

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PAMPA
CAMPUS SANTANA DO LIVRAMENTO
BACHARELADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS

VITOR PREVEDEL BELUCI

INTERNACIONALIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS:

Análise sobre a efetividade das políticas brasileiras de apoio (2002-2012).

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Santana do Livramento

2014

VITOR PREVEDEL BELUCI

**INTERNACIONALIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ANÁLISE
SOBRE A EFETIVIDADE DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS DE APOIO (2002-2012).**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
como requisito para obtenção do título de
Bacharel em Relações Internacionais pela
Universidade Federal do Pampa -
UNIPAMPA.

Orientador: Ana Luísa de Souza Soares

Santana do Livramento

2014

Ficha catalográfica elaborada automaticamente com os dados fornecidos
pelo(a) autor(a) através do Módulo de Biblioteca do
Sistema GURI (Gestão Unificada de Recursos Institucionais) .

B3271i Beluci, Vitor Prevedel

Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas:
Análise sobre a efetividade das políticas brasileiras de
apoio (2002-2012). / Vitor Prevedel Beluci.

77 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) --
Universidade Federal do Pampa, BACHARELADO EM RELAÇÕES
INTERNACIONAIS, 2014.

"Orientação: Ana Luísa de Souza Soares".

1. Internacionalização. 2. Exportação. 3. Micro e
Pequenas Empresas. 4. Políticas de apoio. I. Título.

VITOR PREVEDEL BELUCI

**INTERNACIONALIZAÇÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: ANÁLISE
SOBRE A EFETIVIDADE DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS DE APOIO (2002-2012).**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado
como requisito para obtenção do título de
Bacharel em Relações Internacionais pela
Universidade Federal do Pampa -
UNIPAMPA.

Área de concentração: Internacionalização de
Empresas.

Trabalho de Conclusão de Curso defendido e aprovado em: 19/08/2014.

Banca examinadora

Prof^a. Msc. Ana Luísa de Souza Soares

Orientador

Relações Internacionais – UNIPAMPA

Prof. Msc. Flávio Lira Nascimento

Relações Internacionais – UNIPAMPA

Prof^a. Msc. Margarete Leniza Lopez Gonçalves

Relações Internacionais – UNIPAMPA

Dedico esta monografia aos meus pais que sempre colocaram a minha educação acima de tudo, fazendo o possível e o impossível para me propiciar todos os estudos que eu desejasse.

AGRADECIMENTOS

Ao nosso pai, Deus, em primeiro lugar, por essa oportunidade e por tudo o que me concedeu ao longo da vida.

Aos espíritos de luz pelo auxílio prestado como agentes de Deus e irmãos em todos os momentos ao longo da caminhada árdua e momentânea dessa existência corpórea.

Aos meus pais e minha irmã por terem me ensinado o que é o mais importante na vida, moldado os meus valores e estarem sempre ao meu lado com muito amor, companheirismo, apoio e compreensão.

Aos demais familiares por toda a união e amor.

À minha namorada Beatriz por ter aparecido na minha vida e desprendido grande amor, apoio e companheirismo ao longo dessa etapa acadêmica.

Aos amigos que rechearam toda esta etapa da vida com momentos enriquecedores academicamente e espiritualmente.

À minha orientadora, Ana Luísa, por todas as horas dedicadas ao auxílio e à orientação, sem a qual não seria possível a realização deste trabalho como se apresenta.

À Unipampa e todos os seus professores que me propiciaram grandes conhecimentos.

“Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar agora e fazer um novo fim.”

Chico Xavier

RESUMO

As mudanças na conjuntura do sistema internacional por meio da globalização e o neoliberalismo acarretaram em transformações na atuação estatal frente ao domínio econômico. O Estado passou a atuar embasado no paradigma logístico, ou seja, de promotor e regulador do desenvolvimento. Anteriormente a isso, a globalização gerou uma reestruturação produtiva no âmbito empresarial, exigindo maior grau de inovação e flexibilização às empresas. Neste cenário as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) passaram a ganhar destaque por possuírem estas especificidades atuando em redes e chamaram a atenção do Estado por serem geradoras de emprego, renda, desenvolvimento local, bem estar do consumidor e, via exportação, divisas internacionais. Além das divisas, a internacionalização via exportação das MPEs auxilia o Estado na sua projeção no cenário internacional aumentando a inserção externa e liderança mundial deste. Desta forma, o Estado brasileiro promove políticas de apoio à internacionalização via exportação das MPEs, as quais se apresentam em áreas e “*strictu sensu*” com diversas ações e mecanismos durante o período 2002-2012. Este trabalho vem, assim, analisar a efetividade dessas políticas observando se o que é planejado e implementado como instrumentos políticos corresponde com as demandas das MPEs para superar obstáculos à exportação, e se a participação em número de empresas e valor monetário na exportação brasileira 2002-2012 apresenta melhorias. Observa-se por meio desta análise um cenário positivo no que tange a correspondência entre oferta das políticas e demandas das MPEs e negativo na participação quantitativa das MPEs na exportação brasileira, caracterizando uma efetividade minimizada das políticas públicas no período. Esta efetividade minimizada, por sua vez, frente ao enfoque do trabalho nas políticas como um todo, é atribuída à gerência fragmentada das políticas, a qual se apresenta sem coordenação e comunicação necessária entre os responsáveis pela execução das mesmas e entre as próprias ações.

Palavras chave: Micro e Pequenas Empresas (MPEs); Internacionalização; Exportação; Políticas de apoio.

ABSTRACT

Changes in the conjuncture of the international system through globalization and neoliberalism have led to changes in state action in the economic domain. The state has been acting grounded in the logistics paradigm, that is, of promoter and regulator of development. Prior to this, globalization has generated a productive restructuring in the business environment, requiring a higher degree of innovation and flexibility to companies. In this scenario, Micro and Small Enterprises (MSEs) started gaining prominence by attending these needs operating in networks and attracted the attention of the state because they generate employment, income, local development, consumer welfare and, through exportation, international currencies. Besides the international currencies, internationalization through exportation of MSEs assists the state in its projection on the international stage by increasing its own external insertion and leadership. Therefore, the Brazilian state promotes policies to support internationalization through exportation of MSEs, which are present in areas and "strictu sensu", with several political actions and mechanisms occurring during the period of 2002-2012. This paper work is, thus, to analyze the effectiveness of these policies by observing if what is planned and implemented as policy instruments corresponds to the demands of MSEs to overcome export barriers and if participation in number of companies and monetary value presents improvements in Brazilian exportation during 2002-2012. It is observed through this analysis a positive scenario regarding the correspondence between what policies supply and what MSEs demands, and a negative scenario in the quantitative participation of MSEs in Brazilian exportations, featuring a minimized effectiveness of public policies in the period. This minimized effectiveness, in its turn, fronts the focus of the paperwork in policies as a whole, is attributed to the fragmented management of policies, which presents itself without the necessary coordination and communication between those responsible for implementing them and the political actions.

Key words: Micro and Small Enterprises (MSEs); Internationalization; Exportation; Support policies.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Taxonomia de segmentação de empresas por porte do MDIC.....	25
Quadro 2 – Entraves à internacionalização via exportação segundo Ruiz (2005).....	31
Quadro 3 – Entraves à internacionalização via exportação segundo Leonidou (2004).....	33
Quadro 4 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de crédito e financiamento à exportação das MPEs.....	36
Quadro 5 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de inovação para a internacionalização via exportação das MPEs.....	38
Quadro 6 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de incentivos fiscais à exportação das MPEs.....	39
Quadro 7 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de apoio logístico à exportação das MPEs.....	40
Quadro 8 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de promoção comercial das MPEs.....	40
Quadro 9 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de capacitação para exportação das MPEs.....	41
Quadro 10 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de disseminação da informação sobre exportação às MPEs.....	42
Quadro 11 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de internacionalização das MPEs.....	43

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Participação de empresas exportadoras por porte de 2002 a 2012.....	45
Gráfico 2 – Número de empresas exportadoras por porte (2002-2012).....	46
Gráfico 3 – Número total de exportadoras e de MPEs exportadoras (com dados contabilizando as DSE).....	47
Gráfico 4 – Participação de MPEs na exportação brasileira de 2003 a 2012 contabilizando as DSE (%).....	48
Gráfico 5 – Participação por porte de empresa no valor exportado pelo Brasil.....	49
Gráfico 6 – Participação das MPEs no valor exportado pelo Brasil (2002-2012).....	49
Gráfico 7 – Valor exportado por porte de empresa em milhões de dólares estadunidenses (2002-2012).....	50
Gráfico 8 – Relação entre número e valor exportado por MPEs (2002-2012).....	50
Gráfico 9 – Valor médio exportado por MPEs em dólares estadunidenses (2002-2012).....	51
Gráfico 10 – Número de MPEs exportadoras segmentadas por porte (2002-2012).....	52
Gráfico 11 – Valor exportado por MPEs segmentado por porte (2002-2012).....	52
Gráfico 12 – Número de MPEs exportadoras segmentadas por setor de atuação (2002-2012).....	53
Gráfico 13 – Valor exportado por MPEs segmentado por setor.....	53
Gráfico 14 – UFs sedes de MPEs exportadoras.....	54
Gráfico 15 – Distribuição da geração de divisas de MPEs exportadoras por UF.....	54
Gráfico 16 – Modais utilizados por MPEs – por número de empresas.....	57

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Exportação via correio de São Paulo (SP).....	58
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACC – Adiantamento sobre Contratos de Câmbio
ACE – Adiantamento sobre Cambiais Entregues
ALADI – Associação Latino Americana de Integração
APEX – Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos
APL – Arranjo Produtivo Local
BNDES – Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BNDES-Exim – BNDES Exportação-importação
CEF – Caixa Econômica Federal
Cicex – Centros de Informação de Comércio Exterior
CNI – Confederação Nacional da Indústria
DSE – Declaração Simplificada de Exportação
ECT – Empresa de Correios e Telégrafos
FGE – Fundo de Garantia à Exportação
FGPC – Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade
FINEP – Financiadora de Estudos e Projetos
FMI – Fundo Monetário Internacional
FNO – Fundo de Financiamento do Norte
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICMS – Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços
IED – Investimento Estrangeiro Direto
IFC – International Finance Corporation
INMETRO – Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia
IPI – Imposto sobre Produtos Industrializados
MARE – Ministério da Administração e Reforma do Estado
MCTI – Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação
MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul
MPE – Micro e Pequena Empresa
MPME – Micro, Pequena e Média Empresa
MRE – Ministério das Relações Exteriores
NCM – Nomenclatura Comum do MERCOSUL
OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico

OIS – Observatório Internacional do SEBRAE
PBM – Plano Brasil Maior
PDP – Política de Desenvolvimento Produtivo
PEIEx – Projeto Extensão Industrial Exportadora
PEXPAM – Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental
PITCE – Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior
PROEX – Programa de Financiamento às Exportações
Proger – Programa de Geração de Emprego e Renda
Progex – Programa de Apoio Tecnológico à Exportação
PSI – Projeto Setorial Integrado
Redeagentes – Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior
SBCE – Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação
SCE – Seguro de Crédito à Exportação
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
Sebraetec – Serviços em Inovação e Tecnologia do SEBRAE
SECOMs – Setores de Promoção Comercial
Sibratec – Sistema Brasileiro de Tecnologia
SIMPLES – Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Micro empresas e Empresas de Pequeno Porte
SISPROM – Sistema de Registros de Informação de Promoção
SRF – Secretaria da Receita Federal
SUFRAMA – Superintendência da Zona Franca de Manaus
UE – União Europeia
UF – Unidade Federativa

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	15
1.1 DEFINIÇÃO DE HIPÓTESE	16
1.2 JUSTIFICATIVA	16
1.3 OBJETIVOS.....	17
1.3.1 OBJETIVO GERAL.....	17
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	17
1.4 METODOLOGIA	17
2. REFERENCIAL TEÓRICO	19
2.1 CONTEXTUALIZANDO O PERÍODO DE TRANSFORMAÇÕES POLÍTICAS E ECONÔMICAS.....	19
2.2 A ATUAÇÃO DO ESTADO JUNTO AO SISTEMA ECONÔMICO	20
2.3 A GLOBALIZAÇÃO PELO FLUXO COMERCIAL E A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA.....	23
2.4 AS MPES E SUAS CLASSIFICAÇÕES.....	24
2.5 O ESTADO E AS MPES	26
2.6 A INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO E SEUS ENTRAVES	28
3. POLÍTICAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO DAS MPES NO BRASIL	34
3.1 AS MPES NOS PLANOS PLURIANUAIS BRASILEIROS	34
3.2 POLÍTICA DE CRÉDITO E FINANCIAMENTO	35
3.3 POLÍTICA DE INOVAÇÃO	37
3.4 POLÍTICA DE INCENTIVOS FISCAIS.....	38
3.5 POLÍTICA DE APOIO LOGÍSTICO	39
3.6 POLÍTICA DE PROMOÇÃO COMERCIAL	40
3.7 POLÍTICA DE CAPACITAÇÃO.....	41
3.8 POLÍTICA DE DISSEMINAÇÃO DA INFORMAÇÃO.....	42
3.9 POLÍTICA DE INTERNACIONALIZAÇÃO.....	43
4. PARTICIPAÇÃO DAS MPES NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA ENTRE 2002 E 2012.....	45
4.1 PARTICIPAÇÃO EM NÚMERO E VALOR MONETÁRIO DAS MPES NA EXPORTAÇÃO DO BRASIL	45
4.2 PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES SEGMENTADA POR PORTE E ATIVIDADE ECONÔMICA.....	51
4.3 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS MPES EXPORTADORAS.....	54
4.4 PRODUTOS COMERCIALIZADOS PELAS MPES EXPORTADORAS	55
4.5 PRINCIPAIS MERCADOS PARA OS PRODUTOS DAS MPES EXPORTADORAS.....	56
4.6 MODAIS DE EXPORTAÇÃO UTILIZADOS PELAS MPES.....	57
5. ANÁLISE DA EFETIVIDADE DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO DAS MPES (2002-2012).....	59
5.1 ANÁLISE DA INSERÇÃO DAS MPES BRASILEIRAS VIA EXPORTAÇÕES NO MERCADO EXTERNO	59
5.2 OBSTÁCULOS E DEMANDAS DAS MPES PARA A INSERÇÃO INTERNACIONAL E A OFERTA DAS AÇÕES POLÍTICAS.....	61
5.3 EFETIVIDADE MINIMIZADA E SEUS DETERMINANTES	66
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	69

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	72
---	-----------

1. INTRODUÇÃO

A década de 1990 foi marcada por grandes mudanças na área econômica em nível internacional. Instaurou-se o neoliberalismo como modelo econômico praticado por toda a América Latina, as trocas comerciais e financeiras se incrementaram consideravelmente e o processo chamado de globalização se intensificou muito com o avanço das novas tecnologias de informação. Em suma, o sistema internacional passou a ser um sistema muito mais interligado e interdependente.

Para as empresas este contexto também trouxe importantes mudanças. Trata-se aqui da troca dos paradigmas produtivos ao ter que se buscar uma maior flexibilização da produção e inovação frente às novas demandas e exigências trazidas pela transformação do sistema internacional. Houve assim uma desverticalização na estrutura das empresas e abriu-se espaço para as Micro e Pequenas Empresas (MPEs) dentro da dialética da globalização entre concentração e fragmentação do capital, ou seja, do incremento do poder econômico das grandes empresas, via fusões e *joint ventures*, ao mesmo tempo que o incremento da fragmentação da produção levou ao aumento do número de MPEs no mundo.

Esse aumento de MPEs ao redor do mundo levou esta categoria de empresas a receber especial atenção, principalmente, quando se observava elas instaladas em determinado local em espécies de redes. Esta organização em redes possui diversas denominações, das quais se destacam os distritos industriais, *clusters* e arranjos produtivos locais, porém a característica presente em todas estas nomenclaturas e que é mais importante ressaltar é a localização. Trata-se aqui da localização conglomerada em que as MPEs se instalam com enorme proximidade e gozam assim de uma competição cooperativa ao se ter MPEs executando etapas diferentes do processo produtivo de um bem ou serviço. Isto, por sua vez, leva-as a obter vantagens competitivas pela flexibilização e rápido fluxo de informações e consequentes inovações que este formato em redes as proporciona.

As MPEs assim ganharam grande destaque no âmbito produtivo e empresarial, mas ainda foram mais além, ao ganhar especial atenção dos Estados. Esta atenção adveio, de forma sucinta, da capacidade que estas empresas possuem em gerar empregos e renda, e promover o desenvolvimento local. Estas capacidades atendem, sem muita dificuldade de perceber, áreas que tradicionalmente cabem ao Estado prover para a população e, assim, logo estes Estados observam que o apoio a estas empresas representa, também, o provimento de necessidades essenciais à população que lhes pertence.

Esta percepção atingiu o Brasil muito fortemente nas últimas décadas, levando este Estado a apoiar as MPEs por meio da criação de mecanismos e políticas públicas de apoio que atendessem às demandas e dificuldades que estas empresas apresentam para se manter em funcionamento. Nos anos 1990, estas políticas de apoio passaram também, frente à abertura de mercado causada pelo neoliberalismo, a atender à questão da internacionalização das MPEs, à medida que o processo mencionado levou a quase que obrigatoriedade de todas as empresas, não apenas as MPEs, buscarem competitividade e inserção internacional para sobreviverem. Assim, a ampla gama de políticas já existentes e outras que vieram a ser criadas passaram a se atentar a atender as necessidades para esta internacionalização.

Estes mecanismos e políticas públicas de apoio, no entanto, encontram-se distribuídos sob responsabilidade de diversos Ministérios, secretarias e/ou agências, e assim, dado o pouco destaque das MPEs na exportação brasileira entre 2002 e 2012, questiona-se: qual foi a efetividade das políticas nacionais de apoio à internacionalização das MPEs?

1.1 DEFINIÇÃO DE HIPÓTESE

A fragmentação das ações políticas entre diversos Ministérios e agências sem a comunicação necessária entre eles teria minimizado a efetividade das políticas de internacionalização das MPEs entre os anos de 2002 e 2012.

1.2 JUSTIFICATIVA

A política externa brasileira pós-1990, atentando à conjuntura interna de maior competitividade empresarial e à conjuntura externa de adoção generalizada do neoliberalismo, passou a ter como um dos principais focos a ampliação dos mercados, principalmente a partir do governo Lula. Frente a tal diversificação de relações, passa-se a discutir nos meios empresariais e acadêmicos as oportunidades comerciais geradas para os micro e pequenos empresários se internacionalizarem via exportação.

Porém, a tarefa da internacionalização para os micros e pequenos empresários é árdua, pois as MPEs possuem produtos diferenciados das grandes empresas que podem também serem inseridos internacionalmente, mas possui certas peculiaridades que se tornam empecilhos. Assim, as MPEs precisam de apoio para essa inserção, o qual, nos últimos anos, é promovido pelo Estado brasileiro através de políticas de apoio como as de promoção

comercial, de incentivos fiscais, de oferta de crédito e de desenvolvimento na infraestrutura.

Dessa forma, este trabalho vem explorar a área da internacionalização das MPEs, com foco na exportação, ao analisar a efetividade das políticas de apoio brasileiras já existentes para estas empresas. Com tal análise, busca-se desenvolver conhecimento que possa vir a ser aplicado para melhorias dessas políticas de apoio nacionais e, também, incentivar posteriores pesquisas e debates em nível acadêmico, empresarial e governamental sobre possíveis mudanças que qualificariam as políticas que apoiam as MPEs, categoria de empresa que representa 99% do total de empresas brasileiras, mas apenas 1% do volume total de exportação do país, segundo dados do Observatório Internacional do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2013).

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GERAL

Analisar a efetividade das políticas brasileiras de apoio à internacionalização via exportação das MPEs no período compreendido entre 2002 e 2012, de modo a identificar se a proposição e gerência fragmentada das mesmas se mostra eficaz.

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Descrever as políticas de apoio à internacionalização das MPEs no período 2002-2012 e as principais ações e mecanismos promovidos dentro dessas.
- Compreender as dificuldades enfrentadas pelas MPEs no processo de internacionalização via exportação.
- Identificar quantitativamente a participação das MPEs na exportação brasileira no período de 2002 a 2012.

1.4 METODOLOGIA

O presente trabalho pretende analisar a efetividade das políticas brasileiras de apoio à internacionalização das MPEs. Assim, se fará uso, a priori, do método de investigação histórica para compreender o contexto do surgimento das políticas de apoio à

internacionalização das MPEs, o seu funcionamento e as dificuldades enfrentadas pelas MPEs no processo de internacionalização e, a posteriori, do método analítico para observar a relação de causa e efeito entre as políticas de apoio e a efetiva internacionalização das MPEs de forma a produzir conhecimento propositivo de melhorias.

Para a execução da investigação histórica e o método analítico, se fará uso ainda de métodos auxiliares. Estes são o uso, na parte qualitativa do trabalho, de fontes secundárias obtidas em materiais bibliográficos que permitam descrever as políticas e mecanismos de apoio existentes, assim como compreender as dificuldades enfrentadas na internacionalização das MPEs. E também, na parte quantitativa, o uso de dados primários obtidos no site do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) que permitam quantificar a participação das MPEs nas exportações brasileiras no período de 2002 a 2012.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Esse capítulo apresenta-se em seis seções visando contextualizar o período de transformações políticas e econômicas que levaram à reestruturação produtiva e à mudança do paradigma de atuação estatal frente à economia. Após, apresenta-se a classificação das MPEs em economias desenvolvidas e em desenvolvimento e a relação entre o Estado e essas. Por fim, aborda-se a internacionalização via exportação e os seus entraves.

2.1 CONTEXTUALIZANDO O PERÍODO DE TRANSFORMAÇÕES POLÍTICAS E ECONÔMICAS

A década de 1990 marcou o fim da Guerra Fria e a montagem de um novo sistema configurado de acordo com os preceitos do capitalismo, sistema produtivo vencedor da Guerra Fria. Assim, esta década foi marcada por diversas transformações que afetaram intensamente a configuração da atuação estatal, tanto no âmbito interno quanto no âmbito externo. Estas alterações advieram principalmente de dois processos consequentes dos preceitos capitalistas: a globalização e o neoliberalismo.

A globalização não se trata de um movimento originário da década de 1990, porém fora muito intensificado neste período. Para muitos, a globalização se originou já na época das primeiras expedições navais europeias, porém, aqui, retrata-se a globalização como o processo mais atual, iniciado na década de 1970, que fora denominado desta forma.

