

A ECONOMIA GLOBAL E O MERCADO INTERNO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

AUTORES

Ana Izabella FERREIRA
Mariana Marque PIRES
Tamis Tamara BUSTAMANTE

Discentes do Curso de Tecnologia em Gestão Financeira da União das Faculdades dos
Grandes Lagos- UNILAGO

Fábio de Oliveira
Docente da União das Faculdades dos Grandes Lagos - UNILAGO

RESUMO

A economia global passa por períodos de grande instabilidade, ora prosperando, ora enfrentando graves crises que acarretam em sérias consequências, os Estados Unidos é a maior economia mundial e como tal, influência diretamente na economia do restante dos países do mundo, e isso tem acontecido de forma negativa, principalmente desde 2008, quando uma crise interna se espalhou rapidamente pelo mundo inteiro. Esse fato modificou toda a maneira de como a economia caminha no Brasil, juntamente com os problemas internos, abalos financeiro, moral e éticos, ocasionando assim, a queda do PIB, falência de grandes empresas e aumento do desemprego, fazendo com que, muitas pessoas abrissem sua própria empresa. As pequenas e médias empresas são a maioria em grande parte dos países e, geram emprego, renda auxiliando no desenvolvimento econômico, porém elas lutam para se manter em um mercado externo e interno de grande incerteza, muitas vezes, sem o conhecimento e auxílio adequado para conseguirem sucesso e isso as leva a falência, antes dos cinco anos de vida, impactando ainda mais negativamente sobre a economia. Sendo assim, este trabalho abordará o conceito de Pequenas e Médias empresas (PMEs) não somente no Brasil, mas em alguns países onde este segmento é expressivo, em seguida, compreender os processos que vem sofrendo a economia global desde a crise de 1929 é imprescindível, assim como, verificar quais são as ações oferecidas as PMEs para permanecerem ativas, até chegar ao mercado interno e avaliar os impactos da crise mundial no Brasil, analisando quais são as ações adotadas pelo governo brasileiro para auxílio às PMEs.

PALAVRAS - CHAVE

Economia Global. Crises. PMEs. Mercado Interno.

1. INTRODUÇÃO

As distinções extremas entre as economias de todos os países do mundo expressam a significância que a atividade empreendedora pode exercer sobre o desenvolvimento econômico. Independentemente de o país ser ou não desenvolvido, as pequenas e médias empresas (PMEs) colaboram de forma essencial e eficaz tanto no processo de inovação quanto na produção de emprego e renda e, conseqüentemente, no desenvolvimento econômico desses países. Sabe-se que mais de 99% das empresas do mundo, possui menos de 50 colaboradores, existem 21 milhões de PMEs na União Europeia e 20 milhões delas só nos Estados Unidos.

A competição entre as grandes empresas, sobretudo as multinacionais, procurando maior produtividade e elevada qualidade ocasionou o desemprego de muitos trabalhadores por todo o mundo. Sendo assim, essas conseqüências, incentivaram a criação desse tipo de empresa que proporciona oportunidades àqueles com maior dificuldade de integração no mercado, como, por exemplo, o jovem que procura o primeiro emprego e as pessoas com mais de 40 anos.

Se nas economias desenvolvidas, essas empresas somam mais de 99% do total, mais de 60% dos postos de emprego e aproximadamente 50% do Produto Interno Bruto (PIB). No que se refere às economias menos desenvolvidas, caso do Brasil, elas empregam pouco mais de 40% dos trabalhadores e representam pouco mais de 20% do PIB. Auxiliando assim, para eliminar um dos seus maiores problemas que é o desemprego, mas apesar de possuírem uma participação significativa sobre o número de empresas, representam somente 20% das exportações.

O número de pequenas e médias empresas nos dias atuais vem aumentando, sobretudo em decorrência das crises constantes que afetam o mundo inteiro. A abreviação PME – Pequenas e Médias Empresas são utilizadas para descrever as sociedades por ações fechadas (sem negociação de suas ações ou outros recursos patrimoniais ou de dívida no mercado e que não apresentem ativos em condição de garantia de propriedade diante de um extenso grupo de terceiros), mesmo que submetidas à publicação de suas comprovações financeiras.

A política econômica nacional ressalta uma grande associação de práticas de ações negativas, dificultando a sobrevivência dos negócios. Os problemas como a ausência de estímulos à política de importação, elevadas taxas de juros e tributação são os principais elementos que auxiliam para a mortalidade de PMEs. As condições macroeconômicas de um país e as atitudes de governo nessa esfera influenciam diretamente no fracasso ou sucesso de qualquer empreendimento.

Dentre as causas mais importantes de mortalidade, estão: as dificuldades financeiras (falta de crédito), condições econômicas (políticas fiscal e monetária), razões internas (má administração) e fatores relacionados à estrutura de mercado (elevada concentração e competitividade) em que algumas delas estão envolvidas. Diante da situação vivida por essas empresas, tanto o governo brasileiro como os de outros países buscam reduzir ou mesmo eliminar essas dificuldades através de programas de apoio às MPEs. Esse tipo de auxílio esta focalizado no processo de inovação delas e mostra-se como um recurso fundamental de política econômica para diminuir as desigualdades regionais, impulsionando a economia.

A crise embora ocasione momentos de dificuldades para as empresas, pode também representar momentos de oportunidades para o progresso delas. Essas oportunidades fazem com que apenas as empresas mais preparadas consigam obter sucesso, aumentando ainda mais a sua vantagem sobre os seus concorrentes. Por esse motivo, é fundamental que elas saibam lidar com períodos turbulentos que o mercado interno e externo sofre constantemente.

