



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO EM
CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

ESTUDO COMPARATIVO DAS ESTRUTURAS DE APOIO
ÀS PMES EM DIFERENTES PAÍSES

SÉRGIO FILIPE INÁCIO RODRIGUES

JUNHO 2013



Instituto Superior de Economia e Gestão

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

DESDE 1911

MESTRADO EM CIÊNCIAS EMPRESARIAIS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

ESTUDO COMPARATIVO DAS ESTRUTURAS DE APOIO
ÀS PMES EM DIFERENTES PAÍSES

SÉRGIO FILIPE INÁCIO RODRIGUES

ORIENTAÇÃO:

PROF. DOUTOR JOSÉ DIAS LOPES

JUNHO 2013

AGRADECIMENTOS

Ao ISEG, em geral, e ao Prof. José Dias Lopes, em particular, por todo o apoio e orientação na elaboração deste trabalho. Também uma palavra de apreço a todos os colegas de curso que juntamente comigo percorreram este caminho e alcançaram este objectivo.

À minha família, mas em especial aos meus pais, irmã e namorada pelo apoio moral tão necessário ao longo dos meses de trabalho necessários para concluir este estudo.

“Sozinhos vamos mais rápido, mas juntos vamos mais longe”

CONTEÚDO

1.	RESUMO.....	5
2.	INTRODUÇÃO.....	6
3.	CARACTERIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....	7
4.	PRINCIPAIS DIFICULDADES DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....	10
4.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	13
4.2	IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS.....	18
4.3	BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS.....	20
5.	ENTIDADES E MÉTODOS DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.....	22
6.	METODOLOGIA.....	24
7.	CONFIRMAÇÃO DE ESTUDO.....	27
7.1	PORTUGAL.....	27
7.1.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	27
7.1.2	IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS.....	28
7.1.3	BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS.....	30
7.2	REINO UNIDO.....	32
7.2.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	32
7.2.2	IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS.....	34
7.2.3	BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS.....	34
7.3	CANADÁ.....	35
7.3.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	35
7.3.2	BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS.....	35
7.4	ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA.....	36
7.4.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	36
7.5	AUSTRÁLIA.....	38
7.5.1	ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO.....	38
8.	CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES.....	39
9.	SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS.....	41
10.	REFERÊNCIAS.....	42

1. RESUMO

As pequenas e médias empresas (PME's) desempenham, na maioria das economias desenvolvidas, um papel fundamental. Todavia, apresentam debilidades específicas, associadas à sua reduzida dimensão, que não são, por isso, observáveis em empresas de maiores dimensões.

O Estado não pode ter, neste âmbito, um papel neutro, deixando ao livre funcionamento do mercado a imposição das suas regras. É, assim, importante estudar o papel das entidades governamentais no apoio às pmes no seu esforço para superar as dificuldades referidas.

Neste estudo, através de pesquisa na informação disponibilizada pelas entidades oficiais em cinco países, determinou-se quais são essas ferramentas de apoio e em que medida funcionam a favor das empresas como forma de combater os principais problemas encontrados neste tipo de empresas. Concluiu-se que existem dois tipos de estratégias de apoio – a coordenativa e a competitiva -, que se evidenciam pela maior ou menor intervenção do estado, e enquadraram-se os métodos de apoio disponíveis em cada país nas duas estratégias identificadas. Observa-se que uma delas predomina – a coordenativa.

Palavras-chave: PME's, apoios governamentais às PME's, estratégias de apoio a PME's.

2. INTRODUÇÃO

As pequenas e médias empresas são uma presença predominante e economicamente relevante em todos os países, independentemente do seu grau de desenvolvimento. A sua dimensão apresenta vantagens e desvantagens face a empresas maiores. Estas empresas apresentam também vulnerabilidades específicas e necessitam por isso de apoios muito particulares, muitas vezes desde o seu nascimento. No entanto, apesar de a temática das pequenas e médias empresas ser largamente estudada em vários aspectos, nota-se uma deficiência de investigação relacionada com os apoios existentes para minimizar as dificuldades enfrentadas por este tipo de empresas.

Neste trabalho, serão identificados quais são os principais problemas apresentados pelas pequenas e médias empresas em vários países, recolhendo uma amostra de informações baseadas em vários estudos que contemplam um grande número de diferentes países e de diferentes economias e realidades.

De igual importância, iremos descobrir o que fazem os governos e instituições governamentais para o apoio à resolução daqueles problemas. Neste caso, e ao contrário dos problemas detectados, as intervenções dos governos são feitas de maneiras bastante distintas, sendo influenciadas por motivos económicos, sociais e culturais.

O objectivo fundamental deste trabalho será identificar que apoios estão em falta para combater alguns dos principais problemas das pequenas e médias empresas, comparando quais as medidas tomadas por diversos países.

3. CARACTERIZAÇÃO DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

A designação PME - Pequena e Média Empresa (ou SME, Small and Medium Enterprise, em inglês) é muito abrangente e a sua definição varia de país para país (Ayyagari *et al* ,2007). Em Portugal, segundo a legislação em vigor (art. 2º (anexo) do Decreto-Lei n.º 372/2007), e em concordância com as normativas da União Europeia são distinguidos três tipos de dimensões de empresas que se enquadram na definição de PME:

Categoria	Trabalhadores	Volume de Negócios	Balanço Total
Média	<250	≤ 50 Milhões €	≤ 43 Milhões €
Pequena	<50	≤ 10 Milhões €	≤ 10 Milhões €
Micro	<10	≤ 2 Milhões €	≤ 2 Milhões €

Tabela 1 – Definição de PME, IAPMEI

Segundo o IAPMEI (ver site <http://www.iapmei.pt/iapmei-faq-02.php?tema=7#98>) em 2008 existiam, em Portugal, 349.756 pequenas e médias empresas, empregando mais de 2 milhões de pessoas (sendo que em média cada uma emprega 8,6 trabalhadores) e com um volume de negócios que ultrapassa os 200 mil milhões de euros. Estas empresas constituíam 99.7% do tecido empresarial português, gerando 72.5% do emprego total e 57.9% do volume de negócios nacional. Na distribuição sectorial existe uma grande concentração de negócios nas áreas de comércio e serviços representando 64% do total de pequenas e médias empresas.

Segundo o estudo “EU SMEs in 2012: at the crossroads” (European Commission, 2012) em 2012, o número de pequenas e médias empresas na União Europeia nesse ano era superior a 20 milhões, empregando aproximadamente 130 milhões de pessoas. O mesmo estudo verifica que, em média, trabalham 6,5 pessoas em cada empresa, o que reforça a questão de o mercado das PME ser liderado por uma grande margem pelas microempresas (inferiores a 10 trabalhadores, tal como indicado no quadro anterior).

Ainda relatado no mesmo estudo, verifica-se que o número de PME na União Europeia aumentou aproximadamente 6% entre 2005 e 2012. No entanto, no mesmo horizonte temporal, o valor acrescentado pelas PME aumentou mais de 15%, crescendo, assim, a sua participação na riqueza produzida.

O estudo desenvolvido por Cabral (2006) revela que o mercado empresarial nos Estados Unidos e em Portugal tem uma constituição bastante semelhante, mesmo com as enormes diferenças económicas entre os dois países. Em ambos os casos, quase 30% das empresas têm entre 10 e 20 funcionários, enquanto as grandes empresas (que neste estudo foram consideradas com tendo mais de 500 colaboradores) representam uma percentagem mínima no tecido empresarial do país. Estes são valores também comprovados no estudo de Ayyagari *et al* (2007), onde se verificou que “as pequenas e médias empresas constituem a maioria do sector privado nos países desenvolvidos”.

No caso do Brasil, e segundo Antonik (2004), “das quase 6 milhões de empresas, 99% são consideradas micro e pequenas”, sendo que o sector do comércio contempla cerca de 45% destas empresas. No exemplo brasileiro, apesar de representarem 99% do tecido empresarial brasileiro, e segundo o mesmo estudo, geram cerca de 41% dos postos de trabalho totais, enquanto as grandes empresas ocupam cerca de 46% dos trabalhadores.

Segundo Dennis Jr. (2011), as pequenas empresas estão em crescimento nos Estados Unidos, gerando uma taxa de criação de emprego maior do que as grandes empresas. No entanto, o grande valor para a sociedade é criado através da inovação e notabilidade que gera para a comunidade.

O crescimento das pequenas empresas é reforçado no estudo “EU SMEs in 2012: at the crossroads” (European Commission, 2012), onde se verificam os dados indicados no parágrafo anterior. No entanto, confirma-se também que a empregabilidade das PME’s na União Europeia tem sido sempre superior à dos Estados Unidos.