Trata-se do processo iniciado quando as principais potências da época (Estados Unidos, Inglaterra e Japão) adotaram a defesa da eliminação de restrições à mobilidade de capitais financeiros como a melhor saída para, respectivamente: reafirmar a hegemonia mundial por meio do poderio financeiro visto a queda do poderio comercial e tecnológico; manter-se como uma importante potência visto que internamente não havia muitas possibilidades de crescimento; e realocar recursos advindos dos recorrentes superávits nas transações correntes (CARNEIRO, 1999).

Tal defesa foi bem sucedida e este processo, com o passar do tempo, resultou na maior circulação de recursos financeiros. Além disto, caracterizando ainda este processo, houve também o aumento na circulação de produtos, pessoas e informações em escala mundial, convergindo o globo, segundo Fernandez (2007), num modelo econômico, tecnológico e sociocultural comum.

Correlacionado à globalização está o movimento neoliberal. Este é o responsável por

grande parte do fenômeno físico da globalização, ao ter gerado enorme incremento da circulação de bens pelo globo. Trazido à América Latina pelo Consenso de Washington em 1989, o neoliberalismo foi adotado pela delicada situação dessa região.

Nos anos 1970, segundo Batista (1994), esta região tomou grande número de empréstimos do mercado privado de capitais por se encontrar marginalizada e confiar na segurança e previsibilidade do sistema econômico, no entanto, quando das atitudes unilaterais estadunidenses resultaram o fim do Bretton Woods e a elevação da taxa de juros, a América Latina foi pega desprevenida e teve o valor da sua dívida mais do que duplicada e, assim, ficou incapaz de honrar o serviço da dívida.

Desta forma, esgotaram-se as possibilidades de empréstimos privados e o Fundo Monetário Internacional (FMI) tornou-se a única opção de empréstimos para honrar a dívida já em 1982, ainda que com todas as suas condicionalidades. Os governos a partir de então tentaram algumas vezes relutar, mas afundando ainda mais na crise foram tendo que aceitar cada vez mais as imposições do FMI e também do Banco Mundial. Estas imposições acabaram por culminar nas diretrizes do já mencionado Consenso de Washington, que, ainda segundo Batista (1994), teve sua disseminação mais facilitada com o fim do socialismo e da Guerra Fria, levando à adesão rápida dos países latino-americanos ao neoliberalismo à medida que estes saíam do modelo cepalino, que se demonstrava esgotado.

Para Batista (1994), deixou-se para trás no momento da adesão ao Consenso toda a ideia de interesse nacional e caminhou-se rumo à dependência. Tal dependência, acrescenta, advinha da adoção de todas as reformas liberalizantes propostas que levavam ao Estado mínimo, o qual não interferia em nada à medida que se acreditava que o livre mercado, junto às ações com o Banco Mundial e FMI, acarretariam naturalmente na melhora das questões sociais e políticas. Em suma, o neoliberalismo foi a aceitação da região de que tudo o que fora proposto tinha que ser feito e, assim, fez-se a abertura comercial, as privatizações e todas as reformas que desoneravam o Estado apenas porque o Consenso de Washington havia dito que se deveria, sem pensar que isto não era, por exemplo, aplicado por estes países que o recomendavam.

2.2 A ATUAÇÃO DO ESTADO JUNTO AO SISTEMA ECONÔMICO

As transformações dos anos 1990, observadas e explanadas aqui, interferiram, como se pode ver, na configuração da atuação estatal. No Brasil, segundo Amado Cervo (2003), o que

se observa neste período era a troca do paradigma do Estado desenvolvimentista, o qual é um Estado empresário que gerencia toda a economia e as questões de desenvolvimento, para o paradigma do Estado normal, o qual tinha a função apenas de manter a estabilidade econômica. No entanto, o novo paradigma do Estado normal já deu lugar, após 2002, ao paradigma do Estado logístico, o qual “associa um elemento externo, o liberalismo, a outro interno, o desenvolvimentismo brasileiro” (CERVO, 2003, p.21; CERVO, 2008, p.85).

O Estado logístico é o existente nos dias de hoje e tem como foco, segundo Cervo (2003, p.22), “dar apoio logístico aos empreendimentos, público ou privado, de preferência privado, com o fim de robustecê-lo em termos comparativos internacionais” seguindo o exemplo dos países centrais “protegendo empresas, tecnologia e capitais de matriz nacional, estimulando seu fortalecimento interno e sua expansão global, zelando pelo emprego e pelo bom salário dos trabalhadores, [e] ampliando o bem-estar do consumidor” (CERVO, 2003, p.22; CERVO, 2008, p.87).

Essa ideia de trocas de paradigmas pode ser observada na reforma do Estado proposta no governo de Fernando Henrique Cardoso pelo Ministério da Administração e Reforma do Estado (MARE). Ocorrida durante a “dança dos paradigmas”¹, esta reforma vai de encontro aos ensaios do paradigma logístico existentes durante este governo, como observa Cervo (2003). Assim, essa proposição de reforma

deve ser entendida dentro do contexto da redefinição do papel do Estado, que deixa de ser o responsável direto pelo desenvolvimento econômico e social pela via da produção de bens e serviços, para fortalecer-se na função de promotor e regulador desse desenvolvimento (BRASIL, MARE, 1995, p. 12).

Tal entendimento demonstra que a crença no mercado existe, porém a solução está na reforma da atuação estatal e não na redução a um Estado mínimo ou normal. Isto é, ao invés de dizimar o Estado, crê-se que esta reforma deve vir de forma a colocar o Estado como promotor e regulador do desenvolvimento, o que, como dito, condiz com o paradigma logístico, ou seja, com a ideia de um Estado que apoia os empreendimentos como forma de se buscar o desenvolvimento.

Essa ideia, ainda, é compartilhada pelo trabalho de Bresser-Pereira (1997) e seus Estados social, liberal e sócio-liberal (este último propositivo), os quais são similares, respectivamente, aos paradigmas desenvolvimentista, normal e logístico de Cervo. Neste trabalho Bresser-Pereira (1997) chama a atenção para a inviabilidade do Estado mínimo (liberal) como resposta a crise do Estado desenvolvimentista (social) e defende que o Estado

¹ Termo utilizado por Cervo e Bueno (2002) para destacar a existência de ações políticas relacionadas aos distintos paradigmas concomitantemente durante os anos 1990.

não deve ser uma alternativa polar ao mercado, mas sim fator complementar a este na coordenação econômica. Ou seja, que o Estado não deve ser minimizado a garantir apenas a propriedade e os contratos, tampouco maximizado a ponto de intervir de forma protecionista, mas deve atuar, sim, intervendo com o objetivo “de estimular e preparar as empresas e o país para a competição generalizada” (BRESSER-PEREIRA, 1997, p. 11).

Tem-se, assim, de forma comum, no Estado social-liberal de Bresser-Pereira (1997) e no Estado logístico de Cervo (2003, 2008), a atuação estatal adaptada ao cenário neoliberal globalizado pós 1990. Neste cenário, a diminuição dos custos dos transportes e comunicações internacionais junto aos consequentes incrementos de comércio e investimentos diretos internacionais torna imperativo ao Estado ser competitivo e, para isso, suas empresas precisam ser, também, competitivas. Isto porque, como bem observa Castells (*apud* Dall’Acqua, 2003, p.52), a competitividade neste novo sistema internacional “parece depender muito da capacidade política das instituições nacionais e supranacionais para impulsionar a estratégia de crescimento desses países ou regiões sob sua jurisdição”.

Condizente com as transformações da atuação estatal, tem-se na área econômica: o desenvolvimentismo, a ortodoxia convencional e o novo desenvolvimentismo, tratados por Bresser-Pereira (2006). O que se propõe, novamente, é muito similar aos paradigmas de Cervo demonstrando o desenvolvimentismo como esgotado, assim como o Estado desenvolvimentista; a ortodoxia convencional como falha, assim como o Estado normal; e o novo desenvolvimentismo como uma terceira via tal qual o Estado logístico, equilibrando características das outras vias em uma, de forma a prosseguir economicamente da “melhor maneira” dado o contexto global.

Tomando-se por base estes trabalhos, observa-se que a intensificação da globalização e o neoliberalismo acabaram por exigir medidas que conciliassem características de Estados regidos pelo intervencionismo mais paternalista/nacionalista com os de Estados regidos unicamente pelo mercado. Isto tudo visando o equilíbrio necessário de respeitar o mercado mundialmente integrado sem deixar de lado o apoio estatal para aumentar a competitividade dos empreendimentos nacionais que refletem na competitividade e no bem-estar do país. Esta via equilibrada, adaptada ao novo cenário, é definida como Estado logístico, o qual se caracteriza por atuar pela e com a sociedade, não a isolando como o Estado desenvolvimentista e nem a esquecendo como o Estado normal.

2.3 A GLOBALIZAÇÃO PELO FLUXO COMERCIAL E A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

O cenário que trouxe mudanças à atuação estatal, também alterou aspectos importantes do mundo empresarial. A globalização e o neoliberalismo, com suas características já descritas, trouxeram enorme incremento do fluxo comercial e, assim, aumentaram a competição entre as empresas. Para Sengerberger e Pike (1999) a concorrência internacional induz a busca pelo menor preço via custos menores e isenção de impostos (na chamada via inferior); mas, principalmente, gera a busca por produtos diferenciados, eficiência e inovação via flexibilização da produção (na chamada via superior). Sendo a via inferior de caráter momentâneo, a via superior é a que passou a ser mais perseguida.

Essa busca pela via superior, por sua vez, gera uma reestruturação produtiva marcada pela desverticalização das empresas e caracterizada por dialéticas do capitalismo global. Trata-se aqui, principalmente, da dialética entre concentração e fragmentação, a qual é descrita por Dall'Acqua (2003) como o incremento do poder econômico de grandes empresas (via fusões, aquisições, *joint ventures* e acordos tecnológicos) ao mesmo passo em que se abre espaço para as MPEs (via terceirizações, franquias e informalização).

Com esse espaço aberto pelas transformações no processo produtivo as MPEs ganham grande enfoque já nos anos 1970, quando ocorre segundo Rovere (1999) a quebra do paradigma da produção em massa, parte da reestruturação produtiva mencionada acima. Isto, para ela, não quer dizer o fim da produção em massa, mas sim a reestruturação sistêmica da produção que permite a coexistência da produção em grande escala e da especialização flexível, na qual as MPEs se destacam.

Esta especialização flexível ganha destaque quando várias MPEs juntas formam uma economia de escala sem perder a flexibilidade característica deste tipo de empresa, de acordo com Becattini (1999). Esta junção em redes, aglomeração de empresas em determinada área geográfica que se dedicam a determinado negócio dividindo tarefas específicas numa espécie de sistema de apoio, são para as MPEs essenciais à medida que, como bem observam Sengerberger e Pike (1999), estas empresas sofrem com a solidão que resulta, por sua vez, em falta de recursos, economias de escala e voz política.

Além disto, as redes de cooperação são organizações coletivas em que há muita confiança, o que as tornam “o formato organizacional mais adequado para promover aprendizado intensivo para a geração de conhecimento e inovações” (LEMOS, 1999, p.135) e há “vários estudos [que] indicam que o nível de sucesso econômico e dinamismo das

pequenas e médias empresas é proporcional ao seu grau de inserção em sistemas institucionais de apoio” (WINTER, *apud* ROVERE, 1999, p. 156).

Ademais, com o avanço das novas tecnologias, “[a] parceria é considerada uma condição para a especialização, uma vez que capacita os agentes envolvidos para o desenvolvimento de competências inter-relacionadas e a participação em redes se torna um imperativo para a sobrevivência das empresas” (LEMOS, 1999, p.136).

Observa-se, assim, a importância das MPEs se organizarem em sistemas institucionais de apoio, seja qual for a sua configuração. Isto é dito, pois esses sistemas são extremamente heterogêneos, mas, de forma geral, apresentam atributos similares, tais como:

- (i) proximidade geográfica; (ii) especialização setorial; (iii) predominância de pequenas e médias empresas; (iv) estreita colaboração entre firmas; (v) competição entre firmas baseada na inovação; (vi) identidade sócio-cultural com confiança; (vii) organizações de apoio ativas, para prestação de serviços comuns, atividades financeiras, etc.; e (viii) promoção de governos regionais e municipais. (SCHIMITZ, 1995, *apud* LASTRES *et. al.*, 1998, p.21)

Atributos esses que permitem às MPEs não apenas sobreviverem, mas atuarem com destaque ao atenderem às exigências da flexibilidade e inovação trazidas pela globalização. Acrescenta-se a isto, intensificando a importância das MPEs, que, além de gerarem renda e emprego, estas empresas também são grandes agentes do desenvolvimento local, por isso se tornam foco de atenção específica do Estado.

2.4 AS MPES E SUAS CLASSIFICAÇÕES

Apesar da apresentação caracterizadora da atuação das MPEs, é importante também observar como se define uma MPE. Essa definição varia de acordo com as diversas classificações existentes por todo o mundo e, costumeiramente, respeitam a lógica dos números de empregados e do lucro bruto anual.

No glossário da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2014), apesar de todas as variações de classificação de MPEs existentes na própria organização², as MPEs são definidas como empresas que apresentam menos que 50 empregados, sendo que as que possuem menos que 10 representam as Micro empresas e as

² Destacam-se nessas variações os valores adotados pelos Estados Unidos da América, os quais utilizam valores até duas vezes maiores que os adotados pela União Europeia e a maioria dos países da OCDE na classificação das Pequenas e Médias empresas.

que possuem entre 10 e 49 as Pequenas empresas. Complementando a definição geral, a OCDE (2014) também chama a atenção para a consideração existente quanto às vendas totais dessas empresas na hora de classifica-las, sendo que neste quesito se considera na maioria dos países da OCDE³ como micro empresas aquelas com vendas totais anuais de até € 2 milhões de euros e pequenas empresas aquelas com vendas totais anuais de até € 10 milhões de euros.

O estudo de 2010 sobre as Pequenas e Médias Empresas realizado pelo *International Finance Corporation* (IFC) do grupo do Banco Mundial e os dados do sítio do Observatório Internacional do SEBRAE (OIS) apresentam ainda distintos panoramas de classificações de MPEs em mais de cem países. Nestes são relatados várias distinções quanto ao número de empregados e lucro bruto anual que caracterizam uma MPE e ainda casos em que para a classificação se considera o tipo de proprietário da empresa, o investimento em máquinas e equipamentos, o valor total de ativos e o setor/sub-setor de atuação da empresa.

No que diz respeito ao Brasil, o IFC (2010) traz, com base no Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que as MPEs são aquelas que empregam até 49 pessoas, sendo que as micro empresas possuem entre 0 e 9 pessoas ocupadas e as pequenas empresas entre 10 e 49. Por outro lado, o OIS traz, com base na Lei Complementar 123/06, que as MPEs no Brasil são aquelas com faturamento bruto anual de até R\$ 3,6 milhões de reais, sendo que as micro correspondem àquelas com até R\$ 360 mil reais (excluindo os Microempreendedores Individuais) e as pequenas àquelas entre R\$ 360 mil reais e R\$ 3,6 milhões de reais.

O Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES, 2014), por sua vez, traz em seu sítio uma classificação bem destoante da Lei Complementar 123/06. Para essa instituição as MPEs são as empresas que possuem uma receita operacional bruta anual menor ou igual a R\$ 16 milhões de reais, sendo que as que possuem até R\$ 2,4 milhões são Micro empresas e as demais Pequenas empresas.

Quadro 1 – Taxonomia de segmentação de empresas por porte do MDIC

Porte	Indústria		Comércio e Serviços	
	Nº Empregados	Valor exportado (US\$)	Nº Empregados	Valor exportado (US\$)
Micro Empresa	Até 10	Até 400 mil	Até 5	Até 200 mil.
Pequena Empresa	11 a 40	Até 3,5 milhões	6 a 30	Até 1,5 milhão
Média Empresa	41 a 200	Até 20 milhões	31 a 80	Até 7 milhões
Grande Empresa	Acima de 200	Acima de 20 milhões	Acima de 80	Acima de 7 milhões

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

³ Os valores são apresentados em euros pelo fato dos valores médios adotados pelos países da OCDE em geral coincidirem com os adotados pela União Europeia.

Continuando as diferentes percepções de MPEs dentro do Brasil, o MDIC classifica as MPEs com base no setor de atuação, número de empregados e valor exportado. Tal classificação pode ser melhor observada no quadro 1, o qual traz a taxonomia de segmentação de empresas por porte do MDIC.

Nota-se por meio desta tabela que, para o MDIC, as MPEs são caracterizadas pelas empresas que possuam na área da indústria até 40 empregados e exportem até US\$ 3,5 milhões de dólares e que possuam na área do comércio e serviços até 30 empregados e exportem até US\$ 1,5 milhões de dólares. Destaca-se ainda que devido ao teor de análise da internacionalização via exportação deste trabalho, essa classificação do MDIC apresenta-se como a mais apropriada para a análise e, assim, será essa a classificação adotada para a classificação das MPEs ao longo do trabalho.

Por fim, observa-se com toda esta exposição que a definição e classificação das MPEs variam amplamente, existindo diversos critérios e valores de acordo com cada país. E, além disso, como destaca a IFC (2010), ainda há a existência de classificações distintas de MPEs dentro de um mesmo país, o que ocorre em 26 das 120 economias analisadas nesse estudo, inclusive o Brasil. Essas variações dificultam a comparação interestatal no que diz respeito às MPEs, no entanto são utilizadas ao serem julgadas corretas para melhor atender aos diferentes anseios das MPEs em diferentes setores de cada Estado, os quais tem se importado cada vez mais com essa categoria de empresas.

2.5 O ESTADO E AS MPES

Dentro da nova atuação estatal, aqui definida como Estado logístico, uma categoria de empresa que atende ao zelo pelo emprego e pela renda dos trabalhadores, assim como à ampliação do bem-estar do consumidor com produtos mais individualizados e ao desenvolvimento local, é a das MPEs. Assim, e contemplando ainda o outro enfoque de apoio aos empreendimentos privados para fortalecê-los internamente e externamente, o Estado brasileiro deve atuar para promover as MPEs e sua internacionalização.

O apoio estatal, então, deve vir como facilitador ao prover infraestrutura e mecanismos de regulação (LASTRES; *et. al.*, 1998). E esse apoio deve ocorrer de forma muito ativa para atender aos aspectos que conformam o entorno das firmas e que não cabem aos seus esforços individuais, ou seja, atender à infraestrutura física, aparato científico e tecnológico, recursos para o sistema educacional, financiamento, incentivos fiscais, etc. (ARROYO, 2002). Esta é

também a visão de Lemos (1999) que observa tendência à presença, em um mesmo local, de agentes sociais e econômicos:

– destacando-se, particularmente, instituições de ensino e pesquisa, organismos de infra-estrutura, apoio e prestação de serviços e informações tecnológicas, governos locais, regionais e nacionais, agências financiadoras, associações de classe, fornecedores de insumos, componentes e tecnologias e clientes – visando promover uma fertilização cruzada de ideias, e responder e se adaptar às rápidas alterações, com a promoção de mudanças e aperfeiçoamentos nas estruturas de pesquisa, produção e comercialização. (LEMOS, 1999, p.135)

Ainda sobre a necessidade de cooperação não só entre as MPEs, mas também com outros agentes sociais e econômicos, Dall’Acqua (2003) observa o papel crucial de instituições públicas e privadas que localizadas ao redor de redes de MPEs estimulam o entrosamento e ação conjunta das empresas. Já Sengerberger e Pike, afirmam que:

[um] cenário ou marco apropriado para a intervenção eficaz é um certo grau de harmonia entre, por um lado, as políticas do governo local e instituições locais que este apoia e, por outro lado, as atividades, regulamentações e objetivos das autoridades políticas e institucionais de nível superior, inclusive as supranacionais. (SENGERBERGER; PIKE, 1999, p.141)

Portanto, é praticamente unânime, entre os autores, a ideia de que as MPEs não podem caminhar sozinhas sem o auxílio de outros agentes sociais e econômicos, principalmente o do Estado. Expõem-se, assim, alguns aspectos importantes que devem ser observados quando do estabelecimento de políticas de apoio à internacionalização das MPEs.

Um desses aspectos que deve ser ressaltado é que devido ao caráter organizativo em redes das MPEs, as políticas de apoio devem vir visando não o indivíduo e sim as redes (LEMOS, 1999). Isto é, na formulação e na medição do sucesso das políticas de apoio, há de se observar a totalidade e não a melhora individual (SENGERBERGER; PIKE, 1999). Acrescenta-se aqui, ainda, que esta configuração em redes também redefine a agenda de políticas públicas uma vez que estas últimas passam a precisar de maior atenção às variações das necessidades das MPEs de acordo com as características regionais e setoriais (ROVERE, 1999).

Outro aspecto importante é atentar-se aos problemas enfrentados por estas empresas, entre os quais: a) o baixo acesso às informações, uma vez que recursos humanos e limitações de tempo interferem na obtenção e seleção de informações; b) o acesso ao crédito menos favorável; c) o medo, costumeiro nos países em desenvolvimento que tiveram por muito tempo empresas protegidas pelo Estado, de depender de outras instituições com o uso de terceirizações; d) a competência empresarial que indica vários fracassos devido a pouca especialização dos empresários que dependendo da cultura local são levados a criarem MPEs

apenas por estarem desempregados; e) e a distribuição destas empresas distantes dos pólos produtivos do país, dificultando a interação com agências governamentais centralizadas, uma vez que a melhor aplicação das políticas se dá através da interação com estas agências e, assim, é melhor aplicada de forma regional, ou seja, descentralizada (ROVERE, 1999; FAIRBANKS, 2000, *apud.* DALL'ACQUA, 2003; SENGERBERGER, PIKE, 1999; BLANK, PALMEIRA, 2006).

Estes aspectos aqui expostos são de grande importância à medida que eles são espécies de características inerentes a grande parte da categoria de MPEs. Assim, o Estado deve prestar atenção neles para oferecer às MPEs oportunidades de seguir em frente em sua atuação e, com isso, possibilitar a geração de emprego, renda, bem-estar, desenvolvimento local e, até mesmo, divisas internacionais com a internacionalização via exportação.

