio às MPE's de 19,11% a.a., mostrando que, cada vez mais, os programas desenvolvidos por essas instituições vêm ganhando importância, tanto para o governo chileno como para as empresas.

4.4 Resultados das Políticas Públicas no Chile

Nos últimos anos, nota-se que o Chile tem criado uma grande quantidade de programas e instrumentos de fomento produtivo destinados a melhorar a competitividade das MPE's. Comprovando uma grande preocupação do setor público pelos temas do desenvolvimento produtivo. Cabe, então, analisar-se o impacto desses programas sobre as variáveis de desempenho selecionadas na pesquisa das empresas de micro e pequeno porte na economia no período de 1999 a 2003. Essa avaliação busca a existência e o grau de correlação, entre os programas e as variáveis das MPE's.

Tabela 57 - Taxas de crescimento das variáveis de desempenho das MPE's na economia no período de 1999 a 2003

Anos	Empresas	Empregos	Vendas	V/E	V/T
1999	7,94	4,88	-9,74	2,64	5,64
2000	6,53	5,07	16,72	9,56	11,08
2001	20,94	7,86	15,91	2,11	7,46
2002	28,32	8,19	7,69	1,49	-0,47
2003	34,05	3,58	22,10	16,88	17,88
Média	19,56	5,92	10,53	6,53	8,32

Fonte: Adaptado dos dados da SERCOTEC, SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).

O quadro resumo demonstra as taxas de crescimento das micro e pequenas empresas das variáveis que serão utilizadas no processo de análise do impacto das políticas públicas de apoio às MPE's no período de 1999 a 2003. São elas: o número de empresas classificadas como MPE's (Empresas), o número de empregos

gerados nas MPE's (Empregos), o volume de total das vendas das MPE's (Vendas), as vendas por empresa (V/E) e as vendas por empregado (V/T).

Tabela 58 - Total de recursos e taxa de crescimento percentual das políticas públicas de apoio às empresas no período de 1999 a 2003

Ano	Recursos	PPMPEC	Recursos	PPEC
1999	68.430,15	29,18	297.578,00	7,97
2000	83.514,38	22,04	277.619,00	-6,71
2001	91.711,87	9,82	300.872,00	8,38
2002	112.782,12	22,97	322.300,00	-1,27
2003	125.806,33	11,55	318.208,00	7,12
Média	96.448,97	19,11	303.315,40	3,10

Fonte: Adaptado com base de dados da SII. (em milhões de pesos do ano 2003). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

A tabela 58 mostra a evolução anual e a sua respectiva taxa de crescimento do volume total de recursos públicos aplicados nos diversos programas de fomento produtivo às empresas chilenas no período de 1999 a 2003. As políticas públicas de apoio estão divididas em duas, segundo aplicação de recursos por tamanho de empresa: as aplicadas exclusivamente às micro e pequenas empresas chilenas (PPMPEC) e as políticas públicas de apoio às empresas chilenas (PPEC) de todos os portes.

Gráfico 20 - Taxas anuais de crescimento do número de MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

No gráfico 20 relacionam-se as taxas de crescimento líquido do número de MPE's com as de volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas apenas às MPE's (PPMPEC) e as políticas públicas aplicadas a empresas de todos os portes (PPEC). Pode-se notar que o crescimento do número de empresas foi positivo ao longo do período e, a partir de 2000, as taxas se ampliam anualmente atingindo, em 2003, o seu mais alto patamar com 7,1% ao ano. As PPMPEC, também, apresentam um crescimento anual positivo, porém suas taxas anuais de crescimento variam ao longo do período, alternando anos de crescimento de 29,2% em 1999 com 9,8% em 2001. Note-se, ainda, que, nos anos em que tanto as taxas das PPMPEC, como as das PPEC cresceram positivamente, o número de empresas de micro e pequeno porte também aumentou, em média, 4,93%. A análise do gráfico, embora não conclusiva, sugere que as taxas de crescimento líquido do número de empresas MPE's têm correlação com as taxas de crescimento dos

volumes de recursos destinados às políticas públicas. Esse comportamento é esperado, pois linhas de crédito, capacitação, não só reduzem o fechamento das empresas, mas também aumentam as condições para a criação de novas.

Gráfico 21 - Evolução do crescimento das empresas MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

No gráfico 21 da evolução do crescimento em relação a 1998, pode-se notar que há um aumento constante do número de empresas de micro e pequeno porte durante o período e que as PPMPEC seguem a mesma trajetória de crescimento, o que reforça a hipótese de correlação entre as duas variáveis. No entanto, isso pode ser verificado pelo coeficiente de Pearson, calculado abaixo:

Gráfico 22 - Diagrama de Dispersão
Y = No.de Empresas MPE's e X=PPMPEC

Através do gráfico de dispersão, vê-se que as variáveis variam no mesmo sentido apresentando uma correlação linear positiva. No entanto, para que se saiba qual o grau de correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson. Para isso, foi preciso desenvolver a tabela abaixo:

Tabela 59 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empresas MPE's

Ano	X *	Y	XY	X ²	Y ²
1998	52.972,20	607.367	32173566197	2806053973	368894672689
1999	68.430,15	631.372	43204880666	4682685429	398630602384
2000	83.514,38	637.998	53282007411	6974651667	407041448004
2001	91.711,87	655.047	60075586716	8411067493	429086572209
2002	112.782,12	659.708	74403268453	12719807150	435214645264
2003	125.806,33	676.068	85053635765	15827233358	457067940624
Total (Σ)	535.217,06	3.867.560	348.192.945.208	51.421.499.070	2.495.935.881.174

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

X = PPMPEC e Y = Número de MPE's

* milhões de Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (6)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003)

tem-se : r (Coeficiente de Pearson) = 0,973

O coeficiente r = 0,973 representa, segundo Pearson, uma forte correlação entre as variáveis PPMPEC e o número de empresas MPE's no período (1998-2003).