Por outro lado, verifica-se um decréscimo no número de pequenas empresas americanas desde 2007 até 2012, enquanto o número de empresas da União Europeia se tem mantido constante (European Commission, 2012)

Segundo Beck e Demirguc-Kunt (2006), um grande sector de pequenas e médias empresas é indicativo de uma economia em desenvolvimento, mas não é a razão para o seu rápido crescimento. Não existe também nenhuma relação entre o crescimento do sector das pequenas empresas e o nível de enriquecimento ou empobrecimento da economia onde se inserem. Este facto pode ser também justificado pela caracterização do próprio mercado das pequenas e médias empresas que emprega uma elevada percentagem da população activa mas que representa apenas metade (no caso português) do volume de negócios anual.

As pequenas e médias empresas têm a vantagem, face às grandes empresas, de terem uma estrutura de dimensões mais pequenas o que as torna especialmente organizadas (Antonik, 2004). Assim, têm uma enorme capacidade de se adaptar ao mercado, podendo tomar as decisões de uma maneira rápida e pontual.

No trabalho desenvolvido por Koteski (2004), é referido que as pequenas e médias empresas aproveitam para o seu desenvolvimento factores como: a absorção de mão-de-obra oriunda de grandes empresas, as estruturas flexíveis (que representam uma vantagem competitiva, tal como referido no parágrafo anterior), e o espírito empreendedor em geral.

No entanto, Mawson (2000) refere que as pequenas empresas têm uma maior dificuldade em absorver os custos e riscos de investimento em algumas áreas, especialmente nas áreas de Investigação e Desenvolvimento, visto que têm menos recursos disponíveis e menos oportunidades para influenciar potenciais investidores.

4. PRINCIPAIS DIFICULDADES DAS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Segundo o observatório das PME europeias em 2002, e conforme relatado em Fonseca (2011), os principais problemas das pequenas e médias empresas na Europa eram: 1) Escassez de trabalho qualificado; 2) Acesso ao financiamento; 3) Regulamentação administrativa; 4) Infra-estruturas.

Também referido no mesmo estudo de Fonseca (2011), os problemas revelados na União Europeia em 2008 foram: 1) Carga administrativa e regulamentar; 2) Acesso ao financiamento; 3) Fiscalidade; 4) Falta de competências.

No estudo conduzido por Real (2012) são analisadas as principais dificuldades sentidas por pequenas e médias empresas em vários países, e que se podem resumir ao seguinte quadro:

Canadá	Austrália	Reino Unido	Finlândia	Estados Unidos
Impostos	Custos de empréstimos	de Obtenção de financiamento	de Obrigações fiscais	Custo de Seguros de Saúde
Leis do trabalho	Aumento de taxas de juro	de Acesso a contratos públicos	a Adjudicação de contratos públicos	Custos de energia
Burocracia	Acesso ao crédito	ao Inovação		Impostos federais

Tabela 2 – Principais dificuldades das pequenas e médias empresas, “Concretização do Small Business Act – Avaliação e Perspectivas”, Real (2012)

Por outro lado num estudo conduzido por Wade (2012), são revelados os maiores problemas detectados pelas empresas americanas, sendo, por ordem de importância os seguintes: 1) Seguros de saúde, 2) Condições económicas, 3) Custo de combustíveis, 4) Acção governamental, 5) Regulação governamental, 6) Impostos e carga fiscal, 7) Complexidade do sistema fiscal, 8) Alterações de leis e regras, 9) Impostos sobre propriedades, 10) Taxas sobre os rendimentos.

No estudo de Beck e Demirguc-Kunt (2006) é apresentado o gráfico seguinte que demonstra quais são os principais entraves às empresas (de diferentes dimensões) e qual o seu impacto no desenvolvimento do negócio:

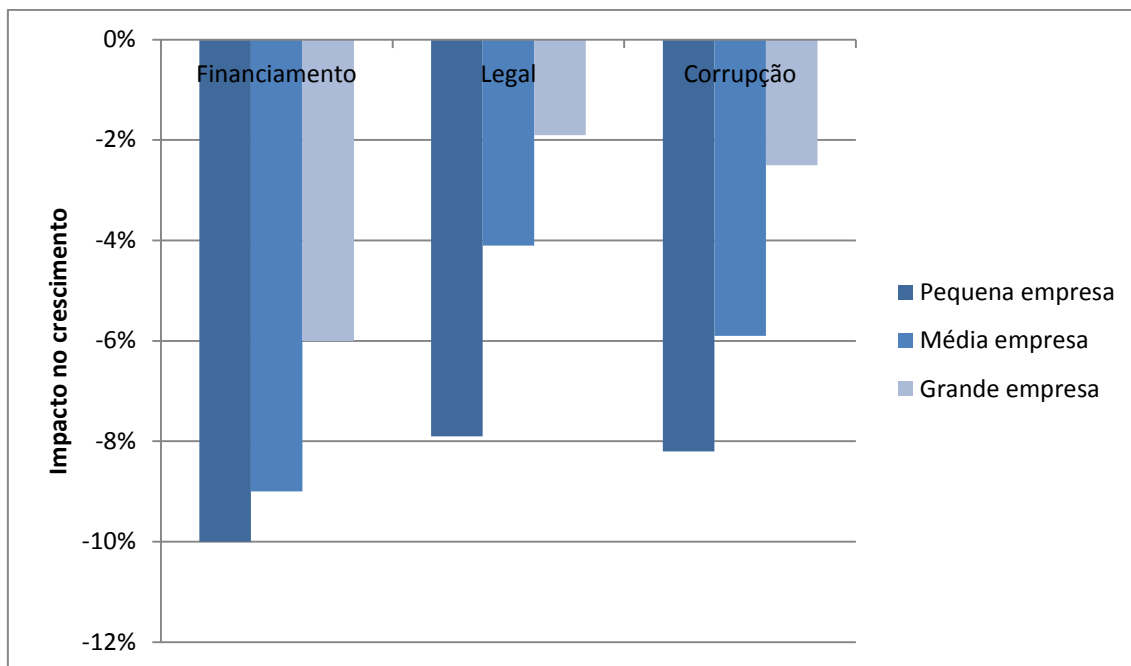


Gráfico 1 - O efeito dos obstáculos ao desenvolvimento, “Small and medium-sized enterprises: Access to finance as a growth constraint”, Beck e Demirguc-Kunt (2006)

Analisando os casos europeu e americano relatados nos estudos apresentados anteriormente parece surgir uma tendência para factores externos ao negócio serem os principais entraves ao desenvolvimento do mesmo, surgindo o factor “governo” como um elemento central nos problemas mais regularmente detectados.

Assim, podem-se sintetizar os principais problemas das pequenas e médias empresas como sendo:

1. Acesso ao financiamento e condições do mesmo, tal como relatado em Fonseca (2011), Real (2012) e Beck e Demirguc-Kunt (2006)
2. Impostos e obrigações fiscais, relatado em Fonseca (2011), Real (2012), Wade (2012) e Beck e Demirguc-Kunt (2006)
3. Burocracia, regulamentação e obrigações legais relatado em Fonseca (2011), Real (2012), Wade (2012) e Beck e Demirguc-Kunt (2006)

São estes os pontos que irão ser analisados em maior detalhe ao longo deste trabalho, sendo feito o cruzamento com as entidades e estruturas de apoio existentes em vários países e quais as medidas adoptadas para minorar os efeitos destas dificuldades. Ao cruzar-se a informação disponibilizada por estes estudos verifica-se que apesar de serem feitos em diferentes horizontes temporais e geográficos, e inclusivamente por diferentes instituições, os resultados são de uma maneira geral bastante semelhantes e revelam quais são os principais problemas deste tipo de entidades. O facto de surgirem mais frequentemente nos vários estudos faz com que possamos encará-los como mais importantes e relevantes a ser analisados.

4.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

O acesso ao financiamento é, em muitos casos, um factor altamente limitativo à criação e desenvolvimento de novos negócios, conforme referido por Koteski (2004). O autor refere que para fazer face a estas dificuldades foi criado pelo Banco do Brasil o FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), podendo os empreendedores beneficiar de melhores acessos ao crédito e a taxas mais atractivas.

Da mesma maneira, e segundo o estudo de Brown *et al* (2011), a International Finance Corporation, investiu mais de 300 milhões de dólares americanos no financiamento de 230 projectos em todo o mundo.

Apesar do constante aumento de interesse das pequenas e médias empresas, continuam a existir visões cépticas sobre o financiamento das mesmas (Beck e Demirguc-Kunt, 2006). Os mesmos autores sugerem que a banca deve ver todas as empresas da mesma forma, não sendo o seu juízo influenciado pela dimensão das mesmas.