2.6 A INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO E SEUS ENTRAVES

A internacionalização é um processo existente há muitos anos, porém fora com as mudanças sistêmicas e produtivas no contexto de globalização que ela se intensificou. O Estado passou a ter a internacionalização de empresas como estratégia para uma inserção internacional mais madura (MENEZES, 2012) e o acirramento da competição entre as empresas fez com que a estratégia da internacionalização passasse a ser usada como uma das principais vias de crescimento e expansão de mercados pelas firmas, com o intuito de aumentar a sua competitividade (SZAPIRO; ANDRADE, 2001).

Sendo a estratégia da internacionalização utilizada como forma de se atingir o incremento da competitividade da empresa, essa deve atentar-se a fatores internos e externos na hora de se decidir a forma da internacionalização. Isso, pois, a escolha da forma de se internacionalizar deve ser coerente com a situação em que a empresa se encontra (OLIVEIRA, 2010).

Dentre as formas de uma empresa se internacionalizar estão: a exportação; o licenciamento; a franquia; as subsidiárias; *joint ventures* e alianças estratégicas (OLIVEIRA, 2010). Simplificando essas formas, o Aprendendo a Exportar (2014), programa vinculado ao MDIC, define a internacionalização como o processo crescente de operação internacional de empresas via exportação ou investimento estrangeiro direto (IED). Ainda, Dal-Soto (2008) traz que apesar da denominação como processo, a internacionalização não necessariamente respeita etapas sequenciais, ainda que tipicamente, frente às incertezas do comércio

internacional, ela ocorra em fases que condizem à exportação, estabelecimento de subsidiárias de vendas e criação de planta produtiva.

A internacionalização via exportação, no entanto, se destaca como uma das formas mais utilizadas. Um estudo da Fundação Dom Cabral (2002) explica tal fato pelo baixo risco que essa ação envolve, uma vez que não há investimentos de recursos em ativos no exterior. Lima (2006) vai de encontro a isso a dizer que as outras formas de internacionalização envolvem risco, controle, comprometimento e investimento maior. Lima (2006) complementa ainda que a exportação é costumeiramente a etapa inicial da internacionalização das empresas e, muitas vezes, para as MPEs a única alternativa.

Vale destacar, porém, que para a internacionalização via exportação acarretar o aumento da competitividade, esta atividade deve ser realizada de forma contínua e entendida como ação permanente da empresa. Ao mesmo passo, as MPEs só auferirão os benefícios anteriormente citados ao desenvolvimento estatal se esta atividade não for eventual, o que só é possível para essa categoria de empresa por meio do apoio estatal permanente via política pública destinada ao propósito da internacionalização via exportação.

Essa internacionalização via exportação pode ocorrer de duas maneiras: exportação indireta e exportação direta. O Aprendendo a Exportar (2014) define essas, respectivamente, como a exportação realizada por um interveniente (*trading companies*, empresa exportadora) e a exportação realizada pela própria empresa durante todo o processo comercial e operacional.

Por meio de trabalhos de autores como Keegan, Noonan, Kotler, Berman, Kotabe e Helsen, Lima (2006) traz aspectos importantes a respeito de cada tipo de exportação. Sobre a exportação indireta, ele chama atenção para a estrutura operacional que exige atores intervenientes, tais como: empresa comercial exportadora, *trading company*, *piggy back* (venda casada), *broker*, *trader* e consultores de exportação. E complementa com a apresentação de características e limitações desse tipo de exportação, entre os quais se destacam: a) menor risco e comprometimento de recursos, b) pouco ou nenhum controle sobre as vendas dos seus produtos no exterior, c) não conhecimento do mercado externo (produto geralmente comprado no país sede para posterior exportação), d) falta de apoio adequado às vendas, e) decisão de preços incorreta pelo intermediário, f) canais de distribuição deficientes, g) decisões erradas sobre a utilização do marketing (o qual pode acabar por denegrir a marca/nome da empresa) e h) impossibilidade de criação de marca própria no mercado externo (uma vez que por vezes os intermediários utilizam da sua própria marca nos produtos).

O Ministério das Relações Exteriores (MRE, 2011) acrescenta ainda que a exportação indireta retira a responsabilidade da empresa de todo o processo de comercialização (transporte, localização compradores, pesquisa mercados, promoção comercial) e, assim, pode ser utilizada principalmente por empresas que não possuem experiência nessa área de comercialização externa. Essa ausência de responsabilidade na comercialização do produto, vale ressaltar, faz com que a empresa produtora transfira o risco de não aceitação do produto no mercado externo à empresa exportadora interveniente.

Na exportação direta, Lima (2006), embasado nos mesmos renomados autores já citados, atenta à necessidade da empresa possuir uma estrutura operacional com departamento de exportação, vendedores viajantes e distribuidores/agentes no exterior. Tal estrutura é necessária nesse tipo de exportação, pois a empresa é a responsável por todo o processo de comercialização e operacionalização, como apresenta a própria definição da exportação direta. Características e limitações desse tipo de exportação, como apresenta Lima (2006), são: a) responsabilidade total sobre a atividade de exportação, b) necessidade de recursos humanos especializados nessa atividade, c) demanda de recursos financeiros mais intensos, d) envolvimento com todo o composto do marketing, e) atuação na identificação de mercado e de representantes ou importadores neste, f) realização de todo o processo de exportação (documentação, legislação, câmbio, seguro, logística, embarque, embalagem), g) controle maior sobre as operações internacionais, h) melhor *feedback* frente a rede própria de distribuição no exterior e i) possibilidade de lucros maiores.

O Aprendendo a Exportar (2014) acrescenta ainda outras características e limitações da exportação direta. Elencado como vantagens, são destacados: a) a possibilidade de tomada de decisão unilateral sobre quaisquer mudanças desejadas em aspectos como o preço de venda no exterior e b) a maior proteção às marcas, patentes e propriedades intangíveis. Já como desvantagens, o Aprendendo a Exportar (2014) destaca o processo de reconhecimento da empresa no mercado alvo costumeiramente lento.

Independente do tipo escolhido, contudo, a internacionalização via exportação apresenta alguns entraves. Ruiz (2005), através de um amplo apanhado de estudos de diversos autores, propõe tratar os obstáculos à exportação considerando fatores geográficos, culturais, mercadológicos, ambientais, ligados à firma, à indústria e à competição. Sumarizando todo o trabalho realizado por Ruiz (2005) de forma individualizada em cada fator, apresenta-se o quadro 2 adaptado do seu trabalho conglomerando todos os empecilhos citados em cada fator considerado como obstáculo à exportação.

Quadro 2 – Entraves à internacionalização via exportação segundo Ruiz (2005)

Obstáculos à Exportação	Geográficos	Poucos países fronteiriços
		Vasta área geográfica
		Difícil relevo
		Distância até eixos do comércio internacional
		Autossuficiência de recursos naturais e matéria prima
	Culturais	Distância cultural entre país sede e mercado alvo
		Idioma do país sede de pouca importância no comércio internacional
		Orientação local dos funcionários e das pessoas em geral do país sede
		Sensação de que a empresa é uma extensão da família
		Diferenças religiosas
		Alta aversão ao risco das pessoas do país sede
	Mercadológicos	Diferença de gostos e hábitos entre consumidores
		Alta demanda no ambiente doméstico
		Ameaças presentes no mercado-alvo
		Taxa de crescimento do comércio internacional
		Baixa aceitação dos produtos da firma nos mercados alvos
	Ambientais	Baixo potencial dos mercados alvos
		Falta de políticas governamentais relacionadas com exportação
		Baixa disponibilidade de informação sobre mercados internacionais
		Barreiras de importação presentes nos países alvo
		Perdas financeiras de acordo com as taxas de câmbio
		Fraca infraestrutura de transportes no país sede
		Nível de abertura do país sede às importações
		Pertencimento ou não do país sede a um bloco econômico
		Políticas de taxas de juros
		Dificuldades de crédito e financiamentos
		Política de taxa de câmbio
		Imagem implícita ruim de produtos provindos do país sede
		Instabilidade política do país sede e alvo
		Alta corrupção
		Muitos procedimentos de aduana e alto nível de burocracia
		Inexistência de instituições e consultorias que auxiliem na atividade de exportação
		Indisponibilidade de warehouses e distribuidores adequados no país alvo
		Inacessibilidade de varejistas e atacadistas no mercado alvo
		Dificuldade e lentidão no pagamento de mercadorias exportadas
		Muitos requisitos de qualidade no país alvo
	Muitos requisitos legais do país alvo	
	Frágil relação diplomática entre os países sede e alvo	
	Muitas regulações técnicas	
	Ligados à Firma	Aumento da complexidade de gerenciamento da empresa quando há exportações
Baixa capacidade de produção da firma		
Baixa orientação ao cliente por parte do exportador		
Baixo comprometimento da direção da empresa com as atividades de exportação		
Baixo comprometimento de recursos com o desenvolvimento de atividades de exportação		
Baixo nível de competitividade da firma		
Baixo nível de comprometimento da firma com exportação (% de vendas)		
Comportamento não-oportunístico da firma		
Desconhecimento de incentivos financeiros, fiscais e outros		
Desconhecimento de instituições que auxiliam na exportação		
Desconhecimento de potenciais mercados internacionais		
Desconhecimento de práticas comerciais internacionais		
Fraca rede de relacionamentos da firma (networking)		

		Necessidade de adaptação das práticas promocionais à atuação internacional
		Percepção ruim da direção com relação à competição, aos lucros, riscos, custos e potencial dos mercados internacionais
		Pouca disponibilidade de capital para financiar a expansão das exportações
		Pouca disponibilidade de pessoal para atividades de exportação
		Pouca experiência internacional da firma
		Pouca experiência internacional dos dirigentes da firma
		Poucas vantagens competitivas da firma
		Pouco acesso a informações
		Poucos funcionários com conhecimentos de exportação e marketing internacional
		Tamanho da firma
		Pressões ligadas à competição
		Ciclo de vida do produto a ser exportado não induz atividade de exportação
		Concentração da indústria no mercado doméstico
		Alta concentração da indústria nos mercados alvos
		Nível de dinamicidade/mudanças da indústria
		Nível de intensidade tecnológica da indústria
		Mudanças tecnológicas
	Estrutura da indústria e regulações específicas	
	Ligados à Indústria e à Competição	

Fonte: Ruiz (2005) - adaptado pelo autor de forma a conglomerar todos os quadros de cada fator em um único.

O que é interessante notar no trabalho de Ruiz (2005) é que sua proposição, embasada em diversas literaturas, aborda praticamente todas as categorias de obstáculos já discutidas na literatura. Há nesse trabalho desde a abordagem de fatores geográficos que costumeiramente não são abordados por não estarem sob o controle das empresas até fatores ligados à firma que são os obstáculos mais destacados e presentes na literatura existente.

No mesmo caminho, Leonidou (2004) busca sintetizar todos os entraves existentes à internacionalização via exportação no quadro 3. Ele segmenta as barreiras à exportação em dois grandes grupos: internas e externas. Nas internas relata de forma mais pontual, minuciosa e específica às dificuldades existentes que se ligam à firma e nas externas traz de forma mais geral (comparado ao trabalho de Ruiz) entraves que se ligam ao ambiente e ao processo de exportação.

Destaca-se neste quadro de Leonidou (2004) a descrição das dificuldades internas à exportação. O trabalho minucioso e muito bem segmentado oferece conhecimento considerável sobre quais são os principais entraves dentro da estrutura de uma empresa. Isto pelo autor se atentar e apresentar nesta tabela, no que diz respeito à estrutura da empresa, desde os problemas ligados ao quadro funcional, passando pela informação a que as empresas têm acesso até aos problemas existentes em cada um dos compostos do marketing.

Porém, a existência desses entraves, principalmente os ambientais, é contraditória ao contexto liberalizante da globalização. Szapiro e Andrade (2001) explicam isso pela liberalização comercial crescente ocorrer na forma de queda de barreiras tarifárias concomitantemente ao incremento das chamadas barreiras não tarifárias, a qual resulta em

grandes entraves à forma de internacionalização via exportação.

Quadro 3 – Entraves à internacionalização via exportação segundo Leonidou (2004)

Barreiras de Exportação Internas	Informação	Informação limitada para localizar e analisar mercados		
		Problemas com dados de mercados internacionais		
		Oportunidades de negócio no estrangeiro		
		Falta de habilidade para contatar clientes no exterior		
	Funcional	Falta de tempo administrativo para lidar com as exportações		
		Pessoal inadequado e sem treinamento para exportação		
		Falta de capacidade de produção para exportação		
		Escassez de capital de giro para financiar exportações		
	Marketing	Produto	Desenvolvimento de novos produtos para mercados externos	
			Adaptando produtos de exportação em design e estilo	
			Atender em qualidade produtos de exportação padronizados	
			Atendendo exigências de exportação em embalagem e rotulagem	
		Preço	Oferecimento de preços satisfatórios aos clientes	
			Dificuldade de comparar preços com os concorrentes	
			Conceder facilidade de crédito aos estrangeiros	
		Distribuição	Complexidade de distribuição de canais estrangeiros	
Acesso de canais de distribuição de exportação				
Obtendo representação de seguro no exterior				
Mantendo controle sobre intermediários estrangeiros				
Logística		Dificuldade em inventário abastecedor no estrangeiro		
	Indisponibilidade de produtos estocados em instalações no exterior			
Promoção	Custos excessivos de transporte e seguro			
	Ajustando atividades de promoção no exterior			
Barreiras de Exportação Externas	Processuais	Falta de familiaridade com procedimentos e papéis de exportação		
		Problemas de comunicação com clientes em outros mercados		
		Arrecadação lenta de pagamentos no exterior		
	Governamental	Falta de incentivos / assistência do governo local		
		Regras e regulamentos locais não favoráveis		
	Tarefa	Diferentes hábitos e atitudes de clientes estrangeiros		
		Competição aguda entre mercados estrangeiros		
	Ambiental	Econômica	Empobrecimento/deterioração das condições econômicas no exterior	
			Riscos de troca de moeda corrente no estrangeiro	
		Político-legal	Instabilidade política em mercados estrangeiros	
			Regras e regulação rígidas no estrangeiro	
			Barreiras de altas tarifas ou sem tarifas	
Sócio Cultural		Práticas de negócios no exterior pouco conhecidas		
	Diferenças de características sócio-culturais			
		Diferenças de linguagem verbal e não verbal		

Fonte: adaptada pelo autor de Leonidou (2004, *apud* HERRERA, 2010).

Desta forma, observa-se que os entraves à internacionalização via exportação são amplos e diversos mesmo em um contexto no qual o comércio internacional é intensificado. Entraves advindos de questões sob o controle das empresas até os que não são nada controlados pelas mesmas existem e para que o processo de internacionalização via exportação ocorra, eles devem ser superados.

3. POLÍTICAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO DAS MPES NO BRASIL

As políticas brasileiras de apoio à internacionalização via exportação são amplas e atende aos diversos setores de atividade econômica, de forma a capacitar a empresa para competir no mercado externo. Proporcionar crédito e financiamento, facilitar a promoção comercial, incentivar a inovação, fornecer incentivos fiscais, oferecer apoio logístico, promover a capacitação e disseminação da informação e auxiliar a internacionalização no sentido estrito são ações necessárias para viabilizar a internacionalização via exportação das MPes.

Assim, apresenta-se neste capítulo as políticas e ações que apoiam a internacionalização via exportação das MPes no período 2002-2012. Políticas segmentadas que respeitam as diretrizes dos Planos Plurianuais brasileiros, os quais, devido a seu papel de coordenador do orçamento e planejamento brasileiro serão abordados a priori neste capítulo.

3.1 AS MPES NOS PLANOS PLURIANUAIS BRASILEIROS

Desde a criação na Constituição Federal em 1988, os Planos Plurianuais servem para o planejamento de médio e longo prazo nas atividades governamentais, as quais devem convergir à ele. Os Planos Plurianuais estabelecem diretrizes, objetivos e metas que devem ser atentadas por todas as instituições governamentais na hora da definição das ações políticas a serem executadas no período de quatro anos de vigência do plano (CAVALCANTE, 2007).

Possuindo este papel norteador das ações políticas governamentais em nível federal, é interessante observar a presença das MPes nos Planos Plurianuais do período analisado neste trabalho. Trata-se aqui dos planos: *Avança, Brasil* de 2000 a 2003; *Brasil de Todos* de 2004 a 2007; *Desenvolvimento com Inclusão Social e Educação de Qualidade* de 2008 a 2011; e, por fim, *Mais Brasil, Mais Desenvolvimento, Mais igualdade e Mais participação* de 2012 a 2015.

Todos os planos que abrangem o período analisado trazem a diretriz de apoiar as MPes. Isto ocorre devido à capacidade dessas empresas de promoverem a tríade do desenvolvimento local, do emprego e da renda e, assim, atenderem a diversas metas que são traçadas para o Brasil no período de execução do plano. Apesar da tríade, vale ressaltar também, a presença, em todos os planos, de diretrizes ao apoio à participação das MPes no

comércio exterior, a qual é vista como importante forma de fortalecer essa categoria de empresa, aumentar a participação brasileira no comércio global e gerar ingresso de divisas.

Assim, nota-se que a preocupação do governo federal com o apoio às MPEs é constante e as diretrizes abordam as mais diversas áreas das políticas que aqui serão discutidas. No entanto, vale destacar a diretriz existente em todos os planos para que as MPEs não caminhem sozinhas e sim cooperando, uma vez que atuando em redes as MPEs sobrevivem mais facilmente e ao mesmo tempo conseguem trazer retornos mais consideráveis ao Estado via emprego, renda, divisas e, principalmente, desenvolvimento local.

O Plano *Avança, Brasil* de 2000 a 2003 chama a atenção para que as ações políticas promovam a cooperação e parceria ao longo da cadeia produtiva entre pequenas e grandes empresas e, também, estimulem a criação de cadeias produtivas agroindustriais por micro e pequenos negócios. No mesmo sentido, todos os outros planos trazem, iniciando com o Plano *Brasil de Todos* de 2004 a 2007, diretrizes que tentam convergir ações políticas para incentivar e apoiar a atuação em redes das MPEs via Arranjos Produtivos Locais (APLs).

Desta forma, fica claro que o apoio e o incentivo ao fortalecimento das MPEs à atuação em redes e à sua participação no comércio internacional ganha relevância nos Planos Plurianuais brasileiros. Na sequência se observam as políticas e ações específicas que atendem a essas diretrizes em cada área de apoio à MPE.

3.2 POLÍTICA DE CRÉDITO E FINANCIAMENTO

Dentro das áreas de apoio às MPEs pelo governo federal, a área de crédito e financiamento é a que recebe maior destaque. Em todos os Planos Plurianuais o apoio com crédito e financiamento é identificado como primordial para a sobrevivência e funcionamento das MPEs, o que justifica a importância do governo tentar buscar incrementar e facilitar o acesso a esses.

No Brasil, a política de crédito e financiamento às MPEs é amparada ainda pela Lei Geral das MPEs (Lei Complementar 123/06), a qual vem regulamentar a previsão constitucional de tratamento favorecido às MPEs previsto no artigo 170 da Constituição Federal de 1988. Assim sendo, o poder executivo federal deve promover melhorias no acesso ao crédito dessa categoria de empresa e os bancos públicos e a Caixa Econômica Federal (CEF) devem manter linhas de crédito específicas para as MPEs.

Havendo o amparo tanto nas diretrizes dos Planos Plurianuais quanto na legislação e

Constituição, a política de crédito e financiamento às MPes é promovida visando à redução do custo dessa operação e a elevação da concorrência dessa categoria de empresa. Para tanto, na gerência dessa política observa-se a presença de diversos órgãos/instituições, tais como: BNDES, Banco do Brasil, CEF, Banco do Nordeste do Brasil e Banco da Amazônia. Vale ressaltar ainda a presença de outras instituições por vezes vinculadas a alguma ação específica promovida por um dos órgãos anteriormente mencionados.

Frente à amplitude de órgãos responsáveis pela formulação e execução da política creditícia e financeira de apoio às MPes brasileiras, é interessante notar a atuação de cada um destes no período de 2002 a 2012. Assim, visando facilitar a visualização dessa atuação, apresenta-se o quadro 4 com as principais ações políticas promovidas nessa área.

Quadro 4 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de crédito e financiamento à exportação das MPes

Principais ações/mecanismos da política de crédito e financiamento à exportação das MPes		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
BNDES	Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC)	Garante parte do risco de crédito das instituições financeiras nas operações com Micro Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) exportadoras que utilizam linhas de financiamento do BNDES.
	Fundo de Garantia à Exportação (FGE)	Cobre as garantias prestadas pela União nas operações de Seguro de Crédito à Exportação (SCE) operados pela Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação (SBCE).
	BNDES Estados	Fornece, por meio de unidades da federação parceiras do BNDES nesta ação, apoio não reembolsável a APLs de baixa renda.
BNDES e bancos	Cartão BNDES	Fornece crédito rotativo, pré-aprovado, de até R\$ 1 milhão de reais (por banco), para aquisição de produtos, insumos e serviços, inclusive tecnológicos, credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES.
	BNDES Exportação-importação (Exim)	Linhas de financiamento nas fases pré-embarque e pós-embarque às exportações de produtos manufaturados em geral, bens de capital e serviços associados aos bens exportados, com tratamento diferenciado às MPes.
Banco do Brasil	Programa de Financiamento às Exportações (PROEX)	Proporciona condições de financiamento às exportações equivalentes às do mercado internacional.
Banco do Brasil, Banco do Nordeste do Brasil e Banco da Amazônia	Adiantamento sobre Contratos de Câmbio (ACC)	Adiantamento de recursos em moeda nacional ao exportador por conta de uma exportação a ser realizada no futuro.
	Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)	Adiantamento de recursos em moeda nacional ao exportador após embarque da mercadoria por conta da transferência de direitos sobre a venda a prazo ao banco operador.
Banco do Brasil e CEF	Programa de Geração de Emprego e Renda (Proger) – Exportação	Financiamento para a fase pré-embarque e as atividades diretamente ligadas à promoção comercial das MPes.
Banco da Amazônia	Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO) – Exportação	Financiamento para empresas exportadoras não rurais.
Banco do Nordeste do Brasil	Cresce Nordeste Exportação	Financiamento para aquisição de: matérias-primas e insumos utilizados no processo produtivo; mercadorias para constituição de estoque de empresas comerciais; e, insumos utilizados por empresas de prestação de serviços.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010, 2014).