2. CARACTERIZAÇÃO DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PMEs)

No Brasil, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Nacional em 2012, existiam 6,4 milhões de empresas, sendo 99% delas PMEs, que produziam 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado. Neste mesmo ano, as MPEs brasileiras eram responsáveis por 20% do PIB, que corresponde a R\$700 bilhões. As PMEs tem registrado um crescimento acima da média no país.

Ainda em 2012, verificou-se que, entre estabelecimentos industriais, comerciais e de serviços, elas eram encarregadas por 48% da produção nacional, 42% de funcionários ocupados na indústria; 80,2% dos empregos no comércio, 63,5% da mão de obra do setor de serviços. Essa realidade não é encontrada somente no Brasil, nos Estados Unidos a participação da pequena e média empresa no que se refere aos empregados é de 35%, baseando-se no critério de cem empregados, e totalizando uma soma de 50,1% quando se possui até quinhentos deles. Noventa por cento da economia americana está centralizada nas pequenas e médias empresas, com perspectiva de progresso nos próximos anos.

A delimitação de PME é complexa, pois se trata de um universo heterogêneo que depende dos intuítos e parâmetros utilizados. Mas o principal requisito que países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) utilizam para resultados estatísticos é o número de pessoas empregadas. No Brasil não existe uma denominação única para a classificação do tamanho de uma empresa. O SEBRAE as classifica também de acordo com número de funcionários, levando em consideração o setor de atividade. O quadro abaixo explica esses critérios.

Quadro 1- Critérios para definir tamanho das PMEs.

Porte	Setores	
	Indústria	Comércio
	Nº de Funcionários	Nº de Funcionários
Pequena Empresa	De 20 a 99 funcionários	De 10 a 49 funcionários
Média Empresa	De 100 a 499 funcionários	De 50 a 99 funcionários

Fonte: SEBRAE (2012) (ANDRADE, ALMEIDA, FREITAS, 2014).

Em contrapartida, a legislação, no Brasil as classifica pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, que definiu um Estatuto Nacional somente para elas, estabelecendo no seu art. 3º o tamanho das empresas conforme seu faturamento anual. A Tabela 1 representa os empreendimentos por tamanho no Brasil, segundo a legislação.

Tabela 1-Empreendimentos por porte no Brasil

Porte	Representatividade	Faturamento Anual
Médio	13,30%	Acima de R\$3,6 milhões até R\$48 milhões.
Pequeno	7,39%	Acima de R\$360 mil até R\$3,6 milhões

Fonte: IBPT (2012) (TRINDADE, et al., 2016).

Porém, segundo o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), as Médias empresas, podem ser caracterizadas como aquelas que possuem faturamento de até 9 milhões de reais ao ano. Quando a lei utiliza exclusivamente a norma de faturamento da empresa, não se atenta para o fato dela pertencer à indústria, comércio ou a prestação de serviço.

O Estatuto da Micro e Pequena Empresa e o Programa Brasil Empreendedor, fundado em 1999, foram primordiais para auxiliar as empresas de pequeno porte. As empresas de pequeno e médio porte, sobretudo as primeiras, geralmente têm seu desenvolvimento focado nas atitudes do proprietário, com a administração baseada em suas características de personalidade. Dessa forma, o dirigente acumula as seguintes funções, a maior parte do seu tempo é utilizada em áreas funcionais (finanças, vendas, compras, etc.) e o restante é destinado à função de direção e a tarefas operacionais.

Essa maneira de administrar acontece independente da atividade em que exerçam, outros aspectos sobre a administração dessas empresas são: não ocupam uma posição dominante do mercado onde atuam, não possuem grandes recursos financeiros, não estão relacionadas direta ou indiretamente a grandes grupos econômicos, têm o valor de seu capital e o faturamento anual diminuído. Portanto os recursos para gastar com terra, trabalho e capital são limitados, por isso, elas devem produzir mais com menos dinheiro. Outra desvantagem para as PME é a dificuldade em obter meios de financiamento de capital de giro.

No Brasil ainda são poucos os estímulos de financiamentos para as PMEs, baixo poder de compra diante de fornecedores que definem os preços e baixo nível de inovação tecnológica. Além de que, os poucos recursos disponíveis as PMEs fazem com que elas não consigam inserir ou atualizar as Tecnologias de Informação de forma adequada ao seu tamanho, o que simplificaria o processamento e o acesso às informações importantes para monitorar o ambiente global e reduzir as incertezas do mercado. O bom desempenho obtido pelas PMEs está associado à habilidade de prever cenários desfavoráveis ou favoráveis e efetuar mudanças para se adaptar à nova situação do mercado.

É preciso ressaltar que muitas empresas classificadas como PME enfrentam problemas com a mortalidade provocada por erros gerenciais. Em muitos casos, as atividades são encerradas em seu primeiro ano de existência, e, embora se verifique uma queda na taxa de fechamento das empresas, o índice de mortalidade destas ainda é importante. Dentre as principais causas que ocasionam o fechamento estão: o comportamento empreendedor pouco desenvolvido; falta de planejamento prévio; gestão deficiente do negócio; insuficiência de políticas de suporte; instabilidade na situação econômica; e problemas pessoais dos proprietários.

De acordo com VERSIANI E GASPAR (2000) Há condições para a sobrevivência das MPE apesar das probabilidades reduzidas de seu crescimento decorrentes principalmente da pouca disponibilidade de capital próprio, a baixa capacidade de obter financiamentos a longo prazo e a limitação em relação aos prazos na amortização dos empréstimos. Nesse sentido, pode se inferir, de forma geral, que as MPE seriam mais frágeis, tendo que enfrentar e resistir à forte posição das grandes empresas e que não ha garantias factuais de que
possas crescer (STEINDL, 1990)

E ainda, é possível verificar a falta de disponibilidade de crédito, a grande carga tributária e a consequente falta de planejamento tributário, a localização da atividade e a experiência na área são fatores que também contribuem para o fracasso dessas empresas. Um dos maiores problemas enfrentados por essas empresas é a insuficiência de disponibilidade de capital próprio, somado a um alto nível de endividamento e poucas possibilidades de conseguir financiamento, restritas por linhas de créditos de curto prazo.

