

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

GUILHERME DALLA PORTA DOS SANTOS

**A PARTICIPAÇÃO DO BNDES JUNTO ÀS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS ENTRE 2002-2013**

Porto Alegre

2015

GUILHERME DALLA PORTA DOS SANTOS

**A PARTICIPAÇÃO DO BNDES JUNTO ÀS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS ENTRE 2002-2013**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Orientadora: Prof^ª. Dra. Jacqueline A. Haffner

Porto Alegre

2015

CIP - Catalogação na Publicação

Santos, Guilherme

A participação do BNDES junto às micro, pequenas e médias empresas entre 2002-2013 / Guilherme Santos.

-- 2015.

84 f.

Orientadora: Jacqueline Haffner.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Relações
Internacionais, Porto Alegre, BR-RS, 2015.

1. Apoio financeiro. 2. micro, pequenas e médias
empresas. 3. BNDES. I. Haffner, Jacqueline, orient.
II. Título.

Elaborada pelo Sistema de Geração Automática de Ficha Catalográfica da UFRGS com os dados fornecidos pelo(a) autor(a).

GUILHERME DALLA PORTA DOS SANTOS

**A PARTICIPAÇÃO DO BNDES JUNTO ÀS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS ENTRE 2002-2013**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Relações Internacionais de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Relações Internacionais.

Aprovado em: Porto Alegre, 09 dezembro de 2015.

BANCA EXAMINADORA:

Profª. Dra. Jacqueline Angelica Hernandez Haffner – Orientadora
UFRGS

Prof. Dr. Pedro Cezar Dutra Fonseca
UFRGS

Robson Coelho Cardoch Valdez
FEE

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, aos meus pais, Carlos e Beatriz, e minha avó, Amélia, pelo apoio fundamental ao longo dos anos vivenciados na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. À minha namorada, Bianca Cesconetto, pelos anos de companhia e apoio desde meu ingresso na universidade. Aos amigos e colegas, Rafael Folmann e Mateus Forgiarini, pelos memoráveis momentos compartilhados neste período acadêmico. À minha orientadora, Jacqueline Haffner, a qual demonstrou o mais profundo interesse e prontidão em auxiliar-me sempre que necessário durante todo o desenvolvimento desta monografia. À UFRGS por disponibilizar um dos melhores e mais conceituados cursos de Relações Internacionais do Brasil. A todos que participaram dessa jornada: o meu muito obrigado.

RESUMO

Esta monografia analisa a evolução da relação, através de desembolsos financeiros, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) com as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) brasileiras, de 2002 a 2013. O enfoque dessa análise paira sobre os possíveis resultados, advindos de concessões financeiras, contidos na participação dessas empresas nas exportações brasileiras. Para tanto foram utilizados diversos indicadores presentes nos bancos de dados de órgãos governamentais brasileiros e em outros órgãos de pesquisa. A relevância desse trabalho justifica-se na grande participação no número de empresas de porte reduzido nas exportações, em sua forte presença na economia brasileira e no crescente fluxo de recursos financeiros por elas recebido. Além de uma revisão teórica quanto às proposições de diversos autores da área de promoção de exportações através da cooperação entre os setores governamental e privado, foi traçada a evolução histórica do BNDES junto às MPMEs. Os resultados obtidos a partir da análise dos dados fornecem um panorama da atual situação de tais empresas no cenário nacional, particularmente na pauta de exportações brasileira. No qual a utilização dos recursos do BNDES é majoritariamente interna e apenas uma pequena parcela é utilizada para financiar exportações, constituindo, desta forma, um potencial exportador pouco explorado nas MPMEs.

Palavras-chave: BNDES; MPMEs; Financiamento de exportações.

ABSTRACT

This paper analyzes the evolution of the relationship, through financial concessions, between the National Bank for Economic and Social Development (BNDES) and the Brazilian micro, small and medium enterprises (MSMEs), from 2002 to 2013. The focus of this analysis hovers over the possible results, arising from financial concessions, contained in the participation of these companies in Brazilian exports. With that intent, several indicators, from the database of Brazilian government agencies and other research institutions, were used. The relevance of this study justifies itself in the large stake in the number of small-sized companies in exports, in its strong presence in the Brazilian economy and in the increasing flow of funds received by them. In addition to a literature review regarding the proposals of several authors of the export promotion area through the cooperation between the government and private sectors, it was traced the historical evolution of BNDES concerning MSMEs. The results from the analysis of data provide an overview of the actual situation of these companies within the national scenario, particularly in the set of overall Brazilian exports. In which the use of the financial resources from BNDES is mostly domestic, and only a small portion is used to finance exports, constituting thus an export potential little explored in MSMEs.

Keywords: BNDES; MSMEs; Export financing.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 -	Evolução desembolsos BNDES Mercado de Capitais para MPMEs.....	46
Gráfico 2 -	Evolução desembolsos BNDES Não reembolsável para MPMEs.....	48
Gráfico 3 -	Evolução desembolsos BNDES Automático direcionados para MPMEs.....	50
Gráfico 4 -	Evolução desembolsos BNDES Finame direcionados para MPMEs.....	51
Gráfico 5 -	Evolução desembolsos BNDES Finame Agrícola para MPMEs.....	53
Gráfico 6 -	Evolução desembolsos BNDES Finame Leasing para MPMEs.....	54
Gráfico 7 -	Evolução desembolsos Cartão BNDES.....	55
Gráfico 8 -	Evolução desembolsos diretos e indiretos BNDES Finem.....	57
Gráfico 9 -	Evolução desembolsos diretos e indiretos BNDES Exim.....	60
Gráfico 10 -	PIB brasileiro x exportações brasileiras.....	62
Gráfico 11 -	Evolução desembolsos do BNDES para MPMEs (2002-2013).....	63
Gráfico 12 -	Média de desembolsos correspondente por setor 2005-2013.....	66
Gráfico 13 -	Média de desembolsos correspondente por setor e ao apoio às exportações 2005-2013.....	66
Gráfico 14 -	Número de MPMEs exportadoras 2002-2013.....	68
Gráfico 15 -	Participação % por porte no número de empresas exportadoras 2002- 2013.....	68
Gráfico 16 -	Exportação brasileira por porte de empresa – participação % no valor exportado 2002-2014.....	69
Gráfico 17 -	Exportações MPMEs – US\$ Milhões FOB.....	70

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 -	Dificuldades apontadas por MPMEs holandesas.....	25
Tabela 2 -	Instituições consultadas por MPMEs holandesas.....	27
Tabela 3 -	Classificação de porte empresarial adotada pelo SEBRAE.....	43
Tabela 4 -	Desembolso anual do sistema BNDES por setor 2005-2013.....	64
Tabela 5 -	Número de empregos por porte.....	70

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AINT	Área Internacional
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEPAL	Comissão Econômica Para a América Latina
EUA	Estados Unidos da América
EXIMBANK	<i>Export Import Bank</i>
FEP	Fundo de Estruturação de Projetos
FHC	Fernando Henrique Cardoso
FINAME	Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquina e Equipamentos Industriais
FIPEME	Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa
FUNDEPRO	Fundo de Desenvolvimento da Produtividade
FUNGIRO	Fundo Especial para Financiamento de Capital de Giro
FUNTEC	Fundo de Desenvolvimento Tecnológico e Científico
I PND	Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento
IED	Investimento Externo Direto
II PND	Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento
JK	Juscelino Kubitschek
MDIC	Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
MEI	Microempreendedor Individual
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MPMEs	Micro, Pequenas e Médias Empresas
MTE	Ministério do Trabalho e Emprego
OPEP	Organização dos Países Exportadores de Petróleo
PAC	Programa de Aceleração do Crescimento
PAEG	Plano de Ação Econômica do Governo
PED	Programa Estratégico de Desenvolvimento
PETROBRAS	Petróleo Brasileiro S.A.
PIB	Produto Interno Bruto
PND	Plano Nacional de Desestatização
POC	Programa de Operações Conjuntas

PROGEREN Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de
Emprego e Renda

ROB Receita Operacional Bruta

SEBRAE Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	12
2	REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1	POLÍTICAS PÚBLICAS E GOVERNAMENTAIS	16
2.2	AS ALTERAÇÕES DO CONTEXTO DAS RELAÇÕES ENTRE ESTADOS E EMPRESAS	16
2.3	A IMPORTÂNCIA DA COOPERAÇÃO ENTRE EMPRESAS E GOVERNO.....	19
2.4	OS PONTOS DE INFLEXÃO NAS RELAÇÕES GOVERNAMENTAIS COM O SETOR PRIVADO.....	22
3	A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO BNDES	30
3.1	A HISTÓRIA DO BANCO.....	30
3.2	AS CLASSIFICAÇÕES DE PORTE DE EMPRESA DO BNDES	40
3.3	A CLASSIFICAÇÃO DE PORTE ADOTADA PELO SEBRAE E PELO MDIC...	42
4	ANÁLISE DOS RESULTADOS	44
4.1	AS ATUAIS MODALIDADES DE FINANCIAMENTO DIRECIONADAS ÀS MPMEs.....	44
4.1.1	BNDES Mercado de Capitais.....	44
4.1.2	BNDES Não reembolsável	46
4.1.3	BNDES Microcrédito	48
4.1.4	BNDES Automático.....	49
4.1.5	BNDES Finame.....	50
4.1.6	BNDES Finame Agrícola	52
4.1.7	BNDES Finame Leasing	53
4.1.8	Cartão BNDES.....	55
4.1.9	BNDES Finem.....	56
4.1.10	BNDES Exim	58
4.1.11	BNDES MPME Inovadora	60
4.2	EXPORTAÇÕES E O PIB BRASILEIRO	61
4.3	ANÁLISE DE RESULTADOS DOS DESEMBOLSOS NA PAUTA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA.....	63

5	CONCLUSÃO.....	73
	REFERÊNCIAS.....	77

1 INTRODUÇÃO

Ao longo da sua história o Brasil passou por diferentes etapas e modelos econômicos para promover o seu desenvolvimento. Neste sentido, o que se observa é que houve períodos com maior e menor interferência estatal neste processo. Um dos setores que teve e tem muita relevância e para a economia nacional é o de comércio internacional, o qual foi uma das formas de sua inserção internacional. Através da venda de produtos nacionais no mercado internacional, o país adquiria recursos que dinamizavam sua economia doméstica e o desenvolvimento da produção nacional, a qual oscilava gradualmente de produtos primários, de pouco valor agregado, para mercadorias de produção mais complexa e maior valor agregado. Ao longo dessa trajetória surgiu uma variada gama de agentes econômicos que, futuramente, contribuiriam para as trocas comerciais internacionais, entre estes agentes encontravam-se as empresas. O papel das empresas no cenário econômico brasileiro, especificamente na pauta de exportações brasileira, também sofreu modificações ao longo do tempo. Ao passo que a economia brasileira desenvolveu-se, o mesmo fizeram as empresas, estas passaram a se diversificar, em termos de produção e setores atuantes, e aos poucos passaram a corresponder à uma significativa parcela das exportações brasileiras.

A atuação das empresas no comércio exterior, entretanto, não foi livre de desafios, para enfrentá-los novas formas de auxílio foram demandadas perante entes públicos. A cooperação entre os setores privado e público foi algo que sofreria mudanças próprias, as visões do liberalismo que contrapunham estes atores dariam espaço para novas perspectivas. A concretização no Brasil destas novas visões se daria através da criação de políticas governamentais de apoio às empresas. Uma das formas de apoio é representada pelos programas de financiamento atualmente oferecidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

Sendo assim, o presente trabalho se propõe a analisar a crescente participação do BNDES junto às micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) a partir do ano de 2002. O ponto de partida da análise, em 2002, atribui-se à revisão dos critérios de porte empresarial e ao crescimento dos desembolsos fornecidos pelo Banco. Deve-se, também, ressaltar a retomada do papel de dinamizador do setor industrial que o BNDES executava até o período das privatizações realizadas no governo Collor, nos anos 1990. No qual o Banco tornou-se gestor do programa de desestatização, o que o fez deixar em segundo plano seus programas de financiamentos.

A análise se estenderá até o ano de 2013 devido a fatores econômicos e políticos específicos apontados a seguir. A crescente inflação a partir do ano de 2012, acrescida a uma queda da produção industrial, a uma depreciação do câmbio, a uma variação negativa do nível de consumo no país e a retomada do aumento da taxa de juros, colocou as micros, pequenas e médias empresas em difícil situação. A tendência crescente dos desembolsos para as MPMEs, foi afetada a partir de 2013. Os financiamentos concedidos no ano de 2014 comprovaram os efeitos sofridos. Ao considerar a grande fatia empresarial ocupadas por este segmento no cenário brasileiro e as inúmeras dificuldades de internacionalização que enfrentam. Neste sentido, o trabalho se propõe a analisar e apontar fatores que ajudariam essas empresas em sua inserção internacional, de modo a incrementar e diversificar a pauta de exportações brasileira. Portanto o papel do BNDES, por ser a instituição responsável pelo auxílio financeiro de tais empresas, é de suma importância ao se discutir a atuação deste setor empresarial no Brasil e no mercado internacional.

A nova classificação de porte assumida pelo BNDES permitiu que uma maior quantidade de empresas fosse beneficiada com as condições mais atrativas oferecidas pelo Banco para estes segmentos. A participação da instituição financeira ante estes setores trilhou um caminho de significativo progresso, os desembolsos tiveram um crescimento anual médio maior que 10%. Nesse contexto, a atuação das MPMEs na economia brasileira adquire maior relevância, uma vez que o amparo financeiro a tais setores passa a ser realizado por uma instituição do porte do BNDES. Portanto a relevância do estudo justifica-se em contundentes aumentos de desembolsos fornecidos; em contribuições dos segmentos empresariais, em termos de valores, para a pauta de exportações brasileira; em variações percentuais sobre o número de empresas que exportam.

Considerando-se a importância de buscar incrementos para as exportações brasileiras, bem como a diversificação de produtos exportáveis e o incentivo ao empreendedorismo nacional, a atuação das MPMEs neste sentido assume um novo propósito: o de suprir as demandas supracitadas e dinamizar a presença brasileira nos mercados internacionais. Ademais, o presente trabalho propõe-se a expandir estudos anteriores sobre a atuação de segmentos empresariais específicos e sobre seus resultados econômicos e sociais, contribuindo, de tal maneira, para a pesquisa na área.

Devido a retomada dos financiamentos concedidos às MPMEs a partir de 2002 pelo BNDES, o estudo será norteado pelo objetivo principal de analisar a evolução desse estreitamento financeiro entre as empresas e a instituição, e como essa parceria afetaria a composição da pauta de exportações brasileira. Ademais, a análise será pautada pelos

seguintes objetivos específicos: levantar dados sobre as micros, pequenas e médias empresas no Brasil; analisar as exportações desta faixa empresarial e os financiamentos obtidos junto ao BNDES; desagregar valores em relação ao setor empresarial analisado.

Esta monografia parte da hipótese de que houve um aumento significativo de desembolsos concedidos pelo BNDES aos segmentos das MPMEs, entre 2002 e 2013. Produzindo, de tal forma, um expressivo aumento da participação dessas empresas na pauta de exportação brasileira, em ambos percentuais de valores e em números de empresas constituintes da pauta.

Dado o objetivo geral deste estudo, qual seja, o de analisar a evolução da participação do BNDES junto às MPME's e como esta parceria pode afetar as exportações brasileiras. A metodologia utilizada será a pesquisa explicativa, uma vez que a proposta do trabalho é registrar, analisar, e classificar os dados oriundos de tal parceria, bem como apontar suas consequências e repercussões relativas às exportações do Brasil, tendo como foco a identificação de seus fatores determinantes. Devido ao foco descritivo e analítico do estudo a ser desenvolvido, o método de abordagem a ser utilizado será a pesquisa qualitativa, uma vez que os dados serão descritivos com o objetivo de retratar o maior número possível de elementos existentes na realidade das relações financeiras entre as MPME's e o BNDES após 2002.

O método científico escolhido para a realização desta pesquisa será o hipotético-dedutivo, posto que a pesquisa partirá de considerações gerais para chegar a uma conclusão particular, através de uma cadeia de raciocínio decrescente. Quanto aos procedimentos técnicos, as técnicas de pesquisa utilizadas serão tanto a bibliográfica quanto a documental, pois pretende-se levantar dados de fontes primárias e secundárias, centrados em fontes como artigos científicos, periódicos e relatórios de instituições, como por exemplo o próprio BNDES.

O método de procedimento será o histórico-monográfico, dada a necessidade da conjugação da contextualização histórica, do Banco, com a descrição dos dados financeiros e comerciais oriundos da parceria entre a instituição e os segmentos empresariais selecionados a partir de 2002. Assim, a pesquisa dos dados relativos aos desembolsos e às exportações das MPMEs no período tem como objetivo proceder a contextualização das relações entre estes atores e analisar a evolução das mesmas a partir da alteração dos critérios para classificação do porte de empresas, em 2002.

Este trabalho está fracionado em quatro capítulos, além da introdução. O segundo capítulo tem por objetivo abordar, através de uma revisão teórica, as perspectivas de diversos

autores quanto às relações entre empresas e Estados. A outrora contraposição entre estes autores passa a ser apontada como um dos fatores que impedem o desenvolvimento e o subsequente desempenho empresarial nos países. Por meio de novas perspectivas, será realizada a tentativa de assinalar os possíveis benefícios econômicos advindos de uma relação baseada na sinergia e cooperação entre entes estatais e privados.

O terceiro capítulo propõe uma abordagem do avanço histórico do BNDES, cujo foco, apesar de considerar acontecimentos de matizes dissonantes, é a evolução das relações da instituição com as MPMEs. Para tanto serão descritos os principais acontecimentos ao decorrer dos anos, a partir da criação do BNDES, que corroborem o crescente reconhecimento, por parte do Banco, da importância econômica adquirida por esse segmento empresarial. Além da evolução histórica do BNDES, consta no terceiro capítulo, a descrição e análise das classificações de porte empresarial adotadas pela instituição ao longo dos anos.

O quarto capítulo compreende a análise das modalidades de financiamento atualmente oferecidas pelo BNDES às MPMEs. Consta neste capítulo a análise dos dados referentes aos desembolsos financeiros, às exportações realizadas por MPMEs, às parcelas ocupadas por este segmento na pauta de exportação brasileira, e à consolidação dessas empresas na economia nacional. A análise desses dados buscará averiguar a concretização da presença das MPMEs na economia brasileira e as consequências oriundas dessa atuação para as exportações do país.

Na conclusão, serão apresentadas as considerações finais dessa monografia, na qual estarão compreendidas as análises realizadas ao decorrer de todo o estudo de modo a constatar a comprovação da hipótese aqui referida.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O presente capítulo retratará, a partir de uma revisão teórica, algumas abordagens feitas por autores quanto à relação entre Estados e empresas. Estão inseridas nesse capítulo a diferenciação entre políticas públicas e governamentais de Leonardo Secchi; a abordagem de Robert Gilpin quanto ao papel representado no mundo pela atuação do Estado desenvolvimentista; a análise de Manuel Castells sobre a aplicação de políticas influenciadas pelo neoliberalismo, cujo foco foi o desenvolvimento nacional através da promoção da cooperação entre o setor público e o privado; e as considerações de diversos autores presentes na obra organizada por Tamer Cavusgil e Michael Czinkota, quanto à defesa da manutenção de uma boa relação entre empresas e Estados, assinalando os benefícios que poderão advir de tal parceria.

2.1 POLÍTICAS PÚBLICAS E GOVERNAMENTAIS

Para fins de esclarecimento teórico, primeiramente se faz necessária a distinção entre os conceitos adotados pelo trabalho ao se tratar das políticas e auxílio disponibilizados por instituições financeiras pertencentes ao Estado, qual seja, as políticas governamentais, como, por exemplo, as adotadas pelo BNDES, encontram-se dentro do escopo de políticas públicas. Estas por sua vez abrangem um processo de percepção de uma questão pública, logo as políticas públicas surgem no intuito de sanar um problema que atinja o conjunto público de um país, podendo ser realizadas por diversos atores. Inseridas nesse conceito de políticas públicas estão as políticas governamentais, cujas percepção e aplicação de medidas para uma questão pública são executadas pelo próprio Estado, ou instituições pertencentes a este (SECCHI, 2013).

2.2 AS ALTERAÇÕES DO CONTEXTO DAS RELAÇÕES ENTRE ESTADOS E EMPRESAS

Em diversas localidades do globo empresas e entes estatais, em algum momento, travaram disputas, seja por acesso a recursos estratégicos, seja devido à tributação e aos obstáculos impostos pelos Estados em determinados períodos, como a era do protecionismo. A relação entre os dois agentes sem dúvida passou por diversas fases, passando da

concorrência à cooperação, como ocorreu no Brasil durante o Estado desenvolvimentista¹. Mas não apenas no Brasil essa relação sofreu mudanças, na Ásia Oriental, sob a mesma tutela do Estado desenvolvimentista, ainda em que diferentes níveis, empresas e Estados constituiram um contexto voltado para o desenvolvimento nacional.

Os métodos e condições necessárias para que se atingisse o almejado sucesso eram diversos. Ainda que cada país tenha implementado meios próprios a fim de desenvolverem-se sob a égide do desenvolvimentismo, é palpável aos estudiosos a concepção de um núcleo desenvolvimentista, no qual estão situados os principais métodos para tanto, quais sejam: o monitoramento da aplicação de projetos e sua reciprocidade, isto é, subsídios em troca de desempenho; e relações que mantivessem um certo nível de colaboração entre o Estado e as empresas (SCHNEIDER, 2013).

A teoria desenvolvimentista não pode deixar de ser abordada quando se discute intervenção estatal em prol do desenvolvimento econômico, pois é devido à visão desenvolvimentista a percepção de que os países menos desenvolvidos estavam fadados a um ciclo vicioso de variáveis contrárias ao seu desenvolvimento. Foi a partir desta constatação que se concebeu a ideia, dentre outras, de que o setor privado deveria sofrer um certo grau de influência exercido pelo Estado. Na América Latina, a receita desenvolvimentista fornecida pela Comissão Econômica para a América Latina e Caribe (CEPAL) surgiu na forma de programas de substituição de importações, medidas protecionistas e fomento da indústria doméstica. “Devido a baixas taxas de poupança nacional e à ausência de um forte setor empreendedor privado, o próprio Estado deveria se tornar um empreendedor e promover investimento público” (GILPIN, 2001, p. 309, tradução nossa²). No caso de países como Taiwan e Coreia do Sul, a promoção de investimento voltado para o setor privado constituiria a estratégia de direcionar fundos para setores industriais estratégicos, de modo a impulsioná-los à exportação e torná-los mais competitivos internacionalmente (GILPIN, 2001).

Conforme conclui Gilpin em sua obra *Global political economy: understanding the international economic order* (2001), onde reconhece a incerteza sobre qual teoria seria mais adequada para a promoção de desenvolvimento, seja a desenvolvimentista ou a neoliberal, o

¹ Surgido no Japão, o conceito de Estado desenvolvimentista aponta para uma ação governamental promotora de políticas voltadas para, segundo a percepção do Estado, o desenvolvimento nacional. Para tanto são elaboradas, pelo governo, estratégias que assinalem e prescrevam soluções para problemas nacionais que impeçam o crescimento econômico e social do país. Incorporadas nessas estratégias encontram-se diretrizes que tratam do papel do setor privado para o desenvolvimento nacional, o governo então consitiu um cenário propenso à concessão de investimentos empresariais a fim de extrair melhores resultados deste setor.

² Do Inglês.

autor aponta, entretanto, o equilíbrio entre ambas as visões como uma possível saída entre os dois extremos teóricos.

