

POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS: MARCOS, LIMITES E DESAFIOS DE UMA POLÍTICA INDUSTRIAL ARTICULADA NO BRASIL

BRUNO CÉSAR DE MELO MOREIRA¹
DANIEL FONSECA COSTA²
ERNANI BUSANELO CARPENEDO³

Resumo

O objetivo do presente trabalho é discutir os marcos, limites e desafios da política industrial brasileira e sua influência no estímulo ao desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas (MPEs) no país. Para tanto, o estudo valeu-se da pesquisa exploratória desenvolvida a partir de pesquisa bibliográfica. Destaca-se que, historicamente, a política industrial adotada no Brasil pautou-se pela substituição de importações. Mesmo recentemente, com a abertura comercial e financeira, o país não se mostra firme na criação de uma estratégia nacional em prol da industrialização. Em termos das políticas para as MPEs, este desafio torna-se ainda maior. Responsáveis por mais de 99% dos empreendimentos formais criados anualmente, as MPEs não contam com políticas específicas de desenvolvimento. O que se percebe são políticas difusas, que ora versam sobre políticas de promoção setorial e aglomeração de empresas, ora ao fomento à inovação ou à regulação. Desta forma, os levantamentos observados apontam que, dado o significativo potencial econômico das MPEs, alternati-

vas eficientes ao desenvolvimento das MPEs seriam: fornecer suporte técnico a este perfil de empresa; alterar a estrutura tributária que dificulta seu crescimento; incentivar o agrupamento destas empresas em arranjos produtivos para que se possam usufruir dos benefícios inerentes aos mesmos, como ganhos de escala, redução nos custos, maior acesso ao capital, disseminação do conhecimento entre outros.

Palavras-chave: Desenvolvimento; MPEs; Redes; Arranjo Produtivo Local.

Abstract

The aim of this paper is to discuss the milestones, boundaries and challenges of Brazilian industrial policy and its influence in stimulating the development of Micro and Small Enterprises (MSMEs) in the

country. To do so, the study used the exploratory research developed from literature search. It is highlighted that, historically, the industrial policy of the country was based on import substitution. Even in recent times, with the trade and financial openness, the country is not firm in the creation of a national strategy in favor of industrialization. In terms of policies for MSEs, this challenge becomes even greater. Responsible for over 99 % of formal occupations created each year, MSEs do not have specific development policies. What are perceived are diffuse policies which sometimes focus in sectorial promotion policies and agglomeration of firms, and in other time, on fostering innovation or adjustment. Thus, the observed surveys indicates that, given the significant economic potential of MSEs, efficient alternatives to the development of MSEs

- ¹ Doutor em Administração. Professor do Instituto Federal de Minas Gerais – Campus Formiga bruno.melo@ifmg.edu.br
- ² Mestre em Contabilidade. Professor do Instituto Federal de Minas Gerais – Campus Formiga daniel.costa@ifmg.edu.br
- ³ Doutor em Administração. Professor da Universidade Estadual do Mato Grosso do Sul – Campus Ponta Porã - ernanicb@uems.br



would be: Provide technical support for this companies profile; change the tax structure that hinders their growth; encourage the grouping of these companies in clusters so that they can take advantage of the inherent benefits to them such as economies of scale, reduced costs, greater access to capital, dissemination of knowledge among others.

Keywords: Development; MSEs; Networks; Local Productive Arrangement.

JEL: L52, O10, O11.

1 INTRODUÇÃO

Um projeto nacional de desenvolvimento nasce e deve ser guiado no âmbito governamental, visando dar suporte e, ao mesmo tempo, obter o apoio do setor privado. É uma responsabilidade da esfera pública que perpassa o simples controle de variáveis macroeconômicas. É necessária uma impulsão no setor produtivo, via políticas industriais que estimulem o setor, promovendo seu crescimento e articulação para gerar externalidades positivas em toda economia garantindo um crescimento econômico sustentável e de longo prazo.

Neste processo de desenvolvimento, o Estado passa a assumir a função de catalisador de ações coletivas, condição para traçar rumos conjuntos, dentro de uma sociedade que tende, em função dos objetivos muitas vezes diferentes de cada agente/setor, apresentar tensões e conflitos. Um posicionamento próximo a estes moldes por parte do Estado permite criar um projeto futuro de desenvolvimento e crescimento. Nestes moldes há de se considerar a proximidade entre política industrial e macroeconômica, uma vez que, de certa forma, uma depende da outra. Instituições criadas pelo Estado permitem equalizar tais políticas e fomentar o desenvolvimento. Num Estado desenvolvimentista, as polí-

ticas são voltadas para o setor privado, para a empresa nacional, e priorizam o crescimento, a competitividade e a produtividade, baseadas em *benchmarking* internacional.

No entanto, fazer política industrial no Brasil se torna complicado e inúmeros são seus desafios (COUTINHO, 2002), ainda mais quando tais políticas versam sobre as Micro e Pequenas Empresas (MPes). Responsáveis por uma parcela cada vez maior do Produto Interno Bruto, cujo valor da produção gerada saltou de R\$ 144 bilhões em 2001 para R\$ 599 bilhões em 2011, bem como do número de empregos formais criados (SEBRAE, 2014a), as MPes não contam com políticas industriais específicas. O que se percebe são políticas difusas que ora versam sobre políticas de promoção setorial e aglomeração de empresas, ora ao fomento à inovação ou à regulação e, não obstante, mesmos nestas esparsas tentativas de apoio ainda verificam-se falhas na abrangência da aplicação das políticas de incentivos, na falta de uniformidade e sinergia na criação de políticas específicas de desenvolvimento e na promoção do desenvolvimento industrial.

Neste contexto, o objetivo proposto para o presente trabalho é discutir os marcos, limites e desafios da política industrial brasileira e sua influência no estímulo ao desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas no país.

Desta forma, este artigo procura racionalizar o debate acerca da política industrial no Brasil e sua articulação com políticas macroeconômicas como forma de conduzir o país a um patamar de desenvolvimento econômico duradouro e sustentável, bem como propiciar condições de surgimento e manutenção das MPes. Para alcançar este objetivo, o estudo vale-se da pesquisa exploratória desenvolvida a partir de pesquisa bibliográfica. O ponto de partida foi obter suporte na bibliografia correspondente à área de interesse, para buscar sustentação às proposições acerca do tema.

2 O DESENVOLVIMENTO, O ESTADO E SUAS POLÍTICAS

O desenvolvimento econômico está fundamentado na estratégia nacional de desenvolvimento e na qualidade desta estratégia que irá envolver a coesão da nação, da eficácia de suas instituições e das políticas adotadas. O objetivo geral do desenvolvimento econômico seria, então, a melhoria do padrão de vida da população (BRESSER-PEREIRA, 2006).

