



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

O CRÉDITO BANCÁRIO COMO ESTRATÉGIA DE INSERÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO MERCADO INTERNACIONAL

EVELINE BARBOSA CARVALHO;

BANCO DO BRASIL/UNIFOR

FORTALEZA - CE - BRASIL

eveline@fortalnet.com.br

APRESENTAÇÃO SEM PRESENÇA DE DEBATEDOR

COMÉRCIO INTERNACIONAL

O Crédito Bancário como Estratégia de Inserção das Pequenas e Médias Empresas no Mercado Internacional

RESUMO:

Trata-se de estudo de caso comparativo entre Brasil, Estados Unidos e Itália sobre o crédito bancário como fator estratégico para a participação mais efetiva das pequenas e médias empresas, no valor das exportações. Análise do crédito bancário, com sua conceituação, principais características e sua utilização pelos três países, compara a estratégia de utilização do crédito e as estratégias de apoio governamental nos três países e analisa como as pequenas e médias empresas respondem a esses estímulos. Descrição das principais linhas de crédito para exportação no Brasil, com seus facilitadores e entraves burocráticos, que dificultam o acesso para as pequenas e médias empresas. Com base em análise estatística e apresentação de estudos de caso são sugeridas estratégias para tornar o crédito, no Brasil, mais acessível e capaz de trazer resultados mais expressivos para as exportações brasileiras.

PALAVRAS-CHAVE: estratégias de exportação, crédito bancário, pequenas e médias empresas

1. INTRODUÇÃO

É inegável que o Brasil tem uma grande necessidade de incrementar suas exportações, que alcançam menos de 1% do total negociado no mundo.

Verifica-se desse modo, a importância de uma estratégia de inserção de pequenas e médias empresas nesse processo tendo em vista que o comércio

internacional em nosso país, sempre esteve concentrado em grandes grupos econômicos, ou seja, poucas empresas exportadoras de poucos produtos e, para poucos países.

Em nações vitoriosas no comércio internacional como por exemplo os Estados Unidos e a Itália observa-se uma participação expressiva de pequenas e médias empresas nas exportações. Este fato decorre, em parte, da existência de um crédito bancário, que possibilita às pequenas e médias empresas uma atuação mais consistente no comércio internacional.

O presente estudo trata das estratégias associadas ao crédito bancário, como também a estratégias de apoio do Governo, para que o crédito, nesses países, reverta-se em fator positivo em prol das pequenas e médias empresas.

Historicamente, as exportações brasileiras concentraram-se no âmbito das grandes empresas ou grupos econômicos. Pesquisas do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio as Pequenas e Médias Empresas) indicam que menos de 2% das pequenas e médias empresas brasileiras atuam regularmente no comércio internacional, contrapondo-se a uma participação média de 50% de empresas deste porte, em países como os Estados Unidos, Itália, México e Taiwan.

Na abordagem do crédito bancário existe uma distinção básica entre os financiamentos normais para as empresas: créditos para investimento e/ou custeio e financiamento para o mercado internacional. O primeiro, levado a efeito por todas as instituições financeiras, financia as empresas em sua instalação ou ampliação (investimento) ou ainda o custeio de suas atividades (capital de giro). Os juros e condições praticadas decorrem da situação de mercado e das políticas monetárias praticadas pelo governo. Normalmente, as taxas são elevadas e, com exceção de algumas linhas de crédito subsidiadas pelo governo, o acesso exige garantias que vão desde o ativo da empresa até os bens de seus sócios, além de histórico de funcionamento que possibilite o cálculo da capacidade de pagamento da empresa.

O crédito bancário para exportação baseia-se no objetivo de proporcionar às exportações brasileiras condições de financiamento equivalentes às do mercado internacional. Depende da captação de recursos externos, estando sujeito às oscilações das taxas do mercado financeiro internacional. Em alguns casos, como o do PROEX (Programa de Financiamento das Exportações) - financiamento - modalidade concedida exclusivamente pelo Banco do Brasil, os recursos são oriundos do Tesouro Nacional, tornando-se mais atrativos para o exportador.