Gráfico 23 - Taxas anuais de crescimento dos empregos em MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Quando relacionam-se as taxas de crescimento do número de empregos nas MPE's com as políticas públicas de apoio às MPE's, pode-se notar que, no período

destacado, as taxas de crescimento dos empregos variaram negativamente nos anos de 1999 e 2000, mesmo com o aumento dos recursos aplicados às MPE's (PPMPEC) nesses anos e só a partir de 2001, os empregos começam a variar positivamente. Já quando se analisam as PPEC que envolvem empresas de todos os portes, observa-se que, quando há um decréscimo das taxas de crescimento dos recursos há um fraco desempenho dos empregos gerados. A análise não é conclusiva, mas sugere que um aumento do crédito a empresas de maior porte propociona uma elevação da produção e um aumento da demanda por bens e serviços, muitas vezes, providos pelas MPE's. Já os programas de capacitação têm uma relação inversa ao número de empregos criados sugerindo que a capacitação das MPE's reduz o número de empregos devido ao aumento da produtividade.

Gráfico 24 - Evolução do crescimento dos empregos nas MPE's e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).
CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Através do gráfico de evolução das variáveis a partir de 1998 até 2003, note-se que o número de empregos em MPE's oscilou entre a redução de vagas em 1999 e 2000 e o aumento em 2001 a 2003. Entre as políticas públicas aplicadas às MPE's (PPMPEC) e a todas as empresas (PPEC) a que tem um comportamento semelhante é a PPEC.

**Gráfico 25 - Diagrama de Dispersão
entre X=PPMPEC e Y = No.de Empregos nas MPE's**

Como as variáveis não variam no mesmo sentido durante todo o período, pode-se dizer que a correlação linear positiva acontece a partir de 2000. No entanto, para se saber qual o grau de correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson. Para isso, foi preciso desenvolver a tabela abaixo.

Tabela 60 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empregos nas MPE's

Ano	X*	Y	XY	X ²	Y ²
1998	52.972,20	3.591.554	190252516799	2806053973	12899260134916
1999	68.430,15	3.496.503	239266224765	4682685429	12225533229009
2000	83.514,38	3.454.233	288478112288	6974651667	11931724370620
2001	91.711,87	3.605.290	330647908906	8411067493	12998117034682
2002	112.782,12	3.635.900	410064482381	12719807150	13219766442302
2003	125.806,33	3.708.192	466514063196	15827233358	13750689475204
Total (Σ)	535.217,06	21.491.672	1925223308335	51421499070	77025090686733

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

X = PPMPEC e Y = Número de Empregos nas MPE's

* milhões de Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (7)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998- 2003) ,tem-se : r

(Coeficiente de Pearson) =0,644

O coeficiente r = 0,644 representa, segundo Pearson, uma correlação moderada entre as variáveis PPMPEC e o número de empregos nas MPE's no período (1998-2003).

Gráfico 26 - Taxas anuais de crescimento das vendas e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

No gráfico 26, relacionam-se as taxas de crescimento das vendas nas MPE's com as políticas públicas para as MPE's. Pode-se notar que, no período, há uma perfeita correlação entre as políticas publicas aplicadas a todas as empresas (PPEC) enquanto as PPMPEC têm uma correspondência apenas no ano 2000. O aumento do crédito e capacitação das empresas de todos os portes exerceu uma influência positiva sobre as vendas das MPE's, já que, além de proporcionar um aumento direto de sua produção, aumentam também as vendas das empresas de maior porte, fazendo com que essas ampliem a sua demanda de produtos e serviços das MPE's.

Gráfico 27 - Evolução das vendas anuais e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).
CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

No gráfico da evolução, pode-se notar que, em relação a 1998, as vendas decrescem até 2001, retomando um crescimento nos anos que se seguem mesmo contando com a ampliação dos recursos das políticas públicas aplicadas as MPE's, sugerindo uma fraca correlação entre as duas variáveis.

**Gráfico 28 - Diagrama de Dispersão
entre X=PPMPEC e Y = Vendas nas MPE's**

Dado que as variáveis variam no mesmo sentido diz-se que há uma correlação linear positiva. No entanto, para se saber qual o grau de correlação entre as variáveis, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson. Para isso, foi preciso desenvolver a tabela abaixo.