Contudo, para o autor, um dos fatores fundamentais no processo de aceleração do desenvolvimento capitalista é, em primeiro lugar, a existência ou não de uma estratégia nacional de desenvolvimento, e, em segundo lugar, da qualidade dessa estratégia, considerando para tanto a coesão da nação, as instituições criadas e políticas adotadas. Desta forma, o desenvolvimento econômico, seria, então, o resultado de uma estratégia nacional em prol da industrialização. E como argumentam Machado e Ilha (2006, p. 46), “a política estratégica deve ser de apoio industrial e não de apoio comercial”.

No entanto, não há consenso entre os economistas quanto à participação do Estado na promoção de atividades produtivas. Para Lyrio e Lunkes (2013, p.2) toda a discussão a respeito do desenvolvimento capitalista baseia-se na “[...] relação entre economia e política em um jogo de poder, no qual um dos aspectos inerentes ao desenvolvimento é justamente o grau de intervenção do Estado na economia”. No entanto, independentemente, a política industrial deve voltar-se à promoção da atividade produtiva com vistas ao desenvolvimento.

Segundo Porter (1999, p.260):

O papel mais elementar do governo na economia consiste em assegurar a estabilidade macroeconômica e política. Para tanto, são imprescindíveis o desenvolvimento de instituições governamentais sólidas, a consistência da estrutura econômica básica e a sensatez das políticas macroeconômicas, além das prudências nas finanças públicas e o baixo nível de inflação. O segundo papel do governo é melhorar a capacidade microeconômica geral da economia, através do aumento da eficiência e da qualidade dos insumos básicos das empresas. O terceiro papel do governo é a definição das regras microeconômicas gerais e a criação dos incentivos que regem a competição, de modo a encorajar o crescimento da produtividade. (PORTER, 1999).

A relação entre Estado e Mercado oscilaria, segundo Ferraz e Kupfer (2002), como um pêndulo ao longo do tempo. Com Adam Smith, ter-se-ia a mão invisível norteando as ações e regulando o mercado. No início do séc. XX observa-se forte intervenção do Estado o que se manteria de forma hegemônica até a segunda grande guerra. Nos anos 80 o liberalismo volta a ganhar espaço com as iniciativas de Grã-Bretanha e USA.

Atualmente, evidenciam-se esforços mais expressivos para destacar a importância da diminuição da dualidade Estado-mercado. Contribuem para isto, três constatações: (i) o sucesso do desenvolvimento asiático e a importância das instituições públicas para tal; (ii) a importância do progresso técnico e do aprendizado e o papel que o Estado tem nestas áreas; e, (iii) o funcionamento dos mercados e suas restrições as quais estariam sob o jugo do Estado. Ainda, ao Estado caberia a responsabilidade de prover recursos para a iniciativa privada com vistas aos fins desejados pela sociedade, envolvendo também, questões como distribuição da riqueza, eficiência e conhecimento, elementos inerentes

ao desenvolvimento de uma nação. (FERRAZ; KUPFER, 2002).

Segundo Bresser-Pereira (2006), o desenvolvimento econômico é um processo histórico fruto de uma estratégia nacional, cuja liderança é do governo, agindo em acordo com os agentes econômicos para definir políticas econômicas e instituições legais voltadas ao investimento e aumento da produtividade. Ao Estado e ao governo seria atribuída a função de estabelecer o equilíbrio entre desenvolvimento e distribuição, entre os lucros e os salários, entre os investimentos e as despesas sociais. Tal posicionamento leva a entender que o desenvolvimento demanda uma estratégia nacional.

Por estratégia nacional de desenvolvimento, o autor entende que “é uma instituição fundamental de um Estado-Nação porque estabelece pautas para a ação de empresários, de trabalhadores, da classe média profissional, e, dentro desta, da própria burocracia do Estado”. (BRESSER-PEREIRA, 2006, p. 216). Alguns pontos podem ser içados deste entendimento quanto às estratégias nacionais de desenvolvimento, destas destacam-se: existência de algum planejamento, principalmente nas fases iniciais, para a implantação da indústria pesada; é resultado de um processo coletivo de tomada de decisão; na maioria dos países o Estado foi vital para a criação de infraestrutura básica; foram inicialmente protecionistas; promovem o progresso técnico; promovem o desenvolvimento com base, em princípio, na poupança interna e; envolvem mudanças nas instituições, destacando-se que o desenvolvimento depende de boas instituições.

Entretanto, o autor salienta, ainda, que as estratégias nacionais de desenvolvimento não devem ser confundidas com planejamento econômico. Ainda que na maioria dos casos de estratégia nacional de de-

envolvimento bem sucedida houvesse algum tipo de planejamento, principalmente nas fases iniciais para a instalação da indústria pesada, depois, o mercado, apesar de todas as suas deficiências, torna-se imprescindível, e o planejamento pode ser no máximo indicativo. (BRESSER-PEREIRA, 2006).

Uma estratégia nacional de desenvolvimento envolve um conjunto de instituições: novas leis, novas políticas econômicas, sociais, e tecnológicas, bem como práticas empresariais e associativas, não submissas, mas sob o poder normativo do Estado. Uma das mais importantes instituições utilizadas pelos Estados Nacionais para o desenvolvimento é a educação (desenvolver o capital humano) e a reforma da própria organização do Estado, pois é vital que a organização do Estado seja efetiva e eficiente. Para Bresser-Pereira (2006), as estratégias nacionais de desenvolvimento se apresentam de forma distinta entre Estado-Nação de país de centro e de país periférico.

Coutinho (2002), por sua vez, enfatiza a importância de se atingir uma formulação do perfil desejado para a política industrial, considerando a construção de meios e das instituições necessárias. Neste espírito, sugere medidas, reformas, engenharias institucionais e orientações para a política industrial brasileira. O autor é enfático em destacar a importância de se ter uma política industrial voltada para o comércio exterior, que permita superar a vulnerabilidade externa e assegurar condições sustentáveis de balanço de pagamento e para o desenvolvimento do país.

2.1 Políticas de desenvolvimento: um resgate histórico

A importância de políticas públicas para o fomento do desenvolvimento é defendida em vários estudos contemporâneos. Para Scatolin

e outros (1998), uma política industrial pode ser utilizada para influenciar a performance de crescimento industrial, competitividade e produtividade.

No Brasil, Laplane e Sarti (2006) defendem que um dos focos da estratégia de desenvolvimento nacional foi, desde a década de 1930, engendrar políticas que visassem promover o desenvolvimento industrial. A industrialização constituiu-se, ao longo desse período, o motor do desenvolvimento da economia brasileira.