3.3 POLÍTICA DE INOVAÇÃO

Outra área importante de implementação de políticas no apoio às MPEs é a da inovação. Tal sentença é visão também do governo federal brasileiro, o qual apresenta em seus Planos Plurianuais a busca em apoiar e estimular a inovação com considerável destaque. A Lei Geral das MPEs também ampara essa ideia ao assegurar acesso facilitado e específico para as MPEs junto a agências de fomento, núcleo de inovações, instituições de apoio e instituições científicas e tecnológicas. Acrescenta-se com este mesmo teor o Plano de Ação em Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional (2007-2010), o qual defende a busca da integração entre as empresas e pesquisadores/centros de pesquisa para a promoção da inovação.

Nesta linha, políticas industriais brasileiras ainda apontam para a inovação como elemento primordial para o desenvolvimento tecnológico de produtos diferenciados e próximos ao padrão internacional de qualidade. Tal fato apresenta a atenção do governo federal à importância que a inovação possui no incremento da competitividade da empresa e na atuação da mesma no cenário internacional.

A inovação é apresentada em quase todos os documentos governamentais como necessidade para que o incremento das exportações aconteça e, assim, o apoio à inovação das MPEs é visto, também, como apoio a internacionalização via exportação das mesmas. E a inovação desta forma se torna imperativa para as ambições brasileiras de expansão sustentada das exportações, conquista de mercados, inserção externa e liderança mundial.

A política de inovação possui, portanto, um importante papel e a sua formulação e execução é realizada por diversas agências, instituições e órgãos. Destes participantes, os que se destacam no apoio à inovação para as MPEs são: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI); MDIC; e, o SEBRAE.

Vale ressaltar que para a promoção da inovação estas três instituições atuam por vezes em parcerias com outras agências/instituições. Sendo essa atuação realizada por meio de ações e mecanismos desenvolvidos e executados por estes, dentre os quais se destacam os descritos no quadro 5.

Quadro 5 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de inovação para a internacionalização via exportação das MPEs

Principais ações/mecanismos da política de inovação para a internacionalização via exportação das MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
MCTI- Financiadora de Estudos e Projetos (Finep)	Sistema Brasileiro de Tecnologia (Sibratec)	Apoia o desenvolvimento tecnológico via redes de centros de inovação (para inovar produtos/processos), de serviços tecnológicos (para ajudar na superação de exigências técnicas de acesso a mercados) e de extensão tecnológica (para melhorar produtos/processos/design/custos).
	Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (Progex)	Fornecer aporte tecnológico visando alavancar exportações; gera vínculos entre empresas e institutos de pesquisa estimulando adoção de novas tecnologias; e, induz a maior interação entre demanda e oferta de serviços tecnológicos. Tudo visando, por meio da adequação de produtos a exigências de mercados específicos, gerar novas MPMs exportadoras e fortalecer capacidade das que já atuam na exportação no setor da indústria e serviços (prioritariamente as organizadas em redes).
SEBRAE	Serviços em Inovação e Tecnologia do SEBRAE (Sebraetec)	Apoia a realização de serviços tecnológicos e de inovação.
MDIC-Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX)	Projeto Extensão Industrial Exportadora (PEIEx)	Introduz melhorias técnico-gerenciais e tecnológicas; promove inovação e cooperação entre as empresas de APLs e instituições de apoio, tentando inclusive engajar empresas nesses arranjos.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010, 2014).

3.4 POLÍTICA DE INCENTIVOS FISCAIS

Os impostos e tributos elevam consideravelmente os custos de produção/operação das empresas. No Brasil a situação é a mesma e ciente disso o governo federal, respeitando o já mencionado artigo 170 da Constituição Federal e a Lei Geral das MPEs que o regulamenta, promove um regime tributário simplificado e favorecido às MPEs, o qual é denominado Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Micro empresas e Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES) Nacional. Vale apontar que anteriormente ao SIMPLES Nacional de 2006 havia o SIMPLES de 1996 e, assim, o sistema tributário favorável às MPEs, apesar de ter sofrido mudanças, vigorou por todo o período de 2002 a 2012.

Além da simplificação dos tributos internos, a legislação brasileira traz regimes aduaneiros especiais que podem ser utilizados na internacionalização via exportação das MPEs. Estes, juntos a outras ações de instituições públicas, são as principais atividades da política de incentivos fiscais à exportação das MPEs, como se pode observar no quadro 6.

Quadro 6 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de incentivos fiscais à exportação das MPEs

Principais ações/mecanismos da política de incentivos fiscais à exportação das MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
Regime Aduaneiro	Drawback	Suspensão, isenção ou restituição dos tributos incidentes nos produtos utilizados no processo produtivo de bem exportado transformado, beneficiado, renovado, acondicionado, etc..
	Admissão temporária	Importação de bens, com suspensão de tributos, cujo prazo de permanência no país seja fixado. Se com uso econômico, o pagamento dos impostos é proporcional ao tempo de permanência no país.
	Exportação temporária	Suspensão do pagamento do imposto de exportação aos bens que saem do país e voltam no mesmo estado em um prazo determinado.
	Desonerações tributárias	Não incidência de ICMS (Imposto de Circulação de Mercadorias e Serviços) e IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) sobre produtos exportados e tratamentos diferenciados de outros impostos (exceto para os optantes do SIMPLES).
SUFRAMA (Superintendência da Zona Franca de Manaus)	Programa Especial de Exportação da Amazônia Ocidental (PEXPAM)	Permite importação de matérias-primas, insumos e componentes para a industrialização de bens a serem exportados. Isenta pagamento de Imposto de Importação e de Exportação, além das taxas de quaisquer órgãos da administração pública.
MDIC	Sistema de Registros de Informação de Promoção (SISPROM)	Redução à zero de Imposto de Renda para pagamento de despesas com promoção comercial no exterior.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010).

3.5 POLÍTICA DE APOIO LOGÍSTICO

O transporte de mercadorias é uma atividade inerente à internacionalização via exportação. Porém, esta atividade envolve grandes riscos (principalmente nas rotas internacionais) e são bastante onerosas às empresas. Tal cenário torna imprescindível a criação de alternativas que viabilizem a internacionalização via exportação das MPEs e, assim, o governo federal deve promover uma política de apoio logístico.

Embora não haja diretrizes explícitas para o apoio logístico nos Planos Plurianuais, estes e as políticas industriais costumemente trazem a diretriz de melhorias da infraestrutura. Desta forma, a política de apoio logístico é formulada e executada por diversos órgãos públicos em diversas esferas.

No entanto, há também nos Planos Plurianuais, por vezes, a diretriz de simplificação de procedimentos, a qual embasa mais propriamente a política de apoio logístico à internacionalização das MPEs. E dentro deste enfoque, observa-se na atuação da Empresa de Correios e Telégrafos (ECT) e da Secretaria da Receita Federal (SRF) os principais mecanismos da política de apoio logístico, como apontado pelo quadro 7.

Quadro 7 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de apoio logístico à exportação das MPEs

Principais ações/mecanismos da política de apoio logístico à exportação das MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
ECT	Exporta fácil	Facilita a exportação brasileira de MPEs via uso de Declaração Simplificada de Exportação (DSE) e eliminação do transporte internacional, o qual é realizado por conta da ECT para mais de 215 países.
SRF	Portos Secos	Proporciona grande simplificação de procedimentos ao interiorizar os serviços aduaneiros.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010) e *website* da Receita Federal (2014).

3.6 POLÍTICA DE PROMOÇÃO COMERCIAL

Atividade primordial para a inserção das empresas no mercado internacional, a promoção comercial muitas vezes significa elevados custos com o marketing por parte das empresas. Ciente disso e buscando um melhor posicionamento dos produtos brasileiros e da marca Brasil no exterior, o governo federal promove ampla gama de ações/mecanismos de promoção comercial.

Com a atuação do Banco do Brasil, MDIC, MRE, Confederação Nacional da Indústria (CNI) e, principalmente, APEX, a política de promoção comercial brasileira é muito consolidada. São diversas as ações formuladas e executadas por essas instituições que apoiam a promoção comercial das MPEs. Dentre as principais estão as ações e mecanismos apresentados no quadro 8.

Quadro 8 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de promoção comercial das MPEs

Principais ações/mecanismos da política de promoção comercial das MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
Banco do Brasil	Brasil Web Trade	Viabiliza desde o contato com potencial importador até o despacho da mercadoria, incluindo divulgação, preenchimento de documentos, facilidades para pagamento por parte do importador e contratação de câmbio pelo site do Banco do Brasil.
	Vitrine APL	Disponibiliza espaço no portal eletrônico do banco para divulgar produtos dos APLs apoiados.
MDIC	Vitrine do Exportador	Promove as empresas exportadoras e proporciona maior visibilidade aos seus produtos no mercado internacional via website.
	Potencial Exportador	Possibilita às empresas que ainda não exportam a divulgação dos seus produtos na Vitrine do Exportador.
	Missões Empresariais	Promove produtos brasileiros no exterior, geralmente em mercados não tradicionais, por meio de rodadas de negócios, reuniões com representantes governamentais, seminários, etc..
MRE	Braziltradenet / Brasilglobalnet	Portal online de promoção comercial utilizado pelo Departamento de Promoção Comercial do Itamaraty e os 61 Setores de Promoção Comercial (SECOMs) visando aproximar exportadores brasileiros a importadores.
	SECOMs	Instalados em embaixadas e consulados em diversos países nos cinco

		continentes, os SECOMs atuam na promoção comercial de produtos de empresas exportadoras brasileiras.
APEX	Projeto Setorial Integrado (PSI)	Oferece grande diversidade de ações de promoção comercial específicas para cada segmento/setor integrado.
	Feiras Multissetoriais	Atende clientes com atividades diferenciadas visando promover produtos brasileiros de empresas prioritariamente já exportadoras que desejam atingir o mercado da realização da feira.
	Missão Comercial	Visita de grupos de empresários, prioritariamente já exportadores, a outros países visando promover negócios e prospectar novos mercados.
	Projeto Comprador	Realização de rodadas de negócios no Brasil, permitindo ao exportador brasileiro a facilitação da comercialização do seu produto e ao comprador estrangeiro conhecer a estrutura produtiva da empresa exportadora (criando vínculos comerciais).
	Brasil Point	Loja conceito que permite venda de produtos brasileiros a público de poder aquisitivo elevado e formador de opinião nos mercados externos.
SUFRAMA	Inserção internacional competitiva	Missões comerciais internacionais e realização de Feira Internacional da Amazônia visando promover comercialmente a região.
CNI	Centros Internacionais de Negócios	Apoia empresas promovendo negócios no Brasil e no exterior e, também, com aprimoramento/assessoria quanto a competência exportadora, inteligência comercial e comércio exterior.
	Catálogo de exportadores brasileiros	Viabiliza a identificação de parcerias internacionais e promove o conhecimento da oferta exportável brasileira.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010, 2014a).

3.7 POLÍTICA DE CAPACITAÇÃO

A complexidade de operar a internacionalização via exportação é grande e, assim, demanda mão de obra especializada na empresa. Tal demanda se justifica pelo risco de a má gerência nessa atividade poder levar à extinção da empresa, o que nem os empresários e nem o governo desejam. Desta forma, o governo federal trabalha promovendo a política de capacitação técnico-gerencial para MPes, inclusive na área do comércio exterior.

Essa política de capacitação vai de encontro com políticas industriais que visam promover a cultura exportadora e os conhecimentos necessários para a realização dessa atividade como forma de incrementar o número de empresas exportadoras. Operada pelo MDIC, APEX, Banco do Brasil, SEBRAE e outros parceiros, a política de capacitação para a internacionalização via exportação das MPes possui diversas ações e programas, entre os quais se destacam com maior importância os relatados no quadro 9.

Quadro 9 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de capacitação para exportação das MPes

Principais ações/mecanismos da política de capacitação para exportação das MPes		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
MDIC-APEX	PEIEx	Dissemina a cultura exportadora, amplia o acesso ao apoio existente e promove capacitação para inovação.

MDIC-SUFRAMA	Capacitação em Cultura Exportadora	Fornecer formação de novos agentes de comércio exterior, treinamentos para exportação de MPEs e como exportar da Amazônia Ocidental.
MDIC	Rede Nacional de Agentes de Comércio Exterior (Redeagentes)	Estimula a inserção das MPEs no mercado externo e a cultura exportadora via: treinamentos e cursos; articulação institucional e setorial; e, formação de "comunidade prática" sobre comércio exterior.
	Aprendendo a Exportar	Busca ensinar interativamente via produtos multimídias os diversos processos da exportação por setores aos empresários de MPMEs que possuem potencial de exportação, mas ainda hesitam a realizá-los.
APEX	Missão Cultura Exportadora	Leva empresários brasileiros, que nunca exportaram ou iniciantes, para que acompanhem como visitantes a dinâmica das negociações internacionais em feiras e rodadas de negócios de forma a aprenderem as melhores práticas a serem adotadas nesses eventos.
Banco do Brasil	Capacitação em Negócios Internacionais	Fornecer cursos, treinamentos e seminários que possibilitam conhecimento prático sobre comércio exterior e câmbio.
SEBRAE	Curso de Internacionalização para MPEs	Capacitações online e gratuitas de temas pertinentes a quem quer desenvolver competências para exportar.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010).

3.8 POLÍTICA DE DISSEMINAÇÃO DA INFORMAÇÃO

O acesso à informação é de extrema importância na hora da tomada de decisão de uma empresa que deseja se internacionalizar. Assim e orientada pelas diretrizes dos Planos Plurianuais, a política de disseminação da informação sobre a internacionalização via exportação para as MPEs vigora por todo o período de 2002 a 2012.

Essa política se caracteriza pela disponibilização da informação sobre procedimentos da exportação, normas a serem atendidas, mercados potenciais, apoio existente e outras. Promovida principalmente pelo MDIC, tendo ainda como participantes com atuação considerável o MRE, Banco do Brasil e o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO), essa política possui como principais ações e mecanismos os descritos no quadro 10.

Quadro 10 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de disseminação da informação sobre exportação às MPEs

Principais ações/mecanismos da política de disseminação da informação sobre exportação às MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
MDIC	Rede de Centros de Informação de Comércio Exterior (Cicex)	Dissemina e facilita o acesso a informações especializadas de comércio exterior; possibilita maior proximidade com o usuário; e, orienta os exportadores e potenciais exportadores no caminho da exportação.
	Primeira Exportação	Promove a inserção sustentável das MPEs no mercado internacional, propiciando a seus empresários um acompanhamento de todas as ações necessárias para se concretizar a primeira exportação.
	Portal do Exportador	Agrupar em um único lugar os mais diversos assuntos do comércio

		exterior, visando que o empresário conheça os principais termos, mecanismos, legislações, eventos e atividades que possam ajudá-lo a alcançar novos mercados.
	Radar Comercial	Auxilia, com consulta e análise de dados, na seleção de mercados e produtos com potencialidade em mais de 100 países.
	Fala Exportador	Canal de comunicação para consultas/sugestões sobre legislação, normas, tarifas e esclarecimento sobre produtos e serviços do Governo Federal.
MDIC-MRE	Calendário de Feiras	Disponibiliza as datas das feiras internacionais de diversos setores.
Banco do Brasil	Consultoria em Negócios Internacionais	Auxilia em diversos aspectos do comércio exterior e câmbio as empresas que atuam ou tem potencial para atuar na exportação.
INMETRO	Alerta Exportador	Informa os acontecimentos, inclusive via email, sobre exigências técnicas de determinado país a determinado produto.
Diversos	Estudos e publicações	Fornecer pesquisas de mercado, setores, oportunidades e estatísticas de comércio exterior que podem ser utilizados para se planejar a exportação.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010).

3.9 POLÍTICA DE INTERNACIONALIZAÇÃO

Os Planos Plurianuais vigentes em todo o período trazem diretrizes para levar as MPEs ao exterior via sua internacionalização. As políticas industriais vão no mesmo sentido e de forma ainda mais incisiva: apresentando em seus objetivos aspectos totalmente relacionados à internacionalização via exportação. É assim em todas as políticas industriais brasileiras do período 2002-2012, seja na Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) de 2003, na Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) de 2008 ou no Plano Brasil Maior (PBM) de 2011.

Objetivos ligados a incrementar a competitividade, a inserção externa e a participação brasileira nas exportações mundiais são a base dessas políticas industriais, e a promoção de políticas das áreas anteriormente citadas o meio para alcançar esses objetivos. E, ainda, percebe-se a busca do incremento de MPEs exportadoras como vetor de atuação para tornar os objetivos alcançáveis.

Quadro 11 – Síntese das principais ações/mecanismos da política de internacionalização das MPEs

Principais ações/mecanismos da política de internacionalização das MPEs		
Responsável	Ação/mecanismo	Descrição da ação/mecanismo:
SEBRAE	Programa de Internacionalização para MPEs	Fomenta e consolida a integração das MPEs às diversas formas de internacionalização. Há atendimento individual e coletivo visando fornecer diversas informações, estudos, cursos e auto-diagnóstico para compreender o potencial de internacionalização.

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC (2010).

Desta forma, a política de internacionalização das MPEs pode ser vista como todas as

políticas anteriores. Porém, de forma “*strictu sensu*” pode-se citar, ainda, a política de encaminhamento da internacionalização via exportação das MPEs. Trata-se aqui da política que avalia as potencialidades, possibilidades e melhores formas de se internacionalizar uma determinada empresa. Neste sentido, vale destacar a ação do SEBRAE nessa política, como se observa no quadro 11.

4. PARTICIPAÇÃO DAS MPES NA EXPORTAÇÃO BRASILEIRA ENTRE 2002 E 2012

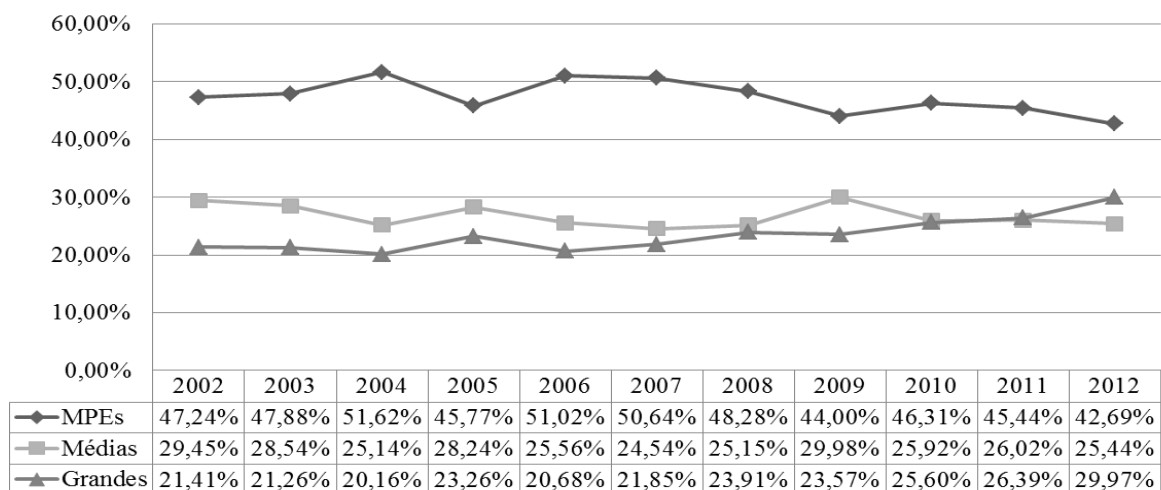
A observação da participação das MPes na exportação brasileira aqui apresentada faz uso dos dados da exportação brasileira lançados anualmente pelo MDIC desde 2003. Para facilitar o estudo e a identificação de problemas ou sucessos, esses dados são divulgados na totalidade e segmentados em porte de empresa/pessoa física e setor de atuação (indústria e comércio/serviços), o que permite a análise com o enfoque nas MPes, necessário neste trabalho.

Utilizando-se de todos os arquivos lançados pelo MDIC anualmente, se observará aqui: a participação das MPes em número, valor e setor de atuação, a localização das MPes exportadoras, os principais produtos exportados, o destino desses produtos e, por fim, a via de saída desses produtos do Brasil.

4.1 PARTICIPAÇÃO EM NÚMERO E VALOR MONETÁRIO DAS MPES NA EXPORTAÇÃO DO BRASIL

No que tange ao número de empresas que operam na exportação, as MPes sempre se destacaram, no período de análise. Tal destaque pode ser entendido pelo fato de 99% das empresas brasileiras serem MPes (SEBRAE, 2013). Porém, frente às grandes dificuldades que essa categoria de empresa enfrenta, a participação quantitativa das MPes perto dos 50% em todo o período analisado, como visto no gráfico 1, merece destaque, ainda que haja grande rotatividade das empresas dessa categoria na exportação.

Gráfico 1 – Participação total de empresas exportadoras por porte (2002 a 2012)

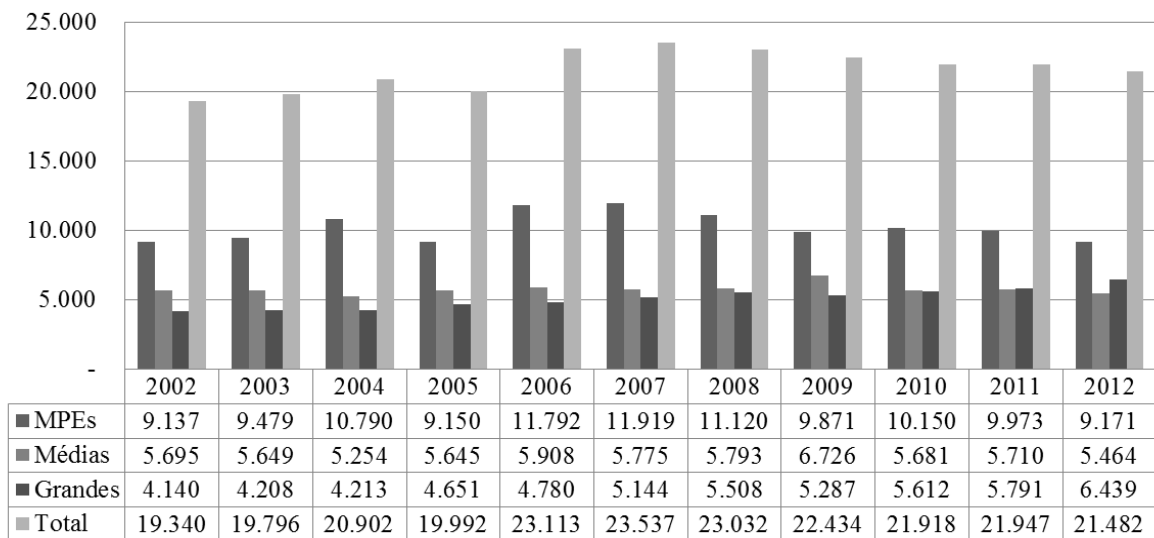


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Apesar da liderança em todo o período no número de empresas exportadoras, nota-se que as MPEs enfrentam ao final do período uma queda de 4,55 pontos percentuais na participação relativa comparado com o início do mesmo. Esta queda não é drástica, porém pode ser um indicativo negativo, principalmente ao se observar que ao mesmo tempo as Médias Empresas decaem 5,01 pontos percentuais na participação, mas as Grandes Empresas incrementam a participação relativa em 8,56 pontos percentuais, inclusive passando as Médias empresas em participação relativa nos anos de 2011 e 2012.