Tabela 61 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de empregos nas MPE's

Ano	X *	Y **	XY	X ²	Y ²
1998	52.972,20	18.454,27	977563540	2806053973	340560261
1999	68.430,15	16.843,00	1152569016	4682685429	283686649
2000	83.514,38	13.941,00	1164273972	6974651667	194351481
2001	91.711,87	14.266,00	1308361568	8411067493	203518756
2002	112.782,12	14.597,00	1646280642	12719807150	213072409
2003	125.806,33	17.350,00	2182739873	15827233358	301022500
Total (Σ)	535.217,06	95.451,27	8431788611	51421499070	1536212056

X = PPMPEC e Y = Vendas nas MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

* milhões de Pesos

** \$ bilhões de Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (8)$$

Considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998-2003), tem-se : r (Coeficiente de Pearson) = -0,324(1998-2003)

O coeficiente r = - 0,324 representa, segundo Pearson uma fraca correlação entre as variáveis PPMPEC e Vendas das MPE's no período (1998-2003). Se considerarmos que o cenário macroeconômico chileno nos anos de 1998 e 1999, apresenta taxas negativas de crescimento industrial e produto interno bruto negativo em 1999.

Se se considerar n = 4 (número de anos do período analisado 2000 - 2003)
Tem-se r = Coeficiente de Pearson =0,865 (2000-2003)

O coeficiente r = 0,865 representa, segundo Pearson, uma correlação moderada entre as variáveis PPMPEC e Vendas nas MPE's no período (2000-2003).

Gráfico 29 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Ao serem relacionados as taxas de crescimento das vendas por empresa com as políticas públicas para as MPE's e as PPEC, pode-se notar que em 2000, há uma queda dos recursos de fomento produtivo tanto para as MPE's como para as empresas em geral e isso refletiu também nas vendas por empresas que também reduziu, já, a partir de 2001, a produtividade das MPE's só aumentou, seja pela ação das PPMPEC em 2002 seja pelas PPEC em 2001 e 2003.

Gráfico 30 - Evolução das vendas por empresa e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).
CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Durante o período de 1998 a 2003, pode-se notar que as vendas por empresa, reduzem até 2001, independentemente da evolução dos recursos dispendidos em políticas públicas às micros e pequenas empresas e as empresas de todos os portes, sugerindo uma fraca correlação entre as variáveis no período analisado.

Gráfico 31 - Diagrama de Dispersão

Y = Vendas por empresa MPE's e X=PPMPEC

Como as variáveis variam no mesmo sentido, diz-se que há uma correlação linear positiva. No entanto, para se saber qual o grau de correlação entre elas, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson com auxílio da tabela abaixo.

Tabela 62 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e as vendas por empresa nas MPE's

Ano	X*	Y**	XY	X ²	Y ²
1998	52.972,20	30,38	1609510	2806053973	923
1999	68.430,15	26,68	1825499	4682685429	712
2000	83.514,38	21,85	1824887	6974651667	477
2001	91.711,87	21,78	1997355	8411067493	474
2002	112.782,12	22,13	2495469	12719807150	490
2003	125.806,33	25,66	3228580	15827233358	659
Total (Σ)	535.217,06	148,48	12981300	51421499070	3735

Elaboração própria. Fonte: com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

X = PPMPEC e Y = Vendas por Empresa nas MPE's

* milhões de Pesos

** \$ mil Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (9)$$

e considerando $n = 6$ (número de anos do período analisado 1998 - 2003), tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = -0,559 (1998-2003)

e se for considerado $n = 4$ (número de anos do período analisado 2000-2003) tem-se: r (Coeficiente de Pearson) = 0,813 (2000-2003), que segundo Pearson, uma correlação moderada entre as variáveis PPMPEC e vendas por empresa MPE's no período (2000-2003).

Gráfico 32 - Taxas anuais de crescimento das vendas por empregado e das políticas públicas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

Relacionando-se às taxas de crescimento das vendas por empregado das empresas de micro e pequeno porte com as políticas públicas de apoio às MPE's e

as empresas em geral, verifica-se que as vendas por empregado, ou a produtividade do trabalhador das MPE's reage, negativamente, à diminuição dos recursos disponibilizados às empresas de todos os portes (PPEC) e positivamente ao seu aumento. As vendas por trabalhador cresceram em 2002 e 2003, devido, respectivamente às PPMPEC, visto que os recursos aplicados às MPE's aumentaram significativamente em detrimento da diminuição dos recursos às empresas de todos os portes e à ação conjunta do crescimento dos recursos para as PPMPEC e para as PPEC. Os programas de crédito e capacitação têm como finalidade uma ação direta sobre a produtividade dos trabalhadores e esse fato pode ser verificado pelo gráfico acima.

Gráfico 33 - Evolução das vendas por empregado e das políticas públicas aplicadas às MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE).
CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

No gráfico da evolução, pode-se notar que as vendas por empregado das empresas de micro e pequeno porte durante o período de 1998 a 2003 não

apresenta um crescimento estável, ela cai até 2000 volta a subir até 2002 e cai novamente em 2003, tal comportamento é bastante semelhante as PPEC, sugerindo uma correlação a ser verificada. Já as PPMPEC apresentam um crescimento contínuo a partir de 1998.

Gráfico 34 - Diagrama de Dispersão

Y= Vendas por empregado nas MPE's e X=PPMPEC

Como as variáveis não variam no mesmo sentido diz-se que não há uma correlação linear positiva. No entanto, para se saber qual o grau de correlação entre elas, faz-se necessário o cálculo do coeficiente de Pearson com auxílio da tabela abaixo.