Em razão das restrições próprias dos modelos de negócio, as PMEs não devem atuar em muitas vertentes simultaneamente, e devem examinar e direcionar estrategicamente suas ações para aperfeiçoar os recursos investidos (recursos financeiros, tempo, mão de obra, entre outros). Nessas empresas a boa gestão organizacional é um fator decisivo para sua sobrevivência. Sendo assim, é necessário gerenciar corretamente os tributos, de acordo com o estabelecido pelas normas tributárias e contábeis. A carga tributária representa um custo muito elevado para elas, muitas vezes impossibilitando os projetos iniciais. Por isso, o desenvolvimento de um planejamento eficiente antes de abrir o próprio negócio é fundamental para conseguir saber a exato peso desses tributos.

Embora tenha se realizado muitas mudanças na legislação tributária após a criação do SIMPLES (Sistema de Pagamento Simplificado), as pequenas e médias empresas ainda estão submetidas a altas cargas tributárias, nas fases de mercado competitivo e recessivo, de aumento da concorrência entre as empresas nacionais, o planejamento tributário exerce uma função muito significativa na estratégia e finanças das empresas, pois quando se verifica os balanços das mesmas, nota-se que os encargos relativos a impostos, taxas e contribuições são, na maioria dos casos, maiores do que os custos de produção.

Diante da preocupação em manter as MPEs competitivas e evitar a sua mortalidade, a Presidente do Brasil, Dilma Rousseff, aprovou a Lei n. 12.792, de 28 de março de 2013, proporcionando o acesso a vários recursos que auxiliam para promover o seu desenvolvimento. A Secretaria da Micro e Pequena Empresa transforma a Lei 10.683/03, que objetiva a economia solidária (atividades econômicas de produção, distribuição, consumo, poupança e crédito, sob a maneira de autogestão). Para assegurar maior confiança do mercado sobre elas e elevar o nível de sobrevivência frente a grande concorrência e demanda do mercado, é preciso seguir as normas internacionais de contabilidade para as PME para diminuir os erros gerenciais, principalmente nos aspectos contábeis, o pode garantir a permanência dos negócios.

A Lei Complementar nº 123 de 2006, conhecida como “Lei Geral das Pequenas e Médias Empresas” trata as PME como entidades que: não têm obrigação de prestação pública de contas, e; publicando demonstrações financeiras para finalidades gerais para usuários externos. Usuários externos são os proprietários que não participam na gestão do negócio, credores existentes e potenciais agências de classificação de crédito.

3. ECONOMIA GLOBAL DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Durante a história do capitalismo é possível apontar, como grandes referências históricas, duas grandes crises econômicas e financeiras. A primeira destas aconteceu em 1929 quando houve a uma queda significativa da Bolsa de Valores de Nova York, que ficou mundialmente conhecida como a Grande Depressão e, significou “o declínio econômico que prejudicou a economia norte-americana e grande parte do mundo ocidental no fim da década de 1920 e ao longo da década de 1930. Esta foi ocasionada por práticas especulativas, aumento dos preços de ações e de imóveis, o que atraiu compradores e elevou ainda mais os preços e as expectativas otimistas, até terminar na crise de 1929”.

A situação econômico-financeira internacional ficou marcada, no período de 2008, pela crise nos mercados. Esta crise provocou para a economia um conjunto de consequências desastrosas em cascata. Onde se assistiu a uma destruição das aplicações financeiras, declínio acelerado dos níveis de preços nos mercados, a falência de muitas empresas que, por sua vez, levou ao aumento do desemprego e a uma redução na arrecadação de impostos. Esta crise de confiança não somente abateu os mais importantes grupos financeiros do Brasil, como também teve consequências graves em grande parte dos países, principalmente, na Europa.

Sua origem se deu nos mercados imobiliários dos EUA, no final de 2007 e começo de 2008 difundindo-se rapidamente pelo sistema financeiro ocasionando uma das mais graves crises financeiras. Foi provocada pelo erro na estruturação dos mercados financeiros e pela especulação exacerbada que esse erro permitiu. O que fez surgir no mercado uma crise de confiança dos investidores, os depósitos e títulos bancários ficaram mais inacessíveis, os bancos deixaram de conseguir financiar e foram obrigados a diminuir a concessão de crédito. Esse cenário de grande inconsistência que a atual crise fez surgir nas muitas economias, despertou para comparações entre o momento atual e a experiência trágica de 1929. A crise de 2008 difundiu-se a nível global, em poucos meses e, no fim deste último ano, os seus efeitos tornaram-se mais agressivos e recessivos.

Mesmo com todos esses resultados negativos, os países desenvolvidos têm conseguido manter sua economia sem maiores danos. Porém, a economia brasileira não vem progredindo na mesma dimensão do restante do mundo há muitos anos e a competitividade das empresas brasileiras também não. Na medida em que a China e Índia evoluem rapidamente e ganham espaço no mercado mundial de bens e serviços, esse universo globalizado de trocas competitivas vai requerer cada vez mais uma velocidade gerencial que só pode ser atingida e preservada com recursos de gestão competitiva. São vários esses recursos, mas nenhum deles podem ser utilizado sem profissionais devidamente capacitados, sem educação gerencial e cultura estratégica.