Tal panorama negativo às MPEs e Médias empresas e favorável às Grandes empresas se repete ao se observar os números absolutos, apresentados no gráfico 2. Neste, observa-se um incremento total de 2.142 (11,08%) empresas exportadoras em 2012 comparado com 2002, sendo que as MPEs incrementam apenas 34 (0,37%), as Médias declinam 231 (-4,06%) e as Grandes incrementam consideráveis 2299 (55,53%) empresas, tornando o panorama alarmante.

Gráfico 2 – Número de empresas exportadoras por porte (2002-2012)



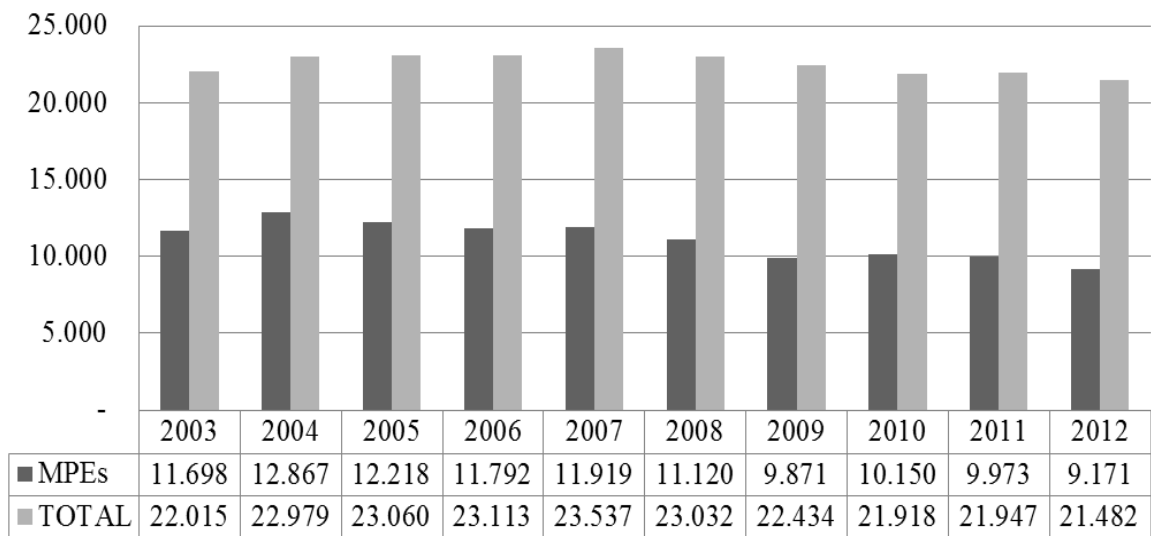
Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Essa situação para as MPEs piora ao se atualizar os números com os dados lançados em 2006. Neste ano o MDIC mudou a metodologia lançando os dados contabilizando as DSE, que antes não eram contabilizadas. A DSE é um documento eletrônico que permite a simplificação do despacho aduaneiro de exportações de pequeno valor e, conseqüentemente, a redução de custos de embarque. Tendo como alvo as MPEs, a DSE foi instituída pela Instrução Normativa 155 da Receita Federal em 1999 para beneficiar exportações de até 10 mil dólares estadunidenses por remessa, porém este valor foi alterado para 20 mil dólares estadunidenses em 2006 pela Instrução Normativa 611 da Receita Federal (a qual regula o

funcionamento desta) e, posteriormente, para o limite de 50 mil dólares estadunidenses por meio da Instrução Normativa 846 da Receita Federal em 2008, ampliando os potenciais beneficiados.

Tal enfoque e funcionamento explica o “falso” salto enorme de 9150 MPEs em 2005 para 11792 em 2006 no gráfico 2, o qual se deve principalmente à mudança na metodologia do MDIC que passou a contabilizar as exportações via DSE. Assim, para se observar a realidade sem distorção numérica, torna-se necessário agregar os dados de 2006 do MDIC que apresentam as MPEs que usaram apenas a DSE em anos anteriores (2003 a 2005). Feito isso, tem-se o gráfico 3, mostrando a queda de 426 MPEs entre 2005 e 2006 e não o acréscimo de 2642 MPEs antes apresentado no gráfico 2. Além disso, observa-se que, embora apresentem algumas resistências, o período de 2002 a 2012 é marcado por queda paulatina, porém constante no número absoluto de MPEs exportadoras.

Gráfico 3 – Número total de exportadoras e de MPEs exportadoras contabilizando as DSE (2003-2012)

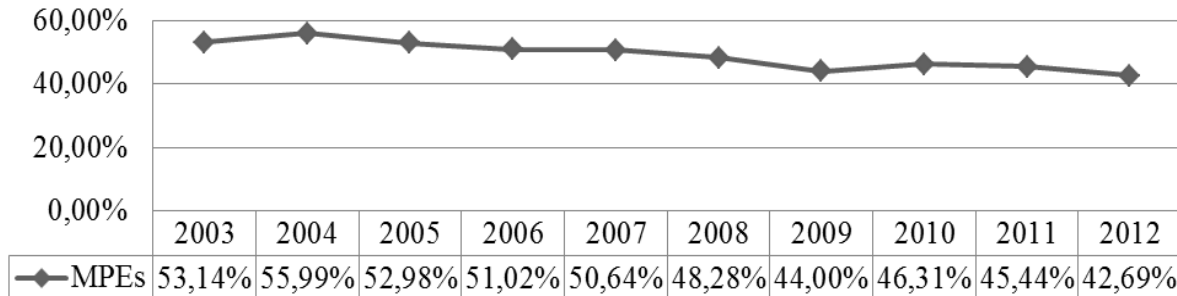


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC

Essa queda no número absoluto é de 2.527 (-21,60%) MPEs exportadoras a menos em 2012 do que em 2003. E esse panorama ainda mais negativo do que antes da atualização dos dados, reflete-se também na participação relativa das MPEs na exportação brasileira. Isso, porque as DSE, como anteriormente citado, são destinadas e costumeiramente utilizadas por MPEs. Ou seja, o incremento total de empresas exportadoras via DSE é muito próximo ao incremento de MPEs exportadoras via DSE. Esse fato permite com que se chegue ao valor total estimado do gráfico 3 e, também, com que se observe frente a esses novos valores a participação relativa das MPEs na exportação no gráfico 4, o qual apresenta a queda de 10,45

pontos percentuais na participação das MPEs na exportação brasileira no período 2003-2012.

Gráfico 4 – Participação de MPEs na exportação brasileira contabilizando as DSE
(2003-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

É verdade que o número de MPEs exportadoras é volátil, seja pela fragilidade das MPEs e a consequente participação inconstante das mesmas empresas na exportação ou pela ascendência de porte de empresa devido a sucessos anteriores; porém, os números absolutos não variam drasticamente de um ano a outro e, assim, a queda detectada passa a ser um pouco preocupante ao passo que a recuperação, possivelmente, também seria paulatina. Além disso, é importante detectar a causa das mudanças no número de MPEs exportadoras.

O MDIC infelizmente não divulga ano a ano o número de MPEs entrantes, MPEs que ascendem à outra categoria, outras empresas que descendem à categoria de MPE e MPEs que deixam de exportar diretamente⁴. Contudo, em seus relatórios anuais acabam por vezes mencionando alguns números para explicar tais acontecimentos. Assim, pode-se através destes indicadores por vezes mencionados, ter-se uma ideia do tamanho da volatilidade da exportação das MPEs e as causas para isso.

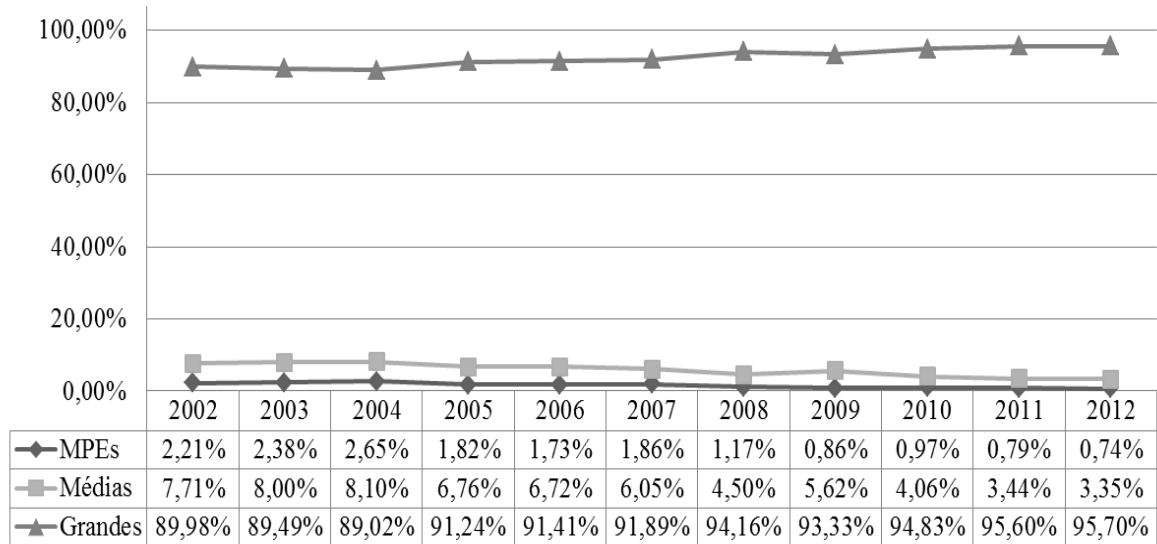
O número de MPEs entrantes em um ano, por exemplo, vai desde 101 (2007) até 3688 (2004), sendo esses números maiores mais comuns de serem vistos. As MPEs que ascendem a categorias superiores são, por sua vez, de 67 (2011) até 1322 (2005). Na outra via, descendendo, observam-se números de 485 (2005) a 671 (2004). E as MPEs que desistem de exportar diretamente chegam a elevados números como 4009 (2008) e 3277 (2005).

A volatilidade alcança também a questão dos valores monetários exportados pelas MPEs. Sem contabilizar as exportações via DSE entre 2002-2005, devido à falta desses dados, o gráfico 5 mostra que a natural baixa participação das MPEs no valor exportado pelo Brasil decaiu no período analisado. Ao mesmo tempo, observa-se neste que a queda das

⁴ Menciona-se “diretamente” pelo fato do MDIC contabilizar a exportação das MPEs que realizam o processo por si mesmas, ou seja, de forma direta. Sendo assim, não se pode afirmar se empresas que exportaram em um ano e deixaram de exportar em outro realmente pararam de realizar tal atividade de internacionalização ou se passaram a exportar indiretamente via *trading companies*, empresas exportadoras, etc..

Médias Empresas é ainda maior e que as Grandes Empresas apresentam constante incremento na participação no valor exportado pelo Brasil, com a exceção da pequena retração observada em 2009 frente aos maiores impactos da crise internacional de 2008.

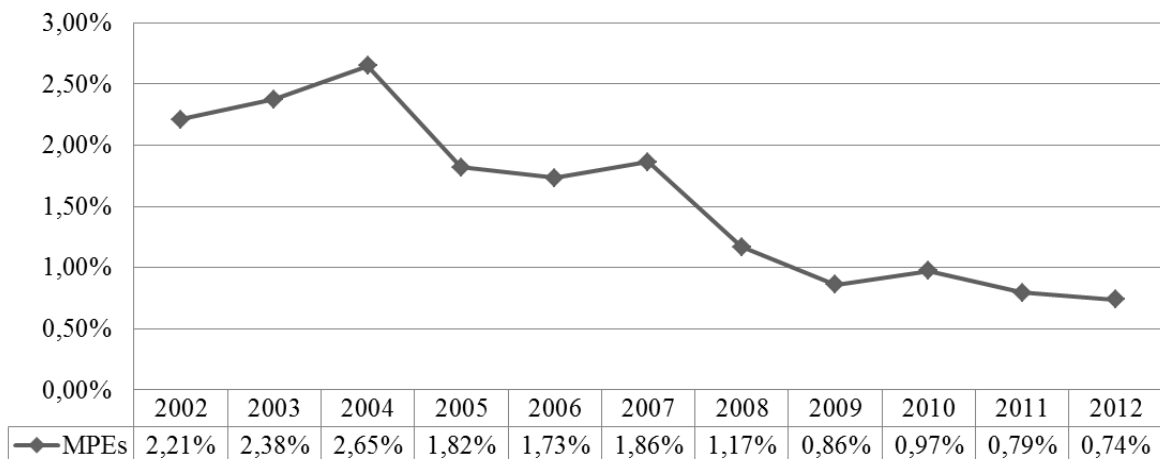
Gráfico 5 – Participação por porte de empresa no valor exportado pelo Brasil (2002-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

De 2,21% de participação em 2002, as MPEs participaram apenas com 0,74% em 2012, o que representa uma considerável queda, principalmente ao se lembrar de que não foram contabilizados as exportações via DSE nos anos iniciais. Confirmando esta queda, observa-se, no gráfico 6 da participação isolada das MPEs na exportação brasileira, que obedecendo à ordem cronológica, têm-se no período analisado apenas a elevação da participação nos anos iniciais e o contínuo declínio para o restante do período.

Gráfico 6 – Participação das MPEs no valor exportado pelo Brasil (2002-2012)

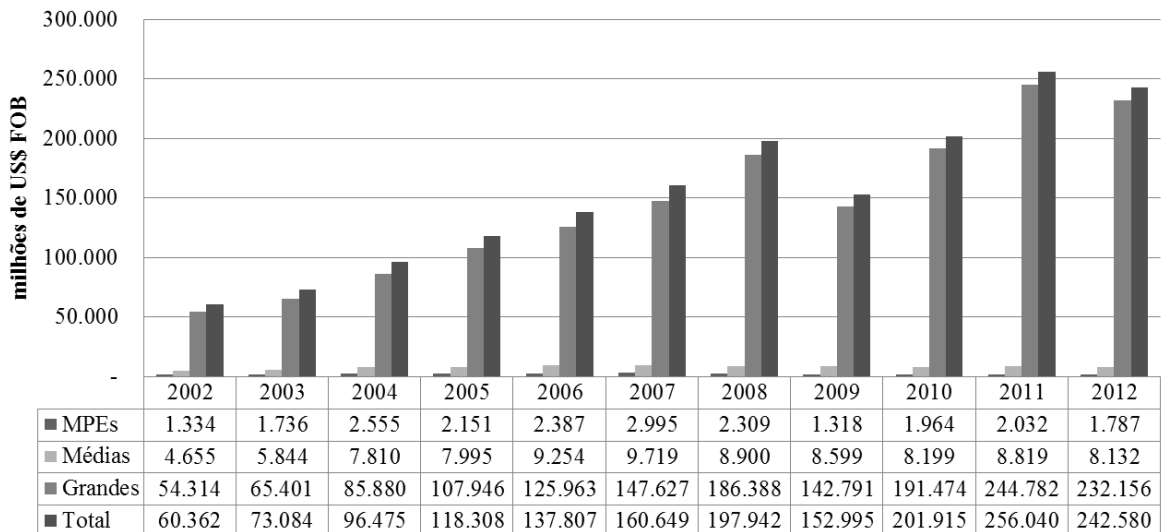


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

No que tange ao valor absoluto exportado por porte de empresa, observa-se a irrisória

participação das MPEs, a qual perto das Médias e Grandes empresas não se destaca. Tal característica é esperada das MPEs e, assim, o que chama a atenção no gráfico 7 é na realidade o pouco avanço do valor absoluto exportado pelas MPEs, indicando a exportação de produtos de baixo valor agregado.

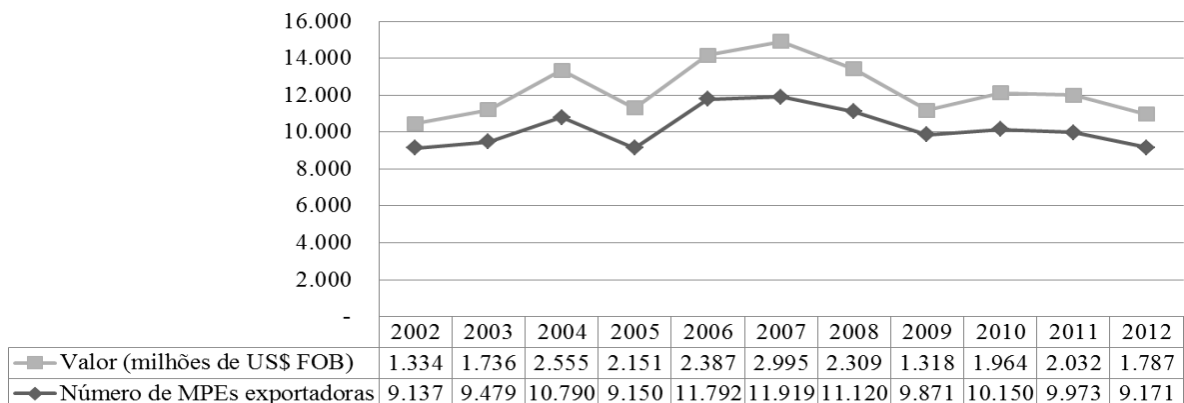
Gráfico 7 – Valor exportado por porte de empresa em milhões de dólares estadunidenses (2002-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Este avanço em baixa escala no valor absoluto exportado é detectado, vale lembrar, nos dados que não contabilizam as exportações via DSE entre 2002 e 2005. Ou seja, observando que houve, com os dados atualizados de 2006, aumento de 2.219 (2003), 2.077 (2004) e 3.068 (2005) MPEs exportadoras, os valores destes anos iniciais também seriam incrementados. Não é possível estimar em quanto, frente ao não conhecimento se essas empresas exportam produtos de alto ou baixo valor agregado, porém o cenário real seria mais negativo ainda do que se apresenta.

Gráfico 8 – Relação entre número e valor absoluto exportado por MPEs (2002-2012)

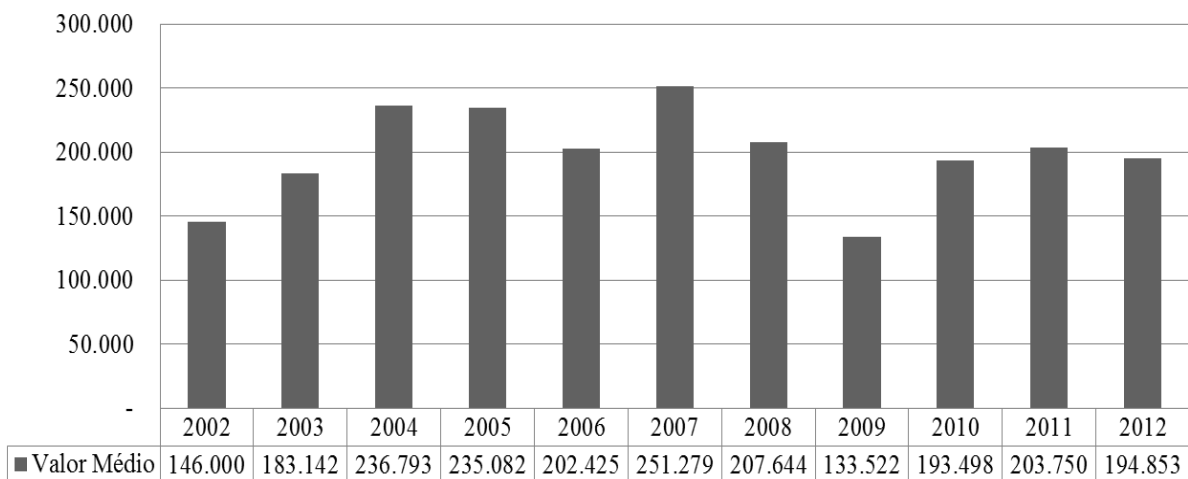


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

No gráfico 8 apresenta-se o número de MPEs exportadoras e o valor absoluto em dólares estadunidenses exportado. Observa-se neste que as flutuações, no período de análise, apresentam as mesmas tendências para as duas variáveis.

O valor médio das exportações pelas MPEs, no período, é apresentado no gráfico 9. Vale notar neste gráfico que, embora as MPEs possam exportar até US\$ 3,5 milhões se forem indústrias ou US\$ 1,5 milhões se forem da área do comércio e serviços, os cálculos com base nos dados do valor absoluto exportado pelas MPEs e do número de MPEs exportadoras fornece valores médios de exportação bem baixos, perto de US\$ 200 mil dólares estadunidenses. Tais valores demonstram que, em termos relativos, as MPES exportam produtos de baixo valor agregado, havendo a possibilidade de se potencializar a exportação das MPEs.