Para Scatolin et al. (1998), uma política industrial pode ser utilizada para influenciar a performance de crescimento industrial, competitividade e produtividade. Amato Neto (2000, p.105), por sua vez, admite que “as políticas industriais e tecnológicas envolvem o estabelecimento de projetos prioritários, por meio da adoção de medidas legais, administrativas e institucionais, constituindo-se em um poderoso instrumento para orientar a estrutura e a dinâmica da indústria, segundo paradigmas e trajetórias tecnológicas determinadas”.

Um dos focos da estratégia de desenvolvimento nacional foi, desde a década de 1930, engendrar políticas que visassem promover o desenvolvimento industrial. A industrialização constituiu-se, ao longo desse período, o motor do desenvolvimento da economia brasileira. Entretanto, é necessário ressaltar que, apesar deste esforço para a industrialização, historicamente ao longo do desenvolvimento vivenciou-se dois problemas. O primeiro, que políticas públicas pró-indústria foram poucas e, na maioria das vezes, ineficientes. Segundo, a partir da década de 1950, o crescimento industrial foi condicionado ao mercado externo, optando por um desenvolvimento internacionalizante, o que deixa o país a mercê de variáveis exógenas e implica na perda de oportunidades

de crescimento. (LAPLANE; SARTI, 2006).

Neste sentido, Arend (2009) parte do marco histórico que a partir da década de 1930, com o governo de Vargas, o Brasil se introduz num processo de industrialização. Era uma industrialização voltada para os interesses nacionais, com forte apoio da população. Assim, o plano de desenvolvimento econômico e social de Vargas pretendia consolidar o salto para a industrialização, criando novos blocos industriais e constituindo o setor pesado dos bens de produção. Segundo Arend (2009), o Plano evidenciava um conteúdo nacionalista, ao minimizar a participação de empresas estrangeiras no processo de desenvolvimento.

Entretanto, para Scatolin e outros (1998), somente na década de 1950 tem-se a primeira tentativa efetiva de planejamento do desenvolvimento industrial, justamente com o Plano de Metas de Kubitschek. O plano coordenou um programa de investimentos públicos e privados (nacional e estrangeiro) organizado de acordo com um conjunto de metas específicas. No entendimento de Arend (2009), estaria definida, a partir desse momento histórico, uma estratégia de crescimento dependente do ingresso de recursos externos no longo prazo. Em outras palavras, a partir daí o país se decidiu por um processo de desenvolvimento internacionalizante e que o conduziu cada vez mais a depender do mercado externo. Oliveira (1989) *apud* Arend (2009) ressalta que o governo JK restaura a velha divisão internacional do trabalho que desde 1930 vinha sendo alterada.

Para Santos, Diniz e Barbosa (2004), as políticas públicas de incentivo à indústria das décadas de 1950 e 1960 visavam à construção e principalmente a substituição de importações, bem como ao aumento da competitividade externa de determinadas cadeias industriais. O princi-

pal instrumento de tais políticas foi a criação de centros industriais nas principais regiões metropolitanas do país. Este foi um passo importante pensando em Arranjos produtivos ou sistemas produtivos locais.

Nos anos 60, com reformas constitucionais, crise política e o advento do autoritarismo, a política industrial foi abandonada, sendo retomada apenas na década seguinte, com o II Plano Nacional de Desenvolvimento (PND). Scatolin e outros (1998) observam que a segunda grande tentativa de implementar uma política industrial foi o II PND, adotado pelo Governo Geisel (1974-1979). Através deste plano um conjunto de investimentos públicos e privados foi realizado na indústria e na infraestrutura. Foram definidas indústrias preferenciais para receber os recursos, como insumos básicos e bens de capital, deixando de privilegiar os bens de consumo duráveis como na década de 1950. (CASTRO, 1985).

Já nos anos 1980, a política industrial foi abandonada. Houve nesses anos um processo de deterioração das instituições, da infraestrutura e do sistema de ciência e tecnologia, com efeitos negativos sobre a indústria nos primeiros cinco anos da década. Neste período, a política monetária de curto prazo e as políticas fiscais para controlar a inflação passam a ser o foco das medidas governamentais. (SCATOLIN et al., 1998).

Em sua gestão, o governo Lula buscou, por meio do Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), que prevê investimentos em infraestrutura aliado a medidas econômicas que visam estimular os setores produtivos, conferir um novo rumo de crescimento ao país. Não é um plano de industrialização ou desenvolvimento industrial, mas seus investimentos em infraestrutura podem repercutir positivamente em setores industriais chaves da economia.

Neste sentido, sendo tal relação positiva, políticas de apoio à indústria nascente conduzem a um avanço tecnológico em determinado país, a um melhor nível de competitividade e conseqüentemente, ao desenvolvimento econômico.

O Quadro 1 apresenta uma síntese das principais características das políticas adotadas ao longo das décadas de 1930 ao início dos anos 2000.

Quadro 1 - Histórico das políticas de desenvolvimento brasileiras

DATA	TIPO DE POLÍTICA	CARACTERÍSTICAS	AUTORES
Década de 1930	Nacionalista	Governo Vargas, criação de blocos industriais e constituição do setor pesado de bens de produção, minimização da participação de empresas estrangeiras no processo de desenvolvimento.	Arend (2009)
Década de 1950	Internacionalista (Plano de Metas de Kubitschek)	Processo de desenvolvimento internacionalizante, com tentativa de planejamento de desenvolvimento industrial. Coordenação de um programa de investimentos públicos e privados de acordo com metas específicas.	Scatolin et al. (1998)
Década de 1960	Abandono das políticas industriais	Crise política, reformas constitucionais e o advento do autoritarismo.	Santos, Diniz e Barbosa (2004)
Década de 1970	I e II PND (Plano Nacional de Desenvolvimento)	Governo Geisel, conjuntos de investimentos públicos e privados direcionados a indústria e a infraestrutura.	Scatolin et al. (1998)
Década de 1980	Novo abandono das políticas industriais	Deterioração das instituições, infraestrutura e tecnologia. Políticas monetária de curto prazo e fiscal viram foco das medidas governamentais.	Scatolin et al. (1998)
Década de 1990 e anos 2000	Retomadas de políticas industriais e setoriais	Reformas institucionais e econômicas de cunho estrutural, apoio ao desenvolvimento tecnológico e melhoria de qualidade e produtividade através de créditos, incentivos fiscais e ações coordenadas, ampliação da competitividade e atração de investimentos. Adoção de políticas setoriais de incentivo às empresas.	Erber e Cassiolato (1997) IEDI (2011)

Fonte: Elaboração própria.