As grandes economias são grandes exportadoras: os Estados Unidos é a primeira economia do mundo e a segunda maior exportadora; a China é a segunda maior economia e a primeira exportadora; o Japão é a terceira maior economia e a quarta maior exportadora; a Alemanha é a quarta maior economia e a terceira maior exportadora; a França está na quinta posição tanto na extensão da economia quanto na importância das exportações; o Reino Unido tem a sexta maior economia do mundo e é o décimo maior exportador.

A evolução tecnológica dos últimos anos ocasionou uma verdadeira revolução na economia mundial. A competição das grandes empresas multinacionais por mercado no mundo todo provocou uma grande dispensa de mão de obra e investimento em tecnologia de produção em larga proporção. E como resultado milhares de pequenas e médias empresas foram criadas com o objetivo de reter parte da força de trabalho, a partir disso, se constata a grande relevância desse segmento para a economia. As pequenas empresas num país de primeiro mundo que possui a economia muito desenvolvida podem ser consideradas médias, em contrapartida, uma empresa média em um país de economia subdesenvolvida pode ser considerada grande. Para entender essa distinção conceitual se pode comparar a realidade econômica entre os Estados Unidos e Guiné Bissau na África.

“Globalização é um processo social que atua no sentido de uma mudança na estrutura política e econômica das sociedades, ocorrendo em ondas, com avanços e retrocessos separados por intervalos de tempo que podem durar séculos. A expressão globalização também é conhecida como um processo de integração protegido pelo neoliberalismo. Podemos caracterizar a globalização pelo predomínio dos interesses financeiros, pela desregulamentação dos mercados, pelas privatizações das empresas estatais e pelo abandono do estado de bem-estar social.” (Ballester-Alvarez, 2001, p. 37).

No Canadá, a denominação utilizada pelo seu Ministério da Indústria, para o tamanho da empresa é o número de empregados, sendo entre cinco e 99 para pequenas e 100 até 499 empregados para as médias. Apesar de não fazer parte da classificação oficial, é possível apontar, que aproximadamente 90% das PMEs tem rendimento menor de US\$ 500 mil por ano. Desde 1982, o governo canadense passou a se importar estrategicamente com as PMEs como fonte de geração de empregos, inovação e desenvolvimento econômico. Pode-se constatar que abrir, preservar e fechar um negócio no Canadá é relativamente simples, os custos de

produção do país são competitivos se comparados a outros países do G7, especialmente em relação aos Estados Unidos. Além disso, as recentes reformas fiscais deixaram o país ainda mais atrativo, juntamente com seus custos trabalhistas baixos e infraestrutura adequada.

Para o Chile, a classificação para as pequenas e médias empresas é por rendimento de até US\$ 1,11 milhão para as pequenas, e as médias empresas, até US\$ 4,45 milhões. Desde que começaram a serem criados, na década de 1990, os programas de apoio a PMEs e ao empreendedor no Chile se voltam para o suporte à capacitação de recursos humanos, assistência técnica, fomento ao cooperativismo, acesso ao crédito, promoção exportadora, suporte a inovação e mudança tecnológica e apoio à retomada produtiva em áreas em dificuldades. E outros programas foram integrados, como a promoção de investimentos, o apoio ao empreendimento e à incubação de novos negócios, o auxílio à certificação e a formação de redes empresariais territoriais.

Na Itália as pequenas empresas têm menos de 50 empregados e faturamento anual de até U\$10 milhões, e as médias, até 250 empregados e faturamento anual de U\$50 milhões. No que se refere às políticas regulatórias, o processo de criação de uma nova empresa neste país é complexo, em razão da grande quantidade de documentos a serem preenchidos, como o memorando, o estatuto e o ato constitutivo. Outro elemento que dificulta o ambiente empresarial são os impostos, porque as taxas mudam praticamente todo ano, sendo então, difícil seguir essas mudanças. Além disso, novos impostos podem surgir ou se encerrar a cada ano.

As regras trabalhistas também são obstáculos, os trabalhadores são protegidos pelo Estatuto do Trabalho e pelo Contrato Coletivo Nacional do Trabalho. E isso faz com que as leis trabalhistas sejam uma das mais rigorosas da Europa, Conforme o art. 18 do Estatuto, os trabalhadores não podem ser demitidos a não ser por justa causa, nessa situação, a empresa deve provar que o empregado praticou algum tipo de delito. Mesmo assim, é muito difícil conseguir demiti-lo, em razão dessa burocracia no momento de abertura da empresa e aos muitos tipos de tributos (nacionais e regionais) que as empresas precisam pagar, é possível afirmar que não é fácil criar e manter uma empresa na Itália.

Um estudo que revelava o fracasso das grandes corporações italianas, as quais, em passado recente, faziam parte da lista das maiores empresas mundiais em muitos setores, e questionava porque, embora ainda assim, a Itália mantinha o poder econômico e o país está ainda entre as sete maiores economias do Mundo. A resposta é que se encontrou foi que, a força do poder econômico da Itália está baseada na abertura, atividade e manutenção das PMEs.

Já a Irlanda, assim como no caso da Itália, obedece à denominação da Comissão Europeia de definição do tamanho das PMEs. O governo irlandês estimula o desenvolvimento de empresas com alto potencial de crescimento e, portanto, tem sido seletivo em suas ações para reconhecê-las. Em contrapartida, facilitou-se a burocracia para todas as empresas e os impostos são significativamente baixos, além disso, o governo passou também a desenvolver meios de capacitação para os empreendedores. Toda a política pública de empreendedorismo da Irlanda é baseada na orientação para a exportação. Como uma economia pequena, existe a concepção pública interna de que a exportação é o único caminho para o crescimento do país. Esse compromisso com a abertura econômica foi essencial para a atração de suas empresas multinacionais e finalmente para o acontecimento do milagre celta de altas taxas de crescimento econômico na década passada.