Gráfico 9 – Valor médio exportado por MPEs em dólares estadunidenses (2002-2012)

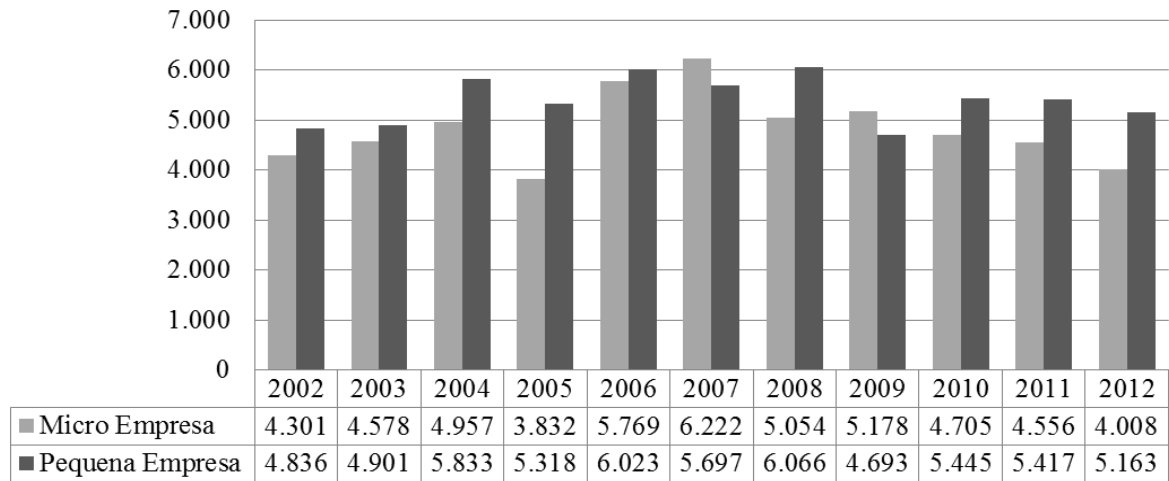


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC

4.2 PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES SEGMENTADA POR PORTE E ATIVIDADE ECONÔMICA

A segmentação das MPEs destacando o porte em Micro empresas e Pequenas empresas, assim como por setor de atuação, permite a observação de importantes aspectos. Na primeira segmentação, em micro empresas e pequenas empresas, observa-se pelo número de empresas que as pequenas empresas participam mais no mercado externo do que as micro empresas em quase todo o período, com exceção dos anos de 2007 e 2009, como visto no gráfico 10. No entanto, vale notar que os números de participantes dessas empresas não se apresentam muito díspares comumente.

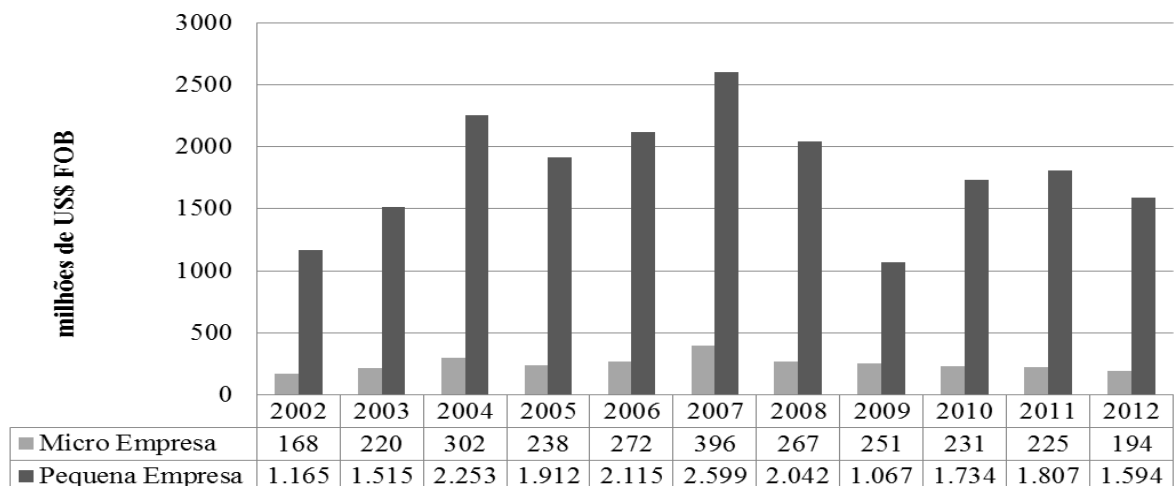
Gráfico 10 – Número de MPEs exportadoras segmentadas por porte (2002-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Quanto ao valor monetário do produto/serviço exportado, como provável, as Pequenas empresas são mais presentes, como observado no gráfico 11. Tal fato se explica facilmente pela taxonomia de porte de empresas do MDIC, na qual os valores que caracterizam uma Pequena empresa são mais elevados do que os que caracterizam as Micro empresas. Isto faz com que para que as Micro empresas tenham maior destaque no valor monetário exportado do que as Pequenas empresas, seja necessário uma superioridade elevada no número de Micro empresas exportadoras frente ao de Pequenas ou que essas produzam bens ou serviços de maior valor agregado.

Gráfico 11 – Valor exportado por MPEs segmentado por porte (2002-2012)

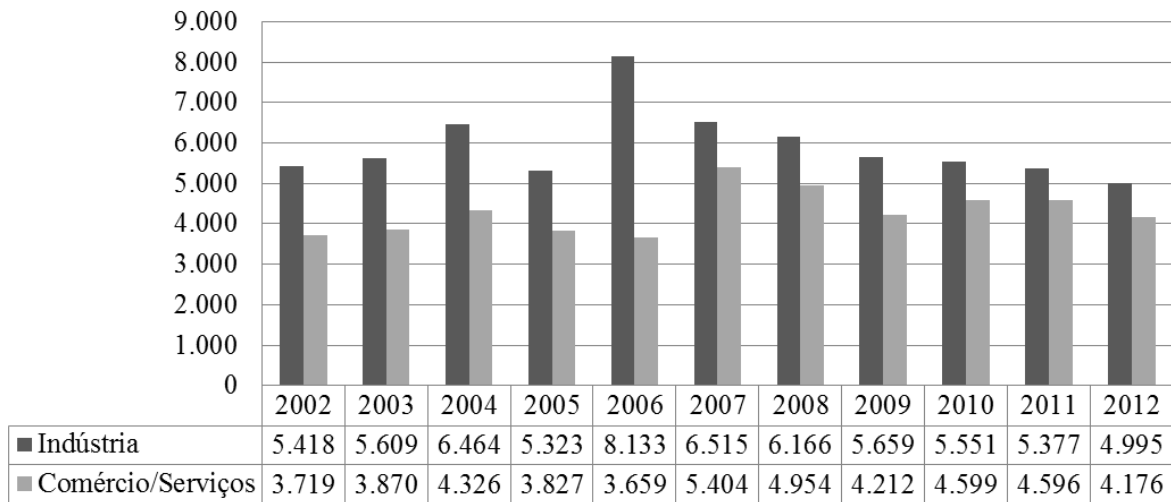


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

A segunda segmentação por setor de atuação revela, por sua vez, a predominância em todo o período de MPEs do setor industrial, no que diz respeito ao número de empresas exportadoras. Contudo, observando-se o gráfico 12, nota-se que a diferença entre o número de

MPEs exportadoras do setor industrial e do setor de comércio/serviços diminuí ao longo do período.

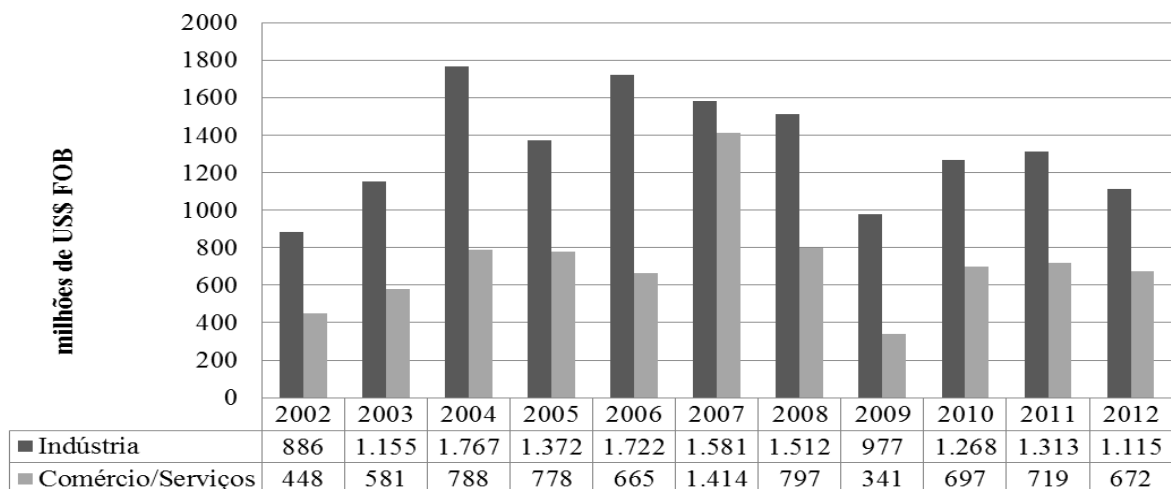
Gráfico 12 – Número de MPEs exportadoras segmentadas por setor de atuação (2002-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Observa-se no gráfico 13 o valor exportado em dólares, por segmento de atividade econômica, com destaque aos valores gerados pela atividade industrial sobre serviços e comércio, a qual atinge comumente valores duas vezes maiores que os valores exportados pelas MPEs do comércio e serviços. No entanto, cabe ressaltar que isto ocorre devido ao setor da indústria possuir maior valor agregado, maior tendência a se internacionalizar e, também, pela própria taxonomia utilizada pelo MDIC apresentar valores superiores para as MPEs industriais.

Gráfico 13 – Valor exportado por MPEs segmentado por setor

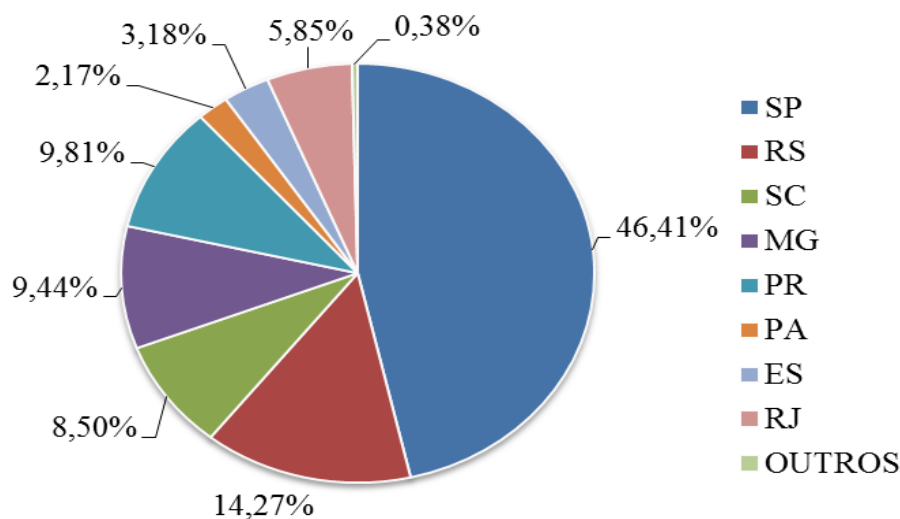


Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

4.3 DISTRIBUIÇÃO GEOGRÁFICA DAS MPES EXPORTADORAS

É importante se observar a localização das plantas produtivas das MPes exportadoras. Os dados fornecidos pelo MDIC sobre este aspecto são esporádicos, estando disponíveis apenas os valores referentes ao ano de 2004, 2008, 2009, 2010 e 2012.

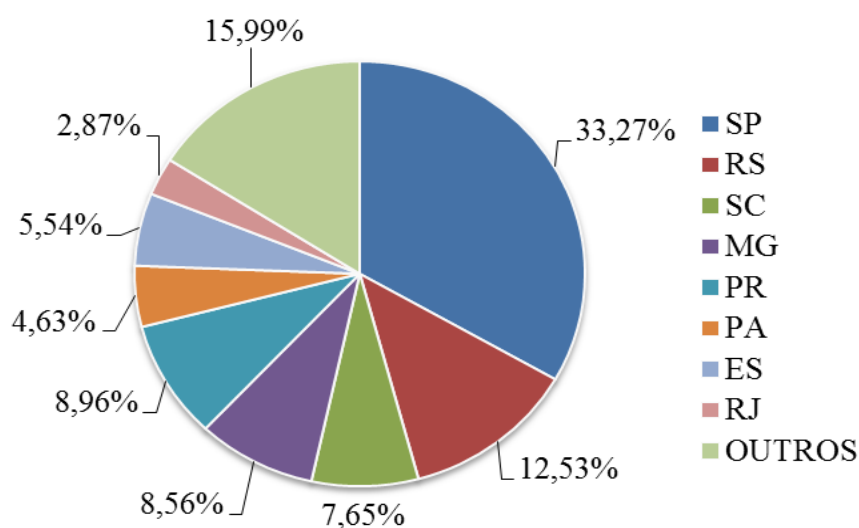
Gráfico 14 – UFs sedes de MPes exportadoras



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Agregando-se o número de empresas exportadoras por Estado nos anos para os quais há a informação, a participação de MPes exportadoras por localização geográfica é apresentada no gráfico 14. Os principais Estados brasileiros que mais sedeiam MPes exportadoras são: São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Pará, respectivamente.

Gráfico 15 – Distribuição de geração de divisas de MPes exportadoras por UF



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Já no que diz respeito aos Estados que mais geram divisas por suas MPEs exportadoras, têm-se no gráfico 15, fazendo uso da mesma metodologia, os Estados de: São Paulo, Rio Grande do Sul, Paraná, Minas Gerais e Santa Catarina.

Embasado nessa relação, faz-se uso dos dados dos municípios que mais geram divisas com exportação de MPEs para detectar os principais municípios com plantas produtivas de MPEs exportadoras. E neste sentido, destacam-se aqueles pertencentes às Unidades Federativas de maior destaque. Estes são: São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ) e Curitiba (PR). Vale ressaltar, contudo, outros municípios que eventualmente surgem com destaque, tais como: Novo Hamburgo e Porto Alegre (RS), Joinville (SC) e Belo Horizonte (MG), para as Micro empresas; e Foz do Iguaçu (PR), Cachoeira do Itapemirim e Serra (ES) e Belém (PA), para as Pequenas empresas.

Por fim, é interessante notar que as principais bases de exportação das MPEs, ou seja, os principais Estados pelos quais saem os produtos destas para o mercado externo é condizente com a distribuição geográfica das MPEs exportadoras. Isto, pois as principais bases de exportação durante esse período 2002-2012 foram: São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná, respectivamente. Fato também compreensível pela estrutura logística marítima e aérea que estes possuem.

4.4 PRODUTOS COMERCIALIZADOS PELAS MPES EXPORTADORAS

Visto aspectos sobre a localização geográfica das MPEs exportadoras, passa-se agora a se observar os produtos com maior valor exportado em dólares pelas MPEs. Para isso se apresentará os principais capítulos e itens pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM) que mais geraram divisas pela exportação das MPEs entre 2002 e 2012.

Os dois principais produtos agregados pela NCM exportados pelas MPEs são o de *Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos* e o de *Madeira, carvão vegetal e obras de madeira*. Acrescentando a lista estão os mobiliários, materiais elétricos, plásticos e calçados. De forma específica, destacam-se ainda as pérolas para as Micro Empresas; e as frutas e as obras de pedra, gesso, cimento e amianto para as Pequenas Empresas. Vale ressaltar que em todo o período estes produtos se mantêm com destaque, mostrando certa constância na atividade de exportação dos mesmos.

Descriminando-se os produtos pela NCM para as MPEs exportadoras, observa-se que no que tange madeira, exporta-se mais folhas com espessura maior que seis milímetros; no

que tange pedras, exporta-se mais granito e pedras preciosas brutas ou semitrabalhadas; etc.. De forma geral, observa-se via as diversas especificações existentes nos itens da NCM que os produtos exportados pelas MPEs são em sua maioria manufaturados ou semi-manufaturados.

Por fim, característica interessante de se notar, principalmente com base na constância dos capítulos da NCM exportados pelas MPEs neste período, é que considerável número das atividades descritas acima são praticadas por diversos APLs presentes em Estados brasileiros. De acordo com o mapeamento de APLs do MDIC (2014b), pode-se citar APLs do setor metalmeccânico localizados no nordeste, sudeste e sul; do setor de madeira e móveis no norte, nordeste, sudeste e sul; do setor de gemas e joias no sudeste e sul; do setor de rochas ornamentais no centro-oeste, nordeste e sudeste; do setor de couro e calçados localizados no centro-oeste, nordeste, sudeste e sul; do setor de transformação plástica no nordeste; e, do setor de fruticultura no norte, nordeste e sudeste.

4.5 PRINCIPAIS MERCADOS PARA OS PRODUTOS DAS MPES EXPORTADORAS

A análise dos mercados de destino das exportações das MPEs é permitida pela disponibilização destes dados pelo MDIC tanto em blocos econômicos quanto em países específicos. No que tange aos blocos, observa-se a tendência das exportações de MPEs se voltarem majoritariamente à Associação Latino Americana de Integração (ALADI) e União Europeia (UE) em todo o período. Contudo, vale destacar o incremento do destaque das exportações para os países americanos e os em desenvolvimento como mercados receptivos dos produtos das MPEs a partir de 2008, devido à política externa brasileira e ao momento internacional de crise sistêmica nos países desenvolvidos, o qual culminou na queda da participação dos países europeus como mercados de destino para os bens produzidos por MPEs brasileiras.

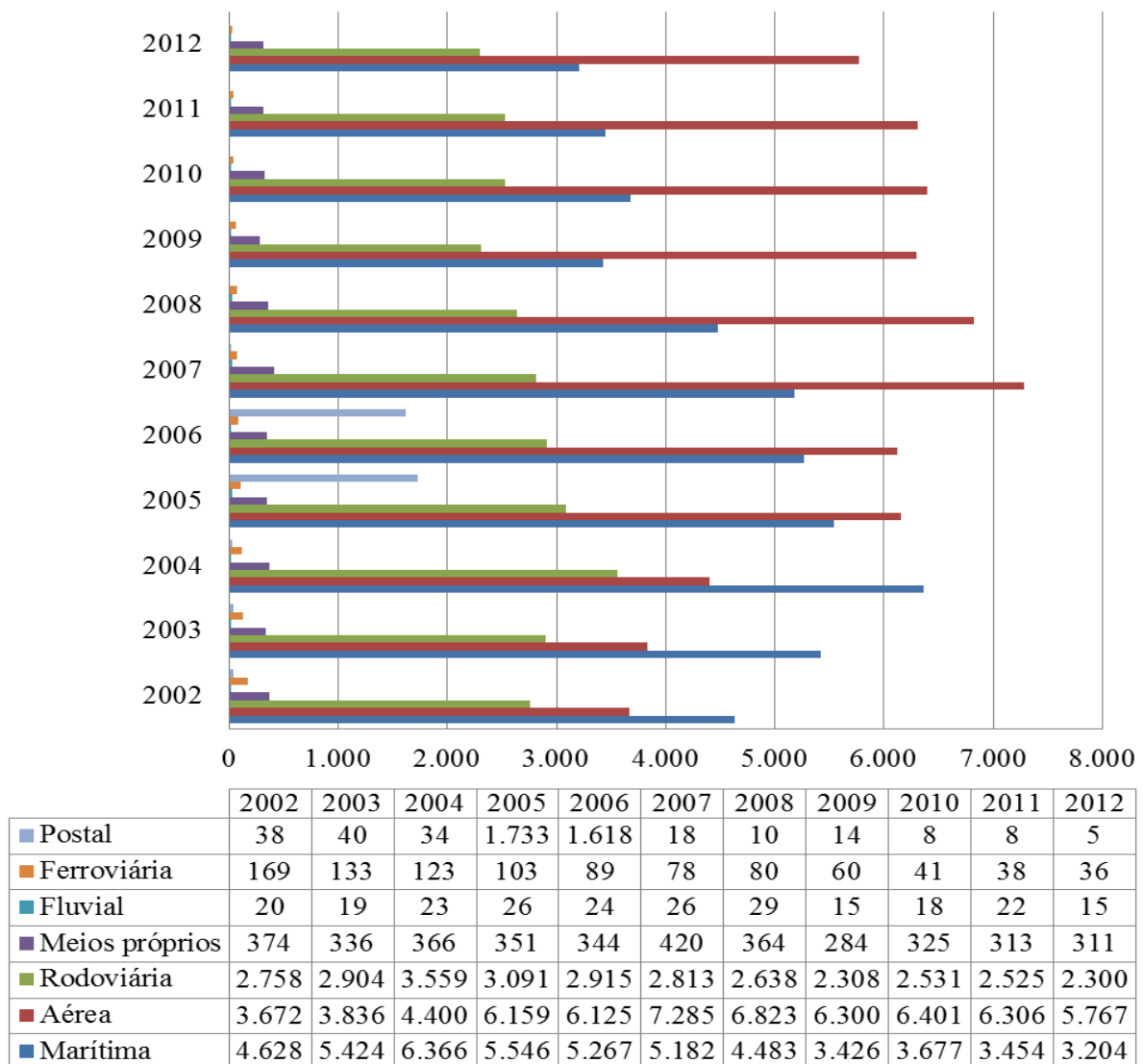
Explorando os principais países de destino, observa-se ao longo do período a presença maciça dos EUA, Argentina, Uruguai e Paraguai pelo continente americano e Itália e Espanha pelo continente europeu. Contudo, vale notar que a presença dos países europeus, como anteriormente citado, é reduzida a partir de 2008. A partir deste ano, surgem com destaque países como: Chile, Venezuela e Angola, principalmente para as Micro empresas; e, Alemanha, Países Baixos (Holanda) e China, principalmente para as Pequenas empresas. Vale destacar que as exportações das Pequenas empresas para a China convergem com o que acontece com as empresas médias e grandes, nas quais a China teve papel ainda mais

importante como destino das exportações.

4.6 MODAIS DE EXPORTAÇÃO UTILIZADOS PELAS MPES

Observado os destinos das exportações das MPes, que vale ressaltar que possuem a característica de serem destinos já consolidados de exportações brasileiras, cabe agora, por fim, concluindo a exposição da participação das MPes na exportação brasileira entre 2002 e 2012, observar o modo de saída utilizado por essas empresas para a realização da exportação. Para isso faz-se o uso da análise dos modais utilizados para a realização do processo em questão, observando-se os dados tanto com base no número de empresas que utilizaram os modais quanto com base nos valores monetários gerados pelos respectivos modais.

Gráfico 16 – Modais utilizados por MPes – por número de empresas (2002-2012)



Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

No que tange ao número de empresas, verifica-se os modais aéreos, marítimos e rodoviários como os mais utilizados pelas MPEs, respectivamente. Como se observa no gráfico 16, nos anos de 2002 a 2004 a via marítima era a mais utilizada, porém a partir de 2005 a via aérea passou a ser mais expressiva. Este cenário se repete ao se observar as Micro Empresas isoladas, e se altera levemente ao se observar as Pequenas Empresas isoladas, passando o domínio da via aérea a se iniciar apenas no ano de 2007.