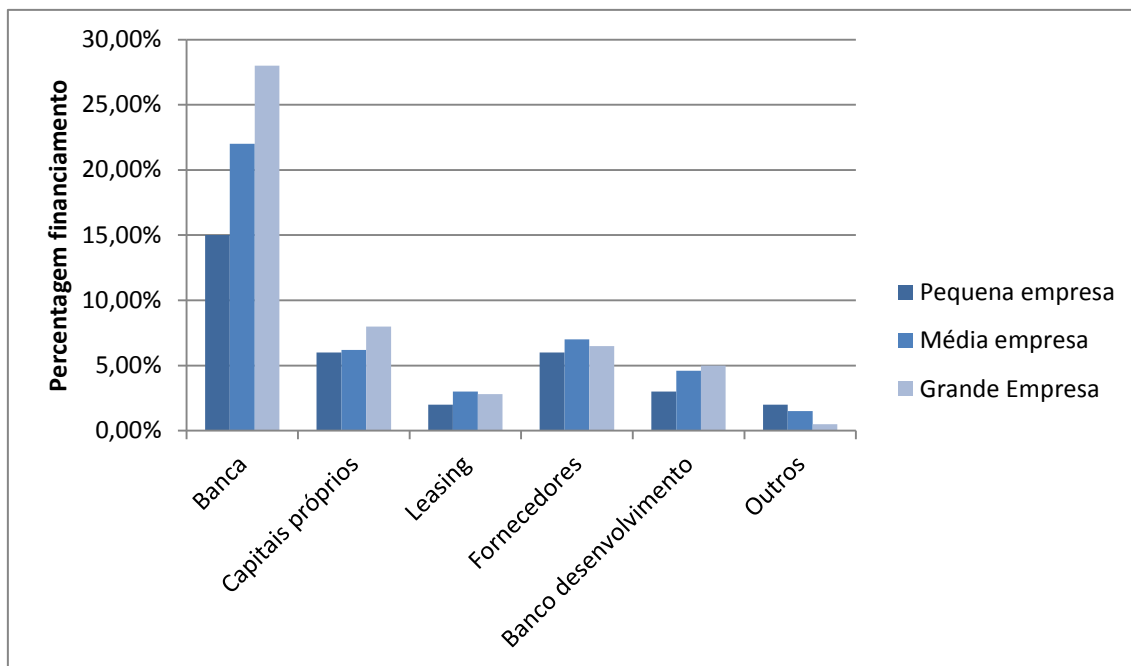


Gráfico 2 - Padrões de financiamento em empresas de diferentes dimensões, “Small and medium-sized enterprises: Access to finance as a growth constraint”, Beck e Demirguc-Kunt (2006)

Conforme se verifica no gráfico anterior a banca assume um papel preponderante enquanto fonte de financiamento das empresas. No estudo de Brown *et al* (2011) verifica-se que nos países do leste europeu existe uma grande dependência da banca, sendo que, em média, 45% das empresas detém crédito bancário. No entanto, este valor revela-se mais baixo do que nos países do Oeste Europeu, onde a detenção de crédito bancário afecta, em média, mais de 50% das empresas.

O padrão observado neste estudo é detalhado, no caso do Reino Unido, no seguimento do estudo da Federation of Small Business (2012). O objectivo do estudo foi conhecer as principais fontes de financiamento para as pequenas empresas, e verificou-se que em primeiro lugar vem o financiamento bancário com uma percentagem de 25%, seguido de aplicações de capitais próprios dos sócios/gerentes, representado uma percentagem de aproximadamente 22%, e em terceiro lugar os rendimentos obtidos em anos anteriores que representam uma percentagem de 20% aproximadamente.

Segundo o estudo de Berger e Udell (2001), as pequenas empresas dependem quase equitativamente de capitais próprios e capitais alheios, sendo que cerca de 31% dos capitais próprios provém do principal accionista. Este rácio de capital próprio pode ser justificado pela possibilidade de, desta maneira, o principal accionista ter o maior controlo possível sobre a empresa.

No estudo de Beck e Demirguc-Kunt (2006), e no seguimento do parágrafo anterior, o reinvestimento de lucros. Nesse estudo verifica-se que as empresas sediadas em economias em desenvolvimento (são referidos os exemplos da Rússia e da China) existe uma maior probabilidade de reinvestimento de lucros em vez de distribuição pelos sócios como acontece em economias mais desenvolvidas.

No estudo de Brown et al (2011) verifica-se também outro factor em concordância com o estudo de Beck e Demirguc-Kant (2006): as grandes empresas recorrem mais (também derivado da sua maior facilidade na obtenção de crédito) à banca enquanto fonte de financiamento do que as pequenas empresas, que procuram métodos alternativos.

As pequenas empresas podem ser particularmente vulneráveis porque nem sempre a sua informação é transparente (Berger e Udell, 2001). Por exemplo, tecnologia desactualizada ou uma infra-estrutura de fraca qualidade podem contribuir para que a informação não seja transmitida ao banco da melhor maneira, fazendo com que os bancos dificultem o acesso ao crédito.

Os autores Berger e Udell (2001) definem expressão “relationship lending” que pode ser livremente traduzida como “empréstimo de relacionamento”. Esta expressão define a relação que se gera entre a empresa e a instituição bancária, e que irá contribuir para a disponibilização de crédito para a empresa, visto que ao longo da relação cliente-banco, é adquirida informação sobre a empresa, donos e comunidade que poderão auxiliar na decisão do banco. Este relacionamento gerado irá influenciar directamente a decisão de conceder crédito por parte do banco, baseando-se em toda a experiência com o cliente.

O conceito de “relationship lending” é abordado pelos autores Berger e Black (2011) como uma abordagem “soft”, visto que é baseado principalmente em factores não objectivos, mas sim em opiniões, relacionamento e histórico com a instituição financeira. Por outro lado, as abordagens “hard” são mais utilizadas por bancos e empresas de maior dimensão e que incluem, entre outros pontos, a análise a dados financeiros da empresa.

Os mesmos autores (Berger e Black, 2011) referem que um relacionamento forte com uma instituição financeira se baseia numa triangulação entre longevidade, profundidade e exclusividade. Uma combinação entre estes 3 factores irá gerar um melhor ou pior relacionamento com a instituição.

Relações mais fortes entre banco e credor, normalmente são traduzidas em taxas de juro mais baixas, menores requisitos legais, menor dependência do negócio, melhor protecção face a alterações de juro, e uma disponibilidade maior de crédito (Berger e Udell, 2001)

No estudo de Berger e Black (2011), é referido que as grandes empresas têm muito mais facilidade em obter financiamento junto da banca. Este factor verifica-se, não só pela transparência da informação que é disponibilizada, mas também pelo facto de os bancos de menor dimensão se apoiarem no financiamento baseado no relacionamento (“relationship lending”) quando concedem crédito às empresas.

No estudo conduzido por Berger e Udell (2001) nos Estados Unidos, constatou-se que a maioria dos gestores de conta residem junto das empresas das quais são responsáveis, contribuindo para um maior relacionamento com a empresa e os seus proprietários. Esta proximidade faz com que exista um controlo bastante mais apertado em relação aos receptores destes empréstimos.

Segundo Aivazian e Santor (2008), o Banco Mundial financiou as pequenas e médias empresas no Sri Lanka com 110 milhões de dólares entre os anos de 1979 e 1991, divididos por quatro programas. Na realidade, o Banco Mundial serviu apenas de intermediário, visto que os fundos foram cedidos pelo National Development Bank. Também no Sri Lanka, onde o nível de rendimentos assumido pelo Banco Mundial é “Lower middle income”, o conceito de Relationship Lending existe e é aplicado tal como a SBA nos Estados Unidos, que é classificado pelo Banco Mundial como “High income: OECD. Neste projecto do Sri Lanka, os programas SMI (Small and Medium-Sized Industries) não disponibilizavam a totalidade do valor a investir, sendo este limitado a 75%, enquanto os proprietários eram responsáveis pelos restantes 25% (Aivazian & Santor ,2008).

Tal como o Banco Mundial, também a Comissão Europeia, através dos “Programas de apoio da União Europeia para as PME”, disponibiliza 2 tipos de apoio financeiro.

Em primeiro lugar, as “oportunidades de financiamento temático” que têm como objectivo o apoio financeiro a projectos específicos. Segundo a Comissão Europeia (2012), à data existiam apoios para programas nas seguintes áreas: ambiente, energia e transporte; inovação e investigação; educação e formação; cultura e media.