Um dos principais exemplos em que a relação entre empresas e Estado passou por um forte processo de reformulação voltado para a colaboração é o japonês. Através do Estado desenvolvimentista, o governo japonês conseguiu lograr uma grande margem de negociação com suas empresas, e as mesmas com o governo. Este orientou o desenvolvimento econômico, auxiliando as empresas sobre produtos, mercados de exportação, organização do trabalho e tecnologia, bem como forneceu a complementação dessa orientação através de grandes financiamentos e medidas fiscais, sem mencionar eventuais apoios a projetos de pesquisa e desenvolvimento. O governo japonês reconhece que “[...] o mecanismo crucial para garantir que as empresas privadas sigam todas políticas governamentais é o financiamento” (CASTELLS, 1990, p.243). Através de uma complexa organização em redes empresariais na forma de grandes conglomerados, as empresas japonesas, com o auxílio governamental, puderam extrair resultados proeminentes da parceria. Conglomerados como o Mitsubishi, ao deter uma vasta gama de produtos nos mais diversos setores do mercado internacional, é um dos principais exemplos de como o auxílio governamental é capaz de impulsionar os entes privados a níveis econômicos nos quais possam alavancar o próprio desenvolvimento nacional. O Japão ao desenvolver uma indústria de fabricação e exportação de alta tecnologia, desenvolveu os pilares necessários para manter o crescimento econômico em significativos patamares (CASTELLS, 1990).

Outro exemplo é o caso Coreano, onde o governo, num regime nacionalista após o golpe militar de 1961, além de aplicar o recorrente programa de substituição de importações tão familiar no Brasil, passou a gerenciar a atuação das empresas. Ainda que em firmas amarras governamentais, devido ao austero controle estatal militar, os *chaebols* coreanos³ também atuaram no sentido de alavancar o desenvolvimento nacional (CASTELLS, 1999).

Num tempo mais recente, surgiu a Terceira Revolução Industrial, ou revolução digital. Esta acrescida da intensificação dos processos de globalização representou outro ponto de inflexão na história em relação às visões relacionadas ao papel das empresas dentro da economia de seu país de origem e no mercado internacional. Esse novo contexto surgiria gradualmente a partir destes fatídicos eventos, no qual paulatinamente foi degradada a percepção da ideia de que Estado e empresas encontravam-se numa relação concorrencial. Lacunas teóricas foram abertas por tal degradação e novas correntes surgiram para assumir o

³ Conglomerados empresariais coreanos equivalentes ao *zaibatsu* japonês, sua atuação se estende por diversos setores, desde alimentícios até produção automotora.

papel de preenchê-las, estas novas correntes apontaram para uma noção de interdependência presente entre o Estado e suas empresas, logo a participação do ente estatal ante os setores empresariais galgou nova relevância. Essa interdependência, além de ser um dos fatores catalisadores para o aumento da cooperação entre Estados e empresas, também assumiu um papel revelador de uma nova situação: ambas as esferas, privada e pública, partilhavam dos mesmos objetivos internacionais. Ou seja, embora Estados e empresas sejam atores de características diversas, e muitas vezes opostas, cada qual em sua esfera de atuação busca aumentar sua competitividade no contexto internacional. As empresas, ao optarem pela estratégia da internacionalização, acirram a concorrência entre si no mercado internacional. Por sua vez, também o fazem os Estados, porém no contexto do sistema internacional, passando a disputar espaço, e principalmente recursos estratégicos capazes de promoverem a competitividade nacional. Recursos estes que muitas vezes encontram-se em poder de entes privados. Portanto, diante dessa nova dinâmica internacional, a cooperação entre Estados e empresas se faz cada vez mais presente e comum, o que antes eram relações concorrenciais passam a se tornar relações complementares e interdependentes (CASTELLS, 1999).

Nesse sentido, novos estudos passaram a reconhecer a importância da atuação governamental junto às empresas, um dos marcos para a criação de um paradigma a favor da participação do Estado junto ao setor empresarial é a obra de Cavusgil e Czinkota *International Symposium on Trade Promotion and Assistance* (1990), na qual é promovido o convívio entre agentes estatais e privados, em que se buscou estabelecer uma parceria entre os mesmos e quais seriam os meios melhores indicados para se extrair resultados promissores a partir de tal parceria (CAVUSGIL; CZINKOTA, 1990).

2.3 A IMPORTÂNCIA DA COOPERAÇÃO ENTRE EMPRESAS E GOVERNO

Robert Gilpin, um autor norte-americano, contribuiu significativamente para o enriquecimento do acervo acadêmico quanto às relações entre Estados e empresas, além de assinalar os resultados benéficos advindos da cooperação entre estes atores, o autor nos proporciona uma análise da atual atuação global de grandes empresas e as consequências geradas nos Estados palcos de sua ação.

Apesar do foco dos capítulos referentes à atuação governamental junto às empresas ser voltado para a ação de corporações multinacionais, na sua obra *Global political economy: understanding the international economic order* (GILPIN, 2001), o autor nos oferece uma

estrutura evolutiva, cujo destino final é a instituição de uma grande empresa, ou corporação multinacional, com alcance global e forte poder de influência em mercados e, inclusive, em economias domésticas de diferentes Estados do seu de origem. Nas linhas de sua análise, podemos compreender a importância em manter uma boa relação entre Estado e empresas, e nos ajuda a depreender que essa relação está sempre presente, ainda que em diferentes níveis e, principalmente, diferentes intuitos de ambas as partes. Sua obra também nos auxilia a desmistificar a parceria entre ambos os atores, bem como nos oferece a concepção de um panorama relativo à atuação das grandes empresas em diversos Estados ao redor do globo. É importante salientar a ideia geral disponibilizada pelo autor, qual seja, a íntima relação entre o setor privado com o setor público, mesmo que seja o setor público de seu país de origem ou, até mesmo, o setor público do país de destino selecionado para expandir seus negócios.

Uma das ressalvas feitas por Gilpin quanto às empresas é que, apesar de serem atores privados e historicamente propensos ao distanciamento do setor público, toda empresa, por mais que suas linhas de comércio se expandam aos cinco continentes, inevitavelmente em sua gênese qualquer empresa é afetada pelas específicas características econômicas de seu país de origem, carregando consigo a carga institucional, política, financeira, herdadas do singular arcabouço econômico no qual foi concebida. Ao analisar a atuação de grandes corporações multinacionais, Gilpin também nos impulsiona a inferir as linhas evolutivas pelas quais as empresas menores e ainda limitadas ao cenário doméstico deverão percorrer. Mesmo que não haja consenso sobre tais linhas, atualmente é entendido que um dos primeiros patamares a ser alçados por empresas de menor porte é sua inserção no comércio internacional através da disponibilização de mercadorias e serviços por meio de exportações. Para tanto, é necessária a constituição de uma estrutura favorável à evolução desse tipo de fatia empresarial, possibilitando-a de atingir o status de grandes empresas multinacionais, como é analisado pelo autor.

Essas grandes empresas, além de deterem o acesso a recursos estratégicos, têm como principal mecanismo de expansão o investimento externo direto (IED). Este protagoniza um papel importante nas economias de destino, além de ter efeitos na distribuição doméstica de renda, contribui fortemente para a constituição de moldes econômicos de cada país. Ou seja, a fim de atrair investimentos muitas economias são configuradas para melhor atenderem aos padrões empresariais necessários para a concessão de tais investimentos. Ademais a configuração de um panorama voltado para a atração de investimento, alguns Estados apenas são inseridos nas linhas internacionais de comércio através da atuação de grandes empresas, que auxiliam no melhor emprego de suas vantagens comparativas e numa melhor distribuição

interna de fatores produtivos, gerando um novo tipo de interdependência entre Estado e empresas.

Um dos pontos a se considerar quando empresas multinacionais são comparadas a empresas de caráter puramente doméstico, ou até mesmo com empresas que estejam minimamente inseridas no mercado internacional através de suas exportações, é o seu complexo processo de internacionalização. Apesar de fatores como propriedade e localização assumirem importantes papéis no sucesso de empresas multinacionais, o evoluído processo de internacionalização destas empresas é um dos principais elementos contribuintes para seu êxito (GILPIN, 2001).

Apesar de serem grandes empresas multinacionais, de acordo a posição centrada no Estado (state-centric), estas empresas não abandonam completamente os resultados da influência de seu país de origem. Elas trazem consigo para o cenário internacional as características herdadas através de sua atuação doméstica inicial. São, portanto, subproduto de sua economia doméstica. Estudos sobre comportamento empresarial demonstram que, nas áreas mais fundamentais de estratégia corporativa, as raízes domésticas das empresas normalmente permanecem como elementos decisivos em seu comportamento.

Muitas diferenças básicas na estratégia corporativa refletem estruturas nacionais institucionais, suas políticas econômicas, sociais e prioridades. Os EUA historicamente tem um posicionamento não intervencionista em sua economia, salvo em casos cujas características apontem fortemente para uma intervenção. A Alemanha, por outro lado, através de seu conceito de mercado social, tradicionalmente tem enfatizado as responsabilidades sociais, ou comunitárias, da empresa. Os japoneses dão prioridade para a manutenção de sua forte base industrial doméstica (GILPIN, 2001).

As diferenças de comportamento entre as empresas dos países mencionados podem ser percebidas em aspectos fundamentais do comportamento empresarial. Como pesquisa e desenvolvimento, padrões de investimento estratégico, comércio intra empresa, governança corporativa e financiamento de longo prazo. As diferenças nacionais refletem, também, nos níveis de comércio intra-empresas. As empresas americanas são caracterizadas por um nível moderado de comércio intrafirma, as alemãs demonstram um nível mais elevado, e as empresas japonesas, por fim, apresentam um nível bastante elevado.

Ainda que seus negócios sejam predominantemente realizados e voltados para outros países, o núcleo constituinte de grandes empresas multinacionais permanece sob forte influência do Estado de origem. Seu conselho administrativo é majoritariamente composto de nacionais, bem como o é sua liderança corporativa e seus maiores acionistas. O controle das

finanças das empresas também é, na maioria dos casos, situado no país de origem, sem mencionar a expressiva influência exercida pelas políticas nacionais no que concerne à constituição de estratégias corporativas. Conforme Gilpin “Em suma, na virada do século, não existem corporações multinacionais verdadeiramente apátridas, e indubitavelmente serão décadas até que estas surjam, se sequer chegarem a surgir” (GILPIN, 2001, p. 299, tradução nossa⁴).

São diversos os indicativos de que empresas e Estados estão intrinsecamente ligados, ainda que muitas vezes não voluntariamente ou conscientemente, ambas partes estão envolvidas nos mesmos contextos, buscando objetivos similares e, principalmente, afetando um ao outro. Empresas de grande porte, com capacidade de implementação de bases produtivas em diversos locais do planeta estão sujeitas às forças políticas e institucionais de seu país de origem, o mesmo acontece com empresas de porte e alcance significativamente reduzidos. Políticas econômicas surtem drásticos efeitos internamente sobre a atuação dessas empresas, a promoção de um ambiente propenso a concessão de crédito e investimentos auxiliaria na redução de riscos na jornada de empresas de porte menores.

2.4 OS PONTOS DE INFLEXÃO NAS RELAÇÕES GOVERNAMENTAIS COM O SETOR PRIVADO

O ano de 1990 foi de grande importância para os setores acadêmico, empresarial e governamental. A publicação da obra *International Perspectives on Trade Promotion and Assistance* (CAVUSGIL; CZINKOTA, 1990), representou um verdadeiro marco teórico na área das relações governamentais com o setor privado, a fim de promover as trocas comerciais internacionais. A obra⁵ é constituída por uma compilação de textos de diferentes autores do ramo, as análises são das mais variadas matizes e objetivos, os responsáveis pela obra são os autores S. Tamer Cavusgil e Michael R. Czinkota. Os textos tratam desde a promoção das exportações em nível estadual nos EUA, até a análise dos programas de fomento às exportações de países como Coreia do Sul, Austrália, Países Baixos, entre outros. A abordagem das ideias presentes no livro supracitado será feita de modo a ilustrar as possíveis

⁴ Do Inglês.

⁵ Por ser uma produção literária datada em 1990, os casos utilizados para o capítulo são majoritariamente referentes aos anos 1980.

consequências da cooperação entre empresas e governo, bem como sua atuação no mercado internacional e breves comparações com o cenário brasileiro.

Responsável pelo prefácio (*foreword*) da obra, o autor Richard J. Lewis nos proporciona com um panorama o qual pairava sobre as relações entre atores privados e entes estatais. O autor faz menção à importância do setor de exportações para a nação, pois é através deste que se obtém competitividade no comércio internacional, e, para tanto, é necessário um envolvimento global de atores. Considera que a irrefreável tendência de se internacionalizar não pode ser ignorada pelas empresas, pois ao fazê-lo a mesma pode perder a oportunidade de explorar novos mercados e inclusive perder competitividade no seu próprio território (LEWIS, 1990).

De qualquer maneira, o setor privado necessita do apoio do setor governamental, é através da cooperação entre ambos os atores que as empresas domésticas terão maior capacidade de inserção no mercado internacional. O governo de cada país pode exercer uma função chave no estímulo de atividade de negócios internacionais. Empresas de menor porte são especialmente vulneráveis ao aventurarem-se no comércio internacional ao exportarem, portanto necessitam de maior apoio governamental. A assistência a essas empresas pode assumir diversas formas sem que uma exclua a outra, isto é, os métodos de auxílio às empresas podem ser executados simultaneamente. A criação de um ambiente favorável às exportações, o financiamento de exportações, a iniciativa pública de disponibilizar informação sobre comércio exterior, todas essas vias fazem parte da criação de uma relação colaborativa entre empresas e governo, cujo objetivo final é a inserção competitiva de empresas nacionais no mercado internacional (LEWIS, 1990).

Durante os anos 1980, nos EUA, a globalização afetava diretamente a percepção de atores estatais quanto ao papel das exportações na economia norte-americana. O governo federal e estadual estadunidenses passaram a se envolver mais profundamente no ramo de exportações industriais. À época, a conexão entre essa atividade e empregos era clara, a cada 40 mil dólares exportados um emprego era criado. Tendo em vista o grau de poder de cada estado na federação norte-americana, a tendência recaiu sobre a formulação de estratégias a nível estadual em detrimento do federal. Algumas razões para isso foram que os estados apresentaram um conjunto distinto de empresas, em matérias de setor de atuação e porte empresarial. Basicamente os governos estaduais perceberam que melhor atenderiam às demandas de suas empresas do que o governo federal (LESCH; ESHGHI; ESHGHI, 1990).

Ainda que as estratégias elaboradas com o objetivo de auxiliarem as empresas divergiram entre si, devido à autonomia de cada estado, algumas semelhanças entre essas

políticas foram verificadas. Todos os 10 maiores estados industriais norte-americanos adotaram medidas que promoveram a realização de seminários e conferências; seções de aconselhamento; e a compatibilização entre importadores e exportadores. Os objetivos e público alvo da primeira medida eram respectivamente: proporcionar conhecimento quanto às regulações e aos financiamentos de exportações e o público que pretendia-se atender através dos seminários eram novas empresas exportadoras. As seções de aconselhamento foram constituídas pelo incentivo à disponibilização de conhecimento de mercado, através da elaboração de projetos de pesquisa de mercados para empresas. A compatibilização entre compradores e exportadores foi um esforço no sentido de aproximar compradores e vendedores a fim de criar uma discussão quanto às demandas dos compradores e às capacidades dos exportadores de produzir e expedir os produtos requisitados. Uma constante entre as políticas estaduais foi a disponibilização de informação sobre potenciais mercados estrangeiros (LESCH; ESHGHI; ESHGHI, 1990).

Um segundo fator contribuinte para o deslocamento da formulação de políticas de fomento à exportação para o nível estadual foi, nos anos 1980, a insatisfação com os programas federais de assistência, especialmente em relação ao financiamento de exportações para MPMEs. Surgiu, portanto, a figura do governo estadual para realizar programas de financiamento e difusão de informações. Algumas das justificativas para que os estados assumissem essa tarefa foram as altas taxas de juros praticadas nos EUA nos anos 1980, o que onerava o crédito para exportar para muitas empresas; e a percepção de que nem fontes federais nem comerciais de financiamento à exportação estavam servindo pequenas e médias empresas (CHADWIN, 1990).

Partindo para o caso australiano, podemos apontar a criação, em 1985, de uma comissão a nível federal unicamente voltada para o comércio internacional: a *Australian Trade Commission*, ou “*Austrade*”. Ficaria a cargo deste órgão a tarefa de aglutinar os programas de fomento às exportações preexistentes, a fim de melhor manter um ambiente favorável às exportações. Também constam entre os objetivos da *Austrade*, a motivação no setor industrial de uma orientação mais voltada para exportação e a facilitação de melhores técnicas de marketing internacional. No âmbito estadual era possível encontrar programas exclusivos de cada estado, complementando, dessa forma, a estratégia federal. Além dos programas apontados, havia também a realização de incentivos financeiros. Os objetivos de tais incentivos eram simples: criar, através de subsídios e créditos, um ambiente seguro para que empresas pudessem exportar. Similarmente ao que o BNDES realiza no Brasil, a *Austrade* promove programas específicos para distintos segmentos da economia australiana,

por exemplo: o novo regime para pequenos exportadores (*new small exporters scheme*). Uma das principais dificuldades relatadas pelas empresas australianas era a falta de financiamento e conhecimento sobre quando e como se estabelecer no mercado internacional (BARRET; WILKINSON, 1990).

Um dos casos que mais proporciona ao leitor uma vívida percepção da presença de semelhanças com a economia brasileira é o holandês. Em meados dos anos 1980, as exportações holandesas correspondiam a 4% das exportações mundiais, mais de 50% do Produto Interno Bruto (PIB) holandês na época era composto pelos recursos oriundos das exportações. Entretanto, conforme poderemos ver no capítulo 4 do presente trabalho, semelhantemente com o Brasil atual, apenas uma pequena parcela das empresas holandesas se envolvia com o mercado internacional. Ademais, em 1986, apenas 4% das empresas exportadoras eram responsáveis por 85% do total das exportações. Havia, portanto, uma enorme desproporção da parcela das grandes empresas em detrimento da parcela das menores empresas. A tendência das MPMEs holandesas era de produzir para o mercado doméstico, porém, apontava-se que uma melhor exploração do potencial produtivo de tais empresas, caso fossem estimuladas a engajarem-se em atividades exportadoras, poderia criar meios para aumentar a fatia holandesa no mercado mundial. Os principais fatores que frenavam, em 1983, a entrada dessas empresas no mercado internacional eram a falta de conhecimento e os recursos financeiros limitados (PIËST; RITSEMA, 1990).

Conforme indica a tabela a seguir, dentre as empresas consultadas, 29% assinalaram o indicador “financiamento às exportações” como o principal motivo para não engajarem-se no mercado internacional.

Tabela 1 - Dificuldades apontadas por MPMEs holandesas

Financiamento as Exportações	29%
Conhecimento sobre Mercados Estrangeiros	24%
Confiabilidade em Parceiros Estrangeiros	23%
Conhecimento sobre Canais de Distribuição	22%
Custos de Produção e Empregados	20%
Recursos Financeiros para Penetrar novos Mercados	19%
Identificação da Fonte Correta de Informações	14%
Desorganização Administrativa	14%
Obstáculos Monetários (taxas cambiais)	12%
Obstáculos Linguísticos	12%
Restrições a Importações	11%
Problemas no Transporte (custos e volume)	10%
Tempo para Viagens	9%
Regulamentos de Qualidade e Inspeção	8%
Conhecimento sobre Regulamentos Alfandegários	7%

Multiplicidade de Diferentes Regulamentações	7%
Obstáculos Políticos	5%
Seguro	3%
Subsídios	3%
Identificação do Consultor Correto	2%
Identificação de Parceiros Holandeses	0%

Fonte: Adaptado de Piëst e Ritsema, 1990, p. 89.

O predominante estímulo para a entrada das MPMEs holandesas no mercado internacional, através de exportações, foi a demanda gerada por compradores estrangeiros. Portanto, o maior incentivo às exportações era um fator externo. Pois, ainda que houvessem programas de apoio, as empresas passavam a exportar a partir da iniciativa externa de compradores interessados em mercadorias produzidas nos Países Baixos. Dessa maneira quando a demanda externa inexistia o mesmo acontecia com o predisposição empresarial de exportar. Além disso, apenas 6% das MPMEs exportadoras empregavam um gerente de exportações. Segundo Piëst e Ritsema foi devido ao despreparo e às razões, muitas vezes acidentais, que levaram as MPMEs a exportar, que a entrada no mercado internacional deixou de ser uma estratégia elaborada e passou a ser uma aventura exportadora. Aumentou-se, portanto, o número de incertezas e a incidência de riscos (PIËST; RITSEMA, 1990).

Conforme apresentado na tabela 1, o maior impasse à inserção das MPMEs no mercado de exportação, de acordo com a pesquisa, foi o financiamento. Em segundo lugar constou a falta de conhecimento sobre mercados estrangeiros. A solução para tais problemas, entretanto, não estava nas mãos das MPMEs. Logo, era necessária a participação de um ente estatal com capacidades financeiras e conhecimento suficientes que pudessem remediar as dificuldades enfrentadas. As políticas governamentais implementadas assumiram linhas gerais e específicas. Genericamente buscava-se a remoção de barreiras comerciais internacionais e o aumento da competitividade das empresas holandesas perante o mercado internacional. Especificamente os objetivos eram a difusão de conhecimento sobre como exportar e a criação de linhas de financiamento empresarial (PIËST; RITSEMA, 1990).

As linhas de financiamento criadas disponibilizaram taxas de juros especiais às empresas exportadoras de bens de capital. MPMEs passaram a ter à sua disposição um regulamento que previa a cooperação de pequenas empresas com médias empresas, à essa parceria o governo holandês então concederia ajuda financeira. Uma das condições para essa concessão era a exigência da participação de, no mínimo, dez MPMEs no projeto (PIËST; RITSEMA, 1990).

A tabela 2 ilustra a importância do papel de bancos comerciais e das câmaras de comércio, 58% de empresas com intuito de integrar a pauta de exportações holandesa consultaram bancos comerciais. Em segundo lugar, estavam as câmaras de comércio, estas informaram que 54% das MPMEs nacionais as consultaram sobre comércio exterior.

Tabela 2 – Instituições consultadas por MPMEs holandesas

Bancos Comerciais	58%
Câmaras de Comércio	54%
Embaixadas Estrangeiras nos Países Baixos	30%
Seguro de Crédito Empresarial dos Países Baixos	28%
Câmaras Bilaterais	27%
Consultores de Exportação	25%
Agência Holandesa de Comércio Internacional	23%
Ministério de Assuntos Econômicos	17%
Centro Holandês para a Facilitação do Comércio	11%

Fonte: Adaptado de Piëst e Ritsema, 1990, p.96.

A presença de algum tipo de organização voltada para as necessidades específicas que cada nicho e porte empresarial necessitava era uma das formas de amenizar os obstáculos enfrentados pelas MPMEs holandesas, segundo Piëst e Ritsema:

É essencial que haja algum tipo de organização que possa lidar efetivamente com a necessidade de informação e apoio na fase inicial de criação de operações de exportação. É da maior importância que essa organização seja bem conhecida por MPMEs e vista como sendo útil a este respeito. Também se poderia argumentar que esta tarefa deve ser inicialmente realizada por organizações que já são conhecidas por MPMEs e que estejam familiarizadas com seus problemas. As organizações que vêm à mente a este respeito são as câmaras de comércio e os bancos comerciais (PIËST; RITSEMA, 1990, p.97, tradução nossa⁶).

As recomendações acima assinaladas, a presença de instituições com condições suficientes para prover a demanda das MPMEs holandesas de informação e financiamento, possibilita, em linhas gerais, uma comparação com o que atualmente ocorre no Brasil. Instituições financeiras já familiarizadas com o setor das MPMEs foi uma das principais reinvidicações desse segmento na economia holandesa, em 1983. Nesse caso é possível apontar comparativamente a figura do BNDES no cenário brasileiro. O crescimento de programas e dos desembolsos voltados para as MPMEs brasileiras confirma o íntimo envolvimento do Banco com esse segmento. Ademais, a evolução dessa relação, BNDES-

⁶ Do Inglês.

MPMEs, ao longo dos anos demonstrou os benefícios advindos da atuação de uma instituição financeira com recursos suficientes para prestar auxílio às empresas de menor porte.

Mesmo em economias e tempos tão diferentes, no Brasil atualmente se realizam programas parcialmente em consonância com o que havia sido proposto há 25 anos para a promoção de exportações pelo governo dos Países Baixos perante suas empresas. Ademais, é possível perceber a perene presença de algumas prescrições para a realização de políticas governamentais de fomento às exportações. Para os mais diversos países que implementaram tais políticas é possível apontar, em todos os casos, pelo menos uma constatação: a importância de fornecer financiamentos e informações sobre exportações.