Tabela 63 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas às MPE's e o número de vendas por empregado nas MPE's

Ano	X *	Y**	XY	X ²	Y ²
1998	52.972,20	5,14	272184	2806053973	26
1999	68.430,15	4,82	329635	4682685429	23
2000	83.514,38	4,04	337057	6974651667	16
2001	91.711,87	3,96	362900	8411067493	16
2002	112.782,12	4,01	452785	12719807150	16
2003	125.806,33	4,68	588626	15827233358	22
Total (Σ)	535.217,06	26,64	2343188	51421499070	120

X = PPMPEC e Y = Vendas por Empregado nas MPE's

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

* milhões de Pesos ; ** \$ mil Pesos

Aplicando os dados da tabela à fórmula abaixo:

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}} \quad (10)$$

e considerando n = 6 (número de anos do período analisado 1998- 2003) tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = -0,489 (1998-2003)

considerando n = 4 (número de anos do período analisado 2000- 2003) tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,766 (2000-2003)

A correlação seja entre PPMPEC e as vendas por empregado (V/T), é moderada e positiva no período 2000 a 2003, ou seja, nos anos de 1998 e 1999 as vendas acompanham a situação econômica do país.

Calculando o coeficiente de Pearson para as PPEC, por meio dos cálculos da tabela abaixo e da fórmula anterior temos os seguintes resultados:

Tabela 64 - Dados para cálculo de correlação entre o volume de recursos destinados às políticas públicas aplicadas as Empresas e o número de vendas por empregado nas MPE's

Ano	X *	Y**	XY	X ²	Y ²
1998	275.603,00	5,14	1416115	75957013609	26
1999	297.578,00	4,82	1433463	88552666084	23
2000	277.619,00	4,04	1120447	77072309161	16
2001	300.872,00	3,96	1190539	90523960384	16
2002	322.300,00	4,01	1293934	103877290000	16
2003	318.208,00	4,68	1488841	101256331264	22
Total (Σ)	1.792.180,00	26,64	7943339	537239570502	120

Y = Vendas por Empregado nas MPE's X = PPEC

Fonte: Adaptado com base nos dados da SERCOTEC e do SII; Instituto Nacional de Estatística (INE). CORFO inclui (SERCOTEC); Outros (PAMMA-SERNAP-SAG).

* milhões de Pesos ; ** \$ mil Pesos

r (Coeficiente de Pearson) = -0,294 (1998-2003)

Considerando $n = 4$ (número de anos do período analisado 2000- 2003) tem-se:

r (Coeficiente de Pearson) = 0,414 (2000-2003)

Podemos notar que há uma maior correlação entre a produtividade das MPE's e as PPMPEC se considerarmos o período de 2000 a 2003, no entanto ela é mais fraca do que correlação entre a produtividade e as PPEC se considerarmos o período de 1998 a 2003.

5 CONCLUSÃO

O questionamento principal desta tese é sobre o impacto das políticas públicas de apoio aplicadas às MPE's, no Brasil e no Chile, nas empresas deste porte, no período de 1998 à 2003.

Primeiramente, em relação aos autores clássicos que discorrem sobre as MPE's, pode-se concluir que: Karl Marx tem razão quando afirma que as empresas de pequeno porte têm desvantagens comparativas em relação às empresas de grande porte - quando ambas são submetidas à concorrência de mercado - no entanto, segundo o que se observou ao longo deste trabalho, houve um crescimento significativo no número de estabelecimentos e empregos do período. Assim ele se **equivoca** quando afirma que esse fato impede que elas se desenvolvam e sobrevivam. Já em Marshall, viu-se que o processo de inovação, representado pelos novos padrões de produção aplicados às empresas, é e está sendo responsável não só pelo surgimento de MPE's, mas pela sua sobrevivência. Tanto Marshall como Steindl, que destacam o empreendedorismo como fator de surgimento das MPE's, estão em consonância com a realidade contemporânea, pois os trabalhadores demitidos das MGE's estão sendo empregados pelas MPE's ou tornando-se empregadores - através da utilização de seu FGTS, via subcontratação ou terceirização, procurando no mercado oportunidades para se estabelecerem. Essas oportunidades de mercado, destacadas por Marshall, Galbraith, Labini e Rattner, estão presentes principalmente na análise dos dados dos setores de serviços e comércio neste estudo. O primeiro autor destaca as oportunidades criadas pelas MGE's através de subcontratação de MPE's; o segundo destaca as oportunidades

criadas pela própria dinâmica das MGE's que geram uma gama muito representativa de novos serviços; o terceiro destaca a possibilidade das MPE's se estabelecerem em setores, em que o tamanho do negócio traz uma vantagem comparativa entre as MPE's e MGE's; o quarto destaca tanto a subcontratação como fator de existência das MPE's, como a exploração de novos nichos de mercado.