Da mesma forma que o crédito bancário de investimento e capital de giro, o financiamento para exportação mantém as mesmas exigências de garantia e histórico de funcionamento, o que dificulta a participação da pequena e média empresa no processo de obtenção de recursos. Acrescenta-se a estes entraves, uma das características das pequenas e médias empresas, conforme é descrito no próximo capítulo: o elevado índice de mortalidade deste segmento.

As experiências exitosas dos Estados Unidos e Itália, onde o crédito bancário para exportação alcança o segmento de pequenas e médias empresas, tiveram como fator a estratégia de suprir as dificuldades de garantia e histórico de capacidade de pagamento das empresas desse segmento, aliado a uma série de fatores de natureza não financeira.

Outros fatores, como a inovação tecnológica, condições de infraestrutura, qualificação de mão de obra e desoneração fiscal são importantes para o incremento das exportações e para a entrada das pequenas empresas nesse mercado. Contudo, a política de financiamento às exportações contribui para o aumento das vendas externas.

2. METODOLOGIA DA PESQUISA

No presente estudo, deu-se preferência ao método analítico de pesquisa, uma vez que a demonstração da importância do crédito bancário para inserção das pequenas e médias empresas no processo de incremento das exportações brasileiras dá-se pela observação de dados estatísticos provindos da realidade brasileira. Quando se analisa a concentração do crédito bancário nos grandes grupos econômicos, trata-se da observância de dados constatados em informações de estabelecimentos de crédito.

No estudo das causas da concentração das exportações brasileiras em grandes grupos econômicos, utiliza-se o processo de investigação histórica, a partir da coleta de informações colhidas em décadas anteriores, com destaque para o período 1990/2000, através de dados discriminados pelo tamanho das empresas.

Na demonstração das estratégias de sucesso, nos Estados Unidos e Itália, em épocas específicas, onde as pequenas e médias empresas respondem por percentuais elevados das exportações (cerca de 50% do valor exportado), observa-se, também, o método de investigação histórica.

No método de investigação histórica percorre-se o tempo na tentativa de conhecer o comportamento da realidade: crédito bancário para exportação nos últimos anos e sua influência para determinar mudanças de comportamento ou forma de atuação das empresas no mercado internacional. Investiga-se, paralelamente outros fatores que condicionam ou atuam influenciando o objeto do estudo.

As conclusões finais, decorrem da comparação dos dados e mecanismos observados nos três países e, inserem-se no sentido de informar a associação existente entre o crédito bancário e a participação das pequenas e médias empresas no processo de incremento das exportações.

3. TEORIA SOBRE O CRÉDITO BANCÁRIO E EXPORTAÇÃO

A nova economia global caracteriza-se por uma série de características: diminuição das barreiras ao comércio e formação de blocos regionais, maior intensidade no uso da informação e do conhecimento, deslocamento em direção às atividades orientadas para o setor de serviços e o downsizing das grandes organizações, assim com as fusões e alianças entre as empresas ante essa reestruturação. Esses fatores reduziram as oportunidades de emprego, fazendo com que, cada vez mais, pessoas que estão fora do mercado de trabalho criem seu próprio negócio (LALKAKA, 1997). Todas essas informações direcionam a justificativa de que grande número de empresas de pequeno porte estejam participando, ativamente, do comércio internacional de seus países.

Algumas teorias justificam a intervenção do Governo, seja com incentivos fiscais, seja com subsídios ou créditos favorecidos, em razão das falhas existentes nos mercados. Pindyck, Robert S. e Rubingeld, Daniel L., em Microeconomia, dizem que “os mercados competitivos apresentam falhas (desvio de eficiência) devido a quatro razões básicas: poder de mercado, informação incompleta, externalidade e bens públicos”. Quando tratam do poder de mercado dizem “que a ineficiência surge quando um fabricante ou um fornecedor de algum fator de produção possui poder de mercado”. No caso do crédito bancário, as grandes empresas possuem poder de mercado, seja por oferecer garantias exigidas ou por deter histórico de funcionamento que assegura capacidade de pagamento para seus compromissos. Compete ao Governo formular política de crédito capaz de suprir as necessidades das pequenas e médias empresas no tocante as garantias exigidas e desenvolver mecanismos de acompanhamento e controle, fazendo com que o crédito concedido se torne alavancador dos negócios das empresas e fonte de divisas quando destinado para o mercado exportador.