Numa vertente mais específica, os fundos estruturais são aplicados para o desenvolvimento comunitário de determinadas regiões menos desenvolvidas da União Europeia. Nesse sentido, e como relatado no estudo “Panorâmica das principais oportunidades de financiamento acessíveis às PME europeias” (Comissão Europeia, 2012) o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), o Fundo Social Europeu (FSE) e o Fundo Europeu de Coesão actuam com 3 objectivos: acelerar a convergência económica das regiões menos desenvolvidas, reforçar a competitividade dessas regiões e reforçar a cooperação transfronteiriça.

4.2 IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS

No estudo conduzido por Wade (2012), as taxas federais e estatais sobre o lucro das empresas surgem como umas das principais preocupações nas pequenas empresas. Aliado aos impostos que são pagos, a complexidade dos mesmos é também uma preocupação recorrente, fazendo com que 88% dos pequenos empresários recorra a empresas ou pessoas externas à empresa para que o cumprimento das regras seja assegurado.

Segundo Santos *et al* (2007), e através de informação disponibilizada pela Comissão Europeia em 2005, as taxas de IVA na União Europeia variam entre os 2,1%, para a taxa Super Reduzida em França, e 25% para a taxa normal na Dinamarca, Hungria e Suécia.

No caso de Portugal existiam, à data e segundo o mesmo estudo, as taxas de 5%, 12% e 21%, o que coloca o país numa situação perfeitamente enquadrada com as práticas dos restantes países da União Europeia. Actualmente, e segundo informação da Autoridade Tributária (ver site http://www.dgaiec.min-financas.pt/pt/informacao_aduaneira/iva/), as taxas aplicadas em Portugal Continental são de 6%, 13% e 23% e nas Regiões Autónomas de 4%, 9% e 16%.

De acordo com o Art. 24^o da Sexta Directiva, o Regime Especial para as Pequenas e Médias Empresas prevê a adopção de regras simplificadas para as organizações deste tipo. No quadro abaixo, estão descritas alguns desses benefícios e quais os países onde se aplicam:

Benefício ¹	BE	ES	FR	DK	LU	NL	IE	GB	AT	DE	GR
Dispensa de registo:											
Dispensa de IVA	X	X	X								
Somente operações isentas	X		X	X	X	X					
Baixo volume de negócios				X	X		X	X			
Dispensa de entrega de declarações:											
Dispensa de IVA						X				X	X
Somente operações isentas		X					X				
Baixo volume de negócios	X	X		X					X	X	

Tabela 3 - Quadro adaptado do estudo “A tributação das PME na União Europeia”, Santos *et al* (2007)

Por outro lado, o IRC (Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas) é calculado através da aplicação de uma taxa ao valor do rendimento líquido das empresas. Segundo o estudo de Santos *et al* (2007), a taxa na União Europeia entre os anos de 2004 e 2006 variou entre os 10% no Chipre e os 38,6% na Alemanha. A média dos valores da União Europeia situa-se nos 25,8%, enquanto Portugal apresenta, no mesmo estudo, uma taxa de 27,5%. Este valor acima da média é explicado por Santos *et al* (2007) devido à existência da taxa de derrama em vários municípios.

No caso da Segurança Social, e ao contrário dos Impostos, não existe uma legislação comum aos membros da União Europeia, delegando em cada um dos estados a responsabilidade da cobrança “a fim de garantir aos beneficiários uma receita de substituição em caso de ocorrerem determinados riscos” (Santos *et al*, 2007).

¹ Abreviaturas (Código ISO):

BE – Bélgica
ES – Espanha
FR – França
DK – Dinamarca
LU – Luxemburgo
NL – Países baixos
IE – Irlanda
GB – Reino Unido
DE – Alemanha
GR – Grécia
AT – Austria

Nos Estados Unidos, a taxa de Segurança Social a cargo das empresas situa-se nos 6,2% e para os empresários em nome individual nos 12,4% (ver http://ssa-custhelp.ssa.gov/app/answers/detail/a_id/240/~-/social-security-and-medicare-tax-rates%3B-maximum-taxable-earnings).

A HRMC gere um sistema de colecta de impostos denominado PAYE (Pay As You Earn). Este sistema possibilita aos funcionários o pagamento dos impostos e segurança social associados aos seus rendimentos, à medida que os mesmos são auferidos, independentemente da sua periodicidade. Os empresários têm então de deduzir esses mesmos valores, entregando-se directamente à HRMC, e sendo entregue um formulário anual para cruzamento de informação (ver site <http://www.hmrc.gov.uk/payee/intro/basics.htm>).

4.3 BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS

Segundo o estudo de Santos *et al* (2007), é recomendável que os membros da União Europeia “tomem medidas para reduzir o tempo e os custos envolvidos na criação de novas empresas”. Adicionalmente, Ayyagari *et al* (2007) referem que a redução de custos e barreiras à entrada de novas empresas irão promover a empregabilidade neste tipo de empresas.

Segundo o estudo “Small Business and Regulatory Burden” (Industry Canada, 2003), é importante que os benefícios da regulamentação sejam explícitos, mensuráveis e perceptíveis. É dado o exemplo do acesso ao financiamento, em que existe também um considerável número de formulários a preencher, mas os empresários estão dispostos a fazê-lo, visto que entendem que é um processo necessário para receber o benefício.

No estudo de Cabral (2006), foi analisada a facilidade em obter aprovação legal para a criação de uma pequena ou média empresa. Neste estudo, concluiu-se que comparando a outros países, Portugal ficou classificado no 126º dos países mais rápidos a iniciar um novo negócio, de um universo analisado de 146 países. Neste estudo, verificou-se que em média demora 95 dias a percorrer todo o processo legal de início de actividade, ficando o mesmo processo concluído no melhor classificado em apenas 2 dias, e o pior em 215. No entanto, nos dados recolhidos pelo World Bank Indicators (2003) não são referidos quais os países abordados no estudo, pelo que a análise referente ao objectivo desta tese ficam algo comprometidos.

Como reforço a este mesmo estudo, o trabalho desenvolvido por Cabral (2006) conclui que o número de procedimentos legais a obter em Portugal é maior do que a média, o que contribui para um período mais alargado. No entanto, revelam-se processos menos dispendiosos em cerca de 25% face à média verificada na amostra.

Com a constatação desta dificuldade surge o termo “Red Tape”, que é usado para definir o tempo e recursos necessários para que uma empresa esteja de acordo com os regulamentos legais.

Segundo o estudo “Small Business and Regulatory Burden” (Industry Canada, 2003), existiu uma tentativa por parte da Small Business Administration de quantificar qual o impacto das obrigações legais no desenvolvimento de uma empresa. Segundo relato da Industry Canada essa tentativa da SBA, passou apenas por quantificar o número de formulários e relatórios necessários para algo, o tempo médio de preenchimento de cada um, chegando assim ao número de horas necessárias e dedicadas a processos burocráticos.

5. ENTIDADES E MÉTODOS DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Segundo Schubert e Häusler (2001) uma nova empresa na Suíça relaciona-se com agências governamentais de várias maneiras, interagindo com o Registo Comercial, Registo de Patentes, Serviços de Finanças e Impostos, Segurança Social, entre outros.

A maioria dos serviços prestados pelas entidades referidas no parágrafo anterior está disponível através da Internet, apesar de não oferecerem a totalidade de serviços, limitando-se a divulgar informação aos seus potenciais clientes, limitando assim a sua interactividade. Na sua maioria, as empresas privadas oferecem a totalidade, ou quase, dos seus serviços através de plataformas *online*. Esta diferença entre instituições públicas e privadas pode dever-se ao facto de o governo representar, em muitas situações, uma posição de monopólio em vários sectores, fazendo com que a sua evolução e progresso seja mais lenta (Schubert e Häusler, 2001).

Segundo Parker (2002), as entidades que apoiam as pequenas e médias empresas, poderão adoptar estratégias coordenativas ou competitivas, em que as seguintes características são:

Estratégias coordenativas	Estratégias competitivas
Especialização de produtos	Fracas ligações entre negócios
Ligações próximas entre as indústrias e banca	Mercado de trabalho competitivo
Relações estáveis entre clientes e fornecedores	Sistemas financeiros dependentes do mercado de capital
Partilha de informação	Falta de intervenção do sistema público

Tabela 4 – Caracterização de estratégias coordenativas e comparativas, “Coordination and competition in Small Business Policy: A Comparative Analysis of Australia and Denmark”, Parker (2002)

No estudo de Parker (2002), é feita a comparação entre o modelo competitivo adoptado pelo governo australiano e o modelo coordenativo utilizado na Dinamarca. No primeiro caso, foi criado o programa denominado SBCEP (Small Business Enterprise Culture Program), em que o principal propósito é a formação e treino dos gestores de pequenas empresas, utilizando os fundos provenientes de pequenas associações de empresas. Por outro lado, na Dinamarca os apoios a pequenas e médias empresas passaram pela criação de relacionamento entre as empresas e o sector público, promovendo a partilha de informação. Estes casos são exemplos claros que se enquadram nas filosofias competitivas e coordenativas definidas anteriormente.