Com relação ao processo de reestruturação produtiva inserida pela globalização - via abertura comercial e financeira aos ideais neoliberais - pode-se concluir que o impacto produzido atingiu empresas de todos os portes. As empresas em geral foram conduzidas a uma série de modificações em seu processo produtivo em busca de uma maior produtividade e uma redução de custos, em que se destacam as fusões, as reduções da planta produtiva, a implantação de novas técnicas de gestão, a terceirização de atividades, entre outras. Especificamente em relação as MPE's os impactos foram mais heterogêneos, pois, ao mesmo tempo que uma parte delas - principalmente as industriais - eram submetidas a um forte processo de reestruturação, em busca de uma maior competitividade e da sobrevivência no mercado. Em geral as MPE's comerciais e do setor de serviços, estavam se beneficiando com as oportunidades geradas pela abertura comercial no mercado e dos impactos das mudanças na estrutura produtiva das MGE's. O resultado líquido dessa heterogeneidade foi um aumento da quantidade de estabelecimentos e empregos nas MPE's em todos os setores da economia na década de 1990, pois embora as MPE's industriais tivessem apresentado um aumento discreto no período, as MPE's ligadas aos setores de comércio e serviços alavancaram o crescimento desse porte de empresa.

Como esta pesquisa, pode-se tecer uma série de considerações que buscam responder à veracidade da hipótese que as políticas públicas de apoio as MPE's

geram impactos positivos nas empresas desse porte - aumentando a sua capacidade de sobrevivência às ameaças do mercado globalizado; aumentando a sua competitividade através da capacitação; acesso ao crédito facilitado e tributação simplificada.

A relação entre as políticas públicas de apoio às MPE's e a taxa de crescimento líquido do número de empresas MPE's mostra que, no Brasil, há uma forte correlação entre a taxa e o crédito ao longo de todo o período de 1998 a 2003. À medida que o volume de crédito aumenta, há também um aumento líquido do número de estabelecimentos de micro e pequeno porte. Os programas de capacitação também apresentam tal relação a partir de 2000. No Chile, a taxa de crescimento líquido do número de empresas apresenta o mesmo comportamento, ou seja, uma correlação positiva às PPMPEC, que representa o volume de recursos dos diversos programas de forma consolidada. Esse comportamento das MPE's, tanto no Brasil como no Chile, é esperado, pois linhas de crédito e capacitação não só reduzem o fechamento das empresas, mas também aumentam as condições para criação de novas.

Nota-se através da relação das taxas de crescimento do número de empregos nas MPE's com as políticas públicas no Brasil, que as políticas de crédito do sistema BNDES quando olhadas de forma conjunta, ou seja, somados os impactos dos financiamentos às MPE's e a todos os portes, vê-se uma correlação positiva, exceto em 2001, o que sugere que um aumento do crédito às empresas de maior porte proporciona uma elevação da produção e um aumento da demanda por bens e serviços muitas vezes providos pelas MPE's. Já os programas de capacitação do SEBRAE mostram que conforme aumenta o número de atendimentos, aumenta o número de empregos, essa relação pode estar ligada ao aumento do número de

empresas. Quanto ao programa de adesão ao SIMPLES, não há uma relação positiva entre o programa e os empregos.

No Chile pode-se notar que, no período destacado, as PPMPEC caminham no sentido inverso à taxa de crescimento do número de empregos. Já quando se analisam as PPEC que envolve empresas de todos os portes, vê-se uma forte correlação, a partir de 2000, o que sugere que um aumento dos programas de crédito e capacitação a empresas de maior porte propociona uma elevação da produção e um aumento da demanda por bens e serviços, muitas vezes, providos pelas MPE's.

Em relação ao resultado das políticas públicas e o volume de vendas das MPE's no Brasil, percebe-se apenas uma aderência aos programas de crédito e capacitação às MPE's. No Chile não há uma relação direta com os programas exclusivamente aplicados às MPE's, apenas em 2002 e 2003 vê-se uma correlação, tal qual às vendas por empregados.

Quanto ao impacto das políticas públicas em relação às vendas por MPE's, no Brasil, há uma forte correlação entre as variáveis PPMPE BD e as vendas nas MPE's. No Chile, só existe uma correlação moderada entre as variáveis se não for considerado os anos de 1998 e 1999, anos de economia recessiva.

A relação entre as políticas públicas e a produtividade do empregado das MPE's indica que no Brasil há uma correlação moderada entre as variáveis PPMPE BD e vendas por empregado nas MPE's. No Chile nota-se também uma correlação moderada entre essas variáveis, no entanto, é importante ressaltar que em períodos econômicos recessivos, as políticas aplicadas a todos os portes de empresa tornam-se mais eficazes, ou seja, tem um maior grau de correlação do que as aplicadas tão somente as MPE's.

Conclui-se que neste período, é verdadeira a hipótese de que é positivo o impacto causado pelas políticas públicas aplicadas às MPE's. No Brasil, as políticas de acesso ao crédito são as mais determinantes para o bom desempenho das empresas deste porte na economia. No Chile, as políticas públicas como um todo, atuam de forma positiva sobre as micro e pequenas empresas.

BIBLIOGRAFIA

ALARCÓN, Cecília; STUMPO, Giovanni. **Pequeñas e Medianas empresas industriales en Chile**. Santiago: CEPAL, jul., 2000. 63p. Serie Desarrollo Productivo, n. 78.

_____. **Políticas para pequeñas y medianas empresas en Chile**. Revista de la CEPAL. n. 74, 2001.

ALTAMIR, O. Distribución del ingreso e incidencia de la pobreza a lo largo del ajuste. **Revista de la CEPAL**, n. 52 (LC/G. 1824-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abr., 1994.

ALVAREZ, R.; CRESPI, G. **Impacto de las políticas de fomento sobre el dinamismo exportador Chileno**. Programa de evaluaciones de programas públicos. Ministerio de Hacienda, Chile. 1999.