Um dos eixos das políticas oficiais de crédito às exportações diz respeito à construção de mecanismos, como o fundo de aval, que ampliam o acesso das empresas de pequeno e de médio porte aos canais de financiamento existentes. Estes se encontram obstruídos em decorrência da percepção de alto risco da parte do credor em relação a essas firmas, que, a seu ver, não podem empenhar garantias sólidas para o crédito [Castro e Cavalcanti (1997)].

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS, PARAMETRIZAÇÃO E CARACTERÍSTICAS DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS NO BRASIL, ESTADOS UNIDOS E ITÁLIA

Para construir uma análise comparativa da situação de pequenas e médias empresas em três países (Brasil, Estados Unidos e Itália), enfocando-se a importância do crédito bancário para inserção dessas empresas no comércio internacional, torna-se imprescindível analisar padrões ou critérios, para classificar o porte de tais unidades produtivas.

Enquanto alguns países classificam o porte das empresas pelo número de empregados, outros o fazem pela receita bruta anual; existem ainda aqueles

que classificam em função do valor do capital realizado. Diante da dificuldade de unificação de critérios e considerando a importância de cada um deles, no seu país de origem, no presente estudo elegeu-se, para o Brasil, os valores do estatuto da pequena e média empresa (receita bruta anual), na observância de que micro empresas possuem faturamento anual de até R\$ 244 mil e pequenas e médias empresas chegam a faturar até R\$1.200 mil por ano.

A comparação das empresas entre Brasil, Estados Unidos e Itália se tornaria inválida, caso fosse estabelecida exclusivamente pelo tamanho. Ao trazer a realidade americana ou italiana para o Brasil, onde empresas com 499 empregados são consideradas de grande porte, os dados comparativos poderiam apresentar distorções. Analisando, também, a questão da automação empresarial, na qual os processos são realizados, cada vez mais utilizando-se máquinas e equipamentos em substituição à mão-de-obra, o parâmetro quantidade de empregados não seria suficiente para classificar o porte da empresa.

Qualquer que seja o critério ou parâmetro utilizado, o fato determinante, para governos entidades de classe destinarem seus recursos e esforços para as pequenas e médias empresas, é o papel que elas desempenham na geração de empregos, mesmo em período recessivo.

As pequenas e médias empresas, por sua característica de geração de emprego e renda, podem acelerar o processo de inclusão social, com o apoio governamental, através de estímulos de assistência creditícia, consultoria e orientação técnica, para superar as dificuldades burocráticas que o sistema financeiro lhes impõe.

Tendo o sistema bancário como premissa básica para o deferimento de suas operações o histórico da capacidade de pagamento e as linhas de crédito para exportação, estas levam em consideração a performance da empresa no mercado internacional e, nesse particular, pequenas e médias empresas se prejudicam, sobremaneira, no alcance ao crédito bancário. Além disso, existem linhas de crédito como o BNDES-EXIM, por exemplo, que não financiam empresas em fase de instalação.

Nos Estados Unidos, segundo estudo do Small Business Administration, 99,9% das empresas que encerraram suas atividades, entre 1990 e 1995, eram de pequeno porte. Na Itália, 50%, em média, do total de empresas, vão à falência durante os cinco primeiros anos de funcionamento.

Estudos do SEBRAE, no Estado de São Paulo, dentre uma amostra de 1.750 empresas paulistas constituídas de 1995 a 1999, demonstraram que cerca de 71% delas fecharam as portas no ano de 2000.

5. ESTRATÉGIA DE ACESSO AO CRÉDITO BANCÁRIO PELAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O crédito para exportação, como o crédito bancário, em geral, tem como premissa básica a exigência de capacidade de pagamento e garantias suficientes para cobrir os riscos das operações. As pequenas empresas não têm facilidade na obtenção de recursos bancários, seja para sua implantação, capital de giro ou exportação de seus produtos, em razão de não atenderem à burocracia bancária. Os Bancos, por sua vez, não podem bancar os riscos das operações de crédito, necessitando de algum mecanismo que venha suprir a questão da inadimplência.