No caso dos problemas detectados e a serem estudados no âmbito deste trabalho podemos dar os seguintes exemplos:

Problemática	Estratégia Coordenativa	Estratégia Competitiva
Acesso ao financiamento	Intervenção directa do Estado na atribuição de financiamento	Obrigações do estado às entidades privadas para empréstimos específicos
Obrigações fiscais	Redução de taxas e impostos sobre o negócio	Apoio fiscal prestado por empresas não controladas pelo Estado
Obrigações legais	Redução de processos burocráticos na obtenção de licenças	Parques e associações empresariais que apoiem as novas empresas

Tabela 5 – Exemplos de apoios coordenativos e competitivos às problemáticas identificadas.

Os apoios às pequenas e médias empresas podem ser divididos, segundo Parker (2002) em dois grupos distintos: os que envolvem intervenção directa e os que não envolvem. As políticas de intervenção directa destacam-se, essencialmente, pelo seu foco no *output* do processo produtivo.

6. METODOLOGIA

Identificados e descritos os principais problemas com os quais as pequenas e médias empresas se deparam ao longo do seu percurso, chegamos ao propósito do trabalho, em que se verifica se existem, ou não, medidas tomadas por parte de diversos países com o objectivo de colmatar ou facilitar as empresas quando estas se deparam com os problemas acima relatados.

Através de informação disponibilizada pelas próprias entidades serão confirmados e validados quais os programas disponíveis e em que medida actuam com o objectivo de combater ou minimizar o impacto dos problemas abordados anteriormente.

Com esta análise espera-se alcançar um resultado óptimo e explícito onde sejam identificados quais os problemas que não estão a ser devidamente apoiados, e idealmente obter propostas ou soluções para os mesmos, cruzando informações entre os diferentes países analisados abaixo.

A escolha de países analisados neste estudo dependeu de vários factores. Em primeiro lugar a escolha de Portugal seria óbvia visto tratar-se de um estudo comparativo com outros países com o objectivo de avaliar quais as oportunidades disponíveis. A escolha dos restantes países baseou-se no estudo de Real (2011), o qual foi elemento essencial para apurar quais os principais problemas das pequenas e médias empresas. A este facto alia-se também a conjuntura económica dos mesmos, assim como a quantidade e qualidade da informação disponível. Nesse sentido, a escolha recaiu sobre os países de Portugal, Reino Unido, Canadá, Estados Unidos da América e Austrália.

Estes países, e segundo indicadores do World Bank, situam-se, respectivamente, nas 30^a, 7^a, 17^a, 4^a e 10^a posições relativamente à facilidade de desenvolver o negócio, num universo analisado de 185 países (ver site <http://www.doingbusiness.org/rankings>).

Para cada um dos países foram consultados diversas fontes de informação. A primeira fase foi através de estudos disponibilizados por diversos autores que abordavam directa ou indirectamente a temática dos apoios às pequenas e médias empresas em vários países no mundo. No entanto, a principal pesquisa foi através dos *sites* oficiais e contactos directos com as entidades responsáveis pelos apoios a este tipo de empresas nos países acima identificados.

Independentemente das fontes o objectivo foi sempre encontrar meios e métodos de apoio das várias instituições e países para responder às problemáticas que este trabalho se propõe a compreender.

Em Portugal, e segundo informação disponibilizada pelo IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação), foi criada a Academia PME, com o objectivo de “contribuir para o desenvolvimento da capacidade competitiva e de gestão de empresários e gestores” (IAPMEI, 2011). Esta academia actua nas vertentes de expansão de negócio, Capital Humano, Conhecimento e Inovação e Gestão e Estratégia, através de formação, *workshops*, estudos de caso e outros métodos.

No caso dos Estados Unidos da América, a SBA (Small Business Administration) assume, desde 1953, a função de apoiar de todas as maneiras possíveis as pequenas empresas americanas. O raio de acção está especialmente focado em quatro áreas distintas: financiamento, formação, acesso a contractos públicos e apoio legal (ver site <http://www.sba.gov/about-sba-services/what-we-do>).

No Reino Unido, a FSB (Federation of Small Businesses) assume a responsabilidade de promover e proteger os interesses dos pequenos empresários, tendo já 200.000 membros, conforme informação disponibilizada no *site* oficial. Os empresários membros da FSB (cuja quota começa nos £120 anuais) dispõem de apoio em 3 principais áreas: protecção legal, aconselhamento fiscal e documentação legal (ver site <http://www.fsb.org.uk/about>).

Da mesma maneira, o governo australiano disponibiliza o *site* “business.gov.au” com o objectivo de compilar toda a informação necessária ao apoio dos pequenos empresários. Através deste *site*, são indicados 3 tipos de apoio: “Grants and Assistance”, “Advisor” e “Personal Counselling”. Nos três casos, é sugerido sempre o contacto directo com um dos vários gabinetes, disponibilizando para isso um método de pesquisa disponível em todo o território. Ao contrário do que se verificou em instituições semelhantes de outros países, não são revelados dados em concreto sobre apoios (ver site <http://www.business.gov.au/Aboutbusiness.gov.au/Pages/default.aspx>, 2013).

7. CONFIRMAÇÃO DE ESTUDO

7.1 PORTUGAL

7.1.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

Em Portugal, o acesso ao financiamento é um elemento restritivo à criação de um novo emprego e uma nova empresa. A Associação Nacional de Direito ao Crédito foi criada para apoiar os potenciais empresários a obter financiamento quando não o conseguem por outras formas. À data deste estudo, a ANDC tinha celebrado protocolos com 3 bancos portugueses (Millenium BCP, Caixa Geral de Depósitos e Banco Espírito Santo), que se comprometem a financiar os projectos apresentados pela associação. Tal como apresentado anteriormente, se verifica que as instituições como a ANDC funcionam apenas como promotores dos empresários, actuando em seu nome na obtenção de financiamento.

Também o IAPMEI, enquanto principal entidade apoiante das pequenas e médias empresas, disponibiliza à data do estudo três programas de financiamento: a “Linha de Crédito Caixa Capitalização” (em protocolo com a Caixa Geral de Depósitos), a “Linha de Crédito PME Crescimento 2013” e o “Programa FINICIA”. O primeiro refere-se a um protocolo assinado entre o IAPMEI e a Caixa Geral de Depósitos, a 1 de Fevereiro de 2013, desbloqueando 350 milhões de euros, destinado a financiamento das pequenas e médias empresas orientadas para o mercado nacional (Fonte: IAPMEI – Notícias). Estarão elegíveis para concorrer a este financiamento, as empresas que, na opinião da CGD, apresentem “estratégias de crescimento e diferenciação no mercado, dispondo de organização e capacidade de gestão adequadas”. Por outro lado, a “Linha de Crédito PME Crescimento 2013”, disponibiliza um valor total de 2 mil milhões de euros, mantendo as mesmas condições de *spread* em vigor no ano de 2012. Este programa, e ao contrário do protocolo descrito anteriormente com a CGD, tem como um maior objectivo

(abrangendo quase metade do valor total disponível) apoiar as empresas exportadoras (Fonte: IAPMEI – Notícias).

Por último o programa FINICIA, em que, de forma continuada ao contrário do regime temporário dos dois programas apresentados, o Estado, através do IAPMEI, partilha o risco das operações de financiamento “com sociedades de capital de risco, instituições bancárias, sociedades de garantia mútua e “Business Angels”” (ver site <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12>). Este tipo de financiamento é aplicado em quatro vertentes, ou eixos:

- Eixo “Zero” – Destinado a Alta e Média Tecnologia – capital disponibilizado até 300 mil euros
- Eixo “Um” – Projectos com elevada componente inovadora e potencial de crescimento – capital disponibilizado até 1 milhão de euros
- Eixo “Dois” – Empresas em actividade há menos de 3 anos – capital disponibilizado até 100 mil euros
- Eixo “Três” – Projectos específicos de desenvolvimento local e municipal – capital disponibilizado dependente do município.

No caso do apoio ao financiamento em Portugal podemos verificar que as estratégias adoptadas recaem nas vertentes das estratégias coordenativas visto que há uma intervenção mais directa das entidades públicas responsáveis.