ANDERSON, Perry. Balanço do Neoliberalismo. *In*: SADER, E; GENTIL, P. (orgs.) **Pós-neoliberalismo: As Políticas Sociais e o Estado Democrático**. RJ. Ed. Paz e Terra, 1995.

AZZONI, Carlos Roberto. Pequenas e Microempresas: Resultado de Sondagem Conjuntural. Informativo FIPE. São Paulo, n. 191, p. 8-11, 1996.

BANKO, Catalina; MELCHER, Dorothea; CACCIAMALI, Maria C. (coords) **Costos Sociales de Las Reformas Neoliberales em América Latina**. PUC-SP, USP-PROLAM,UCV. Caracas: 2000.

BANCO CENTRAL DE CHILE: **Estadísticas Econômicas**. Disponível em: <<http://www.bcentral.cl/>>.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bacen.gov.br>>. último acesso em 02/2007.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. **Enterprise Development Strategy**. Small and Medium Sized Enterprises.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **Estatísticas operacionais por porte.** Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/estatisticas/apresentacao.asp>>.

_____. **Cadastro Central de Empresas.** 2003. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/home/estatisticas>>. último acesso em 03/2007.

BEERS, Erick. **Apoyo a la pequeña y mediana empresa:** El caso de Chile. ILPES. 2000.

BERRY, Albert. **Las tareas de la pequeña y mediana empresa.** *Revista de la CEPAL*, n. extraordinario, octubre. 1998

BONELLI, Régis. Políticas de competitividade industrial no Brasil, 1995-2000. Santiago de Chile: CEPAL, dic./2001.

BOTELHO, M.R.A. Políticas de apoio às pequenas empresas industriais no Brasil: uma avaliação a partir da experiência internacional. Campinas. Tese (Doutorado) - IE/UNICAMP, 1999.

_____.; MENDONÇA, M. As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil. Santiago do Chile: CEPAL, jul., 2002.

BRASIL- Constituição Federal. **Lei 8.864, de 28 de março de 1994.** Estatuto da Microempresa (Revogada).

_____. Constituição Federal. **Lei no. 9.317 de 05/12/96** Dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES) e dá outras providências.

_____. Constituição Federal. **Lei Federal no. 9841, de 05/10/99.** Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal.

_____. Ministério do Trabalho e Emprego. **Relação Anual de Informações Sociais.** Brasília, dez. 1999.

_____. Ministério de Fazenda. Disponível em: <www.fazenda.gov.br>. último acesso em 02/2007.

_____. Fundação Getulio Vargas. Disponível em: <<http://fgvdados.fgv.br/>>. último acesso em 01/2007.

_____. Ministério da Indústria, do Comércio e do Turismo. Disponível em: <www.mdic.gov.br>. último acesso em 02/2007.

_____. MDIC. 2002. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/index.php> último acesso em 10/2006

_____. Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Pesquisa Anual do Comércio (PAC). Cadastro Central de Empresas– **Pesquisa Anual do Comércio**, 2004. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/home/estatisticas>>.

_____. Pesquisa Anual de Serviços (PAS). Cadastro Central de Empresas – **Pesquisa Anual de Serviços**, 2004. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/home/estatisticas>>.

_____. Pesquisa Industrial Anual (PIA). Cadastro Central de Empresas – **Pesquisa Industrial Anual** – Empresa, 2004. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/home/estatisticas>>.

BRAVO, D; CRESPI, G.; GUTIÉRREZ, I. El desarrollo se escribe com PYME: El caso chileno, desafíos para el crecimiento. CEPAL Universidad de Chile-Fundes. 2002.

CACCIAMALI, Maria Cristina, PIRES, Júlio Manuel. Perspectivas das micro e pequenas empresas ante o contexto da economia mundial e brasileira. Estudos Econômicos. São Paulo, v. 27, n. especial, p. 85-115, 1997.

_____.; BANKO, Catalina; KON, Anita (orgs.). Los desafíos de la política social em la América Latina. PUC-SP, USP-PROLAM, UCV. Caracas: 2002.

_____. Flexibilidade e as Micro e Pequenas Empresas. In: São Paulo em Perspectiva. São Paulo, VII, n. 1, p. 82-87, jan./mar. 1997.

CASEN. 2003. Disponível em: <<http://www.casen.cl/>>. último acesso em 03/2007.

CASSIOLATO, J. E.; BRITO, J. Políticas industriais descentralizadas no caso brasileiro: uma breve análise da experiência recente. Seminário Camino a la Competitividad: el Nivel Meso y Microeconómico, CEPAL/BID. Santiago de Chile, mar., 2001.

CEPAL. **La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector externo**. México, DF: CEPAL, 1998. 93p.

CHILE. Constituição Federal. **Lei nº 18.989**. Diário Oficial, 19 Julio de 1990. Lei orgânica que estabelece a Lei no. 8.643 de abril de 1993, que previa incentivos para a aquisição de bens de capital, e a Lei no. 8.661 de junho de 1993, que definia incentivos para capacitação tecnológica na indústria e agricultura.

_____. **La Situación de la MIPE en Chile**. Santiago: Chile Emprende, dez. 2005.

COMITÉ DE FOMENTO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA. **La Situación de la Micro y Pequeña Empresa em Chile**. Santiago de Chile. 2003.

