

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
INSTITUTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA**

GRACIELE DE FÁTIMA SOUSA

**EVOLUÇÃO E PERFIL DAS EXPORTAÇÕES DE EMPRESAS DE PEQUENO
PORTE BRASILEIRAS NO CONTEXTO DAS POLÍTICAS INDUSTRIAIS DOS
ANOS 2000**

**UBERLÂNDIA
2014**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da UFU, MG, Brasil.

S725e Sousa, Graciele de Fátima, 1989 -
2014 Evolução e perfil das exportações de empresas de pequeno porte brasileiras no contexto das políticas industriais dos anos 2000 / Graciele de Fátima Sousa -- 2014.
139 f. : il.

Orientador: Marisa dos Reis Azevedo Botelho.
Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia, Programa de Pós-Graduação em Economia.
Inclui bibliografia.

1. Economia - Teses. 2. Pequenas e médias empresas - Teses. 3. Política industrial - Teses. 4. Desenvolvimento econômico - Brasil - Teses. I. Sousa, Graciele de Fátima. II. Universidade Federal de Uberlândia. Programa de Pós-Graduação em Economia. III. Título.

CDU: 330

GRACIELE DE FÁTIMA SOUSA

**EVOLUÇÃO E PERFIL DAS EXPORTAÇÕES DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTE
BRASILEIRAS NO CONTEXTO DAS POLÍTICAS INDUSTRIAIS DOS ANOS 2000**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Economia, do Instituto de Economia, da Universidade Federal de Uberlândia como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Economia.

Área de concentração: Desenvolvimento Econômico

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Marisa dos Reis Azevedo Botelho

UBERLÂNDIA
2014

GRACIELE DE FÁTIMA SOUSA

**EVOLUÇÃO E PERFIL DAS EXPORTAÇÕES DE EMPRESAS DE PEQUENO PORTO
BRASILEIRAS NO CONTEXTO DAS POLÍTICAS INDUSTRIAIS DOS ANOS 2000**

Dissertação aprovada para a obtenção do título de Mestre em Economia no Programa de Pós-Graduação em Economia da Universidade Federal de Uberlândia pela banca examinadora formada por:

Uberlândia, 10 de Fevereiro de 2014.

Prof.ª Dr.ª Marisa dos Reis Azevedo Botelho
IE/UFU

Prof. Dr. Clésio Lourenço Xavier
IE/UFU

Prof. Dr. Renato de Castro Garcia
USP

Aos meus pais, Marli e Antônio,
minhas referências.

Para meus irmãos,
Marcos e Cíntia.

AGRADECIMENTOS

A elaboração de uma dissertação requerer paciência, disciplina e dedicação. Paciência para conseguir superar as dificuldades e os obstáculos envolvidos durante todo o processo de elaboração, que se inicia com o projeto. E disciplina, pois essa jornada é extremamente tensa e difícil (mais difícil do que eu imaginara), demandando organização e responsabilidade para que todas as tarefas sejam executadas no tempo estabelecido e na melhor maneira possível. E dedicação, não somente minha para com a minha dissertação e todo o período do mestrado; mas, a dedicação que os meus familiares e amigos tiveram comigo: apoiando e incentivando, especialmente, nos momentos de desesperos. Então, eu preciso deixar registrado a minha gratidão e agradecimento às pessoas que – voluntariamente ou accidentalmente – participaram de todo o processo e dessa etapa da minha vida que se encerra, com a certeza de que o dever foi cumprido.

Agradeço a Deus por ter iluminado o meu caminho, dando-me forças e tranquilidade para enfrentar as incertezas, amparando-me nos momentos de dificuldade e permitindo que eu chegasse até aqui.

Meus sinceros agradecimentos a minha família, em especial aos meus pais, Marli e Antônio, que são presenças divinas na minha vida. Agradeço pelo amor, conselhos e apoio incondicional em todos os momentos, sempre respeitando e compreendendo as minhas escolhas. Ao meu pai e à minha mãe, dedico esta dissertação, como forma de expressar-lhes a minha gratidão e admiração. Sou infinitamente agradecida aos meus irmãos, Marcos e Cíntia, que me ajudaram durante todos os meus anos de estudos. Obrigada pela disposição em me auxiliar nos momentos em que precisei e pela compreensão em tantos momentos nos quais não pude estar presente em função dos deveres impostos por esta pesquisa de mestrado.

Gostaria de expressar a minha gratidão aos professores do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, especialmente aos professores do Programa de Pós-Graduação em Economia, pela dedicação e transmissão de conhecimento e valores éticos importantes na minha formação profissional e pessoal. Ressalto o meu respeito pelo profissionalismo e competência existentes no trabalho de vocês!

Agradeço, individualmente, à professora Dr.^a Marisa dos Reis Azevedo Botelho, minha orientadora, por compartilhar comigo os seus conhecimentos e pelas contribuições, paciência, presteza, competência e tempo dedicado com a orientação deste trabalho. Agradeço pelas suas leituras atentas do meu projeto de qualificação e deste trabalho. Com gentileza e respeito apontou as falhas e indicou as mudanças adequadas na elaboração desta dissertação e, com a sua experiência acadêmica me apoiou e me acalmou nos meus momentos de incerteza e insegurança. Agradeço por sempre estar pronta para me atender em meios a seus inúmeros compromissos. A sua presença e serenidade profissional, durante todo o período do mestrado, teve uma importância fundamental para a concretização desta etapa.

Deixo os meus agradecimentos à professora Dr.^a Ana Paula Macedo de Avellar que participou da banca de qualificação, fazendo apontamentos relevantes, que permitiu algumas reflexões para que este trabalho se tornasse completo.

Agradeço também ao professor Dr. Clésio Lourenço Xavier, que aceitou os dois convites que lhes foram feitos: em participar da banca de qualificação e na banca de defesa dessa dissertação. Obrigada pelas sugestões durante a qualificação que contribuíram para delimitar o escopo dessa pesquisa e pelos futuros comentários que virão durante a defesa.

Agradeço ao professor Dr. Renato de Castro Garcia, por ter aceitado o convite em participar da banca examinadora deste trabalho e pelos comentários que contribuirão para o aprimoramento e desdobramentos futuros desta pesquisa.

Não poderia deixar de agradecer ao Prof. Dr. Humberto Eduardo de Paula Martins, pela seriedade profissional e compromisso com que me orientou durante dois anos de Iniciação Científica durante a minha graduação em Ciências Econômicas. Obrigada por ter me inserindo no caminho da Pesquisa!

Expresso as minhas sinceras gratidões à professora Dr.^a Soraia Aparecida Cardozo, que também me orientou durante um ano de Iniciação Científica na graduação e em todas as etapas do meu trabalho final para que eu pudesse me tornar bacharel em Economia e iniciar os estudos na Pós-Graduação. Agradeço pelos seus ensinamentos durante a minha graduação, pela sua atenção durante o meu mestrado e pelas suas dicas valiosas.

Adicionalmente, não poderia deixar de agradecer ao professor Dr. Aderbal Oliveira Damasceno (atual coordenador do PPGE) por ter me atendido com presteza e paciência no momento final deste curso. E aos professores Dr. Niemeyer Almeida Filho e Dr. Henrique Dantas Neder, por serem cordiais e solícitos comigo.

Aos meus colegas do mestrado, pela troca de conhecimentos e experiências particulares durante o curso. Agradeço, especialmente, ao Henrique Rogê – um amigo desde a graduação – e que se fez presente na maioria dos meus momentos vividos na minha vida de mestrandos. Meu parceiro de dança, obrigada por estar no meu lado em diversas ocasiões. Além deste, agradeço individualmente, à Daniela Yamane (Dani) e à Helenise Sarno (Helê), amigas de longa data e que foram verdadeiras companheiras ao longo do mestrado.

Gostaria de agradecer à Camila do Carmo, à Josiane Souza e à Maria Inês Cunha que sempre se mostraram solícitos em me ajudar e sanar as minhas dúvidas sobre a vida de pós-graduanda.

Não obstante, devo mencionar a Tatiana Athayde, secretária do Programa de Pós-Graduação em Economia, que sempre me atendeu com paciência e educação, desde que iniciei o mestrado.

Agradeço a todos os meus amigos que me incentivaram nessa “jornada” na Universidade e que em algum momento estiveram dispostos em me ajudar em algo ou simplesmente conversar, como Bárbara Capparelli, Danielle Ramos, Henrique Barros, Julianne Andrade e Rita Meirelles. À presença da minha amiga Damiana Naves (Dami), sempre pronta para uma conversa. Durante os nossos almoços, a Dami sempre esteve atenta aos fatos da minha vida e pronta em me ajudar no que fosse preciso. Você é uma grande amiga!

Agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pela bolsa concedida durante os dois anos do mestrado. E à sociedade que mantém a universidade pública e me proporcionou a graduação e o mestrado em Economia.

Por fim, faço um agradecimento a todos, mesmo os não citados, que de uma maneira ou outra me ajudaram para essa realização acadêmica e pessoal, Muito Obrigada!

RESUMO

As Micro e Pequenas Empresas (MPEs) são importantes para o desenvolvimento econômico do Brasil, devido à significativa contribuição para a geração de emprego e promoção da inclusão socioeconômica do país, sendo fundamental na definição dos rumos futuros da economia e sociedade brasileira. Deste modo, as MPEs precisam de um ambiente favorável para o seu fortalecimento e assim, serem capazes de contribuir de maneira expressiva na geração de riqueza do Brasil e terem a oportunidade de se inserirem no comércio internacional. Partindo da análise das políticas industriais recentes no Brasil que contêm medidas direcionadas às MPEs, incluindo medidas para a sua internacionalização pela ótica das exportações, este trabalho busca traçar um perfil setorial e regional das exportações de MPEs brasileiras no período de 2002 a 2012. Através de indicadores de evolução das exportações pode-se investigar a hipótese de que a trajetória de evolução da pauta exportadora de MPEs não se alterou expressivamente com a elaboração e implementação de medidas de promoção à competitividade e às exportações de MPEs, contidas nas políticas industriais implementadas a partir de 2003. A análise realizada neste trabalho mostra que, entre 2002 e 2012, ocorreram algumas pequenas modificações, mas estas não foram suficientes para alterar de forma significativa as seguintes características delineadas das exportações de MPEs: i) as MPEs não aumentaram a sua participação no valor exportado total do Brasil; ii) as suas exportações são concentradas na indústria de baixa intensidade tecnológica, apesar da ocorrência de uma certa diversificação dos setores; iii) há uma concentração geográfica de MPEs exportadoras na Região Sul e Sudeste do Brasil; iv) há uma concentração das vendas externas de MPEs para os países da América, sobretudo, da América Latina. Conclui-se que a manutenção do perfil setorial e regional das exportações das MPEs pode ser justificada pelo fato de que essas empresas ainda apresentam-se em uma situação de baixa competitividade, requerendo medidas de políticas industriais de mais longo prazo.

Palavras-chave: Microempresas, Pequenas Empresas, Política Industrial, Inserção Externa.

ABSTRACT

The Micro and Small Enterprises (MSEs) are important for Brazil's economic development, due to the significant contribution to employment generation and the promotion of the country's socio-economic inclusion. In this way, the MSEs need a favorable environment for its strengthening, and thus, be able to contribute in a expressive way for the richness generation in Brazil, and have the opportunity of working in the international trade. The aim of this work is to outline a sectorial and regional profile of exports from the brazilian MSEs, in the period from 2002 to 2012, based on the recent analyses of industrial politics in Brazil that contain measures toward to MSEs, including measures for its internationalization through the exportation's optic. By the evolution of export indicators, it was possible to investigate the hypothesis that the trajectory of evolution on the MSEs' export basket didn't change expressively, with the elaboration and implementation of measures, in order to promote the competitiveness and MSEs' export, contained in the industrial policies implemented since 2003. The analyses shows that from 2002 to 2012, have occurred some small modifications, but these weren't sufficient to change meaningly the following characteristics, outlined of the MSEs' exports: i) the MSEs didn't increase their participation in Brazil's exportation total amount; ii) MSEs' exportation are concentrated in the industry of low technology intensity, despite the occurrence of a certain diversification of the sectors; iii) there is a geographycal concentration in Brazil's South Region and South-East of exporter MSEs; iv) there is a concentration of external sales from MSEs for the American countries, especially, for Latin America. Is possible to conclude that, the maintenance of a sectorial and regional profile in MSEs' exports, can be justified for the fact that these enterprises are still presenting a situation of low competitiveness, requiring industrial policies measures in long term.

Keywords: Micro-Enterprises, Small Enterprises, Industrial Policy, External Insertion.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1	Exportações de mercadorias dos EUA por tamanho das empresas e participação das exportações por parte das MPEs, 2000-2007	79
Gráfico 2	Principais mercados de destino das exportações de MPEs dos EUA – 2000/2007 (em %)	80
Gráfico 3	Distribuição das exportações das MPEs da Itália, por mercados de destino – em 2010 (em %)	87
Gráfico 4	Variação da participação do número de MPEs existentes no Brasil (entre 2002 e 2012) e a média dessa participação de 2002 a 2012 (em %) – principais estados	90
Gráfico 5	Distribuição dos empregados formais no Brasil, por porte de empresa – 2002 a 2012 (em %)	94
Gráfico 6	Distribuição do número de empresas exportadoras do Brasil, por porte de empresa – 2002 a 2012	96
Gráfico 7	Participação no valor exportado brasileiro, por porte de empresas – 2002 (em %)	97
Gráfico 8	Participação no valor exportado brasileiro, por porte de empresas – 2012 – (em %)	97
Gráfico 9	Evolução do valor exportado (FOB) das MPEs do Brasil e participação das exportações de MPEs nas exportações totais do Brasil – 2002 a 2012	98
Gráfico 10	Distribuição das exportações das MPEs, segundo a intensidade tecnológica dos produtos – 2002 a 2012 (em %)	106
Gráfico 11	Variação da participação dos principais países de destino das exportações (FOB) de MPEs (entre 2002 e 2012) e a média dessa participação de 2002 a 2012 (em %)	110

LISTA DE QUADROS

Quadro 1	Pressupostos básicos da abordagem neoclássica e da abordagem neoschumpeteriana/evolucionista	37
Quadro 2	Resumo das principais medidas direcionadas às MPES nos anos 2000	72
Quadro 3	Critérios de classificação do tamanho das empresas, para Brasil, Estados Unidos e Itália	74
Quadro 4	Comparação das exportações de MPEs do Brasil, EUA e Itália	113
Quadro 5	Comparação das exportações de MPEs brasileiras com o total da pauta exportadora do Brasil	115
Quadro A.1	Classificação das atividades industriais por intensidade tecnológica	133
Quadro A.2	Classificação de empresas por porte, segundo SECEX/MDIC	136
Quadro A.3	Classificação de empresas por porte, segundo o SEBRAE	136

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Distribuição das exportações de MPMEs dos EUA, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2002 e 2007 (em %)	81
Tabela 2	Número de empresas exportadoras na Itália, segundo porte de empresas – 2008 a 2009	86
Tabela 3	Valor exportado das empresas da Itália, segundo porte de empresas – 2008 a 2010	86
Tabela 4	Distribuição das exportações das MPEs da Itália, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2008 e 2010 (em %)	88
Tabela 5	Distribuição do número de empresas no Brasil, por porte – 2002 a 2012 (em %)	90
Tabela 6	Distribuição do número de MPEs, por setores – 2002 a 2012 (em %)	93
Tabela 7	Valor médio exportado de empresas do Brasil, por porte – 2002 a 2012	99
Tabela 8	Distribuição do número de MPEs exportadoras – 2002 a 2012 (em %)	100
Tabela 9	Distribuição do número de MPEs exportadoras – 2002 a 2012 (em %)	102
Tabela 10	Distribuição do valor exportado de MPEs – 2002 a 2012 (em %)	103
Tabela 11	Distribuição do valor exportado, segundo municípios selecionados – 2002 a 2012 (em %)	104
Tabela 12	Distribuição das exportações das MPEs, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2002 a 2012 (em %)	107
Tabela 13	Índice de Concentração das Exportações (ICX) de MPEs do Brasil – 2002 a 2012	109
Tabela 14	Posição dos principais países de destino das exportações de MPEs no ranking dos países com maior renda per capita – em 2002, 2007 e 2012	111
Tabela B.1	IHH dos estados brasileiros, concentração do número de MPEs (exportadoras e não exportadoras) no Brasil – 2002 a 2012	137
Tabela B.2	IHH dos estados brasileiros, concentração do número de MPEs exportadoras no Brasil – 2002 a 2012	138
Tabela B.3	IHH dos principais países de destino, concentração das vendas externas de MPEs – 2002 a 2012	139
Tabela B.4	Produtividade das empresas exportadoras e não exportadoras do Brasil – 2000 a 2010 (em mil reais)	139

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

a.a.	ao ano
ABDE	Associação dos Bancos de Desenvolvimento
ABDI	Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial
ABGF	Agência Brasileira Gestora de Fundos e Garantias S.A.
ACC	Adiantamento sobre Contratos de Câmbio
ACE	Adiantamento sobre Cambiais de Entregues
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
Anprotec	Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada
APEX	Agência de Programação de Exportações e Investimentos
APLs	Arranjos Produtivos Locais
BB	Banco do Brasil
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BNDE	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BTG	Brasil Trade <i>Guide</i>
C&T	Ciência e Tecnologia
CAMEX	Câmara de Comércio Exterior
CE	Ceará
Ceags	Centros de Apoio Gerencial
Cebrae	Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CMN	Conselho Monetário Nacional
CNA	<i>Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa</i>
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNC	Confederação Nacional do Comércio
CNDI	Conselho Nacional do Desenvolvimento Industrial
CNI	Confederação Nacional da Indústria
CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
CPF	Cadastro de Pessoas Físicas

COFINS	Contribuição para Financiamento da Seguridade Social
CONCLA	Comissão Nacional de Classificação
DEAEX	Departamento de Estatística e Apoio à Exportação
DF	Distrito Federal
DSE	Declaração Simplificada de Exportação
ECE	Empresas Comerciais Exportadoras
EF	Especialização Flexível
EIB	Banco Europeu de Investimentos
ES	Espírito Santo
et al.	e outros
EUA	Estados Unidos da América
FAMPE	Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas
FAS	<i>Foreign Agricultural Service</i>
FAT	Fundo de Amparo ao Trabalhador
FCO	Fundos Constitucionais de Financiamento do Centro-Oeste
FFEX	Fundo de Financiamento à Exportação
FGE	Fundo de Garantia à Exportação
FGI	Fundo Garantidor para Investimentos
FGPC	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
FHC	Fernando Henrique Cardoso
FINAMEX	Programa de Financiamento a Exportações de Máquinas e Equipamentos
FINEP	Financiadora de Estudos e Projetos
FIPEME	Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa
FNE	Fundos Constitucionais de Financiamento do Nordeste
FNO	Fundos Constitucionais de Financiamento do Norte
FOB	<i>Free on Board</i>
GE	Grandes Empresas
Geampe	Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
Ibid.	Ibidem
ICE	<i>Istituto Nazionale per il Commercio Estero</i>
ICX	Índice de Concentração das Exportações
IDE	Investimento Direto Estrangeiro

IEDI	Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
IHH	Índice Hirschman-Herfindahl
II	Imposto de Importação
IMF	<i>International Monetary Fund</i>
IPI	Imposto sobre Produtos Industrializados
IR	Imposto de Renda
ITC	<i>International Trade Center</i>
MCT	Ministério de Ciência e Tecnologia
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MF	Ministério da Fazenda
MG	Minas Gerais
MPEs	Micro e Pequenas Empresas
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MRE	Ministério das Relações Exteriores
MSEs	<i>Micro and small-sized enterprises</i>
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
NAFTA	Acordo Norte-Americano de Livre Comércio
NCM	Nomenclatura Comum do MERCOSUL
NEI	<i>National Export Initiative</i>
nº	Número
NPI	Nova Política Industrial
NTC	Nova Teoria do Comércio
OECD	<i>Organization for Economic Cooperation and Development</i>
OMC	Organização Mundial do Comércio
OPIC	<i>Overseas Private Investment Insurance Corporation</i>
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
p.	Página
p.p.	pontos percentuais
PA	Pará
PBM	Plano Brasil Maior
PDP	Política de Desenvolvimento Produtivo
PEIEX	Projeto Extensão Industrial Exportadora

PIB	Produto Interno Bruto
PICE	Política Industrial e de Comércio Exterior
PIS	Programa de Integração Social
PITCE	Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PMEs	Pequenas e Médias Empresas
PMPE	Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa
PNCE	Plano Nacional da Cultura Exportadora
PND	Plano Nacional de Desenvolvimento
PO	Pessoal Ocupado
PR	Paraná
PROEX	Programa de Financiamento às Exportações
PROGEREN	Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda
Progiro	Financiamento de Capital de Giro para Empresas Líderes da Indústria
PROMICRO	Programa de Apoio à Microempresa
PSI	Processo de Substituição de Importações
RAIS	Relação Anual de Informações Sociais
RE	Registros de Exportação
RJ	Rio de Janeiro
RMSP	Região Metropolitana de São Paulo
RS	Rio Grande do Sul
SACE	<i>Servizi assicurativi del commercio estero</i>
SBA	<i>EUA Small Business Administration</i>
SC	Santa Catarina
SCE	Seguro de Crédito à Exportação
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa
SECEX	Secretaria de Comércio Exterior
SGC	Sociedade de Garantia de Crédito
SIMEST	<i>Società italiana per le imprese all'estero</i>
SIMPLES	Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte
SindiFranca	Sindicato de Calçados de Franca
SISCOMEX	Sistema Integrado de Comércio Exterior

SNI	Sistema Nacional de Inovação
SP	São Paulo
Sprint	<i>Sportelli regionali per l'internazionalizzazione delle imprese</i>
SRF	Secretaria de Receita Federal
SUFRAMA	Superintendência da Zona Franca de Manaus
TIC	Tecnologia de Informação e Comunicação
USDA	Departamento de Agricultura dos EUA
USDOC	Departamento de Comércio dos EUA
USITC	<i>United States International Trade</i>
VTI	Valor da Transformação Industrial
ZFM	Zona Franca de Manaus

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	19
1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E POLÍTICA INDUSTRIAL: UMA ABORDAGEM TEÓRICA.....	23
1.1 Teorias sobre o Crescimento e a Sobrevida das Micro e Pequenas Empresas.....	24
1.2 Política Industrial na Perspectiva Neoschumpeteriana	35
 2 POLÍTICA INDUSTRIAL PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS.....	46
2.1 Evolução Histórica de Política Industrial no Brasil.....	47
2.1.1 Políticas de Apoio a Micro e Pequenas Empresas nas Décadas de 1960 a 1990..	47
2.1.2 Políticas de Apoio a Micro e Pequenas Empresas nos Anos 2000.....	56
2.1.2.1 Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE)	56
2.1.2.2 Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP)	62
2.1.2.3 Plano Brasil Maior (PBM).....	68
2.2 Medidas de Apoio e o Perfil da Pauta Exportadora de MPEs em Países Selecionados.....	73
2.2.1 Estados Unidos da América (EUA)	74
2.2.1.1 Algumas Medidas de Incentivo às Empresas de Pequeno Porte nos EUA	74
2.2.1.2 A Evolução das Exportações das Empresas de Pequeno Porte dos EUA	79
2.2.2 Itália	82
2.2.2.1 Algumas Medidas de Incentivos às Empresas de Pequeno Porte na Itália	82
2.2.2.2 A Evolução das Exportações das Empresas de Pequeno Porte da Itália	85
 3 PERFIL DA INSERÇÃO EXTERNA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS	89
3.1 Panorama Geral das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.....	89
3.2 Desempenho Exportador das Micro e Pequenas Empresas no Brasil	95
3.2.1 Análise do Número de MPEs Exportadoras e Participação no Valor Exportado Brasileiro	95
3.2.2 Origem das Exportações de MPEs	100
3.3 Composição e Destino das Exportações de Empresas de Micro e Pequeno Porte	104
3.3.1 Composição da Pauta Exportadora das MPEs	104
3.3.2 Destino das Exportações de MPEs	109

3.4 Diferenças e Semelhanças da Inserção Externa das MPEs Brasileiras com as MPEs dos Países Selecionados e com o Total das Exportações do Brasil	112
<i> 3.4.1 Comparação das Exportações de MPEs do Brasil com as MPEs dos EUA e da Itália</i>	<i> 112</i>
<i> 3.4.2 Comparação das Exportações de MPEs Brasileiras com o Total das Exportações do Brasil.....</i>	<i> 113</i>
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	118
REFERÊNCIAS	122
APÊNDICE A – Notas Metodológicas	132
APÊNDICE B.....	137

INTRODUÇÃO

No cenário econômico, mundial e brasileiro, a competitividade das micro e pequenas empresas (MPEs¹) apresenta-se como um elemento essencial para o desenvolvimento econômico, uma vez que estas empresas aparecem como “agentes de inclusão econômica e social pelo acesso às oportunidades ocupacionais e econômicas, tornando-se sustentáculo da livre iniciativa e da democracia” (SEBRAE, 2005, p.5).

Atualmente no Brasil, cerca de 86,1% de todas as empresas existentes no país (com vínculos formais) são MPEs e 10,9% são micro empreendedores individuais (RAIS, 2013). As MPEs proporcionam dinamismo à economia brasileira e em 2012 foram responsáveis por 42% dos empregos formais gerados no Brasil (RAIS, 2013). Entretanto, estas empresas contribuem para o produto do país, porém de acordo com SEBRAE (2005, p.5) a participação das MPEs situa-se em torno de 20% no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro.

Assim como é baixa a participação das MPEs no PIB, também a sua participação nas exportações brasileiras é bastante reduzida, em torno de 0,74% no ano de 2012. Torna-se relevante, portanto, estudar o perfil das exportações das MPEs no contexto das recentes medidas de política industrial voltadas à exportação.

Diante da relevância do tema, de abordar a política industrial e a internacionalização de micro e pequenas empresas no Brasil (pela ótica das exportações), o presente estudo tem como problema de pesquisa o seguinte questionamento: qual é a evolução das exportações de MPEs do Brasil, em um momento em que se verifica na economia brasileira a elaboração e execução de políticas industriais, que dentre as suas metas têm como um dos objetivos ampliar as exportações de MPEs.

A hipótese que norteia o trabalho é que a trajetória de evolução das MPEs na pauta de exportações do Brasil não foi alterada significativamente com o desenvolvimento de medidas de apoio contidas nas políticas industriais implementadas, a partir do ano de 2003, com a implementação das medidas da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE).

A hipótese norteadora do trabalho baseia-se na verificação de que as metas relativas ao aumento de inserção de MPEs nas exportações, contidas nas políticas industriais, não foram alcançadas. Daí origina-se o objetivo principal do trabalho, qual seja, analisar a participação

¹ A classificação de MPEs brasileiras a ser adotada no trabalho está apresentada no Capítulo 2, e também, no Anexo A – Notas Metodológicas.

dessas empresas na pauta exportadora brasileira e os elementos que caracterizam as suas exportações.

Portanto, no contexto das políticas industriais orientadas para as MPEs, o objetivo central do trabalho é traçar um perfil setorial e regional das exportações de MPEs do Brasil no período de 2002 a 2012, caracterizando a sua evolução. A este objetivo geral agregam-se cinco objetivos específicos:

- i) verificar os setores que mais se sobressaem nas exportações de MPEs, e analisar se há tendência de diversificação setorial;
- ii) analisar a localidade das MPEs exportadoras, a fim de verificar se há alguma concentração geográfica;
- iii) investigar qual o principal destino das exportações de MPEs, observando se as mesmas se concentram em algum país/bloco e qual o perfil desse destino, ou seja, se atende a mercados mais exigentes² ou não. E verificar se há alguma tendência de mudança dos mercados de destino dessas exportações;
- iv) comparar o perfil das exportações de MPEs do Brasil com as exportações de MPEs de países selecionados (Estados Unidos e Itália), no qual as MPEs apresentam uma participação relevante no total exportado de cada país;
- v) avaliar se as exportações de MPEs apresentam as mesmas características da pauta exportadora do Brasil.

Para atender aos objetivos propostos, o estudo foi divido em três capítulos, além dessa Introdução e das Considerações Finais.

O capítulo 1, intitulado “Micro e Pequenas Empresas e Política Industrial: Uma Abordagem Teórica”, apresenta uma breve discussão de elementos relacionados aos principais desenvolvimentos teóricos acerca da temática de estabelecimentos de micro e pequeno porte e as dificuldades para o desenvolvimento e sobrevivência destas empresas em um ambiente econômico em que se observam tendências de concentração setorial dominada pelas grandes empresas. Assim, serão apresentados os trabalhos pioneiros de autores que se debruçaram nestas questões, bem como trabalhos mais recentes sobre o tema, voltados para a economia brasileira. Além disso, uma revisão da literatura acerca do conceito de política industrial, com base na vertente neoschumpeteriana, também será contemplada no primeiro capítulo.

² Neste trabalho, considera-se países mais exigentes aqueles que apresentam uma alta renda *per capita*. A lista desses países está disponível na base de dados do *International Monetary Fund* (IMF, 2013).

No capítulo 2, denominado “Política Industrial para as Micro e Pequenas Empresas”, apresenta-se as políticas industriais executadas no Brasil e as medidas de apoio às MPEs. Em seguida, o capítulo apresentará uma abordagem da internacionalização (por meio das exportações) de MPEs em dois países selecionados – Estados Unidos e Itália –, que são países onde as MPEs têm uma participação relevante nas exportações totais do país. Logo, pretende-se comparar a inserção externa que as empresas de micro e pequeno porte apresentam no cenário econômico brasileiro e nos países desenvolvidos. Assim, no segundo capítulo serão apresentadas as medidas de promoção à inserção das MPEs e o perfil das exportações dessas empresas para estes países selecionados, a fim de atender um dos cinco objetivos específicos.

No capítulo 3, “Perfil da Inserção Externa das Micro e Pequenas Empresas Brasileiras”, será desenvolvido um estudo do perfil setorial das exportações das MPEs brasileiras, verificando (i) os setores/atividades produtivos que são mais relevantes na pauta exportadora dessas empresas, (ii) a localização estadual e municipal dessas empresas, e, (iii) o principal mercado de destino das vendas externas das MPEs.

O terceiro capítulo atenderá aos objetivos traçados nesse trabalho, permitindo investigar a hipótese básica que rege este estudo. Destarte, os objetivos definidos para este trabalho serão alcançados a partir do desenho do perfil das exportações de MPEs do Brasil, sendo que para o atendimento dos nossos objetivos, foi realizada, para o período de 2002 a 2012, uma coleta e análise de dados secundários referentes às exportações de MPEs brasileiras, no site oficial da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério de Ciência e Tecnologia (SECEX/MDIC).

Esses dados de exportações da SECEX/MDIC (2013) que estão classificados por mercadoria, segundo a Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), foram reclassificados para Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 2.0, a dois dígitos, com base no tradutor disponibilizado pela Comissão Nacional de Classificação (CONCLA) do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)³. Após tal reclassificação foi possível fazer uma (re) reclassificação dessas atividades por intensidade tecnológica, já que esta é uma das classificações mais usuais e permite fazer uma comparação internacional entre países. A classificação por intensidade de tecnologia baseou-se na classificação apresentada pela *Organization for Economic Cooperation and Development* (OECD)⁴ (ver Quadro A.1 no

³ <http://concla.ibge.gov.br/classificacoes/correspondencias/atividades-economicas>

⁴ *Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators* (2005).

Apêndice A - Notas Metodológicas⁵), que agrupa as atividades/setores em quatro grupos de indústria, a saber: alta, média-alta, média-baixa, baixa intensidade tecnológica. Deve-se esclarecer que nem todos os produtos exportados pelas MPEs puderam ser classificados nos grupos de intensidade tecnológica, pois a SECEX/MDIC só disponibiliza os valores *Free on Board* (FOB) dos principais produtos exportados. Essa parcela de produtos que não foi classificada é disponibilizada pela SECEX/MDIC em um grupo denominado “Demais produtos” e, não sendo possível identificar quais são esses produtos.

Por fim, nas Considerações Finais apresenta uma síntese do que fora trabalhado ao longo do texto, indicando alguns pontos que influenciam na internacionalização das MPEs do Brasil, pela ótica das exportações.

⁵ O detalhamento da metodologia utilizada no desenvolvimento deste trabalho encontra-se no Apêndice A – Notas Metodológicas.

1 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E POLÍTICA INDUSTRIAL: UMA ABORDAGEM TEÓRICA

O objetivo deste capítulo é resgatar as principais teorias acerca do crescimento e sobrevivência das micro e pequenas empresas (MPEs) e apresentar a discussão sobre política industrial a partir da vertente neoschumpeteriana, a fim de definir o termo ‘política industrial’.

A discussão sobre o crescimento das empresas – possibilidades e problemas – foi ganhando visibilidade no campo teórico com os trabalhos de Alfred Marshall (*Principles of Economics* e *Industry and Trade*), Alfred D. Chandler (*Strategy and Structure*), Edith Penrose (*The Theory of the Growth of the Firm*), entre outros. Ao abordar as oportunidades e os limites das pequenas firmas, os autores visaram mostrar o que é determinante para a sobrevivência e o crescimento destas empresas. Em anos recentes, tais teorias de crescimento se fazem presentes, sendo necessário identificar os entraves para o crescimento dos pequenos negócios, diante da importância que estes empreendimentos exercem nas economias modernas.

As empresas de menor porte enfrentam problemas tradicionais, como a dificuldade de acesso ao financiamento (sobretudo de longo prazo), dificuldades na exploração tecnológica, baixa produtividade, ao mesmo tempo em que se torna difícil a prática de políticas industriais para compensar estes problemas, diante do avanço da globalização, das medidas de política de cunho ortodoxo recomendadas aos países em desenvolvimento (Consenso de Washington) e dos acordos multilaterais.

Essas questões acabam implicando na necessidade de políticas governamentais de amplitude micro e macroeconômica para que as empresas de micro e pequeno porte possam superar esses entraves, tornando-se empresas mais dinâmicas e, assim, possam continuar e ampliar a sua contribuição positiva para a economia do país, uma vez que estas empresas são as principais provedoras de empregos no Brasil.

Nesse sentido, a política industrial e suas medidas apresentam-se como um dos elementos para minimizar as dificuldades e promover a competitividade dessas empresas que se torna mais acirrada no ambiente de globalização.

Entretanto, uma fundamentação teórica em favor de políticas industriais não era abrangida pelos estudos teóricos econômicos, uma vez que havia uma despreocupação, até recentemente, de muitos dos seus defensores, acerca dessa fundamentação, já que se podia “recorrer a inúmeros casos empíricos que substituíam parcialmente tais deficiências teóricas”

(STRACHMAN, 2000, p.62). Essa despreocupação era resultado, basicamente, de quatro elementos:

[...] primeiro, a deficiência de alicerces teóricos consistentes [...]. Em segundo lugar, a desconsideração, por parte de muitos defensores das políticas industriais, de uma maior relevância de um suporte teórico para elas, pois para estes defensores bastava a percepção da sua fundamentação empírica e a existência de condições políticas, conhecimento (ou intuição) e instituições razoavelmente adequadas para implementá-las [...]. A terceira causa era que, até o final da década de 70, não havia uma discussão pública a respeito de tais políticas [...]. Em quarto lugar, a ignorância com relação aos desenvolvimentos teóricos realizados pelos “heterodoxos”, assim como no que diz respeito àqueles desenvolvidos por parte do *mainstream*. Afinal, na segunda metade do século XX, pelo menos no quarto de século que termina no início dos anos 70, já se acumulavam [...] quase duzentos anos de busca por embasamentos teóricos para as políticas industriais (STRACHMAN, 2000, p.62).

No entanto, na atualidade e na perspectiva heterodoxa pode-se argumentar em favor de uma fundamentação teórica de política industrial, uma vez que a teoria econômica sob essa vertente reuniu argumentos que sustentam a defesa de políticas industriais. Aliás, uma fundamentação teórica é necessária para resistir às críticas que tais políticas recebem e confrontar-se com os debates dos estudos do *mainstream*, sobre a necessidade e importância da implementação de políticas industriais (STRACHMAN, 2000).

1.1 Teorias sobre o Crescimento e a Sobrevivência das Micro e Pequenas Empresas

No sistema produtivo ocorre uma tendência à concentração de capitais em um número reduzido de grandes empresas, implicando em um processo de concentração constante, com setores industriais dominados pelos grandes negócios. Contudo, é possível verificar o surgimento de empresas de pequeno porte no cenário econômico que contribuem significativamente para a geração de emprego e riqueza para a economia de uma região e, aos poucos, parte dessas pequenas empresas consegue se solidificar.

Mas, como é possível que esses pequenos negócios consigam entrar e sobreviver em um ambiente econômico em que se observam tendências de concentração setorial dominada pelo poder das grandes empresas que apresentam um grau de produtividade e competitividade superior aos dos pequenos empreendimentos? Como as pequenas empresas conseguem superar as dificuldades e fragilidades para o seu desenvolvimento e sobrevivência?

Dentre os autores que apresentaram respostas a estes questionamentos e abordaram de forma mais abrangente a temática da inserção das pequenas empresas na estrutura produtiva, destaca-se o trabalho de Labini (1980), que considera que o desenvolvimento econômico

propiciou a concentração, mas também permitiu o surgimento das empresas de pequeno porte.

Todavia, essas pequenas empresas não podem ser colocadas no mesmo plano que as grandes, das quais, em geral, são satélites. Mais exatamente, durante o período moderno, a concentração das empresas é acompanhada, por um lado, da progressiva ruína das pequenas empresas que produzem bens que concorrem com os produzidos pelas grandes empresas e, por outro lado, assiste-se ao desenvolvimento de muitas pequenas empresas subsidiárias e satélites, tanto nas atividades produtivas como nas atividades comerciais (LABINI, 1980, p.33).

Penrose (2006), na análise do crescimento da firma, considera que o crescimento máximo de uma empresa é possível mediante a disponibilidade de recursos que sirvam como investimento. Esses recursos envolvem a força de trabalho, a produção corrente, os ativos existentes e os novos recursos. Desse modo, o volume de recursos de uma empresa influencia as suas oportunidades de expansão, sendo que a posição das pequenas é diferente da posição das grandes empresas, sendo necessário considerar que a posição da empresa ao mundo exterior molda as limitações das suas oportunidades, ou seja, há restrições às oportunidades de crescimento que são impostas às pequenas empresas “[...] por condições externas, particularmente pelo superior poder de concorrência das grandes firmas” (PENROSE, 2006, p.323).

As empresas grandes e mais antigas no mercado apresentam uma tendência a possuir vantagens competitivas em relação às pequenas empresas e aos novos empreendimentos. Segundo Penrose (2006, p.323), estas empresas de porte grande apresentam uma posição no mercado de capitais elevada em comparação às demais empresas, o montante dos seus recursos é maior, bem como a sua trajetória de desempenho (se for bem-sucedida) influencia positivamente o seu crescimento, uma vez que as mesmas podem aproveitar as experiências acumuladas e “tirar proveito de várias economias tecnológicas e organizacionais impossíveis de serem conseguidos em menores escalas de atividade”.

Desse modo, as empresas menores encontram-se em uma situação desfavorável em relação às empresas maiores, que além de apresentarem estas vantagens de tamanho e experiências passadas, podem praticar uma concorrência desleal advinda do seu poder de monopólio.

Além dessas desvantagens de concorrência, as empresas menores enfrentam grandes dificuldades de acesso a capitais, especialmente de longo prazo, dificuldade que se coloca para Penrose (2006, p.324) como “uma das mais sérias desvantagens de qualquer firma pequena”. A autora refere-se a duas questões diferentes, a primeira diz respeito às altas taxas de juros que as pequenas empresas devem pagar por seus empréstimos/financiamentos, que

são juros superiores aos das empresas grandes; e a segunda questão é o nível limitado de capital que as pequenas empresas podem conseguir a qualquer taxa, dado que o risco de empréstimo para as empresas menores são superiores aos riscos dos empréstimos das grandes empresas.

Para Penrose (2006) a primeira questão não se apresenta como um grande obstáculo para o desenvolvimento dos projetos das pequenas empresas, já que as mesmas consideram que podem conseguir oportunidades lucrativas para compensar os altos juros. Porém, a segunda questão pode afetar os planos de expansão das empresas menores, já que o crescimento destas empresas está relacionado com a capacidade de obter crédito. Ou seja, as restrições relativas ao montante de créditos disponíveis para as pequenas empresas colocam limites para a expansão destas.

Portanto, dentre todas as desvantagens competitivas, a principal desvantagem é a financeira. Steindl (1990) também ressalta tal desvantagem das empresas pequenas, fazendo referência à grande limitação ao crédito que estas empresas enfrentam, sendo obstáculos difíceis de serem superados: “O crédito a longo prazo só lhe é propiciado a custos proibitivos, e sua maior dependência do crédito a curto prazo torna-as destituídas de liquidez e, portanto, de acordo com os padrões dos credores, desmerecedores de maiores créditos” (STEINDL, 1990, p.19).

Além disso, o acesso ao empréstimo está relacionado com o volume de capital próprio da empresa em relação ao seu passivo. De tal modo, que a possibilidade das MPEs de conseguirem crédito apresenta-se reduzida, diante do pequeno montante de capital próprio que as mesmas possuem, podendo implicar em um alto grau de endividamento por parte destas empresas (SOUZA, 1993). Porém, as pequenas empresas precisam manter o seu endividamento dentro de certos limites, para não enfrentar um risco maior, o ‘princípio do risco crescente’.

Steindl (1990) considera que as empresas menores crescem de maneira lenta, isto quando as mesmas não encerram as suas atividades nos primeiros anos de funcionamento, dado que a taxa de mortalidade das empresas menores é alta e superior à taxa de mortalidade das grandes empresas. Mas, este fato não significa que as MPEs desaparecem definitivamente no cenário econômico frente às dificuldades que enfrentam, bem como diante das vantagens das grandes empresas.

Então, perante tais desvantagens e dificuldades de expansão das pequenas empresas, como é possível que ainda se tenha uma contínua existência destas empresas?