Com intuito de “aumentar competitividade do setor industrial, o governo federal começou a montar, em 2003, as bases da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE) lançada em 2004”. (CORONEL; CAMPOS; AZEVEDO, 2014, p.112). As linhas de ações consideradas à época pelo Governo Federal na implantação da Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior foram: (i) Inovação e desenvolvimento tecnológico;

(ii) Inserção externa; (iii) Modernização industrial; (iv) Capacidade e escala produtiva e; (v) Opções estratégicas. (BRASIL, 2003). Desta forma, como uma ampla política, a PITCE foi uma tentativa de aumentar a eficiência econômica e proporcionar um maior desenvolvimento econômico a partir da implementação e difusão de novas tecnologias na economia.

Alguns anos após o lançamento da PITCE, o governo federal sinali-

za, com outra política industrial, o desejo de incentivar o desenvolvimento econômico do país, a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP). Lançada em 2008, resultado de consultas e discussões entre a esfera pública e o setor privado, a PDP objetiva “identificar e elaborar as ações necessárias à construção da competitividade de médio e longo prazo da economia brasileira”. (BRASIL, 2014a). Para tanto, a PDP baseia-se em quatro pilares, a saber:

(i) ampliar a taxa de investimento para eliminar e evitar gargalos de oferta; (ii) elevar o esforço de inovação, principalmente no setor privado; (iii) preservar a robustez das contas externas; (iv) e fortalecer as micro e pequenas empresas.

Neste sentido, como meta específica às micro e pequenas empresas a PDP procura promover a sustentabilidade, ampliar a participação das micro e pequenas empresas na geração de emprego e renda e proporcionar condições a estas empresas de alcançarem novos mercados, principalmente o mercado externo, contribuindo, assim, para uma maior competitividade destas empresas, ampliando sua capacidade de sobrevivência e seu potencial de crescimento. (BRASIL, 2014a).

O Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), criado em 2007, foi idealizado como um plano estratégico cujo propósito era promover a “retomada do planejamento

e execução de grandes obras de infraestrutura social, urbana, logística e energética do país, contribuindo para o seu desenvolvimento acelerado e sustentável”. (BRASIL, 2014b). Entre as medidas econômicas e institucionais adotadas destacam-se (i) Estímulo ao Crédito e ao Financiamento; (ii) Melhoria do Ambiente de Investimento; (iii) Desoneração e Administração Tributária.; (iv) Medidas Fiscais de Longo Prazo e; (v) Consistência Fiscal.

Em 2011, dando continuidade ao programa lançado em 2007, o governo federal lança o PAC 2 (2011-2014). Esta segunda fase do PAC mostra-se como uma continuidade da primeira etapa, ampliando as ações estratégicas nos setores de habitação, energia, hidrelétricas, transporte, e na área social.

No entanto, apesar de vultoso, o PAC não prevê políticas diretas que estimulem as micro e pequenas empresas. Seu apoio ocorre de maneira

indireta, melhorando a infraestrutura existente no país, proporcionando uma maior geração de emprego e tentando garantir o crescimento econômico.

Por fim, com o lema “Inovar para competir. Competir para crescer”, política industrial, tecnológica e de comércio exterior do atual governo Dilma Roussef. Iniciando em um momento conturbado da economia mundial, o Plano Brasil Maior (PBM) tem como objetivo promover a inovação e o adensamento produtivo do parque industrial nacional, e para tanto, tem como desafios: (i) sustentar o crescimento econômico inclusivo num contexto econômico adverso; (ii) sair da crise internacional em melhor posição do que entrou. (BRASIL, 2014c).

Em termos de dimensões setoriais, o Quadro 2 apresenta as principais diretrizes que balizarão os projetos a serem construídos pelo governo federal com parceria do setor privado.

Quadro 2 – Diretrizes estruturantes do Plano Brasil Maior

DIRETRIZES ESTRUTURANTES	CARACTERÍSTICAS
1 – Fortalecimento das cadeias produtivas	Enfrentamento do processo de substituição da produção nacional em setores industriais intensamente atingidos pela concorrência das importações. Busca aumentar a eficiência produtiva das empresas nacionais, aumentar a agregação de valor no próprio país e coibir práticas desleais de competição.
2 – Ampliação e Criação de Novas Competências Tecnológicas e de Negócios	Incentivo a atividades e empresas com potencial para ingressar em mercados dinâmicos e com elevadas oportunidades tecnológicas e uso do poder de compra do setor público para criar negócios intensivos em conhecimento e escala.
3 – Desenvolvimento das Cadeias de Suprimento em Energias	Aproveitamento de oportunidades ambientais e de negócios na área de energia, para que o país ocupe lugar privilegiado entre os maiores fornecedores mundiais de energia e de tecnologias, bens de capital e serviços associados. As prioridades abrangem oportunidades identificadas em petróleo e gás e em energias renováveis, como etanol, eólica, solar e carvão vegetal.
4 – Diversificação das Exportações (mercados e produtos) e Internacionalização Corporativa	· Promoção de produtos manufaturados de tecnologias intermediárias e de fronteira intensivos em conhecimento.
	· Aprofundamento do esforço de internacionalização de empresas via diferenciação de produtos e agregação de valor.
	· Enraizamento de empresas estrangeiras e estímulo à instalação de centros de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) no país.

DIRETRIZES ESTRUTURANTES	CARACTERÍSTICAS
5 – Consolidação de Competências na Economia do Conhecimento natural	Utilização dos avanços proporcionados pela economia do conhecimento para ampliar o conteúdo científico e tecnológico dos setores intensivos em recursos naturais, permitindo que o país aproveite as vantagens na produção de commodities para avançar na diferenciação de produtos.

Fonte: Elaboração própria a partir de Brasil (2014c).

No entanto, ressalta-se que, dentro do escopo de suas dimensões sistêmicas, o PBM possui metas traçadas especificamente para as MPEs. Segundo Brasil (2014c), o PBM prevê o incentivo à competitividade dos pequenos negócios por meio da ampliação do acesso ao crédito para capital de giro e preferencia local nas compras públicas. Além disso, uma das metas do plano para as MPEs é aumentas em 50% o número de MPEs inovadoras.

2.2 Alinhamento da política industrial à política macroeconômica

Ferraz e Kupfer (2002) reforçam que a política industrial mantém vínculo direto com a política macroeconômica, uma depende de certa forma, da outra. Também, os autores destacam que a política industrial apresenta um caráter deliberado da atuação estatal. Esta política irá apresentar dois alvos: (i) políticas horizontais, que terão foco global; e (ii) políticas verticais, voltadas a indústrias específicas. Diferente do que se observa nos discursos das nações desenvolvidas que teriam cunho liberalizante, o que se presencia é a existência sim, de políticas industriais, sob a prerrogativa de preservar a competitividade das empresas no ambiente internacional.