Uma via que chama a atenção no gráfico 16 é a via postal, na qual os dados do MDIC dão valores extremamente destoantes nos anos de 2005 e 2006 e, assim, tornam tais números duvidosos. A existência de números máximos de 1773 MPEs e números mínimos de 5 traz enorme estranhamento. Os relatórios dos respectivos anos e dos anos posteriores nada trazem de explicação e, assim, tais valores acabam sendo questionados. Isso principalmente ao se analisar os dados disponibilizados pelo próprio MDIC sobre os portos de saída. Nestes há a possibilidade de se observar as principais saídas, tais como: os portos marítimos de Santos (SP), Paranaguá (PR), Rio Grande (RS) e Vitória (ES); os aeroportos de São Paulo (SP) e Campinas (SP); as rodovias em Uruguaiana (RS) e Foz do Iguaçu (PR). Porém, também se observa, com destaque quantitativo de operações, o Correio de São Paulo (SP).

Os dados disponibilizados sobre este específico porto de saída de mercadorias traz quantidades e valores distintos aos que são demonstrados na via postal, como se pode ver na tabela 1. Assim, com base nesses dados, observa-se a via postal como importante modal utilizado por MPEs para a exportação. Vale ressaltar que este é um modal inesperado

Tabela 1 – Exportação via correio de São Paulo (SP)

ANO	MICRO			PEQUENA		
	Posição por valor	Quantidade empresas	Valor FOB US\$	Posição por valor	Quantidade empresas	Valor FOB US\$
2008	15°	745	4.799.270	34°	537	3.829.117
2009	14°	856	4.815.781	28°	520	3.776.352
2010	12°	720	4.703.634	29°	525	6.107.709
2011	13°	694	4.066.700	31°	466	5.725.129
2012	15°	542	3.762.561	33°	419	5.189.888

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do MDIC.

Complementando os dados dos modais utilizados pelas MPEs, destaca-se que no que tange ao valor monetário gerado pela exportação, têm-se a via marítima como a de maior destaque em todo o período, o que é esperado pela característica de maior transporte de carga inerente a este modal.

5. ANÁLISE DA EFETIVIDADE DAS POLÍTICAS BRASILEIRAS DE APOIO À INTERNACIONALIZAÇÃO VIA EXPORTAÇÃO DAS MPES (2002-2012)

Utilizando-se dos dados da participação das MPes nas exportações brasileiras e do referencial teórico, este capítulo destina-se a analisar as políticas de apoio à internacionalização via exportação das MPes, dispostas no capítulo 3. Assim, se analisará primeiramente o que representam os dados quantitativos; na sequência a correspondência entre demandas para exportação de MPes e ações ofertadas pelas políticas para, por fim, , apresentar de forma crítica a interpretação sobre a efetividade das políticas de apoio no período 2002-2012.

5.1 ANÁLISE DA INSERÇÃO DAS MPES BRASILEIRAS VIA EXPORTAÇÕES NO MERCADO EXTERNO

Partindo-se da visão quantitativa, por meio da análise dos dados da participação das MPes na exportação brasileira apresentados no capítulo 4, observa-se que o período de 2002 a 2012 foi marcado pela falta de efetividade das políticas de apoio. Os Planos Plurianuais, norteadores de todas as políticas, e as políticas derivadas destes por vezes estabeleciam metas de incremento da participação das MPes na exportação muito além daquilo que foi atingido: um pequeno avanço de 0,37% (34 MPes exportadoras) observado nos dados que não contabilizam as DSE nos primeiros anos ou queda considerável de 21,60% (2.527 MPes exportadoras) notado nos dados contabilizados com as DSE entre 2003 a 2012.

Concomitantemente a isso, agravando a situação apresentada, observou-se no panorama geral do período de 2002-2012 o incremento de 11,08% (2.142 empresas) no total de empresas exportadoras brasileiras, sendo que as Grandes empresas incrementaram sua participação em 55,53% (2.299 empresas). Tais dados fornecem a ideia de que os agravantes econômicos mundiais, como a crise americana de 2008 e a europeia de 2010, não foram impeditivos da internacionalização e atividade exportadora de empresas brasileiras.

Um forte indicativo que sugere a falta de efetividade das políticas de apoio é a participação relativa das MPes no número de exportadores decaindo ao longo do período, independente dos dados contabilizarem ou não as exportações via DSE nos anos iniciais. No primeiro cenário, de não contabilização, há queda de 4,55 pontos percentuais, número até plausível frente à volatilidade existente na participação de MPes na exportação; porém, no segundo cenário, de contabilização das DSE nos anos iniciais, registra-se de 2003 a 2012

queda de 10,45 pontos percentuais na participação, número muito além da volatilidade apresentada ao longo do período.

No que tange ao valor absoluto exportado e à participação relativa no valor exportado das MPEs, o cenário indesejável se repete. No valor absoluto observa-se pouco avanço no que anteriormente chamamos de primeiro cenário, ou seja, cenário com a não contabilização das exportações via DSE nos anos iniciais; e cenário ainda mais negativo (com avanço ainda menor) no chamado segundo cenário, o qual contabiliza as exportações via DSE nos primeiros anos. Já na participação relativa sobre o valor exportado, há queda constante independentemente do cenário apresentado, o que é explicado pelo cenário positivo às grandes empresas e negativo na questão de números de MPEs exportadoras, a qual reflete, por sua vez, no valor exportado, em medida indeterminada pelo desconhecimento dos produtos exportados serem de baixo ou alto valor agregado.

Movimento relevante de se observar é o número de MPEs exportadoras por setor de atuação. Nestes, observa-se a tendência à aproximação, ao longo do período, entre a participação das empresas do setor de comércio e serviços e as da indústria. Tal movimento acontece através de pequena retração no número de MPEs industriais e no incremento de MPEs de comércio e serviços durante o período; assim, este pode sinalizar uma maior efetividade da difusão da cultura exportadora em MPEs do setor terciário. Este fato é positivo ao se trazer para a exportação MPEs de um setor que costumeiramente tem menor tendência a exportar, porém o quadro de pequena retração numérica de MPEs industriais deve receber atenção para ser evitado a tendência a queda na participação, especialmente pelo fato destas terem maior tendência a participar dessa atividade de internacionalização.

A respeito da localização das MPEs exportadoras e das bases que estas utilizam para exportar, observa-se um cenário esperado: os estados e municípios da região Sul e Sudeste com maior destaque. Tal fato, porém, não indica necessariamente que a efetividade das políticas de apoio seja maior nesta região, principalmente ao se lembrar de que a mesma é caracterizada historicamente por infraestrutura mais desenvolvida, o que facilita a participação de empresas na exportação. No entanto, sob esta ótica, pode-se interpretar também pouca efetividade nas políticas de desenvolvimento da infraestrutura nas demais regiões do país, dado o amplo domínio da região Sul-Sudeste, em especial São Paulo, Rio Grande do Sul e Paraná.

A observação dos produtos exportados pelas MPEs, por sua vez, traz um cenário mais positivo às políticas de apoio. Aparatos mecânicos, madeiras, pérolas, pedras, mobílias, materiais elétricos, plásticos, calçados e frutas aparecem de forma constante como os

principais produtos exportados pelas MPEs no período, e estes são setores amparados por políticas que estimulam a atuação em redes como os APLs. Vale destacar aqui o amparo dado pela política de capacitação via o programa “Aprendendo a Exportar” que trata especificamente da exportação de alguns desses produtos; os PSIs da APEX que apoiam a promoção comercial de todos estes setores, com a exceção do de madeiras; e, também, a existência de APLs de todos esses setores, à exceção do de plástico e materiais elétricos em duas ou mais regiões brasileiras.

Cenário mais positivo da efetividade das políticas que se repete ao se analisar os modais utilizados pelas MPEs na exportação de seus produtos para os mercados externos, os quais são costumeiramente mercados consolidados. Isto porque além do destaque dos modais tradicionais (aéreo, marítimo e rodoviário), o Correios de São Paulo apresenta a via postal como importante ferramenta para aumentar o número de MPEs exportadoras. Em todo o período é observado grande número de MPEs que se utilizaram da exportação via postal, principalmente Micro empresas, e isto é resultado de uma efetiva política de apoio logístico via o programa “Exporta Fácil” da ECT.

5.2 OBSTÁCULOS E DEMANDAS DAS MPES PARA A INSERÇÃO INTERNACIONAL E A OFERTA DAS AÇÕES POLÍTICAS

Aspectos positivos são encontrados também quando se observa qualitativamente a efetividade das políticas de apoio. Isto porque, por meio da observação das ações e mecanismos presentes nas políticas brasileiras, vê-se que há em sua maioria o atendimento aos entraves gerais à exportação e às dificuldades específicas das MPEs.

Observando-se os obstáculos à exportação trazidos por Ruiz (2005), vê-se que à exceção dos fatores geográficos (área geográfica, difícil revelo, distância até eixos comerciais internacionais, países fronteiriços), que são inatingíveis por políticas públicas, todos os outros (culturais, mercadológicos, ambientais, ligados à firma e à indústria e competição) são atendidos pelo apoio estatal em menor ou maior grau. Nos de menor grau têm-se os obstáculos culturais, mercadológicos e ligados à indústria e à competição. No primeiro o Estado atua conscientizando as empresas sobre as diferenças culturais e tentando adaptar estas a este cenário distinto; no segundo o intuito da atuação é também a busca pela adaptação frente à ausência de controle direto do Estado no mercado interno e externo; e, por fim, no terceiro a atuação vem como apoio à inovação e competitividade dos mais variados setores, não havendo de forma específica como controlar as pressões, concentrações e dinamicidades

destes mesmos.

Dentro dos obstáculos a serem superados, buscando maior grau para a inserção comercial externa das MPEs, estão os ambientais, ou seja, os obstáculos ligados a aspectos institucionais, legais, políticos e econômicos do ambiente em que as MPEs estão inseridas. Estes são mais complexos e de superação alcançável em longo prazo, porém as ações públicas ocorrem na medida do possível. Destaca-se nessa: os investimentos em infraestrutura; atuação diplomática em busca de acordos comerciais; participação em blocos econômicos como o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), o qual é destino de grande quantidade de produtos de MPEs brasileiras; e outras questões políticas, internas e externas.

Contudo, vale destacar mais especificamente dentre os entraves ambientais atendidos pelas políticas de apoio: a) dificuldades de crédito e financiamento, as quais são atendidas pela política de crédito e financiamento e todas as suas ações promovidas pelo BNDES, Banco do Brasil, CEF, Banco do Nordeste e Banco da Amazônia nas fases pré-embarque e pós-embarque; b) imagem implícita ruim de produtos provindos do país sede, a qual é atendida pela política de inovação em geral que busca adaptar os produtos ao padrão internacional de qualidade e pela política de promoção comercial que busca promover não só os produtos brasileiros, mas a marca Brasil; c) muitos procedimentos de aduana e alto nível de burocracia, o qual é ainda grande problema no Brasil, mas é atendido pela DSE que facilita e simplifica todo este processo burocrático; e, d) dificuldade e lentidão no pagamento de mercadorias exportadas, o qual é atendido pelos ACCs e ACEs no adiantamento dos recursos em moeda nacional de exportação a ser realizada no futuro ou pela transferência de direitos de venda ao banco operador, respectivamente.

A atuação das agências é ainda mais incisiva no que tange os obstáculos ligados à firma, por serem majoritariamente fatores passíveis de serem incentivados ou apoiados por políticas públicas. Dentre estes entraves atendidos estão: a) aumento da complexidade de gerenciamento da empresa quando há exportações, apoiado por todas as políticas em geral frente à busca de facilitação do processo e pela política de capacitação especificamente por meio dos treinamentos e cursos disponibilizados por diversas instituições para a melhoria técnico-gerencial; b) baixo comprometimento da diretoria, de recursos e da firma com a exportação, atendida pelas políticas de disseminação da informação e capacitação que visam espalhar a cultura exportadora e a realização desta atividade de forma permanente; c) baixo nível de competitividade da firma, apoiado pelas políticas de inovação por meio dos diversos programas e pela diretriz geral de incentivo à atuação de MPEs em redes de tipo APL; d) desconhecimento de incentivos, instituições de auxílio, potenciais mercados e práticas

comerciais internacionais, atendido pela política de disseminação da informação como um todo; e) pouca disponibilidade de capital para financiar a expansão das exportações, atendida pelas ações da política de crédito e financiamento; f) pouca experiência internacional da firma e de seus dirigentes, apoiada pela política de capacitação e informação de forma geral e especificamente pelo programa Missão Cultura Exportadora da APEX, que leva exportadores potenciais ou iniciantes ao exterior para que aprendam a melhor maneira de atuação; g) pouca disponibilidade de recursos humanos especializados e como um todo, atendido por meio de todas as políticas que buscam facilitar, auxiliar e assessorar as MPEs nessa atividade; e, h) pouco acesso a informações, atendido por todas as ações e mecanismos da política de disseminação da informação.

Ainda sob estes obstáculos internos à firma, Leonidou (2004, *apud* HERRERA, 2010) traz entraves que também são atendidos pelas políticas brasileiras, os quais se destacam: a) problemas com dados de mercados internacionais e identificação de oportunidades de negócio no estrangeiro, atendido pela política de disseminação da informação e mais especificamente pelo programa Radar Comercial do MDIC, que fornece diversos dados sobre mercados potenciais; b) falta de habilidade para contatar clientes no exterior, atendido pela política de capacitação de forma mais permanente e pelas ações/mecanismos da política de promoção comercial, tais como os SECOMs, Vitrine do Exportador, etc.; c) desenvolvimento de novos produtos para mercado externo ou adaptação destes, atendido pela política de inovação como um todo e mais especificamente pela ação do Progex que se volta para este sentido; d) oferecimento de preços satisfatórios aos clientes, apoiado pela política de incentivos fiscais que leva à redução de custos e principalmente pelas desonerações de ICMS e IPI aos produtos a serem exportados por não optantes do SIMPLES e o próprio SIMPLES para os que por ele optaram; e) complexidade de distribuição, atendida pela política de promoção comercial que fornece meios para a realização da distribuição e pela política de apoio logístico via Exporta Fácil, isentando a empresa da realização deste processo; e, f) custos excessivos de transporte e seguro, os quais podem ser evitados pela política de apoio logístico também pelo programa Exporta Fácil da ECT e pelos Portos Secos que interiorizam o despacho aduaneiro evitando o custo com o transporte interno, o qual no Brasil envolve altos custos.

Observado tais ações políticas que atendem a dificuldades gerais na atividade da exportação, observa-se também que as dificuldades específicas inerentes às MPEs levantadas pelos autores anteriormente citados no capítulo 2 receberam atenção no período de análise deste trabalho. Baixo acesso às informações (mercadológicas, tecnológicas, etc.), acesso ao crédito menos favorável e capacitação empresarial pouco especializada são entraves atendidos

pelas políticas, como visto anteriormente neste capítulo. Ainda, a distribuição geográfica de polos produtivos é atendida pela política de apoio logístico e em menor grau pela busca da aplicação descentralizada de políticas como a de crédito; e, o medo de depender de outras empresas e instituições é atendido pelo estímulo à atuação em redes previsto nos Planos Plurianuais e em programas que buscam esse tipo de atuação em APLs.

Apresentada as diretrizes e ações políticas que visam à superação dos entraves para a exportação e problemas estruturais de MPEs, passa-se agora à análise das políticas de forma crítica. Esta análise é feita com base no que os autores trazidos no capítulo 2 julgam como correta a aplicação de políticas para a exportação das MPEs, ou seja, se há a atenção e adaptação das políticas às características regionais e setoriais; se há a contemplação das redes ao invés do indivíduo nas políticas; se há o estímulo à ação conjunta e ao entrosamento em formatos de redes; e, por fim, se as políticas brasileiras de apoio se encontram na via superior, para serem mais efetivas e sustentáveis, ou na inferior, resolvendo apenas temporariamente os problemas.

Rovere (1999) traz que as políticas públicas devem se atentar e adaptar-se às necessidades específicas advindas de diferentes regiões e setores caracteristicamente, ou seja, que as políticas públicas dirigidas às MPEs devem possuir uma personalização para atender às mais distintas características das empresas conglomeradas nesse porte. Frente a isso, observa-se que em todas as políticas de apoio à internacionalização houve a atenção e adaptação das políticas às características regionais e setoriais, personalizando o atendimento às demandas destas distintas MPEs. Isto porque se observa na atuação dessas políticas, ações derivadas de instituições com foco de atuação em regiões determinadas (tais como SUFRAMA, Banco do Amazônia e Banco do Nordeste do Brasil) e, também, ações segmentadas por setores promovidas em diversas instituições (tais como MDIC, APEX e INMETRO). Ainda, vale mostrar que essa característica é notada principalmente na política: a) de crédito e financiamento com a utilização de ações/mecanismos como o Cresce Nordeste Exportação do Banco do Nordeste e o FNO do Banco da Amazônia; b) de incentivos fiscais com a ação PEXPAM da SUFRAMA; c) de promoção comercial como um todo, principalmente nas ações PSI da Apex e Inserção Internacional Competitiva da SUFRAMA; d) de capacitação com a ação Capacitação em Cultura Exportadora do MDIC em parceria com a SUFRAMA e Aprendendo a Exportar do MDIC; e, e) de disseminação da informação com as ações Radar Comercial do MDIC, Calendário de Feiras do MDIC em parceria com o MRE, Alerta Exportador do INMETRO e Estudos e publicações de diversas instituições.

A necessidade das políticas contemplarem as redes ao invés do indivíduo, por sua vez,

é trazida por Lemos (1999), uma vez que atuando em redes as MPEs sobrevivem mais facilmente e ao mesmo tempo conseguem trazer retornos mais consideráveis ao Estado via emprego, renda, divisas e, principalmente, desenvolvimento local. Contudo, nota-se que as políticas de apoio como um todo não contemplam as redes ao invés do indivíduo no período analisado. Isto, porque fica claro nas descrições das ações políticas a primazia existente na atenção ao indivíduo, não havendo majoritariamente ações incentivando e apoiando redes de MPEs. Apesar disto, vale ressaltar que há no período o início da atenção a esse tipo de atuação com o enfoque nos APLs trazido pelo Plano Plurianual 2004-2007 e, posteriormente, pelos seus sucessores. Este enfoque gerou ações que buscam contemplar as redes ao invés do indivíduo, tais como: a) BNDES Estados da política de crédito e financiamento que fornece apoio não reembolsável a APLs de baixa renda; b) Progex da política de inovação que prioriza o atendimento às MPEs organizadas em redes; c) PEIEx também da política de inovação que promove inovação e cooperação entre empresas de APLs e instituições de apoio, buscando também a inclusão de empresas nesses arranjos; d) Vitrine APL da política de promoção comercial que disponibiliza espaço para a divulgação dos produtos do APL; e, e) PSI também da política de promoção comercial que distinguindo o apoio em setores promove projetos por grupos de empresas organizadas em espécie de redes.

No mesmo caminho da atuação em rede, Dall'Acqua (2003) traz que as políticas devem estimular a ação conjunta e o entrosamento das redes. Porém, nota-se novamente que a atenção das políticas a essa necessidade é superficial. Isto porque, como dito sobre o segundo aspecto, não há considerável estímulo e apoio nas políticas à atuação em redes. A busca pelo entrosamento cooperativo nas redes é inexistente e apresenta-se nas políticas deste período apenas um ensaio a atuação privilegiando e estimulando as redes. Isto é notável de forma geral nos Planos Plurianuais, e nas dispersas ações que caminham neste sentido a qual vale destacar a PEIEx, uma vez que é a ação que mais se aproxima do estímulo à atuação em redes. Vale destacar, porém, que, como observa Winter (*apud* ROVERE, 1999), o sucesso das MPEs é proporcional ao grau de inserção em sistemas institucionais de apoio e, assim, a falta de mais ações nesse sentido prejudica muito a efetividade das políticas que buscam o incremento das exportações das MPEs e o potencial de retorno das MPEs ao Estado via divisas, renda, emprego e desenvolvimento local.

Por fim, Sengerberger e Pike (1999) trazem a via inferior e superior como tipos de apoio utilizado nas políticas públicas, sendo que a inferior possui caráter mais momentâneo por priorizar a redução de custos e a superior possui caráter mais sustentável por priorizar a inovação, assim sendo a mais recomendada. No caso brasileiro, dentro do período de 2002-

2012, nota-se que as políticas de apoio se caracterizam em ambas as vias. Isto, porque o conjunto geral brasileiro de apoio à internacionalização via exportação das MPEs faz uso da via inferior por meio, principalmente, da política de incentivos fiscais; porém há também a utilização, inclusive com maior destaque, da via superior por meio, principalmente, da política de inovação e capacitação, e frente ao grande protagonismo da diferenciação e inovação nos Planos Plurianuais brasileiros e, conseqüentemente, nas ações e mecanismos das políticas de apoio como um todo.

5.3 EFETIVIDADE MINIMIZADA E SEUS DETERMINANTES

Desta forma, apresentado resultados quantitativos negativos e a correspondência entre oferta das políticas e demandas das MPEs majoritariamente positivos, constata-se que as políticas de apoio apresentam no período de 2002-2012 uma efetividade minimizada. O Estado logístico, promotor e regulador do desenvolvimento, em busca do emprego, renda, bem-estar do consumidor, desenvolvimento local, divisas, maior inserção externa e liderança mundial, promoveu o apoio à internacionalização via exportação das MPEs com políticas que atenderam grande parte das demandas das MPEs para essa atividade, contudo o cenário negativo quantitativo apresenta indícios de falta de efetividade, tornando esta minimizada.

Compreende-se, assim, que essa minimização da efetividade não advém principalmente do que é ofertado pelas políticas, mas sim de um fator distinto. Isto é dito, pois, ainda que se possa sempre melhorar, há nas políticas suficiente apoio para um resultado melhor do que o apresentado.

Dito isso, pode-se apontar como possíveis fatores determinantes da efetividade minimizada os aspectos ligados: ao sistema internacional, à expansão do mercado nacional, à cultura do empresariado brasileiro, ao desconhecimento dessas ações políticas e à execução dessas políticas. A causa da efetividade minimizada pode ser um conglomerado de todos estes, porém há de analisá-los mais apropriadamente.