COMITÉ INTERMINISTERIAL DE DESARROLLO PRODUCTIVO. **Política de desarrollo productivo regional**. 1997.

_____. **Programa de acción para la micro y pequeña empresa, 1998-1999**. Comité público privado de la pequeña empresa y comité de fomento de la micro y pequeña empresa. Estatuto para el fomento y desarrollo de la pequeña empresa. 1998.

CORPORACION DE FOMENTO DA PRODUCCION (CORFO). **La PYME en Chile**. V. I y II. 1997.

_____. **Memoria Anual**, CORFO. 2001.

_____. **Estadísticas de empresas y proyectos por tamaño**. 2003. Disponível em: <http://wapp.corfo.cl/Estadisticas/estadisticas_empresas.aspx?Accion=em_Tamano&Servidor=>>.

COUTINHO, Luciano. Apresentação. In: STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1983. 264p.

DINI, Marco. **¿Cómo apoyar la articulación productiva? Experiencias en América Latina.** Banco Interamericano de Desarrollo. 2002.

_____.; STUMPO, G. **Análisis de la Política de Fomento a las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile.** Serie Desarrollo Productivo, n. 136, CEPAL. 2002.

FONDO DE INVERSIÓN SOCIAL (FOSIS). **Inversión Programática del FOSIS.** 2002. Disponible en: <<http://www.fosis.cl>>.

FRANCO, Gustavo. **A Inserção Externa e o Desenvolvimento.** Brasília: Banco Central, 1996.

GALBRAITH, John Keneth. **O novo estado industrial.** 2ed. São Paulo: Nova Cultural, 1985.

GARCIA, Gilberto; PAREDES, Victor. **Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México. 1995-2000.** Santiago: CEPAL, 2001. 36 p. Serie Desarrollo Productivo, n. 115.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Desempenho Operacional do Sistema BNDES por Porte de Empresa:** a partir de 1995. 2003. Disponible en: <<http://www.bndes.gov.br/estatisticas/porte.asp>>:

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE). **Índice de Producción y Venta Física de Industrias Manufactureras.** Disponible en: <www.ine.cl/canales/chile_estadistico/home.php>.

KATZ, J., STUMPO, G. **Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional.** Seminario: Camino a la Competitividad: el Nivel Meso y Microeconómico. CEPAL/BID, Santiago de Chile, mar., 2001.

KIRSCHEN, E. S. **Política econômica contemporânea.** São Paulo, Atlas/USP, 1975.

KON, Anita. **Economia Industrial.** São Paulo: Nobel, 1994. 212 p.

_____. (org.). **Planejamento no Brasil II**. São Paulo: Debates, 1999. 310 p.

LABINI, Paolo S. **Oligopólio e Progresso Técnico**. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1986. 200p.

LIMA, Gilberto Tadeu. **Development, Technological Change and Innovation: Schumpeter and the Neo-Schumpeterians**. Revista Brasileira de Economia, v. 50, n. 2, abr./jun. 1996, p. 179-204

LONGO, Carlos A.. **Políticas de Estabilização e Reforma Estrutural do Brasil**. São Paulo, Centro de Estudos Konrad Adenauer Stiftung, série Pesquisas, n.2. 1993.

LLORENS, Francisco Albuquerque. **Desenvolvimento Econômico Local: Caminhos para construção de uma nova agenda política**. Rio de Janeiro: BNDES, 2001. 232p.

MARX, Karl. **O Capital**. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985.

MARSHALL, Alfred. **Princípios de Economia**. São Paulo: Ed. Nova Cultural, 1985. v.I, 272p.

MELCHERT, R R. **Micro e Pequenas Empresas Formais: uma análise da contribuição à economia paulista nos anos 90**. 2003. 114 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. PUC-SP, São Paulo, São Paulo, 2003.

MENDONÇA DE BARROS, J.R., GOLDENSTEIN, L. **Avaliação do Processo de Reestruturação Industrial Brasileiro**. In: Revista de Economia Política. v. 17, a. 2, n. 66, abr./jun. 1997.

MIDEPLAN. Disponível em: <www.mideplan.cl>. último acesso em 02/2007.

MONTANO, Carlos Eduardo. **Microempresa na era da globalização**. São Paulo: ed. Cortez, 1999.

MORAES, Antonio C. **Plano Brasil Novo**. In: KON, Anita (org.). **Planejamento no Brasil II**. São Paulo: Debates, 1999. p. 167-194.

NAJEBERG Sheila, PUGA E. E., DE OLIVEIRA P.A.S. Criação e Fechamento de Firms no Brasil. dez.1995-dez.1997. Rio de Janeiro: BNDES, 2000. Textos para Discussão n. 79.

PREBISCH, Raul. El desarrollo económico de la América latina y algunos de sus principales problemas. Boletim Económico de la América Latina, v. VII, n. 1, 1962.

RAMOS, Joseph. Un **Balance de las reformas estructurales neoliberales em América Latina**. Santiago: Revista de la CEPAL, agosto 1997.15p-62p.

RATTNER, Henrique. Pequena empresa: o comportamento empresarial na acumulação e na luta pela sobrevivência. São Paulo: Brasiliense/Cnpq, 1985.