7.1.2 IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS

No que se refere a incentivos fiscais, podemos distinguir 3 tipos essenciais de objectivos: investimento nacional, internacionalização e actividades de Investigação e Desenvolvimento (ver site <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=281&temaid=34>).

Para o primeiro caso, estes benefícios estão disponíveis a empresas de vários sectores de actividade, que cumpram alguns parâmetros,

nomeadamente: situação financeira equilibrada, contabilidade organizada, situação fiscal e contributiva regularizada, entre outros. O investimento em si deve ser de valor igual ou superior a 5 milhões de euros, ser relevante para a economia nacional e regional, e proporcionar a criação de postos de trabalho, contribuindo assim para a inovação nacional.

Assim, os empresários que desejem poderão candidatar-se a este tipo de benefícios fiscais que poderão ser os seguintes, conforme o Decreto-Lei nº 249/2009 de 23 de Setembro de 2009:

- Crédito de imposto numa percentagem entre 10 e 20% do valor alocado ao investimento
- Isenção ou redução do IMI (Imposto Municipal sobre Imóveis) relativamente aos edifícios adquiridos para o desenvolvimento do investimento
- Isenção ou redução de IMT (Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis) para os imóveis nas mesmas condições da alínea anterior
- Isenção do imposto de selo em todos os actos em que é, por norma, devido.

Em segundo lugar, os candidatos aos benefícios relacionados com investimento em internacionalização deverão cumprir as seguintes condições: montante de investimento igual ou superior a 250 mil euros, interesse estratégico para a economia nacional e viabilidade.

Para os candidatos aprovados a este tipo de benefícios, o apoio fiscal considerado passa pelo crédito fiscal em IRC de 10%, limitado a 1 milhão de euros naquele exercício. Esta percentagem poderá ser majorada em 10% caso se tratem especificamente de pequenas e médias empresas, e em mais 5% caso se tratem de projectos com relevância excepcional para a economia nacional.

Por último, os projectos que se destinem a investir na Investigação e Desenvolvimento empresarial. Para que as empresas possam concorrer a este

tipo de apoios precisam apenas de garantir a regularidade da sua situação fiscal. Neste caso, o benefício passa pela dedução fiscal de 32,5% das despesas realizadas, podendo ser incrementada por 50% do acréscimo de despesas realizadas no período em relação à média de dois períodos anteriores. Esta taxa pode ser ainda acrescida em 20 pontos percentuais para as despesas relativas à contratação de doutorados pelas empresas.

São consideradas despesas de Investigação e Desenvolvidos, as seguintes:

- Aquisição de imobilizado necessário para o desenvolvimento da actividade
- Pessoal directamente envolvido na Investigação e Desenvolvimento
- Contratação de actividades de I&D junto de outras entidades
- Participação no capital de instituições ligadas à Investigação e Desenvolvimento
- Registos, aquisições e manutenções de patentes

Está ainda prevista uma simplificação da taxa de IVA. Em Portugal, conforme previsto no artigo 53º do Código do IRC, é aplicado o regime simplificado no qual é aplicado um coeficiente de 0,2 ao lucro relativo a produtos e serviços e 0,45 aos restantes rendimentos.

No que se relaciona com apoios fiscais em Portugal a conclusão é a mesma dos apoios financeiros, recaindo mais sobre as características coordenativas ao invés das competitivas.

7.1.3 BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS

No que diz respeito à redução de burocracia, Portugal criou o conceito “Empresa na Hora” que assume actualmente a versão física ou *on-line*. Em ambos os casos é possível reduzir consideravelmente o tempo e documentação necessários para o registo e criação de uma nova empresa.

O conceito “Empresa na Hora” permite ao empreendedor constituir uma sociedade por quotas ou anónima num único balcão (ou através da Internet). Os passos a tomar são os seguintes:

1. Escolher uma firma e pacto social pré-aprovado;
2. Constituir a sociedade em qualquer posto de atendimento ou através da Internet (www.portaldaempresa.pt)
3. Depositar o capital inicial mínimo num prazo de 5 dias e designar um Técnico Oficial de Contas (que poderá ser escolhido de uma bolsa de TOC's disponibilizada).

O ponto 1 enumerado acima torna-se ainda mais simplificado pelo facto de existir uma lista de nomes pré-aprovados que poderão ser escolhidos pelo empresário, retirando assim esse trabalho e garantindo que o mesmo está disponível.

No momento do registo e entrega da documentação dos sócios, o empresário recebe de imediato o pacto social, código de acesso ao Registo Comercial, código de acesso ao Cartão Electrónico e o número de Segurança Social, sendo que recebe posteriormente os documentos em suporte físico.

Verificou-se então que, também nos apoios burocráticos e legais, Portugal adopta estratégias coordenativas.

7.2 REINO UNIDO

7.2.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

No Reino Unido, a FSB (Federation of Small Businesses), gere os apoios às pequenas e médias empresas. Apoiando-se em medidas adoptadas nos Estados Unidos da América e Alemanha, desenvolveu os seus próprios meios para o combate às dificuldades dos empresários. Nesse sentido, esta organização adoptou 3 princípios fundamentais: promover a competitividade das empresas, aumentar o crédito disponível e a facilidade de acesso para as *start-ups* e pequenas empresas, e desenvolvimento comunitário principalmente em áreas rurais e economicamente menos desenvolvidas (Federation of Small Business, 2012).

Para combater especificamente o problema do acesso ao financiamento, a FSB desenvolveu e apoiou a criação de 3 medidas específicas, baseadas na banca comercial desenvolvida no país:

- Introdução de um banco não-líder de mercado como promotor deste tipo de financiamentos, com o objectivo de aumentar a competitividade;
- Soluções simples, rápidas e eficazes de acesso a contas e informação bancárias;
- Criação da FCA (Financial Conduct Authority), com o objectivo de promover a competitividade nos mercados financeiros.

Por outro lado, e ainda com o objectivo de combater a falta de financiamento, a FSB apoia os métodos externos às entidades bancárias, e que na publicação “Alt+Finance: Small firms and access to finance” (2012), são definidas como: financiamento intra-comunidade, financiamento *business to business*, empréstimo *peer-to-peer*, *Business Angels*, entre outros.

Destas alternativas de financiamento, o género *peer-to-peer* é o mais recente e inovador método. Este sistema não está disponível para as *start-ups*, e o funcionamento do sistema P2P é explicado pelo seguinte esquema disponibilizado pela FSB:

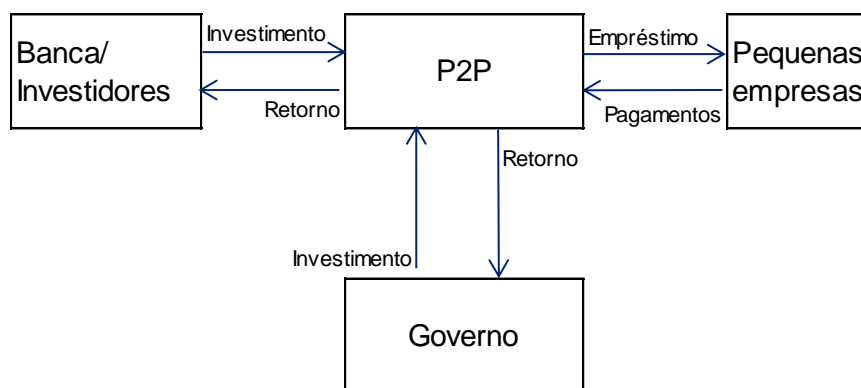


Imagem 1 – Financiamento P2P. Adaptado de “Alt+Finance: Small firms and access to finance”, Federation of Small Business (2012)

Este tipo de financiamento tem sido particularmente popular, segundo o mesmo estudo da FSB em empresas com o seguinte perfil: Receitas até 6 milhões de libras, média de 8 trabalhadores, directores que são 90% do género masculino e em média com 48 anos de idade. Em resumo, o P2P é apenas uma plataforma que gere todos os relacionamentos mostrados no quadro acima e que amplia as possibilidade de financiamento das pequenas empresas.

No caso do Reino Unido e do FSB, no que concerne a apoios financeiros, verificou-se o predomínio de uma vertente competitiva visto que a FSB não é directamente controlada pelo governo britânico, apesar de estar obviamente ligado a ele. Para além disse, verificou-se que os passos tomados para melhorar o acesso ao financiamento servem o propósito de movimentar o mercado, característica essa inerente ao modelo competitivo.