Até mesmo alguns mecanismos, criados pelo governo federal, referenciados no capítulo anterior - O Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade (FGPC) tem sua aplicabilidade bastante limitada, não havendo quase divulgação do produto. Vale destacar que, a decisão quanto às garantias, inclusive a utilização do Fundo (FGPC), é de competência da instituição financeira que aprova a operação e que o FGPC não se aplica às empresas em processo de implantação.

6. MECANISMO DE APOIO DO GOVERNO FEDERAL ÀS EXPORTAÇÕES NO BRASIL

Diversas são as fórmulas utilizadas pelos governos para estimular o comércio internacional. Em algumas ocasiões, o governo federal abre mão da arrecadação de Impostos, (incentivos fiscais), para diminuir o custo de produção dos bens exportáveis, melhorando o poder de competitividade dos produtos nacionais no mercado internacional. Outra forma de apoio às exportações foi a criação da Agência de Promoção de Exportações (APEX), e a criação de mecanismos nos Bancos Oficiais e Órgãos Públicos, para facilitar a obtenção de mercado, divulgação de produtos, capacitação de empresários.(PAE, PGNI, Exporte Fácil). Existe ainda o facilitador do regime aduaneiro (Drawback), que viabiliza a importação de alguns bens que serão utilizados no incremento das exportações.

Com exceção da criação da APEX - Agência de Promoção das Exportações e do Exporte Fácil dos Correios - mecanismo totalmente direcionado para os pequenos exportadores, as demais ações de incentivo do governo federal beneficiam, também, grandes empresas ou grupos econômicos.

A análise dos incentivos fiscais e práticas aduaneiras, como o “Drawback”, demonstra que as empresas com tradição no mercado internacional, por suas performances de exportação, são as beneficiadas com a dispensa de impostos que o governo deixa de arrecadar.

Incentivos como o Drawback acabam sendo utilizados, em sua maioria, por grandes empresas, já implantadas no mercado exportador e que se utilizam da regalia para importar produtos que vão compor sua produção exportável.

Os programas de apoio do Banco do Brasil (PGNI e PAE) têm papel importante para o assessoramento e formação da cultura de exportação,

deixando porém a desejar, no que tange às pequenas e médias empresas, na assistência creditícia, estrangulada pela burocracia das garantias.

7. EXPERIÊNCIAS EXITOSAS DE CONCESSÃO DE CRÉDITO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

7.1. O Caso Americano (EUA)

Nos Estados Unidos, as pequenas empresas são responsáveis por 53% da absorção de mão-de-obra. Este fator, aliado à necessidade de fortalecimento do livre mercado, com incentivo à criação de novas empresas, para aumento da concorrência, demonstra a inegável importância das pequenas e médias empresas para a economia americana. Se, por um lado elas, participam ativamente no mercado gerador de emprego e renda, por outro melhoram as condições de competitividade da economia e são fontes de recursos para o governo, via pagamento de impostos.

Nos Estados Unidos, em 2001, das 172 mil empresas exportadoras, 156 mil (96%) eram pequenas e médias empresas, respondendo por 29,3% do total de US\$ 666 bilhões de exportações do país.

Um dos primeiros programas de financiamento às exportações, implantado nos Estados Unidos, foi o Export-Import Bank (EX-IM BANK). Criado em 1934, como uma agência independente do governo para promover vendas externas do país, tinha como missão gerar empregos, por meio das exportações. Sua essência está em fornecer garantias de empréstimo de capital para os exportadores americanos, além de segurar os créditos dos exportadores contra riscos dos importadores. O organismo não concorre com os emprestadores comerciais, mas assume um risco que os outros não podem aceitar. Também fornece crédito ao setor privado e crédito a importadores privados, quando não lhe estão disponíveis créditos públicos em seus próprios países.

O SBA - Small Business Administration, criado em 1953, é o principal órgão americano de apoio às pequenas e médias empresas. Além de atuar como financiador das pequenas e médias empresas, tem como essência a concessão de garantias para os créditos oferecidos pelo sistema financeiro privado.

Os programas de crédito a empresas do SBA têm como finalidade facilitar o acesso ao sistema financeiro a pequenas e médias empresas, que não conseguem obter empréstimos em condições satisfatórias em fontes não oficiais. Os Bancos, após analisarem a disponibilidade de crédito do tomador, examinam a situação econômica/financeira da empresa e, verificando que nenhum dos acionistas, os que possuem mais de 20% de participação, detém recursos suficientes para garantir o crédito, solicitam apoio do SBA. Em geral,

o órgão possibilita que as firmas obtenham recursos de longo prazo, adequados ao fluxo de caixa do empreendimento.