Uma resposta para tal pergunta, pode ser encontrada no trabalho de Penrose (2006, p.326-7) que agrupou em quatro categorias gerais as explicações:

[...] 1. certos tipos de atividades são impróprias para firmas grandes, como por exemplo, as que requerem rápida adaptação a condição mutáveis, uma intensa atenção pessoal a detalhes, aos caprichos da clientela etc.; ou então que requerem pequenos estabelecimentos (talvez devido ao alto custo de transporte), cuja supervisão em grande número pode ser antieconômica para firmas grandes; 2. sob certas circunstâncias, estas firmas toleram e protegem a existência de pequenas firmas, por vezes sob o guarda-chuva dos preços praticados pelo ramo; 3. em alguns ramos, o ingresso é muito fácil, e muitos empresários potenciais estabelecem neles novas firmas todos os anos – o que possibilita em qualquer época o surgimento de um grande número de firmas pequenas, ao mesmo tempo em que outras estão abandonando os negócios; 4. no desenvolvimento de alguns ramos, algumas firmas pequenas conseguem sobreviver porque as maiores ainda não se deram ao trabalho de eliminá-las, e, com o tempo, as firmas acabarão sendo expulsas do mercado ou absorvidas por outras maiores.

Steindl (1990, p.16) também apresenta uma argumentação sobre a existência continuada de MPEs na economia, considerando que estas empresas existem e conseguem crescer devido à existência da concorrência imperfeita e à “superior aptidão do combativo empresário ‘mais jovem’ que torna possível a existência dessas empresas e o seu crescimento ao lado das maiores”.

As economias de escala são o fator mais importante para o relativo êxito de empresas de vários tamanhos. De modo que sem economias de escala “as empresas dificilmente conseguiram crescer até o tamanho no qual se tornam aptas a exercer o poder de monopólio” (STEINDL, 1990, p.47).

A partir das considerações de Marshall (que distingue as economias internas das externas), Steindl (1990, p.11) considera que o importante são as economias internas, “a redução do custo unitário devido a um aumento da escala de produção”. Tais economias não são um fenômeno geral, mas estão presentes em um grande número de empresas, e são muito importantes para estas.

Labini (1980) também enfatiza a importância das economias de escala para a sobrevivência e o crescimento das empresas de pequeno porte, uma vez que o autor considera que as economias de escala:

[...] se tornam, em nosso tempo, relevantes em numerosos ramos industriais; assim sendo, as empresas que adentram nesses ramos deverão produzir quantidades relativamente grandes de bens e deverão se preocupar com os efeitos da entrada de concorrentes sobre os preços e os lucros (LABINI, 1980, p. 13).

Além das economias de escala, Steindl (1990) afirma que outros fatores podem influenciar a posição relativa de empresas de vários tamanhos, tais como: concorrência imperfeita e oligopólio, e o custo do crédito.

Sobre o primeiro fator, tem-se que “a imperfeição do mercado geralmente torna mais difíceis os aumentos de produção da empresa, contrapondo-se, portanto, às economias de escala” (STEINDL, 1990, p.42). Além disso, a concorrência imperfeita protege o mercado das pequenas empresas, sendo primordial para a aptidão de sobrevivência das mesmas, bem como a disposição ao risco dos pequenos empresários, que aceitam riscos elevados e remunerações baixas. Steindl (1990) coloca então que a sobrevivência das pequenas empresas depende de uma série de fatores que, segundo o autor, não são muito lisonjeiros:

[...] a exploração monopsonística do trabalho, a imperfeição dos mercados devida a reações “irracionais”, o desemprego, e a “propensão ao risco” dos pequenos empresários, com todo o desperdício de energia inerente à elevada rotatividade dos pequenos empreendimentos. Em outros casos, a persistência dos mesmos é devida somente à tolerância pelas grandes empresas, e propicia um mero simulacro de independência. Isto porque se trata de mais um exemplo da desintegração vertical de certos processos produtivos, parte dos quais pode ser desenvolvida em pequena escala (STEINDL, 1990, p. 113).

Ainda que estes fatores garantam a sobrevivência do pequeno capital, Steindl (1990) considera que tal sobrevivência seria precária e que a eliminação destas empresas seria inevitável, diante do progresso do desenvolvimento do capitalismo. Contudo, o autor revê o seu pensamento acerca da visão pessimista quanto às chances de sobrevivências das pequenas empresas e, em um *post-scriptum*, publicado vinte e cinco anos após a primeira versão do livro “Pequeno e grande capital”, Steindl (1990, p.138) reconhece que as empresas pequenas não são facilmente eliminadas com a evolução capitalista, já que há: o surgimento de “novos ramos de atividades integrados em sua maioria por pequenas empresas”; o estabelecimento de empresas (em pequena escala) especializadas e personalizadas em uma atividade; a existência de pequenas empresas cooperando com as grandes na indústria e detendo uma margem de autonomia.

Desta forma, as empresas de pequeno porte dotadas de “pessoal especializado e altamente qualificado têm um papel a cumprir dentro de uma razoável organização da economia” (STEINDL, 1990, p.139).

Labini (1980) também faz uma retificação no prefácio à edição brasileira no seu trabalho “Oligopólio e progresso técnico”, reconhecendo que a sua análise não considerou a

existência de pequenas empresas que não são satélites ou dependentes das grandes. O autor aponta que há empresas menores que podem se desenvolver sem o crescimento das maiores:

Primeiro ponto, [...] têm surgido novos espaços para as pequenas e médias empresas nos países desenvolvidos. Isto se deve [...] à atuação mais acentuada dos sindicatos com relação às grandes empresas. A influência dos mesmos nas empresas menores é mais limitada [...] permitindo que as pequenas empresas levem vantagem em relação às grandes [...].

Segundo ponto: 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 nestes países possa ser redirecionada das economias de escala para as necessidades produtivas de unidades menores. [...]

Terceiro ponto: 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. [...] Enquanto as economias de escala técnicas 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 (“*trading companies*”). (LABINI, 1980, p.13-14).

As pequenas empresas têm o seu espaço no mercado e com o crescimento econômico, estas tendem a se expandir. Porém tal expansão é limitada. Conforme apresenta Penrose (2006, p.329), “a taxa de crescimento de uma firma tem seus limites, e nenhuma firma pode tirar proveito de todas as oportunidades lucrativas possíveis para sua expansão”. Se o crescimento da economia for alto e em um ritmo acelerado superior ao que as grandes empresas podem absorver, torna possível o ingresso de empresas menores e um aumento do tamanho das pequenas empresas, que poderão tornar-se grandes empresas. Tais oportunidades foram denominadas por Penrose (2006, p.329) de “interstícios” da economia, no qual “as oportunidades produtivas de pequenas firmas são assim integradas pelos interstícios deixados abertos pelas grandes firmas, e que as pequenas vislumbram como possibilidades a serem desfrutadas”.

Estes interstícios podem ser maiores no início do crescimento industrial, uma vez que se têm poucas empresas estabelecidas e/ou alguns setores estão no primeiro estágio de desenvolvimento. Entretanto, percebe-se que os principais setores tendem a apresentar um alto grau de concentração, sendo dominados por poucas empresas grandes.

Penrose (2006) afirma que com a expansão das grandes empresas vão aparecendo novas oportunidades de investimentos, ao mesmo tempo em que o desenvolvimento tecnológico possibilita a criação de oportunidades para as pequenas empresas. As maiores vantagens comparativas das grandes empresas em relação às pequenas empresas estão nos ramos em que as atividades em larga escala forem mais eficazes. Ademais, quando uma

empresa alcança um nível no qual a concorrência pela tecnologia e inovação é essencial para a sua manutenção na posição alcançada em relação a outras grandes empresas, “o efeito desse tipo de concorrência na natureza de seus gastos irá impedir seu ingresso em campos nos quais ela concorre com outras firmas que não precisam incorrer no mesmo tipo de dispêndios” (PENROSE, 2006, p.333).

Portanto, as pequenas empresas, em algumas situações e momentos, conseguem se manter no mercado, porém enfrentam muitas dificuldades para isto e especialmente para a sua expansão. A dificuldade primordial, para os autores abordados, são os obstáculos ao acesso ao crédito de longo prazo. Tal mercado está direcionado para as grandes empresas, sendo que as pequenas empresas para obterem financiamento a longo prazo, só o conseguem a altos custos.

Salienta-se que, atualmente, há outras formas de inserção das MPEs na estrutura produtiva, que (de certa forma) contribuem para a superação dessas dificuldades e garantem a sobrevivência das empresas de micro e pequeno porte.

À medida que houve uma reestruturação do sistema produtivo com a emergência do modelo de especialização flexível⁶, as MPEs começaram a ter um papel mais significativo no desenvolvimento econômico, havendo uma alteração nas formas de relação entre as empresas (pequenas e grandes). Assim, deve-se considerar o fenômeno recente das atuais formas de inserção de pequenas empresas nas estruturas produtivas – como a formação de “redes de empresas” (de diversos tipos) –, que se colocam como um elemento importante no desenho das políticas direcionadas para as MPEs (BOTELHO, 1999).

Britto (2002, p.347) conceitua o termo “redes de empresas”, referindo-se “a arranjos interorganizacionais baseados em vínculos sistemáticos – muitas vezes de caráter cooperativo – entre empresas formalmente independentes, que dão origem a uma forma particular de coordenação das atividades econômicas”.

Na literatura existem diversas tipologias de caracterização das diversidades institucionais das redes, sendo que as três formas estilizadas mais comuns na literatura e destacadas por Britto (2002) são: i) redes de subcontratação; ii) redes baseadas na aglomeração espacial de agentes em distritos industriais; iii) redes tecnológicas.

⁶ Segundo Souza (1993), o modelo de especialização flexível (EF) configura um novo modelo de organização produtiva *vis-à-vis* ao modelo de produção em massa. Dentre as diversas interpretações do modelo flexível, a interpretação de Piore e Sabel (1984 apud Souza, 1993, p.69) é uma das mais difundidas e esta dá uma atenção especial às pequenas empresas. “Na concepção de Piore & Sabel, o modelo de EF abrange formas de organização de empresas como as dos distritos industriais na Itália (redes de PMEs independentes) e formas de organização como as firmas-redes no Japão (PMEs articuladas, pela complementaridade, a uma grande empresa). Os elementos comuns às duas formas: integração (entre PMEs no primeiro caso; entre PMEs e uma GE no segundo) e especialização” (SOUZA, 1993, p.70).

As redes de subcontratação envolvem a presença de uma empresa principal que coordena os fluxos internos à rede. Essas redes caracterizam por uma trajetória de modelo de coordenação e “de cooperação entre fornecedor-cliente e produtor-usuário [...] o alargamento da duração dos acordos entre empresas [...], uma intensificação da cooperação técnica e do intercâmbio de informações entre os agentes [...]” (BRITTO, 2002, p.367).

Trata-se de uma das formas que permitem a inserção das MPEs na organização industrial, no qual se pode ter a complementaridade das atividades das pequenas empresas com as grandes. Ou seja, as redes de subcontratação podem ser redes de pequenas empresas articuladas por grandes empresas que são formadas a partir da “desverticalização das grandes empresas e externalização de algumas atividades que passam a ser realizadas, em grande parte, por pequenas empresas [...]” (BOTELHO, 1999, p.42), observando um aumento das relações de subcontratação o que pode resultar em um crescimento da área de atuação das empresas de pequeno porte (incluindo acesso aos mercados externos), facilidade de acesso aos recursos produtivos, bem como aos ativos intangíveis das grandes empresas.

Os *keiretsu* do Japão caracterizam-se como redes de subcontratação e ilustram uma das formas nas quais as redes de relações entre pequenas e grandes empresas podem assumir. As redes de subcontratação são relações hierarquizadas, coordenadas e interdependentes entre as empresas, no qual há a “empresa-mãe” que pode ser o “único ou maior cliente de um número significativo de empresas subcontratadas” (SOUZA, 1993, p.36).

O segundo tipo de rede de empresas – as redes geograficamente localizadas – englobam os *clusters* de empresas de pequeno porte, no qual se tem a inserção de MPEs na estrutura produtiva com base em redes de pequenas empresas organizadas em distritos industriais, não havendo uma relação direta e dependência com as grandes empresas. Neste formato de rede, a trajetória descrita é o “modelo comunitário”, ou seja, a base dos distritos industriais é a cooperação entre as empresas, que em certa medida é reforçada por políticas específicas (BOTELHO, 1999).

A discussão de distritos industriais parte dos desdobramentos da análise dessa temática feita por Alfred Marshall e vem ganhando notoriedade na economia, sobretudo a partir da década de 1970, quando os distritos e as suas características começaram a ser debatidas, delimitadas⁷ e estudadas mais a fundo.

O caso “clássico” da formação de distritos industriais são os distritos da Itália que caracterizaram o desenvolvimento desse país. Esses distritos são aglomerados de pequenas

⁷ Ver Britto (2002, p.378).

empresas, com proximidade geográfica, especializadas em uma etapa do processo produtivo a fim de potencializar os benefícios das economias de aglomeração (SOUZA, 1993).

No caso brasileiro, percebe-se a existência de aglomerações produtivas que permitem que as empresas de micro e pequeno porte conseguem superar as barreiras ao crescimento, tornando mais eficientes e comercializando a sua produção, não somente no mercado nacional, mas também no internacional. Essas aglomerações são comumente denominadas de Arranjos Produtivos Locais (APLs) e existem diversos estudos que abordam e apresentam as principais características dessas aglomerações, como o trabalho de Cassiolato e Lastres (2000), que consideram que os agentes que participam dos APLs brasileiros apresentam uma proximidade territorial, englobando empresas, associações cooperativas e instituições públicas e privadas. Aliás, os APLs envolvem diversos tipos de aglomerações produtivas: “sinergia, eficiência coletiva, economias de aglomeração (*clustering*), economias e aprendizado por interação, economia associacional e sistemas locais de inovação” (CASSIOLATO; LASTRES, 2000, p.19).

Por fim, as redes tecnológicas envolvem a cooperação entre empresas (podendo ser de qualquer porte) e agentes inseridos na infraestrutura da Ciência e Tecnologia (C&T), “integrando múltiplas competências e viabilizando a exploração de oportunidades tecnológicas promissoras” (BRITTO, 2002, p.382). Essas redes são fundamentais para alavancar o processo de inovação e criação de novos mercados, sendo caracterizadas por dois aspectos: “(1) o estabelecimento de conexões entre os agentes diretamente responsáveis pela realização de atividades em P&D [...]; (2) o estabelecimento de uma divisão de trabalho nos diferentes estágios do ciclo de P&D [...]” (BRITTO, 2002, p.384). A integração de competência que há nessas redes tecnológicas permite reduzir o tempo do desenvolvimento de novas tecnologias e consolida uma cadeia produtiva mais estruturada.

Essas redes exercem uma importância grande na economia, possibilitando as MPEs se inserirem na estrutura produtiva de um país, dando uma maior visibilidade para essas empresas, sobretudo por parte das políticas que visam diminuir as barreiras ao crescimento das empresas de micro e pequeno porte, possibilitando a redução do caráter estrutural das dificuldades retratadas por Penrose (2006) e Steindl (1990), que pode ser aferido em estudos recentes sobre o tema e que abarca as MPEs brasileiras.

Mesmo diante dessas novas formas de inserção das MPEs na estrutura produtiva, atualmente, ainda permanece relevante às dificuldades de acesso ao sistema financeiro. Como apresentado por Ferraro e Goldstein (2011), em um dos capítulos do documento elaborado para a Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL) que aborda a evolução

do financiamento às MPEs em alguns países da América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, El Salvador e México), mostram que as MPEs desses países (incluindo as brasileiras) encontram dificuldade de financiamento, de tal modo que as mesmas acabam se autofinanciando para conseguir realizar investimentos e capital de giro para as suas atividades rotineiras.

Dini e Stumpo (2011, p.11, tradução nossa) apontam alguns problemas das políticas de financiamento, indicando que a dificuldade de se construir uma capacidade institucional de financiamento às empresas de pequeno porte envolve alguns fatores, tais como, “[...] pequena quantidade recursos humanos e financeiros, a fragmentação e a baixa coordenação das ações, às vezes, a focalização das intervenções em um conjunto reduzido e mais dinâmico de firmas [...]”.

No Brasil, verifica-se a baixa participação das MPEs no total do crédito privado, já que os juros de tal financiamento são altos e as empresas não possuem todas as garantias solicitadas pelos bancos para a concessão do crédito (FERRARO; GOLDSTEIN, 2011). Tal dificuldade de obter financiamento pode refletir no encerramento das atividades de MPEs.

As dificuldades estruturais enfrentadas pelas MPEs são obstáculos para o acesso às linhas de crédito, mesmo quando há uma expansão nessas linhas e quando as mesmas passam a incluir as MPEs. No Brasil, na década de 1990, verificaram-se diversas linhas de financiamento para produção, capital de giro, exportações e inovação que poderiam ser utilizadas pelas empresas MPEs. Mas, as dificuldades estruturais se colocaram como um empecilho para o acesso a essas linhas por parte das MPEs brasileiras. De acordo com Matos e Arroio (2011, p.39-40), as dificuldades mais significativas foram:

i) as empresas de pequeno porte não conseguiram se adequar aos pré-requisitos estabelecidos para a concessão de crédito, tendo dificuldades de atender as informações e a documentação exigidas pelos bancos (“burocracia bancária”). Aliás, as empresas ainda estão diante de juros altos, empréstimos com prazos curtos e muitas garantias exigidas pelos bancos;

ii) há um “conflito entre a lógica comercial e política inerente às atividades desenvolvidas pelos bancos públicos” (*Ibid.*). Ou seja, os bancos públicos (com suas características específicas) têm aumentado os recursos financeiros para as MPEs, porém aqueles não conseguem lidar e nem adaptar os seus processos operacionais para o universo das MPEs. A ação de expansão de recursos públicos não é suficiente para “garantir uma maior utilização por parte das empresas de micro e pequeno porte, devido, principalmente, ao

modelo de operacionalização dos créditos" (MATOS; ARROIO, 2011, p.39-40), já que este modelo é focado nas empresas de grande porte.

Juntamente com esses problemas, Morais (2008, p.33-34) apresenta outros fatores que atuam como obstáculos ao acesso ao crédito por parte das empresas de micro e pequeno porte no Brasil, e contribuem para o aumento do *spread* bancário:

- 1) Restrições legais no fornecimento aos bancos, pelas centrais de informação de crédito privadas, de informações positivas das empresas que solicitam empréstimos [...], dificultando as avaliações de risco de crédito.
- 2) Morosidade na legislação processual de cobranças judiciais, provocando a elevação dos custos na execução de créditos inadimplentes e na recuperação de garantias reais.
- 3) Necessidades de financiamento da dívida do setor público federal, que concorrem com a oferta de crédito para o setor privado (*crowding out*) e elevam os juros no mercado.
- 4) Os elevados *spreads* nas taxas de juros do crédito bancário, decorrentes de: altos custos administrativos e margens de lucros na intermediação financeira; impostos diretos e indiretos sobre a atividade de intermediação financeira; inadimplência nos empréstimos; e compulsórios sobre os depósitos nos bancos.
- 5) Falhas e vulnerabilidades típicas nas firmas de micro e pequeno porte, decorrentes de: *i*) informalidade na condução dos negócios, deficiências nos registros contábeis e nas documentações legais, que aumentam as assimetrias de informações entre a empresa e o banco; *ii*) deficiências gerenciais e inadequada administração financeira, levando as empresas a dependerem com alta frequência, de recursos financeiros de curto prazo, além do baixo conhecimento o próprio mercado em que opera.
- 6) Baixa capacidade de fornecer as garantias exigidas nos empréstimos e financiamentos.

Por isso, coloca-se a necessidade de políticas de apoio às MPEs para a sua sobrevivência e maior dinamismo e competitividade no mercado, eliminando (ou ao menos minimizando) a raiz dessas dificuldades estruturais. Assim, uma política industrial que inclua os programas de assistência financeira, projetos que promovam a manutenção e expansão das MPEs na economia é de fundamental importância para que estas empresas possam obter crédito e inserir-se na estrutura produtiva de maneira mais ampla, diminuindo a sua vulnerabilidade frente às grandes empresas do mercado e tendo possibilidades de participar no mercado externo.

1.2 Política Industrial na Perspectiva Neoschumpeteriana

A discussão sobre as dificuldades estruturais enfrentadas pelas empresas de pequeno porte, apresentada na seção anterior, permite refletir sobre a necessidade de medidas de políticas de apoio voltadas para MPEs, colocando em ênfase uma política industrial que promova as atividades produtivas destas empresas e do país em direção a um patamar de desenvolvimento superior.

Definir política industrial não é um trabalho trivial, uma vez que não existe na literatura econômica um conceito claro e único. São muitas as definições de política industrial e muitas desses conceitos não são compatíveis entre si.

O significado de política industrial pode variar ao longo do tempo, bem como não é entendido da mesma maneira em todos os países (ADAMS; BOLLINO, 1983 apud JORGE, 1998). Assim sendo, a definição de política industrial envolve elementos históricos e espaciais, como incorporado por Johnson (1984) que, ao discutir o significado de política industrial, ressalta que a formulação de tal conceito é controversa, devido à falta de clareza dos objetivos e dos resultados da política industrial.

Política industrial é conceitualmente controversa porque [...] não demonstra clareza da relação entre seus objetivos e o alcance dos mesmos. Suas concepções, conteúdos e formas diferem, refletindo o estágio de desenvolvimento na economia, suas circunstâncias naturais e históricas, as condições internacionais, e suas situações políticas e econômicas, resultando em consideráveis diferenças de nação para nação e de época para época' (JOHNSON, 1984, p.6, tradução nossa).

Destarte, não há um modelo único de política industrial, sendo necessário analisar o cenário político-econômico-social de cada país, bem como as condições internacionais, a fim de implementar uma política industrial, orientada ao longo prazo, que seja adequada às características do país e contribua para o desenvolvimento deste. É conveniente compreender os processos econômicos colocando na análise elementos como o tempo e a história, que impactam fundamentalmente a discussão a respeito de política industrial (BAPTISTA, 1997).

A definição de política industrial também envolve questões ideológicas⁸ que estão presentes nas diversas correntes teóricas que defendem ou criticam a necessidade de se fazer política industrial para a promoção de atividades produtivas de um país. Tal questão, diz respeito às proposições contra ou a favor da atuação do Estado na economia, quanto ao seu

⁸ Para mais informações acerca dos diferentes elementos que podem servir como base para o conceito de política industrial, analisando os distintos pressupostos teóricos e os seus limites, ver Jorge (1998).

papel de alocador de recursos e promotor do crescimento e desenvolvimento econômico de um país.

Abordando a política industrial a partir das contribuições teóricas heterodoxas, para as quais as proposições e posições do caráter ideológico são favoráveis à intervenção do Estado na economia, este estudo se baseia na concepção neoschumpeteriana/evolucionária que considera a política industrial como um meio de afetar a performance industrial (crescimento, produtividade e competitividade), englobando políticas macroeconômicas⁹, de comércio exterior, políticas científicas e tecnológicas (SUZIGAN; VILLELA, 1997, p.16).

Nessa concepção, a ação governamental é ativa e ampla, ao contrário da concepção neoclássica de política industrial que considera que a ação do Estado deve ser passiva e a política industrial só se faz necessária em sentido estrito, para a correção de falhas de mercado¹⁰, com medidas corretivas e complementares à atuação das leis de mercado, pois a intervenção estatal na promoção de atividades industriais é tida como um elemento que criaria distorções na economia.

Suzigan e Villela (1997, p.22) sumarizaram alguns pontos de vista opostos acerca de política industrial, contrastando os supostos básicos da abordagem neoclássica com a abordagem neoschumpeteriana, como pode ser observado no Quadro 1.

⁹ Acerca da relação da política industrial com as políticas macroeconômicas ver Corden (1980, p.171). Este autor ressalta que as políticas, industrial e macroeconômica, se encontram quando os seus instrumentos “se misturam”, quando o instrumento de uma afeta o objetivo da outra. O autor ressalta que as duas políticas devem “caminhar” em harmonia, uma vez que é difícil implementar uma política industrial em um ambiente com políticas macroeconômicas restritivas, o qual haverá muitos obstáculos/dificuldades e o alvo almejado pode não ser alcançado.

¹⁰ Ferraz, De Paula e Kupfer (2002, p.550) apresentam os cinco tipos principais de falhas de mercado: 1. Estrutura de mercado ou condutas não competitivos; 2. Externalidades; 3. Bens públicos; 4. Direitos de propriedade comuns; 5. Diferenças entre as taxas de preferências intertemporais sociais e privadas.

Quadro 1 – Pressupostos básicos da abordagem neoclássica e da abordagem neoschumpeteriana/evolucionista

Concepção Neoclássica (falhas de mercado)	Concepção Neoschumpeteriana/Evolucionista
<p>Análise comparativa estática;</p> <p>A intervenção do governo desloca a economia de um caminho de equilíbrio sub-ótimo para outro, Pareto-eficiente;</p> <p>Agente representativo/racionalidade ilimitada ou comportamento maximizador;</p> <p>Estruturas de mercado são dadas;</p> <p>Vantagens comparativas estáticas;</p> <p>O conhecimento é um bem público;</p> <p>A política industrial é passiva, tendo em vista corrigir falhas de mercado.</p>	<p>Análise dinâmica de mercados e instituições (<i>lato sensu</i>, incluindo políticas públicas);</p> <p>A intervenção do governo visa ao ambiente econômico (mercado como um ambiente seletivo);</p> <p>Racionalidade limitada ou processual;</p> <p>Estruturas de mercado evoluem interagindo com o ambiente (concorrência) e com as estratégias das empresas; processo evolutivo no qual o mercado é a arena e o caminho para mudança técnico-econômico, e a empresa é a unidade básica no processo da concorrência;</p> <p>Vantagens comparativas dinâmicas (ou adquiridas);</p> <p>O conhecimento é tácito e específico (idiossincrático);</p> <p>Política industrial ativa e visa à competitividade sistemática, criando um ambiente competitivo, coordenando políticas governamentais e estratégias das empresas, promovendo capacidades produtiva e tecnológica e estimulando a cooperação e alianças estratégicas.</p>

Fonte: SUZIGAN; VILLELA (1997, p.22, tradução nossa).

Do ponto de vista da concepção neoschumpeteriana, tem-se a defesa da implementação de políticas industriais ativas que afetem o desenvolvimento da indústria, seja por medidas econômicas diretas ou indiretas. Johnson (1984, p.11, tradução nossa), na sua definição de política industrial, destaca a “intenção explícita do governo de coordenar as suas múltiplas atividades e despesas e também de modificá-las usando como critério básico a construção de vantagens comparativas dinâmicas”.

Assim, uma política industrial ativa pode ser definida por uma estratégia mais ampla e dinâmica, sendo articulada por um órgão central (Estado) e envolvendo aspectos micro e macroeconômicos. A política industrial considera o sistema econômico como um todo e visa instituir um ambiente competitivo, proporcionando externalidades positivas e instituições *lato sensu* que beneficiam a competitividade (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Na perspectiva de justificar a prática de medidas de política industrial, Baptista (1997) apresenta uma discussão sobre o papel a ser desempenhado pela política industrial, apresentando as variáveis sobre as quais esta política deve incidir, sintetizadas em três grupos:

- i) sistema científico e tecnológico: disponibilidade de avanços tecnológicos cruciais e organização das condições tecnológicas contextuais;
- ii) organização dos mercados: balanceamento entre cooperação e competição nos mercados industriais e relação sistema financeiro/indústria;
- iii) regularidades comportamentais e estratégias empresariais: sinalização, estímulos e restrições orientados para a premiação de estratégias voltadas para a eficiência schumpeteriana; balanceamento entre apropriabilidade privada e intensidade de ameaça competitiva (BAPTISTA, 1997, p.84-85).

Então, política industrial, com base na concepção neoschumpeteriana, pode ser definida como

uma ação do Estado e dos organismos públicos que visa modificar (mecanismos de incitação) uma trajetória (tecnológica, mercadológica e de crescimento) da estrutura industrial (complexos industriais, setores e firmas) no sentido de alcançar determinadas metas (*catching up*, competitividade, ocupação do mercado internacional, proteção do mercado internacional) e (re)construir uma configuração industrial (espaço regional, local, sistemas nacionais de inovação, etc), cujos meios e instituições são muito variados (JORGE, 1998, p.86).

Uma política industrial deve, portanto, ser orientada para promover uma mudança na rotina das firmas e alterar a forma pela qual acumulam capacitações, de modo a promover uma reestruturação e atender ao objetivo que se almeja.

Dessa maneira, existem dois alvos prioritários de política industrial, de acordo com a sua natureza e meta a ser atingida, tem-se a política industrial de caráter horizontal (ou funcionais) ou de caráter vertical (setoriais).

A política industrial horizontal é pautada em medidas que incidam sobre o conjunto da estrutura produtiva, não beneficiando nenhum setor específico. Esta política envolve medidas regulatórias e de incentivos¹¹.

Esse caráter horizontal é o único que está presente na concepção neoclássica de política industrial, uma vez que os defensores dessa concepção consideram que ao executar medidas seletivas (políticas industriais verticais) se está selecionando vencedores. Ao mesmo

¹¹ Como destacado por Ferraz, De Paula e Kupfer (2002, p.559-560), os instrumentos de regulação são: 1) Medidas que visam garantir a concorrência, constrangendo práticas anticompetitivas e controlando os atos de concentração (fusões, aquisições e *joint-ventures*); 2) Política de infraestrutura seja de concessões ou de controle administrativo de preços; 3) Política de comércio exterior com medidas tarifárias e não-tarifárias.

No que tange os instrumentos de incentivos da política industrial horizontal, destacam-se (Ibid.): 1) Política de inovação com medidas direcionadas para os gastos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D); 2) Política de financiamento e incentivo às exportações (crédito e seguro de crédito); 3) Medidas fiscais, com dedução, em todas as esferas administrativas (federal, estadual e municipal) a fim de dinamizar a estrutura produtiva industrial.

tempo, os neoclássicos consideram que as medidas horizontais são mais eficazes do que as verticais e que as “intervenções setoriais somente fazem sentido na presença de falhas de mercado significativas” (PINHEIRO et al., 2007, p.2).

Entretanto, mesmo com a política industrial horizontal visando promover a totalidade da indústria, não se pode alegar que todos os setores irão ser impactados com a mesma intensidade e qualidade, ou seja, um setor pode se desenvolver mais do que outro a partir da mesma medida horizontal, caracterizando assim, um impacto de política vertical.

A política industrial de natureza vertical privilegia setores específicos da estrutura produtiva, sendo desenhada “para fomentar indústria, cadeias produtivas ou grupos específicos de empresas” (FERRAZ, DE PAULA; KUPFER, 2002, p.559).

Na literatura neoschumpeteriana se considera que os produtos/setores diferem quanto a sua capacidade de promover avanços na economia. Com base nos estudos de Kaldor, ao defender um das suas teses fundamentais de que “a existência de diferenciais nas elasticidades-renda da demanda entre vários produtos/setores, às quais se associam capacidades distintas de geração de renda e emprego; [...]” e das contribuições teóricas de Schumpeter (BAPTISTA, 1997, p.9), os neoschumpeterianos consideram que a diferenciação e medidas para setores específicos são importantes na política industrial, visto que alguns setores apresentam uma capacidade maior em relação aos demais para a geração de riqueza na economia. Ou seja, existem diferenças inter-setoriais que vão impactar no potencial de crescimento que cada setor pode promover para a economia na sua totalidade.

Deste modo, este trabalho considera que as políticas industriais devem englobar medidas horizontais e verticais, como aborda a concepção heterodoxa de política industrial. Ressalta-se que a corrente evolucionária não considera que a política industrial é corretora de falhas de mercado, pois estas são geradas permanentemente no sistema econômico pelas ações das empresas (CIMOLI et al., 2007). Assim, a política industrial deve utilizar todos os instrumentos possíveis para criar e sustentar um ambiente de seleção favorável ao desenvolvimento da estrutura produtiva, incluindo medidas verticais.

A natureza da política industrial vertical tende a alterar as regras de alocação entre os setores, no qual o Estado utiliza alguns instrumentos característicos da política industrial horizontal; mas, ao invés de dinamizá-los em toda a indústria, o Estado foca em um conjunto de empresas, em setores específicos ou cadeias produtivas peculiares. A seleção dessas áreas pode ser justificada pelos seguintes argumentos:

1. Indústria com maior valor agregado: supondo tudo mais constante, uma maior proporção de trabalhadores localizados em indústrias com maior valor agregado resultaria em maior renda *per capita*.
2. Indústrias com grande poder de encadeamento: esses setores apresentariam grande efeito multiplicador ao longo da cadeia produtiva, com efeitos “para frente” (*forward linkage*) ou “para trás” (*backward linkage*). [...]
3. Indústrias com grande dinamismo potencial: tendo em vista que o crescimento da renda agregada seria maior, consequentemente haveria um incremento da renda *per capita*.
4. Indústrias nascentes ou com retornos crescentes de escala: o Estado deveria estimular o desenvolvimento de novas indústrias, que, inicialmente, apresentariam custos mais elevados do que os verificados em países produtores. (FERRAZ, DE PAULA; KUPFER, 2002, p.560-561).

Além disso, a política industrial pode ser classificada como positiva ou negativa, explícita ou implícita. De acordo com Johnson (1984), política industrial positiva e explícita envolve a atuação e coordenação do governo, explicitamente, para a promoção da produtividade e competitividade da economia como um todo, especialmente da indústria. Então, “política industrial positiva significa a inclusão de metas e estratégias na política econômica pública” (JOHNSON, 1984, p.8, tradução nossa).

Já uma política industrial negativa refere-se “as distorções, desincentivos e as desigualdades que resultam de ações públicas descoordenadas que beneficiam um segmento da economia em detrimento de outro” (JOHNSON, 1984, p.7, tradução nossa). A política industrial negativa em algumas ocasiões apresenta-se como implícita, já que “o governo é também um jogador na disputa competitiva global e os governos prestam os seus serviços de forma mais barata e eficaz do que outros jogadores” (Ibid.), porém a atuação do governo não é expressa/clara em documentos formais para a população.

No cenário de política industrial, observa-se uma atenção especial direcionada à tecnologia, com ações governamentais de incentivos à Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Na perspectiva neoschumpeteriana, identifica-se a preocupação do desenvolvimento a partir de mudanças qualitativas em termos tecnológicos, organizacionais e institucionais (MORAIS; JÚNIOR LIMA, 2010).

A política industrial atua como um mecanismo de seleção de firmas e influencia na criação de capacitações das empresas para a promoção de ganhos de competitividade, que atualmente está sendo centrada na dinâmica das inovações. No cenário da economia baseada no conhecimento, a política de inovação vem apresentando um aumento de representatividade na política industrial, já que esta, atualmente, está mais voltada para alavancar a inovação tecnológica no sistema produtivo. Ou seja, a inovação apresenta-se, cada vez mais, como

essencial para a promoção da competitividade das empresas –, e vem ganhando destaque nas abordagens teóricas acerca do desenvolvimento econômico.

Diante da velocidade do progresso técnico no período recente, o estímulo à inovação passou a ser um dos componentes importantes de política industrial para a criação e sustentação de vantagens competitivas das empresas e regiões, de tal modo que, se tornou explícita a necessidade de se incluir a variável inovação (ciência e tecnologia) nas discussões de política industrial (BAPTISTA, 1997).

A política industrial é, antes de uma matéria técnica, uma atitude, abordagem ou uma visão estratégica (Johnson, 1984a e 1984b; Dosi, Tyson e Zysman, 1989). A forma como tratar a questão tecnológica faz parte desta postura mais geral: se esta é considerada como algo complementar ou paralelo à política industrial ou se, ao contrário, é tratada como o ponto focal da mesma, vale dizer, se **a política industrial é indissociável conceitualmente da política tecnológica** [...] (BAPTISTA, 1997, p. 80).

Assim, no contexto da mudança tecnológica, Baptista (1997) propõe as funções básicas da política industrial:

i) redução da incerteza: o mundo é caracterizado por incertezas fortes e as decisões são estabelecidas nesse ambiente, tornando necessárias ações que possam diminuir tal incerteza em relação ao futuro, papel que a política industrial pode cumprir;

ii) incentivo ao aprendizado e à cooperação: o Estado deve prover condições para a convergência das mesmas em direção à eficiência schumpeteriana (BAPTISTA, 1997). A necessidade do aprendizado para desenvolvimento de atividades inovativas e a cooperação justificam as alianças estratégicas entre as empresas que visam aprimorar os alicerces de inovatividade;

iii) reconfiguração do perfil da estrutura produtiva: a política industrial deve impulsionar as cadeias produtivas por meio dos pontos focais, estabelecendo as atividades estratégicas e atuando sobre as mesmas para prover mais densidade às mesmas. As empresas relacionam-se com outras, formando redes de cooperação que podem ser localizadas, globais, cooperativas ou não-cooperativas, de tal modo que a política industrial deve atuar na tentativa de mudar o comportamento da firma.

Deste modo, a política industrial é importante na construção de instituições e capacitações que consigam minimizar a incerteza em relação ao futuro, promover o mercado e atender aos objetivos de desenvolvimento industrial.

Para que a política industrial seja eficaz, Suzigan e Furtado (2007) consideram que é preciso definir uma instituição coordenadora das ações entre os diversos agentes econômicos.

Contudo, há dificuldades em torno de “[...] que tipo de instituição, com que poderes, em que posição no organograma federal, com que mecanismos de articulação com o setor privado e com outras áreas de políticas, sobretudo macroeconômica, regional e de comércio exterior” (SUZIGAN; FURTADO, 2007, p.4).

Há uma relação importante entre a política industrial e as instituições, de tal modo que a política industrial para ser bem sucedida precisa estar no vértice da política econômica e depende da articulação de instrumentos, normas e regulamentos. Ressalta-se que as instituições podem ser segmentadas em micro-instituições e macro-instituições. Como salienta Baptista (1997, p.40-41), as primeiras “envolvem todas as formas institucionalizadas de interação entre agentes [...]”: (i) no interior das corporações (firmas); (ii) no âmbito das relações inter-firma (por sobre mercados); (iii) no âmbito das relações inter-firma (no interior de cada mercado)”. Enquanto as macro-instituições envolvem um “conjunto de agências públicas, seus padrões de interação, os aparatos regulatórios e as políticas por elas definidas que disciplinam as relações econômicas entre os agentes privados, seus padrões de interação com os organismos públicos [...]” (Ibid.).

Concomitantemente, é preciso coordenação das ações da política industrial, sendo importante uma “colaboração estratégica entre governo, empresas e entidades do setor privado tendo em vista objetivos e metas da política industrial” e criação de “instituições específicas, com formato de órgãos colegiados, como instâncias consultivas, deliberativas e decisórias” (SUZIGAN; FURTADO, 2007, p.9).

Assim, a política industrial e os seus resultados para o crescimento e desenvolvimento econômico são dependentes de um conjunto de interdependências sócio-institucionais, que “marca os distintos sistemas nacionais de inovações e condiciona os padrões de evolução dos diferentes ramos produtivos [...] e molda o comportamento dos agentes e a lógica competitiva vigente nos diferentes mercados” (MORAIS; JÚNIOR LIMA, 2010, p.6-7).

Deste modo, a execução de política industrial envolve um conjunto complexo de elementos e instrumentos que devem ser coordenados e complementados entre si. Suzigan e Villela (1997) consideram que a política industrial pode ser estruturada em cinco áreas políticas distintas e inter-relacionadas¹². Em uma dessas áreas, o foco está na relação comercial, de tal modo que com base nessa estrutura, se pode ter a conexão das exportações

¹² A primeira área engloba as diretrizes de política industrial e programas específicos; a segunda compreende as relações entre a política industrial e a política macroeconômica; na terceira área têm-se as políticas de comércio, financiamento, promoção e competição/regulação; o quarto conjunto de políticas abrange as políticas de infraestrutura, ciência e tecnologia e educação/recursos humanos; as políticas de *targeting* estão presentes na quinta área. Para mais detalhes, ver Suzigan e Villela (1997).

com a política industrial. Uma vez que, nem sempre, a política industrial focalizou as medidas de comércio exterior, de tal modo que, atualmente, se tem uma necessidade de se dar mais atenção às essas medidas nas economias, incluindo a economia brasileira, visto que a internacionalização de empresas se apresenta com um caminho para que estas possam se tornar mais competitivas, aumentando a sua produtividade e melhorando a sua posição no mercado.

Assim, como a importância da política de inovação cresce amplamente nas diretrizes da política industrial, há uma tendência de uma maior atenção às questões ligadas a internacionalização produtiva/empresarial no arcabouço teórico de política industrial. No momento atual, a internacionalização – com quedas de barreiras comerciais e liberalização comercial –, tem sido uma tônica, de tal modo, que passa a ser mais relevante a política de comércio exterior inserida nas medidas de política industrial.

As políticas de comércio, financiamento, promoção e competição/regulação são importantes para a execução da política industrial. De acordo com Suzigan e Villela (1997), políticas comerciais proporcionam um ambiente competitivo para as empresas que estão em um mercado de constante concorrência, enquanto as políticas de financiamento podem instigar mudanças tecnológicas na estrutura industrial.

Assim, Suzigan e Villela (1997, p. 28) apresentam um conjunto de instrumentos da política comercial que se relacionam e auxiliam na implementação da política industrial, como as tarifas, as barreiras não-tarifárias, os subsídios à produção, os financiamentos à exportação e seguros de crédito, o financiamento de importação e a legislação relativa aos abusos no comércio internacional.

Estes instrumentos tem uma importância fundamental na atuação da política industrial que visa a promoção das exportações das empresas, de tal modo que os objetivos dessa promoção exportadora e da competitividade não dependem somente da política industrial ou da política de comércio exterior, mas da articulação entre essas políticas, envolvendo, assim, as teorias do comércio internacional.

Como retratado por Jorge (1998), algumas teorias do comércio internacional se baseiam em hipóteses irrealistas e restritivas, dessa forma as mesmas não conseguiram deduzir modelos e argumentos suficientes para justificar a atuação do Estado no comércio internacional. Em muitas teorias, como as de inspiração neoclássica¹³, consideram que o Estado não é capaz de alterar os fluxos de exportação e importação, sendo que a sua ação

¹³ O Teorema de Heckscher-Ohlin é o mais difundido dentre as teorias de comércio internacional, sendo baseado nas vantagens comparativas de custos (MIRANDA, 2013).

dever ser apenas na “criação de barreiras tarifárias ou não-tarifárias e na manipulação da taxa de câmbio” (JORGE, 1998, p.150).

No entanto, Jorge (1998) expõe evidências empíricas que mostram que uma política de intervenção estatal pode construir e melhorar a competitividade internacional do país, através da adoção de uma política industrial e comercial que estimule a indústria a se tornar competitiva internacionalmente.