Países como Brasil e Chile estão, no momento, estão com a atenção direcionada para reduzir as barreiras de atividade das PMEs enquanto países como Irlanda e Canadá, já tendo passado esta fase, se concentram na promoção do empreendedorismo inovador de grande influência, o que deve auxiliar para a evolução desses países no estágio de inovação. Já no que se refere à Itália, a falta de políticas de empreendedorismo acarreta na perda de competitividade nesse estágio. A maior parte dos países da OCDE

apresentam programas de suporte às MPEs, onde aproximadamente 25% do gasto público é direcionado a isso, especificamente para a aquisição de equipamentos, P&D, serviços de treinamento e de consultoria etc. Os programas públicos buscam aperfeiçoar o processo de propagação tecnológica, objetivando a melhoria da capacidade de assimilação de novas tecnologias.

Essas políticas voltadas para as PMEs podem ser divididas em políticas regulatórias e políticas de estímulo. As regulatórias que prejudicam as PMEs e o empreendedorismo são: regras de entrada e saída de negócios, regras trabalhistas e sociais, regras de propriedade, regras tributárias, regras de propriedade intelectual, regras de falência, regras que prejudiquem a liquidez e acesso ao capital (abrangendo taxas de juro e acesso a financiamento). As políticas de estímulo dizem respeito a ações que diretamente motivam a atividade empreendedora. Essas atividades podem ser classificadas em: promoção de cultura e educação empreendedora, desenvolvimento de indústria de incubadoras e venture capital, programas de P&D, programas de auxílio à internacionalização, todas elas podem ainda ser verificadas em muitas dimensões verticais como, política nacional ou regional, concentradas em setores específicos (como biotecnologia), grupos de indivíduos (negros, mulheres, jovens).

Referente aos países emergentes observa-se que a Turquia tem um melhor suporte para auxiliar as PMEs, existe regulação exclusiva, um conselho normativo do mercado de capitais e uma instituição pública direcionada a incentivar políticas de desenvolvimento. Dentro da única bolsa no país, a Istanbul Stock Exchange, há muitos mercados onde as normas para listagem são distintas as do mercado principal, onde as PMEs podem se encaixar. Os requisitos para listagem em um desses mercados dependem de fatores como valor de mercado da empresa, quantidade e percentual de freefloat, lucratividade e tempo operacional.

E ainda, existe um sistema de assessoramento para as companhias se inserem no segmento básico, através de empresas corretoras ou de gerenciamento de investimentos, desassociadas da bolsa de valores, que auxiliam a empresa na preparação para o IPO. Também existe um relevante estímulo financeiro para as PMEs; por um lado a bolsa de valores, o conselho do mercado de capitais e a agência central de registros diminuem suas taxas em 90%; por outro, a instituição de promoção das PMEs proporciona pacotes de subsídio não restituíveis para pagamento de despesas do IPO como assessoria, auditoria e as devidas taxas citadas e, como consequência, o mercado acionário para PMEs tem progredido.

A Coreia do Sul também possui recursos institucionais de apoio à entrada das empresas menores no mercado acionário. Existe uma regulamentação própria e um órgão governamental concentrado nos assuntos das PMEs, assim como uma rede de consultoria de serviços e instruções amparada pela Korea Exchange, a bolsa de valores nacional, semelhante à Turquia, existe distinções nos mercados de negociação. Para as empresas que não alcançam os requisitos de listagem em bolsa, existe um mercado de balcão (Freeboard Market) administrado por uma associação de investimentos do país. Não existem auxílios financeiros ou subsídios para cobrir os custos de abertura do capital. Em contrapartida, há um grande incentivo tributário, com alíquotas diminuídas ou isenções fiscais na negociação de ações, sobretudo para as ações de PMEs, por essa razão, o mercado acionário coreano é bem desenvolvido.

A atuação da Malásia tem se destacado por um mercado chamado Market for Alternative Investment (mai) desde 1998, onde as solicitações para listagem são menos rígidas em relação ao mercado principal, existiu no começo um estímulo tributário por um período de 5 anos para as empresas precursoras, e ainda, contam com programas de suporte para empresas locais com potencial, além de treinamentos, consultorias e isenções de taxas de listagem. Dessa forma, em 2013 o mai tailandês somava 89 empresas listadas e 97% desse mercado era movimentado por pessoas físicas e investidores institucionais nacionais.

A sobrevivência das pequenas e médias empresas tem expressado altos índices em países e em contextos regionais bastante distintos. O desenvolvimento econômico e o desenvolvimento do mercado de capitais são intimamente associados. A experiência internacional referente ao mercado de capitais, ainda que limitada na ampliação do tratamento à PME, pode auxiliar significativamente para o desenvolvimento desse setor nos países com pouca resistência. Existe uma grande associação entre o desenvolvimento de instituições dos países e a maneira como todo seu sistema econômico, principalmente o financeiro, é estruturado. Também é importante evidenciar que o desenvolvimento das instituições, normalmente, segue o próprio desenvolvimento econômico. Assim, os países desenvolvidos possuem melhores indicadores para o nível de desenvolvimento de sua institucionalidade do que os países subdesenvolvidos.

Richard Cantillon (1755/1950) fez um esforço no sentido de tentar identificar quem era o indivíduo empreendedor, vinculando sua representação não em relação à sua função na sociedade, mas a seu posicionamento com respeito ao risco das oscilações de oferta e demanda (COSTA, BARROS e CARVALHO, 2011, p. 184).