7.2.2 IMPOSTOS E OBRIGAÇÕES FISCAIS

A mesma instituição garante apoio fiscal aos seus membros, disponibilizando os conhecimentos e dedicação de antigos inspectores tributários agindo a favor do empresário enquanto seus representantes. (ver site <http://www.fsb.org.uk/tax-protection>). Segundo estudo da própria organização, as empresas que apresentaram, em 2011, lucros até £150.000 (cerca de 175.000€, à taxa de câmbio de 23 de Abril de 2013), representaram um terço do total de empresas analisadas pelas autoridades fiscais britânicas.

A FSB apresenta dois casos concretos em que serviram de apoio fiscal a pequenas e médias empresas (uma fábrica e um pequeno hotel), em situações que foram analisadas pelas autoridades fiscais britânicas. Em ambos os casos, a FSB conseguiu provar a legalidade das contas das empresas, ficando ambas isentas do pagamento de qualquer multa relativamente a essas declarações.

Tal como no apoio ao financiamento, também o apoio fiscal no Reino Unido toma uma vertente mais competitiva do que coordenativa, apresentando apenas apoio às empresas e não uma possível redução de impostos como no caso Português.

7.2.3 BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS

No Reino Unido, e como forma de combater a burocracia desnecessária, foi lançado o “Red Tape Challenge” (ver site <http://www.redtapechallenge.cabinetoffice.gov.uk>). Com este programa, o governo inglês tem o objectivo de receber informações directamente dos empresários relatando quais são as questões regulamentares que são úteis e as que não o são, de forma a melhorar a quantidade e qualidade dos processos burocráticos do país. Este processo foi desenhado e está em funcionamento para todo o tipo de pessoas e regras não sendo exclusivo a questões empresariais.

No caso das melhorias nos processos legais, o resultado é diferente dos dois pontos apresentados anteriormente, tomando uma vertente coordenativa por parte do governo britânico, visto que é o próprio governo a introduzir o “Red Tape Challenge” e não uma entidade externa.

7.3 CANADÁ

7.3.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

O governo do Canadá, através do programa “Canada Small Business Financing Program” disponibiliza fundos específicos para empréstimos a projectos de pequenas e médias empresas (empresas que apresentem resultados ou previsões anuais até 5 milhões de dólares) que financiam até um máximo de 90% do custo total, sendo limitado a \$500.000 (ver site http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbf-pfpec.nsf/eng/h_la02296.html#s8). Tal como em outros países, os projectos são apresentados directamente às instituições bancárias aderentes ao projecto, sendo que apenas delas depende a decisão de atribuição, ou não, do financiamento. As taxas de juro aplicadas a este tipo de empréstimos, independentemente de serem fixas ou variáveis, estão limitadas a 3%. Apesar de o governo do Canadá não ter impacto ou acção directa sobre este tipo de apoios (delimitando apenas quais as suas características), qualquer empresário que se sinta injustiçado pela maneira como o seu caso foi tratado junto da instituição, poderá recorrer a meios oficiais apresentando queixa, sendo que esse caso será então analisado pela Industry Canada.

Verificou-se que os apoios ao financiamento no Canadá são controlados ou apoiados por uma entidade estatal, recaindo então nas características do modelo coordenativo.

7.3.2. BUROCRACIA, REGULAMENTAÇÃO E OBRIGAÇÕES LEGAIS

Para combater a dificuldade da burocracia nas pequenas empresas, o governo do Canadá desenvolveu a “Red Tape Reduction Commission” com o objectivo de reduzir a burocracia nos processos de criação de empresas. Esta organização, segundo a informação disponível no próprio *site* oficial, tem os seguintes objectivos: Reduzir carga administrativa, melhorar os serviços públicos, promover a coordenação e cooperação, responder às necessidades específicas das pequenas empresas e resolver a burocracia acumulada.

Esta comissão desenvolve a sua actividade ao receber informações e “queixas” directamente das pequenas e médias empresas, relatando as situações em que foram confrontadas com questões regulamentares complicadas e desnecessárias. Serão então analisados quais os principais problemas e dificuldades reportadas e será entregue o relatório a entidades competentes para que possam agir sobre elas.

Tal como no ponto anterior, também o governo do Canadá intervém directamente na redução da burocracia e complicações legais, mostrando a tendência pelo modelo coordenativo.

7.4 ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

7.4.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

A Small Business Administration gere os apoios às pequenas e médias empresas nos Estados Unidos. Segundo o Estudo de Craig, Jackson III e Thomson, 2007, o valor total emprestado pela SBA ascendia a mais de 45 biliões de dólares, resultantes de mais de 200 mil empréstimos, sendo assim a principal fonte de empréstimo para as pequenas e médias empresas. O conceito de “relationship lending” é também aplicado aos casos em que a SBA intercede a favor das empresas, actuando como garantia perante as instituições financeiras.

A Small Business Administration, nos Estados Unidos, criou três programas de financiamento, conforme a informação disponibilizada no *site* www.sba.gov. Na prática, a SBA não efectua empréstimos, surgindo apenas como intermediário entre os empresários e a banca comercial e utiliza a sua influência para melhorar as condições de “relationship lending” abordadas mais atrás.

Em primeiro lugar, o “MicroLoan Program” promove empréstimos de baixo valor e de curto prazo até ao valor máximo de \$50.000, e que poderá ser usado para a compra de equipamentos ou para regularizações de fluxos de caixa. Por outro lado, o programa “7(a)” é o principal programa para ajudar as novas empresas a estabelecerem os seus negócios, sendo regidos pelas formas e regras tradicionais dos empréstimos podendo ir até aos 25 anos quando o empréstimo é usado para a compra de activos fixos. Por último, o programa “CDC/504” é um financiamento de longo prazo, desenvolvido para estimular a economia de uma comunidade. A SBA detém uma empresa privada, sem fins lucrativos, denominada Certified Development Company (CDC), a qual deve contribuir para o estímulo económico de uma comunidade. O “CDC/504” é o mais complexo dos tipos de empréstimo disponíveis, envolvendo três entidades:

- Uma entidade ou investidor privado que deve garantir até 50% do capital
- Um empréstimo da CDC que deve emprestar até 40% do capital
- O empresário que deve contribuir com, pelo menos, 10%

O modelo de apoio ao financiamento no caso dos Estados Unidos é também dirigido por uma entidade estatal, a Small Business Administration, revelando uma tendência para o modelo coordenativo.

7.5 AUSTRÁLIA

7.5.1 ACESSO AO FINANCIAMENTO E CONDIÇÕES DO MESMO

Na Austrália, e conforme informação disponibilizada pela instituição “business.gov.au”, existe um programa de financiamento disponível para as novas empresas sediadas em território australiano, ou para as que pretendem aumentar a sua capacidade produtiva. No entanto, no mesmo *site* não é disponibilizada informação em concreto sobre o tipo de apoios e financiamentos existentes, remetendo sempre para um gabinete local. No *site* oficial apenas é disponibilizado um simulador para que um potencial candidato possa saber quais são os valores expectáveis para o tipo de empréstimo que necessita.

A mesma instituição disponibiliza também um sistema de “advisory” indicando que “existe uma vasta oferta de apoios concedidos pelo governo australiano” (Fonte: business.gov.au). No entanto, e tal como no parágrafo anterior, somos reencaminhados para um gabinete local.

Apesar de vários contactos electrónicos com as instituições responsáveis por este apoio, não obtive resposta pelo que não foi possível aprofundar o estudo efectuado, ficando assim o contributo altamente deficitário neste aspecto. No entanto, e da pouca informação disponível, podemos assumir que o modelo coordenativo é adoptado na Austrália para os apoios ao financiamento.

8 CONCLUSÕES E LIMITAÇÕES

Tal como identificado no início deste trabalho, os problemas das pequenas e médias empresas são relativamente comuns e semelhantes entre os vários países, o que revela uma consistência no tipo de atitudes dos empresários e no seu estilo de gestão.

No entanto, verificam-se que os tipos de apoios fornecidos pelos institutos e organizações governamentais variam baseando-se, nos países relatados neste estudo, em estratégias competitivas e coordenativas, e que se distribuem do seguinte modo:

Problemática	Países com estratégia coordenativa	Países com estratégia competitiva
Acesso ao financiamento	Portugal, Canadá, EUA e Austrália	Reino Unido
Obrigações fiscais	Portugal	Reino Unido
Obrigações legais	Portugal, Reino Unido e Canadá	

Tabela 6 – Estratégias adoptadas pelos países do estudo

Através da tabela acima verifica-se uma clara tendência para as estratégias coordenativas, ou seja, as que têm uma maior intervenção por parte do Estado ou entidades controladas por este.