Em estudos comparativos de políticas de promoção às exportações de países como Singapura, Coreia do Sul, Japão, Canadá, Reino Unido, Itália, França e Alemanha Ocidental, constatou-se, novamente, a tendência de executar políticas cujo objetivo primordial era a difusão de informações. Ademais, a promoção de exportações, realizada por instituições de diversas matizes, tinham seus esforços direcionados para as MPMEs. As justificativas para que o foco dessas políticas recaíssem sobre empresas de menor porte eram, majoritariamente, devido ao fato de que a proporção ocupada por MPMEs era significativamente maior àquela ocupada por grandes empresas (ELVEY, 1990).

Além das tendências verificadas, foram analisadas as principais instituições responsáveis pela execução das políticas de fomento de exportações. Na economia japonesa, por exemplo, a figura responsável pela concessão de financiamentos era o Eximbank japonês⁷, forjado aos moldes do Eximbank norte-americano. Essa instituição se destaca das demais dos países analisados pelo fato de, além de fornecer auxílio apenas aos exportadores, também fornece diversos serviços de apoio a importadores (ELVEY, 1990).

Nos EUA foram realizados estudos sobre a percepção das barreiras a exportar e os requisitos para uma assistência voltada para essa atividade. Primeiramente foi verificado que a propensão histórica de orientar as políticas de fomento às exportações às grandes empresas havia sido redirecionada às MPMEs. Um dos fatores responsáveis por essa alteração foi a crescente conscientização do potencial das MPMEs, até o momento pouco explorado. Ademais, o papel do governo era essencial para o sucesso dessas políticas. Coube ao governo aproximar-se do setor empresarial, e através dessa relação o governo pôde atender às específicas necessidades que cada empresa carecia. Pois uma firma de menor porte não

⁷ Atualmente denominado “Banco Japonês para Cooperação Internacional”.

enfrentava os mesmos percalços que uma média ou grande empresa (YANG; RAMASWAMI, 1990).

O maior sucesso da obra *International perspectives on trade promotion and assistance* foi a construção de uma ponte entre a academia, a comunidade empresarial e os formuladores de políticas governamentais. Quanto à importância das MPMEs os autores reconhecem que:

As menores empresas podem oferecer o maior retorno para o esforço da promoção de exportações por diversas razões. Elas podem capturar ou recapturar a fatia de mercado, criar demanda futura por seus produtos, e aumentar a demanda por produtos nacionais complementares (CAVUSGIL; CZINKOTA, 1990, p. 235, tradução nossa⁸).

Quanto ao papel dos governos na criação de um ambiente sadio e propenso às exportações:

Os governos podem e devem fornecer uma plataforma competitiva para seus exportadores através de políticas comerciais, iniciativas de acesso ao mercado, campanhas de conscientização sobre a melhoria das oportunidades de exportação e políticas para minimizar os desincentivos à exportação (CAVUSGIL; CZINKOTA, 1990, p. 235, tradução nossa⁹).

Por fim, ressalta-se a importância do papel exercido pelos governos na área de promoção de exportações efetuadas pelo setor empresarial, através da frase de Peter G. Frederick: “[...] a fim de andar sobre a água no comércio internacional, você deve saber onde as rochas estão. O serviço de comércio internacional pode auxiliar exportadores e inclusive, em alguns casos, colocar algumas rochas para eles pisarem” (FREDERICK, 1990, p. 59, tradução nossa¹⁰).

⁸ Do Inglês.

⁹ Do Inglês.

¹⁰ Do Inglês.

3 A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO BNDES

O objetivo deste capítulo é traçar a evolução do BNDES, desde o momento de sua criação até os dias atuais. Também serão apontados os fatores históricos que impulsionaram o governo brasileiro a criar uma instituição de tamanho porte. Devido à ampla atuação nacional do Banco, econômica e social, pública e privada, são diversos os acontecimentos ao decorrer dos mais de 60 anos de história do BNDES. O principal objetivo é, portanto, assinalar os principais eventos concernentes à relação do Banco com o setor privado, em especial com as MPMEs.

As classificações de porte do BNDES também serão abordadas neste capítulo, pois constituem um importante indicador quanto à percepção do Banco sobre a evolução do setor das MPMEs no cenário brasileiro. A criação de uma classificação própria veio ao encontro das necessidades financeiras específicas que cada porte empresarial possuía. De forma a melhor atender essas exigências, o BNDES teve de rever os critérios para a classificação a fim de compatibilizá-los à realidade brasileira e às necessidades das empresas.

3.1 A HISTÓRIA DO BANCO

No momento da fundação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE¹¹), em 20 de junho de 1952, o Brasil apresentava ao sistema internacional e à sua própria população as características de um país rural, cuja principal fonte de recursos era a agricultura e maior parte de sua produção era composta de bens de baixo valor agregado. À época a economia do país era praticamente sustentada pela sua produção de café e açúcar, e a presença de indústrias era escassa e inexpressiva. A ritmo de importações de produtos norte-americanos crescia à medida que decaía a quantidade de produtos europeus. A população era pequena comparada à atual, o número de carros que circulavam era pequeno e, portanto, a malha rodoviária também o era. A década de 1950 representou, para os brasileiros, um período de novas percepções para o país, com olhos otimistas olhava-se para um futuro próspero e menos rural.

A eleição de Getúlio Vargas em 1950 colocou a população em movimento a favor da sua já criada política nacionalista, durante o Estado Novo, com foco na questão trabalhista e

¹¹ O Banco somente recebeu o S em seu nome em 1982, até este ano a instituição se denominava Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico.

no processo brasileiro de industrialização. Uma entre tantas medidas adotadas foi a criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico. Concomitantemente surgia a Petróleo Brasileiro S.A., a partir da Lei 2.004, de 3 de outubro de 1953, a qual outorgava à instituição o monopólio de exportação e produção de petróleo no país. De modo a auxiliar e alavancar a industrialização brasileira surgiam então o BNDE e a Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras), ambas as instituições impulsionariam a então dinamizante estrutura produtiva.

A ideia de criar um banco estatal cujo principal objetivo seria fomentar a industrialização no país foi, entretanto, concebida durante os governos anteriores de Getúlio Vargas. Dado o contexto de crise financeira em 1929 e as negativas reverberações que a economia brasileira acusou ¹², uma nova estratégia não estava longe no horizonte governamental, uma estratégia que gradualmente retiraria o país da situação agrária na qual encontrava-se, a industrialização parecia ser o caminho a ser adotado. Em face à situação mundial durante a Segunda Guerra Mundial, o Brasil pôde lograr alguns benefícios da queda de produção europeia e seus exportáveis ganharam espaço no mercado internacional. Os novos recursos oriundos dessa conjuntura foram direcionados para a estratégia industrializante. A criação de estatais como a Companhia Vale do Rio Doce e a Companhia Siderúrgica Nacional evidenciaram a alocação de recursos em setores industriais que até o momento eram pouco desenvolvidos. O gradual estreitamento de laços com os Estados Unidos da América, durante o conflito global, contribuiu para missões com objetivo de averiguar as condições produtivas do Brasil, como, por exemplo, a Missão Cooke e a Comissão Mista Brasil-Estados Unidos. A aproximação com os EUA além de possibilitar a realização de tais empreendimentos, também facilitou a entrada de recursos externos no país. A criação do BNDES viria no sentido de complementar a aplicação da estratégia industrializante.

A fim de melhor controlar os recursos necessários para a execução da estratégia, o governo brasileiro estimulou a criação do Plano Nacional de Reparcelamento Econômico, e tomou empréstimos perante o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird) e do Export-Import Bank (Eximbank). Para gerir o Fundo de Reparcelamento a figura de um banco voltado para o desenvolvimento foi sugerida.

Dentre as incumbências do BNDES estava a realização de análises, as quais apontariam as principais deficiências estruturais do país, a instituição então assumia o papel de agente direto sobre investimentos de longo prazo. Os primeiros projetos do banco

¹² Redução dos preços de commodities como o café e o açúcar.

consistiam justamente em executar sua prerrogativa, foram aprovados planos que viessem ao encontro do alívio de pontos de estrangulamentos apontados pela própria instituição, como transporte e energia. A relação do BNDES com a CEPAL é histórica, de 1953, com a criação do Grupo Misto BNDES-Cepal, o qual seria presidido pelo economista Celso Furtado.

A atuação do BNDES durante o governo de Juscelino Kubitschek pode ser compreendida pela sua íntima relação com o plano modernizador traçado pelo novo presidente: o Plano de Metas. Dentre os pontos de estrangulamento que o plano visava remediar estavam setores de energia, transporte e siderúrgica. O papel do BNDES consistia em financiar as deliberações feitas pelo plano, o Banco foi um expressivo financiador de grandes indústrias siderúrgicas, como a Usiminas. Além de financiar o Plano o BNDES forneceu o material necessário para que as metas fossem identificadas. A partir de relatórios oriundos dos estudos da comissão mista BNDES-Cepal surgiram as recomendações futuramente presentes no Plano de Metas. Além da siderurgia, indústrias como a de borracha e de têxteis se beneficiaram com os investimentos promovidos pela instituição.

Os resultados obtidos a partir desse forte processo de industrialização foram que, ao final dos anos 1950, o Brasil apresentava-se para o mundo como um país não mais apenas agrícola, pois sua produção industrial, acusando os reflexos do Plano de Metas, cresceu 80%.

Ao decorrer dos governos de Jânio Quadros e João Goulart, em face às dificuldades econômicas surgidas no final do governo JK, o então presidente Jânio Quadros foi levado a adotar uma série de medidas impopulares a fim de reduzir os crescentes níveis inflacionários e do déficit do balanço de pagamentos. A impopularidade do presidente crescia conforme suas políticas afetavam a população, com arrochos salariais. Após o aceite do Congresso Nacional quanto à renúncia de Jânio Quadros novas evidências da agravação da crise política puderam ser percebidas. Com o empossamento da presidência por João Goulart, apesar de tentativas de recuperação terem sido executadas¹³, a situação do país não acusava sinais de melhora, engendrando no golpe militar de 1964.

A atuação do BNDES nesse período foi praticamente cessada, as antigas políticas haviam sido marginalizadas frente aos problemas macroeconômicos que o governo enfrentava. A inflação, por exemplo, surtiu efeito direto nos recursos financeiros dos quais o Banco necessitava para pôr em prática suas operações¹⁴. A instituição também cedeu algumas de suas incumbências à Eletrobrás, como a gestão dos recursos do Fundo Federal de

¹³ Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social.

¹⁴ O BNDES à época obtia um terço de seus rendimentos através do Adicional do Imposto de Renda. Pelo fato da inflação ter sido elevada significativamente após o governo JK, o fluxo de rendimentos provenientes do Adicional do Imposto de Renda diminuiu drasticamente.

Eletrificação, possibilitando ao banco uma maior concentração de seus esforços no setor siderúrgico. O que os novos tempos trariam à instituição era um período de transição, no qual o banco sofreria um remodelamento de seus aparatos e funções.

Durante o governo de Castelo Branco, foi lançado o Plano de Ação Econômica do Governo (PAEG), e, mais importante, a estrutura financeira brasileira seria reconfigurada. A partir da transformação da Superintendência da Moeda e do Crédito em Banco Central, os bastiões do sistema financeiro nacional seriam os seguintes: Banco Central da República do Brasil, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, Banco do Brasil e Conselho Monetário Nacional. Com a passagem do cargo presidencial ao marechal Costa e Silva, um novo plano de desenvolvimento foi proposto e lançado: o Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED), (PAIVA, 2012).

A expansão das atividades do BNDES foi iniciada na década de 1960, o foco inicial da instituição pairava sobre políticas de desenvolvimento econômico, industrial e de infraestrutura do país. Até então os projetos formulados e executados pelo banco eram voltados para o setor público, porém a partir dos anos 1960 o escopo de atuação do BNDES foi ampliado, a partir de então o banco abarcaria projetos direcionados para a iniciativa privada. Essa ampliação deve-se, em parte, pelo redirecionamento da gestão de setores específicos para as entidades criadas com princípios afins, como a Eletrobrás. O BNDES teria, dessa maneira, maior disponibilidade para tratar de outros setores, que até o momento não recebiam consideráveis auxílios do governo, um dos exemplos era o setor privado (PAIVA, 2012).

Além de ser aliviado da gestão de determinados projetos, a fonte dos recursos destinados ao BNDES também mudaria. O Adicional ao Imposto de Renda seria substituído por 20% das arrecadações do Imposto de Renda. A mudança foi positiva, visto que o novo provedor de recursos conseguia direcionar ao banco um montante maior do que seu antecessor. Foi a partir de 1964 que a diversificação das atividades da instituição tomou formas definidas com a criação de novos fundos para investimentos: o Fundo Agroindustrial de Reversão (Funar), o Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquina e Equipamentos Industriais (FINAME), o Fundo de Desenvolvimento Tecnológico e Científico (Funtec), o Fundo de Desenvolvimento da Produtividade (Fundepro) e o Fundo Especial para Financiamento de Capital de Giro (Fungiro). O FINAME proporcionou financiamento a indústrias de pequeno porte. Era o programa mais expressivo do Banco, em grande parte pelo seu foco voltado para a dinamização industrial, uma demanda comum da época (PAIVA, 2012).

O marco inicial para as pequenas e médias empresas ocorreu em 1965 com a criação do Fipeme (Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa). “Gradativamente, as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) foram conquistando um espaço importante na economia nacional e alcançando um crescimento bastante expressivo dentro do Banco”. (PAIVA, 2012, p. 53)

O perfil do Banco passava, portanto, por um processo de recharacterização. Novos instrumentos de financiamento haviam sido criados, o setor privado ganhava maior relevância na instituição, suas operações seriam majoritariamente focadas para o setor industrial, no intuito de dinamizar a indústria brasileira e expandir o parque industrial do país.

O Primeiro Plano Nacional de Desenvolvimento (I PND), executado pelo governo do general Emílio Médici, continuou a onda de programas governamentais cujos objetivos seguiam a tendência industrializante e dinamizadora da economia e infraestrutura. A gestão militar de Médici foi marcada por uma forte oscilação, primeiro o país se beneficiou da estabilidade internacional até o ano de 1973, o período de crescimento foi denominado de “Milagre Brasileiro”, ao decorrer dessa fase o Brasil denunciava os efeitos da urbanização com o forte crescimento dos grandes centros urbanos e o aumento do fluxo populacional para estas regiões. Por outro lado, após o choque do petróleo no fim de 1973, o país sofreria as algumas das consequências verificadas nos demais países frente ao aumento vertiginoso dos preços do petróleo orquestrado pela Organização dos Países Produtores de Petróleo (OPEP), (PAIVA, 2012).

Seguindo os caminhos traçados pelo governo anterior, a administração do país passada ao quarto militar, general Ernesto Geisel, daria continuidade ao plano de Médici ao lançar o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento (II PND). O segundo choque do petróleo colocaria novos desafios no horizonte econômico brasileiro, o novo aumento de preços do petróleo contribuiria para o crescimento da dívida externa brasileira, pois elevaria os custos com importações de petróleo de 4,1 bilhões de dólares em 1978, para 9,5 bilhões em 1982.

O BNDES, entretanto, percorria um caminho no contrafluxo da crise. O novo presidente do Banco, Marcos Pereira Vianna, ocuparia o cargo por 9 anos a partir de 1970, e ao decorrer dos governos militares de Médici, Geisel e Figueiredo conseguiu obter novos recursos, possibilitando um maior número de desembolsos e a ampliação total das dimensões do Banco. Em 1971, outro marco para as pequenas e médias empresas surgiria, com a criação do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena e Média Empresa (Cebrae) e sua atuação conjunta com o já existente FINAME, o Sistema BNDES era então constituído. A criação do Cebrae, que posteriormente se tornaria uma entidade autônoma e se denominaria

Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas (SEBRAE), implementaria a ideia da importância desse setor. “O BNDES permaneceu apoiando a infraestrutura e transporte. No entanto, desde 1968, o apoio ao setor privado superava os financiamentos feitos ao setor público em mais de 50% do total.” (PAIVA, 2012, p. 67).

A íntima cooperação da instituição com o II PND fez com que o BNDES se adequasse às demandas governamentais e criasse, em 1974, o Programa de Operações Conjuntas (POC), cujo objetivo era a estruturação de uma rede de financiamentos voltados às pequenas e médias empresas.

O governo Figueiredo, além de herdar as dificuldades dos governos anteriores, sofreu fortemente com um crescente processo inflacionário, um mal que futuramente culminaria com drásticas reduções na produção industrial nacional, com o aprofundamento da dívida do país, com uma elevação dos níveis de desemprego, e, por fim, com a recessão dos anos 1980. Nesse período o Banco receberia o S em seu nome, o qual acrescentaria o caráter social à instituição.

As manobras adotadas pelo BNDES eram restringidas pelas limitações políticas e econômicas com origem na crise, as manobras consistiam em contornar os efeitos da crise de modo a assegurar a consolidação do parque industrial brasileiro. O Banco organizou sua estratégia apostando nas exportações brasileiras e na redução das importações, o parque industrial já tinha condições de produzir mercadorias nacionais que poderiam ser redirecionadas para o mercado internacional. É possível averiguar, portanto, a consonância do Banco com as deliberações cepalinas quanto às recomendações de programas de substituição de importações.

O governo Sarney assinalou o fim da ditadura militar no Brasil e a redemocratização política. Ao longo do governo Sarney o BNDES pôde reformular o planejamento de longo prazo, os resultados constituíram seu primeiro plano estratégico, concebido para o triênio 1985-1987. Dentre as deliberações do plano, constava o projeto de privilegiar o setor privado. Após a execução do primeiro plano estratégico, e devido ao seu sucesso, foi elaborado um segundo plano, o qual abarcaria o triênio seguinte. O segundo plano visava o aumento da produtividade e a modernização do setor empresarial brasileiro de modo a torná-lo mais competitivo no mercado internacional. Entre 1987-1989 o processo de privatização de empresas ocorreu sobre os auspícios do Banco, coube à instituição retornar à iniciativa privada o controle acionário de determinadas empresas. Foi também nesse período que a instituição teria novamente alterada a sua fonte de recursos, porém de forma complementar. A Constituição de 1988 delegaria ao BNDES 40% dos recursos provenientes do PIS-Pasep.

Com o novo fundo e os efeitos ocasionados pelas privatizações o Banco poderia retomar o seu papel de agente de desenvolvimento (PAIVA, 2012).

Ao longo dos governos de Collor e Itamar Franco o BNDES assumiria o papel encabeçador do Plano Nacional de Desestatização (PND), além de se tornar gestor do fundo que o plano produziria. A fim de diversificar suas operações, a instituição atualizou sua agenda ao traçar novas linhas de apoio à exportação, o objetivo era expandir a parcela de produtos de maior valor agregado na pauta de exportações brasileira. Entre 1990 e 1993 é possível perceber a presença de novas diretrizes no BNDES, os novos critérios para a concessão de financiamentos ao priorizarem o fator rentabilidade assinalavam um afastamento da histórica estratégia de desenvolvimento industrial. Além disso uma nova realidade se instaurava em meio às concessões de desembolsos do Banco: a presença de operações indiretas. Através de outros agentes financeiros era possível conseguir linhas de financiamentos originárias do FINAME. Enquanto isso, o Plano Real, inicialmente introduzido pelo governo Itamar Franco, traria um grande alívio inflacional para a economia brasileira, possibilitando sua estabilização (PAIVA, 2012).

O governo de Fernando Henrique Cardoso tinha suas propostas embasadas na continuidade da política de combate à inflação e a estabilização da nova moeda. O Plano Real trouxe consigo efeitos negativos à economia também, a paridade com o dólar desequilibrou a balança comercial brasileira, ocasionando uma fuga de capitais do país com o aumento vertiginoso das importações. Entretanto a mesma política de abertura comercial, um dos principais objetivos do governo FHC, contribuiu para que as empresas nacionais, frente às concorrentes no mercado internacional, colocassem em movimento processos de modernização a fim de tornarem-se mais competitivas. As novas orientações da política de FHC indicavam o abandono das recorrentes políticas de substituição de importações.

O setor privado ganhou espaço durante ambos mandatos do novo Presidente, com esse novo espaço galgado pelo setor privado novas demandas recaíram sobre o BNDES. Algumas áreas ganharam mais importância no Banco, as pequenas e médias empresas se beneficiaram desse novo momento. Complementando a nova fase da política de privatizações do governo FHC, uma das maiores já vistas no mundo até o momento, o BNDES como executor de tal política contribuiu com a criação de um grande montante de recursos para o governo (PAIVA, 2012).

Observa-se que os efeitos da crescente globalização dos anos 1990 também afetaram o setor empresarial brasileiro. Perante os produtos importados que entravam vigorosamente no país, as empresas nacionais recorrentemente viam-se em desvantagem. Novas políticas foram

lançadas pelo governo a fim de dinamizar o setor empresarial e melhor inseri-lo no mercado internacional por meio de exportações. O aparelho criado pelo BNDES para financiar o processo de dinamização das exportações brasileiras foi o FINAMEX. Derivado do FINAME, o FINAMEX, criado em 1990, criou linhas de apoio à exportação, cuja destinação era principalmente às indústrias de bens de capital.

Em 1997 o FINAMEX foi recharacterizado e tornou-se o BNDES Exim, o novo modelo de apoio à exportação, além de conceder desembolsos para indústrias de bens de capital, passou a financiar a exportação de produtos químicos, têxteis, couro, eletrônicos e de serviços de engenharia (CATERMOL, 2005).

Conforme o decorrer do tempo o BNDES Exim gradativamente englobaria cada vez mais indústrias de diversos setores, pondo na agenda do Banco o apoio às exportações como uma de suas principais atividades. A ação do BNDES não ficaria, entretanto, restrita a grandes operações, pois também forneceu linhas de financiamento para pequenas e médias empresas que desejavam inserir seus produtos no mercado internacional. As linhas de apoio à exportação pelo BNDES, entre 1996 e 2000, contribuíram expressivamente para o equilíbrio da balança comercial brasileira (PAIVA, 2012).

Conforme os desembolsos diretos do BNDES cresciam, também aumentavam os indiretos. A concessão de microcrédito através de agentes financeiros aumentou e um número maior de empreendedores informais era atendido pelos recursos do BNDES.

Já no segundo governo de Fernando Henrique Cardoso obstáculos seriam enfrentados inicialmente, porém a flexibilização da política cambial junto a ajustes fiscais trouxeram uma maior estabilidade à economia do país. Aos anos 2000 o Brasil retomou o crescimento, atingindo um aumento do PIB, em média, de 4,3%. Entretanto a economia brasileira novamente sofreria com conturbações no ano de 2001, a redução do crescimento do PIB para 1,3% foi um dos reflexos.

O BNDES durante o segundo governo de FHC, 1998-2002, atuaria prestando auxílio ao governo na execução de suas políticas, como também aprofundaria sua diversificação de apoio à indústria, setor privado, cultura e sociedade. O apoio às MPMEs crescia substancialmente, o Banco direcionava grande parte de seus desembolsos para esse setor. Ademais, o BNDES se dispôs a complementar a realização do programa do Governo Federal, o Brasil Empreendedor, o qual era dirigido às MPMEs. O apoio a este segmento inicialmente aportado no FINAME crescia formidavelmente, foi diversificado, novos aparelhos de ajuda financeira foram criados e gradualmente se tornava uma das prioridades do Banco.

A constituição do Fundo de Garantia para Promoção da Competitividade, em 1998, visava o contorno dos obstáculos enfrentados por essas empresas de oferecerem garantias. O BNDES então atuaria no sentido de compartilhar o risco destas empresas com os agentes financeiros. Além de ajuda financeira o Banco também disponibilizou conhecimento aos micros, pequenos e médios empresários. Com a criação de postos de atendimento, as MPMEs podiam contar com o auxílio do BNDES quanto a quais produtos produzir que melhor se adequassem aos seus investimentos (PAIVA, 2012).