Durante o período 2002-2012 houve sim problemas na economia internacional, com a grande crise de 2008 que afetou grande parte do mundo, porém o Brasil foi, reconhecidamente, um dos países que mais souberam lidar com isso. Além disso, o panorama das Grandes empresas nesse período demonstra que o impacto desta crise ocorre principalmente no ano de 2009 e que após há cenário de recuperação das exportações. É verdade que Grandes empresas e MPEs são distintas em suas estruturas, mas em uma visão

geral, levando-se em conta o cenário desfavorável às exportações das MPEs já existente antes mesmo de 2008, essa crise internacional não aparenta ser o determinante da minimização da efetividade das políticas no período.

O Brasil, porém, escapou dos efeitos mais graves da crise graças à expansão do mercado nacional observado em todo o período. Isto pode ter levado o empresariado brasileiro, frente ao cenário internacional em crise e visando lucros potenciais internos, a deixar de exportar para atender ao mercado interno. Contudo, a maioria das políticas de apoio age na difusão da cultura exportadora de forma a tornar essa atividade permanente nas MPEs e, assim, a expansão do mercado nacional e a cultura do empresariado brasileiro podem ser vistos como características de não efetividade das políticas e não simplesmente de minimização dos resultados.

O escasso número de recursos humanos e tempo das MPEs torna difícil o acesso a todos os tipos de informações, inclusive sobre o apoio existente. Porém, justamente por isso, há a política de disseminação da informação e se a informação sobre o apoio existente não chega às MPEs, percebe-se uma inefetividade da política e não simplesmente a minimização dos seus resultados. De qualquer modo, vale ressaltar que este trabalho não possui o intuito e o embasamento necessário para analisar esse possível determinante e, assim, passa-se ao seguinte.

Se a formulação das políticas de apoio contemplaram diversos aspectos demandados pelas MPEs, mas os números da participação das MPEs na exportação brasileira se apresentam em um panorama negativo, há chance de o problema estar na execução dessas políticas. Este problema pode estar no acesso dificultado às políticas ou na implementação e coordenação das agências. Quanto ao primeiro não há aqui embasamento necessário para analisá-lo, porém quanto ao segundo sim.

A gerência das políticas de apoio, como se pôde observar neste trabalho, inicia com a formulação dos Planos Plurianuais que serve como orientador do restante das políticas. A partir deste momento, todos os órgãos podem enviar propostas de ações/mecanismos a serem contemplados com recursos durante o período de execução do respectivo Plano Plurianual. Isto quer dizer que há, como observado na descrição das ações políticas, uma gerência fragmentada da mesma e, também, a possibilidade de ações sem continuação ao se mudar o Plano Plurianual, prejudicando o apoio estatal que deve ser contínuo para produzir efeitos.

A gerência fragmentada leva à proposição de diversas ações que podem, por vezes, se sobreporem a outra similar e produzirem um efeito de duplicidade. Esta, por sua vez, acarreta no uso de recursos humanos e financeiros que poderiam estar sendo usados em uma única

ação ou em uma ação distinta, potencializando o fomento à exportação das MPEs. Ainda, esta gerência fragmentada é feita sem um coordenador central, como se observou nos responsáveis pelas ações, o que leva a uma difícil coordenação e comunicação.

Dessa forma, amparado pelas informações que esse trabalho fornece, chega-se a ideia de que um determinante da efetividade minimizada quanto à internacionalização de MPEs brasileiras é a gerência fragmentada das políticas sem um coordenador central e, conseqüentemente, sem a coordenação e comunicação necessária entre as ações. Tal fato apoia-se ainda no fato de que o acesso a uma única política não significa para as MPEs a capacidade de se internacionalizar via exportação e, assim, torna-se necessário atender às demandas das MPEs e facilitar o acesso a todas as políticas de apoio que se mostrem necessárias à especificidade de cada MPE para que, enfim, haja a superação dos entraves à realização da internacionalização via exportação.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho se propôs a analisar a efetividade das políticas brasileiras de apoio à internacionalização via exportação das MPEs no período compreendido entre 2002 e 2012, de modo a identificar se a proposição de políticas e gerência fragmentada das mesmas se mostra eficaz. O uso da metodologia quantitativa e qualitativa proposta mostraram cenários distintos, sendo um negativo e outro majoritariamente positivo, respectivamente. Estes, por sua vez, orientam para que a análise indique no período de pesquisa uma efetividade minimizada nas políticas de apoio quanto aos resultados obtidos, e identifique que a gestão fragmentada sem um coordenador central se mostra ineficaz, à medida que esta não apresenta necessária continuidade, coordenação e comunicação entre as ações e mecanismos das políticas. Tal constatação, observada na análise, validou a hipótese inicial do trabalho de que a fragmentação das ações políticas entre diversos Ministérios e agências sem a comunicação necessária entre eles teria minimizado a efetividade das políticas de internacionalização das MPEs entre os anos de 2002 e 2012.

As políticas de apoio à internacionalização das MPEs no período 2002-2012 e as principais ações e mecanismos promovidos dentro dessas foram apresentadas no capítulo 3. Neste realizou-se a descrição das políticas de apoio às MPEs, sendo essas as de: crédito e financiamento, inovação, incentivos fiscais, apoio logístico, promoção comercial, disseminação da informação, capacitação e internacionalização “*strictu sensu*”. Vale notar que nesta descrição se observou que as políticas são embasadas principalmente nas diretrizes firmadas nos Planos Plurianuais e que várias ações atendem à superação dos obstáculos às exportações das MPEs, mostrando-se um cenário positivo, como um todo.

Na busca por compreender as dificuldades enfrentadas pelas MPEs no processo de internacionalização observou-se a necessidade de que os instrumentos políticos voltassem seus estímulos: às redes, ao atendimento a especificidades setoriais e regionais, às melhorias no acesso a informações e créditos, à disponibilização de capacitação empresarial e a outros ligados à firma, a fatores ambientais, etc..

Quando se avaliou os resultados quantitativos da participação das MPEs na exportação brasileira no período de 2002 a 2012, com base nos dados fornecidos pelo MDIC, identificou-se um panorama negativo na participação das MPEs nas exportações brasileiras; permitindo a detecção de pouca efetividade das políticas de apoio, a qual levou à chamada efetividade minimizada dos resultados frente às ações políticas que contemplam as demandas das MPEs.

E atribuiu-se a efetividade minimizada dos resultados na internacionalização das

MPEs à gerência fragmentada, sem a necessária coordenação e comunicação entre os gestores das ações, ou seja, as instituições e agências promotoras das políticas de apoio as MPEs. Logo, podem-se propor algumas alternativas que possam trazer melhorias às políticas de apoio. Torna-se imperativo que haja um órgão gestor que incorpore a coordenação das agências de apoio às MPEs, que garanta continuidade das ações em todos os Planos Plurianuais, que coordene e supervisione todas estas atividades e promova a interação e comunicação entre os executores dessas ações.

Neste sentido, vale ressaltar a criação pós-período de análise, em 2013, da Secretaria da Micro e Pequena Empresa vinculada à Presidência da República, a qual surge com o intuito de coordenação, articulação, supervisão e auxílio à formulação de ações que competem a área das MPEs. Espera-se, assim, que esta Secretaria da MPE possa cumprir sua função e melhorar o cenário de internacionalização via exportações desse porte de empresa.

Propõe-se maior intensidade no estímulo à atuação das MPEs em redes, que apesar de existente, ainda encontra-se muito aquém do necessário, já que essa configuração de atuação das MPEs determina em grande medida o sucesso das MPEs e, também, a capacidade de retribuir ao Estado renda, emprego, desenvolvimento local, divisas e inserção internacional, pela possibilidade de vantagens sistêmicas.

Por fim, vale ressaltar algumas limitações deste trabalho e sugestões para trabalhos posteriores. Destacam-se como limitações deste trabalho: a) a interpretação de Planos Plurianuais e políticas industriais como forma de compreender e descrever as políticas de apoio às MPEs, já que não há de fato uma política explícita voltada a cada área e às MPEs, o que pode ter levado a uma descrição não tão minuciosa e acertada de instrumentos políticos que fossem específicos as MPEs mas que abarcam empresas de todos os portes; b) a análise das principais ações políticas com base em termos de referências do MDIC, deixando de lado outras ações que poderiam auxiliar na maior compreensão de existências de duplicidade de ações, etc.; c) a existência de dois panoramas possíveis, com base nos dados que contabilizam ou não as exportações via DSE, sendo que para um primeiro panorama há a disponibilização de todos os dados, porém para o segundo só há a correção no número de empresas exportadoras, o que dificulta a análise do que realmente ocorreu no período quantitativamente, impedindo maior rigor metodológico no uso das estatísticas oficiais do Estado; d) a ausência de dados que apresentem em todos os anos a volatilidade da participação das MPEs, tais como ascensão de porte, desistências, estreantes, etc., o que dificulta a compreensão do quão preocupante são ou não os resultados numéricos apresentados; e, e) enfoque da análise na gerência das políticas de apoio, sem haver o

embasamento necessário para analisar o papel que o sistema internacional, a expansão do mercado nacional, a cultura do empresariado brasileiro, o desconhecimento dessas ações políticas e a execução dessas políticas tiveram na minimização da efetividade.

Esta última limitação se impôs nos limites dos objetivos traçados para execução deste trabalho e pelo próprio tempo disponível para sua realização, e pode figurar como sugestão para futuras pesquisas. Assim, pode-se em pesquisas posteriores observar minuciosamente: a) o sistema internacional no período, de forma a observar se realmente não há grande influência deste na baixa participação das MPEs na exportação brasileira; b) o mercado nacional internamente, observando se há o desinteresse na atividade externa frente a grande demanda interna; c) a cultura do empresariado brasileiro, analisando se há aspectos de empreendedores por sobrevivência, empresas como extensão da família, entre outros que afetem a cultura exportadora e, conseqüentemente, a participação das MPEs na exportação; d) o desconhecimento das ações políticas, identificando mais especificamente se a disseminação da informação se mostra efetiva e, assim, quantificar números de MPEs que possuem conhecimento sobre as ações e mecanismos de apoio vinculados às políticas; e, e) a execução de fato dessas políticas, analisando como se dá o acesso às ações e mecanismos das políticas, se este é facilitado e alcançável pelas MPEs, por exemplo.

Todas estas sugestões convergem na observação da participação das MPEs na exportação e fazem-se necessárias para compreender o grau de influência que cada um destes aspectos exerce sobre a efetividade das políticas de apoio à internacionalização via exportação das MPEs no período de 2002 a 2012, para, por fim, propor melhorias.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APRENDENDO A EXPORTAR. **Internacionalização:** exportação direta e indireta. 2014. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/sistemas_web/aprendex/cooperativismo/index/conteudo/id/294>. Acesso em: 03 jun. 2014.

ARROYO, M.. Mercosul: Discurso de uma nova dimensão do território que encobre antigas falácias. In: SANTOS, M. (org); SOUZA, M. A. (org); SILVEIRA, L.; **Território: Globalização e fragmentação**. São Paulo: Editora Hucitec, 2002.

BATISTA, P. N.. O Consenso de Washington: A visão neoliberal dos problemas latino-americanos. In: LIMA SOBRINHO, B. et. al.. **Em Defesa do Interesse Nacional: Desinformação e Alienação do Patrimônio Público**, São Paulo: Paz e Terra, 1994.

BECATTINI, G.. Os distritos industriais na Itália. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos: o caso da terceira Itália**. Rio de Janeiro: Editora DP&A, 1999.

BNDES. **Porte de empresa**. Brasília, 2014. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html>. Acesso em: 18 jun. 2014.

BRASIL. **Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior**. 2003. Disponível em: <<http://www.inovacao.unicamp.br/politicact/diretrizes-pi-031212.pdf>>. Acesso em: 16 jun. 2014.

BRASIL, Ministério da Administração e Reforma do Estado (MARE). **Plano Diretor da Reforma do Aparelho de Estado**. Brasília, 1995. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br/Documents/MARE/PlanoDiretor/planodiretor.pdf>>. Acesso em: 28 mai. 2014.

BRASIL, Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT). **Ciência, Tecnologia e Inovação para o Desenvolvimento Nacional: Plano de Ação 2007-2010**. Disponível em: <http://www.mct.gov.br/upd_blob/0021/21439.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2014.

BRASIL, Ministério das Relações Exteriores (MRE). **Exportação: passo a passo**. Brasília, 2011. Disponível em: <<http://www.brasilglobalnet.gov.br/ARQUIVOS/Publicacoes/Manuais/PUBExportPassoPasso2012.pdf>>. Acesso em: 03 jun. 2014.

BRASIL, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). **Brasil: Mapa Institucional dos APLs. GTP-APL e IPEA**, 2014b. Disponível em: <http://desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1222458045.ppt>. Acesso em: 18 jun. 2014.

_____. **Exportações por porte de empresa**. 2002-2012. Disponível em: <<http://www.mdic.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4222&refr=608>>. Acesso em: 7 abr. 2014.

_____. **Instrumentos das Instituições do GTP APL**. Brasília, 2014a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1293797834.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2014.

_____. **Mecanismos de apoio às exportações de bens e serviços pelas Micro e Pequenas Empresas brasileiras**. Brasília, 2010. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1292325675.pdf>. Acesso em: 11 jun. 2014.

BRASIL. **Plano Brasil Maior 2011/2014**. Disponível em: <http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/wp-content/uploads/cartilha_brasilmaior.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2014.

_____. **Plano Plurianual 2000-2003 “Avança, Brasil”**. Rio de Janeiro, 2008. Disponível em: <<http://static.scielo.org/scielobooks/62rp6/pdf/cardoso-9788599662687.pdf>>. Acesso em: 16 jun. 2014.

_____. **Plano Plurianual 2004-2007 “Brasil de todos”**. Brasília, 2003. Disponível em: <<http://www12.senado.gov.br/orcamento/documentos/ppa/2004/elaboracao/projeto-de-lei/410-ppa-mensagem-presidencial-pdf/view>>. Acesso em: 16 jun. 2014.

_____. **Plano Plurianual 2008-2011 “Desenvolvimento com inclusão social e educação de qualidade”**. Brasília, 2007. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/plano_plurianual/PPA/081015_PPA_2008_mesPres.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2014.

_____. **Plano Plurianual 2012-2015 “Mais Brasil, mais desenvolvimento, mais igualdade, mais participação”**. Brasília, 2011. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/spi/PPA/2012/mensagem_presidencial_ppa.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2014.

_____. **Política de Desenvolvimento Produtivo**. Disponível em: <http://www.pdp.gov.br/Documents/conheca_pdp/Livreto%20da%20PDP%20Original%20>

%20Portugu%C3%AAs.pdf>. Acesso em: 16 jun. 2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C.. **O novo desenvolvimentismo e a ortodoxia convencional**. São Paulo em Perspectiva, v.20, n.3, p.5-24, jul./set. 2006. Disponível em: <https://www.seade.gov.br/produtos/spp/v20n03/v20n03_01.pdf>. Acesso em: 28 mai. 2014.

_____. **A reforma do Estado dos anos 90: lógica e mecanismos de controle**. Cadernos MARE da Reforma do Estado. Caderno 1. Brasília, 1997. Disponível em: <http://www.planejamento.gov.br/secretarias/upload/Arquivos/publicacao/seges/PUB_Seges_Mare_caderno01.PDF>. Acesso em: 28 mai. 2014.

CAVALCANTE, P. L.. **O Plano Plurianual: resultados da mais recente reforma do Planejamento e Orçamento no Brasil**. Revista do Serviço Público, vol. 58, n.2 – Abr/Jun 2007, Brasília. Disponível em: <http://www.enap.gov.br/index.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=2506>. Acesso em: 16 jun. 2014.

CARNEIRO, R.. **A globalização financeira: origem, dinâmica e perspectivas**. Texto para Discussão. IE/UNICAMP n.90, out. 1999. Disponível em: <https://www.google.com.br/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=8&cad=rja&sqi=2&ved=0CEwQFjAH&url=http%3A%2F%2Fwww.eco.unicamp.br%2Fdocprod%2Fdownarq.php%3Fid%3D1720%26tp%3Da&ei=xVvgUvvjNuvMsQSN_YCoBA&usg=AFQjCNHnmyY0zTScpiZ6pE98XrWSh-8RAQ&bvm=bv.59568121,d.eW0>. Acesso em: 22 jan. 2014.

CERVO, A. L.; BUENO, C.. **História da política exterior do Brasil**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2002.

CERVO, A. L.. **Política Exterior e relações internacionais do Brasil: enfoque paradigmático**. Revista Brasileira de Política internacional, vol.46, n.2, 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292003000200001&script=sci_abstract>. Acesso em: 22 jan. 2014.

_____. **Inserção Internacional: formação dos conceitos brasileiros**. São Paulo: Editora Saraiva, 2008.

CORÒ, G. Logística, economia global e desafios para o Made in Italy. In: MONIÉ, F.; SILVA, G. **A mobilização produtiva dos territórios: instituições e logística do desenvolvimento local**. Rio de Janeiro: Editora DP&A, 2003.

DALL'ACQUA, C. T. B.. **Competitividade e Participação: cadeias produtivas e a definição dos espaços geoeconômico, global e local**. São Paulo: Editora Annablume, 2003.

DAL-SOTO, F.. **O processo de internacionalização de empresas brasileiras do setor de componentes para couro, calçados e artefatos.** Workshop sobre internacionalização de Empresas. 2008. Disponível em: <http://www.unicruz.edu.br/site/cursos/administracao/downloads/28-05-2008/artigo_fabio.pdf>. Acesso em: 03 jun. 2014.

FERNANDEZ, O. S. L.. **Reflexões sobre tecnologia, inovação, informação e globalização.** Dossiê CEBRI, vol. 1, ano 6, 2007. Disponível em: <<http://www.eco.unicamp.br/docprod/downarq.php?id=1720&tp=a>>. Acesso em: 22 jan. 2014.

FUNDAÇÃO DOM CABRAL. **Pesquisa sobre a internacionalização da empresa brasileira.** Sumário Executivo. 2002. Disponível em: <<http://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa%202002/Pesquisa%20sobre%20a%20Internacionaliza%C3%A7%C3%A3o%20da%20Empresa%20Brasileira%20Sum%C3%A1rio%20Executivo.pdf>>. Acesso em: 03 jun. 2014.

HERRERA, W. R. S.. **O desafio exportador:** dificuldades de inserção de micros e pequenas empresas porto-alegrenses no comércio internacional. Porto Alegre: Monografia UFRGS, 2010. Disponível em: <<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/29750/000779057.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 23 jan. 2014.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC). **How do economies define Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs)?** 2010. Disponível em: <<http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/624b8f804a17abc5b4acfd5d29332b51/MSME-CI-Note.pdf?MOD=AJPERES>>. Acesso em: 01 jun. 2014.

LA ROVERE, R. L.. As Pequenas e Médias Empresas na Economia do Conhecimento: implicações para políticas de inovação. In: LASTRES, H.; ALBAGLI, S.. **Informação e globalização na era do conhecimento.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999.

LASTRES, H. et al.. **Globalização e inovação localizada.** Nota Técnica 01/98. IE-UFRJ. Rio de Janeiro, 1998. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/P1/texto/NT01.PDF>>. Acesso em: 20 fev. 2014.

LEMONS, C.. Inovação na era do conhecimento. In: LASTRES, H.; ALBAGLI, S.. **Informação e globalização na era do conhecimento.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 1999.

LIMA, G. B.. **Consórcios de Exportação no Brasil: um estudo multicascos**. Dissertação de Mestrado em Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-30012007-190423/pt-br.php>>. Acesso em: 03 jun. 2014.

MENEZES, N. B.. **A política governamental brasileira de incentivo à internacionalização de empresas (1997-2005)**. Anais do Seminário Brasileiro de Estudos Estratégicos Internacionais: Integração Regional e Cooperação Sul-Sul no Século XXI, p. 491-507. Porto Alegre, 2012. Disponível em: <<http://www.ufrgs.br/sebreei/2012/wp-content/uploads/2013/01/Nadia-B-Menezes.pdf>>. Acesso em: 18 jun. 2014.

OBSERVATÓRIO INTERNACIONAL DO SEBRAE. **Países: contexto dos pequenos negócios no país**. Disponível em: <<http://ois.sebrae.com.br/>>. Acesso em: 23 jan. 2014.

OLIVEIRA, T. E.. **Valores determinantes da internacionalização de redes de organizações: mitos e verdades**. Dissertação de Mestrado em Administração pela Universidade Municipal de São Caetano do Sul. São Caetano do Sul, 2010. Disponível em: <http://www.uscs.edu.br/posstricto/administracao/dissertacoes/2010/pdf/thais_ettinger_oliveira.pdf>. Acesso em: 03 jun. 2014.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (OCDE). **Glossary of statistical terms: small and medium-sized enterprises (SMES)**. Disponível em: <<http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=3123>>. Acesso em: 01 jun. 2014.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa SRF nº 155, de 22 de dezembro de 1999**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/ins/Ant2001/1999/in15599.htm>>. Acesso em: 24 jun. 2014.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa SRF nº 611, de 20 de janeiro de 2006**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2006/in6112006.htm>>. Acesso em: 24 jun. 2014.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Instrução Normativa SRF nº 846, de 12 de maio de 2008**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Ins/2008/in8462008.htm>>. Acesso em: 24 jun. 2014.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Locais/Recintos Aduaneiros: Portos Secos**. 2014.

Disponível em:
<<http://www.receita.fazenda.gov.br/Aduana/LocaisRecintosAduaneiros/PortosSecos/Default.htm>>. Acesso em: 13 jun. 2014.

RUIZ, F. M.. **Exportações brasileiras:** fatores explicativos da participação das Micro e Pequenas Empresas (MPE). Dissertação de Mestrado em Administração pela Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2005. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-24022006-123145/pt-br.php>>. Acesso em: 01 dez. 2013.

SENGERBERGER, W.; PIKE, F.. Distritos industriais e recuperação econômica local: questões de pesquisa e de política. In: COCCO, G.; URANI, A.; GALVÃO, A. P. **Empresários e empregos nos novos territórios produtivos:** o caso da terceira Itália. Rio de Janeiro: Editora DP&A, 1999.

SZAPIRO, M; ANDRADE, M.. **Internacionalização de Arranjos e Sistemas de MPME.** IE-UFRJ. Rio de Janeiro, 2001. Disponível em: <<http://www.ie.ufrj.br/redesist/NTF1/NT%2008%20-%20Internacionalizacao.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2014.