“O mercado brasileiro é caracterizado pela presença de empresários empreendedores, que buscam obter êxito em suas investidas num ambiente permeado de complexidade. (NETO;JÚNOR apud MELO, 2010, p. 16)

4. MERCADO INTERNO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A crise global de 2008 prejudicou o crescimento socioeconômico dos brasileiros e necessitou de mais ação pública, tanto para executar os investimentos públicos e privados exigidos quanto para aprimorar a regulação do trabalho assalariado. Sendo este passo essencial para que se consiga o crescimento do PIB com maiores taxas de investimento e crescimento da produtividade, diminuição da instabilidade de emprego e aumento no volume de ocupações especializadas e melhor remuneradas para resultar em uma melhor distribuição relativa das rendas do trabalho.

As pequenas e médias empresas se destacam no processo de inovação, assim como nos programas de suporte oferecidos pelo governo brasileiro estão auxiliando para o processo de inovação das mesmas. Em contrapartida, esses resultados afirmam também a necessidade dessas empresas receberem mais suporte do Estado para acelerar esse processo e, assim, ter condições concretas de concorrer com grandes empresas por maiores espaços de mercado.

Até recentemente, as ações do governo brasileiro eram na direção contrária do desafio de elevar a produtividade do país, porque apresentavam maiores tarifas às importações; encargos excessivos de impostos, com elevação da complexidade e da insegurança tributárias; generalização de uma política de conteúdo nacional muito difícil; elevação da margem de preferência para compras governamentais para produtos locais para até 25%; escolha de campeões nacionais pelo BNDES; exclusividade para a Petrobras na operação do pré-sal, com participação mínima de 30% em todas as novas permissões. O resultado dessas ações foi diminuir a concorrência e assim acarretar em menor produtividade.

A concorrência para o mercado interno também aumentou com a globalização, porque simplificou a entrada de outros produtos no país, deixando as empresas nacionais hesitantes quanto aos seus produtos e lucros, motivando o mercado externo. A possibilidade de maiores lucros é um dos principais atrativos à exportação, com a insegurança no mercado interno as empresas procuraram maneiras de se internacionalizarem

para assegurarem novos mercados. A internacionalização é uma participação da empresa em negociações de outros países que proporciona a redução das dificuldades de entradas dos produtos em novos mercados.

De acordo com Snell (2009, p.9):

‘Mesmo as pequenas empresas que não operam em escala global precisam tomar decisões estratégicas importantes a partir de considerações internacionais. Muitas empresas de menor porte exportam seus produtos. Muitas empresas com atuação restrita ao mercado interno fabricam seus produtos em outros países. Além disso, as empresas sofrem grande pressão para aprimorar seus produtos diante da intensa competição de produtores estrangeiros de alta qualidade.’

A capacidade de recuperação de boa parte dos empregos, renda e fazer retomar o crescimento da economia estão no trabalho realizado pelas PMEs. Mas para que elas consigam se manter ativas, é necessário políticas voltadas exclusivamente para isso. As empresas de menor porte enfrentam restrições no acesso ao crédito de longo prazo, o que impacta no seu desenvolvimento. A pequena e média empresa fica limitada em sua capacidade de investimento com recursos próprios e necessita do recurso à dívida ou ao capital de terceiros.

O financiamento das PMEs é concentrado no crédito bancário, uma alternativa de financiamento que gera custos por vezes maiores e situações mais desfavoráveis que as que poderiam ser suportadas por elas sem danos ao seu desenvolvimento. A limitação ao crédito, às elevadas taxas de juros referenciais e as exigências de garantias são características do sistema bancário mundial quando diz respeito ao crédito. Acrescenta-se a isso outros tipos de custos, como os fiscais e os trabalhistas, exigidos pela legislação brasileira, as PMEs se veem com uma barreira ao crescimento, proporcionalmente maior em comparação com as empresas de grande porte.

As empresas maiores e, sobretudo as de capital aberto tendem a ter mais atenção com a demonstração de sua condição financeira, diminuindo seus custos de financiamento e assim, podendo pagar suas dívidas. Mas, as pequenas e médias têm maiores custos proporcionais, o que as limita no financiamento. Outro aspecto evidente se refere à fonte do financiamento. Entre as fontes externas à empresa é possível mencionar o financiamento bancário convencional ou de incentivo, o mercado de capitais, investidores-anjos e fontes informais. Destes, predominam as opções entre captação bancária ou acesso ao mercado de capitais, o financiamento por meio de fontes formais é menor nas PMEs em comparação com as grandes empresas.

As pequenas e médias empresas utilizam menos o crédito externo, principalmente o crédito bancário e de fontes auxiliadas como bancos de incentivo, em relação às grandes empresas. O tamanho da empresa e a concessão ao crédito bancário pode ser mono tônica (uniforme), ou seja, esse tipo de captação eleva a pequena para a média e desta para a grande empresa. Dessa forma, as pequenas tendem a utilizar os seus recursos internos, quando existentes, ou ao financiamento informal, ainda que a avaliação da proporção dessa fonte seja restrita. Também, os mecanismos de crédito mais aprimorados, o que envolve aqueles do mercado de capitais, tornam-se mais frequentes entre as empresas menores quando se analisa um maior nível de desenvolvimento financeiro e legal.

As pequenas e médias empresas nem mesmo conseguem ter acesso às ferramentas públicas de captação, ou seja, o mercado de capitais. As únicas maneiras de financiamento externo disponíveis seriam o mercado bancário ou uma fonte privada. A maior ocorrência de problemas de informação e custos sobre as PMEs mais uma vez foi responsabilizada como obstáculo principal para a sua sobrevivência. A disponibilização via capital seria uma parte da decisão da estrutura de capital que pertence ao próprio ciclo de progresso das

empresas, mas que só seria atingida no momento em que ela tivesse um porte mínimo, que lhe trouxesse as vantagens relacionadas ao tamanho.