O apoio às MPMEs no ano 2000 constituiu outro marco para a relação da instituição com esse segmento. A criação do Cartão BNDES facilitou o acesso ao crédito às MPMEs, e estimulava a efetuação de investimentos. Ainda em 2000 o BNDES traçaria as linhas operacionais definidoras de suas prioridades, na nova configuração o Banco reconheceria 7 áreas as quais deveriam ser palco da atuação da instituição. Nas novas linhas estavam elencadas as MPMEs; a modernização dos setores produtivos; infraestrutura; desenvolvimento social; apoio às exportações; redução dos desequilíbrios regionais; e privatização. Foi também neste período, durante os dois mandatos de FHC, que a instituição recebeu um grande fluxo de recursos, expandindo seu orçamento de 7,1 bilhões de reais para 38,1 bilhões (PAIVA, 2012).

O governo Lula trouxe consigo, na Carta aos brasileiros, a promessa da continuidade das políticas de estabilidade e o fervoroso combate à inflação. Foram medidas que foram efetivamente implementadas e os resultados fornecidos por elas foram positivos para economia e sociedade brasileira. O âmbito social era forte nas linhas de governo do novo Presidente da República, a criação do Fome Zero era um dos reflexos do intuito presidencial de diminuir a pobreza ao longo do país. Como de costume o BNDES trabalharia em consonância com o governo a fim de auxiliar a realização das políticas traçadas. Além de dinamizar os setores do Banco voltados para o apoio social, o BNDES novamente reafirmaria algumas de suas diretrizes: o estímulo às exportações, o desenvolvimento da infraestrutura (PAIVA, 2012).

Tendo como uma de suas forças motrizes a criação de empregos, o governo Lula em parceria com o BNDES aprimorou os dispositivos existentes de fornecimento de financiamento para as MPMEs, como o Cartão BNDES. Essa modalidade cresceu vigorosamente, passando de 2.162 emissões de cartões, em 2003, para 24.854, em 2004 (BNDES, 2005). Acompanhando o bom desempenho da economia brasileira em 2004, o BNDES desembolsou 40 bilhões de reais neste ano. O segmento das MPMEs permaneceu como uma das prioridades do Banco, elas configuravam uma via de criação de emprego e

inclusão social como nenhuma outra. De forma a complementar o apoio a esse segmento, o BNDES criou o Programa de Participação em Fundos de Capital de Risco, cujo destino era a capitalização das MPMEs. O Programa de Apoio ao Fortalecimento da Capacidade de Geração de Emprego e Renda (Progeren) foi mais um esforço do BNDES de prestar auxílio às MPMEs (PAIVA, 2012).

No segundo mandato de Luiz Inácio Lula da Silva o cenário brasileiro era ainda melhor, uma nova onda de crescimento econômico havia se instalado no planeta, a expansão da economia chinesa afetaria positivamente a demanda e os preços das commodities. Em conformidade com as políticas governamentais, novamente o BNDES seria acionado e o Banco auxiliaria no Programa de Aceleração de Crescimento (PAC), especificamente nas áreas de energia e logística. O Banco, para acompanhar o ritmo de crescimento do país e da crescente demanda por seus serviços, seria aprimorado internamente de modo a melhor processar pedidos e análises (PAIVA, 2012).

Apesar da crise mundial de 2008, a economia brasileira foi uma das que menos sofreu com os efeitos da mesma. O salário mínimo crescia significativamente, o governo conseguiu aplicar medidas que preveniram a redução de suas reservas, o mercado consumidor brasileiro não perdeu sua força e continuou a crescer. Para o BNDES o ano de 2008 foi significativo, os desembolsos deste ano foram substancialmente superiores aos do ano anterior, e a colaboração com o PAC 2 logrou à economia brasileira a manutenção de positivos indicadores, como, por exemplo, a preservação dos níveis de investimento no país. Nos últimos meses de 2008 uma importante área voltada para o apoio às exportações foi criada dentro do Banco, a Área Internacional (AINT). A AINT teria como suas responsabilidades a captação de recursos externos e a constituição de uma estrutura direcionada para a internacionalização da economia brasileira. Os desembolsos no ano seguinte pela primeira vez atingiram os três dígitos, somando a incrível quantia de 137,4 bilhões de reais (PAIVA, 2012).

No setor das MPMEs constavam fortes aumentos de auxílio financeiro fornecido pelo BNDES. Através do BNDES Automático e do Cartão BNDES o segmento pôde contar com grande apoio do Banco, garantindo, desta forma, sua consolidação e expansão no cenário econômico brasileiro. “Entre as cerca de 610 mil operações de financiamento realizadas pelo Banco em 2010, 93% foram destinadas a MPMEs” (PAIVA, 2012, p. 184).

Durante o início do primeiro mandato de Dilma Roussef como nova Presidente do Brasil, a relação íntima colaborativa entre o governo e o BNDES foi mantida. O Banco

auxiliaria nas políticas governamentais de aceleração do crescimento e completaria 60 anos em 2012.

3.2 AS CLASSIFICAÇÕES DE PORTE DE EMPRESA DO BNDES

Até a formulação da classificação de porte de empresa adotada atualmente pelo BNDES, o Banco, por ter sido inicialmente criado como uma instituição financeira com cerne voltado para políticas governamentais industrializantes, não abordava o setor privado com autonomia. Pelo fato do BNDES abranger apenas políticas públicas nas suas primeiras décadas de atuação, o setor privado era marginalizado e não recebia financiamentos da instituição. Conforme o capítulo anterior demonstrou, o setor privado, em especial o das MPMEs, apenas receberia auxílio financeiro expressivo pelo BNDES a partir da redemocratização do país.

À medida que o setor privado expandia-se no cenário econômico brasileiro, a sua presença também ganhava espaço perante o BNDES. As classificações de porte de empresa do BNDES refletem a profundidade da penetração do setor privado, assim como das MPMEs, na percepção da instituição quanto à relevância de determinados setores na economia brasileira. Até os anos 2000, apesar do Banco já ter criado dispositivos para facilitação de concessão de financiamentos ao setor privado como o FINAME, o auxílio financeiro do BNDES prestado às MPMEs não era dos mais expressivos¹⁵. A criação do Programa Brasil Empreendedor pelo governo FHC, juntamente com a atuação do FINAME estimularam uma forte onda de financiamentos destinados às MPMEs. Entretanto a classificação de porte de empresa desse período não emanava das delimitações e critérios do próprio BNDES, mas da Resolução 59 de 1998 do tratado do MERCOSUL. “Segundo informações do BNDES (2000) e do FINAME/DEREM (2000), a base de classificação a ser utilizada pelos bancos para o financiamento das microempresas e PME no Programa Brasil Empreendedor deriva da Resolução 59 de 1998 do tratado do MERCOSUL!” (LIMA, 2001, p. 426).

A classificação contida na referida resolução considerava dois setores para a classificação das MPMEs, o setor industrial e o de comércio e serviços. Dentro dos dois setores constam dois critérios: primeiro, pessoal ocupado; segundo, vendas anuais em US\$. A classificação ficaria da seguinte maneira: para empresas pertencentes ao setor industrial,

¹⁵ O setor privado recebia grandes concessões financeiras do BNDES já há décadas, entretanto o setor das MPMEs tomava apenas um pequeno montante do total de financiamentos até os anos 2000.

seriam consideradas microempresas as empresas que tivessem pessoal ocupado de 1 até 10 pessoas, e a soma de suas vendas anuais ficasse entre 1 US\$ até 400.000 US\$. Para que as empresas fossem consideradas pequenas empresas, os critérios de pessoal ocupado e vendas anuais em US\$ ficariam, respectivamente, entre 11 até 40 pessoas empregadas e 400.001 US\$ até 3.500.000 US\$. Para ser consideradas médias empresas os critérios a cumprirem seriam os seguintes: de 41 a 200 pessoas empregadas e vendas anuais entre 3.500.001 até 20.000.000 US\$.

Para empresas cujo nicho de atuação era o de comércio e serviços, os critérios de classificação sofreriam pequenas alterações. As microempresas deveriam ter um pessoal ocupado de 1 até 5 integrantes e suas vendas anuais deveriam ficar entre 1 US\$ até 200.000 US\$. Pequenas empresas seriam aquelas que empregassem de 6 até 30 integrantes e vendas anuais de 200.001 US\$ até 1.500.000 US\$. Por fim, médias empresas deveriam apresentar um pessoal ocupado de 31 até 80 integrantes e vendas anuais de 1.500.001 US\$ até 7.000.000 US\$ (MERCOSUL, 1998). A classificação de porte empresarial adotada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) aplica os mesmo critérios empregados na resolução 59 do MERCOSUL (BRASIL, 2015a).

À medida em que o apoio às MPMEs constituía uma recorrente prioridade para o BNDES, o Banco não tardou a elaborar suas próprias classificações com critérios próprios e que melhor refletissem a realidade das MPMEs brasileiras, sem mencionar que, com a nova classificação, o Banco poderia aprimorar e formular com melhor exatidão suas linhas de apoio ao setor. A nova classificação emanou da Carta Circular Nº 64/2002, na qual estavam dispostos os novos requisitos para a classificação das MPMEs, bem como das grandes empresas. Os novos critérios deixaram de considerar pessoal empregado e passaram a considerar apenas a receita anual das empresas, agora em reais brasileiros. A nova classificação determinaria que microempresas seriam aquelas que apresentassem receita operacional bruta anual (ROB) ou anualizada inferior ou igual a R\$ 1.2 milhões; pequenas empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 1.2 milhões e inferior ou igual a R\$ 10.5 milhões; médias empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 10.5 milhões e inferior ou igual a R\$ 60 milhões; por fim, grandes empresas: receita operacional bruta anual ou anualizada superior a R\$ 60 milhões (PEREIRA, 2002).

A nova classificação possibilitaria ao BNDES um melhor atendimento às necessidades específicas das MPMEs, não somente em auxílio financeiro mas também em auxílio informacional através de uma assessoria voltada para cada classe empresarial.

Conforme a economia brasileira se diversificava e se expandia, também o faziam as MPMEs. O setor gradativamente galgou importantes posições no cenário econômico brasileiro, como gerador de empregos e renda. A relação do BNDES com as MPMEs e grandes empresas sofreria novas mudanças relativas à sua classificação. Novamente para melhor se adequar à realidade financeira das empresas brasileiras uma nova classificação seria elaborada e aprovada pelo Banco em 2010. Juntamente com a nova classificação constava a criação de uma categoria inédita: as médias-grandes empresas.

As Cartas-Circulares de Nº 11/2010 e 34/2011 regeram não somente a nova classificação como também os critérios para concessão de financiamentos para as empresas. A classificação contida na Carta-Circular Nº 11/2010 alteraria os já existentes critérios, mudando apenas as quantias referentes às ROBs, além de inserir a categoria das médias-grandes empresas. Conforme a nova classificação, as microempresas deveriam apresentar os seguintes valores: ROB anual ou anualizada de até R\$ 2.4 milhões; pequenas empresas: ROB anual ou anualizada superior a R\$ 2.4 milhões e inferior ou igual a R\$ 16 milhões; médias empresas: ROB anual ou anualizada superior a R\$ 16 milhões e inferior ou igual a R\$ 90 milhões; médias-grandes empresas: ROB anual ou anualizada superior a R\$ 90 milhões e inferior ou igual a R\$ 300 milhões; grandes empresas: ROB anual ou anualizada superior a R\$ 300 milhões (MORAES, 2010).

A nova classificação, vigente até hoje, além de refletir a realidade das empresas no atual cenário econômico brasileiro, viria de forma a possibilitar ao Banco a criação de condições específicas de incentivo a empresas de médio porte que apresentem potencial e encontrem-se em processo de expansão.

3.3 A CLASSIFICAÇÃO DE PORTE ADOTADA PELO SEBRAE E PELO MDIC

Posto que serão utilizados dados do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) da República do Brasil e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior no capítulo 4 do presente trabalho, é necessária a abordagem da classificação de porte adotada por esses órgãos. A classificação adotada pelo SEBRAE é a mesma utilizada pelo Ministério do Trabalho, os critérios consideram o número de pessoas empregadas e dividem a classificação em duas categorias: indústria, e comércio e serviços. Semelhante à primeira classificação adotada pelo BNDES, a qual emanava de resoluções do MERCOSUL, o SEBRAE leva em conta os mesmos critérios, entretanto em valores diferentes.

A razão pela qual o MTE e o SEBRAE não levam em consideração valores referentes à renda anual justifica-se no fato de que essas instituições não lidam com operações de caráter exclusivamente financeiros, como faz o BNDES. Portanto a utilização de critérios como número de empregados¹⁶ é mais adequada ao tipo de serviço prestado pelos referidos órgãos. A tabela 3 ilustra os critérios e as categorias presentes na classificação de porte empresarial do SEBRAE.

Tabela 3 – Classificação de porte empresarial adotada pelo SEBRAE

Classificação	Número de empregados	
	Indústria	Comércio e Serviços
Micro	até 19	até 09
Pequenas	de 20 a 99	de 10 a 49
Médias	de 100 a 499	de 50 a 99
Grandes	acima de 500	acima de 100

Fonte: SEBRAE, 2015.

¹⁶ Divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo serão analisados os dados referentes às diversas modalidades de financiamento atualmente oferecidas pelo BNDES ao segmento das MPMEs. Além das modalidades, constam na análise de resultados os desembolsos totais direcionados às MPMEs, entre 2002 e 2013, bem como a desagregação destes valores nos principais setores nos quais atuam este segmento empresarial.

Ademais, estão presentes neste capítulo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e do MTE. Através de tais dados pretende-se averiguar a possível presença de uma correlação entre o fluxo de recursos financeiros concedido às MPMEs pelo BNDES e o aumento da participação destas empresas na pauta de exportações brasileira, tanto no número total de empresas exportadoras quanto na soma do valor exportado por empresas brasileiras, em US\$.

4.1 AS ATUAIS MODALIDADES DE FINANCIAMENTO DIRECIONADAS ÀS MPMEs

Atualmente o BNDES oferece dez modalidades de financiamento às MPMEs, há também a recentemente criada, a “BNDES – MPME Inovadora”. As modalidades estão divididas em duas categorias, diretas e indiretas, e aquelas como o BNDES Exim apresentam novas subcategorias, a fim de melhor atender os nichos específicos nos quais as empresas requerentes operam. Além de financiamentos cuja forma de obtenção é diretamente com o BNDES, também existem aqueles de forma indireta. Estes são concedidos através de agentes financeiros cadastrados. Veremos a seguir, em linhas gerais, os principais objetivos de cada modalidade, bem como suas condições e público alvo pretendido.

Começando pelas modalidades de financiamento exclusivamente diretas, isto é, cuja negociação é realizada diretamente com o BNDES e a figura intermediária de agentes financeiros inexistente.

4.1.1 BNDES Mercado de Capitais

O BNDES Mercado de Capitais é uma modalidade criada com o intuito de melhor inserir as empresas brasileiras no mercado de capitais. A visão do Banco aponta que é

fundamental o aprofundamento de tais empresas nessa área, para tanto, a criação dessa modalidade surgiu no sentido de estabelecer uma ponte entre as empresas e o mercado de capitais. Segundo o BNDES:

O Banco opera como subscritor de valores mobiliários - papéis como ações e debêntures de empresas de capital aberto ou que, no médio prazo, possam ingressar no mercado de capitais - incluídas aí, operações de internacionalização, de reestruturação de empresas competitivas, fusões e incorporações. Nesse contexto, são prioritárias as pequenas e médias empresas inovadoras que podem receber participação direta ou via fundos de investimentos fechados, os quais, por sua ação regional ou setorial, oferecem maior capilaridade de atuação, e possibilitam, inclusive, a alavancagem de recursos privados para o capital dessas empresas (BNDES, 2015d).

A atuação do BNDES no mercado de capitais tem como principais objetivos:

Fortalecer o mercado de capitais por meio de operações no Novo Mercado¹⁷ e no Bovespa Mais¹⁸. Difundir o conceito e incentivar a governança corporativa pelas empresas; ampliar a demanda e a liquidez em valores mobiliários; contribuir para a democratização e o fortalecimento da estrutura de capital das empresas. Desenvolver produtos que tornem o mercado de capitais mais atrativo e seguro para o pequeno investidor; desenvolver a indústria de fundos fechados; apoiar as pequenas e médias empresas inovadoras (BNDES, 2015d).

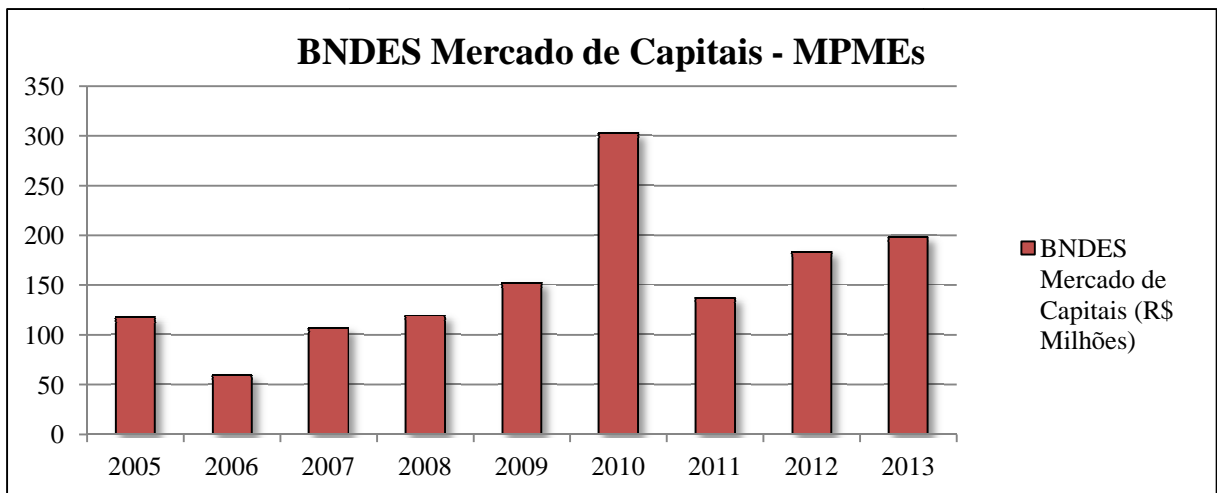
A seguir está representada graficamente, em R\$ milhões, a evolução dos desembolsos do BNDES para as MPMEs entre os anos de 2005 e 2013¹⁹.

¹⁷ Lançado no ano 2000, o Novo Mercado estabeleceu desde sua criação um padrão de governança corporativa altamente diferenciado. A partir da primeira listagem, em 2002, ele se tornou o padrão de transparência e governança exigido pelos investidores para as novas aberturas de capital. O Novo Mercado conduz as empresas ao mais elevado padrão de Governança Corporativa. As companhias listadas no Novo Mercado só podem emitir ações com direito de voto, as chamadas ações ordinárias (ON).

¹⁸ Idealizado para empresas que desejam acessar o mercado de forma gradual, esse segmento tem como objetivo fomentar o crescimento de pequenas e médias companhias via mercado de capitais. A estratégia de acesso gradual permite que a sua empresa se prepare de forma adequada e ao mesmo tempo a coloca na “vitruve” do mercado, aumentando sua visibilidade para os investidores.

¹⁹ Os gráficos referentes às modalidades de financiamento concedidas pelo BNDES contidos no capítulo 4 apresentam informações a partir de 2005 devido ao fato do BNDES não disponibilizar, em seu banco de dados oficial, os dados referentes aos desembolsos às MPMEs ocorridos entre os anos 2002-2004, discriminando modalidade/produto e forma direta/indireta.

Gráfico 1 – Evolução desembolsos BNDES Mercado de Capitais para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

Os desembolsos de recursos referentes à modalidade “Mercado de Capitais” tiveram seu ápice em 2010, totalizando 302,4 milhões de reais. Em 2006, a modalidade apresentou seu pior resultado, em termos de valores desembolsados, tendo direcionado às MPMEs, através, do BNDES-Mercado de Capitais apenas R\$ 59,2 milhões. Apesar da crise financeira de 2008, a demanda por recursos do BNDES, nesta modalidade, apresentou um crescimento até 2010, e somente em 2011 sofreu uma vertiginosa diminuição. Até a metade de 2011, segundo o BNDES, a concessão de financiamentos era vigorosa. Entretanto, após agosto do mesmo ano, devido a incertezas na Zona do Euro, os desembolsos sofreram uma forte retração.

4.1.2 BNDES Não reembolsável

O BNDES Não reembolsável não é uma modalidade propriamente dita²⁰, pois abarca programas de apoio, ou categorias, autônomos em suas aplicações e objetivos. É através destas categorias que o Banco fornece recursos não reembolsáveis para setores sociais, ambientais e tecnológicos, como o Funtec. O BNDES Não reembolsável é, portanto, o montante de recursos não reembolsáveis oferecidos pelo Banco, a gestão e condicionamento para as concessões desses recursos cabem às categorias constituintes do BNDES Não reembolsável.

²⁰ O BNDES aponta, em seu banco de dados, relatórios anuais e análises de crescimento, o BNDES Não reembolsável como uma modalidade regida por seus programas. Comparativamente às demais modalidades, o BNDES Não reembolsável é melhor representado como um dispositivo captador e alocador de recursos, cujos destinos são suas categorias.

As aplicações do BNDES Não reembolsável se estendem a cinco categorias: BNDES Fundo Social; BNDES Funtec; BNDES Fundo de Estruturação de Projetos (FEP); Fundo Amazônia; Apoio a projetos no setor da cultura; Patrocínio a Eventos. Algumas dessas categorias apresentam suas próprias ramificações, por exemplo o Apoio a projetos no setor da cultura.

O BNDES Fundo Social obtém seus recursos a partir da reversão dos lucros anuais do BNDES. Segundo o Banco seus objetivos são: “Apoiar projetos de caráter social nas áreas de geração de emprego e renda, serviços urbanos, saúde, educação e desportos, justiça, meio ambiente, desenvolvimento rural e outras atividades vinculadas ao desenvolvimento regional e social” (BNDES, 2015e).

O BNDES Funtec tem por objetivo: “apoiar projetos que estimulem o desenvolvimento tecnológico e a inovação de interesse estratégico para o País, em conformidade com os Programas e Políticas Públicas do Governo Federal” (BNDES 2015e). Seus recursos também originam-se da reversão dos lucros anuais do BNDES.

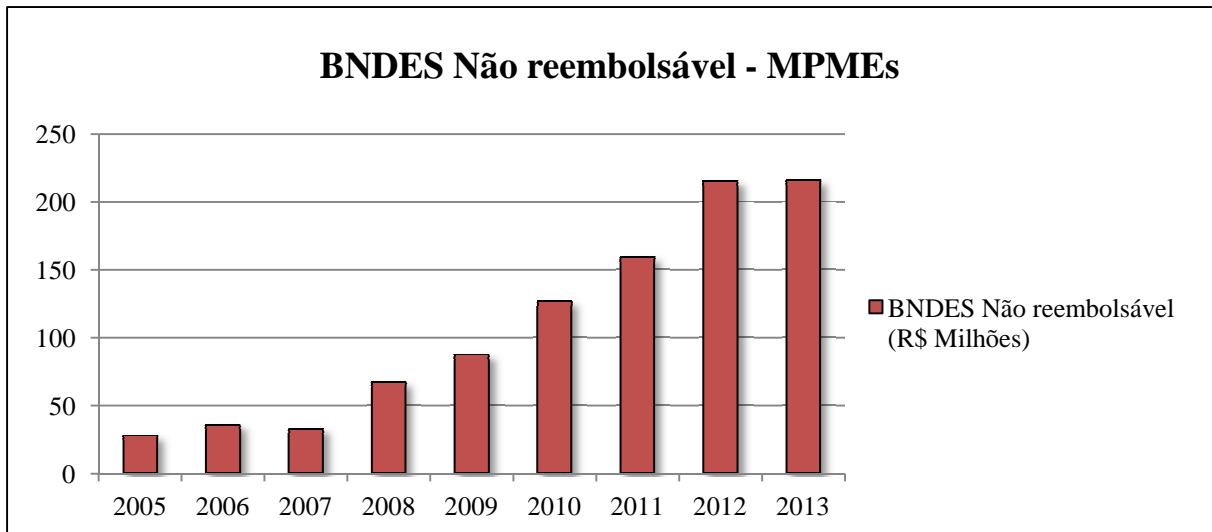
BNDES FEP é uma categoria cujo foco é voltado para o apoio à “[...] realização de pesquisas ou estudos que contribuam para a formulação de políticas públicas ou a geração de projetos relacionados ao desenvolvimento econômico e social do Brasil e da América Latina” (BNDES, 2015e).