Coutinho (2002) destaca a importância de entendimentos e de cooperação com empresas transnacionais como elemento indispensável à política industrial e de comércio exterior, frente à meta de se obter

superávit. Instrumentos de proteção tarifária devem ser usados com moderação e com taxa de câmbio realista. Não deve deixar de fazer parte desta pauta, a dimensão patrimonial da política industrial, uma vez que a superação das deficiências de competitividade do Brasil passa pela constituição de um conjunto de grupos nacionais de porte mundial. Como instrumentos para a concentração industrial, a *Organisation for Economic Co-operation and Development* (OECD) vale-se de: a) incentivos fiscais/financeiros de desenvolvimento regional; b) incentivos fiscais, subvenções a fundo perdido; c) subsídios ao treinamento/educação de trabalhadores; d) uso coordenado do poder de compra do setor público; e) esquemas de apoio à capitalização acionária de risco para empreendimentos inovadores; f) oferta de infraestrutura tecnológica e científica através de incubadoras, polos e distritos especiais; e, g) negociações diretas do governo com grandes empresas internacionais, com bases nas premissas elencadas acima. No Brasil tais instrumentos são precários e institucionalmente subdesenvolvidos, o que denota que se crie com urgência, instrumentos para empreender as políticas industrial, tecnológica, regional e de comércio exterior com condições mínimas de eficácia.

Apesar de parecer linear, este desenvolvimento não se deu de maneira tão simples como apresentado até agora. Isto porque diversos foram os momentos conturbados que o país e o mundo viveram durante

estes anos e também, porque políticas macroeconômicas eram adotadas o tempo todo para superar as dificuldades e muitas destas políticas se mostravam contrárias ao desenvolvimento industrial.

Neste sentido, como ressalta Coutinho (2002):

A relação entre a política macroeconômica e a política industrial é complexa e se insere num contexto que tanto pode ser de compatibilidade quanto de incompatibilidade. As avaliações quanto à sustentabilidade da solvência cambial e quanto à trajetória da taxa de câmbio se refletem, inarredavelmente, sobre o componente de risco-país embutido na taxa efetiva de juros para as empresas. A combinação específica de taxa de câmbio com a taxa de juros determina, assim, condições fundamentais de cálculo de retorno/risco para o sistema empresarial. Os regimes macroeconômicos, portanto, comportam implicitamente macrocondições de competição mais ou menos favoráveis para o conjunto de empresas e, assim, incidem decisivamente sobre a eficácia possível das políticas industriais. (COUTINHO, 2002, p. 193-194).

Assim, como ressalta o autor, quando tais políticas se mostram compatíveis, as políticas macroeconômica e industrial se auto-reforçam positivamente. Em regimes deste tipo, não só a política industrial funciona com eficácia, como também se mostra fator-chave de reforço da política macro. Entretanto, em regimes contrários, a política industrial enfrenta sérias dificuldades.

No caso do Brasil, Coutinho (2002) considera que a política industrial adotada, do pós-guerra, até o início dos anos 80, foi marcada pela proteção tarifária e em subsídios fiscais e financeiros. Mais especificamente, nas décadas de 1950, 1960 e metade dos anos 1970, a industrialização do Brasil procedeu-se sob a escassez de moeda forte. Não havia crédito internacional suficiente, a exportação se via limitada, a industrialização, via substituição de importações, tinha uma motivação de poupança de divisas, sendo a nova produção no país orientada primordialmente para o mercado interno. Neste cenário, conviviam-se com uma alta proteção tarifária que, num primeiro estágio, gravava a importação do bem final, facilitando a importação dos insumos e componentes com tarifas baixas. Assim, buscou-se fazer avançar sucessivamente o processo de substituição “para trás” nas novas cadeias industriais. (COUTINHO, 2002).

Já para os anos 80 e 90, sob o efeito do processo de globalização, esses instrumentos foram se tornando disfuncionais para os países desenvolvidos e para as grandes empresas transnacionais.

Assim, novos instrumentos de política industrial deveriam ser criados nos anos 1980 e ter como norte a ideia de atuar de modo compatível e complementar aos mercados, prevenindo ou sanando as suas falhas. Coutinho (2002) coloca, ainda, que para evitar, de outro lado, as falhas do Estado, o processo deveria ser conduzido minimizando o protecionismo, banindo os mecanismos burocráticos discricionários e a falta de transparência. Contudo, o Brasil é carente de novos instrumentos e vê reduzido o espaço de uso dos velhos instrumentos devido a sua dependência e vulnerabilidade externa, decorrente dos juros altos e da tributação distorcida e onerosa.

Nos anos 1990 e 2000, mesmo uma política macroeconômica da estabilização e de flexibilização do câmbio não foram capazes de reverter o quadro. O que reforça a ideia de que a política industrial é vital para libertar a política macroeconômica do seu círculo vicioso e superar os obstáculos postos por um desenvolvimento dependente. Um dos desafios a ser enfrentado no caminho da política industrial é, em primeiro lugar, articulá-la com a política macroeconômica. (COUTINHO, 2002). Há também o desafio da compatibilização com outras políticas relevantes como as de comércio exterior, tecnológica, regional, com processos de regulamentação e de investimento.

Tais medidas são importantes num projeto nacional de desenvolvimento, pois, grandes grupos econômicos eficientes são capazes de “driblar o risco-país, alavancar mais crédito, gerar mais capitalização e, então, investir mais agressivamente. Podem também exportar vigorosamente, através da implantação de bases operacionais no exterior. Coordenados, em articulação com o Estado, fortalecem o poder nacional”. (COUTINHO, 2002, p. 205).

A ideia aqui exposta, na concepção de Coutinho (2002), é que a superação das deficiências competitivas do país não pode prescindir de um conjunto de grupos nacionais de porte mundial, pois, sem os mesmos, não se desenvolverão núcleos endógenos de progresso tecnológico capazes de criar novos mercados e gerar, aqui, atividades e empregos de elevada qualificação. Sob este prisma, o país poderia utilizar-se de alguns instrumentos como, incentivos fiscais, subsídios ao treinamento de trabalhadores, esquemas de apoio à capitalização acionária de risco para empreendimentos inovadores, oferta de infraestrutura tecnológica e científica e negociações diretas do governo com grandes empresas in-

ternacionais a fim de que estas ideias possam sair do papel.

Ainda, Coutinho (2002) observa que seriam três as esferas de intervenção dos novos instrumentos: (i) reforço aos fundamentos legais e institucionais para o funcionamento dos mercados; (ii) ação redutora de riscos financeiros e inovacionais; e (iii) criação de sinergias através da promoção da cooperação. Associados a estes, deve-se manter de forma residual dos velhos instrumentos.