Diante da importância de hipóteses realistas, sobressaem-se as críticas às teorias puras neoclássicas do comércio internacional, ganhando destaque a Nova Teoria do Comércio (NTC), datada no fim da década de 1970 (KRUGMAN, 1986).

Dentre as contribuições da NTC, Jorge (1998) destaca que na análise do comércio internacional, o oligopólio passa a ser a estrutura de mercado dominante, no qual há uma interação entre as empresas, havendo a possibilidade de atuação de políticas ativas comerciais e industriais. Assim, os estudos e a fundamentação teórica da NTC visam mostrar a justificativa e a orientação para a execução de políticas ativas por parte do Estado (como as medidas de promoção às exportações, o uso de subsídios e outros instrumentos podem afetar e ampliar a posição estratégica das empresas, influenciando nas suas vantagens competitivas) por meio de evidências empíricas (ver Jorge, 1998).

Assim, como a política de inovação, que em alguns momentos se sobreponha à política industrial, fazendo com que esta seja indissociável àquela, o mesmo vale para a relação da política de comércio exterior com a política industrial, no qual os instrumentos de incentivo às exportações, as medidas específicas para alguns setores (a fim de intensificar a concorrência e aumentar a competitividade) que são característicos da política comercial, estão presentes nos projetos de políticas industriais. Como abordado por Furtado (2004), que considera que a promoção das exportações é um dos quatro campos promissores¹⁴ para a política industrial no Brasil e este campo obterá sucesso se houver medidas que englobem o desenvolvimento de capacidades produtivas, comerciais, industriais, tecnológicas, financeiras e inovativas de todas as empresas, incluindo as MPEs (especialmente as exportadoras).

Política industrial com foco nas exportações deve abranger a valorização comercial dos produtos/setores empresariais nacionais. Tal valorização está ligada à inovação científico-tecnológica e apresentam-se, indispesáveis, mudanças na forma de coordenação institucional (FURTADO, 2004). Portanto, é imprescindível que a política industrial contenha medidas que

¹⁴ Furtado (2004) considera que no Brasil existem quatro campos promissores para a política industrial: i) valorização de recursos brasileiros; ii) dinamização do consumo de massa; iii) promoção de exportações; iv) substituição de importações.

visem criar e aprimorar as competências comerciais das empresas para o desenvolvimento exportador destas.

A promoção das exportações, como eixo promissor para a política industrial brasileira, deve abranger as MPEs, devido a expressividade numérica dessas empresas no cenário econômico brasileiro, que contribui para a geração de riqueza e empregos. Desse modo, deve-se incorporar as MPEs nas políticas industriais, não somente nas medidas focadas nas exportações, mas também nas demais ações que visam o aprimoramento destas empresas, para redução dos custos e melhoria no desempenho produtivo e aumento do patamar de competitividade, que irão impactar positivamente na sua sobrevivência no mercado diante das vantagens grandes empresas.

É imprescindível que se tenha uma política industrial, como eixo central, para moldar as medidas seletivas e definir os espaços e funções dos agentes econômicos (incluindo as MPEs) para que se tenha uma evolução da competitividade industrial e crescimento econômico sustentado.

A política industrial às MPEs deve abarcar medidas que visem melhorar o acesso ao financiamento, ações que propiciem melhoria nas competências de gestão destas empresas (diante das suas capacidades), avanço na infraestrutura de informação e dos mercados internacionais, apoio jurídico e financeiro para os negócios iniciantes. Consequentemente, a política industrial influenciará na criação de capacitações das empresas, no seu comportamento, explorando habilidades e conhecimentos para que estas empresas possam crescer, já que essas capacitações internas das empresas são fundamentais para o seu crescimento (PENROSE, 2006).

2 POLÍTICA INDUSTRIAL PARA AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

O presente capítulo está estruturado em duas partes, sendo que a primeira parte visa apresentar as políticas industriais executadas no Brasil, com foco nas medidas de apoio às MPEs e promoção das exportações destas. A fim de compreender a trajetória de apoio às empresas de micro e pequeno porte no Brasil, este capítulo mostrará a evolução de medidas governamentais que visaram garantir o crescimento sustentado destas empresas, bem como foi e está sendo o tratamento à internacionalização das MPEs (com promoção das exportações), a partir da definição e implementação de políticas industriais nos anos 2000.

Medidas de política direcionadas às MPEs brasileiras demoraram a aparecer no cenário econômico brasileiro. Somente em meados de 1960 é que se observam algumas ações de apoio aos empreendimentos de micro e pequeno porte, sendo que ao longo dos anos, esses negócios ganharam visibilidade e um maior apoio, mediante a função social e econômica que as MPEs exercem na economia.

Assim sendo, nos anos 2000, têm-se a elaboração e execução de políticas industriais ativas (conforme a definição no capítulo 1), que contêm instrumentos para a dinamização das MPEs e da promoção da sua internacionalização. Basicamente, são medidas de fomento à produção e à exportação, facilidades de acesso ao financiamento, criação de agências específicas para a gestão de programas para o aumento da competitividade e produtividade das MPEs.

Na segunda parte do capítulo, serão abordadas quais as medidas de política elaboradas e implementadas pelos Estados Unidos e Itália, que valorizam as empresas de pequeno porte, de tal modo que a participação destas é significativa nas exportações e superior aos valores verificados no Brasil (como será apresentado no capítulo 3). Neste caso, o perfil das exportações das MPEs destes países será apresentado, a fim de que no capítulo 3, tal informação possa ser utilizada para uma análise comparativa do perfil das exportações das MPEs brasileiras, que será traçado, atendendo assim, o objetivo central desse trabalho.

2.1 Evolução Histórica de Política Industrial no Brasil

2.1.1 Políticas de Apoio a Micro e Pequenas Empresas nas Décadas de 1960 a 1990

No Brasil, uma política econômica direcionada para o desenvolvimento industrial foi verificada pela primeira vez nos anos de 1930. Mas, tais medidas tiveram um “efeito prático pequeno” (SUZIGAN; VILLELA, 1997, p.33, tradução nossa), já que não se tinha uma coordenação dos instrumentos e políticas para o desenvolvimento industrial, pois não havia oferta de crédito de longo prazo, praticamente não existiam incentivos para a exportação ou subsídios para a produção de manufaturados.

É somente na segunda metade da década de 1950 é que se teve uma maior coordenação da política econômica, dos agentes e das instituições para a execução de política industrial ou medidas governamentais de apoio a indústria. Com o segundo Governo Vargas, começou-se a diagnosticar os problemas estruturais do Brasil. Em seguida, o Plano de Metas do Governo de Juscelino Kubitschek, desenhou a primeira experiência efetiva de desenvolvimento industrial como estratégia de desenvolvimento econômico no Brasil. O foco era para o desenvolvimento de produtos químicos, mecânica, maquinário elétrico e material de transporte. Ressalta-se a criação do Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico (BNDE)¹⁵, em 20 de junho de 1952 pela Lei nº 1.628, uma autarquia federal que tinha como objetivo formular e executar a política nacional de desenvolvimento econômico (BRASIL, 1952).

Contudo, mesmo com o esforço de implementar medidas de política industrial a partir nos anos de 1930, não houve a promoção de medidas direcionadas para as MPEs. Tais medidas começaram a ser implementadas, timidamente, a partir da década de 1960.

Com a crise econômica, nos anos de 1960, houve um abandono do desenvolvimento industrial e a política econômica preocupou-se primordialmente com a estabilização econômica (SUZIGAN; VILLELA, 1997). Entretanto, observam-se algumas medidas de apoio industrial às MPEs, destacadas por Naretto, Botelho e Mendonça (2004), como a instituição do Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPOME)¹⁶, uma ação executada em 1965 pelo BNDE. Este programa foi comandado internamente pelo Grupo Executivo de Assistência à Média e Pequena Empresa (Geampe) e atuou como uma

¹⁵ No ano de 1982, o BNDE passou a ser chamado de Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

¹⁶ Na metade dos anos de 1970, o FIPOME foi incorporado pelo Programa de Operações Conjuntas (POC).

modalidade de crédito, que visava dar suporte financeiro às empresas de pequeno porte, facilitando a aquisição de máquinas e equipamentos (MORAIS, 2008).

Na década de 1960, alguns programas e projetos foram criados a fim de incentivar as empresas a acessarem o mercado internacional. Destaque para o Regime de Drawback, instituído pelo Decreto-Lei 37/1966, que é “a desoneração de impostos na importação vinculada a um compromisso de exportação” (BANCO DO BRASIL, 2013a), ou seja, a isenção de imposto sobre o insumo importado, desde que este seja utilizado na produção de um bem final a ser exportado. Este sistema passou por transformações sendo simplificado e automatizado nos anos 2000 (como será apresentado na próxima seção).

Nessa década, também teve-se a criação de órgãos direcionados para o apoio de projetos de desenvolvimento científico e tecnológico das empresas, como a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), em 1967, que opera seus programas por meio de apoio financeiro reembolsável e não reembolsável. Os projetos da FINEP compreendem as diversas etapas do desenvolvimento da ciência e tecnologia: “pesquisa básica, pesquisa aplicada, melhoria e desenvolvimento de produtos, serviços e processos” (FINEP, 2013).

Nos anos de 1970, o país implementou um plano econômico que tinha como uma das estratégias econômicas o desenvolvimento industrial. Trata-se do II Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND) que envolvia objetivos mais amplos em relação aos de uma política industrial, já que no projeto havia metas de melhorar a distribuição de renda e atuar sobre as desigualdades regionais (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Consistindo em uma política industrial ativa, o II PND tinha como finalidade completar o Processo de Substituição de Importações (PSI), com a internalização de alguns setores (bens de capital e insumos básicos). De acordo com Suzigan e Vilela (1997, p.36, tradução nossa), “os instrumentos e as políticas auxiliares deram à política industrial de todo o período até 1979, características como, o forte protecionismo, a existência de subsídios para a formação de capital e para as exportações, bem como uma forte intervenção regulamentar”. Contudo, para financiar os projetos de desenvolvimento industrial, o governo utilizou o financiamento externo, resultando em uma enorme dívida, caracterizando a crise da dívida dos anos de 1980.

No que tange às medidas voltadas para as MPEs na década de 1970, enfatiza-se a ampliação do montante de crédito ofertado para estas empresas com a instituição, pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), de linha de crédito para capital de giro para micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), cuja fonte de recursos era formada por uma parcela dos depósitos compulsórios mantidos pelos bancos comerciais no Banco Central (MORAIS,

2008). “O FIPEME e o Financiamento de Capital de Giro para Empresas Líderes da Indústria (Progiro), programa da Caixa Econômica Federal que financiava capital de giro de pequenas empresas, foram os que mais se beneficiaram da medida” (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p.87).

Um dos fatos mais importante para o desenvolvimento das MPEs na década de 1970 foi a criação do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (Cebrae), em 17 de julho de 1972. Esta entidade foi concebida a fim de estimular a capacitação e a cooperação de pequenos negócios e o acesso a novos mercados, sendo elaborada pelas “mãos” do BNDE, da FINEP e da Associação dos Bancos de Desenvolvimento (ABDE).

Nos anos de 1980, nenhuma política industrial foi de fato implementada. Observa-se que houve medidas de política industrial, só que tais medidas não se articulavam a uma política industrial mais ampla.

A política econômica, na primeira metade da década de 1980, foi direcionada para o ajuste externo, significando uma prioridade às atividades de exportação e, portanto, medidas de política industrial voltadas ao setor exportador, uma vez que o ajuste externo requeria a geração de superávit comercial (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Na segunda metade dos anos de 1980, a política econômica teve como foco central a estabilização da economia, sendo que foram implementados diversos planos de estabilização, a fim de resolver o problema inflacionário nacional. Em todos os planos implementados, com exceção do Plano Cruzado, dedicou-se atenção ao setor externo (câmbio desvalorizado), significando uma medida de política industrial.

Ao mesmo tempo, houve uma preocupação a respeito do modelo econômico adotado no país e da necessidade de recuperar o crescimento. Então, em 1988, foi aprovado um documento formal, denominado Nova Política Industrial (NPI).

A NPI teve um caráter liberal e investigou os problemas da indústria, objetivando “elevar a estrutura industrial, sustentar a capacidade tecnológica de firmas brasileiras, melhorar a eficiência, aumentar produtividade e adquirir competitividade no mercado nacional e internacional” (SUZIGAN; VILLELA, 1997, p.72, tradução nossa). Os principais instrumentos da NPI eram uma política de incentivos e a reforma no sistema de comércio exterior. A política de incentivos envolvia incentivos ao investimento, para a Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), à atividade de exportação, sendo que o protecionismo deveria ser revisto e iniciar-se-ia um processo de liberalização comercial. Porém, a NPI não apresentou uma efetividade de fato (*Ibid.*).

Como já mencionado, na década de 1980 a política econômica tinha como objetivo principal gerar excedentes exportáveis e divisas externas frente à enorme dívida externa que o país vivia. Então, as medidas de política eram voltadas para os setores exportadores, especialmente, para os produtos de *commodities* primárias. Naretto, Botelho e Mendonça (2004) destacam que houve uma interrupção das ações direcionadas ao desenvolvimento estrutural da indústria, enquanto se teve a ampliação de subsídios fiscais e creditícios para aumentar a rentabilidade das exportações.

Neste cenário, a principal medida para o desenvolvimento das MPEs brasileiras nos anos 1980, foi a aprovação do Estatuto da Microempresa pelo Congresso Nacional em 1984. Este Estatuto concebia atendimento simples e direcionado às MPEs “nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, creditício e de desenvolvimento empresarial” (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p.88), sendo reforçado pela Constituição Federal de 1988.

Aliás, a Constituição determinou o tratamento favorecido às MPEs e permitiu a criação dos “Fundos Constitucionais de Financiamento do Centro-Oeste (FCO), do Norte (FNO), e do Nordeste (FNE), para a concessão de crédito a empresas de todos os portes das três regiões, com prioridade para as MPEs” (MORAIS, 2008, p.396). A União deve destinar 3% da arrecadação do Imposto sobre a Renda (IR) e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para estes Fundos Constitucionais (BANCO DA AMAZÔNIA, 2007). Destaca-se que o FNO tem uma linha de financiamento destinada a apoiar as empresas da região Norte que são exportadoras por meio de “taxas de juros competitivas e fonte de recursos sem dependência externa” (Ibid.).

Nessa década, o BNDES implementou um programa experimental que incentivava o microcrédito – o Programa de Apoio à Microempresa (PROMICRO). O PROMICRO “concedia condições financeiras beneficiadas e um *spread* maior para os agentes financeiros, além de facilidades de processamento” (BNDES, 2000).

Ainda nos anos de 1980, aconteceu uma ampliação do Cebrae, já que tal entidade passou a atuar em todos os estados brasileiros, por meio dos Centros de Apoio Gerencial (Ceags) e dos escritórios municipais (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004). Ressalta-se ainda o surgimento de incubadoras de empresas que apoiam empreendedorismo e prepara as micro e pequenas empresas para sobreviver no mercado, oferecendo apoio estratégico, treinamento gerencial às empresas nos seus anos iniciais. Essas incubadoras podem estar ligadas a varias instituições, como às entidades não lucrativas públicas e privadas, às instituições de ensino, ao governo, etc. De acordo, com a Associação Nacional de

Entidades Promotoras de Empreendimentos de Tecnologia Avançada (Anprotec) no Brasil existiram cerca de 10 incubadoras no fim da década de 1980, sendo que nos anos 2000 esse número sobe para 280 incubadoras (ANPROTEC, 2013).

No início da década de 1990, o Brasil ainda sofria com o processo hiperinflacionário e com problemas de caráter político do governo Collor. Tal Governo, segundo Erber e Cassiolato (1997, p.38), visou estabilizar a economia e promover “reformas institucionais e econômica de cunho estrutural”, a partir das críticas aos resultados do PSI. A análise do PSI (em um contexto histórico de avanço do liberalismo e do Consenso de *Washington*) feita pelo governo Collor considerou que a indústria brasileira era ineficiente devido à excessiva proteção. Assim, os sinais de mercado, e não a intervenção estatal, deveriam promover o desenvolvimento econômico brasileiro e reestruturar a indústria nacional.

No início do Governo Collor foram definidas medidas de política industrial contidas na Política Industrial e de Comércio Exterior (PICE), com adoção de instrumentos de caráter horizontal, “aplicáveis a todos os setores e a empresas de qualquer porte, e não incentivos e subsídios fiscais a setores produtivos em particular” (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p.90).

As medidas implantadas visavam aumentar a eficiência na produção e comercialização, bem como elevar a competição das empresas brasileiras, promovendo a diminuição das barreiras tarifárias e investimento estrangeiro. Além disso, tinham medidas “de apoio ao desenvolvimento tecnológico [...] melhoria de qualidade e produtividade, através de créditos e incentivos fiscais” (ERBER; CASSIOLATO, 1997, p.39). Mas estas medidas foram implementadas tarde, tomando em consideração as rápidas mudanças no ambiente competitivo, em especial com a abertura comercial implementada. Deste modo, a PICE não obteve resultados satisfatórios.

Ademais, a PICE foi abandonada diante do fracasso do objetivo principal da política do governo Collor, que era combater a inflação em prazo curíssimo. Erber e Cassiolato (1997, p.39) destacam que alguns instrumentos da política foram mantidos, mas a política industrial que objetivava transformar a estrutura produtiva brasileira foi abandonada e deixada nas “mãos” do mercado.

No primeiro governo Fernando Henrique Cardoso (FHC) a política econômica do Brasil continuou dando ênfase ao combate à inflação e estabilização da economia, mantendo a ideia de que o desenvolvimento seria promovido a partir de uma maior liberalização econômica. Assim, a modernização produtiva resultaria da abertura comercial e financeira, da entrada de Investimento Direto Estrangeiro (IDE), das privatizações e da desregulamentação

com vistas à entrada de bancos estrangeiros no país, com a expectativa de que contribuíssem para aumentar a oferta de crédito. Porém, tais expectativas não se realizaram a contento (SUZIGAN; VILLELA, 1997).

Como retratam Suzigan e Villela (1997), no governo FHC verificou-se uma política industrial negativa, como apresentado por Johnson (1984), já que podem ser contabilizadas várias ações descoordenadas que afetaram o desenvolvimento industrial, como a rápida abertura comercial e a política de valorização cambial. Para alguns autores, houve, nos anos de 1990, uma especialização regressiva e baixo investimento em P&D. Segundo Cassiolato (2003, p.321), na década de 1990 o Brasil não se inseriu de maneira significativa no mercado mundial dinâmico, mantendo-se especializado em produtos primários e semi-elaborados, “o que se refletiu no desempenho medíocre das exportações brasileiras ao longo da década de 1990” e com uma pauta exportadora com baixa participação de setores de média e alta tecnologia.

Acerca de medidas voltadas para as MPEs na década de 1990, ressalta-se a Lei nº 8.029, de 12 de abril de 1990, que caracterizou a transformação do Cebrae em Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE). Posteriormente, tal Lei foi alterada pela Lei nº 8.154, de 28 de dezembro de 1990 e regulamentada pelo Decreto nº 99.570, de 9 de outubro de 1991, marcando a mudança da ação pública para a paraestatal no âmbito das empresas de pequeno porte (NARETTO; BOTELHO; MENDONÇA, 2004).

Uma das medidas importantes instituídas pelo SEBRAE na década de 1990 foi a criação do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), em 1995 e regulamentado em 1997. O FAMPE tem como finalidade exclusiva, complementar as garantias que as instituições financeiras exigem para concessão de crédito às MPEs (SEBRAE, 2013a), ou seja, o SEBRAE torna-se avalista nas operações contratadas por estas empresas.

Atualmente o FAMPE garante até 80% do financiamento feito em quatro modalidades:

- i) a aquisição de máquinas, equipamentos, instalações, veículos utilitários e obras civis necessárias à implantação, modernização, ampliação ou relocalização da empresa, inclusive o capital de giro associado. O valor máximo da garantia é R\$ 150.000,00; ii) Capital de giro puro. O valor máximo da garantia é R\$ 60.000,00;
- iii) Exportação (fase pré-embarque).** O valor máximo da garantia é R\$ 300.000,00; iv) Desenvolvimento tecnológico e inovação. O valor máximo da garantia é R\$ 300.000,00. (SEBRAE, 2013a, grifo nosso).

Em 1995, também foi instituído o Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) para a concessão de crédito às empresas de pequeno porte e aos

microempreendedores por meio de instituições financeiras oficiais federais (MORAIS, 2008). O PROGER atua no âmbito do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT), sendo este vinculado ao Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) e voltado à implementação de projetos de proteção ao trabalho e geração de emprego e renda.

Naretto, Botelho e Mendonça (2004, p.90-91) destacam que as ações mais importantes nos anos de 1990, que conferiram maior visibilidade política para as empresas de pequeno porte foram:

[...] a efetivação da mudança no marco legal, o reforço à ação do [...] SEBRAE e do MCT, e a abertura de novas formas de financiamento às empresas de menor porte – diretrizes decorrentes da obrigação de por em prática, com atraso, o tratamento diferenciado a essas empresas indicado pela Constituição de 1988 e pelo Estatuto da Microempresa.

Tais ações orientadas para as empresas de pequeno porte e ao empreendedorismo tiveram caráter compensatório diante da abertura comercial e financeira verificada no Brasil e das altas taxas de juros praticadas no período.

Ressalta-se também que o BNDES, na década de 1990, passou a operar programas específicos para as MPEs. Assim, em 1996 foi criado o Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa (PMPE) para incorporar facilidades de processamento dentro do BNDES e tendo os mesmos benefícios do PROMICRO, que havia sido criado na década de 1980 (BNDES, 2000).

Naretto, Botelho e Mendonça (2004, p.95) destacam que nos anos de 1990 “as principais linhas de crédito do BNDES para empresas eram o Finame [...] e o BNDES Automático [...]”.

O BNDES Finame é um “financiamento, por intermédio de instituições financeiras credenciadas, para produção e aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES” (BNDES, 2013a), e tal programa divide-se em linhas de financiamentos específicas de acordo com a empresa beneficiária e os itens financiáveis.

O BNDES Automático também é uma linha de crédito repassado por instituições financeiras credenciadas, para projetos de investimentos com um valor inferior e/ou igual a R\$20 milhões, sendo que podem ser financiados: investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos, bem como investimentos em meio ambiente e projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação (BNDES, 2013b).

Na década de 1990, também se destaca a criação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES)¹⁷, pela Lei nº 9.317 de 5 de dezembro de 1996, que visou simplificar o pagamento de impostos, bem como redefinir os parâmetros de classificação tributárias das empresas de pequeno porte (NARETTO, BOTELHO; MENDONÇA, 2004). Trata-se de um regime tributário diferenciado e aplicável às MPEs, constituindo uma “forma simplificada e unificada de recolhimento de tributos, por meio de recolhimento de percentuais favorecidos e progressivos, incidente sobre uma única base de cálculo, a receita bruta” (RECEITA FEDERAL, 2010).

No ano de 1997, foi criado o Fundo de Garantia à Exportação (FGE) pela Medida Provisória nº 1.583-1, sendo convertida na Lei nº 9.818, de 23 de agosto de 1999, que apresenta natureza contábil e é vinculado ao Ministério da Fazenda. O FGE visa dar “cobertura às garantias prestadas pela União nas operações de Seguro de Crédito à Exportação (SCE)”, que tem como finalidade “segurar as exportações brasileiras de bens e serviços contra os riscos comerciais, políticos e extraordinários que possam afetar as transações econômicas e financeiras vinculadas a operações de crédito à exportação” (BNDES, 2013c). Mas, inicialmente, o governo federal não permitia repasses do FGE para financiar as vendas externas das MPEs. Isso só passou a ser permitido a partir do ano de 2008, com a Medida Provisória 429.

Em março de 1998 foi criado o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC)¹⁸, a fim de minimizar o risco em torno das operações com as empresas de pequeno porte. O FGPC foi utilizado “para complementar as garantias exigidas às MPEs e às médias empresas exportadoras. O risco coberto pelo FGPC é de 70% a 80% do financiamento” (MORAIS, 2008, p.401). Ademais, quando a operação era garantida pelo FGPC, não necessitava de garantias reais às MPEs nos financiamentos inferiores e/ou iguais a R\$ 500 mil, e “nas operações de apoio à exportação, as garantias reais poderiam ser dispensadas nos financiamentos de até US\$ 500 mil” (Ibid.). Ressalta-se que o FGPC cobre todos os tipos de operações de crédito, incluindo as exportações.

Dentre as medidas de apoio voltadas diretamente às exportações, destaca-se o Programa de Financiamento às Exportações (PROEX), criado pela Lei nº 8.187/1991, cuja gestão cabe ao Banco do Brasil (MOREIRA; SANTOS, 2001). O PROEX foi regulamentado

¹⁷ O Simples, previsto na Lei nº 9.317/1996, e alterações posteriores, deixaram de ser aplicado às MPEs, sendo revogado em julho de 2007, pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. E foi substituído pelo Simples Nacional a partir de 1º de julho de 2007 (RECEITA FEDERAL, 2010).

¹⁸ O FGPC deixou de conceder novas garantias a partir de agosto de 2009, sendo substituído pelo Fundo Garantidor para Investimentos (FGI). Este fundo tem como objetivo mitigar o risco de financiamento das MPEs através de recursos repassados pelo BNDES (MATOS; ARROIO, 2011, p.43).

para o setor de bens e serviços, sendo um mecanismo de apoio às exportações em sua fase de comercialização, sendo disponível em duas modalidades operacionais:

i) PROEX Equalização: “a exportação brasileira é financiada pelas instituições financeiras estabelecidas no País ou no exterior e o PROEX arca com parte dos encargos financeiros incidentes, de forma a tornar as taxas de juros equivalentes às praticadas internacionalmente” (BANCO DO BRASIL, 2013b). Destinado às empresas do Brasil de qualquer porte, exportadoras de bens e serviços, tendo como beneficiário da equalização as instituições financeiras financiadoras.

ii) PROEX Financiamento: “financiamento direto ao exportador brasileiro ou importador, com recursos financeiros obtidos junto ao Tesouro Nacional. Essa modalidade de apoio que está voltada fundamentalmente para às micro, pequenas e médias empresas” (BANCO DO BRASIL, 2013b). No PROEX Financiamento toda a pauta de bens está contemplada, com exceção das *commodities* e este programa consiste no “financiamento direto ao exportador brasileiro, que recebe o valor da exportação à vista, oferecendo ao importador prazo para o pagamento da transação” (MDIC, 2012). Trata-se de mecanismo voltado para empresas brasileiras exportadoras com faturamento bruto anual de até R\$ 600 milhões (Ibid.).

Outros incentivos creditícios e financeiros criados nos anos de 1990 foram as operações de Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC) e Adiantamento sobre Cambiais de Entregues (ACE). O ACC é “uma operação de adiantamento feito ao exportador na fase pré-embarque, através do financiamento à produção da mercadoria exportada” (MDIC, 2013), ou seja, o ACC visa dar suporte financeiro a produção da mercadoria que será exportada. Já o ACE é a “contratação da antecipação das divisas a serem recebidas do comprador na fase pós-embarque da mercadoria” (Ibid.), sendo que tal crédito é exclusivo para as empresas brasileiras exportadoras. Essas duas operações são destinadas aos exportadores clientes de bancos que ofereçam esta linha de crédito. Dentre os bancos que oferecem o ACC e o ACE, estão a Caixa Econômica Federal, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, o Banco Itaú e outros.

Outra ação a ser destacada é a criação do FINAMEX¹⁹, em 1991, pelo BNDES. O Programa de Financiamento a Exportações de Máquinas e Equipamentos (FINAMEX) englobava todas as empresas brasileiras, independente do porte, produtoras de máquinas e equipamentos, sendo uma linha de financiamento para a produção destinada à exportação em

¹⁹ O termo FINAMEX é derivado do nome FINAME, subsidiária do BNDES para o financiamento à comercialização de bens de capital.

duas modalidades: i) FINAMEX pré-embarque (financiamento à produção); ii) FINAMEX pós-embarque (financiamento à comercialização). No ano de 1997, o FINAMEX foi ampliado e transformou-se no BNDES Exim, o qual passou a apoiar todos os setores exportadores, não somente o setor de bens de capital. O programa continuou tendo as duas linhas de financiamento, agora denominadas:

- i) BNDES Exim Pré-embarque: “apoio à produção de bens e serviços destinados à exportação. Voltado a empresas exportadoras, de qualquer porte, constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sede e administração no País” (BNDES, 2013d).
- ii) BNDES Exim Pós-embarque: “apoio à comercialização de bens e serviços nacionais no exterior, através da modalidade refinanciamento ao exportador ou da modalidade financiamento direto ao importador” (BNDES, 2013d).

Em algumas ocasiões estas medidas de apoio às MPEs não estão inclusas em uma política industrial maior e formal, mas observa-se a existência de medidas voltadas às MPEs, bem como medidas de política comercial para a promoção das exportações que interagem com a política industrial. Observa-se que as medidas de política industrial são completadas e beneficiadas pelas medidas de política comercial, em algumas situações a política industrial visa melhorar algum instrumento já implementado pela política de comércio exterior, a fim de ampliar as exportações de MPEs. De tal modo, que esses instrumentos e medidas de política comercial são políticas auxiliares às políticas industriais direcionadas à internacionalização das MPEs brasileiras, como citado por Suzigan e Villela (1997).

2.1.2 Políticas de Apoio a Micro e Pequenas Empresas nos Anos 2000

2.1.2.1 Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE)

Ações visando o desenvolvimento da indústria brasileira nos anos 2000 têm início com a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE)²⁰, lançada em 31 de março de 2004 no primeiro governo Lula, em um ambiente conturbado, com uma política macroeconômica restritiva (CARBINATO; CORRÊA, 2008).

Segundo o IEDI (2004, p.2), o Governo Lula “reconheceu a necessidade de articulação com o setor privado na promoção do desenvolvimento industrial”. Porém, mesmo com a

²⁰ Dois documentos foram anunciados antes do lançamento da PITCE: “Roteiro para Agenda de Desenvolvimento” (junho de 2003) e “Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior” (novembro de 2003).

suspensão do voto à política industrial, o Governo deu continuidade à política macroeconômica que vinha sendo executada desde 1999, com o regime de metas de inflação, câmbio flutuante e geração de superávit fiscal primário (CANO; SILVA, 2010). Diante dessa política macroeconômica, a demanda doméstica estava crescendo pouco, então o aumento da produção industrial teria que vir por meio do comércio exterior.

A finalidade central da PITCE era fortalecer e expandir a base da indústria do Brasil através de melhorias na capacidade inovadora das empresas. Deste modo, na PITCE o motor para o dinamismo industrial seria pela inovação e a “agregação de valor aos processos, produtos e serviços da indústria nacional” (ABDI, 2013a).

A PITCE, no período de 2004 a 2008, estava articulada em três eixos complementares:

1) Linhas de ação horizontais: representadas em quatro grupos – i) inovação e desenvolvimento tecnológico; ii) inserção externa; iii) modernização industrial; iv) melhoria do ambiente institucional / ampliação da capacidade e escala produtiva.

2) Opções estratégicas: estimular o investimento nos setores de semicondutores, software, bens de capital, fármacos e medicamentos, que apresentam-se como setores chaves para a modernização industrial, aumento da produtividade da economia e inserção internacional.

3) Atividades portadoras de futuro: apoio às atividades de biotecnologia; nanotecnologia; biomassa, energias renováveis / atividades relativas ao Protocolo de Kyoto.

A formulação da PITCE envolvia a modernização do setor industrial, para aumentar a eficiência produtiva; a geração e absorção de tecnologias; e a ampliação do comércio exterior, alcançando a exportação de mercadorias com maior valor agregado. Tal política englobava 11 programas e 57 medidas, sendo que para o alcance das metas havia uma inter-relação entre os “diversos ministérios, bancos, financiadoras, institutos, câmaras e demais órgãos da administração pública direta e indireta envolvidos na nova política” (CAMPANARIO, SILVA; COSTA, 2005, p.11).

Devido à amplitude da PITCE, em termos do institucional, era necessário ter um órgão para funcionar de inter-comunicador entre os agentes envolvidos na sua execução, bem como exercer o papel de coordenador das ações dessa política. Então, dentre as ações voltadas para a indústria nacional e relacionadas com a PITCE, é de fundamental importância destacar a criação, por parte do Governo Federal, da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), pela Lei nº 11.080 de 30 de dezembro de 2004 (BRASIL, 2004) e regulamentada pelo Decreto nº 5.352 de 24 de janeiro de 2005 (BRASIL, 2005a). Destaque-se também a criação do Conselho Nacional do Desenvolvimento Industrial (CNDI), pela Decreto nº 5.353,

de 24 de janeiro de 2005 (BRASIL, 2005b). Ambos os órgãos criados são ligados ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

A ABDI tem como objetivo “promover a execução da política industrial, em consonância com as políticas de ciência, tecnologia, inovação e de comércio exterior” (ABDI, 2013b). A agência atua como um órgão de apoio técnico sistemático ao gerenciamento das políticas industriais implementadas pelo Governo. Já o CNDI visa “subsidiar, mediante proposições submetidas à Presidência da República, a formulação e a implementação de políticas públicas voltadas ao desenvolvimento industrial, em consonância com as políticas de comércio exterior e de ciência e tecnologia” (SECEX, 2013).

Em 2003, também foi criada a Agência de Programação de Exportações e Investimentos (APEX-Brasil), que atua em parceria com a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX) do MDIC e com as unidades estaduais do SEBRAE. Tem como objetivo promover os produtos e serviços brasileiros no mercado internacional e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia nacional (APEX-BRASIL, 2013), de forma a contribuir na execução de algumas medidas da PITCE.

No período de vigência da PITCE, um conjunto de instrumentos foi direcionado para as empresas de menor porte, geralmente dos setores industriais tradicionais, dada a consideração de que a modernização do setor industrial envolvia produção, gestão, tecnologia, *design* e patentes. Assim, na PICTE existiam programas de inserção externa e competitividade, sendo que tais medidas ficaram a cargo APEX e da CAMEX.

Entretanto, mesmo com a fundação de uma unidade de investimentos pela APEX, no programa não houve “grandes incentivos para a exportação principalmente através da inserção de pequenas e médias empresas” (CAMPANARIO, SILVA; COSTA, 2005, p.14). O BNDES também atuou neste programa, exercendo um papel de financiador para a modernização e competitividade industrial, bem como para a promoção das exportações. Na verdade, este banco exerceu um papel importante no financiamento das medidas da PITCE, com linhas de financiamento ao investimento e de capital de giro. Mas, o montante alocado foi menor do que tinha sido orçado.

Observa-se que o BNDES e a FINEP atuaram no desenvolvimento de linhas de apoio à inovação para as pequenas e médias empresas (PMEs). No caso da FINEP, as medidas visavam fortalecer o Sistema Nacional de Inovação (SNI) e as MPEs, de forma a desenvolver no país uma infraestrutura de pesquisa que sustentasse o processo de inovação.

A PITCE foi desenhada como uma política industrial ativa, com ênfase na questão do desenvolvimento tecnológico através da incorporação dos recentes debates teóricos da

corrente neoschumpeteriana, como a política para APLs, fundamentais para o desenvolvimento regional, e a necessidade da estruturação do Sistema Nacional de Inovação (SNI). Além disso, a PITCE tinha como objetivo fazer com que o governo desse um maior apoio à indústria brasileira, “para a ampliação das exportações, principalmente por parte das pequenas e médias empresas. Além da ampliação das exportações, é destacada a meta de aumentar o valor agregado das exportações.” (IEDI, 2004, p.4).

A PITCE contou com o auxílio de algumas medidas e instrumentos que haviam sido implementados antes do seu lançamento, como o Programa Brasil Exportador que foi lançado em 2003 pelo MDIC. Este Programa objetiva oferecer as condições necessárias para que o Brasil conseguisse exportar mais e melhor, e tendo a participação de diversas instituições governamentais englobando uma série de projetos para o êxito da política de promoção de exportações.

Ademais, a PITCE contou com o auxílio da APEX-Brasil, uma agência que engloba ações de “formação de consórcios de exportação, pesquisa de mercado, desenvolvimento de marcas, catálogos, seminários, feiras internacionais, informação e promoção comercial” (NARETTO, BOTELHO; MENDONÇA, 2004, p.11).

Dentre os programas de apoio à exportação atualmente em vigência, destacamos as medidas destinadas a facilitar as vendas externas das MPEs, como:

i) Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: que é “um ambiente destinado a tratar de todos os temas pertinentes a este segmento empresarial, exceto os aspectos tributários”, bem como conceder assessoria para a formulação e coordenação da política de desenvolvimento das MPEs (PORTAL BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR, 2013).

ii) Projeto Brasil Trade: visa promover as exportações dos produtos brasileiros por meio do fomento às ações de Empresas Comerciais Exportadoras (ECE), solidificar a cultura exportadora das MPEs brasileiras e identificar as barreiras à exportação dessas empresas, buscando soluções. Assim, o projeto por meio do Brasil Trade *Guide* (BTG), aproxima compradores estrangeiros de *trading companies* brasileiras especializadas em determinados produtos ou mercados e contribui para que MPMEs possam identificar empresas comerciais exportadoras que facilitem seu acesso aos mercados externos (BRASIL TRADE, 2013).

iii) A intensificação do projeto Exporta Fácil: lançado em 2000, o programa abrange um conjunto de serviços dos Correios que oferece facilidades para empresas e pessoas físicas que desejam exportar seus produtos de maneira mais simples (CORREIOS, 2013).

Ademais, a Apex-Brasil em parceria com o MDIC, desenvolveu a ferramenta denominada Radar Comercial, em 2001, que é um “instrumento de consulta e análise de dados relativos ao comércio exterior, que tem como principal objetivo auxiliar na seleção de mercados e produtos que apresentam maior potencialidade para o incremento das exportações brasileiras” (RADAR COMERCIAL, 2013) e auxilia no desenvolvimento das medidas de promoção às exportações das MPEs da PITCE.

Ainda em 2003 foi promulgada a Emenda Constitucional 042/2003, alterando o regime tributário nacional, no qual as MPEs teriam um tratamento diferenciado e favorecido com regimes especiais ou simplificados para arrecadação dos impostos e contribuições devidos. Nesse ano, a proposta de uma Lei Geral da Micro e Pequena Empresa começou a se fortalecer. Em 2006 teve-se a oficialização da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa pela Lei Complementar 123/2006 (BRASIL, 2006) e implementada pelo Decreto nº 6.038/2007 (BRASIL, 2007), regulamentando o Comitê Gestor de Tributação da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte – Comitê Gestor do Simples Nacional. Ao longo dos últimos anos, leis complementares foram sendo aprovadas para implementação de melhorias na Lei Geral.

Em 2004 foi criado o PROGER Exportação, que é uma linha de crédito disponível no Banco do Brasil e na Caixa Econômica Federal, sendo destinada às MPEs com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões, cooperativas e associações de produção. O financiamento utiliza recursos do FAT e financia capital de giro às MPEs, cuja produção de bens e suas atividades estejam diretamente envolvidas com a exportação (PLANEJANDO A EXPORTAÇÃO, 2013).

Conforme foi apresentado no âmbito da PITCE, houve medidas que englobavam as empresas de pequeno porte, como financiamento e promoção de exportações. As medidas para ampliação das exportações envolveram apoio, através de financiamento, simplificação de procedimentos e desoneração tributária; promoção comercial e prospecção de mercados; estímulo à criação de centros de distribuição de empresas brasileiras no exterior e à sua internacionalização; apoio à inserção em cadeias internacionais de suprimentos; apoio à consolidação da imagem do Brasil e de marcas brasileiras no exterior (SALERMO; DAHER, 2006).

Dessa forma, a PITCE envolveu diversas iniciativas que visavam expandir a base industrial do país, seja com medidas novas que foram desenvolvidas no âmbito dessa política ou com outras ações que foram adaptações de programas preexistentes. Essas iniciativas não conseguiram alcançar os resultados pretendidos, e nem solucionar os problemas estruturais do

país. Porém, mesmo com essas limitações, a PITCE conseguiu “enfrentar alguns problemas que estavam pendentes desde o governo FHC” (LAPLANE; SARTI, 2006, p.285).

Desde o início da sua formulação a PITCE precisou superar alguns problemas, como: i) a “herança herdada dos anos 1990, quando foram extintas [...] muitas instâncias de coordenação e planejamento [...]” (CANO; SILVA, 2010, p.7). Deste modo, o Governo precisou reestruturar o planejamento e o monitoramento das ações de política. Com isso teve-se a criação da ABDI, que ficou responsável por coordenar essas ações, mas como salientam Laplane e Sarti (2006), tal instituição demorou um tempo para entrar em ação, visto a dificuldade de obter recursos mínimos para o seu funcionamento; ii) “a rigidez na forma de utilização e na disponibilidade de recursos para implementar projetos de grande impacto” (LAPLANE; SARTI, 2006, p.285).

Ademais, a PITCE foi desenvolvida e implementada em um momento que se dava continuidade à política macroeconômica restritiva que vinha sendo implementada desde os anos de 1999, ancorada no tripé: geração de superávit fiscal primário, regime de metas de inflação e câmbio flutuante, a fim de garantir a estabilidade econômica do Brasil.

Como retratam Laplane e Sarti (2006), os recursos disponibilizados para a PITCE foram poucos, diante das metas fiscais que restringiram o tipo de instrumentos, o alcance dos programas governamentais e viabilidade de algumas medidas de política industrial. Além disso, a política monetária restritiva desestimulou a realização de investimentos produtivos, enquanto a forte apreciação do câmbio, a partir de 2005, inibiu investimento para as exportações e a rentabilidade das mesmas.

Nessas condições, a política macroeconômica restritiva constrangeu e distorceu as medidas da PITCE, não permitindo que esta produzisse os resultados que poderia para a melhoria no desempenho industrial e crescimento da economia brasileira (CANO; SILVA, 2010). Destarte, a política industrial deve contar com políticas macroeconômicas compatíveis para alcançar o seu alvo almejado, algo que a PITCE não pode utilizar a seu favor.