O SBA, para fornecer aval, exige também garantias reais e pessoais dos principais acionistas das empresas. Normalmente, as garantias são os ativos da empresa e os bens dos sócios e, quando os financiamentos são para aquisição de ativos, esses são incorporados à garantia do SBA. A insuficiência de garantia, no entanto, não é motivo para se recusar um empréstimo, caso já tenham sido oferecidos todos os ativos disponíveis, das empresas e dos proprietários. O empréstimo somente deve ser recusado quando a empresa não venha a gerar recursos suficientes para pagar os compromissos.

Dentro do programa do SBA existem algumas subseções que regulamentam programas destinados a fins específicos. Dentre estes programas, destacamos o “Exporting Working Capital Program”, que ajuda os exportadores na obtenção de capital de giro de curto prazo: para compra de matérias primas e produtos acabados para exportação, pagamento de materiais e trabalhadores empregados na produção, para cobrir cartas de crédito e para aquisição de propriedades e imóveis utilizados na produção.

7.2 O Caso Italiano

Diferentemente do caso americano, o apoio do governo Italiano às pequenas e médias empresas ocorreu a partir da necessidade de solucionar desigualdades regionais. Após a segunda guerra mundial, o crescimento acentuado do PIB Italiano ocorreu de forma desordenada. Enquanto a região Norte se industrializava, com grandes empresas, a produção, no Sul, era feita por pequenas empresas, que absorviam mão-de-obra excedente de outros setores da economia.

O grande movimento de apoio governamental, que impulsionou a participação das pequenas e médias empresas no incremento às exportações italianas, no entanto, surgiu entre o Norte e o Sul do país, com a formação de “Distritos Industriais” - grupos de pequenas e médias empresas que se uniram, estabelecendo um sistema de confiança e cooperação, criando os produtos “Made in Italy”. Através de laços econômicos, sociais, políticos e culturais, as estruturas produtivas, anteriormente ineficientes, foram utilizadas de maneira a aumentar a produção da região.

Na Itália as pequenas e médias empresas foram responsáveis por 68,5% do total de US\$ 241 bilhões exportados pela Itália, em 2001. A Itália possui mais de 150 consórcios, agrupando mais de 5000 empresas. Esses consórcios representam 7% das exportações do país. Na Itália, as pequenas e médias empresas participam com mais de três quartos de tudo que é exportado.

A exemplo do apoio financeiro concedido pelo governo dos Estados Unidos, o crédito bancário, na Itália, tem sua importância na participação ativa

do segmento “small”, como gerador de emprego e renda e formador de divisas, mediante a exportação.

Na Itália, os bancos locais e as cooperativas de garantia de crédito desempenham um papel de destaque no financiamento às pequenas e médias empresas. As empresas contam, ainda, em nível federal e internacional, com linhas de crédito do Mediocredito Centrale e do Banco Europeu de Investimentos e também com o aval do Fundo Europeu de Investimentos.

Nos Distritos Industriais das regiões Centro e Nordeste, os consórcios de aval de crédito têm papel de destaque no financiamento às pequenas e médias empresas. De acordo com Casarotto e Pires (1999), os consórcios funcionam como uma espécie de ressegurador das cooperativas de garantia de crédito, oferecendo melhores condições para que essas últimas negociem recursos com o sistema bancário. Estima-se em 120 mil o número de empresas industriais na Emilia Romagna, sendo 50% delas associadas a cooperativas de garantia de crédito.

Com o apoio do governo federal, os italianos podem contar com as linhas de crédito do “Mediocredito Centrale” - Banco de Desenvolvimento Italiano, fundado em 1952, destinado a oferecer empréstimos de médio e longo prazo para as empresas e créditos de apoio às exportações. Nos últimos anos, após sua transformação em Sociedade Anônima, em 1994, o crescimento do Banco intensificou-se. Atualmente, após concluído o processo de privatização, o Mediocredito Centrale pertence ao Banco de Roma, cujos principais acionistas são: Toro Assicurazioni (grupo FIAT), o ABN AMRO e o Libyan Arah Bank.