O Fundo Amazônia obtém seus recursos através de doações de investidores externos. Os objetivos dessa categoria são voltados para a prevenção, manutenção e combate ao desmatamento.

O apoio a projetos no setor da cultura apresenta três subcategorias: projetos relativos ao patrimônio histórico e arqueológico brasileiro; projetos de preservação de acervos; e projetos de desenvolvimento de séries de animação e documentários para televisão.

A última categoria do BNDES Não reembolsável refere-se ao patrocínio de eventos, seus objetivos são: “apoio à realização de eventos de caráter coletivo e curta duração – como festivais, congressos, feiras e seminários – que possam gerar benefícios significativos para a sociedade brasileira e contribuir para reforçar a imagem do BNDES” (BNDES, 2015e). Os desembolsos do BNDES Não reembolsável, como podemos ver no gráfico 2, ao decorrer dos anos 2005 a 2013 retrataram um aumento significativo.

Gráfico 2 – Evolução desembolsos BNDES Não reembolsável para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

Os recursos não reembolsáveis do BNDES, devido sua natureza, não imprimem efeitos diretos nas exportações brasileiras, mas atuam no sentido de reafirmar os compromissos de caráter social do Banco. A evolução das concessões de recursos não reembolsáveis retratou significativos aumentos. Em 2007 o Banco concedeu R\$ 32,9 milhões através das subcategorias do BNDES-Não Reembolsável, em 2008 a soma de recursos concedida foi de R\$ 67,4 milhões. Portanto, a taxa de crescimento de 2007 para 2008 foi maior que 100%. A variação dos desembolsos em um intervalo de cinco anos (2009-2013) foi de 146,5 %. Algumas das razões que podem ser atribuídas ao elevado crescimento dos recursos não reembolsáveis, disponibilizados pelo BNDES, estão embasadas no caráter político dado ao Banco a partir do primeiro mandato do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva. A percepção do governo federal quanto à importância de políticas sociais acusou seus reflexos em instituições estatais como o BNDES.

4.1.3 BNDES Microcrédito

O BNDES Microcrédito é uma modalidade referente à concessão de empréstimos de pequeno valor a microempreendedores individuais, tanto formais quanto informais. A concessão se dá de forma indireta, através de agentes financeiros cadastrados²¹, e visa a promoção da “economia popular, visando incentivar a geração de trabalho e renda, inclusão

²¹ Nesse caso são instituições financeiras capacitadas a operar concessões de microcrédito, o Bannisul do Rio Grande do Sul é um exemplo.

social, complementação de políticas sociais e/ou promoção do desenvolvimento local” (BNDES, 2015f).

O público alvo são os microempreendedores individuais (MEI), portanto o MEI deve ter renda bruta anual de até R\$ 360 mil. Quanto ao destino dos recursos, de acordo com o BNDES “Os recursos destinam-se sempre ao financiamento de capital de giro e/ou de investimentos produtivos fixos, como obras civis, compra de máquinas e equipamentos novos e usados, e compra de insumos e materiais” (BNDES, 2015f).

Essa modalidade não apresenta dados de desembolsos para as MPMEs até o ano de 2013, apenas em 2014 que os recursos repassados a este segmento empresarial passaram a constar no banco de dados do BNDES. As justificativas para tanto recaem sobre o público alvo pretendido por esta modalidade, os recursos foram majoritariamente orientados a microempreendedores individuais até 2013. Em 2014, os desembolsos às MPMEs, através do microcrédito, somaram R\$ 6 milhões. A pequena expressividade dessa quantia deve-se às demais modalidades oferecidas às MPMEs, com condições e valores melhores adequados para tais empresas.

4.1.4 BNDES Automático

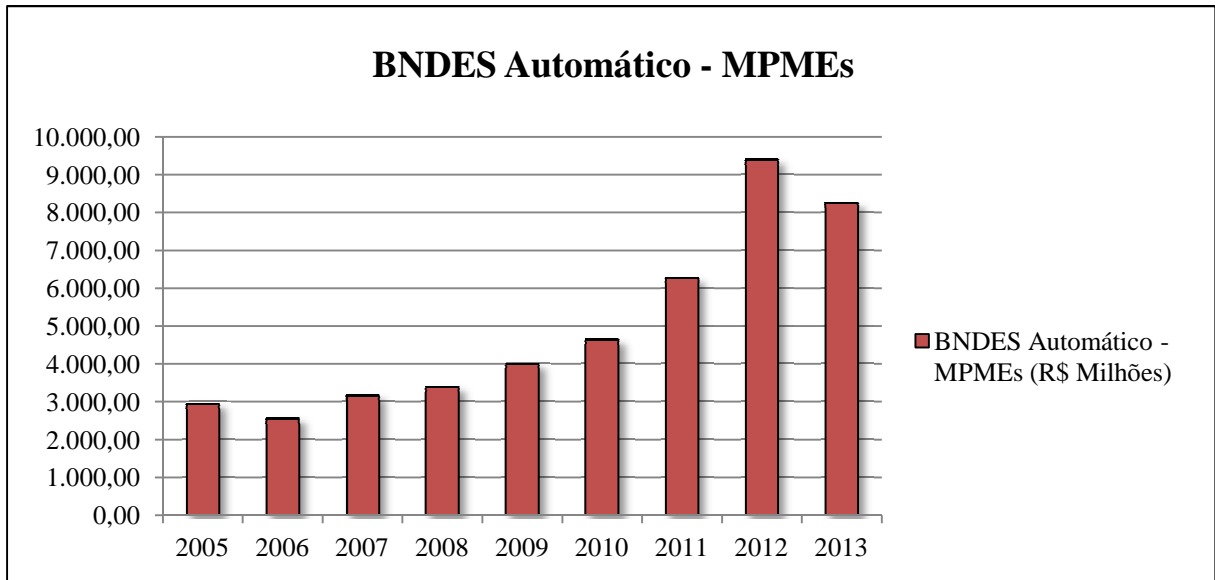
Segundo o Banco, o BNDES Automático é uma forma de financiamento indireta, portanto é intermediada por instituições financeiras credenciadas²², a projetos de investimento, sendo que os valores de financiamento não podem ultrapassar R\$ 20 milhões num prazo de 12 meses. O BNDES Automático é dividido em linhas de financiamento de acordo com o porte empresarial ou atividade econômica (BNDES, 2015g).

Para a categoria das MPMEs o BNDES Automático tem condições especiais para concessão do financiamento. Uma delas é de acordo com o porte das empresas, portanto não é permitido ultrapassar a ROB de R\$ 90 milhões. A taxa de juros para esse tipo de financiamento é a soma de quatro fatores: o custo financeiro, a remuneração básica do BNDES que é de 1% ao ano, a taxa de intermediação financeira de 0,1% ao ano e a remuneração da instituição credenciada, essa é negociada entre a instituição e o cliente (BNDES, 2015g).

²² Alguns exemplos de instituições de financiamento credenciadas: Banco do Brasil, HSBC BM, John Deere BM, Volkswagen BM, Bradesco BM, Caixa.

Além das condições supracitadas, existe uma gama limitada de produtos financiáveis, isto é, apenas projetos de investimento e aquisição de máquinas e equipamentos podem ser solicitados. No gráfico a seguir é possível acompanhar o aumento dos desembolsos, direcionados às MPMEs, dessa modalidade.

Gráfico 3 – Evolução desembolsos BNDES Automático direcionados para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

Na comparação entre os anos selecionados, observa-se que os dados expostos no gráfico acima assinalaram variação negativa apenas em dois momentos, em 2006 e 2013. Apesar das reduções verificadas em 2006 e 2013, os desembolsos referentes a esses anos apresentaram um montante significativo quando comparados às demais modalidades, principalmente em 2013, totalizando R\$ 8,2 bilhões. Operando na casa dos bilhões o BNDES Automático é uma das principais modalidades do Banco. Em 2012, ano pico dos desembolsos, a soma dos recursos repassados às MPMEs foi de R\$ 9,3 bilhões. A variação média dessa modalidade entre 2005 e 2013 foi de 15,5%.

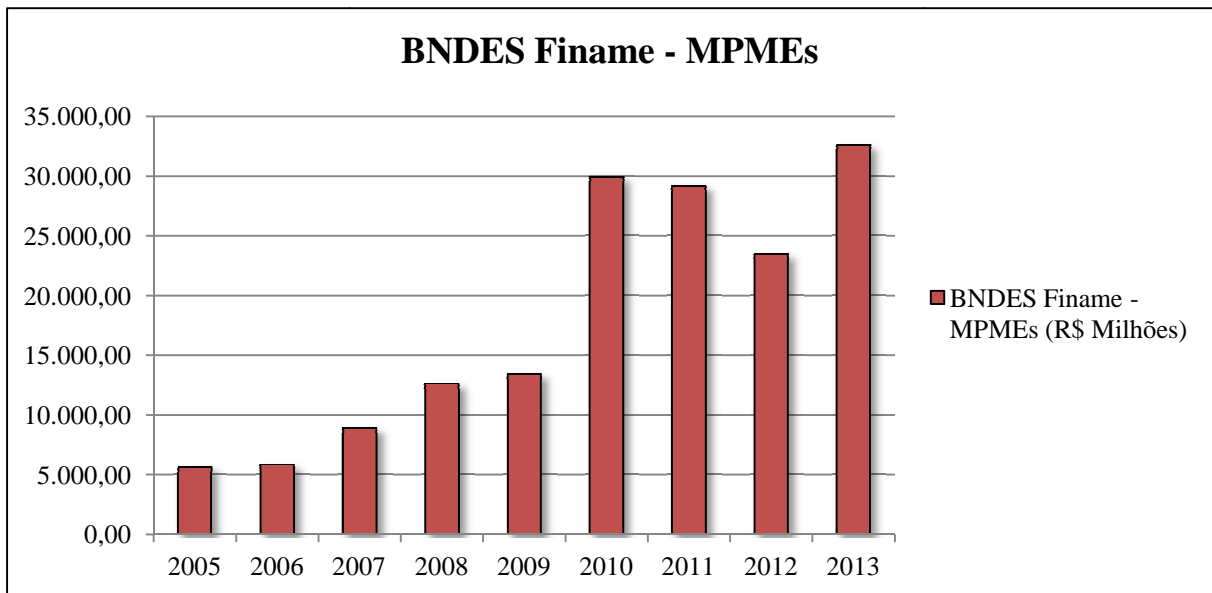
4.1.5 BNDES Finame

O BNDES Finame é uma linha de financiamento indireta destinada à aquisição e produção de máquinas, equipamentos e bens de informática e automação novos, de fabricação nacional e credenciados no BNDES. O Finame é fracionado em subcategorias quanto às modalidades de apoio e linhas de financiamento.

As modalidades de apoio são classificadas da seguinte maneira: financiamento ao fabricante para a comercialização; financiamento ao fabricante para a produção; e financiamento à compradora para a aquisição. Além das modalidades de apoio, as linhas de financiamento também apresentam condições, quais sejam: aquisição e comercialização de bens de capital; aquisição e comercialização de ônibus, caminhões e aeronaves executivas; produção de bens de capital (BNDES, 2015h).

O BNDES Finame é a modalidade indireta mais expressiva em termos de desembolsos atualmente, desde 2005 a soma anual dos desembolsos direcionados às MPMEs do Finame sempre ultrapassou a quantia de R\$ 5 bilhões, como podemos ver no gráfico a seguir.

Gráfico 4 – Evolução desembolsos BNDES Finame direcionados para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

Dentre todas modalidades oferecidas pelo BNDES, diretas e indiretas, o Finame é o dispositivo concedente de financiamentos às MPMEs mais vigoroso do Banco²³.

De 2005 a 2013 o BNDES Finame sempre superou os desembolsos concedidos pelas outras modalidades. Ao comparar os anos nos quais as demais formas de financiamento apresentaram suas maiores quantias desembolsadas, como em 2013, por exemplo, o Cartão BNDES despenderia sua maior quantia (R\$ 10 bilhões). O Finame, em contrapartida,

²³ Em termos de valores dos desembolsos, o BNDES Finame é a modalidade que mais concedeu recursos financeiros, somando, de 2005 a 2013, R\$ 161,5 bilhões. O Cartão BNDES, dentre as modalidades concedentes de recursos que ultrapassaram a quantia de R\$ 1 bilhão, é a modalidade que apresentou a maior taxa média de crescimento (97,4%).

apresentaria um montante de recursos desembolsados 300% maior do que o Cartão BNDES, somando R\$ 32.6 bilhões.

Os desembolsos do Finame tiveram apenas duas variações negativas. De 2010 para 2011, os recursos fornecidos sofreram uma contração de R\$ 732,3 milhões, a variação negativa foi de 2,4 %. No ano seguinte a variação negativa elevou-se de 2,4% para 19,7%. Entretanto, de 2012 para 2013, o BNDES Finame retomaria o crescimento ao assinalar um aumento de 39,1%. A variação positiva mais contundente está compreendida entre os anos 2009 e 2010. Os desembolsos partiram de R\$ 13,4 bilhões, em 2009, para R\$ 29,9 bilhões, em 2010, com um aumento de 122%.

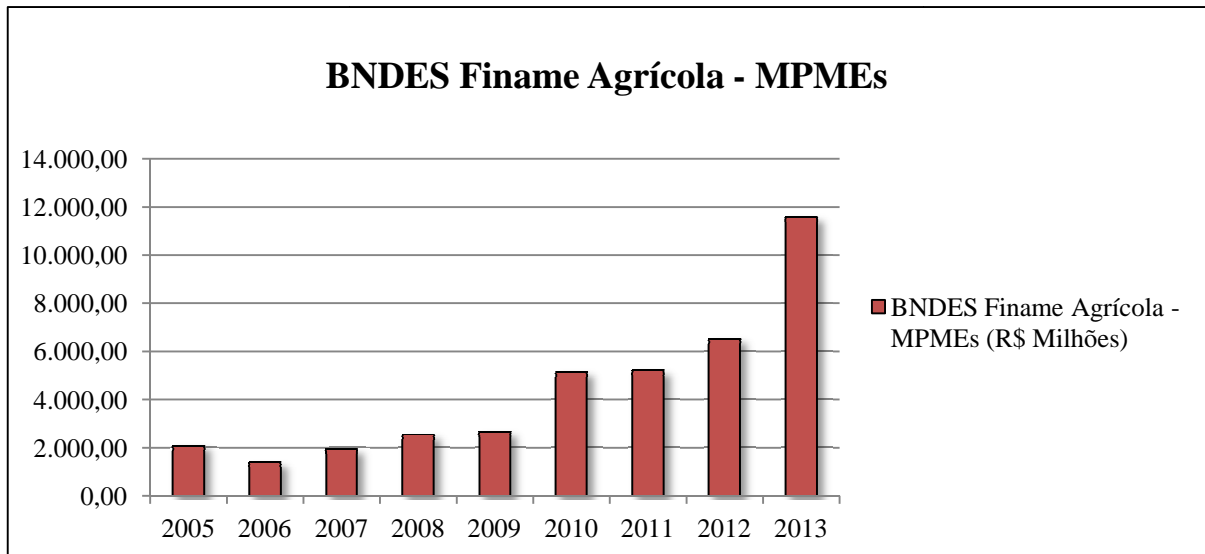
4.1.6 BNDES Finame Agrícola

Essa modalidade é destinada ao: “Financiamento, por intermédio instituições financeiras credenciadas, à produção e à comercialização de máquinas, implementos agrícolas e bens de informática e automação destinados à produção agropecuária, novos e de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES” (BNDES, 2015i).

O Finame Agrícola também demonstra linhas de financiamento, sendo elas: aquisição de bens de capital para micro, pequenas e médias empresas; comercialização de bens de capital. Respectivamente cada uma trata sobre: aquisição de máquinas, implementos agrícolas e bens de informática e automação nacionais novos, exclusivamente para MPMEs; e aquisição de máquinas, implementos agrícolas e bens de informática a automação nacionais novos, exceto para MPMEs.

O finame agrícola é outra modalidade expressiva em termos de valores, está entre as quatro modalidades que mais desembolsaram financiamentos nos últimos anos. Junto com o BNDES Automático, o BNDES Finame e o Cartão BNDES, o Finame Agrícola opera na faixa dos bilhões anuais.

Gráfico 5 – Evolução desembolsos BNDES Finame Agrícola para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

A variação média dos desembolsos do BNDES – Finame Agrícola, de 2005 a 2013, foi de 30%. Considerando o período selecionado para a elaboração do gráfico acima, as duas maiores variações estão compreendidas entre os intervalos de 2009-2010 e 2012-2013, suas taxas de crescimento foram respectivamente 94,3% e 77,4%. O ano de 2013 assinalou o maior desembolso já feito por essa modalidade até 2013, acumulando o total de R\$ 11,4 bilhões. A forte tendência de crescimento da concessão de financiamentos voltados para os implementos agrícolas e máquinas através do Finame Agrícola deve-se, em grande parte, pela propensão histórica brasileira a exportar produtos oriundos da produção agrícola. Devido à vasta quantidade de terras disponíveis e propícias para a produção no campo, o Finame Agrícola persiste como uma das principais modalidades de financiamento fornecidas pelo BNDES.

4.1.7 BNDES Finame Leasing

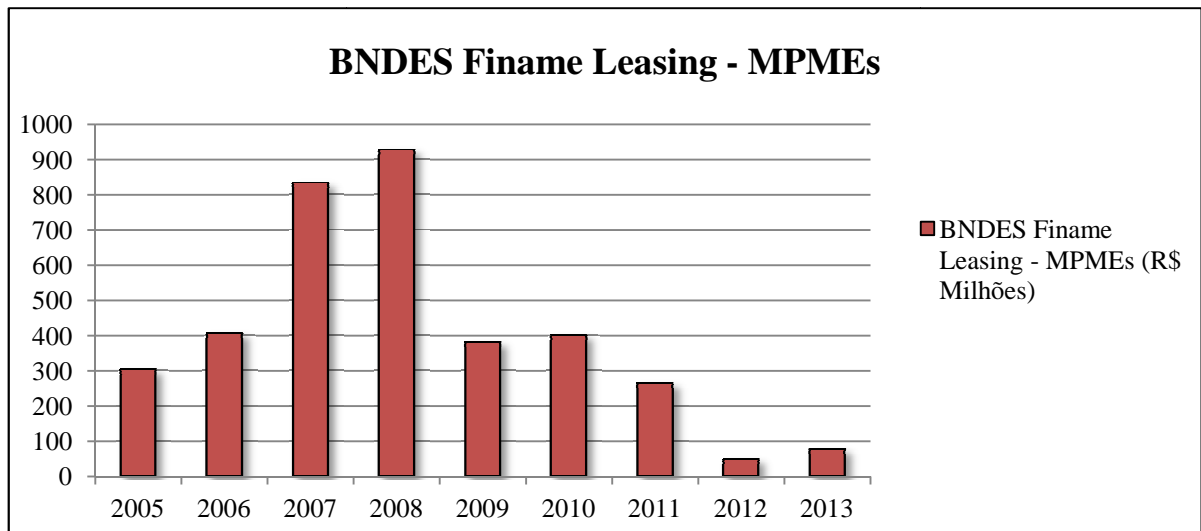
O Finame Leasing é mais uma forma de financiamento indireta oferecida pelo BNDES. Essa modalidade tem como objetivos:

Financiamento à aquisição de máquinas, equipamentos e bens de informática e automação, novos, de fabricação nacional, credenciados no BNDES, destinados a operações de arrendamento mercantil financeiro ou operacional. O financiamento será concedido à empresa Arrendadora para a aquisição do bem, que será, simultaneamente, arrendado à usuária (Arrendatária), (BNDES, 2015j).

Suas condições e taxas de juros são similares às do BNDES Automático, pois, apesar de levemente majorados, apresentam os mesmos critérios para o cálculo de juros (custo financeiro, remuneração básica do BNDES, taxa de intermediação financeira e remuneração da instituição credenciada) que o BNDES Automático.

O BNDES também estabelece critérios quanto à quantidade máxima financiada pelo Banco em relação a determinados bens, por exemplo: para bens de informática e automação o BNDES é possível financiar até 70% do valor do bem. O Finame Leasing é uma das modalidades que apresenta um decréscimo a partir de 2008, conforme poderemos ver no gráfico.

Gráfico 6 – Evolução desembolsos BNDES Finame Leasing para MPMEs



Fonte: BNDES, 2015s.

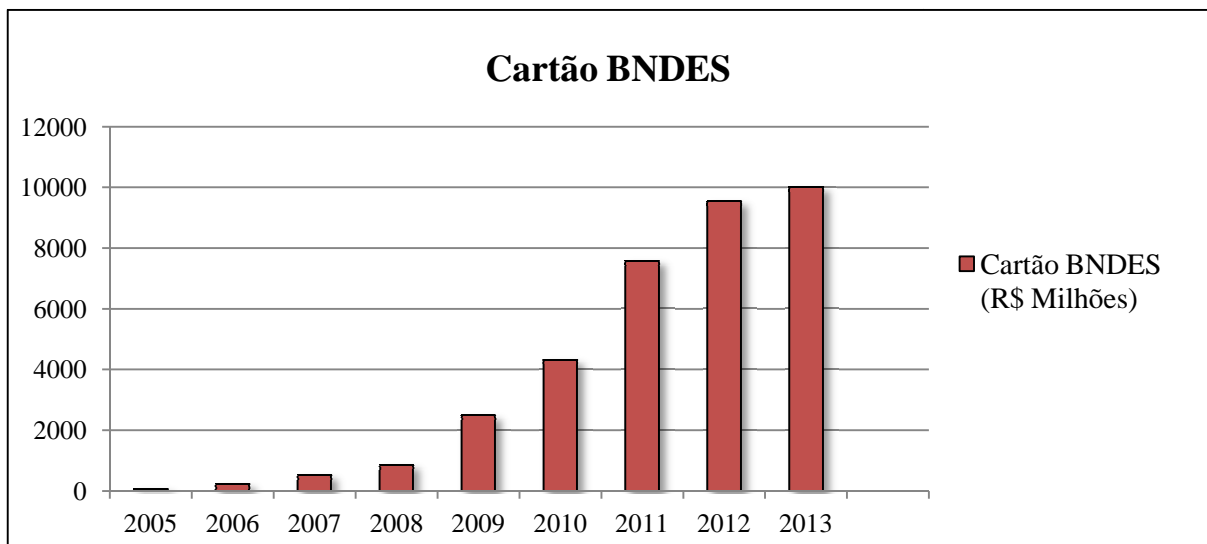
Apesar de dar fortes indicações de crescimento das concessões de financiamento entre os anos 2005 e 2008, com seu maior crescimento, compreendido entre 2006 e 2007, de 104,6%. O Finame Leasing apresentou uma forte oscilação negativa em seus desembolsos a partir de 2008, neste ano o ápice desta modalidade seria atingido somando R\$ 928,1 milhões. A partir de então, a variação sofreria um forte decréscimo, somando, em 2009, apenas R\$ 381,8 milhões desembolsados. Em 2012 as concessões de recursos advindos do Finame Leasing acusariam o menor valor disponibilizado às MPMEs até 2013, a quantia concedida foi de somente R\$ 48,4 milhões.

4.1.8 Cartão BNDES

Uma das mais importantes e históricas formas de financiamento do Banco, o Cartão BNDES é a modalidade que apresenta a maior taxa de crescimento dentre as demais. A taxa de crescimento anual dos desembolsos do Cartão BNDES, uma modalidade exclusivamente criada para as MPMEs, chegou a impressionantes 250% em mais de uma ocasião. Junto com o BNDES Automático, o Finame e o Finame Agrícola, o Cartão BNDES é um dos carros chefes de financiamento às MPMEs. Atualmente é uma das modalidades mais expressivas do Banco, posto que em outubro de 2013 o Cartão BNDES atingiu a admirável marca de R\$ 1 bilhão desembolsado em apenas um mês, conforme poderemos verificar no gráfico 7.