Por fim, ressalta-se um ponto importante da avaliação da PITCE feita por Laplane e Sarti (2006), que é o da importância para as próximas políticas industriais no Brasil. A PITCE “abriu caminho” para elaboração de políticas industriais, que haviam sido negligenciadas por alguns anos, com a estruturação do planejamento, da implementação e do monitoramento das ações de política. Ao mesmo tempo em que o desenvolvimento da PITCE permitiu refletir sobre a relação da política industrial com a política macroeconômica, mostrando que as mesmas são compatíveis e superando a visão de que a política industrial é prejudicial ao equilíbrio das contas públicas. “Pelo contrário, uma política industrial competente poderia

contribuir para remover obstáculos que eventualmente restrinjam a eficácia da política macroeconômica e comprometam a estabilidade" (LAPLANE; SARTI, 2006, p.286).

2.1.2.2 Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP)

No segundo mandato do governo Lula (2006-2010) manteve-se a preocupação com o desenvolvimento da indústria nacional, com a implementação da Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) em 2008, que buscava aprofundar as iniciativas presentes na PITCE e ser mais ampla que esta, estabelecendo "metas gerais para a economia relativas ao investimento, aos gastos privados com inovação e exportações" (IEDI, 2011, p.21).

O objetivo principal da PDP era promover a competitividade de longo prazo da economia, "com uma maior integração dos instrumentos de política existentes, fortalecimento da coordenação entre instituições de governo e aprofundamento da articulação com o setor privado" (MDIC, 2010). Essa política apresentava cinco objetivos estratégicos, a saber (Ibid.):

- i) Liderança mundial: posicionar o sistema produtivo brasileiro entre os cinco principais *players* do mundo.
- ii) Conquista de mercados: a fim de colocar o Brasil entre os cinco maiores exportadores mundiais.
- iii) Focalização: consolidar a competitividade em áreas estratégicas, de alta tecnologia.
- iv) Diferenciação: fazer com que as empresas brasileiras fiquem entre as cinco principais em seu mercado de atuação.
- v) Ampliação do acesso: aumentar o acesso da população a bens e serviços básicos para melhorar a qualidade de vida.

Além disso, a PDP tinha quatro macrometas, como apresenta MDIC (2010):

- i) ampliação do investimento fixo: a meta era elevar a participação da Formação Bruta de Capital Fixo para 21% do PIB em 2010;
- ii) elevação do gasto privado em P&D: objetivava aumentar o percentual de investimentos destinados a P&D em relação ao PIB para 0,65% em 2010;
- iii) ampliação da participação das exportações brasileiras no comércio mundial: a meta era ampliar a participação do Brasil nas exportações mundiais para 1,25%;
- iv) aumento no número das pequenas e médias empresas (PMEs) exportadoras: a meta visava aumentar em 10% a participação da PMEs nas exportações do Brasil.

Esta política contemplava 24 setores da economia e, para atendimento das metas, Carbinato e Corrêa (2008) apontam que o plano teria três níveis distintos de políticas: (a)

ações sistêmicas; (b) programas estruturantes para sistemas produtivos; (c) destaques estratégicos.

Analisando a macrometa de ampliação da participação das exportações do Brasil no mercado internacional, percebe-se que foi a única a ser cumprida, porém a meta era atingir uma posição que se tinha na década de 1980. Essa macrometa contou com medidas tributárias, de financiamento, de defesa comercial e outras medidas.

Dentre as 14 medidas tributárias para a ampliação da participação das exportações do Brasil no comércio mundial, destacamos:

i) Ampliação da Desoneração do Imposto de Renda (IR) como estímulo à promoção comercial no exterior (Ministério da Fazenda - MF/MDIC): esta medida envolvia a redução à zero da alíquota do IR sobre as despesas realizadas pelas empresas brasileiras que contratam serviços no exterior de armazenagem, de pesquisas de mercado e de contratação de serviços propostos à promoção do Brasil no exterior.

ii) Ampliação do Drawback Verde-Amarelo: pela Portaria Conjunta RFB-SECEX nº 1.460, de 18 de setembro de 2008 e Portaria SECEX nº 21, de 24 de setembro de 2008 ficou determinada a suspensão de pagamento de Programa de Integração Social/Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (PIS/COFINS) na aquisição de insumos nacionais destinados à produção de bens a serem exportados. Além disso, houve a instituição do Drawback integrado, Lei 11.945, artigos 12, 13 e 14, de 4 de junho de 2009, “possibilitando ao exportador adquirir insumos no mercado interno para industrialização, com suspensão de tributos, conjugada ou não a uma importação” (MDIC, 2010). O Drawback Verde-Amarelo é uma operação especial do regime de Drawback, que foi criado em 1966 e passou por mudanças nos últimos anos com vistas a facilitar as exportações das MPEs. Atualmente, o regime Drawback apresenta as seguintes modalidades:

a) Drawback integrado suspensão: instituído em 25 de março de 2010, com base na Lei nº 11.945 de 2009. Essa modalidade é de competência da SECEX/MDIC e “consiste na suspensão dos tributos incidentes na importação e aquisição no mercado interno de bens a serem utilizados no processo de industrialização de produto a ser exportado” (BANCO DO BRASIL, 2013a).

b) Drawback integrado isenção: tem por base a Lei nº 12.350 de 2010. Envolve concessão e administração de alçada do Banco do Brasil, por delegação da SECEX. “Nesta modalidade está isenta de tributos a importação de mercadoria, em quantidade e qualidade equivalente àquela importada anteriormente e utilizada na industrialização de produto exportado” (BANCO DO BRASIL, 2013a).

c) Drawback Restituição: essa modalidade é de competência da Secretaria de Receita Federal (SRF) e nela consiste uma “restituição total ou parcial dos tributos aplicados na importação de mercadoria usada na confecção de produto exportado”, sendo uma devolução em forma de créditos fiscais – Imposto de Importação (II) e Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) (BANCO DO BRASIL, 2013a).

Ressalta-se que o regime Drawback foi automatizado no ano de 2001, sendo implantado, pela SECEX, o Sistema Drawback Eletrônico para permitir o controle ágil e simplificado das operações de importação e exportação. Em 2008 entrou em funcionamento o Sistema Drawback Web. Atualmente, a legislação sobre o Drawback engloba todas as empresas, independentemente do porte, e envolve diversos setores da economia brasileira, entre eles: automotivo, aeronáutico, máquinas e equipamentos.

iii) Fomento às exportações do País: no qual foi autorizada a participação da União em fundos garantidores de risco de créditos para MPMEs e para produtores rurais e suas cooperativas.

No que tange às medidas de financiamento visando ampliar a participação das exportações do Brasil no mercado mundial, teve-se (PDP, 2010):

i) Ampliação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX Equalização) - (MF/MDIC/CAMEX): apoio às exportações por meio de financiamentos concedidos pelo mercado financeiro às exportações brasileiras de empresas de qualquer porte.

ii) Ampliação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX Financiamento) - (MF/MDIC/CAMEX): aumento do valor do orçamento do Programa para R\$1,3 bilhão, em 2009; ampliação do limite de faturamento das empresas contempladas pelo Programa para R\$600 milhões, em 2009; aumento dos recursos disponibilizados do PROEX para as empresas exportadoras de serviços de distribuição, de audiovisual, do setor de Tecnologia de Informação e Comunicação (TIC); e financiamento de até 100% da produção de bens e serviços exportáveis, de empresas com faturamento bruto anual de até R\$60 milhões.

iii) Apoio às MPMEs exportadoras: “linha de Crédito Convencional entre o BNDES e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID): disponibilização de US\$ 1 bilhão para financiamento de projetos de investimento de MPMEs” (MDIC, 2010). Ademais, as MPMEs que possuam, simultaneamente, faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões e exportações anuais de até US\$ 1 milhão, passam a acessar os recursos do FGE para financiamento da produção conforme determinou a Lei 11.786, de 25 de setembro de 2008, regulamentada pela Resolução CAMEX 70, de 4 de novembro de 2008.

Nas medidas de defesa comercial para a ampliação das exportações do Brasil no comércio mundial, ressaltamos:

i) Ampliação das possibilidades de investigação de práticas danosas à indústria nacional: “possibilidade de aplicar medidas antidumping e compensatórias para Países com os quais o Brasil não possui acordo comercial, bem como para partes, peças e componentes de produtos” (MDIC, 2010).

ii) Exclusão de alguns produtos da siderurgia da Lista de Exceções à Tarifa Externa Comum, a fim de aumentar a competitividade do setor siderúrgico do Brasil (PDP, 2010).

Outras medidas, para o alcance da macrometa de ampliação da participação das exportações do Brasil no comércio mundial:

i) Primeira exportação: “criação de estruturas estaduais para atendimento das empresas mediante estabelecimento de Acordos de Cooperação para implantação do Programa nos estados do RN, GO e ES. Está em andamento nos estados RJ, CE, MG e DF” (MDIC, 2010).

ii) Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX): desenvolvido pela Apex-Brasil em 2004, trata-se de um projeto de capacitação para MPMEs com potencial de exportação. Após a capacitação pelo PEIEX, as empresas tornam-se aptas a participar das ações de promoção comercial desenvolvidas pela Apex-Brasil (APEX-BRASIL, 2013). A partir da PDP houve a assinatura de oito convênios para constituição de 19 Núcleos Operacionais do projeto (seis em Minas Gerais, quatro na Bahia, três no Paraná, um no Ceará e cinco no Rio Grande do Sul) e foram “firmados cinco convênios para atendimento a mil MPEs exportadoras ligadas aos Núcleos Operacionais do Ceará, Bahia, Santa Catarina, Minas Gerais e Pernambuco” (MDIC, 2010).

iii) Regulamentação de consórcios de MPEs: Regulamentação da criação de consórcios de MPEs, optantes pelo SIMPLES NACIONAL. “Entre as possibilidades previstas está a criação de um consórcio exclusivamente de exportação de bens e serviços para empresas desse porte, reduzindo os custos individuais por empresa do processo de exportação” (MDIC, 2010).

Destaca-se ainda o Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE), lançando em 2012, sendo um projeto que coordena e promove ações de desenvolvimento e difusão da cultura exportadora nos estados do Brasil, tendo como objetivo mobilizar e capacitar gestores, empresários e profissionais de comércio exterior para aumentar e qualificar a base exportadora brasileira (PORTAL BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR, 2013).

No que diz respeito à macrometa de dinamização das MPEs, que tinha o objetivo de fortalecer essas empresas a fim de aumentar o número de empresas exportadoras, esta não foi

atendida, sendo que houve uma redução do número de empresas exportadoras no período. Esta macromenta contou com medidas regulatórias e de financiamento.

As medidas regulatórias para o estímulo ao desenvolvimento de MPEs abrangeram (PDP, 2010):

i) Aperfeiçoamentos da Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas (MPEs): assinatura de um protocolo de intenções entre o MDIC e o Ministério da Justiça visando a ampliação do “acesso à justiça por parte das MPEs, à conciliação prévia, mediação, arbitragem e protesto de títulos, serviços notariais, cartoriais e juizados especiais” (MDIC, 2010). Essa medida regulatória, também englobou o estímulo à inovação com base nos artigos 66 e 67 da Lei Complementar 123/2006, que determina que pelo menos 20% dos recursos aplicados pelos governos (federal, estadual e municipal) e agências de fomento em pesquisas deverão ser destinados a programas de inovação para MPEs (BRASIL, 2006). A medida contou ainda com a instalação de dez fóruns regionais de MPEs nos estados de Alagoas, Amapá, Mato Grosso, Minas Gerais, Piauí, Paraná, Pernambuco, Distrito Federal, Santa Catarina e Sergipe, a fim de aumentar a representatividade dessas empresas.

ii) Publicação da Portaria nº 170, de 31 de agosto de 2009, do MDIC aprovando o Regimento Interno do Fórum Permanente das MPEs: este fórum é uma medida da Apex-Brasil, sendo composto pelas entidades de apoio e representação nacional do segmento de MPEs, órgãos governamentais competentes, Fóruns Regionais das MPEs, SEBRAE, e pela Frente Parlamentar Mista de Apoio às MPEs (MDIC, 2010). Esse fórum tem algumas atribuições específicas, como “articular e promover a regulamentação necessária ao cumprimento dos aspectos não tributários do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte” (Ibid.); acompanhar a implementação das políticas direcionadas às MPEs e promover a harmonização entre essas medidas.

No que tange às medidas de financiamento para o estímulo ao desenvolvimento de MPEs, destacam-se (PDP, 2010):

i) Aproveitamento das potencialidades regionais: envolve o Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (PROGEREN) que tem com objetivo o apoio ao desenvolvimento das MPEs organizadas em algomerações produtivas.

ii) Cartão BNDES: aumento do limite de crédito por cartão para R\$ 1 milhão, redução dos juros de financiamento para 1% ao mês e possibilidade de utilizar o Cartão BNDES como contrapartida para programas do Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT)/FINEP (MDIC, 2010).

iii) Concessão de seguro de crédito nas fases pré e pós-embarque para MPMEs exportadoras com até R\$ 60 milhões em faturamento.

iv) Fundo MERCOSUL de Garantias a MPEs²¹: a sua criação foi aprovada em 2008 e o objetivo principal é servir como instrumento dos países membros do MERCOSUL para concessão de garantias a empresas envolvidas em projetos de integração produtiva da região.

v) Linha de Crédito Convencional entre o BNDES e o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID): disponibiliza US\$ 1 bilhão suplementares para financiamento de projetos de investimento de MPEs.

Outras medidas, para o alcance da macrometa de dinamização das MPEs, foram implantadas na PDP (2010), como:

i) Acordo de Cooperação com o *International Trade Center* (ITC), da Organização Mundial do Comércio (OMC): implementação de sistema de informações de mercado para apoiar a internacionalização de MPEs brasileiras.

ii) Inovação nas Micro e Pequenas Empresas: a partir de um programa estruturado pelo SEBRAE que envolve quatro fases - sensibilização e mobilização de empresários; capacitação em gestão da inovação; extensão porta-a-porta; apoio direto às MPEs.

iii) Instrumentos de Facilitação de Acesso para as MPEs às principais linhas de Capital de Giro do Banco do Brasil para o segmento: em 2008 foram lançados o BB Giro Empresa Flex e BB Giro Rápido. Esses programas permitem a “liberação de crédito diretamente no portal de licitações eletrônicas do Banco do Brasil; solicitação de reavaliação do valor do empréstimo pelo portal ‘Licitações-e’; e solicitação de financiamento pelo portal de ‘Licitações-e’” (MDIC, 2010).

iv) Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas: o programa que visa “consolidar a articulação e a integração das MPEs no mercado externo” (SEBRAE, 2013b), foi lançado em 2008, pelo SEBRAE e parceiros, a saber, APEX-Brasil, Banco do Brasil, MDIC, Confederação Nacional da Indústria (CNI), ABDI, Confederação Nacional do Comércio (CNC) e ITC.

v) Projetos Estaduais de Apoio à Internacionalização de MPEs: implementados em São Paulo, Distrito Federal, Bahia, Alagoas, Paraíba, Ceará, Rondônia e Acre.

A PDP foi lançada em momento econômico mais favorável em relação ao momento em que foi lançada a PITCE, embora já houvesse indícios dos problemas na economia internacional. A PDP pretendeu ser mais ampla do que a política industrial anterior, com o

²¹ Este fundo deverá entrar em funcionamento em 2014 (PORTAL DAS SGC, 2013).

objetivo de dar sustentabilidade ao ciclo de expansão então vigente (CARBINATO; CORRÊA, 2008, p.28), englobando mais setores no seu desenho de política.

Observa-se que houve um avanço na coordenação e operacionalização das metas da PDP²², beneficiada pela estruturação do planejamento e articulação das ações governamentais realizada no período da PITCE. Contudo, a PDP não alcançou os resultados pretendidos, sendo que apenas uma macrometa foi atingida.

Um dos motivos para a frustração da PDP foi a eclosão da crise internacional no fim de 2008, que implicou na adoção de um conjunto de medidas conjunturais anticíclicas para minimizar os efeitos da crise sobre a economia do Brasil (CANO; SILVA, 2010). Além do mais, o câmbio, que permaneceu apreciado no período, e os altos níveis das taxas de juros também contribuíram para que as medidas da PDP não fossem alcançadas, no prazo estipulado.

Na avaliação de Carbinato e Corrêa (2008), a PDP apresentou impactos limitados, mas tal política foi um avanço, visto que reuniu elementos horizontais e verticais para o fortalecimento da estrutura produtiva brasileira.

2.1.2.3 Plano Brasil Maior (PBM)

No governo da presidente Dilma Rousseff foi instituído o Plano Brasil Maior (PBM), a política industrial, tecnológica e de comércio exterior para o Brasil, para vigorar no período de 2011 a 2014. O PBM envolve instrumentos de vários ministérios e instituições do Governo Federal a fim de sustentar o crescimento econômico do país diante do momento conturbado pelo qual passa a economia internacional. Assim, o Plano tem como foco o estímulo à inovação e o adensamento produtivo industrial para alavancar a competitividade no mercado interno e externo.

O PBM apresenta duas dimensões: setorial e sistêmica. A dimensão setorial envolve projetos que serão desenvolvidos em parceria com o governo e o setor privado, e apresenta as seguintes diretrizes estruturantes:

Diretriz Estruturante 1 – Fortalecimento das cadeias produtivas: enfrentamento do processo de substituição da produção nacional em setores industriais intensamente atingidos pela concorrência das importações. Busca aumentar a eficiência produtiva das empresas nacionais, aumentar a agregação de valor no próprio país e coibir práticas desleais de competição.

²² A este respeito, ver Cano e Silva (2010).

Diretriz Estruturante 2 – Ampliação e criação de novas competências tecnológicas e de negócios: incentivo a atividades e empresas com potencial para ingressar em mercados dinâmicos e com elevadas oportunidades tecnológicas e uso do poder de compra do setor público para criar negócios intensivos em conhecimento e escala.

Diretriz Estruturante 3 – Desenvolvimento das cadeias de suprimento em energias: aproveitamento de oportunidades ambientais e de negócios na área de energia, para que o país ocupe lugar privilegiado entre os maiores fornecedores mundiais de energia e de tecnologias, bens de capital e serviços associados. As prioridades abrangem oportunidades identificadas em petróleo e gás e em energias renováveis, como etanol, eólica, solar e carvão vegetal.

Diretriz Estruturante 4 – Diversificação das exportações (mercados e produtos) e internacionalização corporativa: com promoção de produtos manufaturados de tecnologias intermediárias e de fronteira intensivos em conhecimento, aprofundamento do esforço de internacionalização de empresas via diferenciação de produtos e agregação de valor e enraizamento de empresas estrangeiras e estímulo à instalação de centros de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) no país.

Diretriz Estruturante 5 – Consolidação de competências na economia do conhecimento natural: utilização dos avanços proporcionados pela economia do conhecimento para ampliar o conteúdo científico e tecnológico dos setores intensivos em recursos naturais, permitindo que o país aproveite as vantagens na produção de *commodities* para avançar na diferenciação de produtos. (BRASIL MAIOR, 2013, grifo nosso).

Já a dimensão sistêmica destina-se a orientar ações que visam:

- reduzir custos, acelerar o aumento da produtividade e promover bases mínimas de isonomia para as empresas brasileiras em relação a seus concorrentes internacionais;
- consolidar o sistema nacional de inovação por meio da ampliação das competências científicas e tecnológicas e sua inserção nas empresas; (BRASIL MAIOR, 2013).

A dimensão sistêmica é constituída por muitos temas, dentre os quais destacamos o do comércio exterior, que envolve os seguintes objetivos:

- melhoria nos instrumentos financeiros e tributários de estímulo às exportações;
- defesa comercial, consolidação e harmonização de regras tarifárias;
- facilitação do comércio;
- estímulo à internacionalização de empresas nacionais visando a ampliação de mercados e o acesso a novas tecnologias; (BRASIL MAIOR, 2013).

Sobre o tema da competitividade de pequenos negócios, o PBM contempla o apoio às MPEs e ao Microempreendedor Individual, através da ampliação do acesso ao crédito para capital de giro e investimento, além de preferência local nas compras públicas (BRASIL MAIOR, 2013).

Dentre as medidas do PBM, destacamos as anunciadas no ano de 2012, focadas no comércio exterior:

i) ampliação dos recursos para o PROEX: para o fomento da “produção de bens exportáveis, fase pré-embarque, e novas regras para a linha de financiamento e equalização de taxa de juros serão implementadas com o objetivo de alavancar as exportações brasileiras” (CONGRESSO NACIONAL, 2012). As garantias necessária do financiamento às MPEs foram flexibilizadas, e estas empresas passaram a contar com o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), que pode ser contratado no Banco do Brasil.

ii) aperfeiçoamento de operações do PROEX e novas regras para seguro de crédito à exportação: engloba concessão de financiamento às exportações de até US\$50.000,00 realizadas por empresa com faturamento anual de até R\$3.600.000,0, dentro do PROEX (CAMEX, 2012).

iii) ACC indireto para as exportações via *tradings*: a partir da Medida Provisória nº 564, de 3 de Abril de 2012, pretende-se “incluir no Programa Revitaliza do BNDES os setores que especifica, dispõe sobre financiamento às exportações indiretas, autoriza o Poder Executivo a criar a Agência Brasileira Gestora de Fundos e Garantias S.A. – ABGF” (BRASIL, 2012). Ademais, a partir da Resolução nº 4.074, de 26 de abril de 2012, “os bancos autorizados a operar no mercado de câmbio poderão utilizar linhas externas de crédito comercial para a concessão de crédito destinado a financiar as operações de exportação indireta” (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2012).

Ressalta-se também a “Resolução SECEX nº 42, de 7 de dezembro de 2011, que autoriza o uso do PROEX em operações de exportação realizadas por meio de DSE – Declaração Simplificada de Exportação” (MDIC, 2012).

No âmbito do PBM foi criado também o Fundo de Financiamento à Exportação (FFEX) pela Lei nº 12.545, de 14 de dezembro de 2011 (BRASIL, 2011a). Esse fundo tem como objetivo fornecer financiamento para as exportações de bens e serviços brasileiros de acordo com o PROEX, atendendo as MPMEs exportadoras.

No ano de 2011, a Lei Geral da MPE de 2006 sofreu algumas alterações em benefício das MPEs e do empreendedor individual. Teve-se a implementação de um programa subsidiado pelo Governo Federal – o Programa de Microcrédito CRESCER, em que bancos públicos oferecem, para as MPEs e empreendedor individual formal e informal, empréstimos de até R\$ 15 mil por operação com juros 86% mais baixos que a média do mercado, e não há a necessidade de apresentação de garantias.

A presidente Dilma encaminhou dois projetos de lei para a votação na Câmara de Deputados. Um dos projetos foi transformado na Lei Complementar 139/2011 e fez ajustes na Lei Geral, sendo que o principal foi a alteração nas tabelas de enquadramento das empresas

no Simples, que começaram a valer no início de 2012, “os tetos passaram de R\$ 36 mil para R\$ 60 mil, no caso do empreendedor individual, de R\$ 240 mil para R\$ 360 mil às micro empresas e de R\$ 2,4 milhões para R\$ 3,6 milhões às empresas de pequeno porte” (OBSERVATÓRIO DA LEI GERAL, 2013). Além disso, pela Lei Complementar 139/2011, a fim de estimular as exportações pelas MPEs, foi estabelecido que estas podem ter receitas adicionais no mercado externo, até o limite de R\$3,6 milhões (BRASIL, 2011b).

Outro projeto, encaminhado pela presidente Dilma, propôs a criação da Secretaria da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Pela Lei nº 12.792, de 28 de março de 2013, ficou instituída a criação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, do cargo de Ministro de Estado e cargos em comissão (BRASIL, 2013).

Essa Secretaria tem a função de formular, coordenar e articular (BRASIL, 2013):

- i) as políticas e os programas para o apoio às MPEs, bem como a expansão e formalização das mesmas;
- ii) os programas que incentivam a formação de Arranjos Produtivos Locais (APLs) relacionados às MPEs;
- iii) as ações de qualificação e extensão empresarial voltadas às MPEs;
- iv) os programas de promoção da competitividade e inovação direcionadas às MPEs.

Aliás, cabe à Secretaria da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, a articulação e o incentivo à participação das MPEs nas exportações do Brasil de bens e serviços.

Nessa seção elencamos as principais medidas direcionadas às MPEs, seja as de cunho financeiro ou as diretamente ligadas à promoção das exportações, sendo que a maioria delas está definida no bojo de política industrial (PITCE, PDP e PBM), enquanto algumas medidas foram adaptações de programas preexistentes, pela política industrial vigente. O quadro 2 apresenta uma síntese das principais medidas apresentadas nesta seção.

Quadro 2 – Resumo das principais medidas direcionadas às MPES nos anos 2000

Período	Ano	Algumas medidas de destaque	Medidas de financiamento às MPEs	Medidas para a internacionalização às MPEs
2000-2004	2000			Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte do MDIC; Exporta Fácil dos Correios;
	2001			Radar Comercial da APEX-Brasil e MDIC;
	2003	Criação da APEX-Brasil;		Programa Brasil Exportador pelo MDIC;
PITCE (2004-2008)	2004	Criação da ABDI;	PROGER Exportação do Banco do Brasil e da Caixa Econômica Federal;	Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEX) da APEX-Brasil; Projeto Brasil Trade pela APEX-Brasil;
	2006	Lei Geral da Micro e Pequena Empresa;		
PDP (2008-2010)	2008-2010	Aperfeiçoamentos da Lei Geral das MPEs;	Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (PROGEREN); Cartão BNDES; Concessão de seguro de crédito;	Ampliação da Desoneração do Imposto de Renda (IR); Fomento às exportações do Brasil; Ampliação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX Equalização); Primeira exportação; Ampliação do PEIEX da APEX-Brasil;
	2008		Fundo MERCOSUL de Garantias a MPEs; BB Giro Empresa Flex e BB Giro Rápido;	Ampliação do Drawback Verde-Amarelo; Apoio às MPEs exportadoras; Programa de Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas pelo SEBRAE e parceiros;
	2009	Regimento Interno do Fórum Permanente das MPEs ;		Ampliação do Programa de Financiamento às Exportações (PROEX Financiamento);
PBM (2011-2014)	2011	Criação do Fundo de Financiamento à Exportação (FFEX);	Programa de Microcrédito CRESCER;	
	2012	Ampliação dos recursos para o PROEX; Aperfeiçoamento de operações do PROEX; Novas regras para seguro de crédito à exportação;		ACC indireto para as exportações via tradings; Plano Nacional da Cultura Exportadora (PNCE) da APEX-Brasil e do MDIC;
	2013	Criação da Secretaria da Micro e Pequena Empresa;		

Fonte: Elaboração própria.

2.2 Medidas de Apoio e o Perfil da Pauta Exportadora de MPEs em Países Selecionados

Esta seção visa apresentar exemplos de como as empresas de pequeno porte são tratadas em economias desenvolvidas, sobretudo analisando o desempenho das MPEs nas exportações e destacando algumas medidas governamentais destes países para a internacionalização dessas empresas. O objetivo principal deste capítulo é apresentar o perfil das exportações de MPEs em países selecionados, não somente para comparação futura com o perfil a ser traçado (no capítulo 3) da pauta exportado de MPEs brasileiras, mas também, averiguar se há algum perfil inexorável e único para as exportações de MPEs.

Com base no relatório da *United States International Trade Commission* (2010) e considerando como critério de seleção os países que contam com um grande número de MPEs nas suas economias e com participação expressiva no comércio exterior do país. Assim, os países selecionados foram Estados Unidos da América (EUA) e Itália.

Porém, antes da análise do desempenho das MPEs nos países selecionados, cabe destacar que não há um critério único de classificação do tamanho das empresas e que seja compatível em todos os países. Normalmente, o critério adotado é pelo número de pessoas ocupadas ou receita bruta anual; mas, as faixas empregadas não são as mesmas para os países que serão analisados. Portanto, o quadro seguinte mostra qual o conceito adotado no Brasil, nos EUA e na Itália, e que está sendo considerado no trabalho.

O critério de classificação²³ utilizado no presente trabalho é o número de pessoas ocupadas, sendo que no Brasil MPEs são as empresas com contam com o número máximo de 40 pessoas ocupadas; no caso dos EUA considera-se MPEs, as empresas com até 99 pessoas ocupadas, enquanto na Itália empresas com até 49 empregados são tidas como empresas de micro e pequeno porte.

²³ Destaca-se que a classificação utilizada pela SECEX/MDIC é diferente da adotada pelo SEBRAE, sendo esta mais conhecida e utilizada pelos trabalhos que englobam análises por portes de empresas brasileiras. Para conhecimento dos critérios utilizados pelo SEBRAE, consultar Quadro A.3 no Apêndice A.

Quadro 3 – Critérios de classificação do tamanho das empresas, para Brasil, Estados Unidos e Itália

	MPEs		Médias empresas	Grandes empresas
	Microempresas	Pequenas empresas		
BRASIL				
Indústria				
SECEX/MDIC (receita bruta anual)	Até US\$400 mil.	De US\$400 mil a US\$ 3,5 milhões.	De US\$ 3,5 milhões a US\$ 20 milhões.	Superior a US\$ 20 milhões.
SECEX/MDIC (pessoas ocupadas)	10 empregados.	De 11 a 40 empregados.	De 41 a 200 empregados.	Mais de 200 empregados.
Comércio e serviços				
SECEX/MDIC (receita bruta anual)	Até US\$200 mil.	De US\$200 mil a US\$ 1,5 milhões.	De US\$ 1,5 milhões a US\$ 7 milhões.	Superior a US\$ 7 milhões.
SECEX/MDIC (pessoas ocupadas)	Até 5 empregados.	De 10 a 49 empregados.	De 50 a 99 empregados.	Mais de 100 empregados.
ESTADOS UNIDOS				
USITC (pessoas ocupadas)	Até 19 empregados.	De 20 a 99 empregados.	De 100 a 499 empregados.	Mais de 500 empregados.
ITÁLIA E UNIÃO EUROPÉIA				
Comissão Europeia (receita bruta anual)	Até € 2 milhões.	Até €10 milhões.	Até €50 milhões.	Acima de €50 milhões.
Comissão Europeia (pessoas ocupadas)	Até 9 empregados.	De 10 a 49 empregados.	De 50 a 249 empregados.	Mais de 250 empregados.

Fonte: Elaboração própria com base em SECEX/MDIC (2013); USITC (2010a); SARFATI (2013).

Além disso, menciona-se que não foi possível compatibilizar os períodos de análise dos EUA e da Itália com o período selecionado para análise do Brasil. Contudo, foi possível mostrar um panorama geral da pauta exportadora de MPEs desses países.

2.2.1 Estados Unidos da América (EUA)

2.2.1.1 Algumas Medidas de Incentivo às Empresas de Pequeno Porte nos EUA

Nos Estados Unidos da América (EUA) mais de 99% das empresas existentes são micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) e grande maioria são empresas com menos de 20 funcionários (HAMMER et al., 2010)²⁴, ou seja, microempresa. As MPMEs dos EUA representaram quase metade do Produto Interno Bruto (PIB) entre 1998 e 2006 e empregavam em torno de 60 milhões dos trabalhadores da indústria em 2006 (Ibid.).

²⁴ Na análise, em algumas ocasiões não será possível desagregar os valores das empresas de médio porte das MPEs, neste modo, o texto irá referir-se ao total das MPMEs.

As MPEs norte-americanas encontram dificuldades para a sua internacionalização, já que em comparação com as grandes empresas, aquelas são caracterizadas com “recursos limitados, em uma situação que diminui a sua capacidade de exportação” (JABARA; CARDENAS et al., 2010, p.39, tradução nossa). As empresas de micro e pequeno porte se deparam com diversos obstáculos para a ampliação da sua capacidade de produção e inserção externa.

Os problemas de acesso ao financiamento, tal como avaliados por Penrose (2006) e Steindl (1990), são considerados por Bloodgood et al. (2010) como a principal dificuldade enfrentadas pelas MPEs americanas. Ademais, essas empresas enfrentam inúmeros problemas com os regulamentos nacionais, com as diferenças culturais, além da falta de conhecimento dos mercados estrangeiros e dos altos custos de capital e de transporte (BLOODGOOD et al., 2010). Assim, essas dificuldades constrangem a atuação das MPEs exportadoras e das empresas que querem se tornar exportadoras.

As MPEs norte-americanas diagnosticaram as principais restrições e barreiras que dificultam a sua internacionalização via exportação. O primeiro grupo de dificuldades relatado pelas MPEs são as barreiras internas, com os seguintes problemas (BLOODGOOD et al., 2010, p.19-22, tradução nossa):

i) Acesso ao financiamento: as pequenas empresas têm dificuldade de obter financiamento do comércio, de capital de giro e para as exportações (especialmente na fase pré-embarque). Ademais, os bancos não apoiam os negócios de pequeno porte, restringindo o crédito, já que essas empresas apresentam garantias mínimas, sendo consideradas empresas com maior risco de “calotes” do que as grandes empresas.

ii) Regulamentação governamental: segundo os relatos das pequenas e médias empresas (PMEs) dos EUA, o controle das exportações é muito burocrático, envolvendo um processo longo, demorado e complicado. Além do mais, há muitas tarifas sobre os insumos intermediários, de tal modo que isto se apresenta com um empecilho às exportações das empresas de pequeno porte.

iii) Pequena escala de produção: falta de economias de escala, o que limita o potencial de exportação e a capacidade para suprir grandes encomendas se apresenta limitada.

O segundo grupo de dificuldades são as barreiras externas, do qual fazem parte:

i) Regulamentações governamentais estrangeiras: não há uma norma padronizada em todos os países, havendo altos custos administrativos para a conformidade com todos os países.

ii) Conhecimento limitado dos mercados externos: uma vez que as pequenas empresas não têm recursos suficientes para investigar e identificar as oportunidades de exportação, de estabelecer relações com clientes de outros países e compreender as regras de importação e exportação dos demais mercados.

iii) Barreiras culturais: a diferença cultural e do idioma apresenta-se como barreira às exportações, pois as empresas encontram dificuldades para identificar a necessidade e os gostos dos clientes estrangeiros.

Desse modo, para superar essas barreiras que se impõem às exportações das MPEs, várias agências governamentais norte-americanas promovem ações, como programas de financiamento ao comércio para a promoção das atividades de exportação, programas de representação em mercados estrangeiros, apoio à participação de feiras e promoção de investimento.

Ressalta-se que desde a década de 1950, os EUA davam um tratamento especial às empresas de pequeno porte com criação de leis para este fim, como o *Small Business Act*, uma lei de apoio às pequenas empresas, de 30 de julho de 1953, que serve de inspiração para as novas regulações norte-americanas para as MPEs, até os dias atuais (FIGUEIREDO, 2012). O *Small Business Act*, definido com 16 metas, foi fundamental para direcionar as medidas de política focadas nas MPEs, minimizando os efeitos do pós-guerra e assim, não permitindo que as mesmas ficassem mais frágeis e vulneráveis no mercado (Ibid.).

No âmbito das políticas nacionais, destaca-se a atuação das agências e programas desenvolvidos pelo governo norte-americano, como a atuação do *Foreign Agricultural Service* (FAS) do Departamento de Agricultura dos EUA (USDA) que coleta informações sobre os mercados em que as empresas irão atuar, a fim de conhecer a real demanda destes novos mercados e qual melhor maneira para as empresas podem se inserirem nesses países.

As pequenas empresas também contam como o apoio financeiro de algumas instituições, como mostra USITC (2010b):

i) Banco de Exportação e Importação dos Estados Unidos (Ex-ImBank): que fornece financiamento de pré-exportação, seguro de crédito à exportação, estrutura e projeto de financiamento.

ii) *Overseas Private Investment Insurance Corporation* (OPIC): que fornece financiamento de médio e longo prazo, por meio de empréstimos diretos e garantias de empréstimos para projetos de investimentos nos mercados emergentes. Assim, a OPIC fomenta os investimentos das pequenas empresas, bem como atua como seguradora dos riscos e danos incorridos pelas empresas.

iii) EUA *Small Business Administration* (SBA), definida com base na *Small Business Act*: envolve três programas de garantias de empréstimos concedidos às MPEs. O primeiro programa é *Export Express*, que é usado para financiar os custos relacionados com a exportação. O segundo programa denominado *Export Working Capital Loan* serve como suporte para as empresas de pequeno porte exportadoras, uma vez que financia capital de giro para que estas empresas possam realizar as suas vendas no comércio mundial. O último programa é *International Trade Loan* que envolve financiamento à aquisição, construção e modernização da estrutura produtiva das empresas.

Como apresentam Bloodgood et al. (2010, p.58-59, tradução nossa), as empresas de pequeno porte nos EUA recebem apoio do governo dos EUA através de três tipos de assistência financeira, para promoção das suas exportações:

i) Financiamentos (incluindo empréstimos, financiamentos, arrendamento e garantias de empréstimos): o governo dos EUA oferece financiamento para atividades de exportação em quatro categorias: desenvolvimento de exportação e financiamento de capital de giro, linhas de financiamento do desenvolvimento, financiamento para os compradores internacionais e financiamento de projetos de investimento.

ii) Seguro: O governo dos EUA oferece às empresas norte-americanas seguro para mitigar o risco das operações de exportação e investimentos no exterior. A cobertura inclui perdas de inadimplência, inconversibilidade da moeda, entre outros.

iii) *Grants*: O governo dos EUA fornece fundos para permitir que empresas norte-americanas realizem estudos de viabilidade em projetos de infraestrutura e treinem a comunidade empresarial estrangeira e os funcionários do governo dos EUA sobre as práticas de negócios, reformas regulatórias e outras atividades de desenvolvimento econômico.

Ressalta-se ainda que em 2010, foi assinado, pelo presidente dos EUA, a Ordem Executiva 12.870 – a *National Export Initiative* (NEI) – que estabelece um Gabinete de Promoção às exportações para elaborar e implementar programas a fim de melhorar a assistência às exportações das empresas de pequeno porte, auxiliando os novos exportadores e consolidando os exportadores existentes. Como retratam Bloodgood et al. (2010, p.60, tradução nossa), as principais medidas da NEI incluem aumento no orçamento:

- i) do Ex-Im Bank, para a expansão do financiamento às PMEs;
- ii) do USDA a fim desenvolver mais atividade de apoio às exportações;
- iii) do Departamento de Comércio dos EUA (USDOC), para ampliação do número de especialistas em comércio para defender os direitos das empresas dos EUA e aumentar o

número de PMEs exportadoras, bem como ampliar a área de atuação das empresas, incluindo países emergentes.

Nos EUA, os estados e as cidades também desenvolvem programas de apoio às exportações das empresas de pequeno porte, simultaneamente com os programas federais. Bloodgood et al. (2010, p.59, tradução nossa) mostram que os programas estaduais variam em cada estado, porém, normalmente, todos incluem “aconselhamento aos exportadores; pesquisa de mercado; desenvolvimento de estratégias de entrada no mercado, informações de produtos e preços; pesquisas para agentes e distribuidores [...]”.

Vale destacar as *Business Incubators* (incubadoras de empresas) presentes nos EUA. Estas incubadoras “oferecem espaço físico, serviços de escritório e treinamento gerencial às empresas nos seus estágios iniciais de desenvolvimento” (PUGA, 2000, p.27), estas empresas ficam em torno de dois a três anos nas incubadoras até apresentarem aptas para se manterem sozinhas no mercado.

Os EUA possuem o maior número de incubadoras do mundo, e esse número apresentou um aumento significativo, passando de 12 programas em 1980, para 587 em 1998 (PUGA, 2000) e alcançando em 2012, 1.115 incubadoras (SENADO FEDERAL, 2012).

Deste modo, observa-se que nos EUA pode não haver uma legislação explícita sobre o suporte do Estado ao desenvolvimento industrial do país, mas, há uma gama de instituições federais, estaduais e municipais, juntamente com programas do Congresso, que implementam diversas medidas de apoio às empresas, incluindo as de pequeno porte. Trata-se de medidas de auxílio financeiro, de subsídios, de garantias e incentivos que possibilitam que as MPEs possam desenvolver as suas atividades, garantindo o seu crescimento, bem como a sua expansão no mercado internacional.

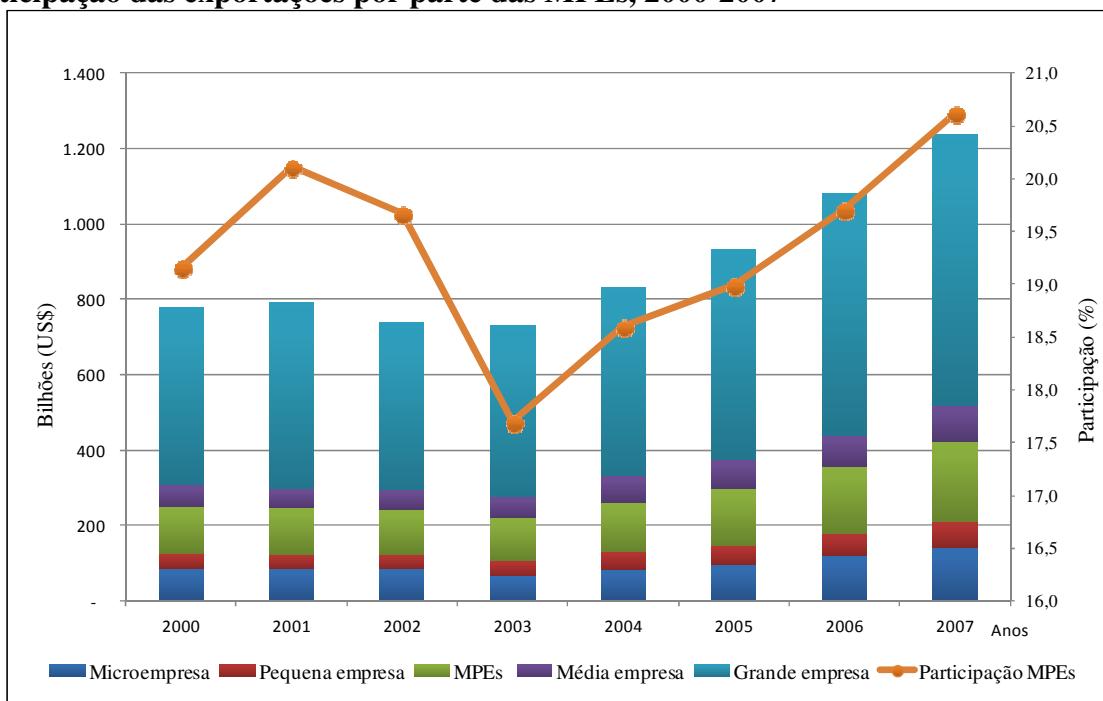
Salienta-se ainda, que as medidas de políticas industriais recentes do Brasil apresentam algumas semelhanças com as medidas desenvolvidas nos EUA. Contudo, o aparato institucional dos EUA está mais consolidado do que o verificado no Brasil, como exemplo, tem-se o número de incubadoras de empresas nos EUA que é superior ao verificado no Brasil. Essas incubadoras possibilitam reduzir a taxa de mortalidade das MPEs, oferecendo apoio para minimizar a fragilidade e vulnerabilidade dessas empresas, e assim, ampliando a possibilidade de sucesso desses empreendimentos.