As pequenas e médias empresas da Itália podem contar, igualmente, com os recursos do Banco Europeu de Investimentos e do Fundo Europeu de Investimentos. Embora criado para financiar investimentos com a finalidade de promover a integração europeia e implementar políticas econômicas da Comunidade Europeia, o Banco (EIB) apoia projetos elaborados por pequenas e médias empresas.

Constata-se, portanto, o papel relevante do crédito bancário, em condições favoráveis e de acordo com as peculiaridades de cada segmento, para inserção das empresas de menor porte, no processo de crescimento das exportações italianas.

Em diversas regiões da Itália, as pequenas e médias empresas organizam-se em áreas geograficamente definidas, denominadas “Distritos Industriais”. Nessas áreas, cada grupo de empresas é especializado em determinadas etapas da produção ou do serviço de distribuição e os grupos se complementam a ponto de estabelecer em uma espécie de interdependência “orgânica”, criando uma comunidade. Nesse sistema, as pequenas e médias empresas conseguiram obter economias de escala só existentes nas grandes empresas. Em especial, desenvolveram a habilidade de oferecer produtos de qualidade, com escolha, flexibilidade, rapidez e inovações.

A pequena empresa, nos Distritos Industriais, não fica isolada; a condição para seu sucesso é o sucesso de toda a rede de empresas da qual faz parte. A proximidade geográfica facilita a cooperação entre as empresas, permitindo não somente menores custos e maior rapidez nos negócios entre as empresas, mas também uma melhor divulgação das inovações tecnológicas procedidas.

8. CONCLUSÃO

As pequenas e médias empresas são importantes para o desenvolvimento do país, não somente pela geração de empregos, mas também pela geração de divisas, redução de desequilíbrios regionais e melhoria da distribuição de renda que ensejam. A taxa de mortalidade dessas empresas, no entanto, é mais elevada do que a das grandes empresas, representando risco aos estabelecimentos de crédito. A existência de dificuldades, decorrentes de problemas financeiros, normalmente a ausência de crédito, aliada a condições econômicas adversas, contribui para a exclusão das pequenas e médias empresas do comércio internacional.

Demonstra-se que as exportações brasileiras sempre estiveram concentradas nos grandes grupos econômicos, observando dados das três últimas décadas e, em especial, da década de 90, período de reestruturação da economia brasileira.

Embora existam diversas causas para justificar a inexpressiva participação das pequenas e médias empresas no mercado internacional, verifica-se que o crédito bancário, para exportação, sempre esteve direcionado para os grandes grupos econômicos brasileiros, que, pela sua tradição, com histórico de capacidade de pagamento e elevado patrimônio, minimizam os riscos dos Bancos.

O governo federal, através de vários mecanismos, busca dar apoio às empresas que produzem para a exportação. Contudo, observa-se que os incentivos fiscais e aduaneiros (Drawback) são aproveitados com maior intensidade pelos grandes grupos, que já se encontram atuando no mercado exportador.

A APEX, com sua política de apoio, conseguiu iniciar o processo de diversificação de produtos - número de itens exportados e diversificação de mercados - número de países importadores do Brasil.

Em contraponto ao sistema concentrador brasileiro, ao se analisar as estratégias utilizadas pelos Estados Unidos e Itália, observa-se que estes países conseguiram superar os problemas de mortalidade das pequenas empresas e a falta de garantia, com políticas de aval governamental para as operações feitas pelo sistema financeiro privado e através de mecanismos não financeiros de apoio ao segmento small. A forma como cada um dos países analisados implementou sua política de apoio às pequenas e médias empresas varia em função dos diferentes enfoques atribuídos aos papéis dessas empresas e, em função das condições econômicas de cada país. Nos Estados Unidos, ressalta-

se a importância dessas empresas para assegurar o livre mercado. Na Itália, devido ao significativo diferencial no desempenho econômico entre o Norte e o Sul.