Segundo o Banco, o Cartão BNDES é “Voltado para Micro, Pequenas e Médias Empresas de controle nacional, consiste em um crédito pré-aprovado, de até R\$ 1 milhão, para aquisição de produtos credenciados no Portal de Operações do Cartão BNDES²⁴” (BNDES, 2015k). Atualmente são dez as entidades emitentes do Cartão BNDES, estas são: Banco do Brasil, o Banrisul, o Banco do Nordeste, a Caixa Econômica Federal, o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, o Bradesco, o Itaú, o Santander, o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil e o Sicredi.

Gráfico 7 – Evolução desembolsos Cartão BNDES



Fonte: BNDES, 2015s.

²⁴ A gama de produtos credenciados é bastante extensa e dividida em categorias de produtos, como artigos têxteis, comunicação visual, máquinas e equipamentos, veículos, softwares, etc.

As taxas de crescimento dos desembolsos do Cartão BNDES constituíram a maior média dentre as modalidades operantes em nível bilionário oferecidas pelo Banco²⁵ durante o período compreendido pelo gráfico acima. Somente de 2005 para 2006 o crescimento foi de 214%, no ano seguinte foi de 126,1%. Ao compararmos os desembolsos de 2005 com os de 2013, os valores indicam um aumento impressionante de 13.978%. O crescimento médio entre os anos selecionados foi de 97,4%.

Devido às suas condições e linhas de financiamento, o Cartão BNDES ganhou forte representatividade perante MPMEs. A concessão desse tipo de financiamento, por ser feita através de instituições bancárias de fácil acesso às empresas de porte reduzido, tornou-se gradualmente uma das principais e mais populares modalidades oferecidas pelo Banco. Esse acentuado crescimento de desembolsos pode ser atribuído, parcialmente, ao próprio aumento de MPMEs ao longo dos anos selecionados, isto é, à medida que os desembolsos cresciam também crescia o número de empresas requerentes desse tipo de financiamento.

4.1.9 BNDES Finem

Partindo para as modalidades que disponibilizam linhas de financiamento tanto diretas quanto indiretas, o BNDES Finem é voltado para financiamentos de valores elevados em relação às demais. O Finem financia empreendimentos de valor igual ou superior a R\$ 20 milhões²⁶. Por ser uma modalidade híbrida, o Finem pode inclusive combinar em uma linha de financiamento apoio direto e indireto.

Quanto aos bens financiáveis nessa modalidade, segundo o BNDES:

Poderão ser financiados investimentos para implantação, ampliação, recuperação e modernização de ativos fixos nos setores de indústria, comércio, prestação de serviços e agropecuária, observando os itens financiáveis em cada linha. O apoio a empreendimentos nos segmentos de Radiodifusão, Jornais e Periódicos, Meios de Comunicação e Publicidade em Geral só poderá ocorrer de forma indireta. (BNDES, 2015).

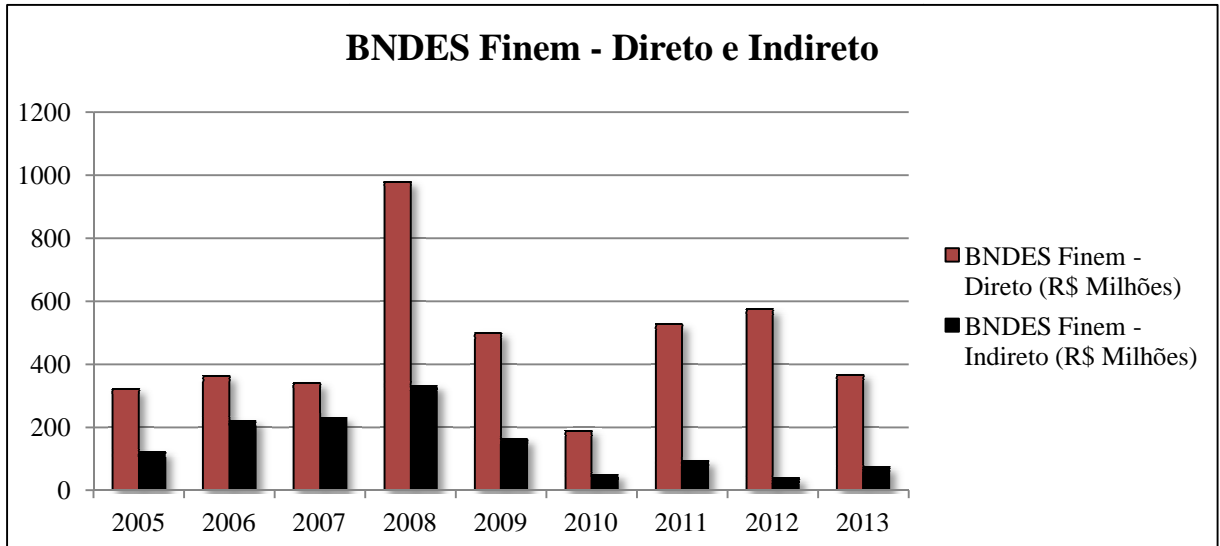
O BNDES Finem disponibiliza linhas de financiamento de acordo com os setores nos quais as empresas contempladas atuam. São linhas para setores específicos como:

²⁵ As modalidades concedentes de recursos financeiros que ultrapassam R\$ 1 bilhão são: Cartão BNDES, BNDES Finame, BNDES Finame Agrícola e BNDES Automático.

²⁶ Existem, entretanto, exceções à essa regra, visto que o BNDES pode conceder financiamentos nessa modalidade de valor inferior. Como por exemplo apoio a projetos de eficiência energética, nesse caso o valor mínimo é de R\$ 5 milhões.

infraestrutura; indústria, comércio, serviço e agropecuária; desenvolvimento social e urbano. Também existem linhas voltadas exclusivamente para inserção internacional e investimento em bens de capital.

Gráfico 8 – Evolução desembolsos diretos e indiretos BNDES Finem



Fonte: BNDES, 2015s.

As oscilações dos desembolsos diretos do BNDES Finem apresentam uma tendência de retomada de crescimento a cada quadriênio, tendo seus picos de concessões nos anos 2008 e 2012. A modalidade chegou, em 2008, ano do maior desembolso direto do Finem, a conceder financiamentos diretos de R\$ 978,6 milhões. Porém, ao considerarmos os desembolsos indiretos, e somarmos os mesmos aos diretos, as concessões totais ultrapassaram, no ano de 2008, um bilhão de reais de financiamentos.

A composição da variação dos desembolsos indiretos aparenta acompanhar a oscilação presente nas concessões de forma direta, salvo o ano de 2012, o qual demonstrou valores indiretos menores do que os verificados no ano anterior e posterior. As variações médias diretas e indiretas, entre 2005 e 2013, foram respectivamente 29,6% e 16,2%. Porém, ao compararmos os valores desembolsados indiretamente em 2005 com os de 2013 observaremos uma redução de 40,2%. A variação positiva justifica-se, entretanto, nas fortes retomadas compreendidas entre 2012-2013 e 2010-2011.

4.1.10 BNDES Exim

O BNDES Exim é a segunda, e última, modalidade que oferece financiamentos direta e indiretamente, seu foco é voltado para a exportação de bens e serviços nacionais. Essa modalidade é dividida em quatro subcategorias, ou produtos, estas estão inseridas em duas fases distintas: fase pré-embarque e fase pós embarque. A partir desses quatro produtos o BNDES oferece condições específicas para cada fase e categorias correspondentes.

Na fase pré-embarque constam duas modalidades: BNDES Exim Pré-embarque e BNDES Exim Pré-embarque empresa âncora. A primeira não apresenta restrições quanto aos portes das empresas, portanto qualquer empresa sediada no Brasil é capaz de solicitar financiamentos (BNDES, 2015m). Nesse caso o financiamento é indireto, portanto somente é concedido através das instituições financeiras credenciadas, e há a divisão dos bens financiáveis em quatro grupos. Estes determinam os critérios para o cálculo da taxa de juros, bem como os tipos de prazo (do financiamento e da amortização). O grupo de bens I²⁷ deve ser composto por bens credenciados pelo BNDES, ou estar adequados no Processo Produtivo Básico, ou apresentar índice de nacionalização condizente com os critérios exigidos pelo BNDES. Bens pertencentes aos grupos II, III²⁸ e serviços estão sujeitos a um único requisito: índice de nacionalização.

O BNDES Exim Pré-embarque empresa âncora é uma variação da modalidade pré-embarque supracitada, demonstra as mesmas condições quanto à categorização em grupo dos bens financiáveis. Também é uma modalidade indireta, sua concessão depende da participação de uma instituição financeira. Sua característica exclusiva é a presença de uma empresa âncora. De acordo com o BNDES:

Podem ser enquadradas nesta linha como empresas âncoras, a critério do BNDES, trading companies, comerciais exportadoras ou demais empresas exportadoras que participem da cadeia produtiva e que adquiram a produção de outras empresas visando à sua exportação (BNDES, 2015n).

²⁷ O grupo de bens I abarca atualmente 390 Nomenclaturas Comuns do MERCOSUL (NCMs), os bens constituintes desse grupo são altamente diversificados, partindo de sistemas de irrigação até pneus novos para aviões (BNDES, 2015c).

²⁸ Os grupos de bens II e III englobam atualmente 214 e 41 NCMs respectivamente. A diversidade de bens presentes no grupo II também é alta, entretanto, diferentemente do grupo I, os bens pertencentes ao grupo II abrangem produtos de origem animal, como couro, e produtos têxteis. O grupo III incorpora bens mais seletos, com regulamentação mais estrita, alguns exemplos são: pólvora e explosivos; navios de guerra; armas e munições; reatores nucleares (BNDES, 2015c).

A fase pós-embarque é constituída pelas duas modalidades restantes. A primeira, o BNDES Exim Pós-embarque, é concedida de forma direta e visa o apoio à comercialização no exterior de bens e serviços brasileiros. Essa modalidade dispõe de duas formas de colaboração: *supplier's credit* e *buyer's credit*. Segundo o Banco o *supplier's credit* e o *buyer's credit* são constituídos, respectivamente, por:

Colaboração financeira consiste no refinanciamento ao exportador e ocorre por meio da apresentação ao BNDES de títulos ou documentos do principal e juros do financiamento concedido pelo exportador ao importador. Esses títulos são descontados pelo BNDES, sendo o resultado do desconto liberado à empresa exportadora;

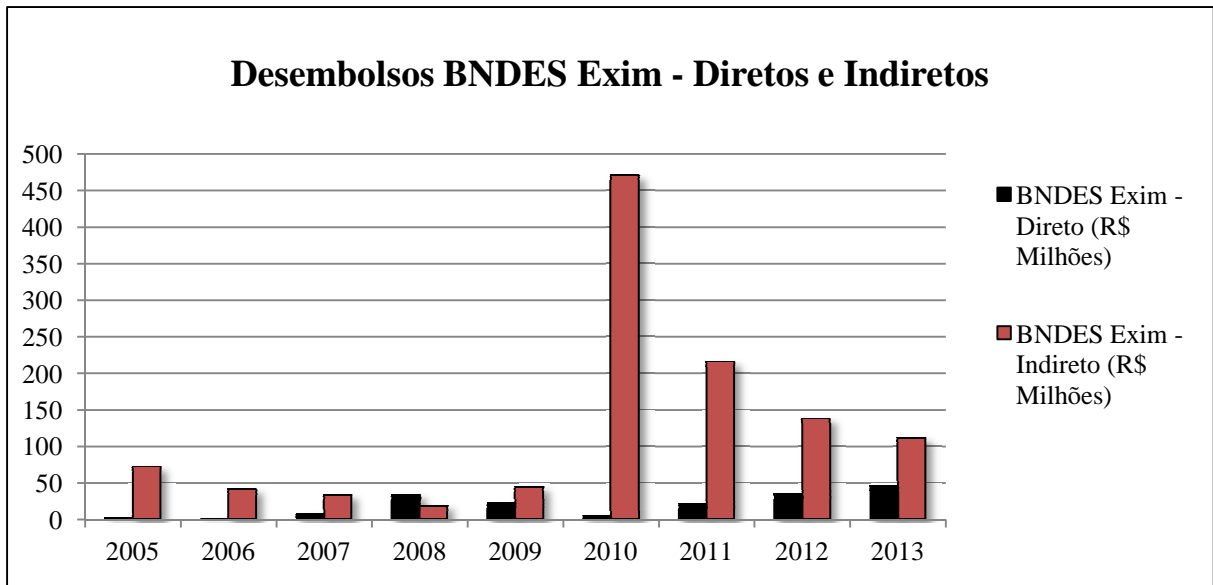
nessas operações, os contratos de financiamento são estabelecidos diretamente entre o BNDES e a empresa importadora, com interveniência do exportador. As operações são analisadas caso a caso, podendo atender estruturas específicas de garantia e desembolso. Por terem condições diferenciadas e envolverem diretamente o importador, possuem custo relativo mais elevado que a modalidade *supplier's credit*, além de possuírem prazo de análise mais longo. (BNDES, 2015o).

A quarta modalidade do BNDES Exim, o BNDES Exim Automático, corresponde à fase pós-embarque e é realizada de forma direta. Seu objetivo é a comercialização de bens nacionais no exterior, através da abertura de uma linha de crédito junto a instituições financeiras no exterior, sua formalização se dá por meio das seguintes estruturas operacionais:

Celebração de contrato de financiamento entre o BNDES e a instituição financeira devedora no exterior; ou desconto de cartas de crédito emitidas ou confirmadas por instituição financeira devedora no exterior. (BNDES, 2015p).

O gráfico 9 tem por objetivo ilustrar a evolução dos desembolsos de formas direta e indireta do BNDES Exim, de 2005 a 2013.

Gráfico 9 – Evolução desembolsos diretos e indiretos do BNDES Exim



Fonte: BNDES, 2015s.

O desembolsos indiretos do BNDES Exim tiveram seu ápice em 2010, os diretos em 2013. Há uma grande discrepância entre os valores concedidos de forma indireta e os de forma direta, salvo o ano de 2008. Somente neste ano as concessões diretas ultrapassaram as indiretas. Em 2006 essa diferença foi a maior já conferida, ao passo que os desembolsos indiretos somaram R\$ 41,4 milhões, as diretas acumularam apenas R\$ 100 mil.

Exceto nos intervalos de 2008-2009 e 2009-2010, as variações dos desembolsos indiretos do BNDES Exim foram negativas. Surpreendentemente, as concessões indiretas apresentaram um crescimento médio de 109,6%, isto deve-se ao notável crescimento verificado entre 2009 e 2010, o qual foi de 955,6%. Os financiamentos diretos não superaram, em momento algum, os R\$ 50 milhões.

4.1.11 BNDES MPME Inovadora

Em 2014, o BNDES criou outra modalidade de fornecimento de financiamento exclusiva para micro, pequenas e médias empresas, o BNDES MPME Inovadora. O novo programa iniciou suas operações com uma dotação orçamentária de R\$ 500 milhões com vigência²⁹ até 31 de dezembro de 2015 (BNDES, 2014). Seus objetivos são:

²⁹ Prazo para que os pedidos de financiamento deem entrada no Banco.

Aumentar a competitividade das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), financiando os investimentos necessários para a introdução de inovações no mercado, de forma articulada com os demais atores do Sistema Nacional de Inovação, contemplando ações contínuas de melhorias incrementais em seus produtos e/ou processos, além do aprimoramento de suas competências, estrutura e conhecimentos técnicos (BNDES, 2015q).

4.2 EXPORTAÇÕES E O PIB BRASILEIRO

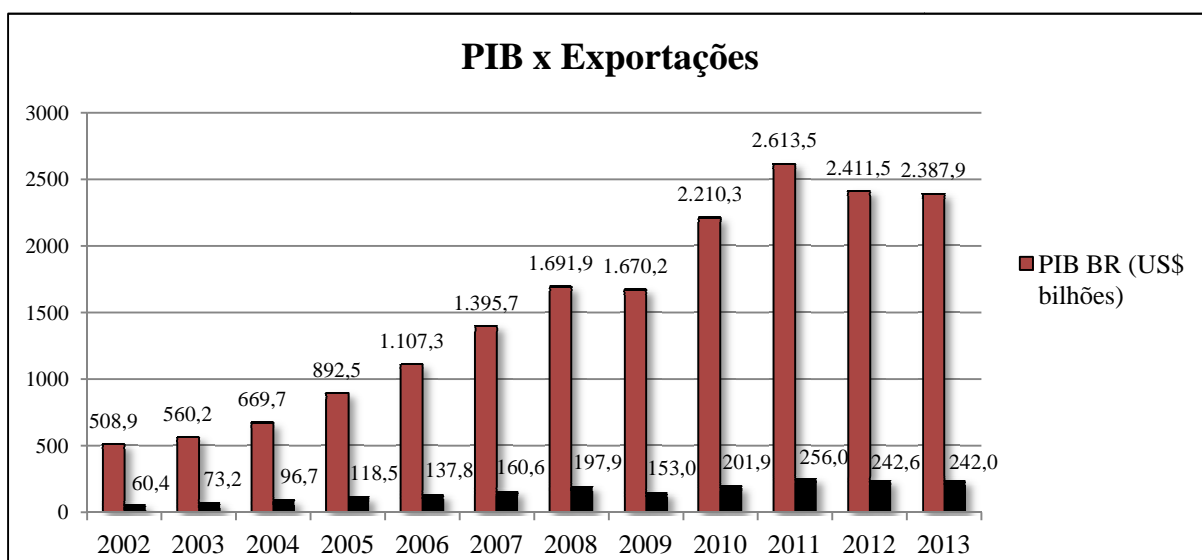
Com o intuito de destacar, ainda mais, o papel importante que vem desempenhando o BNDES na economia nacional, nesta seção, será realizada uma análise das exportações do país no período que compreende esta pesquisa, desta forma, será corroborada a ideia da importância do financiamento para desenvolver as MPMEs e as exportações e sua relação com o crescimento e com a queda do PIB.

Dentre os fatores que influenciam a performance anual do Produto Interno Bruto de cada país está o desempenho de suas balanças comerciais. Posto que o PIB pode ser decomposto em quatro componentes básicos, quais sejam: o consumo das famílias, o investimento privado, os gastos do governo e o saldo das transições com o exterior. Um dos fatores chaves para o crescimento do PIB de um país é, portanto, o saldo proveniente das trocas comerciais efetuadas no mercado internacional. Um país cuja balança comercial seja favorável apresentará melhores chances de crescimento de seu produto interno bruto do que um país que apresente uma balança comercial deficitária. O caso brasileiro não é diferente, pois há uma relação entre o crescimento da economia nacional e o crescimento das exportações, os benefícios dessa relação são elucidados por Feijó e Lamonica (2007) através das seguintes proposições:

1. Existe uma relação positiva entre o crescimento da indústria e o crescimento do produto agregado, daí quanto maior a taxa de crescimento da indústria, maior será a taxa de crescimento do produto nacional.
2. Há uma relação positiva entre a taxa de crescimento da produtividade na indústria e o crescimento do produto industrial, sendo a relação de causalidade na direção de quanto maior a taxa de crescimento da indústria, maior será também a taxa de crescimento da produtividade.
3. Quanto maior a taxa de crescimento das exportações, maior o crescimento do produto.
4. O crescimento da economia a longo prazo não é restringido pela oferta, mas sim pela demanda, assim a principal restrição da demanda ao crescimento do produto numa economia aberta é o balanço de pagamentos (FEIJÓ; LAMONICA, 2007, p. 3).

Desde 2002 o PIB brasileiro vinha crescendo a ritmos promissores, entretanto, a partir de 2011, essa tendência tomaria novos rumos. Com uma redução de 7,7% de 2011 para 2012, o então oscilante cenário brasileiro passou a acusar efeitos adversos em sua economia. As exportações aparentaram acompanhar a evolução do PIB, 2011 foi o ano pico para ambos os indicadores. O PIB apresentou seu maior valor, totalizando US\$ 2,6 trilhões, o mesmo fizeram as exportações brasileiras ao somarem US\$ 256 bilhões exportados. Conforme está exposto no gráfico 13, podemos averiguar a participação das exportações no PIB brasileiro num intervalo de 11 anos.

Gráfico 10 – PIB brasileiro x exportações brasileiras



Fonte: BRASIL, 2015b.

No gráfico 10, analisa-se os percentuais correspondentes às exportações no PIB. É possível apontar que as exportações acompanharam a evolução do PIB brasileiro em todos os anos selecionados, a leve queda do PIB em 2009 foi seguida por uma subsequente queda nas exportações. Neste ano sua participação no PIB foi de 9,1%.

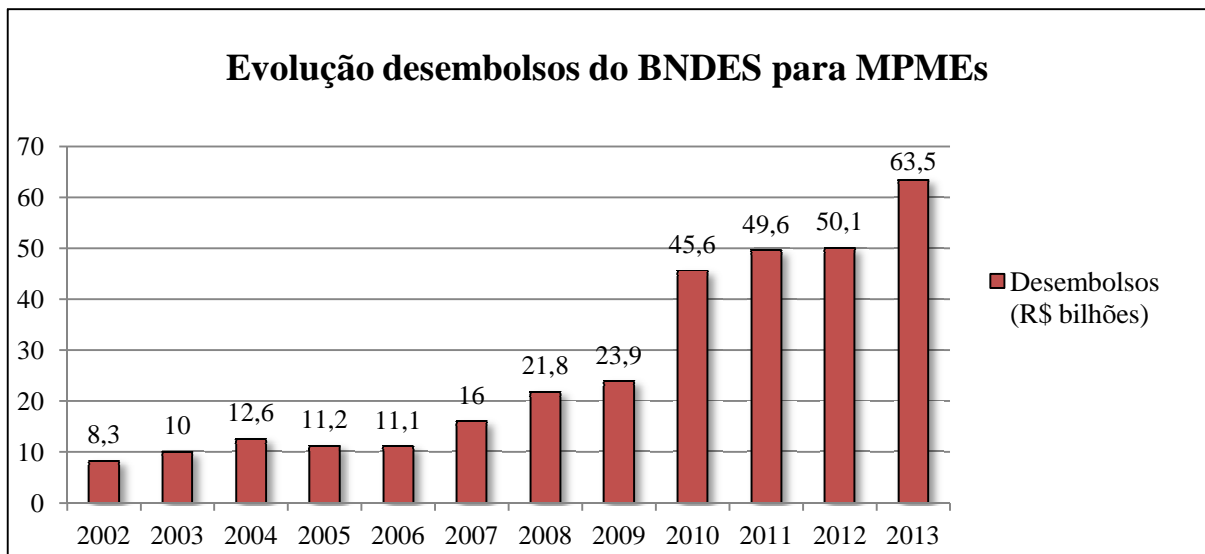
No primeiro ano analisado, no qual o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva foi eleito e substituiu o então Presidente Fernando Henrique Cardoso, as exportações brasileiras tinham um volume de US\$ 60,4 bilhões e correspondiam a 11,8% do PIB deste ano. A maior participação das exportações no PIB pode ser verificada em 2004, totalizando 14,4%, em 2011 essa participação seria de 9,7%. Malgrado a redução da taxa percentual em relação ao PIB, o valor absoluto das exportações manteve um sólido crescimento até 2011.

4.3 ANÁLISE DE RESULTADOS DOS DESEMBOLSOS NA PAUTA DE EXPORTAÇÃO BRASILEIRA

Oriundo da primeira classificação de portes empresariais do BNDES, o reforço da política de acirramento com as MPMEs praticado pelo Banco teve seus primeiros reflexos nos desembolsos direcionados a esse segmento de empresas. O fator catalisador para a manutenção de relações íntimas com as MPMEs foi o reconhecimento da necessidade do BNDES, como instituição promotora de desenvolvimento econômico e social a nível nacional, melhor compreender as carências das empresas de porte reduzido. O modo através do qual a percepção do BNDES em relação às MPMEs se aperfeiçoaria assumiu a figura de uma classificação feita pela própria instituição. Essa classificação demonstraria suas utilidades a ambos os atores, BNDES e MPMEs, por meio da confecção de políticas de financiamento que melhor condissessem com as demandas empresariais em 2002. Ao passo que as MPMEs foram consolidando sua presença no contexto econômico brasileiro como um setor forte, as classificações de porte do BNDES deveriam acompanhar esse crescimento, essa necessidade seria remediada por meio da nova classificação aprovada em 2010.