2.2.1.2 A Evolução das Exportações das Empresas de Pequeno Porte dos EUA

Como base nos dados de Wise, Grossman et al. (2010), as MPEs norte-americanas foram responsáveis por 20% do valor exportado dos EUA, totalizando em 2007 um valor de US\$ 211.500 bilhões. Observou-se que as MPEs aumentaram em torno de 168% o valor exportado de 2000 a 2007, como mostra o gráfico 1. Aliás, o valor exportado das microempresas foi superior ao valor exportado das pequenas e das médias empresas, em todos os anos da série.

Não considerando as grandes empresas (que detém o maior percentual de participação das vendas externas norte-americanas), as microempresas são as mais expressivas, em termos absolutos e relativos, no valor exportado dos EUA. Sozinhas, as microempresas foram responsáveis, em média, por 13% ao ano (a.a.) do total de exportações dos EUA, enquanto as pequenas empresas ficaram com uma participação de 6,4% ao ano. As exportações de MPEs corresponderam, em média, a 19,3% a.a. (de 2000 a 2007), sendo que houve uma trajetória de aumento nesse indicador. Considerando o período de 2003 a 2007, as exportações de MPEs aumentaram quase três pontos percentuais, registrando 17,7% (em 2003) para 20,6% (em 2007). Tal aumento foi alavancado pelo bom desempenho das microempresas, já que a participação das pequenas empresas se manteve estável.

Gráfico 1 – Exportações de mercadorias dos EUA por tamanho das empresas e participação das exportações por parte das MPEs, 2000-2007

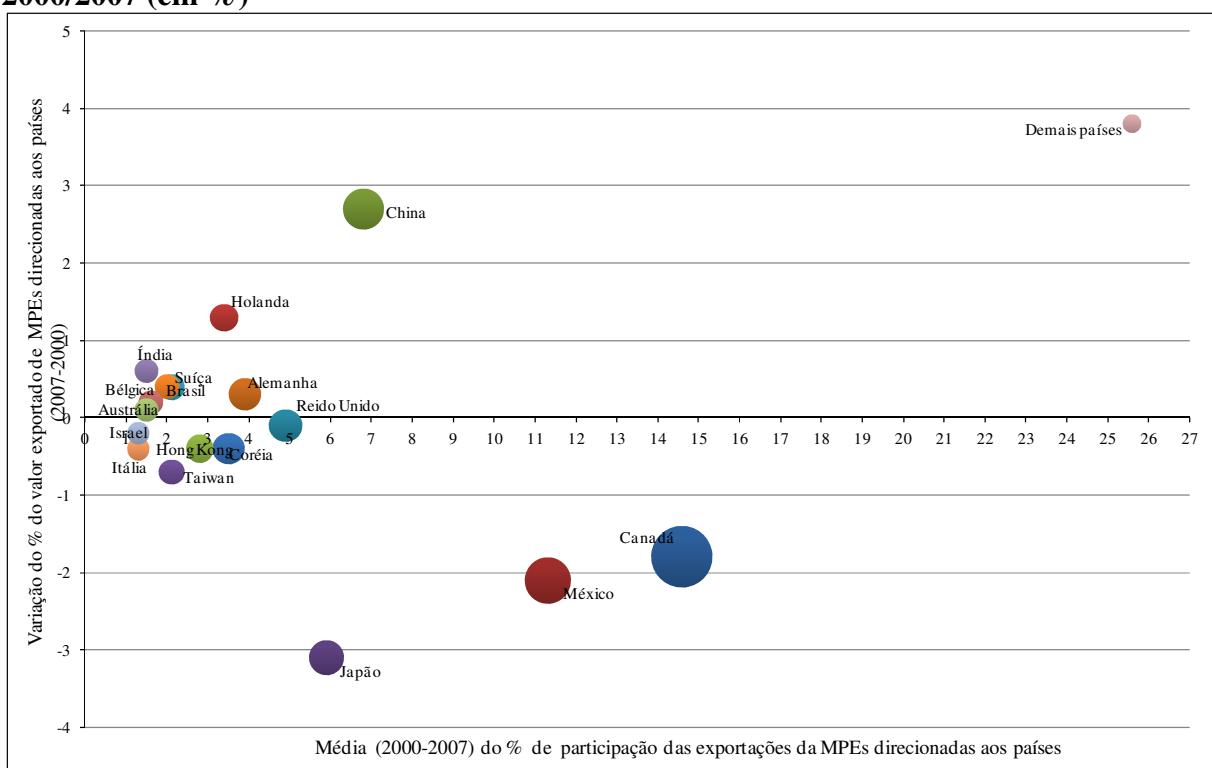


Fonte: Adaptado de WISE; GROSSMAN et al. (2010).

Acerca do mercado de destino das exportações das MPEs norte-americanas, observa-se que a maioria das vendas externas foi direcionada para países próximos geograficamente dos EUA e que compartilham traços linguísticos ou históricos (BLOODGOOD et al., 2010). Neste caso, os parceiros do Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) – Canadá e México –, são os principais destino para as MPMEs exportadoras de bens no ano de 2007, recebendo quase 26% das exportações dessas empresas.

O gráfico 2 mostra o percentual do valor exportado das MPEs direcionadas aos principais mercados (com base no ano de 2007), bem como a variação desse percentual ao longo de 2000 a 2007. Como pode ser observado, Canadá e México são os principais países de destino das exportações de MPEs, entretanto, houve uma diminuição dessa concentração, visto que houve uma queda significativa do valor exportado relativo direcionado a estes países, Canadá com uma perda de 1,8 pontos percentuais (p.p.) e México com uma perda de 2,1 p.p., apenas Japão teve um decréscimo maior, de 3,1 pontos percentuais. Ressalta-se ainda a expansão de mercadorias de MPEs direcionadas à China, um aumento de quase três pontos percentuais.

Gráfico 2 – Principais mercados de destino das exportações de MPEs dos EUA – 2000/2007 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados de USITC (2010a).

Então, os principais destinos das exportações das micro, pequenas e médias empresas dos EUA no ano de 2007 foram Canadá (US\$ 45 bilhões), México (US\$ 35 bilhões), China (US\$ 21 bilhões), Japão (US\$ 18 bilhões), o Reino Unido (US\$ 15 bilhões), Alemanha (US\$ 12 bilhões) e Coréia do Sul (US\$ 11 bilhões) (Bloodgood et al., 2010).

No que tange aos principais produtos exportados das empresas de micro e pequeno porte dos EUA, Wise, Grossman et al. (2010) mostram que os ‘produtos de informática e eletrônicos’, ‘produtos químicos’, ‘máquinas e equipamentos de transporte’ destacam-se nas exportações das MPMEs, sendo que o conjunto desses produtos representou em torno de 50% do total das exportações dessas empresas.

Dentre os grupos de indústria classificados por intensidade tecnológica, a indústria de alta tecnologia foi a que mais participou das exportações das MPMEs, em torno de 36,1% no ano de 2007. Mas, observa-se que essa indústria apresentou uma queda de 2002 a 2007, sendo que as indústrias de média-alta tecnologia, média-baixa tecnologia e os produtos não industrializados apresentaram um acréscimo nas exportações das empresas de pequeno porte dos EUA, conforme a tabela 1.

Tabela 1 – Distribuição das exportações de MPMEs dos EUA, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2002 e 2007 (em %)

	Atividades	2002		2007	
		MPMEs	Total dos EUA	MPMEs	Total dos EUA
I	Indústria de alta tecnologia	41,3	52,9	36,1	46,5
26	Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos	18,6	22,2	15,1	16,5
28	Fabricação de máquinas e equipamentos	11,7	10,9	11,7	11,5
30	Fabricação de equipamentos de transporte	11,0	19,8	9,3	18,5
II	Indústria de média-alta tecnologia	12,1	15,6	14,1	17,0
20	Fabricação de produtos químicos	9,1	12,4	11,3	13,8
27	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,0	3,2	2,8	3,2
III	Indústria de média-baixa tecnologia	9,9	9,4	13,1	12,0
19	Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo	1,0	1,2	3,0	2,9
22	Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	2,3	2,3	1,9	1,7
23	Fabricação de produtos de minerais não metálicos	0,9	0,9	0,7	0,8
24	Metalurgia	2,7	2,4	4,3	4,0
25	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	3,0	2,6	3,2	2,6
IV	Indústria de baixa tecnologia	22,4	17,4	18,5	15,3
10	Fabricação de produtos alimentícios	5,9	3,8	5,3	3,5
11 e 12	Fabricação de bebidas e tabaco	0,3	0,6	0,4	0,4
13	Fabricação de produtos têxteis	1,9	1,3	1,2	1,0
14	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	1,3	0,9	0,6	0,3
15	Preparação de couros, artigos para viagem e calçados	0,5	0,4	0,4	0,3
16	Fabricação de produtos de madeira	1,2	0,5	0,9	0,4
17	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	2,2	2,1	1,6	1,8
31	Fabricação de móveis	0,4	0,3	0,4	0,3
32	Fabricação de produtos diversos	7,5	6,9	7,0	6,8
	Não Industrializados	15,4	7,8	18,7	11,5

Fonte: Adaptada de USITC (2010a).

Portanto, as exportações das MPEs dos EUA representaram em torno de 20% do total das exportações norte-americanas, e desde 2003 este percentual apresentou uma trajetória de aumento, refletindo uma efetividade das medidas de apoio à manutenção e inserção de empresas de pequeno porte dos EUA no mercado internacional.

Pode-se concluir que as exportações das MPEs dos EUA são dominadas por produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica, sendo que os principais destino das exportações são os países do NAFTA, China e Japão.

2.2.2 Itália

2.2.2.1 Algumas Medidas de Incentivos às Empresas de Pequeno Porte na Itália

As micro e pequenas empresas exercem um papel importante na estrutura econômica e social da Itália, sendo característico deste país a divisão da indústria em distritos industriais regionalizados. Ou seja, a formação de distritos industriais a partir do desenvolvimento da base econômica do país, sustentada nas empresas de pequeno e médio porte, caracteriza e se apresenta como um caso de sucesso da atuação das MPEs em uma economia.

Assim, a chamada “Terceira Itália” (parte central e nordeste da Itália), diante de uma “Itália do norte” desenvolvida e de uma “Itália do sul” atrasada, caracteriza-se pelo desenvolvimento de aglomerações de MPMEs reunidas em cadeias produtivas, concentrando um grande número de distritos industriais, que tem um alto grau de coordenação cooperativa (LASTRES et al., 1999).

A formação desses distritos foi importante para o crescimento e desenvolvimento do papel econômico e social das MPEs na Itália. Estas empresas representam em torno de 98% das empresas italianas existentes no país e gerando 56% dos empregos formais na Itália (GIOVINE; MICELLI et al., 2012). Aliás, a contribuição das MPEs nas exportações na economia italiana foi em torno de 25% do total, no ano de 2010 (CENTRO STUDI CNA, 2013a).

Contudo, as dificuldades de acesso ao crédito, tal como descritas no capítulo 1 deste trabalho, são considerados por Giovine, Micelli et al. (2012) com um dos problemas que as MPEs italianas enfrentam para ampliação das suas participação no mercado interno, bem como para o acesso aos mercados externos, visto que estas empresas apresentam uma estrutura produtiva e de recursos limitados para enfrentar os encargos administrativos do comércio internacional e para financiar a sua exportação.

Então, se fez e se faz necessário medidas e instrumentos políticos para a promoção da inserção das MPEs no comércio mundial e aumento da sua competitividade. Desde a década de 1950, o governo italiano implementa medidas de política de apoio às MPEs. Inicialmente essas medidas eram voltadas para a parte sul do país, mas, nos anos de 1990 outras regiões “passaram a ser beneficiadas com programas de incentivo da Comunidade Europeia” (PUGA, 2000, p.30), enquanto as MPEs do norte da Itália foram impulsionadas pelo “processo de desverticalização da produção das grandes empresas” (CENTRO STUDI CNA, 2013a).

Na Itália, há diversas linhas de crédito para as empresas de pequeno porte, disponibilizadas por bancos locais, federais e internacionais. Além do papel importante desempenhado pelas cooperativas de garantia de crédito no financiamento às MPEs.

Puga (2000) destaca a atuação do Banco Europeu de Investimentos (EIB) que financia projetos de infraestrutura e apoia projetos das MPEs. Este banco é o principal acionista do Fundo Europeu de Investimentos que concede aval para empréstimos e capital de risco às MPEs que têm ativos de até US\$ 76 milhões, sendo empresas que não possuam qualquer relação com as grandes empresas.

Outra medida importante de financiamento às MPEs na Itália foi a criação, em 1952, do banco de desenvolvimento (que nos anos de 1990 se tornou uma sociedade anônima) que oferece “empréstimos de médio e longo prazo para as empresas e créditos para apoiar as exportações” (PUGA, 2000, p.33). Trata-se do *Mediocredito Centrale* que possui algumas linhas de créditos direcionadas às MPMEs, destacada por Puga (2000):

- i) apoio à aquisição de máquinas e equipamentos (Lei Sabatini, 1.329/65) por parte das MPMEs, fornecendo um crédito de até US\$ 1,8 milhões;
- ii) apoio à formação de consórcios por MPMEs (Lei 317/91), sendo que Mediocredito Centrale fornece créditos de até US\$1,2 milhões, financiando até 80% da despesa prevista em áreas de menor desenvolvimento;
- iii) créditos direcionados a projetos de inovação tecnológica das MPMEs;
- iv) financiamento de até 70% dos investimentos em capital de risco das empresas de pequeno porte.

No âmbito das medidas direcionadas à internacionalização das MPEs italianas, observa-se a criação da Lei das Pequenas Empresas, a União Europeia tem como objetivo, primeiramente, promover a internacionalização das MPEs dentro dos Estados pertencentes à União Europeia, e depois para os demais mercados, com destaque para as economias de alto crescimento, China e Índia (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.]). Além disso, o governo da Itália

tem as suas próprias ferramentas de intervenção para promover a inserção dessas empresas no comércio mundial.

As ferramentas de apoio disponibilizadas pelas administrações públicas envolvem: “i) serviços de consultoria e assistência técnica; ii) o alívio financeiro através da diminuição de juros sobre empréstimos, prestação de garantias, capital de risco; iii) seguro de riscos comerciais ligadas à internacionalização” (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.], p.126). Ao todo são 95 instituições promovendo medidas de internacionalização, sendo que as principais são o *Istituto Nazionale per il Commercio Estero* (ICE), *Società italiana per le imprese all'estero* (SIMEST) e *Servizi assicurativi del commercio estero* (SACE).

O ICE orientado pelo Ministério de Desenvolvimento Econômico da Itália, é responsável em desenvolver e facilitar a internacionalização das empresas italianas, sendo que há uma atenção especial às MPMEs. O instituto disponibiliza serviços de consultoria para as empresas exportadoras e futuras exportadoras, oferecendo serviços para promover e acompanhar todas as etapas do processo de internacionalização, como informações acerca dos mercados externos em que as empresas podem atuar; as empresas italianas podem fazer apresentações sobre os seus produtos (feira virtual); proteção à propriedade intelectual das empresas; serviços para a promoção de produtos das empresas italianas nos mercados externos (MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2011).

A SIMEST visa promover a internacionalização das MPMEs da Itália, com base em medidas financeiras, a fim de melhorar a sua competitividade. As atividades desenvolvidas pela SIMEST envolvem: i) financiamento para a capitalização das MPMEs exportadoras, a fim de consolidar a estrutura financeira dessas empresas; ii) facilitação de créditos à exportação (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.]). Além de serviços de investimento (capital próprio e capital de risco) e incentivos financeiros com empréstimos, estudo de viabilidade, taxas de juros reduzidas (MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2011).

Destaque para a ferramenta desenvolvida pela SIMEST, que envolve o “Financiamento subsidiado”, com juros baixos, para a realização de programas de investimentos de abertura de instalações em outros países fora da União Europeia (MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2011, p.28), registrado pela Lei 133/2008. Tal Lei também estabeleceu o instrumento de “Empréstimos especiais” para a construção de pré-viabilidade e de viabilidade dos investimentos italianos em mercados internacionais, com programas de assistência técnica relacionada com esses investimentos em países não membros da União Europeia. Trata-se de uma ferramenta que financia, com juros baixos, destinados a uma pesquisa de mercado/estudo sobre a viabilidade em acessar algum

mercado externo (MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2011, p.29). Aliás, a Lei 133/2008 estabeleceu outra ferramenta de empréstimos especiais, com juros baixos, para as PMEs exportadoras a fim de melhorar e preservar a solidez financeira dessas empresas, aumentando a sua competitividade no mercado externo.

O SACE, pertencente ao Ministério de Economia e Finanças da Itália, inicialmente, tinha como objetivo principal ser uma agência de seguros de crédito à exportação. Mas, atualmente esta empresa conta com ferramentas para facilitar a internacionalização e gerir instrumentos financeiros de apoio a projetos de investimentos, realizando atividades como: i) crédito à exportação; ii) seguro de investimentos estrangeiros; iii) garantias financeiras; iv) seguro de crédito (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.]).

Além disso, observa-se o desenvolvimento de projetos de financiamento e de promoção às exportações das empresas de micro e pequeno porte, por parte das agências regionais – conhecidas como *Sportelli regionali per l'internazionalizzazione delle imprese* (Sprint) –, que contam com o auxílio do ICE, da SIMEST, do SACE e da Câmara de Comércio. O Sprint visa dar assistência às MPEs sobre como “acessar e usar os instrumentos promocionais e financeiros, assistência legal, fiscal e administrativa do comércio exterior e apoio e orientação na seleção de mercados estrangeiros” (MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, 2011, p.9, tradução nossa).

Na Itália, também se observa a implementação de medidas de política industrial em nível local, no qual “as regiões podem criar suas próprias sociedades financeiras, cujas atividades se sobrepõem e se juntam com a de SIMEST” (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.], p.130).

2.2.2.2 A Evolução das Exportações das Empresas de Pequeno Porte da Itália

Na Itália, no período de 2008 a 2010, mais de 90% das empresas exportadoras foram de micro e pequeno porte, sendo que as microempresas foram numerosamente mais significativas do que as pequenas empresas, com um aumento de quase três pontos percentuais e representando cerca de 64% das firmas exportadoras.

Tabela 2 – Número de empresas exportadoras na Itália, segundo porte de empresas – 2008 a 2009

Porte de empresas	Número de empresas exportadoras					
	2008		2009		2010	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Microempresas	116.838	61,30	110.810	61,58	121.256	64,15
Pequenas empresas	59.211	31,07	55.145	30,64	55.076	29,14
MPEs	176.049	92,37	165.955	92,22	176.332	93,29
Médias empresas	11.573	6,07	11.050	6,14	10.582	5,60
Grandes empresas	2.025	1,06	1.987	1,10	1.982	1,05
Porte não definido	953	0,50	958	0,53	110	0,06
Total	190.600	100	179.950	100	189.006	100

Fonte: CENTRO STUDI CNA (2013b, p. 5, tradução nossa)

As MPEs italianas foram responsáveis por quase 25,7% das vendas externas da Itália, em termos de valor, no ano 2010²⁵ (CENTRO STUDI CNA, 2013b). Ao contrário da análise do número de empresas exportadoras, no qual as microempresas foram as mais significativas, observa-se que no valor exportado as grandes empresas são as mais expressivas, sendo responsáveis por 45% das exportações italianas. Enquanto isso, as microempresas (mesmo detendo o maior número de empresas exportadoras) foram responsáveis por apenas 7% das vendas externas da Itália. Já as pequenas empresas responderam por 18% da pauta exportadora da Itália, exportando mais do que o dobro que as microempresas.

Tabela 3 – Valor exportado das empresas da Itália, segundo porte de empresas – 2008 a 2010

Porte de empresas	FOB em Milhões (euros)					
	2008		2009		2010	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Microempresas	22.034	6,23	19.769	7,06	22.926	7,10
Pequenas empresas	63.844	18,04	50.770	18,13	59.980	18,57
MPEs	85.878	24,26	70.539	25,19	82.906	25,67
Médias empresas	102.403	28,93	81.302	29,03	91.152	28,22
Grandes empresas	162.578	45,94	125.627	44,86	146.939	45,50
Porte não definido	3.066	0,87	2.595	0,93	1.979	0,61
Total	353.925	100	280.063	100	322.976	100

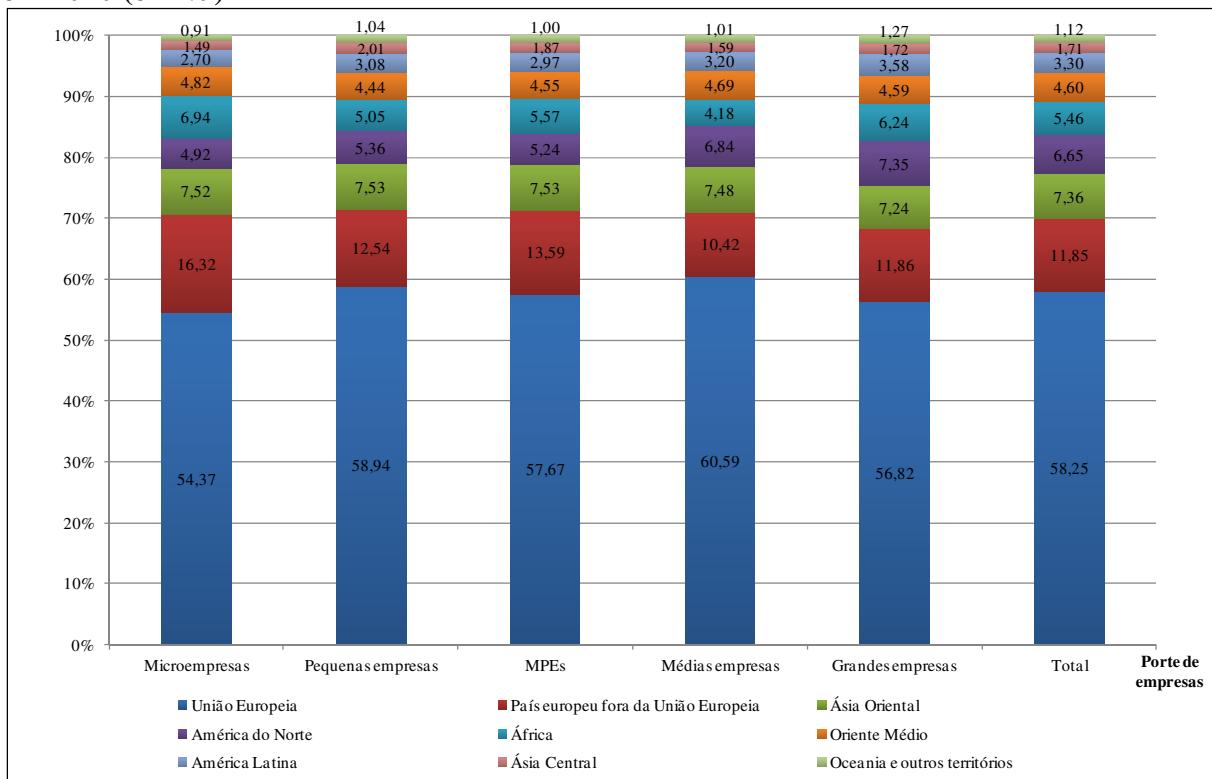
Fonte: CENTRO STUDI CNA (2013b, p.5, tradução nossa).

Em termos de mercado de destino das exportações, as microempresas apresentaram uma composição geográfica das suas vendas internas semelhante a média nacional. A maioria das vendas externas foi direcionada para países da Europa, recebendo cerca de 70% das exportações dessas empresas, no ano de 2010 (Gráfico 3), sendo que 57% tiveram como

²⁵ Ressalta-se que os dados apresentados para a Itália, de 2008 a 2010, foram impactados negativamente pela crise financeira de 2008, especialmente as MPEs (RENDÀ; LUCHETTA, [s.d.]).

mercado de destino países membros da União Europeia e 13% países europeus fora esse bloco. A seguir estão os países da Ásia oriental que receberam 7% das vendas externas das MPEs italianas, enquanto o continente americano recebeu cerca de 8% de produtos das empresas de micro e pequeno porte, com destaque para os países da América do Norte. Obviamente, em comparação com as grandes empresas, as MPEs estão mais presentes nos mercados de proximidade geográfica.

Gráfico 3 – Distribuição das exportações das MPEs da Itália, por mercados de destino – em 2010 (em %)



Fonte: Adaptado de GIOVINE; MICELLI et al. (2012).

Os principais produtos exportados pelas empresas de micro e pequeno porte da Itália foram os produtos da indústria de baixa intensidade tecnológica, sendo que o conjunto desses produtos representa em torno de 37,6% a.a. do total das exportações dessas empresas, ao longo de 2008-2010 (Tabela 4).

Em nível de atividades, em 2010, a ‘fabricação de máquinas e equipamentos’ foi a atividade mais expressiva nas exportações das MPEs, com um percentual de participação em torno de 21,5%. Em seguida, têm-se as atividades “fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos” (com 10,4%) e ‘fabricação de produtos alimentícios e bebidas’ (10,1%). Ressalta-se ainda a diminuição significativa da atividade ‘preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados’ na participação da pauta

exportadora das MPEs, uma queda de três pontos percentuais, passando de 10,6% (2008) para 7,5% (2010).

Tabela 4 – Distribuição das exportações das MPEs da Itália, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2008 e 2010 (em %)

Atividades		2008	2010
I	Alta intensidade	25,18	25,54
21	Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	0,17	0,36
26	Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	2,38	2,13
28	Fabricação de máquinas e equipamentos	21,61	21,59
30	Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	1,01	1,46
II	Média-alta intensidade	9,27	9,40
20	Fabricação de produtos químicos	3,90	3,47
27	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	3,79	4,42
29	Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias	1,59	1,50
III	Média-baixa intensidade	21,83	20,71
19	Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis	0,09	0,00
22	Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	4,37	5,11
23	Fabricação de produtos de minerais não metálicos	3,90	2,69
24	Metalurgia	2,53	2,45
25	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	10,95	10,46
IV	Baixa intensidade	37,78	37,55
10	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	6,03	10,18
13	Fabricação de produtos têxteis	5,38	5,95
14	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	6,78	5,65
15	Preparação de couros, artigos para viagem e calçados	10,62	7,50
16	Fabricação de produtos de madeira	1,25	1,23
17	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	1,34	1,63
18	Impressão e reprodução de gravações	1,46	0,38
31	Fabricação de móveis	4,92	5,02
Demais produtos		5,94	6,80

Fonte: Adaptada de GIOVINE; MICELLI et al. (2012).

Por conseguinte, as exportações das MPEs da Itália representam em torno de 25% do total das exportações italianas, com uma tendência de aumento nesse indicador, refletindo uma efetividade das medidas, da Itália, de apoio à manutenção e inserção de empresas de pequeno porte no comércio internacional.

Pode-se concluir que as exportações das MPEs italianas foram dominadas por produtos de baixa e média-baixa intensidade tecnológica, sendo que os principais destinos das exportações são os países europeus, devido à proximidade geográfica.

3 PERFIL DA INSERÇÃO EXTERNA DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Este capítulo analisa a inserção externa das MPEs, pela ótica da participação dessas empresas nas exportações do Brasil, de 2002 a 2012, com base nas estatísticas da SECEX/MDIC (2013), atendendo aos objetivos deste trabalho. Destarte, as seções deste capítulo buscam desenhar o perfil setorial e regional das exportações de MPEs do Brasil, mostrando a sua evolução nos anos de 2002 a 2012.

A primeira parte do capítulo 3 contém uma apresentação da presença das MPEs (exportadoras e não exportadoras) no âmbito da economia brasileira; as demais seções do capítulo envolvem a análise da pauta exportadora das MPEs, investigando: i) as atividades produtivas que mais se destacam nas exportações de empresas de pequeno porte; ii) a origem das exportações (localização estadual e municipal das MPEs); iii) e o principal mercado de destino dessas exportações. Deste modo, este capítulo atenderá ao objetivo central deste trabalho, que é traçar um perfil das exportações de MPEs do Brasil no período de 2002 a 2012.

3.1 Panorama Geral das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira

A economia do Brasil apresentou um bom desempenho ao longo dos anos de 2002 a 2012, período em que houve a retomada de políticas de desenvolvimento e com medidas de apoio aos distintos portes de empresas da economia, incluindo assim, as MPEs. Destarte, as políticas direcionadas às empresas de micro e pequeno porte impulsionaram o crescimento destas empresas, ratificando a importância deste segmento na estrutura produtiva e na economia brasileira. Entre 2002 e 2012, houve um pequeno crescimento do número de MPEs (exportadoras e não exportadoras) presentes no Brasil. Esses estabelecimentos representavam 85,4%, em 2002, passando a representar 86,1%, em 2012 do número de empresas existentes no país (Tabela 5). Ao considerar os valores de microempreendedor individual no total das MPEs, estas representaram mais de 95% das empresas estabelecidas do país.

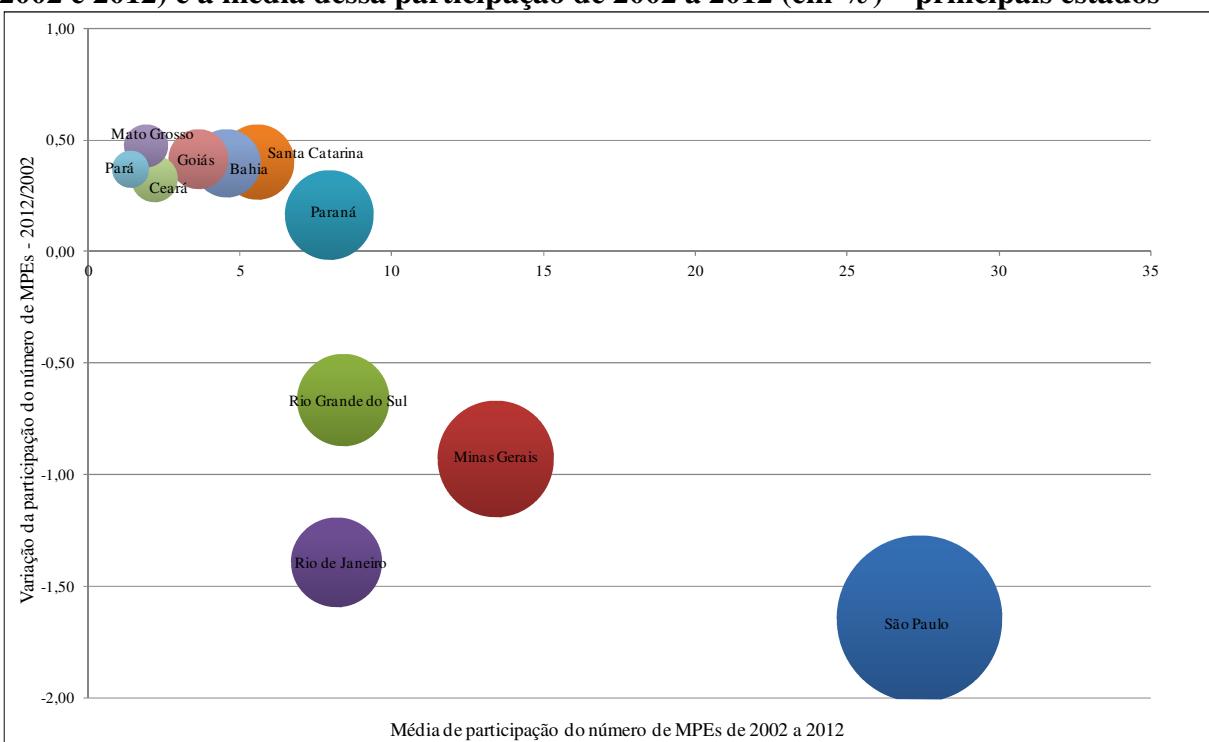
Tabela 5 – Distribuição do número de empresas no Brasil, por porte – 2002 a 2012 (em %)

Porte de empresa	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Microempreendedor individual	11,9	11,9	11,4	10,9	11,0	11,1	11,3	11,2	11,0	11,5	10,9
Microempresas	73,0	72,9	73,0	73,3	73,0	72,5	72,1	72,2	72,0	71,5	72,0
Pequenas empresas	12,4	12,5	12,8	13,0	13,2	13,4	13,6	13,6	13,9	14,0	14,1
MPEs	85,4	85,3	85,8	86,3	86,2	85,9	85,7	85,8	85,9	85,5	86,1
Médias empresas	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4	2,4
Grandes empresas	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2013).

Mais da metade das MPEs brasileiras estavam localizadas em quatro estados do Brasil, sendo que três deles são da região Sudeste (São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro) e apenas um na Região Sul (Rio Grande do Sul). São Paulo foi o estado com maior participação de estabelecimentos de micro e pequeno porte, com uma média de 27,3% a.a. do total de MPEs do Brasil, entre 2002 e 2012. Este estado, também, foi o que mais diminuiu a sua participação ao longo do período analisado, com uma queda de -1,6 pontos percentuais (Gráfico 4).

Gráfico 4 – Variação da participação do número de MPEs existentes no Brasil (entre 2002 e 2012) e a média dessa participação de 2002 a 2012 (em %) – principais estados



Fonte: Elaboração própria com base nos dados das RAIS (2013).

Com base no Índice Hirschman-Herfindahl (IHH)²⁶, utilizado para medir o grau de concentração de MPEs em relação à região de origem, observou-se que o estado de São Paulo concentrou o maior número de MPEs (exportadoras e não exportadoras), contudo houve uma tendência diminuição dessa concentração, já que o IHH apresentou uma queda de 0,0797 em 2002 para 0,0707 em 2012. Os únicos estados que apresentaram uma trajetória semelhante a de São Paulo, diminuição no valor dos seus IHH e consequentemente tendência a uma menor concentração dessas empresas, foram Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Mato Grosso (Ver Tabela B.1 Apêndice B).

Em contraposição, estados como Santa Catarina, Bahia, Goiás e Paraná, apresentaram aumento no valor do IHH, porém foram aumentos pequenos, não se aproximando do valor do IHH registrado por São Paulo, mesmo com a diminuição verificada neste estado. De maneira geral, a maioria dos estados apresentou uma estabilidade nos seus valores de IHH.

Então, mesmo com os índices de São Paulo e Minas Gerais sendo menores nos últimos anos em comparação com os primeiros anos analisados, mostrando que a concentração de MPEs nesses estados foi um pouco menor em 2012 em comparação a 2002, destaca-se que não houve uma mudança significativa no cenário de concentração de MPEs (exportadoras e não exportadoras) no Sul e no Sudeste, entre 2002-2012. Sobretudo, porque os estados que esboçaram um aumento de concentração dessas empresas estão localizados na região Centro-Sul do país.

Como apresentado por Cano (1981), desde 1930 São Paulo comanda o crescimento econômico do País, integrando os mercados, e essa integração se apresenta como um fator-chave para o dinamismo das economias das demais regiões. Dessa forma, o estado de São Paulo é visto como o principal centro para a localização de empresas de diversos portes, concentrando, assim, a maioria das empresas do Brasil.

Mesmo diante da discussão sobre a desconcentração produtiva no território nacional (em torno da queda de participação da Região Metropolitana de São Paulo (RMSP) na produção nacional) e dos processos que derivam desse movimento de desconcentração²⁷, observou-se que houve uma manutenção da maioria das MPEs existentes no Brasil centralizadas no Sul e no Sudeste do país e com uma tendência, mesmo que pequena, de

²⁶ Para conhecimento do cálculo do IHH ver Notas Metodológicas no Apêndice A. O critério de análise dos valores do IHH foi simples: aumento do índice significa tendência a aumento de concentração, enquanto diminuição do valor de IHH implica em uma tendência de diminuição de concentração. Quanto maior o índice mais concentrado é o número de empresas em uma região.

²⁷ O tema da concentração, desconcentração e reconcentração da atividade produtiva no Brasil foi debatido por diversos autores, dentre eles, destacam-se: Cano (1975; 1981; 1998; 2008), Diniz (1991;1993), Pacheco (1996;1998).

concentração em dois estados brasileiros (São Paulo e Minas Gerais), que foram os que mais registraram o número de MPEs atuantes.

Acerca dos setores em que as MPEs atuam, os dados indicaram que o setor de ‘Comércio e Serviços’, entre 2002 e 2012, se manteve como o primeiro setor mais expressivo em número de estabelecimentos de micro e pequeno porte, com uma participação média de 74,1% a.a. e aumento de 2,6% p.p. na sua participação (Tabela 6).

Em seguida, observa-se que a “Agropecuária, pesca e silvicultura” foi o segundo setor mais significativo em número de MPEs, com um percentual médio de 15,7% a.a.; mas, houve uma diminuição dessa participação de 15,1% do total de MPEs (em 2002) para 11,3% do total de MPEs em 2012, uma queda de 3,8 pontos percentuais.

Já a indústria apresentou uma queda na sua participação relativa, de 10,3% do total de MPEs, em 2002, para 9,1% em 2012. Tanto a indústria de transformação quanto a extrativa tiveram reduções nas participações.

Dentre os grupos de atividades industriais classificadas por intensidade tecnológica, a indústria de baixa tecnologia deteve o maior número de MPEs. Houve uma ligeira queda da participação relativa desse grupo, saindo de 6,3% do total de MPEs em 2002 para 5,3% do total de empresas de micro e pequeno porte existentes no Brasil em 2012. Em seguida, a indústria de média-baixa tecnologia foi a segunda mais expressiva (dentre os grupos industriais da indústria de transformação) em número de estabelecimentos de micro e pequeno porte, sendo que esta também apresentou uma diminuição na participação relativa de 0,11 p.p. no total das MPEs estabelecidas no Brasil entre 2002 e 2012 (Tabela 6).

No sentido inverso, a indústria de alta tecnologia apresentou um pequeno crescimento, tendo a sua participação relativa subindo 0,21 p.p., saindo de 0,67% do total de MPEs (em 2002) para 0,88% do total de MPEs, em 2012. Enquanto a indústria de média-alta tecnologia manteve uma estabilidade do seu valor relativo do total de MPEs brasileiras, ao longo de 2002 a 2012.

Em nível desagregado das atividades, observa-se que as atividades ‘fabricação de produtos alimentícios e bebidas’ e ‘confecção de artigos do vestuário e acessórios’ foram as mais expressivas no número de micro e pequenos negócios, tendo uma participação média de 1,43% a.a. e 1,48% a.a., respectivamente; mas, ambas as participações reduziram-se entre 2002 e 2012.

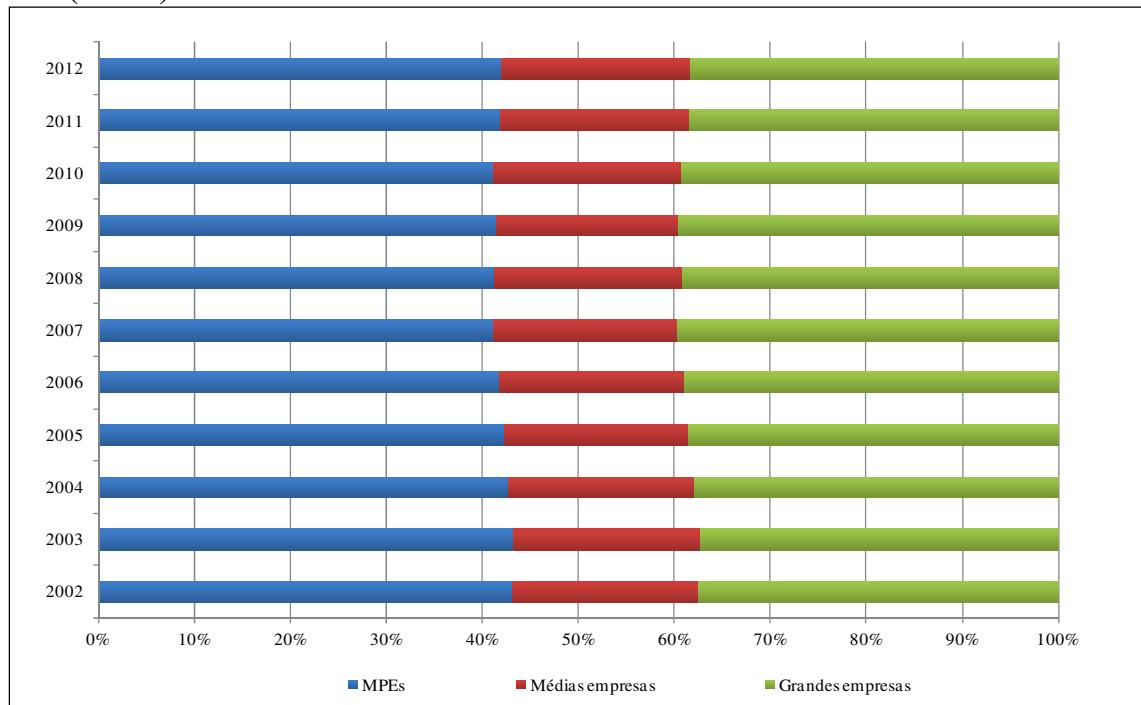
Tabela 6 – Distribuição do número de MPEs, por setores – 2002 a 2012 (em %)

Atividades		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Indústria total	10,38	10,2	10,13	10,06	10,27	10,15	7,27	9,96	9,54	9,48	9,41
	Indústria de Transformação (I, II, III, IV)	10,10	9,93	9,86	9,79	10,00	9,88	7,15	9,72	9,31	9,25	9,19
I	Alta intensidade	0,67	0,63	0,63	0,64	0,73	0,73	1,01	0,76	0,80	0,84	0,88
21	Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	0,08	0,08	0,08	0,08	0,10	0,10	0,06	0,12	0,12	0,13	0,14
26	Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,23	0,02	0,02	0,02	0,02
28	Fabricação de máquinas e equipamentos	0,46	0,43	0,43	0,44	0,52	0,52	0,56	0,54	0,57	0,60	0,63
30	Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,08	0,04	0,04	0,04	0,05
33	Fabricação de Material Eletrônico e de Aparelhos e Equipamentos de Comunicações	0,06	0,05	0,05	0,05	0,05	0,04	0,08	0,04	0,04	0,04	0,04
II	Média-alta intensidade	0,64	0,63	0,63	0,63	0,63	0,62	0,23	0,59	0,58	0,58	0,58
20	Fabricação de produtos químicos	0,35	0,35	0,35	0,35	0,33	0,32	0,10	0,30	0,29	0,28	0,27
27	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,14	0,14	0,14	0,14	0,16	0,16	0,06	0,15	0,15	0,16	0,17
29	Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias	0,15	0,14	0,14	0,14	0,14	0,14	0,08	0,14	0,14	0,14	0,14
III	Média-baixa intensidade	2,45	2,44	2,40	2,37	2,43	2,40	1,73	2,35	2,32	2,33	2,35
19	Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,21	0,01	0,01	0,01	0,01
22	Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	0,41	0,41	0,41	0,41	0,47	0,46	0,25	0,42	0,40	0,39	0,37
23	Fabricação de produtos de minerais não metálicos	0,82	0,80	0,78	0,75	0,73	0,73	0,43	0,72	0,71	0,72	0,74
24	Metalurgia	0,20	0,19	0,18	0,17	0,17	0,16	0,36	0,13	0,12	0,12	0,11
25	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	1,02	1,03	1,03	1,03	1,05	1,05	0,47	1,07	1,10	1,12	
IV	Baixa intensidade	6,35	6,24	6,19	6,15	6,22	6,14	4,18	6,01	5,62	5,50	5,39
10 e 11	Fabricação de produtos alimentícios e bebidas	1,58	1,58	1,57	1,55	1,69	1,65	0,72	1,66	1,30	1,23	1,18
12	Fabricação de produtos do Fumo	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,59	0,01	0,01	0,01	0,00
13	Fabricação de produtos têxteis	0,40	0,38	0,38	0,37	0,38	0,38	0,14	0,37	0,36	0,36	0,35
14	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	1,57	1,54	1,55	1,55	1,56	1,57	0,72	1,56	1,57	1,56	1,52
15	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados	0,41	0,41	0,42	0,42	0,41	0,41	0,75	0,38	0,37	0,36	0,35
16	Fabricação de produtos de madeira	0,66	0,63	0,62	0,59	0,58	0,56	0,35	0,51	0,48	0,46	0,45
17	Fabricação de celulose, papel e produtos de papel	0,12	0,12	0,12	0,12	0,14	0,14	0,24	0,12	0,12	0,12	0,11
18	Impressão e reprodução de gravações	0,68	0,68	0,68	0,69	0,68	0,67	0,35	0,67	0,66	0,64	0,64
31 e 32	Fabricação de móveis e produtos diversos	0,92	0,90	0,87	0,85	0,77	0,75	0,30	0,73	0,75	0,76	0,79
	Indústria Extrativa	0,28	0,27	0,27	0,27	0,27	0,27	0,12	0,24	0,23	0,23	0,22
	Agropecuária, pesca e silvicultura	15,15	15,25	15,22	14,82	14,37	13,97	36,08	13,04	12,39	11,86	11,32
	Comércio e Serviços	74,47	75,04	74,66	75,62	75,65	75,89	57,11	76,29	76,74	76,87	77,17
	Outros da indústria e/ou não classificados	0,00	0,71	1,33	1,80	2,10						

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2013).