É comum desse tipo de empreendimento ser fechado e restringir a divulgação de seus resultados somente aos seus sócios-proprietários. Vários agentes do mercado como bancos, agências de crédito, analistas e investidores, não possuem acesso a informações elementares da conjuntura econômico-financeira da companhia e assim não podem avaliar adequadamente a origem da necessidade por crédito, assim como os riscos incluídos na operação. Por vezes isso resulta em condições especificamente adversas na captação externa, impactando na quantidade proporcionada (ou no limite causando negação) de crédito para a empresa, diminuindo o prazo de financiamento, aumentando os custos incluídos e as garantias exigidas, entre outros fatores.

O mercado de crédito é controlado pelo racionamento, ou seja, muitos dos potenciais necessitados de crédito não conseguiriam recursos mesmo se dispostos a pagar maiores taxas de juros e aceitar outras imposições de natureza limitada. Com exceção dos bancos de incentivo ou de investimentos, ou ainda agências de promoção de PMEs, que são casos raros no mundo, o financiamento da empresa pelo crédito externo bancário é realizado por meio de linhas próprias dos bancos, como as linhas de capital de giro, por exemplo, que podem ou não ter algum tipo de distinção para atender o perfil das empresas menores. Ainda assim, esse tipo de benefício pode ser muito restrito, como uma diminuição ou subsídio na taxa de juros, que por sua vez pode ser sustentada em alguma permissão legal do governo.

Além do mais, frequentemente o capital bancário disponível às PMEs é submetido a várias exigências como prazo, período de carência entre outras. Essas formalidades podem afetar a empresa no sentido de se tornarem custos indiretos impeditivos. O endividamento ideal para a empresa é aquele que atribui ao solicitador às condições condizentes com sua capacidade de pagamento ao longo de seu ciclo de crescimento. E normalmente, o capital bancário disponibilizado tende a ser inflexível a essas condições, que podem ser muito específicas em função do tamanho, idade e especialmente o setor em que atua, entre outros.

A viabilização do acesso de pequenas e médias empresas ao mercado acionário compõe um objeto de interesse para muitos segmentos da sociedade, como as bolsas de valores interessadas em ampliar seus negócios, as próprias empresas que seriam beneficiárias da iniciativa e mesmo as entidades governamentais, que diminuiriam sérios problemas de crédito e investimento na economia. O mercado acionário brasileiro é pouco desenvolvido diante do tamanho da economia e o potencial de empresas e investidores que a ele poderiam apelar. Parte disso resulta do cenário econômico brasileiro, em que as especificidades acabam dispondo o financiamento pelo segmento bancário ou ainda desestimulando o empreendimento produtivo em razão das elevadas taxas de juros que limitam a economia nacional.

No que se refere ao financiamento, existem vários programas em níveis federal, estadual e municipal que beneficiam as PMEs, como o Cartão BNDES, que é uma linha de crédito, repassado por bancos comerciais, para compra de produtos e serviços. Outro exemplo é a Finep Inova Brasil, que é um programa de financiamento da Finep com impostos reduzidos para a efetuação de projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação nas empresas. Sob o ângulo regulatório, é necessário saber que, embora os avanços ocasionados pela Lei no 123/2006, abrir, manter e fechar uma empresa no Brasil ainda é bastante difícil diante das demandas que sempre estão mudando dos diversos níveis de governo municipal, estadual e federal, não formando um ambiente adequado para a atividade empreendedora.

No país, em 2014 existiam aproximadamente 18,5 milhões de pessoas que possuem negócio, sendo que 72% são potenciais empresários, que não tem CNPJ, e 28% são empresários, possuem CNPJ. Os potenciais

empresários têm negócio próprio, sem empregados, tem menor escolaridade, menor renda, menos acesso à informatização, não contribuem com a previdência e não tem estabelecimento fixo.

Já os empresários têm maior escolaridade, maior renda, maior acesso à tecnologia contribuem com a previdência e tem estabelecimentos fixos. A formalização do negócio e o encaixe nas características de PME geram uma gama diversificada de oportunidades, sendo possível a elevação do sucesso da empresa, realizando muitas melhorias, ao próprio empresário assim como, uma melhora na qualidade de vida para a população que vive onde a empresa está inserida e atua.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se constatar que, apesar dos períodos de crise que abalam seriamente o cenário econômico mundial, as PMEs conseguem prosperar em função das políticas públicas exclusivas para auxiliá-las, pois essas empresas precisam de programas de financiamento específicos, tornando-os mais acessíveis, assim como, a diminuição da carga tributária que no Brasil, se equipara ao valor pago pelas grandes organizações, dificultando muito a incorporação de ações de inovação, que por vez, são essenciais para que consigam retribuir as demandas de competitividade que a globalização impõe.

Países como, EUA, China, Malásia, México, Turquia, Irlanda, Canadá, dentre outros valorizam muito a atividade das PMEs apresentando ações bem estruturadas e voltadas às necessidades desse segmento e, também, tendo a atenção voltada para a exportação de seus produtos como forma de aceleração de crescimento econômico. No que se refere ao Brasil, além das instabilidades vividas pelo mercado externo e interno e, embora tenha se avançado em políticas públicas de inovação e outras necessidades, o que se verifica é que, as PMEs enfrentam situações muito difíceis para se manterem no mercado.