Ferraz e Kupfer (2002) salientam que ao se focar a política industrial pela ótica desenvolvimentista, tem que se ater às suas condicionantes: o contexto específico; o tempo histórico; e, o contexto internacional. Para os autores, o conceito desenvolvimentista caracteriza o Estado que privilegia como princípio de legitimidade, a capacidade de promover e sustentar o desenvolvimento, advindo da combinação de taxas de crescimento econômico altas e sustentadas e mudança estrutural no sistema produtivo. O foco estaria no apoio e proteção à indústria nascente. Num Estado desenvolvimentista, as políticas são voltadas para o setor privado, a empresa nacional, e prioridade para o crescimento, a rivalidade e a produtividade, baseadas em *benchmarking* internacional. Observa-se que o Estado-desenvolvimento lidera o mercado. Comparativamente entre Estados asiáticos e latino-americanos, observa-se que, no caso da Coreia, por exemplo, o Estado disciplinou o processo estabelecendo, inclusive, padrões de desempenho rígidos, normalmente associados ao sucesso exportador.

Na América Latina, a participação do Estado no processo de industrialização focalizou indústrias de bens de consumo não-duráveis e duráveis e ainda de bens intermediários, independente da natureza do capital das empresas, sendo o desempenho definido pela construção de capacidade produtiva. Observa-se que para

os asiáticos, o indicador de controle era o sucesso exportador, para os latinos, o grau de nacionalização da produção. O que Ferraz e Kupfer (2002) chamam a atenção, é que sejam considerados os avanços desenvolvimentistas alcançados entre uma região e outra para servir de análise sobre suas políticas industriais.

Outros elementos podem ser agregados às discussões em torno da política industrial. Para Ferraz e Kupfer (2002), a partir da abordagem da competência para inovar, enfatizar as relações entre estrutura de mercado, estratégia empresarial e progresso técnico, a política industrial vincula-se ao paradigma “Estrutura-conduta-desempenho”. (MASON, 1939). Assim, amparadas nas premissas de Schumpeter (1982), esta abordagem evidencia que as inovações seriam o motor do desenvolvimento no capitalismo. O foco está na formação de competências que levem à assimetria competitiva. Quatro aspectos principais se associam a tal abordagem: (i) concorrência por inovação tecnológica; (ii) inter-relação entre agentes econômicos; (iii) estratégia, capacitação e desempenho; e, (iv) importância do ambiente e processo seletivo. O mercado é relevante como espaço de seleção entre agentes e não como mecanismo de alocação. Ao Estado, cabe o papel de ampliar a intensidade do processo seletivo e criação de instituições que fomentem o processo de geração e difusão de novas tecnologias. Os instrumentos de intervenção podem envolver: subvenção a projetos de alta densidade tecnológica, incentivos fiscais à pesquisa e desenvolvimento, financiamento em condições preferenciais para a inovação, compras do setor público, e a disponibilidade de capital de risco para novos empreendimentos, além de medidas para assegurar os direitos sobre as criações (patentes) e manter padrões técnicos (metrologia, padronização e qualidade). É

do Estado também, a incumbência da criação de instituições voltadas a um sistema de inovação local e investigação científica e tecnológica, bem como, a formação de recursos humanos de alto nível.

No enfoque de Ferraz e Kupfer (2002), nas ações dos países da OCDE, são percebidas medidas de apoio à capacidade de concorrência externa e às atividades tecnológicas: medidas de apoio à capacidade de concorrência externa; de apoio às atividades de P&D; salvaguarda do tecido industrial; e, apoio ao investimento fixo. A política industrial ativa no Brasil se voltou para a substituição das importações, com início nos anos 1930 com bens de consumo não-duráveis, anos 1950-1960, com bens duráveis, e nas décadas de 1970 e 1980, com bens intermediários e parte da indústria de bens de capital. Tem como características: Estado-empresário; protecionismo; investimento estrangeiro; e, incentivos fiscais. Os rumos da política industrial tiveram alterações nos anos 1990, com o governo Collor, com fundamentos em instrumentos horizontais, sendo utilizados instrumentos verticais apenas para a informática. A partir de 1994, em função do Plano Real, o foco voltou-se para a estabilização econômica e política macroeconômica.

3 MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL: DISCUTINDO AS POLÍTICAS INDUSTRIAIS

De acordo com o levantamento do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas SEBRAE (2011), no Brasil, são criados mais de um milhão de novos empreendimentos formais por ano. Desse total, mais de 99% são provenientes das MPEs. Em termos quantitativos, as MPEs representam, hoje, cerca de 27% do PIB do país, 52 dos empregos com carteira assinada e 40% dos salários pagos. (SEBRAE, 2014a).

Essa importância das micro e pequenas empresas é reconhecida politicamente pelo Artigo 179 da Constituição Federal, que diz:

“A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.”

Porém, o grande reconhecimento ocorreu por meio da emenda constitucional 42/2003, que incluiu a alínea “d” ao inciso III, do artigo 146 da Constituição Federal. Tal propositura permitiu um tratamento diferenciado e favorecido para as micro e pequenas empresas, inclusive por meio de regimes especiais ou simplificados.

Em consequência a essa proposta, foi promulgada a Lei Complementar 123/2006, que estabeleceu normas de tributação, obrigações trabalhistas e acesso ao crédito e ao mercado, bem como, instituiu o regime unificado de arrecadação de tributos e contribuições devidos pelas microempresas e empresas de pequeno porte – SIMPLES NACIONAL.

Entretanto, diferentemente do que é percebido, em países desenvolvidos, as políticas industriais e tecnológicas em prol das MPes são mais amplas e procuram atender às especificidades deste tipo de empresa (La ROVERE, 2001). Entre as principais ações desenvolvidas por estes governos a autora destaca: Apoio a serviços de consultoria; Consultoria em inovação Seminários, bolsas de estudo; Transferência de tecnologia Consultoria e preparação de projetos; Apoio à provisão

de informações técnicas e econômicas; Provisão de informações tecnológicas e constituição de grupos de discussão; Apoio a novas firmas intensivas em tecnologia; Apoio à inovação em MPes; Apoio a redes de pesquisa entre outros.

No Brasil, conforme Neto (2000), ao longo dos últimos anos algumas entidades promoveram iniciativas de estímulo dirigidas às MPes, dentre elas destacam-se o SEBRAE, SENAI, e SENAC, além de algumas instituições de ensino, em especial USP.

Dentre as principais iniciativas desenvolvidas por essas entidades de apoio ao setor de MPes, destacam-se o Programa de Redes de Apoio à Gestão e Capacitação Empresarial e Projetos de Cooperação Interempresarial (capacitação dos fornecedores, subcontratação e bolsas de negócios, intercâmbio empresarial e pesquisa cooperativa), am-

bos tendo como principal objetivo a modernização gerencial e o incremento das oportunidades de negócios das MPes. (NETO, 2000).