Observa-se ainda, uma expressividade das MPEs na geração de empregos formais no Brasil, que foi em média de 42% a.a., no período de 2002 a 2012. As MPEs foram as maiores responsáveis pela geração de postos de trabalho ao longo dos anos analisados, superando as grandes empresas, mesmo com uma pequena redução da sua participação de empregos formais do país de um ponto percentual, de 43,1% em 2002 para 42,1% em 2012 (Gráfico 5).

Gráfico 5 – Distribuição dos empregados formais no Brasil, por porte de empresa – 2002 a 2012 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2013).

Esse panorama geral das MPEs na economia brasileira mostrou que esse segmento de empresas foi o mais expressivo em quantidade de firmas existentes no Brasil, sendo que a maioria atuou no setor terciário, entre 2002 e 2012. Dentre as MPEs que atuaram na indústria de transformação, a indústria de baixa tecnologia concentrou o maior número de empresas de micro e pequeno porte em comparação aos demais grupos de indústria, segundo a intensidade tecnológica. Aliás, não houve tendência de alteração deste cenário, e sim uma estabilidade, visto que as alterações verificadas, durante uma década, foram pequenas.

3.2 Desempenho Exportador das Micro e Pequenas Empresas no Brasil

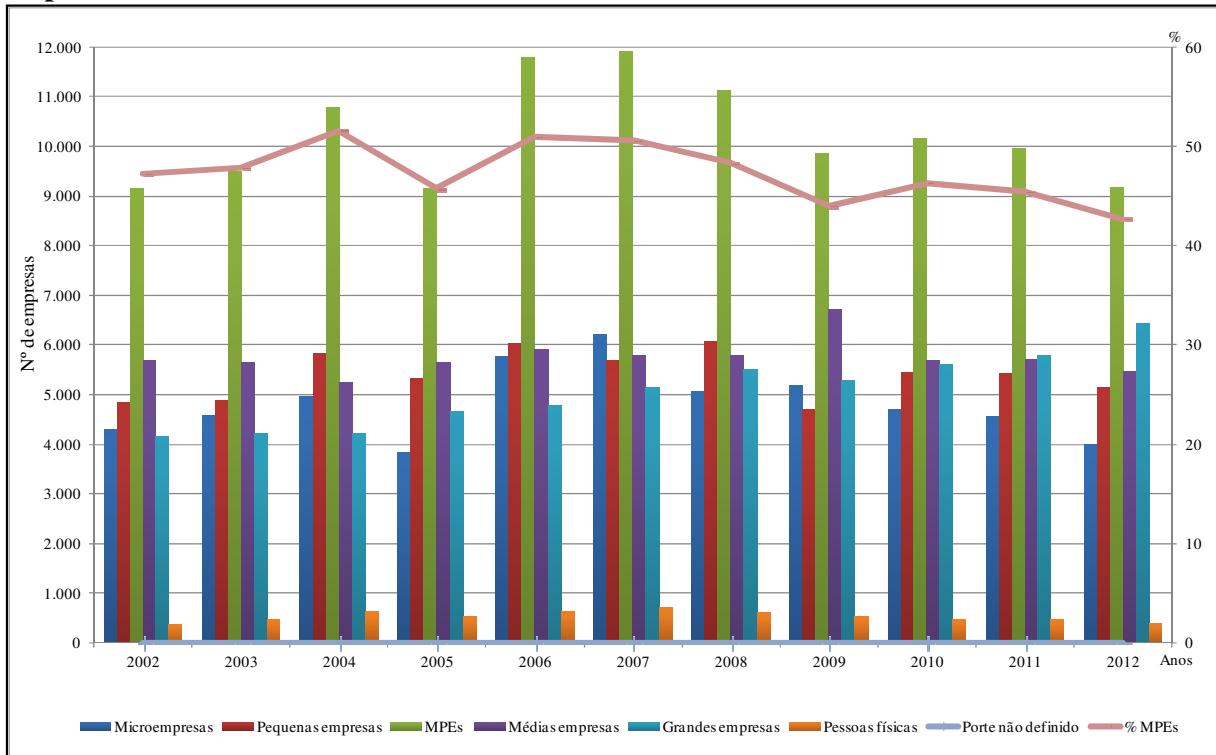
3.2.1 Análise do Número de MPEs Exportadoras e Participação no Valor Exportado Brasileiro

No ano de 2012 as exportações brasileiras alcançaram um valor de US\$ 242,5 bilhões registrando um crescimento de 300%, no período de 2002 a 2012. A base exportadora expandiu-se nesse período, com a incorporação de 2.142 firmas, caracterizando um crescimento de 11%, registrando assim, 21.482 empresas exportadoras em 2012.

A evolução do número de MPEs exportadoras foi caracterizada com um pífio aumento de 9.137 empresas, em 2002, para 9.171 em 2012, crescimento acumulado de apenas 0,37%. Mesmo com esse baixo crescimento, as MPEs continuaram sendo o grupo mais numeroso do total de empresas exportadoras do Brasil, dado que elas representaram 42,6%, em 2012. É importante dizer, que dentre as MPEs, as pequenas empresas foram mais expressivas do que as microempresas, visto que o número de microempresas exportadoras diminuiu em 293 empresas, enquanto as pequenas empresas exportadoras tiveram um crescimento de 327 firmas, equivalendo uma taxa de crescimento de 6,7%, entre 2002 e 2012.

O gráfico 6 apresenta um resumo desse indicador no período de 2002 a 2012, segundo o porte das empresas. Nele é possível observar que o número de grandes empresas aumentou no período analisado, com um crescimento acumulado de 55,5%. Este foi o maior crescimento verificado dentre os grupos de empresas, já que as MPEs cresceram apenas 0,37%, enquanto as médias empresas exportadoras apresentaram uma retração, com uma taxa de crescimento acumulada no período de -0,4%. Deste modo, a avaliação geral é que a base exportadora de MPEs apresentou um baixo crescimento, visto as pequenas taxas de crescimento acumulado que foram registradas entre 2002 e 2012.

Gráfico 6 – Distribuição do número de empresas exportadoras do Brasil, por porte de empresa – 2002 a 2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: Neste gráfico está representado, separadamente, o valor exportado (FOB) das microempresas e das pequenas empresas, bem como a soma desses valores que representa o valor exportado das MPEs.

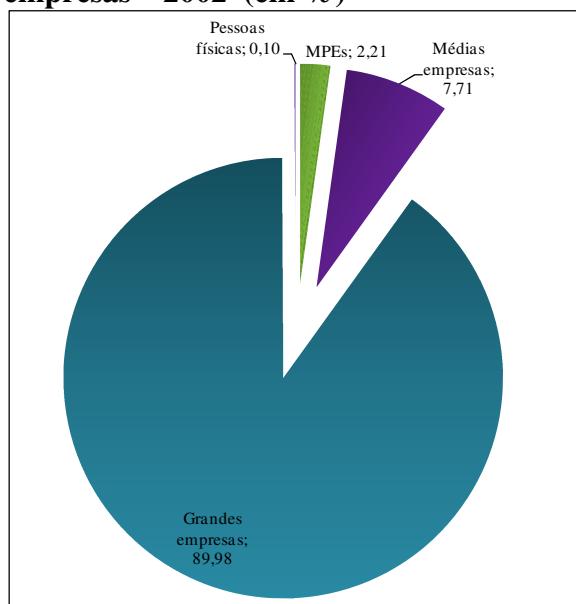
O gráfico 6 também mostra a participação das MPEs no total das empresas exportadoras do Brasil, entre 2002 e 2012, sendo que este percentual ficou em média de 47% ao ano, apresentando uma queda expressiva de quase cinco pontos percentuais no período em questão. Desagregando essa análise, percebe-se que as microempresas tiveram uma redução de 22,2% em 2002, para 18,6% em 2012; enquanto as pequenas empresas representavam 25% das empresas exportadoras do Brasil em 2002, passando a representar 24% no ano de 2012.

Percebe-se que uma das metas da PDP (2008-2010), aumentar em 10% o número das pequenas e médias empresas (PMEs) exportadoras, não foi alcançada. Pelo contrário, o que se observou foi uma redução da presença de empresas de micro, pequeno e médio porte nas exportações do Brasil, mesmo com a política de incentivo à ampliação do número de MPMEs exportadoras.

Ressalta-se que tal meta pode ter sido prejudicada pela crise financeira mundial que ocorreu em 2008, já que houve uma retração de MPEs exportadoras de 2008 a 2012. Muitas empresas saíram do mercado e outras deixaram de entrar, não imediatamente no ano da crise (dado que há uma defasagem temporal), mas nos anos seguintes, sobretudo em 2009, no qual os efeitos da crise puderam ser sentidos e mensurados com maior precisão.

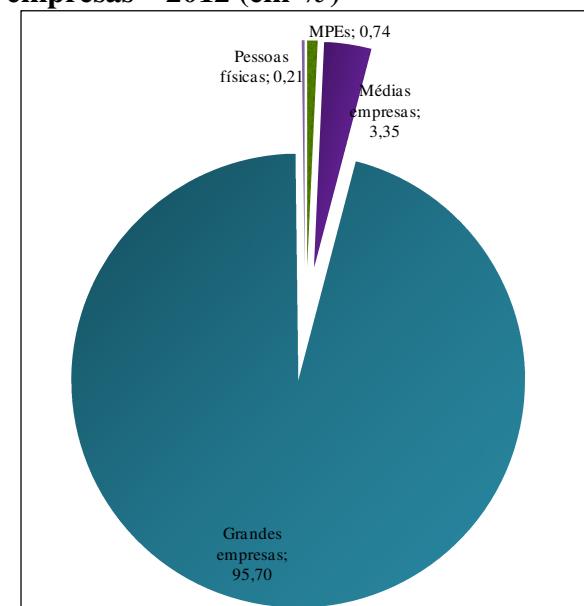
Mesmo diante dessa redução de MPEs exportadoras, o número de empresas desse porte que atuam no mercado externo ainda continuou sendo expressivo e superior ao número de grandes empresas exportadoras. Contudo, essa expressividade numérica de estabelecimentos de micro e pequeno porte nas exportações brasileiras não implicou em uma participação significativa no valor exportado pelo Brasil, como pode ser visualizado nos gráficos 7, 8 e 9.

Gráfico 7 – Participação no valor exportado brasileiro, por porte de empresas – 2002 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Gráfico 8 – Participação no valor exportado brasileiro, por porte de empresas – 2012 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Os gráficos 7 e 8 ilustram a participação das empresas nas exportações do Brasil para o ano de 2002 e 2012, respectivamente, possibilitando a visualização da intensidade da redução da participação das MPEs e das médias empresas, bem como o acréscimo da fatia de participação das grandes empresas, que era de 89,9% em 2002, passando para 95,7% em 2012.

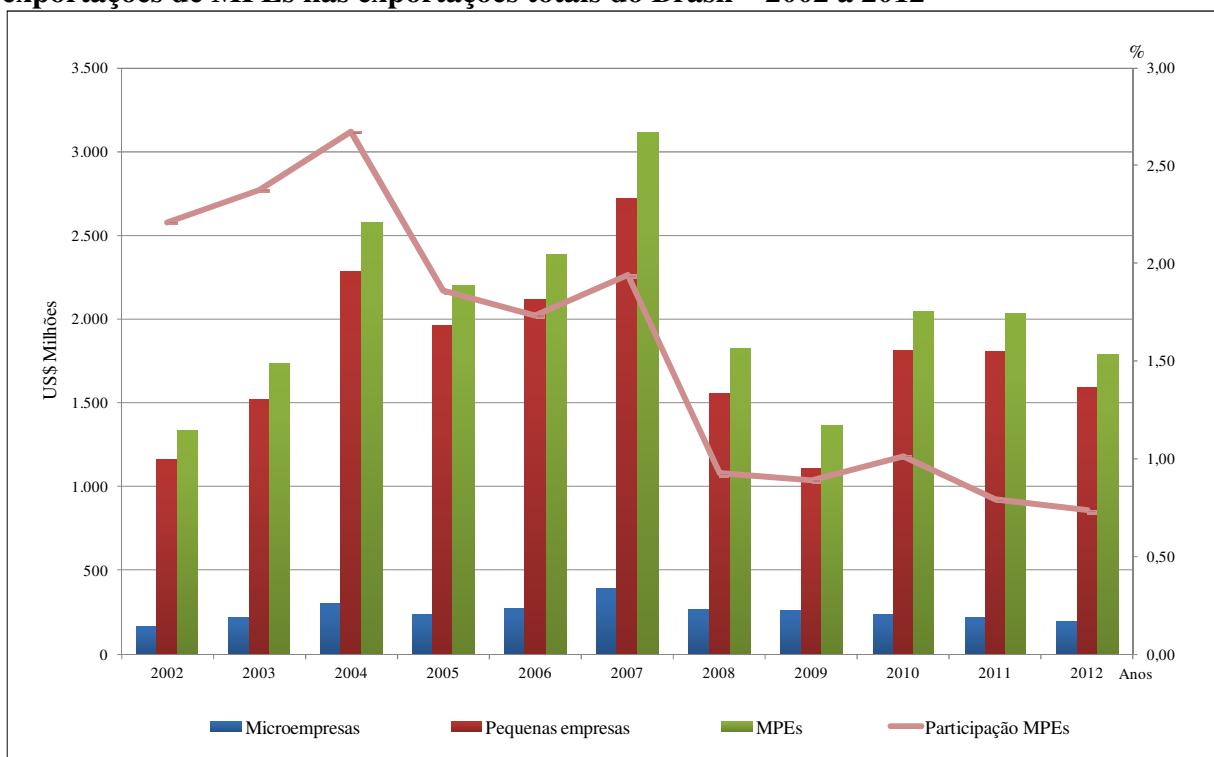
A microempresa teve uma redução de 0,20 pontos percentuais de 2002 a 2012, sendo que em todos os anos analisados a sua participação no valor exportado do Brasil ficou abaixo de 0,5%. Já as pequenas empresas tiveram uma participação mais relevante que as microempresas, porém esse percentual também foi muito pequeno, abaixo de 2%, com exceção dos anos de 2003 e 2004, em que as pequenas empresas registraram uma participação de 2,0% e 2,3%, respectivamente. Assim, as MPEs tiveram uma participação pequena nas

vendas externas do Brasil, sendo que a mesma diminuiu nos últimos anos analisados, saindo de 2,21% em 2002 para 0,74% em 2012.

No gráfico 9 está ilustrada a trajetória da participação das MPEs no total exportado do Brasil, sendo que em todos os anos analisados esse percentual ficou abaixo de 3%.

Como já fora retratado, a participação das exportações de MPEs nas exportações totais do Brasil é muito pequena e vêm reduzindo significativamente ao longo dos anos, já que em 2002, o percentual de participação das MPEs no valor exportado brasileiro era de 2,2%, alcançando seu ápice em 2004 com uma participação de 2,6%, e a partir daí apresentou uma tendência de queda (com pequenos aumentos nos anos de 2007 e 2010), chegando em 2012 com um percentual de 0,7%.

Gráfico 9 – Evolução do valor exportado (FOB) das MPEs do Brasil e participação das exportações de MPEs nas exportações totais do Brasil – 2002 a 2012



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: Neste gráfico está representado, separadamente, o valor exportado (FOB) das microempresas e das pequenas empresas, bem como a soma desses valores que representa o valor exportado das MPEs.

Em termos absolutos o valor exportado de MPEs aumentou, mas este crescimento foi menor do que o aumento do valor exportado das grandes empresas, de tal modo que estas tiveram um acréscimo no seu valor relativo de participação das exportações do Brasil, enquanto aquelas tiveram uma trajetória de decréscimo. As vendas externas absolutas das MPEs, de 2012 em relação a 2002, aumentaram 33,9%, alcançando em 2012, US\$ 1.787

bilhão. Sendo que o maior aumento ocorreu nas exportações das pequenas empresas, que registrou um valor exportado de US\$ 1,593 bilhão em 2012, com um crescimento de 36,6% no período analisado. O valor das exportações das microempresas cresceu em torno de 15,1% de 2002 a 2012 e alcançou um valor de US\$ 193,5 milhões.

Estes resultados podem ser contrastados com as taxas e as vendas externas obtidas pelas médias e grandes empresas, que foram superiores aos valores obtidos pelas MPEs. Observa-se que no ano de 2012, as exportações das médias empresas cresceram em torno de 74,6% (em relação ao ano de 2002), alcançando um valor exportado de oito bilhões de dólares; enquanto as grandes empresas registraram mais de US\$ 200 bilhões (em 2012), com um crescimento significativo de 327% no período.

A tabela 7 mostra a quantidade (*Free on Board* - FOB em milhões de dólares) que cada porte de empresas exportou, em média, entre 2002 e 2012. As MPEs exportaram cada uma, em média, US\$ 145,9 mil em 2002, passando a exportar em média, US\$ 194,8 mil em 2012. Tal crescimento correspondeu a um aumento de 33,4% e mostra que o crescimento do valor exportado (FOB) dessas empresas foi superior ao incremento do número de MPEs exportadoras.

Tabela 7 – Valor médio exportado de empresas do Brasil, por porte – 2002 a 2012

Porte	Valor médio exportado (FOB/nº de empresas) - em US\$										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Total geral	3.121.066	3.691.859	4.616.808	5.920.350	5.961.446	6.830.543	8.573.151	6.821.710	9.215.984	11.666.262	11.292.098
Microempresas	39.062	48.133	60.952	62.300	47.202	63.685	52.881	49.215	49.909	49.485	48.280
Pequenas empresas	241.059	309.254	390.556	369.177	351.170	477.479	256.591	236.052	332.531	333.575	308.639
MPEs	145.974	183.142	239.134	240.658	202.460	261.469	164.006	138.044	201.523	203.793	194.854
Médias empresas	817.412	1.034.585	1.486.417	1.416.354	1.566.424	1.682.936	1.536.315	1.278.406	1.443.231	1.544.483	1.488.356
Grandes empresas	13.119.322	15.541.956	20.384.610	23.209.097	26.352.107	28.698.862	33.839.598	27.008.009	34.118.640	42.269.416	36.054.621
Pessoas físicas	158.973	224.134	357.007	397.035	287.505	440.850	564.158	519.482	584.609	859.812	1.257.525

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Porém, o desempenho das MPEs não é tão significativo quanto o verificado entre as médias (com um aumento de 82%) e grandes empresas (aumento de 174%). Isto significa que as médias empresas exportaram cada uma, em média, US\$ 1,4 milhão em 2012, enquanto as grandes empresas exportaram, em média, US\$ 36 milhões por firma.

Mesmo com um aumento no valor bruto das vendas externas de MPEs, estas continuaram a apresentar uma participação insignificante no valor exportado do Brasil, pois as vendas externas das empresas de maior porte cresceram mais do que as vendas das empresas de porte menor. De maneira geral, as medidas de apoio à promoção das exportações não surtiram efeitos significativos nas MPEs, a fim de aumentar a participação do valor exportado dessas empresas nas exportações do Brasil.

3.2.2 Origem das Exportações de MPEs

As MPEs exportadoras do Brasil estão muito concentradas nas regiões Sul e Sudeste do país e, ao longo do período analisado, não se verificou uma tendência de desconcentração. Em todos os anos, quase 90% das MPEs exportadoras tiveram como sede os estados: São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro e Espírito Santo.

A tabela 8 permite visualizar a evolução da localização de MPEs exportadoras, mostrando que o estado de São Paulo concentrou a maior parte dessas empresas, com uma média de 43% a.a. do total de MPEs exportadoras do país ao longo de 2002-2012, sendo o estado que mais aumentou a sua participação no número de MPEs exportadoras, um acréscimo de 7,7 pontos percentuais. Em seguida destacaram-se o Rio Grande do Sul, com uma média de 13,2% a.a.; Paraná com 8,9% a.a.; Minas Gerais com 7,2% a.a.; Santa Catarina com 6,7% a.a. do total de MPEs exportadoras do Brasil. Contudo, dentre os estados que mais concentraram as MPEs, observa-se uma redução nesse indicador entre 2002 e 2012, sendo que as quedas mais expressivas ocorreram no Rio Grande do Sul (-2,8 p.p.) e Santa Catarina (-1,9 p.p.).

Dentre os estados que mais aumentaram a presença de MPEs exportadoras em seus territórios, além do estado de São Paulo, destacaram-se Minas Gerais (aumento de 0,89 p.p.) e Rio Grande do Norte (0,29 p.p.).

Tabela 8 – Distribuição do número de MPEs exportadoras – 2002 a 2012 (em %)

Estados	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo	39,48	38,78	38,48	38,68	43,77	43,46	44,41	51,42	46,64	46,86	47,21
Rio Grande do Sul	15,38	14,63	14,91	15,07	12,68	12,69	12,49	11,19	12,04	12,27	12,52
Paraná	9,20	9,17	9,34	9,48	8,45	8,80	8,97	7,99	8,75	8,65	9,13
Minas Gerais	6,67	7,04	7,30	7,34	7,84	7,43	7,82	5,99	7,65	7,36	7,56
Santa Catarina	7,99	8,17	8,40	7,73	6,39	6,18	6,04	6,31	5,61	5,88	6,00
Rio de Janeiro	5,15	5,35	4,80	4,56	5,72	5,78	5,80	4,96	5,99	5,81	5,30
Espírito Santo	3,12	3,51	3,31	3,67	2,88	3,15	2,84	2,54	2,84	2,72	2,65
Pará	1,78	2,76	2,78	2,61	1,95	2,16	1,88	1,36	1,64	1,49	1,49
Bahia	2,63	1,87	1,98	1,88	1,77	1,86	1,66	1,24	1,46	1,57	1,46
Ceará	1,37	1,46	1,55	1,55	1,73	1,41	1,38	1,11	1,25	1,23	0,95
Demais estados	7,23	7,26	7,15	7,43	6,82	7,08	6,71	5,89	6,13	6,16	5,73

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: O critério de seleção desses dez estados foram os que apresentaram as maiores participações no ano de 2012.

O IHH calculado para medir o grau de concentração das MPEs em relação à região de origem, mostrou que houve um aumento da concentração de MPEs exportadoras no estado de

São Paulo, uma vez que esse índice aumentou 43% no período analisado, passando de 0,1558 em 2002 para 0,2229 em 2012 (Ver Tabela B.2 do Apêndice B).

Os estados de Minas Gerais e Rio de Janeiro também apresentaram um pequeno acréscimo nos seus IHH, caracterizando uma tendência de concentração do número de MPEs exportadoras. Desta forma, pode-se dizer que há uma concentração de MPEs que exportam na Região Sudeste do Brasil e não há indícios de alteração desse cenário.

Dentre os estados, Rio Grande do Sul foi o estado que apresentou um dos maiores decréscimos na participação do número de MPEs exportadoras e foi o que teve a maior redução nos valores do seu IHH, em torno de 33% de diminuição ao longo do período. Além deste, mais 16 estados apresentaram uma tendência de diminuição, mesmo que pequena, de concentração do número de MPEs exportadoras no Brasil.

Assim, a mudança mais relevante, neste cenário de distribuição de MPEs exportadoras no Brasil, foi a tendência de aumento de concentração em estados que detiveram uma participação significativa no número de MPEs que exportam.

No que tange à localidade das MPEs exportadoras em termos municipais²⁸, observa-se que em 2012, 35% dessas empresas estavam concentradas em dez municípios: São Paulo (SP), que concentrou o maior número de MPEs (em média 19,2 a.a. entre 2002 e 2012); sendo seguido por Rio de Janeiro (RJ), média de 3,7% a.a. do total de MPEs no total do país; Curitiba (PR), detendo em média 2,4% a.a. de MPEs; Belo Horizonte (MG) e Novo Hamburgo (RS), ambos com uma média de 1,8% a.a.; Caxias do Sul (RS), média de 1,3% a.a.; Campinas (SP) e Porto Alegre (RS), ambos com 1,2% a.a.; Foz do Iguaçu (PR) e Guarulhos (SP), detendo em média 1% a.a. das MPEs exportadoras.

A tabela 9 permite compreender a concentração de MPEs no município de São Paulo, sendo que houve uma tendência de intensificação dessa concentração, diante do aumento expressivo da participação de MPEs estabelecidas nessa área no total de MPEs existentes no país, saindo de 16,9% em 2002 para 19,0% em 2012.

²⁸ Os dados da SECEX/MDIC não apresentam quais são todos os municípios que tem alguma MPE exportadora, apenas os municípios que apresentam a maior quantidade de MPEs exportadoras.

Tabela 9 – Distribuição do número de MPEs exportadoras – 2002 a 2012 (em %)

Municípios	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo (SP)	16,94	15,65	15,04	15,58	19,57	19,54	19,24	20,03	19,89	19,40	19,07
Rio de Janeiro (RJ)	3,55	3,64	3,12	3,06	3,75	3,89	3,91	3,81	3,81	3,84	3,51
Curitiba (PR)	2,01	2,25	2,34	2,63	2,58	2,60	2,78	2,74	2,46	2,44	2,49
Belo Horizonte (MG)	1,64	1,51	1,63	1,68	2,41	2,02	2,29	2,20	1,91	1,83	1,89
Novo Hamburgo (RS)	1,85	1,91	2,10	2,11	1,85	1,75	1,83	1,71	1,83	1,80	1,84
Campinas (SP)	0,00	0,47	0,93	1,05	1,29	1,28	1,44	1,39	1,51	1,40	1,58
Porto Alegre (RS)	1,19	1,12	1,01	0,90	1,14	1,24	1,74	1,68	1,71	1,65	1,48
Caxias do Sul (RS)	1,53	1,61	1,61	1,55	1,34	1,18	1,25	1,31	1,19	1,25	1,40
Guarulhos (SP)	0,81	1,31	1,28	1,03	0,51	0,50	1,21	0,49	0,44	1,06	1,20
Foz do Iguaçu (PR)	1,58	1,27	1,14	1,27	0,92	1,07	0,44	0,64	0,97	0,93	1,06
Demais Municípios	68,90	69,27	69,79	69,14	64,65	64,94	63,39	63,59	63,86	64,37	64,27

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: O critério de seleção desses dez municípios foram os que apresentaram as maiores participações no ano de 2012.

Entre 2002 e 2012, além de São Paulo, os outros nove municípios mais representativos, também se mantiveram estáveis na participação de número de MPEs, sendo que apenas Foz do Iguaçu (PR) e Caxias do Sul (RS) tiveram uma queda mais expressiva nessa participação do total de MPEs do Brasil.

A distribuição do valor exportado, segundo informações da tabela 10, apresentou a mesma trajetória da distribuição do número de MPEs dentre as unidades de federação, no qual o valor exportado de MPEs estava bastante concentrado nas regiões Sul e Sudeste, com destaque na alta concentração que houve no estado de São Paulo, que sozinho concentrou um pouco mais de 30% das exportações de MPEs brasileiras, sendo que essa participação teve um acréscimo de quatro pontos percentuais de 2002 a 2012. Como pode ser visto na tabela 10, seis estados brasileiros (São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina e Espírito Santo) concentraram mais de 70% das exportações de MPEs, sendo que este valor aumentou no ano de 2012, registrando um percentual de 80,4%, sendo que em 2002 era de 73,7%.

Destaca-se que o Rio Grande do Sul, que havia tido uma queda no número de MPEs, vem apresentando um aumento relativo no valor exportado das empresas de micro e pequeno porte, acréscimo de 2,4 p.p. entre 2002 e 2012. Os demais estados (grupo formado por 20 estados mais o Distrito Federal) também tiveram uma trajetória de aumento na participação das exportações de MPEs, um aumento de 7,6 p.p. (superior ao aumento do estado de São Paulo), em certa medida beneficiados pelas perdas do estado do Rio de Janeiro (-0,9 p.p.) e Santa Catarina (-1,7 p.p.).

Tabela 10 – Distribuição do valor exportado de MPEs – 2002 a 2012 (em %)

Estados	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo	31,54	31,15	31,82	32,31	33,29	31,55	38,03	36,90	35,08	36,14	35,71
Rio Grande do Sul	11,24	11,35	10,83	11,23	11,17	12,60	14,15	12,34	12,91	13,90	13,72
Paraná	11,47	11,08	12,02	11,59	10,43	11,98	9,49	9,19	10,84	10,39	11,08
Minas Gerais	6,76	7,09	6,89	6,87	6,52	6,50	7,62	7,78	8,22	7,94	8,47
Santa Catarina	8,00	9,08	9,35	7,94	7,44	6,19	5,55	6,26	5,78	5,96	6,28
Espírito Santo	4,71	5,17	5,08	6,73	6,52	7,00	5,45	7,46	6,61	5,15	5,15
Pará	5,51	5,22	5,11	4,19	4,55	5,68	3,95	3,31	4,46	3,99	4,54
Rio de Janeiro	4,73	4,12	3,46	3,80	4,44	4,67	4,47	3,81	3,87	4,05	3,80
Bahia	2,74	2,80	2,73	2,22	2,56	2,21	1,79	1,66	1,86	1,90	2,31
Rondônia	1,80	1,73	1,82	1,60	1,06	1,46	1,16	1,02	1,27	1,62	1,44
Demais estados	11,50	11,22	10,89	11,52	12,02	10,15	8,34	10,27	9,10	8,97	7,51

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: O critério de seleção desses dez estados foram os que apresentaram as maiores participações no ano de 2012.

Em termos municipais, a distribuição do valor das vendas externas não estava tão concentrada como a distribuição do número de MPEs exportadoras (que estava bastante concentrada no estado de São Paulo). No caso do valor exportado, observa-se que o município de São Paulo (SP) apresentou o maior percentual de participação das vendas externas das MPEs em todos os anos analisados, com uma média de participação de 10% a.a. e uma ligeira queda de 0,2 p.p. entre 2002 e 2012 (Tabela 11). Em seguida, os municípios mais expressivos nas exportações de MPEs, foram: Rio de Janeiro (RJ), com uma participação média nas vendas externas de 2,8% a.a.; Curitiba (PR), média de 2,0% a.a.; Foz do Iguaçu (PR), Novo Hamburgo (RS) e Belém (PA) detendo em média 1,6% a.a. do total do valor exportado de MPEs, cada. Observa-se que o município de Belém não estava entre os dez municípios que detinham o maior número de MPEs exportadoras, já que concentrava apenas 0,8% a.a. das MPEs exportadoras. Mas, essas empresas responderam por um volume significativo no valor exportado.

Tabela 11 – Distribuição do valor exportado, segundo municípios selecionados – 2002 a 2012 (em %)

Municípios	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo (SP)	11,52	9,85	9,52	10,76	11,26	11,60	11,02	10,10	11,30	10,55	11,27
Rio de Janeiro (RJ)	3,35	2,87	2,19	2,60	2,95	3,40	2,87	2,58	2,56	3,09	2,64
Curitiba (PR)	1,82	2,11	1,95	2,60	2,09	2,59	2,21	1,98	2,02	1,54	2,08
Foz do Iguaçu (PR)	2,31	1,88	1,63	1,71	1,46	2,95	0,13	0,47	1,97	1,71	2,04
Belém (PA)	2,05	1,79	1,51	1,49	1,70	1,86	1,25	1,42	1,66	0,93	1,98
Novo Hamburgo (RS)	1,39	1,67	1,25	1,57	1,66	1,70	1,69	1,43	2,04	1,43	1,85
Belo Horizonte (MG)	1,35	1,26	1,30	1,61	1,42	1,35	1,52	1,29	1,08	1,30	1,30
Campinas (SP)	0,00	0,10	0,53	0,76	0,92	0,85	1,13	1,13	0,99	1,24	1,28
Papagaios (MG)	0,00	0,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,99	0,65	1,04	0,85	1,17
Caxias do Sul (RS)	0,75	1,06	0,84	1,05	0,98	0,96	1,29	1,53	1,06	1,23	1,16
Demais Municípios	75,46	76,83	79,28	75,85	75,56	72,74	75,9	77,42	74,28	76,13	73,23

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: O critério de seleção desses dez municípios foram os que apresentaram as maiores participações no ano de 2012.

Da mesma forma, municípios que foram significativos no número de MPEs exportadoras, estando entre os dez principais municípios, não foram os mais expressivos na participação das vendas externas dos estabelecimentos de micro e pequeno porte, como: Porto Alegre (RS) com um percentual participativo, médio, do total do valor exportado das MPEs de 0,6% a.a. e Guarulhos (SP) com 0,5% ao ano.

Portanto, pode-se dizer que há uma grande concentração geográfica de MPEs exportadoras nas regiões Sul e Sudeste, sobretudo no estado de São Paulo, e não há uma tendência de alteração deste cenário.

3.3 Composição e Destino das Exportações de Empresas de Micro e Pequeno Porte

3.3.1 Composição da Pauta Exportadora das MPEs

Antes da análise da composição das exportações de MPEs brasileiras por atividades industriais, vale ressaltar que os valores das vendas externas trabalhados até esta subseção envolveram o total de atividades de todos os setores – primário, secundário e terciário. Contudo, como não foi possível desagregar quais são atividades do setor terciário, a análise desta seção considerará apenas o total dos produtos dos setores primário e secundário, excluindo assim, os valores das exportações de produtos de Serviços/Comércio no total das exportações de MPEs, visto que estudo foca-se no setor industrial e além de pretender

comparar os resultados apresentados no capítulo 2 para os EUA e Itália (que só englobaram produtos do setor primário e secundário).

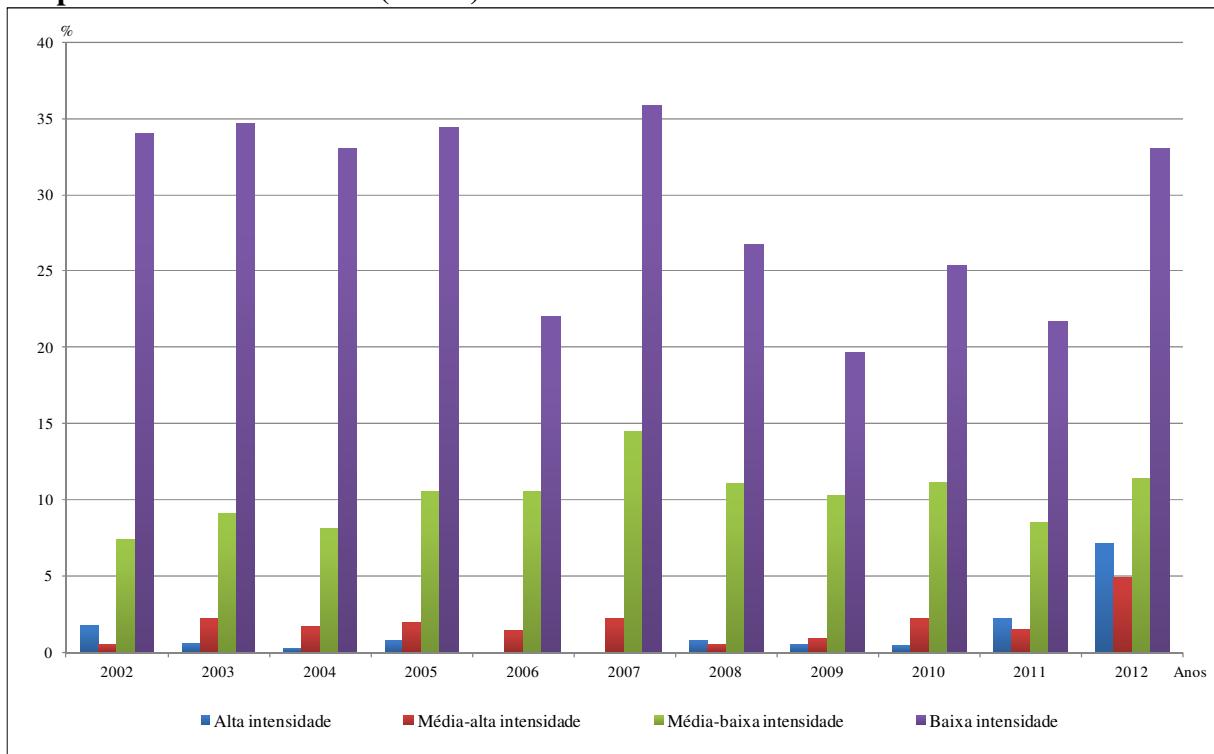
Para conhecimento, a exportação de Serviços foi o setor mais relevante na pauta exportadora das empresas de micro e pequeno porte, respondendo em média por 34,3% a.a. das exportações de MPEs. Em seguida, o setor industrial, que respondeu por uma participação média de 29,8% a.a. e o setor Primário, com 5,5 % a.a., enquanto os restantes 30,4% a.a. corresponderam aos “Demais produtos”. Enfatiza-se que a SECEX/MDIC só divulgou os valores FOB dos principais produtos exportados. Assim, uma parcela significativa de produtos não pôde ser classificada (CNAE) e agrupada nas indústrias por intensidade tecnológica, uma vez que o total destes produtos foi disponibilizado pela SECEX/MDIC em um grupo denominado “Demais produtos”. Esses “Demais produtos” corresponderam em média a 30,4% a.a. das exportações totais de MPEs, mas nos anos de 2007 e 2012, esse valor foi menor, o que possibilitou fazer uma análise mais precisa para estes dois anos.

Assim, as exportações²⁹ de MPEs são concentradas em produtos de baixa intensidade tecnológica, que foram responsáveis, em média, por 29,1% a.a. do total das vendas externas das MPEs no período de 2002 a 2012. O gráfico 10 ilustra a participação de cada grupo de indústria segundo intensidade tecnológica nas exportações totais das MPEs, a fim de visualizar se houve alguma alteração significativa na pauta exportadora dessas empresas.

Em todos os anos, os produtos de baixa e média-baixa tecnologia foram os mais expressivos nas exportações das empresas de micro e pequeno porte, no ano de 2007 esses grupos tiveram um pouco mais de 50% das exportações das MPEs. Entretanto, a indústria de baixa tecnologia foi a única que apresentou uma pequena diminuição de participação nas exportações, enquanto verificou-se um aumento de participação da indústria de alta intensidade tecnológica, que apresentou um acréscimo de 5,3 p.p., passando de uma participação de 1,7% (em 2002) para 7,1% (em 2012).

²⁹ Lembrando que, nessa subseção, no total das exportações estão sendo considerados os valores dos setores primário e secundário, mas os demais produtos não identificados.

Gráfico 10 – Distribuição das exportações das MPEs, segundo a intensidade tecnológica dos produtos – 2002 a 2012 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Dentre as atividades do grupo de baixa tecnologia, se destacaram as atividades relacionadas à fabricação de ‘produtos de madeira’, de ‘produtos de móveis’, de ‘produtos diversos’, de ‘produtos de couro’, de ‘produtos alimentícios’ que juntas representaram em média 27,7% a.a. das exportações das MPEs (Tabela 12).

Acerca da indústria de média-baixa tecnologia, a atividade relacionada à ‘fabricação de minerais não metálicos’ foi a mais representativa na pauta exportadora das MPEs, com uma participação média de 9,6% ao ano.

No que tange à indústria de média-alta intensidade tecnológica, as atividades de fabricação de ‘veículos automotores, reboques e carrocerias’ e de ‘produtos químicos’ foram as que mais cresceram e contribuíram para o melhor desempenho dessa indústria de média-alta tecnologia nas exportações de MPEs. Por fim, os produtos de alta tecnologia tiveram uma participação pequena na pauta exportadora das empresas de micro e pequeno porte, mas nos últimos anos houve uma tendência de aumento, movido pela exportação de ‘máquinas e equipamentos’ e de ‘produtos de informática’.