Por essa razão é extremamente necessário que o Brasil invista recursos para que mais ferramentas sejam inseridas e aperfeiçoadas no intuito de auxiliar as PMEs, tanto na taxa de natalidade e permanência quanto na diminuição da taxa de mortalidade que ainda é muito alta, e sendo assim, ocasionando a retomada do crescimento econômico, que ainda em 2017 encontra-se estagnado.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, R. A. M, ALMEIDA, F. P, FREITAS, C. F. L. **Internacionalização como estratégia competitiva para pequenas e médias empresas do Brasil**: uma revisão bibliográfica. SEG eT- XI: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. Tema Gestão de conhecimento para a sociedade. 2014. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/35220354.pdf>> Acesso em: 14/08/2017.

BACHA, E. **Saída para a crise tem mão dupla**. Estudos Avançados 31 (89), 2017. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/ea/v31n89/0103-4014-ea-31-89-0023.pdf>> Acesso em: 12/08/2017.

BACHA, L. E. **Integrar para crescer 2.0**. Instituto Nacional de Altos Estudos – INAE. 2016. Disponível em: <<http://iepecdg.com.br/wp-content/uploads/2016/08/160914INTEGRARPARACRESCER2-0x.pdf>> Acesso em: 15/09/2017.

BALTAR, P. **Crescimento da economia e mercado de trabalho no Brasil**. Texto para Discussão, nº 2036. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). 2015. Disponível em: <<https://www.econstor.eu/bitstream/10419/121610/1/819704296.pdf>> Acesso em: 04/08/2017.

BATISTA, et al., **Uma investigação acerca da mortalidade das microempresas e empresas de pequeno porte da cidade de Sousa, PB**. REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade – Vol. 2, no 1, p.56-71, Jan-Abr/2012. Disponível em: <<http://revistas.ufcg.edu.br/reunir/index.php/uacc/article/view/47/pdf>> Acesso em: 04/10/2017.

BOTINHA, A. R, LEMES, S. **IFRS para pequenas e médias empresas**: percepção sobre a adoção das Normas Internacionais no Brasil. Revista de Administração e Contabilidade. Volume 5, número 3. Feira de Santana, setembro/dezembro 2013. Disponível em: <<http://www.fat.edu.br/reactfat.com.br/index.php/react/article/viewFile/80/110>> Acesso em: 13/09/2017.

CAMPOS, R. B, GÁUDIO, M. G. E. A. **A utilização de ferramentas de controle gerencial em micro e pequenas empresa da região metropolitana do Rio de Janeiro**. Revista da Micro e Pequena Empresa, Campo Limpo Paulista, v.8, n.3, p. 66 - 78, 2014. Disponível em: <<http://faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/692/pdf>> Acesso em: 06/10/2017.

COSTA, S. I. S. **Impacto da crise na performance econômico- financeira das empresas**. 2014. 78 f. *Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Finanças) – IPS- Instituto Politécnico de Setúbal, Escola Superior de Ciências Empresariais*. 2014. Disponível em: <<http://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/7946/1/Disserta%c3%a7%c3%a3o%20Sandra%20PDF%20corrigido.pdf>> Acesso em: 04/08/2017.

GARCIA, R. J. **A importância dos instrumentos de apoio à inovação para micro e pequenas empresas para o desenvolvimento econômico**. Rev. FAE, Curitiba, v.10, n.2, p.131-144, jul./dez. 2007. Disponível em: <<https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/view/344/240>> Acesso em: 04/08/2017.

LIMA, J. B. L. **O financiamento das pequenas e médias empresas via mercado de capitais**: análise da viabilidade frente o ambiente institucional brasileiro. 2015. 90 f. *Dissertação (Mestrado em Economia Política) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo*. São Paulo. 2015. Disponível em: <<https://tede.pucsp.br/bitstream/handle/9262/1/Laercio%20Barbosa%20Lima%20Junior.pdf>> Acesso em: 17/09/2017.

SANTINI, et al., **Fatores de mortalidade em micro e pequenas empresas**: um estudo na região central do Rio Grande do Sul. REEN- Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios. Programa de Pós-Graduação em Administração – UNISUL. 2015. Disponível em: <<http://portaldeperiodicos.unisul.br/index.php/EeN/article/view/2121/2046>> Acesso em: 17/09/2017.

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**. Escola de Administração de Empresas de São Paulo (EAESP/FGV). Rev. Adm. Pública - Rio de Janeiro 47(1):25-48, jan./fev. 2013. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rap/v47n1/v47n1a02>> Acesso em: 03/10/2017.

TEIXEIRA, E. J. **Políticas de estímulo à inovação em micro e pequenas empresas**: contribuições do programa agentes locais de inovação (Brasil) e da rede PME inovação (Portugal). 2017. 288 f. Tese (Doutorado em Economia e Políticas Públicas pela Universidade de Coimbra). Curitiba- PR. 2017. Disponível em:

<<https://dspace.c3sl.ufpr.br/bitstream/handle/1884/47356/R%20%20T%20%20JOSELIA%20ELVIRA%20TEIXEIRA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>> Acesso em: 03/10/2017.

TEIXEIRA, C. A. C, DANTAS, T. G. G, BARRETO, A. C. **A importância do planejamento estratégico para as pequenas empresas.** Associação de Ensino Julian Carvalho – AEJC, Faculdade de Ensino Superior Santa Bárbara- FAESB. Revista Eletrônica Científica da FAESB Ano 2, v1., n.1, Abr. 2015. Disponível em: <http://www.faesb.com.br/revista/wp-content/uploads/2015/05/artigo_giane_2015.pdf> Acesso em: 13/09/2017.

TRINDADE, et al,. **Soluções de gestão do conhecimento para pequenas e médias empresas- PME.** Perspectivas em Gestão & Conhecimento, João Pessoa, v. 6, Número Especial, p. 189-203, jan. 2016. Disponível em: <<http://periodicos.ufpb.br/ojs2/index.php/pgc/article/view/27393/14783>> Acesso em: 04/08/2017.