Ainda conforme Neto (2000), outras duas políticas de incentivo as MPes destinadas à obtenção de respostas inovadoras as demandas de mercado, merecem destaque: as redes de apoio a inovação tecnológica e as incubadoras de empresas, ambas tendo como principais incentivadores instituições de ensino, além de órgãos de fomento a pesquisa como o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq).

De fato, a partir da década de 1990 e início dos anos 2000 o país passou a adotar medidas que incentivassem as MPes, principalmente por meio de incentivos setoriais e de aglomerações de empresas, como mostra o Quadro 3.

Quadro 3 – Políticas de incentivos às MPes

TIPO DE POLÍTICA	OBJETIVO	EXEMPLOS
Políticas de Promoção Setorial	Aumentar a competitividade de setores já existentes e criar novos elos na cadeia de produção	Indústria Automobilística, Têxtil e Vestuário, etc.
Políticas de Fomento à Inovação e Construção de Setores Dinâmicos	Fomentar à inovação e a criação de setores em atividades intensivas em tecnologia e/ou conhecimento	Fármacos, Biotecnologia, Software, Nanotecnologia
Políticas de Regulação	Melhorar o ambiente regulatório	Setores de Energia, Telecomunicação, Petróleo e Gás.
Políticas de Promoção de APLs	Promover a modernização e competitividade das pequenas e médias empresas nos clusters.	Aglomerações produtivas nos setores de calçados, móveis e confecção.

Fonte: Almeida (2009).

Para Santos e outros (2004), um aspecto a ser considerando quando da intenção de se valer dos APLs para promover o aprendizado e a inovação tecnológica com vistas ao desenvolvimento, diz respeito à importância das políticas de APL para

o desenvolvimento local. Para isso, algumas funções seriam atribuídas ao governo: prover infra-estrutura que suporte o crescimento dos APLs; apoiar o ensino e treinamento de mão-de-obra; apoiar atividades e centros de pesquisa e desenvol-

vimento; financiar investimentos cooperativos que visem atingir escalas que individualmente não seriam possíveis; fazer investimentos públicos que gerem externalidades relevantes para o APL e que não seria viável aos empresários; e, ser

interlocutor, estruturador e razão de existência e aperfeiçoamento para que as entidades representativas dos empresários funcionem como catalisadores da cooperação e do investimento coletivo.

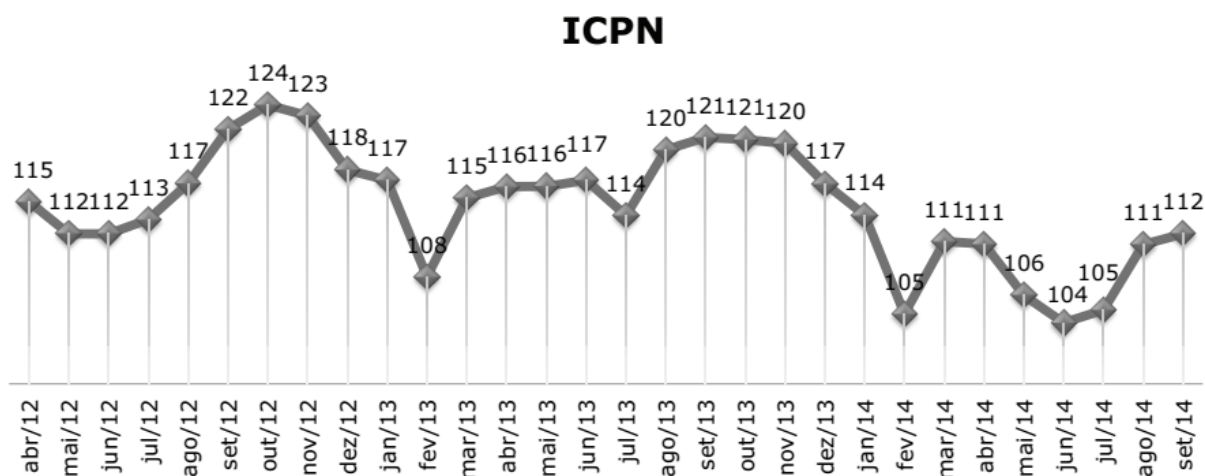
Para Cassiolato e Lastres (2003), distritos industriais, clusters, arranjos produtivos tornam-se tanto unidade de análise como objeto de ação de po-

líticas industriais. Entretanto, como ressalta La Rovere (2001) a resposta das limitações das MPEs tem sido, na maioria das vezes, políticas isoladas quando na verdade esse apoio deveria ser centrado no estímulo a formação e consolidação de redes, promovendo clusters e alianças estratégicas.

Desta forma, embora as MPE's tenham alcançado um grau de im-

portância tão elevado na economia brasileira, o resultado apresentado surpreende, uma vez que as políticas de estímulo ao setor são quase inexistentes e quando ocorrem, na maioria das vezes, são de iniciativas do setor privado. O reflexo disto pode ser notado nas próprias expectativas dos micro e pequenos empresários, conforme apresenta o Gráfico 1.

Gráfico 1 - Índice de Confiança dos Pequenos Negócios (ICPN) no Brasil



Fonte: Sebrae (2014b).

O ICPN, estudo realizado em parceria entre Sebrae e a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (FIPE), apresenta a percepção dos micro e pequenos empresários perante a economia, comparando a situação atual de seus negócios com a situação esperada dos mesmos. Neste sentido, pode-se notar (GRÁFICO 1) que, desde 2012, a expectativa tem se tornado cada vez mais pessimista. Os períodos de maior queda na confiança, marcadamente os meses de janeiro, maio, junho e julho, têm apresentado índices de confiança cada vez menores, bem como os meses de maior otimismo, setembro, outubro e novembro, em que em

2014 não alcançaram os níveis de 2013 e 2012.

A destarte, como ressalta SEBRAE (2005), ações governamentais como facilitar o acesso ao crédito, promover incentivos fiscais, suscitar a desburocratização, incentivar a educação empreendedora, promover investimento em Infra-estrutura e distritos industriais, incentivar à dinamização do comércio local, ampliar o acesso à tecnologia e incubadoras de empresas, incentivar o associativismo, cooperativismo e entidades representativas da sociedade, bem como os arranjos produtivos locais, devem ser tomadas, em toda as esferas públicas, união,

estado e município, com vistas a incentivar esta parcela tão importante da economia, resgatando a confiança do empresário e junto da própria população. "Quanto maior for a evolução dos pequenos negócios, maior será o número de postos de trabalho, empregos e renda gerada nos municípios. Portanto, apoiar as MPEs significa apoiar o progresso deste País." (SEBRAE, 2005, p.7).

4 CONSIDERAÇÕES

O presente trabalho teve por objetivo discutir os marcos e os desafios da política industrial brasileira e sua influência no estímulo ao desen-

volvimento das Micro e Pequenas Empresas (MPes) no Brasil.