Tabela 12 – Distribuição das exportações das MPEs, segundo atividades classificadas por intensidade tecnológica – 2002 a 2012 (em %)

Atividades		2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	Indústria de Transformação (I, II, III, IV)	43,62	46,64	43,11	47,75	34,05	52,57	39,10	31,27	39,27	33,88	56,33
I	Alta intensidade	1,76	0,55	0,30	0,81	0,00	0,00	0,84	0,50	0,45	2,21	7,12
21	Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,13	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
26	Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,46	1,04
28	Fabricação de máquinas e equipamentos	1,76	0,55	0,30	0,81	0,00	0,00	0,71	0,50	0,45	1,75	6,02
30	Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07
II	Média-alta intensidade	0,49	2,25	1,71	1,99	1,47	2,19	0,51	0,88	2,22	1,55	4,84
20	Fabricação de produtos químicos	0,49	0,63	0,49	0,67	0,39	0,85	0,43	0,32	1,16	0,69	2,33
27	Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,58
29	Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias	0,00	1,62	1,21	1,32	1,08	1,34	0,07	0,56	1,06	0,86	1,93
III	Média-baixa intensidade	7,38	9,14	8,07	10,52	10,55	14,50	11,05	10,26	11,17	8,44	11,35
19	Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,45	0,63	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
22	Fabricação de produtos de borracha e de material plástico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,12	0,12	0,63	1,35
23	Fabricação de produtos de minerais não metálicos	7,37	9,14	8,07	10,52	10,10	13,87	10,00	9,27	10,49	7,76	9,01
24	Metalurgia	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,93	0,87	0,56	0,00	0,27
25	Fabricação de produtos de metal, exceto máquinas e equipamentos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00	0,06	0,72
IV	Baixa intensidade	34,00	34,70	33,03	34,42	22,02	35,88	26,71	19,64	25,42	21,68	33,02
10	Fabricação de produtos alimentícios	1,46	1,22	0,95	1,36	0,38	1,74	1,62	1,29	3,72	2,90	6,71
11	Fabricação de bebidas	0,00	0,06	0,06	0,09	0,07	0,13	0,00	0,07	0,07	0,09	0,14
13	Fabricação de produtos têxteis	0,28	0,00	0,40	0,66	0,88	0,95	0,07	0,16	0,93	1,11	1,22
14	Confecção de artigos do vestuário e acessórios	2,21	1,15	0,29	0,29	0,08	0,10	0,07	0,37	0,71	0,62	0,83
15	Preparação de couros e fabricação de artefatos de couro, artigos para viagem e calçados	3,13	3,88	3,53	4,76	2,18	3,58	2,97	2,15	1,92	1,79	3,75
16	Fabricação de produtos de madeira	21,32	21,01	21,20	20,58	13,04	21,88	15,11	10,49	11,75	9,51	11,32
18	Impressão e reprodução de gravações	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,12	0,07	0,11	0,06	0,06	0,35
31	Fabricação de móveis	3,62	5,61	4,60	3,93	2,73	3,79	2,86	1,51	2,30	1,84	3,00
32	Fabricação de produtos diversos	1,99	1,77	2,00	2,75	2,61	3,60	3,93	3,48	3,97	3,77	5,69
	Indústria Extrativa	2,73	3,34	2,44	3,50	2,36	4,15	2,90	3,03	3,87	3,69	4,37
8	Extração de minerais não metálicos	2,73	3,34	2,44	3,50	2,36	4,15	2,90	3,03	3,87	3,69	4,37
	Não industrializados	11,39	9,06	8,18	9,94	7,33	13,50	4,67	4,43	6,39	7,52	11,47
1	Agricultura, pecuária e serviços relacionados	9,79	7,98	6,38	7,41	7,22	13,26	4,10	4,28	6,26	6,83	10,45
2	Silvicultura, exploração florestal e serviços relacionados	1,11	0,00	0,44	0,89	0,00	0,00	0,46	0,00	0,00	0,58	0,89
3	Pesca, aquicultura e serviços relacionados	0,49	1,08	1,35	1,64	0,11	0,24	0,10	0,15	0,13	0,12	0,13
	Demais atividades/produtos que não puderam ser classificados	42,26	40,96	46,27	38,82	56,26	29,78	53,33	61,26	50,47	54,91	27,83

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Entre 2007 e 2012, anos que possibilitaram uma análise com maior precisão, observa-se que os resultados acima se mantêm, visto que a indústria de baixa intensidade tecnológica foi o principal grupo de atividades na pauta exportadora de MPEs. Contudo, a mesma diminuiu a sua participação em -2,8 pontos percentuais.

A indústria de média-baixa tecnologia se manteve na segunda colocação, mas também apresentou um decréscimo na sua participação nas exportações de MPEs, entre 2007 e 2012, em torno de -3,1 pontos percentuais. Enquanto isso, as indústrias de média-alta e alta intensidade tecnológica tiveram os maiores acréscimo nas exportações das empresas de micro e pequeno porte. Porém, tal aumento não foi suficiente para romper com a concentração que houve no grupo de baixa intensidade tecnológica.

Acerca das atividades, na indústria de baixa tecnologia os setores mais expressivos são a fabricação de ‘produtos de madeira’, de ‘produtos diversos’, de ‘produtos alimentícios’, de ‘produtos de couro’, de ‘produtos de móveis’. No entanto, ressalta-se que a ‘fabricação de produtos de madeira’ apresentou uma redução visível de -10,5 p.p., entre 2007 e 2012, o maior decréscimo verificado dentre todas as atividades da indústria de transformação.

Na indústria de média-baixa, a ‘fabricação de minerais não metálicos’ foi de fato a atividade mais expressiva desse grupo, mas também foi a atividade que apresentou uma diminuição no seu percentual de participação, entre 2007 e 2012.

Acerca da indústria de média-alta intensidade tecnológica, as atividades de fabricação ‘de veículos automotores, reboques e carrocerias’ e de ‘produtos químicos’ foram as que mais contribuíram para o aumento da participação desse grupo na pauta exportadora de MPEs. Enquanto que na indústria de alta tecnologia o destaque ficou para a ‘fabricação de máquinas e equipamentos’.

Menciona-se ainda o desempenho das atividades não industrializadas, especialmente, da ‘Agricultura, pecuária e serviços relacionados’, que se apresentou como um dos principais setores da pauta exportadora de MPEs.

De acordo com a tabela 13, no ano de 2004 o Índice de Concentração das Exportações (ICX)³⁰ setoriais das MPEs do Brasil se apresentou ligeiramente maior do que no restante do período (sobretudo dos últimos três anos), permitindo concluir que a pauta de exportação dessas empresas foi menos diversificada nesse ano do que dos demais. Enquanto que no ano

³⁰ Para conhecimento da fórmula utilizada no cálculo do ICX, ver Notas Metodológicas no Apêndice A. O ICX foi feito com base no nível de desagregação das atividades exportadoras classificadas em CNAE 2.0, a dois dígitos. Esse índice varia entre 0 e 1 e, quanto mais próximo de 1, mais concentradas serão as exportações das MPEs em poucos produtos/setores, e quanto mais próximo de 0, mais diversificada será a pauta de exportação das MPEs.

de 2012, essa pauta apresentou-se mais diversificada, dado que o ICX foi o menor registrado no período e o mais próximo de zero.

Tabela 13 – Índice de Concentração das Exportações (ICX) de MPEs do Brasil – 2002 a 2012

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ICX	0,4418	0,4341	0,4574	0,4186	0,4285	0,4298	0,4235	0,4047	0,3751	0,3484	0,3068

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

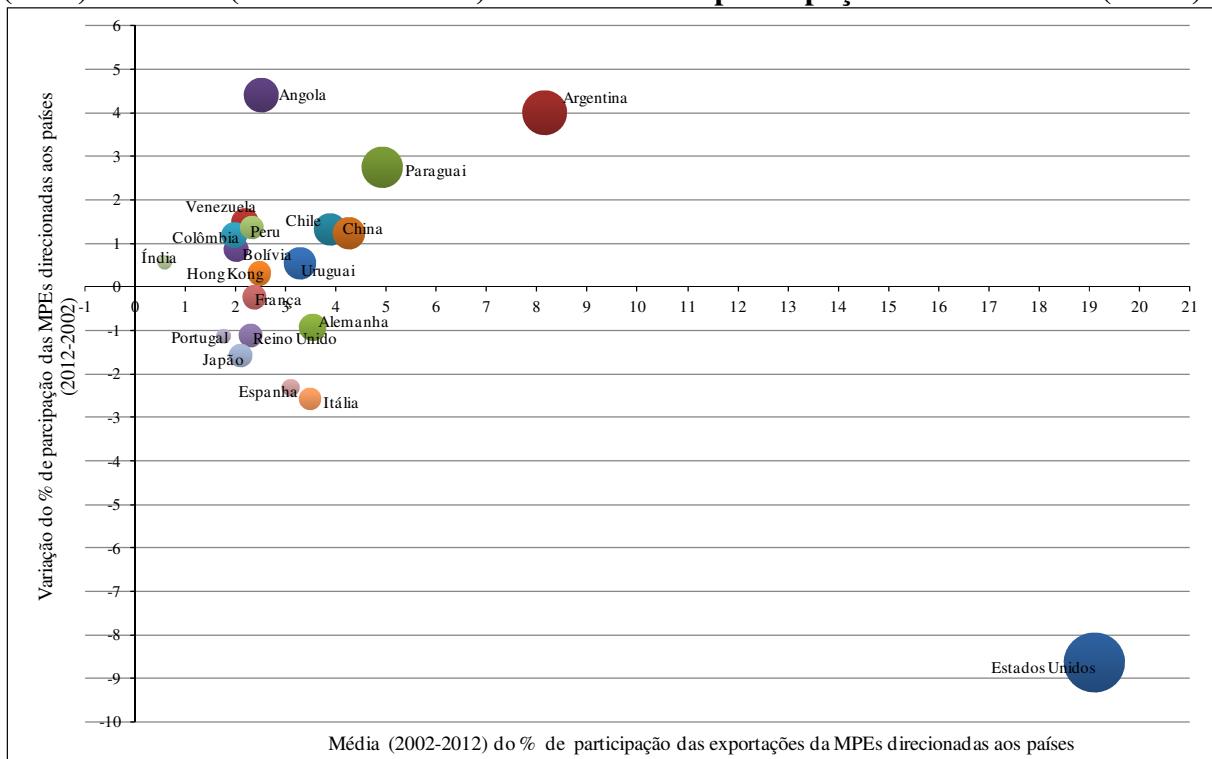
Portanto, mesmo diante da manutenção dos setores da indústria de baixa tecnologia como os principais na pauta exportadora de MPEs, observa-se que desde 2007, o ICX diminui, significando uma tendência à diversificação da pauta exportadora das MPEs, visto que muitos setores que não estavam presentes nas exportações de MPEs nos primeiros anos analisados, passaram a atuar nas exportações das MPEs nos últimos cinco anos, por exemplo: ‘Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores’; ‘Fabricação de produtos de borracha e de material plástico’; ‘Fabricação de produtos de metal’; ‘Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos’.

3.3.2 Destino das Exportações de MPEs

As exportações das MPEs não apresentaram uma significativa diversificação nos mercados de destino, visto que as mesmas se localizaram bastante nos países do continente americano. No ano de 2012, 50% das vendas externas das empresas de micro e pequeno porte tiveram como mercado de destino nove países americanos: Estados Unidos, Argentina, Paraguai, Chile, Uruguai, Venezuela, Bolívia, Colômbia e México. Ao longo de todos os anos analisados, esse grupo de países deteve quase metade do valor exportado das MPEs, confirmando a importância dos países americanos, sobretudo os latino-americanos.

A América Latina apresentou-se como o mercado mais acessível às exportações das MPEs, devido à proximidade geográfica e aos acordos de livre comércio – como o MERCOSUL. O gráfico 11 ilustra a média de participação das exportações de MPEs direcionadas a alguns países selecionados e a variação desse percentual de participação no período de 2002 a 2012.

Gráfico 11 – Variação da participação dos principais países de destino das exportações (FOB) de MPEs (entre 2002 e 2012) e a média dessa participação de 2002 a 2012 (em %)



Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Os Estados Unidos foram o maior mercado de destino das exportações das MPEs, detendo em média 19% a.a.; porém, esse país também foi o que mais diminuiu a sua participação, em torno de -8,6 pontos percentuais.

Vale ressaltar a diminuição que houve de exportações das MPEs direcionadas aos países europeus, sobretudo para Itália (diminuição de 2,5 p.p. de 2002 a 2012), Espanha (-2,32 p.p.), Portugal (-1,1 p.p.) e Reino Unido (-1,1 p.p.).

A Argentina foi o segundo principal mercado de destino das exportações das empresas de micro e pequeno porte, com uma participação média de 8,1% a.a., aumento de quatro pontos percentuais no período de 2002 a 2012, sendo um aumento inferior, somente, ao verificado para Angola, que se apresentou com um dos principais mercados de destino das exportações de MPEs nos últimos anos analisados, passando de um percentual de 0,6% em 2002 para 5,0% em 2012.

Além da Argentina, países como Paraguai, Venezuela, Peru, Chile, Colômbia, Bolívia e Uruguai foram se tornando os principais mercados de destino das vendas externas das MPEs do Brasil, entre 2002 a 2012. As exportações de MPEs foram se concentrando na América do Sul, não sendo visível uma alteração dessa tendência de concentração. Pelo contrário, se tem uma diminuição de valor exportado para países europeus, dado que países como Alemanha,

Itália e Espanha apresentaram entre os 10 principais países com maior média de participação nas exportações de MPEs; mas, estes países tiveram reduções significativas nas suas participações como principais mercados de destino das vendas externas de MPEs (Gráfico 11).

No que tange as exportações para países asiáticos, China e Índia foram os mais expressivos, apresentando uma trajetória de acréscimo e recebendo em média 3,8% a.a. e 0,59% a.a., respectivamente. Enquanto, houve uma estabilidade das exportações de MPEs para alguns países da África.

Com base no IHH utilizado para verificar a concentração dos mercados de destino das exportações de MPEs, foi possível observar que houve uma concentração das exportações destinadas aos EUA, mas, que tal índice teve um decréscimo de 60%, entre 2002 e 2012. Em paralelo, Argentina e Paraguai foram os países que apresentaram os maiores aumentos nesse índice, sendo seguidos por Angola, China, Chile, Venezuela, Colômbia, Bolívia e Uruguai (Ver Tabela B.3 no Apêndice B). Deste modo, verifica-se que as exportações de MPEs estão se direcionando e se concentrando cada vez mais nos países da América do Sul.

Para finalizar a análise dos principais destinos das exportações de MPEs, a tabela 14 mostra que as vendas externas das empresas de micro e pequeno porte no Brasil atenderam a países menos exigentes, pela ótica da renda *per capita*. Considerando que dentre os dez principais países de destinos a maioria está abaixo da 40º posição do ranking, mesmo com alguns melhorando a sua posição.

Tabela 14 – Posição dos principais países de destino das exportações de MPEs no ranking dos países com maior renda *per capita* – em 2002, 2007 e 2012

2002		2007		2012	
Principais destinos das exportações de MPEs	Posição no ranking dos países com maior renda <i>per capita</i>	Principais destinos das exportações de MPEs	Posição no ranking dos países com maior renda <i>per capita</i>	Principais destinos das exportações de MPEs	Posição no ranking dos países com maior renda <i>per capita</i>
Estados Unidos	4º	Estados Unidos	11º	Estados Unidos	10º
Argentina	76º	Argentina	67º	Argentina	61º
Paraguai	114º	Paraguai	117º	Paraguai	106º
Angola	120º	Países Baixos	10º	Angola	93º
China	111º	Espanha	25º	China	89º
Chile	54º	Itália	20º	Chile	45º
Uruguai	64º	França	18º	Uruguai	47º
Venezuela	62º	China	106º	Venezuela	53º
Alemanha	16º	Uruguai	63º	Alemanha	21º
Bolívia	110º	Angola	89º	Bolívia	129º

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013) e do IMF (2013).

Nota: O ranking disponibilizado pelo IMF (2013) engloba 181 países.

3.4 Diferenças e Semelhanças da Inserção Externa das MPEs Brasileiras com as MPEs dos Países Selecionados e com o Total das Exportações do Brasil

3.4.1 *Comparação das Exportações de MPEs do Brasil com as MPEs dos EUA e da Itália*

A partir da análise realizada na segunda seção do capítulo 2 e nas seções anteriores deste capítulo é possível identificar algumas semelhanças e diferenças da inserção das MPEs brasileiras no comércio mundial em comparação com a inserção das MPEs norte-americanas e da Itália, que são mais representativas nas exportações dos seus países.

O quadro 4 sintetiza os resultados encontrados na pesquisa, mostrando que o número de MPEs exportadoras é relevante em todos os países, especialmente na Itália, no qual este segmento representa mais de 90% das empresas exportadoras. Entretanto, apenas nos EUA (19,3% a.a., entre 2000-2007) e na Itália (25% a.a., entre 2008 e 2010) que as vendas externas das MPEs são expressivas, pois no Brasil o percentual de participação das exportações de MPEs no total das vendas externas do país ficou em torno de 1,5% a.a. (2002 a 2012), mostrando que são muitos estabelecimentos de micro e pequeno porte exportando, mas estes exportam um valor irrisório.

Em todos os casos, o que se observa é que o principal mercado de destino das exportações de MPEs apresentou uma característica comum: foram mercados com proximidade geográfica. As MPEs tiveram como principais países de destino das suas exportações países da América, sobretudo a América Latina. Enquanto as MPEs norte-americanas direcionavam os seus produtos para os países membros do NAFTA, beneficiando-se do acordo econômico e da proximidade geográfica. Por fim, as exportações de empresas de micro e pequeno porte da Itália tinham como destino final os países europeus, especialmente os países membros da União Europeia.

Por fim, o perfil setorial das exportações de MPEs do Brasil e da Itália difere do perfil das exportações de MPEs dos EUA, no qual estas estão concentradas na indústria de alta intensidade tecnológica, enquanto aquelas se concentram na indústria de baixa intensidade tecnológica.

Quadro 4 – Comparação das exportações de MPEs do Brasil, EUA e Itália

	MPEs Brasil (2002-2012)	MPEs EUA (2000-2007)	MPEs Itália (2008-2010)
Participação de MPEs no total de empresas exportadoras	47% a.a.	N.D.	92,6%
Participação das MPEs nas exportações do país	1,5% a.a.	19,3% a.a.	25% a.a.
Principais destino das exportações de MPEs	EUA Argentina Paraguai	NAFTA – Canadá e México	Países membros da União Europeia
Indústria por intensidade tecnológica mais representativa nas exportações de MPEs	Indústria de baixa intensidade tecnológica (média de 29,1% a.a.)	Indústria de alta intensidade tecnológica (média de 36,1% a.a.)	Indústria de baixa intensidade tecnológica (média de 37,6% a.a.)
Os três principais produtos exportados pelas MPEs	Fabricação de produtos de madeira (baixa tecnologia) Fabricação de produtos de minerais não metálicos (média-baixa tecnologia) Fabricação de produtos alimentícios (baixa tecnologia)	Produtos de informática e eletrônicos (alta tecnologia) Produtos químicos (média-alta tecnologia) Máquinas e equipamentos de transporte (alta tecnologia)	Produtos alimentícios e bebidas (baixa tecnologia) Produtos de metal (média-baixa tecnologia) Máquinas e equipamentos (alta tecnologia)

Fonte: Elaboração própria com base em SECEX/MDIC (2013), WISE; GROSSMAN et al. (2010), USITC (2010a), CENTRO STUDI CNA (2013b), GIOVINE; MICELLI et al. (2012).

Com base nessa comparação e no que foi descrito na segunda seção do capítulo 2, percebe-se que não existe um perfil setorial inexorável das exportações de MPEs, já que as mesmas podem atuar de maneira significativa em setores mais tecnológicos (caso dos EUA), não atuando somente em setores primários e de baixa intensidade tecnológica. Deste modo, as MPEs brasileiras podem atuar nessas atividades mais complexas tecnologicamente, bem como ampliar o seu volume exportado e a sua participação nas exportações totais no país, visto a expressividade que esse porte de empresa teve na pauta exportadora dos EUA e, sobretudo, da Itália.

3.4.2 Comparação das Exportações de MPEs Brasileiras com o Total das Exportações do Brasil

A fim de comparar o perfil da pauta exportadora de MPEs brasileiras com o total das exportações do Brasil, foi elaborado um quadro síntese que permite tal comparação (Quadro 5). De modo geral, não há grandes diferenças entre as exportações das empresas de micro e pequeno porte com o total de empresas exportadoras do Brasil.

Assim como na análise das MPEs, a maioria das vendas externas das empresas exportadoras (incluindo as médias e grandes empresas) estava localizada nas regiões Sul e Sudeste, com destaque para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Paraná e Minas Gerais. Porém, em termos municipais, os municípios que concentraram a maior parte do valor exportado pelas MPEs não foram os principais municípios que concentraram a maioria das exportações totais do Brasil. Estas se centralizaram em: São Paulo (SP), São José dos Campos (SP), Angra dos Reis (RJ), Parauapebas (PA), Rio de Janeiro (RJ), São Bernardo do Campo (SP), Santos (SP), Paranaguá (PR) e Itajaí (SC).

Ao analisar as principais localidades das empresas brasileiras, é possível verificar especializações regionais e setoriais em alguns municípios. Observa-se que Novo Hamburgo (RS) e Franca (SP) se caracterizam pela expressividade do complexo coureiro-calçadista (GONÇALVES; HAFFNER, 2008; SindiFranca, 2013). No caso de Manaus (AM) o destaque é a Zona Franca de Manaus (ZFM), que engloba três polos econômicos: comercial, industrial e agropecuário. O polo industrial é tido como a base de sustentação da ZFM e possuem em torno de 600 indústrias de alta tecnologia (SUFRAMA, 2014). Já em Parauapebas (PA), a maior exportadora do Brasil em 2012, torna-se especializada na extração de minério de ferro, já que esta cidade está localizada no centro da maior reserva mineral do mundo (TERRA BRASIL, 2014).

Quadro 5 – Comparação das exportações de MPEs brasileiras com o total da pauta exportadora do Brasil

	Exportações de MPEs brasileiras		Exportações do total de empresas do Brasil	
	2002	2012	2002	2012
Origem das exportações (os dez principais estados)	(1º) São Paulo (2º) Paraná (3º) Rio Grande do Sul (4º) Santa Catarina (5º) Minas Gerais (6º) Pará (7º) Rio de Janeiro (8º) Espírito Santo (9º) Mato Grosso (10º) Bahia	(1º) São Paulo (2º) Rio Grande do Sul (3º) Paraná (4º) Minas Gerais (5º) Santa Catarina (6º) Espírito Santo (7º) Pará (8º) Rio de Janeiro (9º) Bahia (10º) Rondônia	(1º) São Paulo (2º) Rio Grande do Sul (3º) Paraná (4º) Minas Gerais (5º) Rio de Janeiro (6º) Santa Catarina (7º) Espírito Santo (8º) Bahia (9º) Pará (10º) Amazonas	(1º) São Paulo (2º) Rio de Janeiro (3º) Minas Gerais (4º) Paraná (5º) Rio Grande do Sul (6º) Pará (7º) Espírito Santo (8º) Santa Catarina (9º) Bahia (10º) Mato Grosso
Origem das exportações (os dez principais municípios)	(1º) São Paulo (SP) (2º) Rio de Janeiro (RJ) (3º) Foz do Iguaçu (PR) (4º) Belém (PA) (5º) Curitiba (PR) (6º) Novo Hamburgo (RS) (7º) Belo Horizonte (MG) (8º) Vitória (ES) (9º) Franca (SP) (10º) Barueri (SP)	(1º) São Paulo (SP) (2º) Rio de Janeiro (RJ) (3º) Curitiba (PR) (4º) Foz do Iguaçu (PR) (5º) Belém (PA) (6º) Novo Hamburgo (RS) (7º) Belo Horizonte (MG) (8º) Campinas (SP) (9º) Papagaios (MG) (10º) Caxias do Sul (RS)	(1º) São Paulo (SP) (2º) São José dos Campos (SP) (3º) Rio de Janeiro (RJ) (4º) São Bernardo do Campo (SP) (5º) Paranaguá (PR) (6º) Vitória (ES) (7º) Manaus (AM) (8º) Santos (SP) (9º) Guarulhos (SP) (10º) Serra (ES)	(1º) Parauapebas (PA) (2º) Angra dos Reis (RJ) (3º) São Paulo (SP) (4º) Rio de Janeiro (RJ) (5º) São José dos Campos (SP) (6º) Santos (SP) (7º) Paranaguá (PR) (8º) São Bernardo do Campo (SP) (9º) Vitória (ES) (10º) Itajaí (SC)
Principal indústria por intensidade tecnológica na pauta exportadora	Indústria de Baixa Intensidade (34,0%)	Indústria de Baixa Intensidade (33,0%)	Indústria de Baixa Intensidade (25,1%)	Indústria de Baixa Intensidade (29,3%)

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

(continua...)

Quadro 5 – Comparação das exportações de MPEs brasileiras com o total da pauta exportadora do Brasil (continuação)

	Exportações de MPEs brasileiras		Exportações do total de empresas do Brasil	
	2002	2012	2002	2012
Os cinco principais setores/atividades industriais na pauta exportadora	(1º) Fabricação de produtos de madeira (2º) Fabricação de produtos de minerais não metálicos (3º) Fabricação de móveis (4º) Preparação de couros, etc. (5º) Confecção de artigos do vestuário e acessórios	(1º) Fabricação de produtos de madeira (2º) Fabricação de produtos de minerais não metálicos (3º) Fabricação de produtos alimentícios (4º) Fabricação de máquinas e equipamentos (5º) Fabricação de produtos diversos	(1º) Fabricação de produtos alimentícios (2º) Metalurgia (3º) Extração de minerais metálicos (4º) Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores (5º) Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias	(1º) Fabricação de produtos alimentícios (2º) Extração de minerais metálicos (3º) Extração de petróleo e gás natural (4º) Metalurgia (5º) Fabricação de veículos automotores, reboques e carrocerias
Os dez principais destinos das exportações	(1º) Estados Unidos (2º) Itália (3º) Argentina (4º) Paraguai (5º) Alemanha (6º) Espanha (7º) Japão (8º) Uruguai (9º) Reino Unido (10º) China	(1º) Estados Unidos (2º) Argentina (3º) Paraguai (4º) Angola (5º) China (6º) Chile (7º) Uruguai (8º) Venezuela (9º) Alemanha (10º) Bolívia	(1º) Estados Unidos (2º) Países Baixos (Holanda)* (3º) Alemanha (4º) China (5º) México (6º) Argentina (7º) Japão (8º) Bélgica (9º) Itália (10º) Reino Unido	(1º) China (2º) Estados Unidos (3º) Argentina (4º) Países Baixos (Holanda)* (5º) Japão (6º) Alemanha (7º) Índia (8º) Venezuela (9º) Chile (10º) Itália

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Nota: * Segundo o Ministério das Relações Exteriores (MRE, 2012), os valores relativos aos Países Baixos são tradicionalmente superestimados, em razão da utilização do Porto de Roterdã, que funciona como uma espécie de centro distribuidor de mercadorias destinadas a outros países, principalmente da Europa.

O perfil setorial das exportações de MPEs não se diferenciou do perfil setorial da pauta exportadora do Brasil, visto que em ambas houve uma concentração na indústria de baixa intensidade tecnológica. Ressalta-se a expressividade dos produtos não industriais, como as atividades da agropecuária, na pauta exportadora do Brasil. As exportações brasileiras, no período de 2002 a 2012, foram se concentrando em *commodities* primárias (agrícolas e minerais). Essas atividades foram as que mais contribuíram para ampliação das exportações brasileiras, contudo os produtos oriundos dessas atividades não foram os principais exportados pelas MPEs brasileiras. Assim, o decréscimo da participação das MPEs no valor exportado brasileiro, pode estar relacionado com esse fato, no qual os produtos mais significativos na pauta exportadora do Brasil, não foram os principais produtos desenvolvidos pelas MPEs.

No que tange aos principais países de destino das exportações, a proximidade geográfica foi um fator mais relevante para as MPEs do que para as exportações totais do Brasil, e tal fator se tornou mais importante nos últimos anos analisados. Enquanto que para as MPEs, no ano de 2012, sete dos dez principais países de destino foram países americanos, para o Brasil apenas três dos dez países foram países da América, sendo que a China se consolidou com o principal mercado de destino das exportações brasileiras. Contudo, dois dos três principais países que receberam os produtos brasileiros, entre 2002 e 2012, foram os mesmos principais destinos das MPEs – EUA e Argentina.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O trabalho desenvolvido teve como motivação a retomada das políticas industriais nos anos 2000 que, dentre as suas metas, priorizam promover uma melhoria do desempenho econômico das MPEs, bem como a inserção externa dessas empresas, por meio da promoção das exportações. Em função disso e da percepção de que os resultados planejados pelas políticas industriais não foram alcançados, originou-se a problemática de caracterizar as exportações de MPEs, buscando averiguar em que medida houve modificações significativas no perfil exportador das MPEs na última década.

O conjunto de dados analisados nesta dissertação propiciou traçar o perfil setorial e regional da pauta exportadora das empresas de micro e pequeno porte no período de 2002 a 2012, sendo identificadas quatro principais características.

A primeira característica diz respeito à composição da pauta exportadora das MPEs que praticamente permaneceu centrada na indústria de baixa intensidade tecnológica, com destaque para o setor “Fabricação de produtos de madeira” e “Fabricação de produtos alimentícios”. Observou-se que nos últimos anos analisados as exportações de MPEs se tornaram mais diversificadas, mediante a presença de atividades que não estavam presentes nos primeiros anos. Esse indício de alteração dá margem para mostrar que há possibilidade de se ter uma desconcentração setorial da pauta exportadora, como crescimento da presença de atividades mais intensas em tecnologia e que as medidas de política industrial estão surtindo algum efeito, mesmo que pequeno.

Como segunda característica, teve-se que a maioria das exportações das empresas de micro e pequeno porte se originaram das regiões Sul e Sudeste, com destaque para os estados de São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná e Minas Gerais. Assim, concluiu-se que há uma concentração geográfica no número de MPEs exportadoras na região Centro-Sul do país, com uma tendência de intensificação dessa concentração. Em termos municipais, como era de se esperar a partir dos resultados estaduais, a maioria das exportações de MPEs derivaram de municípios localizados nas regiões Sul e Sudeste e de modo geral, não havendo uma tendência de alteração deste cenário.

Também verificou-se uma tendência de concentração dos mercados de destino das exportações de MPEs, que se centraram nos países da América, com destaque para os EUA, Argentina e Paraguai. Esta terceira característica do perfil exportador das MPEs, mostrou que a proximidade geográfica e os acordos comerciais (como o MERCOSUL e a Associação Latino-Americana de Integração – ALADI) são importantes na definição do destino das

exportações dos empreendimentos de pequeno porte. Além do mais, as vendas externas de MPEs se destinaram a países menos exigentes (países com uma renda *per capita* média ou baixa), visto que os países da América Latina que se tornaram os principais destinos das exportações de MPEs – Argentina, Paraguai, Venezuela, Peru, Chile, Colômbia, Bolívia e Uruguai – não são os países com as maiores rendas *per capita*. No ano de 2012, todos estes países ficaram abaixo da 40º do ranking dos países com maior renda *per capita*, à exceção dos EUA, que está entre os 10 principais países desse ranking.

Como última característica, destaca-se a expressividade numérica da quantidade de MPEs exportadoras no Brasil (porém, a base exportadora permaneceu relativamente estável, entre 2002 e 2012) e o baixo volume exportado pelas MPEs frente às grandes empresas, de tal modo que a participação das MPEs nas vendas externas do Brasil foi insignificante e não apresentou qualquer tendência de aumento deste valor, pelo contrário, houve uma trajetória de decréscimo da participação das exportações das MPEs nas exportações brasileiras.

Portanto, de 2002 a 2012 não houve alterações significativas nas exportações de MPEs, visto que os principais países de destino continuaram centrados na América, a origem dessas exportações foi basicamente a mesma, bem como a composição setorial da pauta exportadora. A participação das exportações das MPEs foi pequena e, ademais, apresentaram tendência de decréscimo, mesmo com a execução de medidas focadas no comércio exterior visando ampliar as exportações brasileiras, e consequentemente, as exportações das MPEs.

Assim, as medidas de apoio à inserção externa de MPEs, que envolveram medidas como o acesso ao financiamento de exportações (para ingresso ao mercado externo) e ao crédito de longo prazo (para que as MPEs possam executar as suas atividades produtivas rotineiras, mantendo-se no mercado e contribuindo para minimizar a dificuldade primordial que elas enfrentam), não conseguiram atender a um dos objetivos da política industrial brasileira, que era ampliar o número de MPEs exportadoras – a meta explícita da PDP era de ampliação em 10% do número de MPEs no período de 2008 a 2010.

Considera-se que o não alcance das metas das políticas industriais de promoção às exportações de MPEs, pode ser justificado, primeiramente, pelo fato que a retomada de políticas industriais no Brasil necessitou de uma reestruturação do planejamento das ações governamentais, de tal modo que, as dificuldades apareceram e é possível que as medidas da primeira política industrial do governo Lula (a PITCE) não tenham sido bem articuladas e assim, não se conseguiu identificar com clareza o conjunto de medidas mais adequadas à realidade das empresas brasileiras, ao mesmo tempo em que esta política pode ter subestimado o tempo de execução necessário para o alcance dos resultados planejados.

Em segundo, essa retomada de execução de políticas industriais aconteceu em um ambiente macroeconômico caracterizado por políticas restritivas e sustentado em um tripé baseado na geração de superávit fiscal primário, no regime de metas de inflação e no câmbio flutuante. Assim, mostrou-se evidente a contradição entre a manutenção das políticas macroeconômicas restritivas (advindas do período FHC) e, ao mesmo tempo, o aumento das exportações de MPEs, pois estas foram constrangidas pelos efeitos de uma política monetária baseada na alta de juros que implicaram em apreciação cambial, inibindo as exportações e erodindo a rentabilidade das mesmas.

Deste modo, é preciso ter um sistema institucional que consiga atender as necessidades da dinâmica do crescimento econômico, bem como capacitações e coordenação das ações de política industrial, para que esta consiga concretizar as suas metas planejadas. As falhas nestes pontos no desenvolvimento das políticas industriais no Brasil implicaram em dificuldades de articulação entre os instrumentos da política industrial, bem como dessa política com as políticas macroeconômicas (SUZIGAN; FURTADO, 2007).

De acordo com a análise aqui realizada, mesmo a PDP tendo sido implementada em um ambiente econômico interno mais favorável em relação ao período anterior e fazendo uso dos benefícios advindos da PITCE (o que favorecia a possibilidade de alcance dos resultados definidos), a meta da PDP de ampliação do número de MPEs exportadoras não se confirmou devido, possivelmente, a eclosão da crise financeira mundial em 2008, que certamente contribuiu para que algumas empresas saíssem do mercado interno e, principalmente, do externo. Os dados analisados neste trabalho mostram que nos anos de 2009 em diante houve uma diminuição da MPEs exportadoras.

Além disso, considera-se que muitas das metas traçadas nas políticas industriais do Brasil foram irrealistas e subestimaram o período de execução para se ter o sucesso desejado. As MPEs apresentam-se em uma situação de baixa competitividade, uma vez que os seus níveis de produtividade, de inovação tecnológica e de qualificação do pessoal ocupado são, em geral, mais baixos do que os das grandes empresas. Portanto, essas empresas requerem medidas de política industrial de mais longo prazo, que melhorem a sua inserção competitiva, refletindo em aumento das suas exportações e na possibilidade das mesmas atuarem em setores mais complexos tecnologicamente.

A internacionalização de MPEs, por meio da promoção de exportações, com medidas de apoio jurídico, fiscal e financeiro refletem em ganhos de produtividade, considerando-se que empresas que exportam apresentam uma produtividade superior às empresas que não exportam (Ver Tabela B.4 no Apêndice B). Então, a inserção de MPEs no mercado externo

possibilita que estas empresas se tornem mais produtivas e que se fortaleçam no mercado, mostrando a sua importância na economia, na capacidade de geração de renda e empregos, contribuindo para a argumentação da inserção justificada dessas empresas nos planos de políticas industriais do país.

Ademais, é difícil promover ganhos de competitividade às MPEs, mediante a fragilidade e vulnerabilidade dessas empresas em conjunto com um aparato de apoio aos pequenos negócios ainda não consolidado no Brasil.

Como descrito no capítulo 2, nos EUA as MPEs apresentam uma participação relevante nas exportações norte-americanas, sobretudo, comparada à participação das MPEs brasileiras nas vendas externas do Brasil. Esse melhor desempenho das MPEs estadunidenses em comparação às brasileiras pode estar relacionado com o aparato institucional americano direcionado aos estabelecimentos de pequeno porte, que está mais consolidado em relação ao verificado no Brasil.

Não se trata de reproduzir as medidas executadas pelos EUA e/ou pela Itália, mesmo porque as medidas recentes desenvolvidas no Brasil já seguem uma linha semelhante às medidas implementadas por estes países, já que o objetivo maior é o de promover a inserção das MPEs no sistema financeiro, com incentivos e financiamentos para que estas empresas consigam desenvolver as suas atividades no mercado interno e com medidas de promoção às suas exportações. As informações advindas de outros países, como dos EUA e Itália, mostram que é possível uma ampla participação de MPEs na pauta exportadora de um país (como ocorre na Itália) e que não existe um perfil inexorável dessa pauta, no qual as MPEs podem atuar de maneira significativa em setores de alta tecnologia, não se restringindo a setores primários e de baixa intensidade tecnológica.

Em suma, mesmo que as políticas industriais recentes não tenham conseguido alcançar as suas metas, permanece a defesa, por parte deste trabalho, de continuar a execução de políticas industriais ativas nos moldes neoschumpeterianos. Visto que essas políticas industriais ainda são recentes, sendo que as mesmas voltaram a ser executadas depois de alguns anos em que foram negligenciadas e em um ambiente macroeconômico desfavorável, considera-se que é necessário mais tempo e um cenário econômico menos conturbado para o alcance dos resultados planejados.

REFERÊNCIAS

- ABDI. *Política industrial*. 2013a. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Paginas/politica_industrial.aspx>. Acesso em: nov. 2013.
- ABDI. *Apresentação*. 2013b. Disponível em: <http://www.abdi.com.br/Paginas/sobre_abdi.aspx>. Acesso em: nov. 2013.
- ANPROTEC. *Associados Anprotec*. 2013. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/associados-anprotec/>>. Acesso em: jan. 2014.
- APEX-BRASIL. *Setores de Atuação*. 2013. Disponível em: <<http://www2.apexbrasil.com.br/sobre/setores-de-atuacao/>>. Acesso em: 02 fev. 2013.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL. Resolução nº 4.074, de 26 de Abril de 2012. Dispõe sobre a concessão de crédito decorrente do uso da sistemática de exportação indireta, prevista na Lei nº 9.529, de 10 de dezembro de 1997. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 27 Abr. 2012. Seção 1, p. 10-11.
- BANCO DA AMAZÔNIA. FNO - Fundo Constitucional de Financiamento do Norte. 2007. Disponível em: <<http://www.basa.com.br/bancoamazonia2/fno.asp>>. Acesso em: nov. 2013.
- BANCO DO BRASIL. *Drawback*. 2013a. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/page3,8105,8132,21,0,1,1.bb>>. Acesso em: 04 fev. 2013.
- _____. *PROEX*. 2013b. Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portalbb/page44,3389,3396,0,0,1,2.bb?codigoMenu=13199&codigoNoticia=180&codigoRet=13221&bread=15>>. Acesso em: 04 fev. 2013.
- BAPTISTA, M.A.C. *A abordagem neo-schumpeteriana: desdobramentos normativos e implicações para política industrial*. 1997. 145p. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1997.
- BLOODGOOD, L. et al. Executive Summary. In: USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms*. Washington: USITC Publication, 2010.
- BNDES. *Apoio do Sistema BNDES às Micro, Pequenas e Médias Empresas*. 2000. Disponível em: <http://www.bnDES.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/especial/pme.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2012.
- _____. *BNDES Finame*. 2013a. Disponível em: <http://www.bnDES.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/FINAME_Maquinás_e_Equipamentos/>. Acesso em: 06 jan. 2013.
- _____. *BNDES Automático*. 2013b. Disponível em: <http://www.bnDES.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Automatico/>. Acesso em: 06 jan. 2013.

BNDES. *Fundo de Garantia à Exportação - FGE*. 2013c. Disponível em: <http://www.bnDES.gov.br/SiteBNDES/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente/Fundos/Fge/>. Acesso em: 10 fev. 2013.

_____. *BNDES Exim*. 2013d. Disponível em: <http://www.bnDES.gov.br/SiteBNDES/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/index.html>. Acesso em: 06 jan. 2013.

BOTELHO, M. dos R. A. *Políticas de Apoio às Pequenas Empresas Industriais no Brasil: Uma Avaliação a partir da Experiência Internacional*. 1999. 212p. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1999.

BRASIL. Lei nº 1.628, de 20 de junho de 1952. Dispõe sobre a restituição dos adicionais criados [...] cria o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico; abre crédito especial e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Rio de Janeiro, RJ, 20 Jun. 1952. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/128795/lei-1628-52>>. Acesso em: jun. 2012.

_____. Lei nº 11.080 de 30 de Dezembro de 2004. Autoriza o Poder Executivo a instituir Serviço Social Autônomo denominado Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI, e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 31 Dez. 2004. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/96988/lei-11080-04>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Decreto nº 5.352 de 24 de Janeiro de 2005. Institui o Serviço Social Autônomo Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 25 Jan. 2005a. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/96931/decreto-5352-05>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Decreto nº 5.353, de 24 de Janeiro de 2005. Dispõe sobre a competência, composição, funcionamento e estruturação do Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial - CNDI, e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 25 Jan. 20005b. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/96930/decreto-5353-05>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Lei Complementar 123, de 14 de Dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte [...]. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 2006. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/92455/lei-da-microempresa-lei-complementar-123-06>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Decreto 6.038, de 7 de Fevereiro de 2007. Institui o Comitê Gestor de Tributação das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 14 Fev. 2007. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/94951/decreto-6038-07>>. Acesso em: jan. 2013.