_____. O novo paradigma industrial e tecnológico, e o desenvolvimento brasileiro. In: A nova estratégia industrial e tecnológica: o Brasil e o mundo da III Revolução Industrial. João Paulo dos Reis Velloso (coord.). Rio de Janeiro: José Olympio, 1990. 296 p.

_____. Eficiência Coletiva: estratégia para a década de 90. Informações Fipe, São Paulo, n. 116, p.17, 1990.

_____. Ciência e Tecnologia e os efeitos da globalização na economia. São Paulo. Disponível em:< www.abdl.org.br>. Acesso em: dez. 2005.

ROSSETTI, J.P. Política e Programação Econômicas. São Paulo: Ed. Atlas 1987.

RUSSOMANO, Vítor H. **Planejamento e Controle da Produção**. 6ª Ed. São Paulo: Ed. Pioneira; 2000.

SANTOS, S. A, PEREIRA, H.J., FRANÇA H. Cooperação entre as micro e pequenas empresas: uma estratégia para o aumento da competitividade. São Paulo: SEBRAE, 1994.

SERCOTEC. Disponível em: <<http://www.sercotec.cl/base/homepage.cfm>>.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO À MICRO E PEQUENA EMPRESA - SEBRAE. Constituição de empresas por estado e região – Brasil 1990 a 1999. São Paulo: SEBRAE, 2000.

_____. Extinção de Empresas por estado e região: Brasil – 1990 a 1999. São Paulo: SEBRAE, 2000.

_____. Enquadramento de microempresas por estado e região – Brasil –1990 a 1999. São Paulo: SEBRAE, 2000.

_____. **Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos.** Versão 2004/2005. Disponível em: < <http://www.sebraesp.com.br>>.

SERVIÇO DE IMPOSTOS INTERNOS (SII). Disponível em: <<http://www.sii.cl/>>.

SCHUMPETER, Joseph. **Capitalism, Socialism and Democracy**. London: Geroge Allen and Unwin, 1942.

_____. **A Teoria do Desenvolvimento Econômico**. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1982.

SOLEDADE, D., PENNA E., GORGULHO L. Fundos de empresas emergentes: novas perspectivas de capitalização para as pequenas e médias empresas. Rio de Janeiro. Revista do BNDES. v. 3, n. 6, p. 23-36, dez./1996.

SOUZA, Nali de Jesus de. **Desenvolvimento Econômico**. 3ª ed. Porto Alegre: Ed. Atlas, 1997.

STEINDL, Josef. **Maturidade e estagnação no capitalismo americano**. São Paulo: Ed. Abril Cultural, 1983. 264p.

_____. Pequeno e grande capital. Problemas econômicos do tamanho das empresas. São Paulo: Hucitec, 1990. 142 p.

STUMPO, G.; DINI, M. **Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas em Chile**. Serie Desarrollo Productivo, n 136, CEPAL. 2002.

SUZIGAN; W; VILLELA, A.V. **Industrial policy in Brazil**. Campinas: Instituto de Economia - UNICAMP, 1997.

TINBERGEN, J. **Planejamento Econômico como Parte do Processo Econômico:** Atores, Tarefas e Elementos. São Paulo: Ed. Atlas. 1971

U. S. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (SBA). Small business growth by major industry. 1988-1995.1998. Disponível em: <<http://www.sba.gov>>.

WATSON, Donald S. (org) **Política Econômica**. Madri: Ed. Gredos 1965.

ZAWISLAK, Paulo A. **Inovação Tecnológica e Teoria Econômica**. PPGA-UFRGS, 1995, mimeo.

Anexo 1 - Coeficiente de Correlação de Pearson

A correlação (ou coeficiente de correlação) mede o grau do relacionamento linear entre duas variáveis quantitativas. O coeficiente de correlação linear de Pearson (r) está sempre entre os valores -1 a +1. Quanto mais próximo de 1 mais forte é a relação linear entre as duas variáveis. Quando este coeficiente for igual a zero significa que não há correlação linear entre as variáveis. Quando fazemos um gráfico entre as duas variáveis (Y e X) tem-se o Diagrama de Dispersão, que “visualmente” fornece uma possível relação entre as duas variáveis. Esquemáticamente, tem-se 3 situações:

ausência de correlação linear (r=0)	Correlação linear positiva (r=1)	Correlação linear negativa (r=-1)
Não há sentido de variação	As variáveis variam no mesmo sentido	As variáveis variam em sentidos opostos

Utilizando-se a fórmula simplificada de Pearson, podemos quantificar essa relação. Com os dados da tabela abaixo e o número de pares (n) de anos analisados pode-se utilizar a fórmula do coeficiente de correlação linear de Pearson (r):

	Y	X	X * Y	X ²	Y ²
Total (Σ)					

$$r = \frac{n \sum x * y - \sum X * \sum Y}{\sqrt{(n \sum x^2 - (\sum x)^2) * (n \sum y^2 - (\sum Y)^2)}}$$

O resultado de r , determina a classificação dos valores do coeficiente, ou o grau de correlação de Pearson, segundo a tabela abaixo:

-1	-0,95	-0,50	-0,10	0	0,10	0,50	+0,95	+1
neg	neg	neg	neg	ausência	Pos	Pos	pos	pos
perfeita	forte	moderada	fraca		Fraca	Moderada	forte	perfeita