Verificou-se que, ao longo da trajetória industrial do país, a política industrial pautou-se prioritariamente no processo de substituição de importações, dando pouca ênfase no desenvolvimento de indústrias de tecnologia com alto valor agregado em seus produtos.

O impacto deste tipo de política é sentido, também, quando se trata das Micro e Pequenas Empresas. Sendo responsáveis, hoje, pela quase totalidade dos novos empreendimentos formais surgidos a cada ano, as políticas de incentivo às MPes têm se mostrado escassas e desconexas.

Conforme Coutinho (2002), para que se tivesse políticas industriais com foco nas MPes, ao menos três seriam as esferas de intervenção em que o governo deveria agir: (i) reforço aos fundamentos legais e institucionais para o funcionamento dos mercados, visando reduzir o excesso de burocracia, a elevada carga tributária a qual estas empresas estão associadas; (ii) ação redutora de riscos financeiros e inovacionais promovendo incentivos fiscais, reduzindo as dificuldades de acesso ao crédito e incentivando a inovação tecnológica e fortalecimento da economia; e (iii) criação de sinergias através da promoção de redes de cooperação como arranjos produtivos locais.

Desta forma, diante de uma estrutura produtiva com predominância de MPes, o aproveitamento de ações produtivas de forma coletiva geradas pela inserção em aglomerações produtivas locais fortalecem as chances de sobrevivência e crescimento, em especial para as empresas destes portes.

Na era do conhecimento e frente à soberania da inovação com imperativo competitivo, incentivar processos de aprendizagem coletiva, cooperação e dinâmica inovativa demonstram importância preponderante, sendo determinantes da so-

brevivência em ambientes globalizados e altamente competitivos.

Aos governos (federal, estadual e municipal) caberá a incumbência de fomentar tais ações e suscitar tal forma organizativa. Será necessário criar e respaldar políticas que incentivem e permitam a criação de aglomerações produtivas envolvendo estas MPes. Nestes casos, dentre uma variedade de papéis que são de dever do Governo na economia, um de caráter elementar lhe seria atribuído, o da facilitação do desenvolvimento e aprimoramento dos aglomerados.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, M. Política Industrial para micro, pequenas e médias empresas. In: CONFERÊNCIA BRASILEIRA DE APLS, 4., **Anais...** 2009.

AMATO NETO, J. . **Redes de cooperação produtiva e clusters regionais: oportunidades para as pequenas e médias empresas.** São Paulo: Atlas, 2000.

AREND, Marcelo. **50 anos de Industrialização do Brasil (1955-2005): uma análise evolucionária.** 252 f. Tese (Doutorado) Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Programa de Pós-Graduação em Economia. Porto Alegre, 2009.

BRASIL. **Diretrizes de Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior.** Brasília: MDIC, 2003, p.23.

BRASIL. Constituição Federal. Brasília, 1988.

BRASIL. **Lei Complementar 123/2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, 2006.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA

E COMÉRCIO EXTERIOR. **Política de Desenvolvimento Produtivo.** 2014a. Disponível em: <http://www.pdp.gov.br/paginas/conheca_pdp.aspx?path=Conhe%C3%A7a%20a%20PDP>. Acesso em: 25 jan. 2014.

BRASIL. MINISTERIO DO PLANEJAMENTO. **Programa de Aceleração do Crescimento.** 2014b. Disponível em: <<http://www.pac.gov.br/>>. Acesso em: 26 jan. 2014.

BRASIL. MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. **Plano Brasil Maior.** 2014c. Disponível em: <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br>>. Acesso em: 25 de 2014.

BRESSER-PEREIRA, L. C. Estratégia Nacional e Desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 26, n. 2, pp. 203-230. 2006.

CORONEL, D. A.; CAMPOS, A. C.; AZEVEDO, A. F. Z. Política industrial e desenvolvimento econômico: a reatualização de um debate histórico. **Revista de Economia Política**, v.34, n.1, 2014.

COUTINHO, L. Marcos e desafios de uma política industrial contemporânea. In: BNDES. **Política industrial: desenvolvimento em debate.** RJ: BNDES, p. 191-209. 2002.

ERBER, F. S.; CASSIOLATO, J. E.. Política industrial: teoria e prática no Brasil e na OCDE. **Revista de Economia Política**, v.17, n.2, 1997.

FERRAZ, J.C., PAULA, G. M. E KUPFER, D. Política Industrial. In: Kupfer, D. e Hasenclever, L. **Economia Industrial: Fundamentos Teóricos e Práticas no Brasil.** Rio de Janeiro: Ed. Campus. 2002.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). **Indústria e**

Política Industrial no Brasil e em outros países. IEDI. 2011.

LAPLANE, M.; SARTI, F. Prometeu Acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI. **Política Econômica em Foco**, n. 7, p.271-291. 2006.

LA ROVERE, Renata Lèbre.. Perspectivas das Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 5, p. 20-38, 2001.

LYRIO, M. V. L.; LUNKES, R. J. O discurso desenvolvimentista, a prática orçamentária e a efetividade do estado enquanto indutor do desenvolvimento: um estudo no estado de Santa Catarina/Brasil. **Economia e Desenvolvimento (Santa Maria)**, v. 25, p. 1-22, 2013.

MACHADO, T. A.; ILHA, A. S. O Estado como propulsor do desenvolvimento regional: análise da política de reconversão econômica da União Européia

e do Mercosul. **Economia e Desenvolvimento (Santa Maria)**, v. 18, p. 33-47, 2006.

SANTOS, G.; DINIZ, E.; BARBOSA, E.. Aglomerações, Arranjos Produtivos Locais e Vantagens Competitivas Locacionais. **Revista do BNDES**, v.11, n. 22, p. 151-179, 2004.

SCATOLIN, F.D., PORCILE, G., SBICCA, A. e DRUMMOND, C.M. Sistemas Regionais de Inovação: estudos de caso no Estado do Paraná. **Globalização e Inovação Localizada: Experiências de Sistemas Locais no Âmbito do Mercosul e Proposições de Políticas de C&T**. Instituto de Economia da UFRJ. Nota técnica nº 28/99, Mangaratiba/RJ, 1998.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Políticas públicas municipais de apoio às micro e pequenas empresas**. São Paulo: SEBRAE, 2005.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil**. (2011). Disponível em: <www.biblioteca.sebrae.com.br>. Acesso em: 12 out. 2012.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Micro e Pequenas Empresas geram 27% do PIB do Brasil**. (2014a). Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/Micro-e-pequenas-empresas-geram-27%25-do-PIB-do-Brasil>>. Acesso em: 3 jul. 2014.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS - SEBRAE. **Índice de Confiança dos Pequenos Negócios**. (2014b). Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/ICPN_completo_outubro_2014.pdf>. Acesso em: 20 out. 2014.