Os resultados da evolução dessa relação seriam impressos na pauta de concessão de desembolsos a este setor. De 2002 a 2010 as concessões de financiamento apresentaram fortes crescimentos, em especial entre 2009 e 2010 quando o crescimento dos desembolsos passaram de 90%. O gráfico 11 ilustra a evolução dos desembolsos.

Gráfico 11 – Evolução desembolsos do BNDES para MPMEs (2002-2013)



Fonte: BNDES, 2015r, 2007, 2006, 2005, 2004, 2003.

A análise dos dados referentes aos desembolsos nos permite corroborar as intenções de aproximação do BNDES com as MPMEs e vice-versa. Os programas de financiamento disponibilizados pelo Banco tiveram uma boa recepção perante o setor empresarial, não somente o BNDES atuava a fim de melhor incorporar as MPMEs em suas linhas de crédito, mas as próprias empresas passaram a aumentar a demanda por financiamentos. Ao compararmos os desembolsos de 2002 com os de 2013, podemos verificar um aumento de 665%. A taxa média de crescimento entre o intervalo selecionado (2002-2013) foi de 22,8%. Os desembolsos apresentaram variações negativas em apenas duas ocasiões, 2004-2005 e 2005-2006, entretanto ambas as variações foram pequenas, de somente 11,1% e 0,8% respectivamente, e não foram suficientes para reduzir drasticamente o crescimento médio.

Os desembolsos do BNDES atendem aos mais diversos setores nos quais atuam as MPMEs, o setor agropecuário permanece como um forte nicho para essas empresas, entretanto é no setor de comércio e serviços que constam as maiores concessões feitas pelo Banco. A discriminação dos desembolsos em setores e suas subsequentes áreas está representada pela tabela 4.

Tabela 4 – Desembolso anual do sistema BNDES por setor 2005-2013

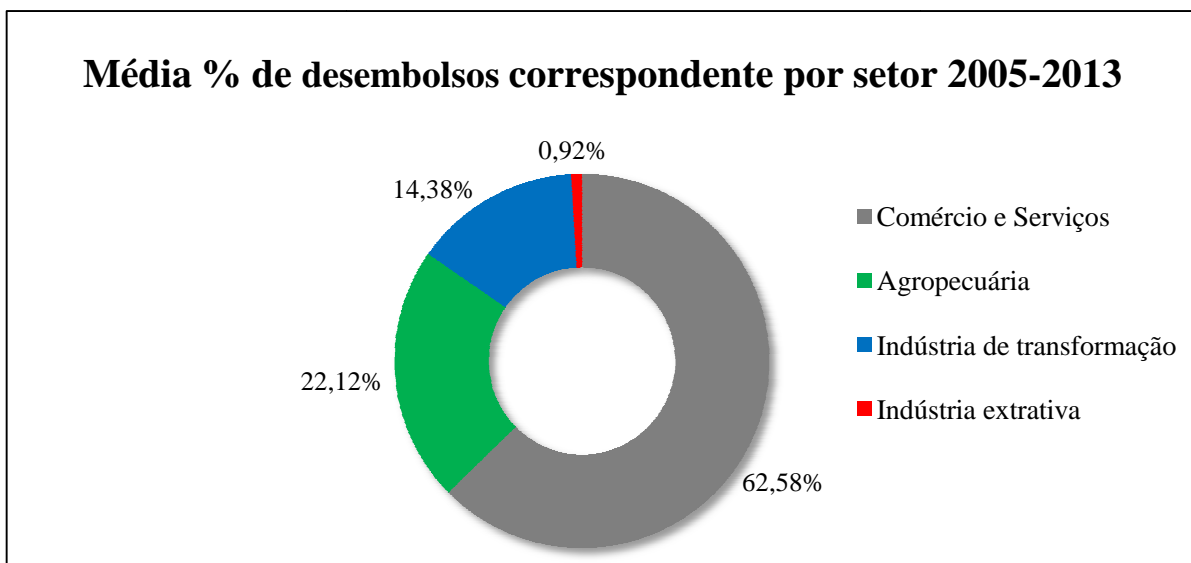
R\$ milhões									
Discriminação	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Agropecuária	3.723,1	3.011,8	4.160,8	4.425,8	4.794,1	7.541,9	7.593,5	9.217,1	15.026,0
- agropecuária	3.723,1	3.011,8	4.160,8	4.425,8	4.794,1	7.541,9	7.593,5	9.217,1	15.026,0
Indústria Extrativa	118,9	108,6	146,3	195,3	181,8	440,5	422,8	451,7	629,5
- indústria extrativa	118,9	108,6	146,3	195,3	181,8	440,5	422,8	451,7	629,5
Indústria de Transformação	1.616,4	1.362,4	2.059,1	2.821,5	2.747,4	6.252,3	7.647,9	10.211,7	10.580,8
- produtos alimentícios	178,8	156,8	343,7	483,4	455,1	949,8	1.020,6	1.595,3	1.803,1
- bebidas	28,2	16,9	37,3	32,8	26,9	97,2	112,7	122,3	183,3
- fumo	0,8	0,0	0,3	0,0	0,1	0,5	8,1	5,6	16,8
- têxtil	102,7	55,4	84,5	255,2	151,1	329,2	372,0	428,5	363,3
- confec, vestuário e acessórios	50,1	48,6	56,1	210,1	184,2	348,4	749,5	913,9	690,4
- couro, artefato e calçado	33,1	23,8	35,1	84,4	63,4	135,0	208,7	242,3	198,1
- madeira	92,4	50,1	70,0	110,2	63,9	197,6	244,9	364,7	461,4
- celulose e papel	34,5	29,2	47,4	68,9	68,4	204,4	196,4	241,1	265,2
- gráfica	17,7	16,5	24,7	37,7	49,2	78,8	111,5	172,4	148,5
- coque, petróleo e combustível	26,1	54,5	137,9	84,2	43,0	198,3	119,0	117,9	101,8
- química	120,4	95,3	103,7	112,3	118,8	236,6	240,2	400,6	417,5
- farmacêutico	72,5	31,7	38,2	51,0	57,0	40,5	67,1	62,5	90,2
- borracha e plástico	195,5	182,9	248,3	248,1	296,0	655,3	624,7	825,8	919,6

- mineral não metálico	96,2	95,7	156,9	221,4	217,8	663,3	709,1	979,0	1.154,7
- metalurgia	42,7	96,5	70,7	57,0	90,8	179,6	168,9	206,6	241,9
- produto de metal	131,8	117,1	154,1	184,1	221,9	440,4	506,9	782,0	867,9
- equip info, eletrônico, ótico	16,3	22,5	36,5	40,1	40,9	90,3	146,6	193,4	128,8
- máq, aparelho elétrico	43,7	44,9	67,8	73,8	48,8	102,1	204,7	249,1	223,3
- máquinas e equipamentos	140,4	93,6	139,9	177,5	243,9	649,1	794,7	863,3	926,1
- veículo, reboque e carroceria	64,4	38,6	77,7	89,3	86,1	202,4	198,1	273,1	276,7
- outros equip transporte	1,9	1,0	2,4	9,9	9,9	12,0	24,2	63,7	28,7
- móveis	98,6	65,5	85,4	140,4	131,8	307,1	512,9	667,1	634,9
- produtos diversos	26,1	23,4	34,2	33,6	58,9	100,8	239,5	287,2	233,5
- manutenção, reparação, instal.	1,4	1,9	6,3	16,2	19,3	33,6	67,2	154,2	205,3
Comércio e Serviços	6.203,5	6.634,7	9.700,4	14.403,6	16.195,7	31.343,6	33.996,0	30.241,4	37.307,2
- eletricidade e gás	216,8	150,1	237,9	894,8	494,3	189,1	494,9	492,8	139,7
- água, esgoto e lixo	39,0	24,8	44,4	57,7	57,7	116,2	139,3	250,0	328,4
- construção	525,6	619,0	724,9	1.074,1	1.110,9	2.482,6	2.620,3	3.187,1	3.775,2
- comércio	340,1	434,7	865,7	1.260,3	2.252,0	4.540,2	6.579,0	10.092,7	11.990,2
- transporte terrestre	4.028,8	4.250,6	6.636,4	9.729,5	10.534,7	20.929,8	20.067,5	11.297,1	15.143,4
- transporte aquaviário	56,1	138,1	22,8	39,9	51,0	22,0	70,8	39,4	145,4
- transporte aéreo	4,0	2,4	4,5	3,5	8,7	80,8	110,6	22,7	41,1
- ativ aux transporte e entrega	441,7	238,6	254,7	320,9	296,5	338,2	445,5	575,6	646,7
- alojamento e alimentação	33,1	73,2	60,2	100,5	151,5	256,6	512,5	635,7	701,0
- informação e comunicação	88,0	83,9	114,1	120,2	165,4	246,5	267,5	271,4	286,1
- telecomunicações	2,2	1,7	5,7	9,8	20,8	20,1	37,5	45,1	77,0
- ativ financeira e seguro	14,0	37,0	95,2	60,5	89,2	224,7	141,5	226,7	269,2
- ativ imobil, profissional e adm	245,9	306,8	380,1	443,7	589,0	1.407,4	1.787,6	2.114,1	2.561,5
- administração pública	0,1	0,2	2,3	0,3	0,1	0,2	0,1	5,5	6,5
- educação	74,0	76,9	75,2	61,6	104,2	111,0	202,1	276,5	287,6
- saúde e serv social	59,7	153,7	115,5	134,9	145,1	193,5	240,2	340,0	560,0
- artes, cultura e esporte	14,9	16,8	22,7	36,2	63,7	102,4	155,0	197,8	186,0
- outras ativ serviços	19,3	26,1	38,0	55,2	60,9	82,3	124,2	171,1	162,4
TOTAL	11.661,9	11.117,4	16.066,5	21.846,2	23.918,9	45.578,3	49.660,2	50.121,9	63.543,5

Fonte: Adaptado de BNDES, 2015a.

O setor de comércio e serviços claramente se sobressai, é o principal destino dos desembolsos do BNDES. Em segundo lugar está o setor agropecuário, em terceiro o de indústria de transformação e em quarto o de indústria extrativa. O gráfico 12 tem por objetivo demonstrar a média de desembolsos correspondente a cada setor entre 2005 e 2013.

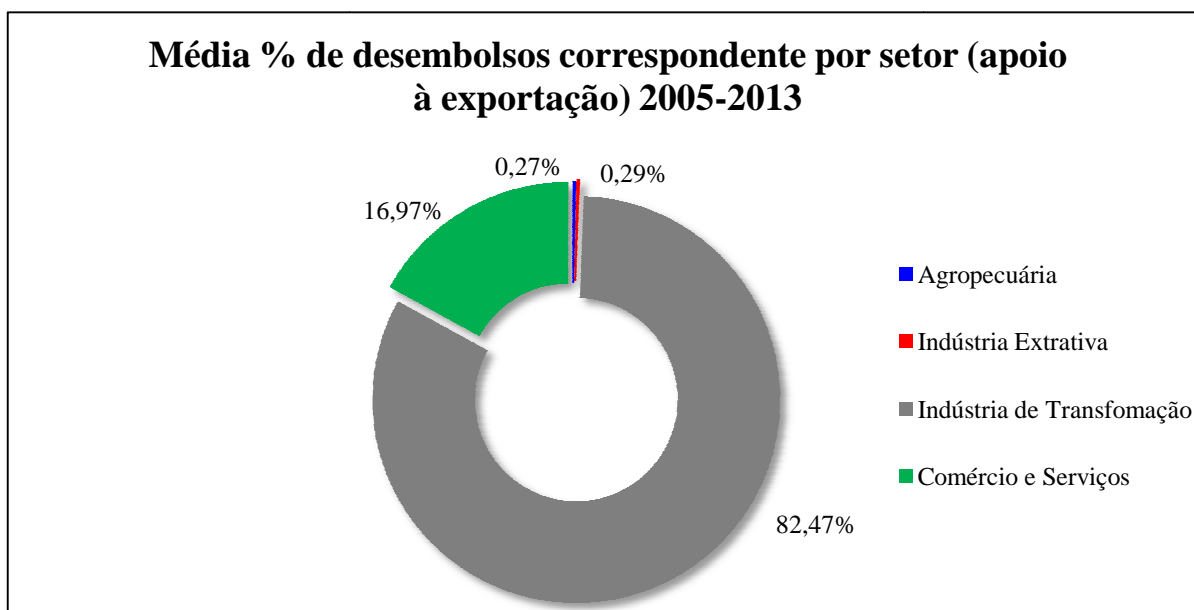
Gráfico 12 – Média de desembolsos correspondente por setor 2005-2013



Fonte: BNDES, 2015a.

Comércio e serviços foi o setor que mais requereu recursos financeiros do BNDES durante o período selecionado. Entretanto, ao compararmos os dados contidos no gráfico 12 com os do gráfico 13, o qual desagrega os valores desembolsados por setor e tem como critério o apoio à exportação, poderemos ver que as posições dos setores alteram-se.

Gráfico 13 – Média de desembolsos correspondente por setor e ao apoio às exportações 2005-2013



Fonte: BNDES, 2015b.

No gráfico 12 foi possível verificar que 62,58% da soma de todos os recursos financeiros destinados às MPMEs, entre 2005 e 2013, foram destinados a empresas atuantes no setor de comércio e serviços; 22,12% do mesmo montante foram desembolsados para empresas pertencentes ao setor de agropecuária; 14,38% às empresas do setor de indústria de transformação; e 0,92% à indústria extrativa. Já ao analisarmos a mesma média, entretanto sob a ótica do apoio às exportações, verificou-se que 82,47% da soma dos desembolsos voltados ao apoio às exportações foram destinados às empresas atuantes no setor de indústria de transformação.

Os desembolsos orientados para o apoio às exportações elucidam uma realidade notadamente diferente da ilustrada pelo total dos desembolsos. Os recursos financeiros concedidos com o intuito de apoiar as exportações alteram significativamente as posições ocupadas por cada setor. O de indústria de transformação passa a ser disparado o maior destino dos recursos. Há uma enorme disparidade entre as concessões voltadas para os demais setores, essa disparidade, entretanto, não é apenas entre os setores, mas também entre o total de recursos e os desembolsos voltados para o apoio às exportações.

As concessões totais passam dos bilhões para os milhões quando analisamos os desembolsos para atividades exportadoras. Inclusive no caso dos setores agropecuário, comércio e serviços e indústria extrativa, até 2008, esses valores somados sequer chegaram a atingir US\$ 1 milhão desembolsado. A comparação entre os valores totais desembolsados (R\$ 63,5 bilhões) com os destinados ao apoio às exportações (R\$ 16,7 milhões³⁰), em 2013, nos proporcionam uma melhor clareza na percepção dessa discrepância.

A quantidade de MPMEs contribuintes para as exportações brasileiras sofreu oscilações ao decorrer dos anos, esse número de empresas, contudo, sempre foi expressivo. De 2002 a 2013 o total de MPMEs exportadoras nunca foi abaixo de 14 mil, e, ao as compararmos com as grandes empresas veremos que as MPMEs superam consideravelmente a fatia ocupada pelas grandes empresas. Os gráficos 14 e 15 elucidam esses indicadores, bem como nos ajudam a melhor vislumbrar o contexto empresarial exportador do Brasil.

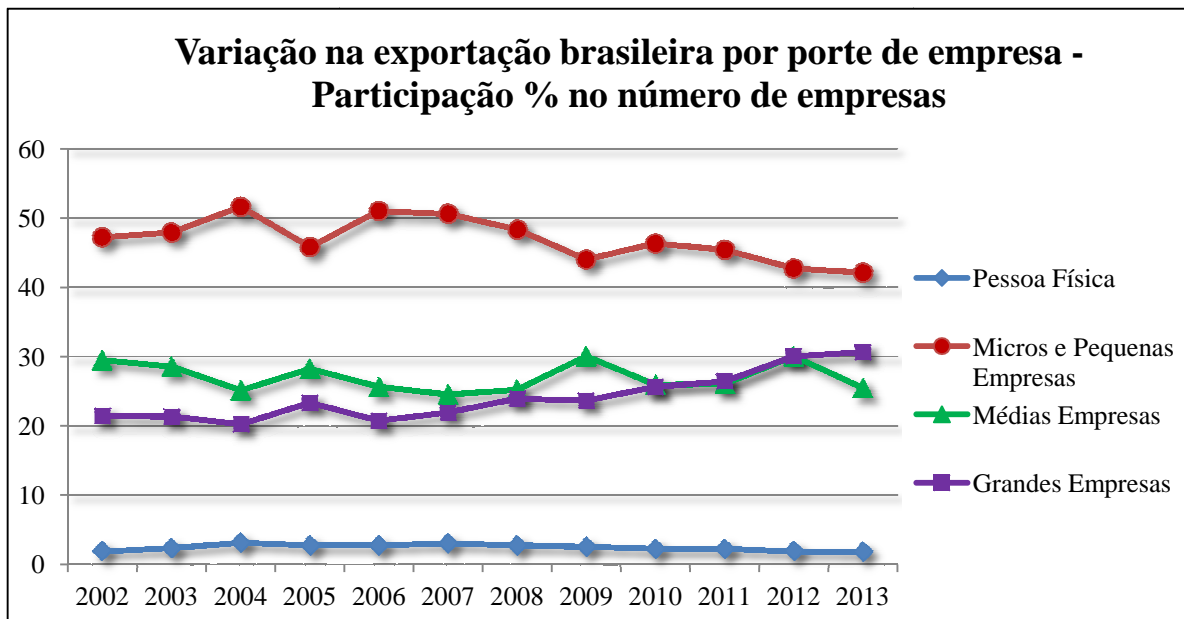
³⁰ Conversão nossa com a taxa cambial de 31 de dezembro de 2013 (1US\$, R\$ 2,35).

Gráfico 14 – Número de MPMEs exportadoras 2002-2013



Fonte: BRASIL, 2014b, 2012b, 2010b, 2008b, 2006b, 2004b.

Gráfico 15 - Participação % por porte no número de empresas exportadoras 2002-2013



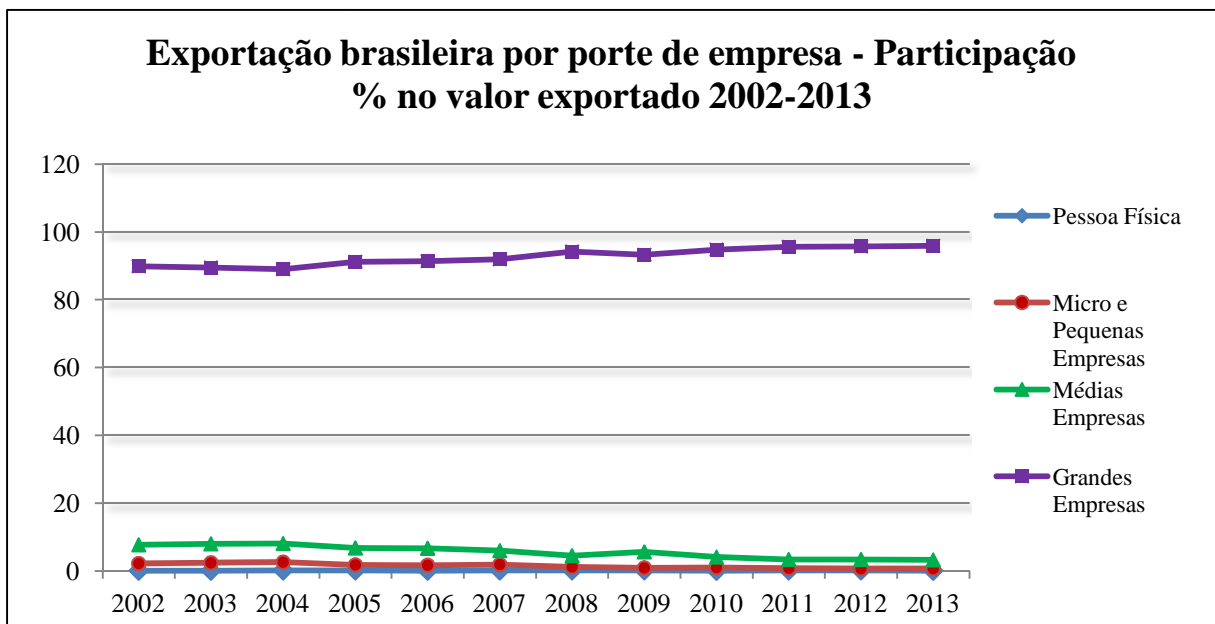
Fonte: BRASIL, 2014a, 2012a, 2010a, 2008a, 2006a, 2004a.

Apesar de demonstrar uma tendência negativa a partir de 2006, as MPMEs correspondem percentualmente a no mínimo 60% do total de empresas exportadoras brasileiras. Somente em 2011 as grandes empresas tiveram um percentual maior daquele ocupado pelas médias empresas, no ano seguinte esses valores se igualaram em 30%. Apenas em 2013 que a diferença entre os percentuais das médias e grandes empresas seria ampliada, sendo 25,4% para médias empresas e 30,6% para grandes empresas. O maior crescimento de

MPMEs está compreendido entre 2005 e 2006, neste intervalo a taxa do aumento dessas empresas foi de 19,6%.

Todavia veremos que, apesar dessa alta representatividade no total de empresas integrantes na pauta de exportação brasileira, o percentual das MPMEs correspondente ao valor total exportado ao decorrer dos anos é substancialmente menor comparado ao percentual das grandes empresas. Existe uma extensa discrepância, neste caso entre o número de empresas e o valor exportado por cada porte. Essa disparidade é ilustrada no gráfico 16, o qual indica o percentual do valor total exportado entre os anos 2002 e 2013 correspondente aos portes das empresas brasileiras atuantes no comércio internacional.

Gráfico 16 – Exportação brasileira por porte de empresa – participação % no valor exportado



Fonte: BRASIL, 2014a, 2012a, 2010a, 2008a, 2006a, 2004a.

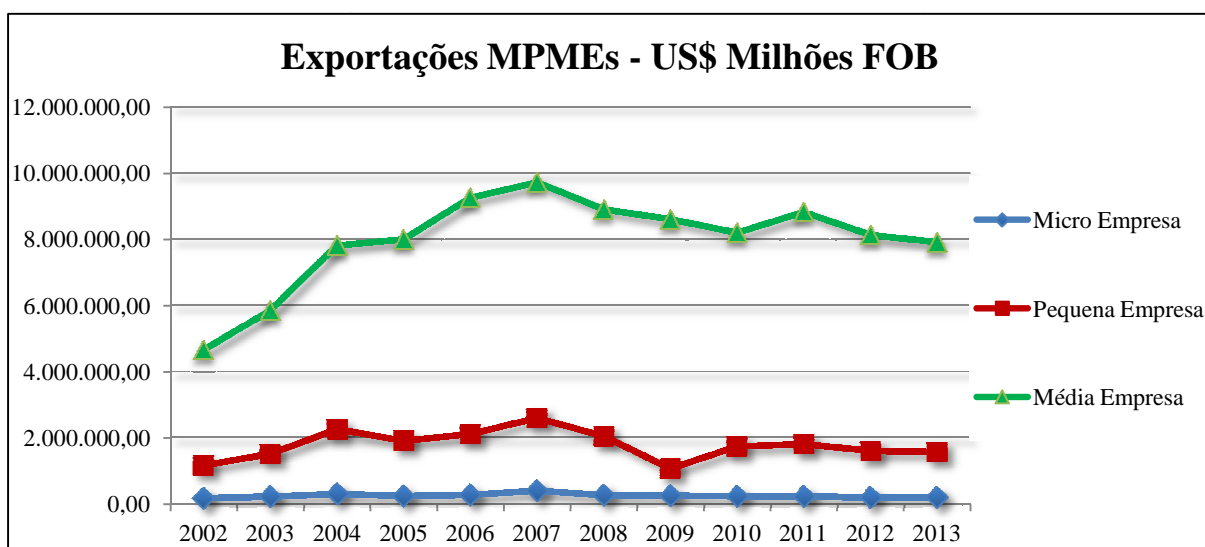
No gráfico 16 analisa-se um amplo intervalo entre o percentual correspondente às grandes empresas e os ocupados pelas demais. Em onze anos as grandes empresas contribuíram para o valor total exportado pelo Brasil em no mínimo 89%, o maior percentual foi em 2013, quando as grandes empresas exportaram 95,9% do total daquele ano³¹. Podemos ainda apontar uma tendência de crescimento dos percentuais das grandes empresas ao decorrer dos anos, partindo de 89,9%, em 2002, a variação desses dados foi negativa em somente três ocasiões. Ao passo que as grandes empresas conseguiram ampliar sua parcela ocupada no total exportado ao longo dos anos, as MPMEs diminuíram suas contribuições. Em

³¹ US\$ 242,1 bilhões.

apenas dois momentos, 2003 e 2004, o percentual dessas empresas ultrapassou os 10%, nos anos subsequentes esse valor foi gradualmente reduzido, para, em 2013, acusar o seu pior resultado com meros 4%.