BRASIL. Lei nº 12.545, de 14 de Dezembro de 2011. Dispõe sobre o Fundo de Financiamento à Exportação (FFEX), altera o art. 1º da Lei nº 12.096, de 24 de novembro de 2009, e as Leis [...]. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 15 Dez. 2011a. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/1030381/lei-12545-11>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Lei Complementar 139, de 10 de Novembro de 2011. Altera dispositivos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 10 Nov. 2011a. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2011/leicp139.htm>>. Acesso em: jan. 2013.

_____. Medida Provisória nº 564, de 3 de Abril de 2012. Altera a Lei nº 11.529, de 22 de outubro de 2007, para incluir no Programa Revitaliza do BNDES os setores que especifica, dispõe sobre financiamento às exportações indiretas [...] altera a Lei nº 12.096, de 24 de novembro de 2009, e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 4 Abr. 2012. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/1031527/medida-provisoria-564-12>>. Acesso em: nov. 2013.

_____. Lei nº 12.792, de 28 de Março de 2013. Altera a Lei nº 10.683, de 28 de maio de 2003, [...], criando a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, cargo de Ministro de Estado e cargos em comissão [...] e dá outras providências. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 1 Abr. 2013. Disponível em: <<http://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/1034473/lei-12792-13>>. Acesso em: nov. 2013.

BRASIL MAIOR. 2013. Disponível em: <<http://www.brasilmajor.mdic.gov.br/inicio>>. Acesso em: 06 jan. 2013.

BRASIL TRADE. 2013. Disponível em: <<http://www.brasiltradeguide.com.br/>>. Acesso em: 06 jan. 2013.

BRITTO, J. Cooperação interindustrial e redes de empresas. In. KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia Industrial*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 345-388.

CAMEX. Resolução nº 21, de 04 Abril de 2012. Dispõe sobre as garantias aceitas pelo Banco do Brasil S. A. para a concessão de financiamentos no âmbito do Programa de Financiamento às Exportações - PROEX. . *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil*. Brasília, DF, 5 Abr. 2012. Disponível em: <<http://www.camex.gov.br/legislacao/interna/id/860>>. Acesso em: nov. 2013.

CAMPANARIO, M.A.; SILVA, M.M.; COSTA, T. R. *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE): análise de fundamentos e arranjos institucionais*. 2005. Disponível em: <http://www.sbdp.org.br/arquivos/material/351_milton%20Campanario.pdf>. Acesso em: Nov. 2013.

CANO, W. *Raízes da Concentração Industrial em São Paulo*. 1975. 335p. Tese (Doutorado em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1975.

CANO, W. *Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil, 1930-1970*. 1981. 459p. Tese (Livre-Docência) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1981.

_____. *Desequilíbrios Regionais e Concentração Industrial no Brasil, 1930-1995*. Campinas: UNICAMP/IE, 1998, 421p..

_____. *Desconcentração Produtiva Regional do Brasil*. São Paulo: Unesp, 2008.

CANO, W.; SILVA, A.L.G. Política industrial do governo Lula. *Texto para Discussão*. Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, n. 181. 2010. Disponível em: <www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1811&tp=a>. Acesso em: 12 dez. 2012.

CARBINATO, D.; CORRÊA, D. Política de desenvolvimento produtivo: avaliação crítica. *Informações Fipe*, p. 28-34. 2008. Disponível em: <www.fipe.org.br/publicacoes/downloads/bif/.../11_28-34-danis.pdf>. Acesso em: 18 dez. 2012.

CASSIOLATO, J.E. Políticas de Desenvolvimento Industrial para o Brasil: Lições da Experiência Internacional. In: Dossiê Política Industrial. *Econômica*, vol. 5, nº 2, dezembro, 2003.

CASSIOLATO, J.E.; LASTRES, H.M.M. Arranjos e Sistemas Produtivos Locais na Indústria Brasileira. *Revista de Economia Contemporânea*, Rio de Janeiro: UFRJ-IE, vol. 5, p.103-136, 2000.

CENTRO STUDI CNA. *Ripartire dalle esportazioni*. 2013a. Disponível em: <<http://www.cna.it/CNA-Centro-Studi/Studi-e-Ricerche>>. Acesso em: dez. 2013.

_____. *Piccole imprese, Esportazioni e Internazionalizzazione*. 2013b. Disponível em: <http://www.uil.it/artigianato/documenti/News/2013/News_20130717.pdf>. Acesso em: dez. 2013.

CHANDLER Jr., A. D. *Strategy and Structure. Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1962.

CIMOLI, M.; DOSI, G.; NELSON. R. R.; STIGLITZ J. Instituições e políticas moldando o desenvolvimento industrial: uma nota introdutória. *Revista Brasileira de Inovação*, Rio de Janeiro, vol. 6 (1), jan.-jun. 2007.

COMISSÃO NACIONAL DE CLASSIFICAÇÃO. 2013. Disponível em: <<http://concla.ibge.gov.br/classificacoes/correspondencias/atividades-economicas>>. Acesso em nov. 2012.

CONGRESSO NACIONAL. Projeto de Lei nº 4, de 2012-CN. Brasília, DF, 11 Maio. 2012. *Congresso Nacional*. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/atividade/materia/getPDF.asp?t=108516&tp=1>>. Acesso em: nov. 2013.

CORDEN, W.M. Relationships between Macro-economic and Industrial Policies. In: The World Economy. Blackwell Publishing Ltd, 1980, p.167-184.

CORREIOS. *Exporta Fácil*. 2013. Disponível em: <http://www.correios.com.br/exportafacil/cfm/centro_comous.cfm>. Acesso em: 06 jan. 2013.

DINI, M.; STUMPO, G. Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina. In: DINI, M.; STUMPO, G. *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas, 2011. p.11-36.

DINIZ, C. C. *Dinâmica Regional da Indústria no Brasil: início de desconcentração, risco de reconcentração*. Tese (Professor Titular) – Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 1991.

_____. Desenvolvimento poligonal no Brasil: nem concentração, nem contínua polarização. *Revista Nova Economia*. Belo Horizonte, vol. 3, n. 1, p. 35-64, set. 1993.

ERBER, F.; CASSIOLATO, J.E. (1997). Política industrial: teoria e prática no Brasil e na OECD. *Revista de Economia Política*, 17 (2), abril-junho. Disponível em: <www.rep.org.br/pdf/66-3.pdf>. Acesso em: 07 nov. 2012

FERRARO, C.; GOLDSTEIN, E. Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. In: FERRARO, C.; GOLDSTEIN, E.; ZULETA, L. A.; GARRIDO, C. *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas, 2011. p. 9-60.

FERRAZ, J.C.; DE PAULA, G.M; KUPFER, D. Política Industrial. In. KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. *Economia Industrial*. Rio de Janeiro: Campus, 2002. p. 545-568.

FIGUEIREDO, F. *Pequenas empresas e regime diferenciado de contratação*. 2012. Disponível em: <http://www.fd.uc.pt/cedipre/pdfs/online/public_13.pdf>. Acesso em: dez. 2013.

FINEP. 2013. Disponível em: <http://www.finep.gov.br/pagina.asp?pag=programas_apresentacao>. Acesso em: 07 nov. 2013.

FURTADO, J. Quatro eixos para a política industrial. In: CAMPANARIO, M. A. et al. *Política Industrial 1*. São Paulo: Publifolha, 2004. p. 47-78.

GIOVINE, C.; MICELLI, S. et al. *Le PMI e La Sfida Della Internazionalizzazione: Analisi e proposte di policy*. 2012. Disponível em: <<http://www.cna.it/CNA-Centro-Studi/Studi-e-Ricerche>>. Acesso em: dez. 2013.

GONÇALVES, C.; HAFFNER, J. A. H. O setor calçadista no Rio Grande do Sul: uma análise da sua evolução recente. In: Quarto Encontro de Economia Gaúcha, 2008, Porto Alegre. *Anais...* Disponível em: <<http://www.fee.tche.br/4-encontro-economia-gaucha/trabalhos.htm>>. Acesso em: jan. 2014.

- HAMMER, A. et al. Introduction. In: USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington: USITC Publication, jan. 2010.
- IBGE. 2013. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/>>. Acesso em: no. 2012.
- IEDI. *A política industrial, tecnológica e de comércio exterior*. São Paulo, jul. 2004. Disponível em: <www.ipea.gov.br/005/00502001.jsp?ttCD_CHAVE=148>. Acesso em: 18 nov. 2012.
- _____. *Indústria e política industrial no Brasil e em outros países*. 2011. Disponível em: <retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/4e29efc37b032090.pdf>. Acesso em: nov. 2012.
- IMF. *Data and Statistic*. 2013. Disponível em: <<http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=28>>. Acesso em: jan. 2014.
- JABARA, C.; CARDENAS, E. et al. SME Characteristics. In: USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington: USITC Publication, jan. 2010.
- JOHNSON, C. Introduction: the idea of industrial policy. In: JOHNSON, C. *The industrial policy debate*. San Francisco: ICS Press, 1984. p. 3-26.
- JORGE, M. M. *Política Industrial: Estrutura Conceitual e Análise dos desafios frente à Globalização e à Mudança Tecnológica*. 1998. 199 f. Tese (Doutorado em Economia Aplicada) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1998.
- KRUGMAN, P. R. Introduction: New Thinking about Trade Policy. In: KRUGMAN, P. R. *Strategic trade policy and the new international economics*. Cambridge; Londres: MIT Press, 1986, 313p.
- LABINI, P.S. *Oligopólio e Progresso Técnico*. Tradução de Vittoria Cebino Salles. Rio de Janeiro, RJ: Editora Forense-Universitária, São Paulo: Ed. Da Universidade de São Paulo, 1980, 306p. Título original: Oligopolio e progresso técnico.
- LAPLANE, M.; SARTI, F. Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI. 2006. Disponível em: <http://www.iececon.net/PEF/Secao_IX07PEF.pdf>. Acesso em jan.2014.
- LASTRES, H. M.; CASSIOLATO, J. ; LEMOS, C. ; MALDONADO, J.; VARGAS, M. Globalização e inovação localizada. In: CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. *Globalização e inovação localizada: Experiências de Sistemas Locais no Mercosul*. Brasília: IEL/IBICT. 1999.
- MARSHALL, A. *Industry and Trade*. Cosimo, 2006 (1919).
- MARSHALL, A. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 1920.
- MATOS, M. P. de; ARROIO, A. (2011). *Políticas de apoio a micro e pequenas empresas no Brasil: Avanços no período recente e perspectivas futuras* Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas, 2011.

MELO, M. C. P. O estado do Ceará no contexto da dinâmica recente do comércio exterior brasileiro. *Revista Contemporânea de Economia e Gestão*. vol.5(2), p.55-70, jul.-dez. 2007.

MDIC. Política de Desenvolvimento Produtivo. 2010. Disponível em: <<http://www.pdp.gov.br/paginas/objetivo.aspx?path=Objetivo>>. Acesso em: nov. 2013.

_____. *Programa de Financiamento às Exportações Incentivo às Exportações das Micro e Pequenas Empresas*. 2012. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/portalmdic//arquivos/dwnl_1351600272.pdf>. Acesso em: jan. 2013.

MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO. *Politiche e strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese*. 2011. Disponível em: <http://www.mincomes.it/circ_dm/circ2011/febbraio_11/brochure.pdf>. Acesso em: dez. 2013.

MIRANDA, M. I. C. *Padrão de Especialização e Saldo Comercial da China com Estados Unidos, Europa e Ásia no Início do Século XXI*. 2013. 138p. Tese (Mestrado em Ciências Econômicas) – Instituto de Economia, Universidade Federal de Uberlândia. Uberlândia, 2013.

MORAIS, J. M. L. Programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas: BNDES, PROGER e Fundos Constitucionais de financiamento. In: De NEGRI, J. A. (Org.) *Políticas de Incentivo à Inovação Tecnológica*, Brasília. 2008.

MORAIS, J. M. L.; JÚNIOR LIMA, F. do O' de. O. Política industrial do governo Lula: desenvolvimentista ou corretiva de falhas de mercado .In: XVI Fórum BNB de Desenvolvimento, 2010, Fortaleza. XVI Fórum BNB de Desenvolvimento, 2010.

MOREIRA, S. V.; SANTOS, A. F. dos. Políticas Públicas de Exportação: o caso do PROEX. *Texto para Discussão*. IPEA, Brasília. 2001. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2175/1/TD_836.pdf>. Acesso em: jan. 2013.

MOTA, F. C. M. *Inserção Externa e Território: Impactos Do Comércio Exterior Na Dinâmica Regional e Urbana no Brasil (1989-2008)*. 302 f. Tese (de Livre-Docência em Economia Regional) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 2010.

MRE. *Comércio exterior brasileiro*. 2012. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/IndicadoresEconomicos/ComExtBrasileiroABR2012.pdf>>. Acesso em: jan. 2014.

NARETTO, N.; BOTELHO, M. dos R.; MENDONÇA, M. (2004). A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais. IPEA — *Planejamento e Políticas Públicas*, n. 27, jun./dez. 2004.

OBSERVATÓRIO DA LEI GERAL. 2013. Disponível em: <<http://www.leigeral.com.br/portal/main.jsp?lumPageId=FF8081812658D379012665B59AB31CE5>>. Acesso em: 09 fev. 2013.

OECD. *Directorate for Science, Technology and Industry, STAN Indicators*. 2005. Disponível em: <<http://www.oecd.org/industry/industryandglobalisation/40230754.pdf>>. Acesso em: nov. 2012

PACHECO, C. A. Desconcentração Econômica e Fragmentação da Economia Nacional. *Economia e Sociedade*, p.113-140, jun.1996.

_____. Fragmentação da Nação. Campinas: IE/UNICAMP, 1998.

PDP. *Política de Desenvolvimento Produtivo*. 2010. Disponível em: <<http://www.pdp.gov.br/Paginas/Default.aspx>>. Acesso em: jan. 2013.

PENROSE, E. H. *A teoria do crescimento da firma*. Tradução de Tamás Szmrecsányi. Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2006, 400 p. Título original: The theory of the growth of the firm.

PINHEIRO, M. C.; FERREIRA, P.C; PESSÔA, S. A.; SCHYMURA, L. G. Por que o Brasil não Precisa de Política Industrial. *Ensaios Econômicos*: EPE, Rio de Janeiro, n. 644, mar. 2007.

PLANEJANDO A EXPORTAÇÃO. 2013. Disponível em: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/maquinas/planejando_exp/plan_estrategico/vant_competitivas/lin_proex_02.asp> Acesso em: fev. 2013

PORTAL BRASILEIRO DE COMÉRCIO EXTERIOR. *Programas de Apoio*. 2013. Disponível em: <<http://www.comexbrasil.gov.br/conteudo/ver/chave/programas-de-apoio/menu/92#>>. Acesso em: 10 fev. 2013

PORTAL DAS SGC. *Fundo Mercosul entra em operação em 2014*. 2013. Disponível em: <<http://www.sociedadegarantiacredito.com.br/comunicacao/noticias/fundo-mercosul-entra-em-operacao-em-2014>>. Acesso em: nov. 2013.

PUGA, F. P. Experiências de Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. *Texto para Discussão*. BNDES, Rio de Janeiro. 2000. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/td/Td-75.pdf>. Acesso em: nov. 2013.

RADAR COMERCIAL. 2013. Disponível em: <<http://www.radarcomercial.mdic.gov.br/o-que-e-o-radar>>. Acesso em: 10 fev. 2013.

RAIS. Acesso on line às bases estatísticas. 2013. Disponível em: <<http://portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.htm>>. Acesso em: dez. 2013.

RECEITA FEDERAL. *O que é o Simples?* 2010. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Publico/perguntao/dipj2011/CapituloV-Simples2011.pdf>>. Acesso em: dez. 2013.

RENTA, A.; LUCHETTA, G. *L'Europa e Le piccole e medie imprese: come rilanciare La sfida della competitività*. [s.d.]. Disponível em: <www.politichecomunitarie.it/file_download/1570>. Acesso em: dez. 2013.

SALERMO; M. S.; DAHER, T. (2006). *Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior do Governo Federal (PITCE): Balanço e Perspectivas*. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/sistemas_web/renai//public/arquivo/arq1272980896.pdf>. Acesso em: Nov/2012.

SARFATI, G. Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) em perspectiva comparada: os casos do Brasil, do Canadá, do Chile, da Irlanda e da Itália. *Revista Administração Pública*, Rio de Janeiro, vol. 47(1), p.25-48, jan.-fev. 2013.

SEBRAE. *Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas Proposta da Frente Empresarial*. 2005. Disponível em: <[http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/76C0B54E18B2D6BA03256FF2006E0D6F/\\$File/NT000A707A.pdf](http://www.dce.sebrae.com.br/bte/bte.nsf/76C0B54E18B2D6BA03256FF2006E0D6F/$File/NT000A707A.pdf)>. Acesso em: dez. 2012.

_____. *FAMPE facilita o acesso de MPMEs ao crédito*. 2013a. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/customizado/uASF/onde-buscar-garantias/fampe>>. Acesso em: fev. 2013.

_____. *Preparando as pequenas e médias empresas brasileiras para ganhar o mundo*. 2013b. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/uf/sergipe/areas-de-atuacao/comercio-exterior/internacionalizacao-das-micro-e-pequenas-empresas/BIA_120001244>. Acesso em: dez. 2013.

_____. *Critérios e conceitos para classificação de empresas*. 2014. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/goias/indicadores-das-mpe/classificacao-empresarial/criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas/criterios-e-conceitos-para-classificacao-de-empresas>>. Acesso em: jan. 2014.

SECEX. *Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial – CNDI*. 2013. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&menu=558>>. Acesso em: nov. 2013

SECEX/MDIC. *Exportações por porte de empresas*. 2013. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=1206&refr=608>>. Acesso em: jan.2013 a nov.2013.

SENADO FEDERAL. *Incubadoras de empresas no Brasil*. 2012. Disponível em: <<http://www.senado.gov.br/noticias/Jornal/emddiscussao/innovacao/incubadoras-de-empresas-no-brasil.aspx>>. Acesso em: jan. 2014.

SindiFranca. *Relatório mensal - NICC polo Franca*. 2013. Disponível em: <<http://www.sindifranca.org.br/downloads/NICC%20Resenha%20Estat%C3%ADstica%20MAR%C3%87O%202013.pdf>>. Acesso em: jan. 2014.

SOUZA, M.C.A.F. *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. 1993. 288 p. Tese (Doutoramento em Economia) – Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas. Campinas, 1993

STEINDL, J. *O Pequeno e Grande Capital: Problemas econômicos do tamanho das empresas*. Tradução de Tamás Szemrecsányi. São Paulo: Editora Hucitec, 1990, 142 p. Título original: Small and Big Business – Economic Problems of the Size of Firms.

STRACHMAN, E. *Política industrial e instituições*. 2000. 301 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. Campinas, 2000.

SUFRAMA. *Modelo Zona Franca - O que é o Projeto ZFM?* 2014. Disponível em: <http://www.suframa.gov.br/zfm_o_que_e_o_projeto_zfm.cfm>. Acesso em: jan.2014.

SUZIGAN, W.; VILLELA, A.V. *Industrial Policy in Brasil*. Campinas: Instituto de Economia/UNICAMP, 1997.

SUZIGAN, W.; FURTADO, J. *A institucionalidade da política industrial e tecnológica: problemas, desafios, propostas*. 2007. Disponível em: <http://www.ige.unicamp.br/site/aulas/137/CBII_SuziganFurtado_VF_15.05.07.pdf>. Acesso em: jan. 2014.

TERRA BRASIL. *Conheça a cidade de Parauapebas, maior exportadora do Brasil*. 2014. Disponível em: <<http://economia.terra.com.br/operacoes-cambiais/operacoes-empresariais/conheca-a-cidade-de-parauapebas-maior-exportadora-do-brasil,0900d93435d83410VgnVCM3000009af154d0RCRD.html>>. Acesso em: jan. 2014.

USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington: USITC Publication, 2010a.

_____. *Small and Medium-Sized Enterprises: U.S. and EU Export Activities, and Barriers and Opportunities Experienced by U.S. Firms*. Washington: USITC Publication, 2010b.

WISE, J.; GROSSMAN, N. et al. The Role of SMEs in U.S. Merchandise Exports. In: USITC. *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*. Washington: USITC Publication, 2010.

APÊNDICE A – Notas Metodológicas

A) Procedimentos de Análise dos Dados

Para a realização deste trabalho, foi realizada uma revisão da literatura acerca da discussão de política industrial, apresentando as suas concepções e fundamentos teóricos, bem como uma revisão bibliográfica sobre a perspectiva histórica de política industrial no Brasil, com foco nas MPEs, para compreender como se estrutura a discussão de política industrial no cenário recente brasileiro. Além de uma apresentação do desenvolvimento de políticas industriais para as MPEs dos Estados Unidos e da Itália (nesses dois países, as MPEs apresentam uma participação relevante nas exportações, de tal modo, que este foi o critério para a seleção desses países).

Em seguida, foi realizada a coleta de dados secundários. Primeiramente, foram coletados dados que possibilitassem uma compreensão da presença das MPEs (exportadoras e não exportadoras) na economia brasileira, no período de 2002 a 2012, como apresentado na seção 1 do capítulo 3. Esses dados envolveram o número de MPEs existentes no país, a localidade das mesmas, em quais setores as MPEs mais atuam e quantos empregos formais essas empresas geram. Todos esses dados foram disponibilizados pela base de dados da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS) do MTE e em foi realizado cálculos de participação, demonstrados em tabelas e gráficos.

Para o atendimento do objetivo central deste estudo, foram coletados dados de exportações de MPEs da SECEX/MDIC. Tais dados classificados por mercadoria, segundo a NCM, que foram reclassificados para CNAE 2.0, a dois dígitos, com o auxílio do tradutor disponibilizado pela CONCLA do IBGE. Após tal reclassificação foi possível fazer uma (re) reclassificação dessas atividades por intensidade tecnológica, com base na classificação apresentada pela OECD, como mostra o Quadro A.1.

Quadro A.1 – Classificação das atividades industriais por intensidade tecnológica

Indústria de alta tecnologia (I)
21- Fabricação de produtos farmoquímicos e farmacêuticos
26 - Fabricação de equipamentos de informática, produtos eletrônicos e ópticos
28 - Fabricação de máquinas e equipamentos
30 - Fabricação de outros equipamentos de transporte, exceto veículos automotores
Indústria de média-alta tecnologia (II)
20 - Fabricação de produtos químicos
27 - Fabricação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos
29 - Fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias
Indústria de média-baixa tecnologia (III)
19 - Fabricação de coque, de produtos derivados do petróleo e de biocombustíveis
22 - Fabricação de produtos de borracha e de material plástico
23 - Fabricação de produtos de minerais não metálicos
24 - Metalurgia
25 - Fabricação de produtos de metal – exceto máquinas e equipamentos
Indústria de baixa tecnologia (IV)
10 - Fabricação de produtos alimentícios
11- fabricação de bebidas
12- Fabricação de produtos do fumo
13 - Fabricação de produtos têxteis
14 - Confecção de artigos do vestuário e acessórios
15 - Preparação de couros e Fabricação de artefatos de couro, artigos de viagem e calçados
16 - Fabricação de produtos de madeira
17 - Fabricação de celulose, papel e produtos de papel
18 - Impressão e reprodução de gravações
31 - Fabricação de móveis
32 - Fabricação de produtos diversos

Fonte: Adaptado de OECD (2005).

Com os dados organizados, iniciou-se o cálculo da participação de cada setor (atividade) nas exportações totais (valor FOB) de MPEs, a fim de verificar qual setor era mais significativo na pauta exportadora e qual a tendência das exportações de MPEs. Ou seja, os valores encontrados possibilitaram compreender em quais atividades as exportações de MPEs se concentraram, bem como se houve alguma trajetória de desconcentração. Como complemento foi calculado o Índice de Concentração das Exportações (ICX), que indica o quanto a pauta exportadora é concentrada. O ICX varia entre 0 e 1 e, quanto mais próximo de 1, mais concentradas foram as exportações das MPEs em poucos produtos/setores, e quanto mais próximo de 0, mais diversificada foi a pauta de exportação das MPEs.

Esse índice é dado pela seguinte fórmula, adaptada de Melo (2007):

$$ICX = \sqrt{\sum_i (X_{ij}/X_j)^2} \quad (1)$$

sendo que:

X_{ij} representa as exportações do setor i pelas MPEs j ;

X_j representa as exportações totais das MPEs j .

Ressalta-se que as exportações totais das MPEs foram dadas pelo somatório das exportações das atividades dos setores primários e secundário, desconsiderando as exportações das atividades de serviços e do grupo “Demais produtos que não puderam ser classificados”. Esses valores desconsiderados poderiam comprometer a análise, já que não estavam no mesmo nível de desagregação das atividades dos setores primários e secundários.

Esses procedimentos, representados em tabelas e gráficos, permitiram verificar o perfil setorial das exportações de MPEs.

Para o atendimento do segundo objetivo específico (analisar a localidade das MPEs exportadoras, a fim de verificar se há alguma concentração geográfica), foi realizado um cálculo de participação (em nível estadual e municipal), primeiramente do número de MPEs localizadas em um estado/município no total de MPEs exportadoras existentes no Brasil, bem como do valor exportado (FOB) de MPEs originário de cada estado/município nas vendas externas totais de MPEs.

Em seguida, para medidas de concentração dos mercados de origem do número de MPEs utilizou-se o Índice Hirschman-Herfindahl (IHH), que é dado pela seguinte fórmula, adaptada de Mota (2010):

$$IHH = \frac{(X_{ij}/X_j)^2}{10000} \quad (2)$$

sendo que:

X_{ij} representa o número de MPEs j do estado i ;

X_j representa o total de MPEs j ;

O critério de análise dos valores do IHH foi simples, no qual um aumento do índice significou tendência à concentração, enquanto diminuição do valor de IHH implicou em uma tendência de diminuição de concentração. Quanto maior o índice mais concentrado foi o número de empresas em uma região.

A fim de investigar o terceiro objetivo específico (investigar qual o principal destino das exportações de MPEs), também foi realizado um cálculo de participação das vendas

externas que cada país recebeu no total das exportações de MPEs. Posteriormente, foram feitos gráficos acerca da variação e médias dessas participações. Também foi utilizado o IHH para verificação da concentração dos mercados de destino das exportações de MPEs. A fórmula do cálculo e o critério da análise foram os mesmos que o anterior, porém, X_{ij} representa as exportações de MPEs j para o país i ; X_j representa o total das exportações de MPEs j .

Para a comparação do perfil das exportações de MPEs do Brasil com as exportações de MPEs dos Estados Unidos e Itália, foram utilizadas as informações obtidas nos procedimentos anteriores para o Brasil, enquanto que para os EUA e a Itália foram utilizadas as informações contidas no capítulo 2, que elaborado com base em uma revisão da literatura de estudos que fizeram uma análise semelhante a que foi feita neste trabalho para o Brasil.

Por fim, após a caracterização do perfil das exportações das MPEs brasileira foi feita uma comparação desse perfil com o perfil das exportações totais do país. Para a definição deste perfil brasileiro foram utilizadas todas as etapas supracitadas, realizadas na análise das exportações de MPEs.

B) Classificação do Porte de Empresas

A metodologia aplicada na classificação das empresas brasileiras por porte utilizada no trabalho foi a classificação que o SECEX/MDIC adota. Tal metodologia considera como critério a associação do número de pessoal ocupado da empresa e do valor exportado pela mesma no período considerado e de acordo “com os parâmetros adotados no MERCOSUL, conforme disposto nas Resoluções Mercosul-GMC nº 90/93 e 59/98, com os ajustes elaborados pelo Departamento de Estatística e Apoio à Exportação da Secretaria de Comércio Exterior (DEAEX/SECEX)” (SECEX/MDIC, 2013). O Quadro abaixo mostra a classificação utilizada no trabalho, no qual os exportadores foram classificados em cinco categorias:

Quadro A.2 – Classificação de empresas por porte, segundo SECEX/MDIC

	MPEs		Médias empresas	Grandes empresas
	Microempresas	Pequenas empresas		
Indústria				
Pessoas ocupadas	Até 10 empregados.	De 11 a 40 empregados.	De 41 a 200 empregados.	Mais de 200 empregados.
Valor exportado	Até US\$ 400 mil.	Até US\$ 3,5 milhões.	Até US\$ 20 milhões.	Acima de US\$ 20 milhões.
Comércio e serviços				
Pessoas ocupadas	Até 05 empregados.	De 06 a 30 empregados.	De 31 a 80 empregados.	Mais de 80 empregados.
Valor exportado	Até US\$ 200 mil.	Até US\$ 1,5 milhão.	Até US\$ 7 milhões.	Acima de US\$ 7 milhões.

Fonte: Adaptado de SECEX/MDIC (2013).

Para a identificação das empresas/exportadores, o SECEX/MDIC, utilizou como base o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) por estabelecimento (14 dígitos) e o Cadastro de Pessoas Físicas (CPF), constantes dos Registros de Exportação (RE), do Sistema Integrado de Comércio Exterior (SISCOMEX).

Acerca do número de empregados por empresa, a base utilizada foi a RAIS/MTE. O enquadramento de empresa em indústria e comércio/serviços seguiu critério da CNAE 2.0.

Destaca-se que a classificação utilizada pela SECEX/MDIC é diferente da adotada pelo SEBRAE, que é a mais conhecida e utilizada pelos trabalhos que abordam análise por portes de empresas brasileiras. O critério usado pelo SEBRAE é o número de pessoal ocupado, conforme mostra o Quadro A.3:

Quadro A.3 - Classificação de empresas por porte, segundo o SEBRAE

	MPEs		Médias empresas	Grandes empresas
	Microempresas	Pequenas empresas		
Indústria				
Pessoas ocupadas	Até 19 empregados.	De 20 a 99 empregados.	De 100 a 499 empregados.	Mais de 500 empregados.
Comércio e serviços				
Pessoas ocupadas	Até 09 empregados.	De 10 a 49 empregados.	De 50 a 99 empregados.	Mais de 100 empregados.

Fonte: Adaptado de SEBRAE (2014).

APÊNDICE B

Tabela B.1 – IHH dos estados brasileiros, concentração do número de MPEs (exportadoras e não exportadoras) no Brasil – 2002 a 2012

Estado	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo	0,0797628	0,0780299	0,0765549	0,0762728	0,0757596	0,0751974	0,0746989	0,0735275	0,0726055	0,0717850	0,0707406
Minas Gerais	0,0192730	0,0190467	0,0185172	0,0184110	0,0182303	0,0180110	0,0177578	0,0174477	0,0172951	0,0169955	0,0167815
Rio Grande do Sul	0,0076677	0,0074349	0,0073569	0,0071467	0,0070520	0,0069247	0,0069157	0,0068404	0,0068231	0,0066635	0,0065480
Paraná	0,0060493	0,0061917	0,0063363	0,0063237	0,0063501	0,0063177	0,0063529	0,0064107	0,0063914	0,0063081	0,0063088
Rio de Janeiro	0,0081113	0,0077437	0,0073845	0,0070775	0,0068172	0,0066276	0,0063263	0,0061275	0,0059659	0,0058902	0,0057977
Santa Catarina	0,0027664	0,0028522	0,0029590	0,0030626	0,0031564	0,0031829	0,0032391	0,0032470	0,0032273	0,0032118	0,0032052
Bahia	0,0018938	0,0019507	0,0020025	0,0020336	0,0020884	0,0020932	0,0020894	0,0021426	0,0021662	0,0022337	0,0022528
Goiás	0,0011510	0,0012141	0,0012544	0,0012743	0,0012587	0,0012991	0,0013158	0,0013679	0,0014048	0,0014275	0,0014500
Pernambuco	0,0006286	0,0006288	0,0006340	0,0006482	0,0006666	0,0006713	0,0006672	0,0006897	0,0007224	0,0007483	0,0007974
Ceará	0,0004182	0,0004224	0,0004263	0,0004258	0,0004415	0,0004567	0,0004758	0,0004929	0,0005171	0,0005386	0,0005611
Espírito Santo	0,0004976	0,0004989	0,0004951	0,0005009	0,0005137	0,0005209	0,0005212	0,0005133	0,0005033	0,0004991	0,0004992
Mato Grosso	0,0002657	0,0002943	0,0003312	0,0003486	0,0003410	0,0003629	0,0003934	0,0004143	0,0004230	0,0004311	0,0004425
Mato Grosso do Sul	0,0003081	0,0003212	0,0003277	0,0003189	0,0003070	0,0003028	0,0003000	0,0003003	0,0002988	0,0002976	0,0002996
Distrito Federal	0,0002441	0,0002510	0,0002536	0,0002566	0,0002551	0,0002663	0,0002757	0,0002885	0,0002929	0,0002958	0,0002986
Pará	0,0001364	0,0001533	0,0001736	0,0001829	0,0001872	0,0001962	0,0002052	0,0002073	0,0002132	0,0002258	0,0002363
Rio Grande do Norte	0,0000845	0,0000922	0,0000989	0,0001038	0,0001087	0,0001127	0,0001157	0,0001178	0,0001235	0,0001277	0,0001316
Maranhão	0,0000640	0,0000705	0,0000733	0,0000773	0,0000845	0,0000884	0,0000916	0,0000968	0,0001043	0,0001126	0,0001170
Paraíba	0,0000916	0,0000914	0,0000899	0,0000909	0,0000922	0,0000952	0,0000962	0,0001011	0,0001050	0,0001090	0,0001152
Alagoas	0,0000416	0,0000436	0,0000458	0,0000480	0,0000501	0,0000521	0,0000533	0,0000559	0,0000584	0,0000611	0,0000648
Rondônia	0,0000366	0,0000401	0,0000436	0,0000465	0,0000486	0,0000510	0,0000537	0,0000571	0,0000589	0,0000635	0,0000643
Piauí	0,0000332	0,0000344	0,0000350	0,0000366	0,0000398	0,0000412	0,0000429	0,0000466	0,0000501	0,0000547	0,0000571
Sergipe	0,0000426	0,0000432	0,0000442	0,0000435	0,0000439	0,0000440	0,0000433	0,0000440	0,0000445	0,0000462	0,0000485
Tocantins	0,0000205	0,0000221	0,0000270	0,0000291	0,0000307	0,0000318	0,0000343	0,0000356	0,0000363	0,0000381	0,0000389
Amazonas	0,0000219	0,0000231	0,0000240	0,0000248	0,0000264	0,0000269	0,0000285	0,0000298	0,0000303	0,0000318	0,0000335
Acre	0,0000023	0,0000024	0,0000027	0,0000028	0,0000030	0,0000032	0,0000034	0,0000035	0,0000035	0,0000040	0,0000042
Amapá	0,0000015	0,0000016	0,0000017	0,0000018	0,0000019	0,0000022	0,0000023	0,0000024	0,0000025	0,0000028	0,0000028
Roraima	0,0000007	0,0000007	0,0000008	0,0000009	0,0000010	0,0000012	0,0000013	0,0000013	0,0000014	0,0000015	0,0000015

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da RAIS (2013).

Tabela B.2 – IHH dos estados brasileiros, concentração do número de MPEs exportadoras no Brasil – 2002 a 2012

Estado	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
São Paulo	0,1558422	0,1503924	0,1480716	0,1495956	0,1915547	0,1888773	0,1971935	0,2643708	0,2175326	0,2195533	0,2229166
Rio Grande do Sul	0,0236453	0,0214106	0,0222366	0,0227136	0,0160734	0,0160925	0,0156025	0,0125146	0,0144947	0,0150630	0,0156693
Paraná	0,0084720	0,0084046	0,0087273	0,0089783	0,0071342	0,0077459	0,0080547	0,0063850	0,0076541	0,0074881	0,0083295
Minas Gerais	0,0044425	0,0049514	0,0053335	0,0053938	0,0061400	0,0055257	0,0061211	0,0035852	0,0058451	0,0054168	0,0057100
Santa Catarina	0,0063832	0,0066674	0,0070504	0,0059703	0,0040777	0,0038234	0,0036520	0,0039782	0,0031426	0,0034526	0,0035966
Rio de Janeiro	0,0026573	0,0028608	0,0023047	0,0020770	0,0032767	0,0033416	0,0033644	0,0024650	0,0035882	0,0033706	0,0028083
Espírito Santo	0,0009729	0,0012341	0,0010947	0,0013485	0,0008313	0,0009899	0,0008075	0,0006430	0,0008051	0,0007384	0,0007021
Pará	0,0003182	0,0007640	0,0007730	0,0006823	0,0003804	0,0004649	0,0003533	0,0001860	0,0002675	0,0002232	0,0002232
Bahia	0,0006899	0,0003487	0,0003934	0,0003534	0,0003141	0,0003469	0,0002768	0,0001527	0,0002126	0,0002478	0,0002135
Ceará	0,0001872	0,0002119	0,0002395	0,0002408	0,0002993	0,0001987	0,0001893	0,0001228	0,0001566	0,0001521	0,0000900
Goiás	0,0000570	0,0000470	0,0000509	0,0000602	0,0001001	0,0001245	0,0001033	0,0001181	0,0000895	0,0001217	0,0000634
Pernambuco	0,0001058	0,0000942	0,0001156	0,0000989	0,0000918	0,0001014	0,0000858	0,0000525	0,0000840	0,0000627	0,0000583
Rondônia	0,0000748	0,0000823	0,0000842	0,0000883	0,0000394	0,0000570	0,0000455	0,0000465	0,0000503	0,0000709	0,0000566
Mato Grosso	0,0000825	0,0001069	0,0000894	0,0001078	0,0000734	0,0000747	0,0000641	0,0000691	0,0000385	0,0000315	0,0000386
Amazonas	0,0000491	0,0000643	0,0000397	0,0000323	0,0000313	0,0000375	0,0000385	0,0000262	0,0000327	0,0000327	0,0000386
Mato Grosso do Sul	0,0000069	0,0000963	0,0000650	0,0000654	0,0000342	0,0000316	0,0000301	0,0000164	0,0000233	0,0000204	0,0000210
Rio Grande do Norte	0,0000014	0,0000169	0,0000182	0,0000311	0,0000520	0,0000297	0,0000236	0,0000089	0,0000205	0,0000169	0,0000172
Paraíba	0,0000020	0,0000114	0,0000111	0,0000075	0,0000088	0,0000124	0,0000129	0,0000116	0,0000093	0,0000068	0,0000068
Roraima	0,0000035	0,0000032	0,0000034	0,0000081	0,0000052	0,0000048	0,0000047	0,0000037	0,0000028	0,0000040	0,0000043
Distrito Federal	0,0000087	0,0000013	0,0000049	0,0000039	0,0000032	0,0000072	0,0000078	0,0000045	0,0000025	0,0000036	0,0000027
Maranhão	0,0000081	0,0000049	0,0000031	0,0000031	0,0000014	0,0000031	0,0000021	0,0000004	0,0000022	0,0000020	0,0000023
Alagoas	0,0001150	0,0000028	0,0000025	0,0000053	0,0000045	0,0000020	0,0000036	0,0000022	0,0000035	0,0000033	0,0000020
Piauí	0,0000081	0,0000025	0,0000054	0,0000058	0,0000038	0,0000025	0,0000021	0,0000037	0,0000031	0,0000029	0,0000014
Acre	0,0000020	0,0000011	0,0000022	0,0000020	0,0000016	0,0000012	0,0000012	0,0000007	0,0000010	0,0000017	0,0000012
Tocantins	0,0000000	0,0000000	0,0000001	0,0000001	0,0000001	0,0000003	0,0000003	0,0000004	0,0000010	0,0000003	0,0000006
Amapá	0,0000000	0,0000007	0,0000004	0,0000010	0,0000005	0,0000003	0,0000010	0,0000002	0,0000002	0,0000002	0,0000002
Sergipe	0,0000012	0,0000007	0,0000005	0,0000006	0,0000005	0,0000003	0,0000001	0,0000000	0,0000002	0,0000002	0,0000000

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Tabela B.3 – IHH dos principais países de destino, concentração das vendas externas de MPEs – 2002 a 2012

Países	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Estados Unidos	0,0567	0,0497	0,0458	0,0440	0,0470	0,0368	0,0269	0,0301	0,0271	0,0234	0,0231
Argentina	0,0020	0,0045	0,0068	0,0058	0,0061	0,0059	0,0094	0,0091	0,0087	0,0102	0,0072
Paraguai	0,0018	0,0013	0,0013	0,0013	0,0013	0,0028	0,0025	0,0022	0,0044	0,0050	0,0049
Angola	0,0000	0,0001	0,0002	0,0002	0,0005	0,0009	0,0008	0,0008	0,0009	0,0018	0,0025
China	0,0009	0,0016	0,0015	0,0017	0,0019	0,0010	0,0011	0,0017	0,0017	0,0017	0,0019
Chile	0,0009	0,0009	0,0010	0,0013	0,0011	0,0007	0,0013	0,0017	0,0011	0,0012	0,0018
Uruguai	0,0013	0,0006	0,0005	0,0010	0,0009	0,0009	0,0012	0,0011	0,0014	0,0016	0,0017
Venezuela	0,0003	0,0001	0,0002	0,0003	0,0004	0,0006	0,0008	0,0009	0,0005	0,0006	0,0010
Alemanha	0,0017	0,0016	0,0015	0,0011	0,0010	0,0009	0,0012	0,0012	0,0013	0,0014	0,0010
Bolívia	0,0004	0,0003	0,0002	0,0003	0,0004	0,0002	0,0004	0,0005	0,0005	0,0007	0,0008
Colômbia	0,0002	0,0002	0,0002	0,0003	0,0003	0,0004	0,0004	0,0008	0,0005	0,0005	0,0007

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da SECEX/MDIC (2013).

Tabela B.4 – Produtividade (VTI/PO) das empresas exportadoras e não exportadoras do Brasil – 2000 a 2010 (em mil reais)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Empresas não exportadoras	31.938	33.859	34.864	38.387	40.286	42.307	45.001	45.746	51.795	55.919	62.783
Empresas exportadoras	79.289	88.088	98.343	110.286	123.651	129.730	134.165	137.080	160.856	143.417	168.239
Total	58.016	64.464	71.152	81.389	90.754	93.941	97.269	99.330	115.035	105.589	121.319

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do IBGE (2013).

Nota: Esses dados foram disponibilizados pelo IBGE, após a solicitação de uma tabulação especial que mostrasse o Valor da Transformação Industrial (VTI) e o Pessoal Ocupado (PO) desagregando por empresas exportadoras e empresas não exportadoras.