As diferentes visões a respeito da importância das pequenas e médias empresas conduziram a diferentes políticas de apoio. Enquanto nos Estados Unidos a Small Business Administration busca garantir o acesso ao crédito, para todas as empresas que apresentam projetos rentáveis, assegurando o aval necessário para minimizar o risco das instituições financeiras privadas, na Itália, destaca-se a concessão de programas de incentivo às regiões menos favorecidas, como criação de cooperativas de crédito e o Programa da Società' Per L' Imprenditorialita' Giovanile, para a criação de novas empresas em tais regiões, no sentido da produção de bens para exportação.

Os programas de aval de crédito detêm o importante papel de minimizar o risco do sistema financeiro nas operações com as pequenas empresas, mostrando que esses empréstimos podem ser bastante lucrativos. O grande temor do sistema financeiro, em conceder crédito para as pequenas e médias empresas, reside na constatação de que a taxa de mortalidade dessas empresas é reconhecidamente alta.

No Brasil, embora existam numerosas linhas de financiamento às exportações no mercado, observa-se que seu acesso, pelas pequenas e médias empresas, tem se tornado limitado, em função dos elevados custos atribuídos à gradação de risco e os entraves burocráticos impostos pelas instituições financeiras, que exigem vasta documentação sobre indicadores financeiros e patrimoniais, visando dimensionar limites de crédito, além de garantias reais para a liberação do crédito.

Diante deste diagnóstico, evidenciador da dificuldade de acesso ao crédito pelas pequenas e médias empresas, no Brasil e, comparando-se com países que conseguiram suprir estas carências, contribuindo para uma participação mais efetiva das pequenas e médias empresas no comércio internacional, algumas estratégias se fazem necessárias:

- Maior disseminação dos fundos de aval existentes (FGPC, FAMPE, FUNPROGER) como forma de minimizar os riscos dos estabelecimentos de crédito e assegurar maior volume de crédito às pequenas e médias empresas;
- Participação de recursos do Tesouro Nacional, das entidades de classe, das instituições financeiras e das empresas, para formação de *funding* dos referidos Fundos;
- Utilização dos recursos do PROEX – linha de crédito com encargos mais favorecidos, para financiamento de todo o processo produtivo das empresas exportadoras. Atualmente, o PROEX financia somente a comercialização e os serviços exportáveis;
- Criação de convênios entre as universidades e as pequenas e médias empresas, com o objetivo de fornecer consultoria e assistência técnica

especializada. Reestruturação de um programa de apoio à promoção das exportações, sob condução de um único organismo governamental, capaz de consolidar as diversas ações dos vários órgãos do governo;

Se o crédito bancário for utilizado de forma correta, alavancando os negócios das pequenas e médias empresas, com apoio governamental, as estratégias utilizadas pelos Estados Unidos e Itália poderão ser agilizados no Brasil, passando as pequenas e médias empresas a ter maior participação no valor das exportações do país.

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CASAROTTO Filho, N., PIRES, L.H. Redes de Pequenas e Médias Empresas e Desenvolvimento Local. São Paulo. Editora Atlas, 1999,

CASTRO, A.S, CAVALCANTI, M.A.F. – Estimação de Exportação e Importação para o Brasil. 1955/95. Rio de Janeiro: IPEA, março/1997. Texto para discussão nº 469. BNDES.

COMÉRCIO EXTERIOR, Informe BB: revista do Banco do Brasil. Edições nºs: 18, 19, 23, 24, 26, 27, 29, 30, 36, 43.

FUNCEX. Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, Boletim Setorial do Comércio Exterior, vários números.

GARCIA, Luis Martins. Rotinas e Procedimentos, Incentivos e Formação de Preços Aduaneiros. Informações sem Fronteira.

LALKAKA, R. e Shaffer. D. Nurturing Entrepreneurs, Creating Enterprises: Technology Business Incubation in Brazil. Artigo para a Inter-American Development Bank Conference. Paper nº 26. Rio de Janeiro, mar/1999.

PINDYCH, Roberts S. e RUBINGELD, Daniel L., Microeconomia, Makrom Books do Brasil Editora – SP.

SANTOS, Silvio A dos. Negócios em rede, o segredo da competição global. Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Ano VII, nº 72, Janeiro, Globo, 1995.

VILLELA, A. As Micro, Pequenas e Médias Empresas. Texto para Discussão nº 17, BNDES, Jun.1994.