Para fins de complementarização dos dados previamente apresentados, serão abordados no gráfico 17 os valores exportados por MPMEs ao longo dos anos selecionados. Veremos que o ano de 2007 foi o melhor momento para os três portes empresariais, o desempenho através dos valores exportados foi, todavia, afetado a partir deste ano, indicando uma recuperação somente três anos depois.

Gráfico 17 – Exportações MPMEs – US\$ Milhões FOB



Fonte: BRASIL, 2014b, 2012b, 2010b, 2008b, 2006b, 2004b.

A tendência para as micro e pequenas empresas até 2007 acusava leves oscilações, porém o crescimento pôde ser averiguado. A partir de 2007 as oscilações tornaram-se negativas e reduziram os valores exportados pelas MPMEs. Entretanto, ao compararmos os dados de 2002 com os de 2013, apesar da variação negativa, todos os três portes empresariais aumentaram suas exportações.

A consolidação das MPMEs na economia brasileira pode ser apurada através de diversos métodos. A abordagem do número de empresas exportadoras e do valor por elas exportado, apesar de contribuírem para melhor compreendermos o papel das MPMEs na economia brasileira, considerou apenas dados referentes às trocas comerciais com o exterior. É necessário, portanto, dados referentes à economia doméstica que auxiliem a atestar a consolidação das MPMEs no cenário brasileiro. A tabela 5 tem por objetivo assinalar os crescentes níveis de empregos gerados por este segmento empresarial.

Tabela 5 – Número de empregos por porte

PORTE/ANO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
MICRO	7.712.124	7.995.489	8.423.717	8.817.552	9.191.236	9.571.270	10.102.060	10.580.520	11.238.941
PEQUENA	5.557.369	5.717.634	6.135.737	6.474.708	6.822.892	7.314.582	7.794.914	8.109.146	8.827.661
MÉDIA	5.743.508	5.848.670	6.180.494	6.452.034	6.847.622	7.270.798	7.558.418	7.818.095	8.492.190
GRANDE	9.670.912	9.983.134	10.667.628	11.494.323	12.293.499	13.450.780	13.986.174	14.699.785	15.509.563
TOTAL	28.683.913	29.544.927	31.407.576	33.238.617	35.155.249	37.607.430	39.441.566	41.207.546	44.068.355
TOTAL MPME	19.013.001	19.561.793	20.739.948	21.744.294	22.861.750	24.156.650	25.455.392	26.507.761	28.558.792

Fonte: Adaptado de PROCED – FIA, 2011.

Num período de dez anos observou-se um forte papel exercido por MPMEs na geração de empregos no Brasil. A porcentagem média de empregos das MPMEs sobre o total de empresas, durante o período selecionado, foi de 65,2%. Em 2002 este segmento contribuía com mais de 19 milhões de empregos formais, e correspondia com 66,2% do total de empregos. De 2002 a 2010 o crescimento de empregos gerados por MPMEs progrediu a uma taxa de 5,2% ao ano, tendo seu maior progresso entre 2009-2010, o qual foi de 7,7%. Além disso pode-se mencionar que o crescimento de empregos de 2002 para 2010 foi de 50,2% (9.545.791). É importante salientar que, dentre as MPMEs, o porte que mais gerou empregos foi o das microempresas.

Neste capítulo foram abordados diversos dados, das mais variadas fontes, o intuito dessa compilação e análise de informações foi o de assinalar alguns pontos pertinentes sobre a situação das MPMEs no Brasil e a posição ocupada por elas na economia nacional. As atuais modalidades oferecidas pelo BNDES às MPMEs imprimem características singulares do Banco por meio da escolha dos critérios de seus programas de financiamento, bem como o alvo pretendido pelas mesmas. Observou-se que as maiores concessões de financiamento estão presentes em quatro modalidades, estas por sua vez nos permitem classificar os tipos de empresas contempladas pelos recursos do BNDES e suas áreas de atuação. Adiante podemos constatar os principais setores de destino desses recursos, bem como sua subsequente alteração ao criterizarmos os dados ao apoio às exportações. Além disso, foi possível verificar uma significativa redução de concessões de financiamentos, em termos de valores, às empresas cuja utilização é voltada para atividades exportadoras.

Posto que um bom desempenho da balança comercial auxilia no crescimento do PIB, foram analisados dados referentes às contribuições das MPMEs para as exportações. Tendo

em vista a disparidade aferida ao compararmos o percentual de cada porte empresarial no número de empresas exportadoras no Brasil, podemos compreender os meios através dos quais a pauta de exportação brasileira é composta em termos de empresas atuantes. Por fim, através da análise dos empregos formais gerados por MPMEs, foi possível atestar a consolidação desse segmento empresarial no cenário brasileiro.

5 CONCLUSÃO

Os objetivos dispostos por este estudo foram de demonstrar, através de uma revisão teórica e de indicadores financeiros, econômicos e comerciais, os principais resultados provenientes do crescente fluxo de recursos financeiros do BNDES direcionados à uma específica faixa empresarial desde o ano de 2002. Para tanto, foram apresentadas as aplicações e principais reflexos na economia e na pauta de exportação brasileiras, gerados por tais recursos.

Foram abordadas novas perspectivas acerca das relações entre entes estatais e privados, cujos focos recaem sobre a promoção de exportações, além dos possíveis resultados que uma relação de cooperação entre ambos os atores pode conceber. Desta forma, apresentou-se, através do referencial teórico, alguns dos autores protagonistas nessa área de pesquisa e como suas visões contribuem para uma reavaliação das circunstâncias atualmente vivenciadas por entes governamentais e privados. Foi visto que essas teorias e análises de casos, como o holandês, convergem para dois elementos fundamentais que colaboram para um melhor aproveitamento de capacidades produtiva e de exportação apresentadas por MPMEs, estes elementos são: a difusão de informações a respeito de mercados e regulamentações presentes num processo de exportação, e a necessidade de financiamentos desse tipo de atividade. Ademais, constam nas visões dos teóricos o reconhecimento de um certo grau de interdependência presente entre o Estado e suas empresas. A atuação destas em mercados internacionais apoiada por entes governamentais pode contribuir para o aprofundamento da inserção internacional do país e para o progresso de suas balanças comerciais.

No Brasil, ainda que outras instituições prestem serviços às MPMEs, cabe ao BNDES o papel de agente financiador dessas empresas. Entretanto, até os dias atuais um longo percurso foi trilhado por esta instituição, a fim de elucidar essa trajetória foi traçado um apanhado histórico desde a criação do BNDES até sua atual atuação perante as MPMEs. Na história do Banco estão expostos os principais momentos referentes à essa relação. Além de sua evolução histórica, foi analisado o decurso pelo qual passaram as classificações de porte empresarial adotadas pela instituição. Tendo seu ponto de partida compreendido na Resolução 59 de 1998 do tratado do MERCOSUL, a classificação de porte do BNDES passou por um processo de “independência”, pois passou a dispor de critérios próprios que melhor condizessem com a realidade enfrentada pelas empresas contempladas por suas concessões financeiras.

Atualmente os recursos financeiros do BNDES são desembolsados para as MPMEs através de onze modalidades, das quais as mais proeminentes são o Cartão BNDES, o Finame, o Finame Agrícola e o BNDES Automático. As modalidades apresentam formas de concessões diretas e indiretas, sendo que o maior fluxo foi verificado por meio indireto. Dentre os quatro maiores programas de financiamento, o Cartão BNDES foi o que assinalou a maior taxa média de crescimento de 2005 a 2013, e o Finame foi a modalidade que mais concedeu recursos no mesmo período. A modalidade responsável pelo financiamento de exportações é o BNDES Exim, os recursos são repassados direta e indiretamente, porém o montante total concedido, ao longo de nove anos, não ultrapassou R\$ 1,5 bilhões, ao passo que o montante total do Finame chegou a R\$ 161,5 bilhões. Através da análise dos desembolsos, ao considerar os critérios e destinos propostos por cada modalidade oferecida pelo Banco, pode-se inferir que a maior parte desses recursos foi aplicada em atividades exercidas domesticamente.

Um dos parâmetros estabelecidos por este estudo foi o de levantar dados referentes aos desembolsos do BNDES às MPMEs a partir de 2002 e suas consequências para as exportações do país, como também para a própria economia doméstica. Portanto, foram analisados diversos indicadores que nos conduzissem à uma conclusão a respeito da comprovação da hipótese desta monografia. Primeiramente foi possível observar que as exportações têm alta representatividade no PIB brasileiro entre 2002 e 2013. Há, destarte, uma relação de conformidade entre esses dois indicadores, visto que, em todos os anos analisados, a evolução do PIB nacional foi acompanhada por suas exportações. Quanto aos desembolsos do BNDES para as MPMEs, houve um crescimento vertiginoso das concessões, apresentando uma taxa média de crescimento de 22,8%. Os recursos financeiros concedidos a este segmento empresarial aumentaram de 8,3 bilhões, em 2002, para R\$ 63,5 bilhões, em 2013.

Constatou-se que o principal setor, no qual as MPMEs atuam, requerente de desembolsos foi o de comércio e serviços, seguido pelo setor agropecuário, e, somente em terceiro lugar, o setor de indústria de transformação. Entretanto, ao analisarmos os mesmos desembolsos, nos mesmos anos, sob a ótica do apoio às exportações, verificou-se que a quantidade total de recursos reduziu drasticamente, mas as posições ocupadas pelos setores também foram modificadas. Ao considerarmos apenas os desembolsos referentes ao apoio às exportações, o setor que mais demandou recursos do Banco foi o de indústria de transformação, ocupando, de tal forma, a primeira posição. O segundo lugar, antes ocupado pelo setor agropecuário, cedeu espaço ao de comércio e serviços.

Adiante foi possível vislumbrar a evolução do número de MPMEs contribuintes para as exportações brasileiras, a realidade averiguada nos remete a uma disparidade com a evolução dos desembolsos à essa categoria. À medida que os financiamentos cresciam, o número de empresas atuantes na pauta de exportação brasileira oscilava conforme seu próprio passo. Em 2013 foi concedida a maior quantidade de recursos às MPMEs, contudo as circunstâncias encaradas por estas mesmas empresas quanto ao número de empresas exportadoras no mesmo ano não eram promissoras. Em 2006 haviam 17.700 MPMEs exportadoras, no mesmo ano o BNDES desembolsou R\$ 11,1 bilhões. Já em 2013 a situação inverteu-se, os recursos concedidos somaram a maior quantia, R\$ 63,5 bilhões, à medida que o número de empresas exportadoras apresentou seu segundo pior ano, com apenas 14.728 MPMEs exportadoras.

A mesma disparidade pôde ser assinalada ao considerarmos os valores, em US\$, exportados por MPMEs. O ano pico das exportações, em US\$, foi o de 2007, quando as MPMEs somaram US\$ 12,7 bilhões, neste ano os desembolsos do BNDES foram de R\$ 16 bilhões. Ademais, uma outra forma de disparidade surge ao compararmos os percentuais da participação das MPMEs nos valores exportados, de 2002 a 2013, com os percentuais relativos ao número de empresas exportadoras. Foi verificado que há um abismo separando as MPMEs das grandes empresas quando nos detemos a analisar os valores exportados, o percentual correspondente às grandes empresas sobre os valores exportados no período selecionado foi sempre maior que 89%, ao passo que o percentual correspondente às MPMEs quanto ao número de empresas exportadoras no mesmo período foi sempre maior que 70%. Em outros termos, pode-se afirmar que a quantidade de empresas exportadoras, cujos portes são micro, pequeno e médio, supera largamente a quantidade de grandes empresas exportadoras, entretanto o valor exportado por empresas de menor porte não conseguiu chegar, em nenhum dos anos analisados, a 15% do total. A fim de ilustrar a consolidação das MPMEs na economia brasileira foram expostos os dados referentes aos empregos formais gerados por este segmento ao longo de nove anos. Essas empresas foram responsáveis pela criação de mais de 9 milhões de empregos de 2002 para 2010, enquanto que as grandes empresas geraram, no mesmo período, pouco mais de 5 milhões de empregos.

Em face das considerações dispostas nesta conclusão, confirma-se a refutação da hipótese pretendida inicialmente por este estudo. Nem o número de MPMEs exportadoras aumentou conforme o fez a quantidade dos desembolsos do BNDES, tampouco aumentaram os valores exportados por este segmento. Pois, a partir de 2007, estes valores acusaram uma

tendência negativa, enquanto que, todavia, os recursos financeiros do BNDES eram demandados por estas empresas cada vez mais.

Essa realidade nos remete às proposições teóricas contidas no referencial teórico, as quais indicam a falta de informações como um dos principais fatores que freiam o intuito de empresas de porte reduzido de ingressarem em atividades exportadoras. Outro fator constituinte de percalço a esse ingresso, conforme os autores, é a falta de financiamentos. Esse obstáculo foi parcialmente remediado no Brasil ao auferirem ao BNDES o papel de agente financiador desse segmento empresarial, entretanto o aproveitamento destes recursos para as exportações nacionais não aparenta conceber os melhores resultados. Por fim, ressalta-se que há atualmente um imenso potencial exportador inexplorado presente nas MPMEs, a difusão de informações acrescida de um delineamento nítido de metas para os recursos do BNDES poderia contribuir para reduzir esse desperdício.

REFERÊNCIAS

- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Desembolso Anual do Sistema BNDES**. Rio de Janeiro, 2015a. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/estatisticas/Int2_1D_a_setorCNAE_MPME.pdf>. Acesso em: 21 out. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Desembolso Anual do Sistema BNDES – Apoio à exportação**. Rio de Janeiro, 2015b. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/estatisticas/Int2_1D_a_setorCNAE_export.pdf>. Acesso em: 22 out.2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relação de Produtos Financiáveis**. Rio de Janeiro, 2015c. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produtos/download/Rel_prod.pdf>. Acesso em: 21 out. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **BNDES Mercado de Capitais**. Rio de Janeiro, 2015d. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Areas_de_Atualizacao/Mercado_de_Capitais/>. Acesso em: 15 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Recursos Não Reembolsáveis**. Rio de Janeiro, 2015e. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Recursos_Nao_Reembolsaveis/>. Acesso em: 16 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **BNDES Microcrédito**. Rio de Janeiro, 2015f. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Microcredito/>. Acesso em: 15 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Micros, Pequenas e Médias Empresas -BNDES Automático**. Rio de Janeiro, 2015g. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Automatico/mpme.html>. Acesso em: 15 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **BNDES Finame – Financiamento de máquinas e equipamentos**. Rio de Janeiro, 2015h. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/bndesfiname>>. Acesso em: 15 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **BNDES Finame Agrícola**. Rio de Janeiro, 2015i. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/bndesfinameagricola>>. Acesso em: 15 set. 2015.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **BNDES Finame Leasing**. Rio de Janeiro, 2015j. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/FINAME_Leasing/>. Acesso em: 15 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
Cartão BNDES. Rio de Janeiro, 2015k. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/Cartao_BNDES/>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES Finem. Rio de Janeiro, 2015l. Disponível em:

<<http://www.bndes.gov.br/bndesfinem>>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES Exim Pré-embarque. Rio de Janeiro, 2015m. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/exim_pre.html>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES Exim Pré-embarque Empresa Âncora. Rio de Janeiro, 2015n. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/exim_pre_ancora.html>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
Produto BNDES Exim Pós-embarque. Rio de Janeiro, 2015o. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/produto_eximpos.html>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES Exim Automático. Rio de Janeiro, 2015p. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/Produtos/BNDES_Exim/BNDESEximAutomatico/index.html>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES MPME Inovadora. Rio de Janeiro, 2015q. Disponível em:

<<http://www.bndes.gov.br/mpmeinovadora>>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
MPME – Micro, Pequenas e Médias empresas; Desembolso do sistema BNDES; Porte de empresa. Rio de Janeiro, 2015r. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/estatisticas/Int2_1D_a_porte_MPME.pdf>. Acesso em: 29 jun. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
MPME – Micro, Pequenas e Médias empresas; Desembolso do sistema BNDES; Modalidade/Produto. Rio de Janeiro, 2015s. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/empresa/estatisticas/Int2_1D_a_produto_MPME.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES.
BNDES lança programa de apoio à inovação para micro, pequenas e médias empresas. Rio de Janeiro, 2014. Disponível em:

<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2014/Todas/20140403_inovacao.html>. Acesso em: 16 set. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório Anual 2002 Bndes**. Rio de Janeiro, 2003. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/3868/1/RA_2002_final_P.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório Anual 2003 Bndes**. Rio de Janeiro, 2004. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/3869/1/RA_2003_final_P.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório Anual 2004 Bndes**. Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/916/4/RA_2004_final.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório Anual 2005 Bndes**. Rio de Janeiro, 2006. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/917/4/RA2005_final_BD.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL – BNDES. **Relatório Anual 2006 Bndes**. Rio de Janeiro, 2007. Disponível em: <https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/918/4/RA2006_final_BD.pdf>. Acesso em: 26 abr. 2015.

BARRET, N. J.; WILKINSON, I. F. Australian Policies for Trade Promotion and Assistance: Review and Evaluation. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990. p.65-77.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2003-2002**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2004a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1197918955.pdf>. Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2005-2004**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2006a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1197918515.pdf>. Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2007**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2008a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1216218867.doc>. Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2009**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2010a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1251310716.pdf> . Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2011**. Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2012a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1348862575.docx>. Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Análise do Desempenho; Exportação Brasileira por Porte de Empresa 2013.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2014a. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1403121007.doc>. Acesso em: 06 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte – resumo.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2014b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1403120754.xls>. Acesso em: Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte de Empresa – nº de empresas e valor.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2004b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1197919060.doc>. Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte de Empresa – nº de empresas e valor.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2006b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1197918583.xls>. Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte de Empresa – nº de empresas e valor.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2008b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1216218813.xls>. Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte de Empresa – nº de empresas e valor.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2010b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1250536365.xls>. Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Distribuição por Porte de Empresa – nº de empresas e valor.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2012b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1348862364.xls>. Acesso em: 05 mai. 2015.

BRASIL. **Evolução do Comércio Exterior Brasileiro – 1950 a 2014.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2015b. Disponível em: <http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1441366658.xls>. Acesso em: 21 out. 2015.

BRASIL. **Metodologia aplicada para a elaboração da publicação Exportação Brasileira por Porte de Empresa.** Brasília: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, 2015a. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1197919311.pdf>. Acesso em: 22 out. 2015.

CASTELLS, M. **A Sociedade em rede.** 2. ed. São Paulo: Paz e Terra, 1999.

CATERMOL, F. BNDES-Exim: 15 Anos de Apoio às Exportações Brasileiras. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v. 12, n. 24, p. 3-30, dez. 2005. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/revista/rev2401.pdf>. Acesso em: 03 set. 2015.

CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance.** New York: Quorum Books, 1990.

CHADWIN, L. M. State Development Programs: Assessment and Recommendations. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance.** New York: Quorum Books, 1990. p.39-51.

ELVEY, L. A. Export Promotion and Assistance: A Comparative Analysis. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990. p.133-148

FEIJO, C.A; LAMONICA, M.T. Crescimento e Industrialização no Brasil: As lições das Leis de Kaldor. Recife. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS CURSOS DE PÓS GRADUAÇÃO EM ECONOMIA, 35., 2007, Recife. **Anais...** Recife: ANPEC, 2007. Disponível em:
<<http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A053.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2015.

FREDERICK, P. G. The United States and Foreign Commercial Service. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990. p.59-62

FUNDAÇÃO INSTITUTO DE ADMINISTRAÇÃO – FIA, PROGRAMA DE CAPACITAÇÃO DA EMPRESA EM DESENVOLVIMENTO - PROCED. **Sobre a PME**. São Paulo: FIA, 2011. Disponível em:
<<http://www2.fia.com.br/portalfia/Repositorio/1853/Figuras/SOBRE%20A%20PME%20-%20An%20Elise%20dados%202000%20a%202010.pdf>>. Acesso em 11 out. 2015.

GILPIN, R. **Global political economy: understanding the international economic order**. Princeton: Princeton University Press, 2001.

GRUPO MERCADO COMUM - MERCOSUL. **MERCOSUL/GMC/RES Nº 58/98**. Políticas de apoio às micros, pequenas e médias empresas do MERCOSUL – Etapa II. Rio de Janeiro: MERCOSUL, 1998. Disponível em:
<http://www.mercosur.int/msweb/portal%20intermediario/Normas/normas_web/Resoluciones/PT/Res_059_098_Pol%C3%ADtica%20Apoio%20Pequen%20M%C3%A9dia%20Empresas_At%C3%A1%2098.PDF>. Acesso em 10 set. 2015.

LESCH, W. C.; ESHGHI, A.; ESHGHI, G. S. A review of export promotion programs in the ten largest industrial states. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990. p.25-37

LEWIS, R. J. Foreword. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990.

LIMA, E. O. **As definições de micro, pequena e média empresas brasileiras como base para a formulação de políticas públicas**. Londrina: anais do II EGEPE, p. 421-436, 2001. Disponível em: <<http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/londrina/GPE2001-03.pdf>>. Acesso em 14 ago. 2015.

MORAES, C. B. G. **Carta Circular Nº 11/2010**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2010. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produ tos/download/Circ011_10.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2015.

MORAES, C. B. G. **Carta Circular Nº 34/2011**. BNDES. Rio de Janeiro, 2011. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produ tos/download/Circ034_11.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2015.

- PAIVA, M. **BNDES: um banco de história e de futuro**. São Paulo: Museu da Pessoa, 2012. Disponível em:
<https://web.bndes.gov.br/bib/jspui/bitstream/1408/1785/3/BNDES_um_banco_de_historia_e_do_futuro_A_P_BD.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2015.
- PEREIRA, J. E. C. **Carta Circular Nº 64/2002**. Rio de Janeiro: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, 2002. Disponível em:
<http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produ tos/download/02cc64.pdf>. Acesso em: 28 mar. 2015.
- PIËST, B.; RITSEMA, H. A. Export Promotion in the Netherlands. In: CAVUSGIL, S. T.; CZINKOTA, M. R. (Ed.). **International perspectives on trade promotion and assistance**. New York: Quorum Books, 1990. p.87-99.
- SCHNEIDER, B. R. **O Estado Desenvolvimentista no Brasil: perspectivas históricas e comparadas**. Rio de Janeiro: IPEA, 2013. (Texto para Discussão, 1871). Disponível em:
<http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2034/1/TD_1871.pdf>. Acesso em: 08 jul. 2015.
- SECCHI, L. **Políticas Públicas: conceitos, esquema de análise, casos práticos**. São Paulo: Cengage Learning, 2013.
- SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Critérios de Classificação de Empresas: MEI – ME – EPP**. Florianópolis 2015. Disponível em:
<<http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcdtexto=4154&%5E%5E>>. Acesso em: 06 out. 2015.
- VILLELA, A. Dos anos dourados de JK à crise não resolvida (1956-1963). In: GAMBIAGI et al. (Org.). **Economia Brasileira Contemporânea: 1945-2010**. Rio de Janeiro: Campus, 2011. p.38.