Através da informação recolhida e disponibilizada para este estudo, verifica-se que Portugal aparenta ter o nível mais desenvolvido em termos de apoios disponíveis para as pequenas e médias empresas, já que não foi encontrada nenhuma evidência de apoio claro e importante às políticas fiscais e legais/burocráticas nos restantes países. Foi também evidente que no caso português, o acesso à informação foi muito mais simples do que nos restantes países, não só pela quantidade de informação disponível, como também pela centralização dos mesmos, já que uma visita ao *síte* do IAPMEI (www.iapmei.pt) facilmente disponibiliza toda a informação necessária a um

estudo deste género. No caso dos restantes países, a visita aos *sites* oficiais de apoio às pequenas e médias empresas não providencia toda a informação necessária, sendo necessárias várias visitas a outros locais de modo a recolher informação adicional.

No entanto, esta maior pesquisa para os casos fora de Portugal, revelou também que existem muito mais instituições de apoio directo às empresas do que no caso nacional. Estas instituições disponibilizam (normalmente, a troco de uma quota mensal/anual) vários níveis de apoio nos mais variados aspectos. Não foi encontrada, ao longo do estudo, uma entidade em Portugal que desempenhe especificamente este tipo de funções.

A grande limitação do estudo prendeu-se com o facto de a informação disponibilizada pelas organizações internacionais ser escassa, baseando-se mais no apoio directo e pessoal através de diversos gabinetes disponíveis, indo ao encontro da conclusão relatada no parágrafo anterior. Apesar da tentativa de contacto com as instituições presentes nos Estados Unidos, Austrália, Reino Unido e Canadá (tendo obtido resposta e documentação dos dois últimos), não parece que a informação seja disponibilizada livremente.

9 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Os países contemplados neste estudo são todos economicamente desenvolvidos, sendo que no valor de *GNI per capita* o pior classificado é Portugal que se situa em 28º lugar (Fonte: World Bank). Seria de interesse verificar qual a situação em países economicamente menos favorecidos, especialmente os países Africanos.

Com este estudo, foram relatados quais os apoios disponíveis para as pequenas e médias empresas nos vários países. No entanto, seria do maior interesse estudar dois pontos:

- Qual o impacto que estas medidas têm nas empresas e nos governos
- Qual a percentagem de utilização e conhecimento das medidas por parte das empresas

Como referido nas conclusões, não foi encontrada evidência de uma instituição específica e especializada no apoio a pequenas empresas em Portugal. Seria de interesse um estudo exploratório com o objectivo de perceber se tal serviço seria útil e exequível.

Por outro lado poderá ser também interessante perceber se o facto de este apoio mais pessoal e directo ser mais frequente no estrangeiro do que em Portugal, traz alguma vantagem face ao sistema mais informatizado e informativo adoptado pelo IAPMEI.

10 REFERÊNCIAS

1. Aivazian, Varouj A. & Santor, Eric (2008), “Financial constraints and investment: assessing the impact of a World Bank credit program on small and medium enterprises in Sri Lanka”, *Canadian Journal of Economics*, Volume 41, Número 2, Páginas 475-500
2. Antonik, Luis Roberto (2004), “A administração financeira das pequenas e médias empresas”, *Revista FAE Business*, Páginas 35-38
3. Associação Nacional de Direito ao Crédito, A ANDC. Disponível em: <http://www.microcredito.com.pt/#conteudos/menuANDC.htm> [Acesso em 09/04/2013]
4. AT – Autoridade Tributária e Aduaneira, IVA – Taxas em Vigor. Disponível em: http://www.dgaiec.min-financas.pt/pt/informacao_aduaneira/iva/ [Acesso em 30/05/2013]
5. Ayyagari, Meghana & Beck, Thorsten & Demirguc-Kunt, Asli (2007), “Small and medium enterprises across de globe”, *Small Business Economics*, Vol. 29, Número 4, Páginas 415-434
6. Beck, Thorsten & Demirguc-Kunt, Asli (2006), “Small and medium-sized enterprises: Access to finance as a growth constraint”, *Journal of Banking & Finance*, Volume 30, Número 11, Páginas 2931–2943
7. Berger, Allen & Black, Lamont (2011), “Bank size, lending technologies, and small business finance”, *Journal of Banking and Finance*, Volume 35, Número 3, Páginas 724-735
8. Berger, Allen N. & Udell, Gregory F. (2001), “Small business Credit Availability and Relationship Lending: The importance of Bank Organizational Structure”, *Economic Journal*, Volume 112, Número 477, Páginas 32-53
9. Brown, Martin & Ongena, Steven & Popov, Alexander & Yesin, Pinar (2011), “Who needs credit and who gets credit in Eastern Europe?”, *Economic Policy*, Volume 26, Número 65, Páginas 93-130

10. Business.gov.au, *About us*. Disponível em: <http://www.business.gov.au/Aboutbusiness.gov.au/Pages/default.aspx> [Acesso em 11/04/2013]
11. Cabinet Office, Red Tape Challenge. Disponível em: <http://www.redtapechallenge.cabinetoffice.gov.uk/home/index/> [Acesso em 13/05/2013]
12. Cabral, L.B.M (2006), “Small firms in Portugal: a selective survey of stylized facts, economic analysis, and policy implications”, Portuguese Economic Journal, Volume 6, Número 1, Páginas 65-88.
13. Comissão Europeia, *Panorâmica das principais oportunidades de financiamento acessíveis às PME europeias*. Disponível em: http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/getdocument.cfm?doc_id=7280 [Acesso em 16/04/2013]
14. Craig, Bem R. & Jackson III, William E. & Thomson, James B. (2007), “Small Firm Finance, Credit Rationing, and the Impact of SBA-Guaranteed Lending on Local Economic Growth”, *Journal of Small Business Management*, Volume 45, Número 1, Páginas 116-132
15. Dennis Jr, William J (2011), “Entrepreneurship, Small Business and Public Policy Levers”, *Journal of Small Business Management*, Volume 49, Número 1, Páginas 92-106
16. European Commission, *EU SMEs in 2012: at the crossroads - Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU*. Disponível em: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2012/annual-report_en.pdf [Acesso em 16/04/2013]
17. Federation of Small Businesses, *About the FSB*. Disponível em: <http://www.fsb.org.uk/about> [Acesso em 05/04/2013]
18. Federation of Small Business (2012), “Alt+Finance: Small firms and access to finance”
19. Fonseca, Ana Sofia (2011), “As PME em Portugal: Reflexões e Desafios”, Dissertação de mestrado em Gestão, *ISCTE-IUL*

20. HM Revenue & Customs, *PAYE for employers: the basics*. Disponível em: <http://www.hmrc.gov.uk/payee/intro/basics.htm> [Acesso em 11/04/2013]
21. IAPMEI, *Assistência empresarial – Academia de PME, 2011*. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-03.php?id=2498> [Acesso em 03/02/2013]
22. IAPMEI, FINICIA – Soluções Financeiras para Pequenas Empresas. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-mstplindex.php?msid=12> [Acesso em 22/04/2013].
23. IAPMEI, *Sobre as PME's*. Disponível em: http://www.portaldaempresa.pt/CVE/pt/Geral/faqs/Criacao_Empresa/Sobre_as_PME [Acesso em 03/02/2013]
24. IAPMEI, Temas A-Z – Financiamento para PME. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-01.php?temaid=31> [Acesso em 22/04/2013]
25. IAPMEI, Temas A-Z – Incentivos ao investimento e emprego – Incentivos Fiscais. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-art-02.php?id=281&temaid=34> [Acesso em 07/05/2013]
26. IAPMEI – PME na estrutura empresarial nacional. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-faq-02.php?tema=7#98> [Acesso em 30/05/2013]
27. Industry Canada – Canada Small Business Financing Program. Disponível em: http://www.ic.gc.ca/eic/site/csbf-pfpec.nsf/eng/h_la02296.html#s8 [Acesso em 29/04/2013]
28. Koteski, Marcos Antonio (2004), “As micro e pequenas empresas no contexto económico brasileiro”, *Revista FAE Business*, Número 8, Páginas 16-18
29. Mawson, J. (2000), “Policy for small business support in rural areas: a critical assessment of the proposals for the small business service”, *Regional Studies*
30. Parker, Rachel (2002), “Coordination and competition in Small Business Policy: A Comparative Analysis of Australia and Denmark”, *Journal of Economic Issues*, Volume XXXVI, Páginas 935-952

31. Real, Sandra (2012), “Concretização do Small Business Act – Avaliação e Perspectivas”, Dissertação de mestrado em Contabilidade, Fiscalidade e Finanças Empresariais, ISEG – UTL
32. Red Tape Reduction Commission, *Why Cutting Red Tape Matters*. Disponível em: <http://www.reducedtape.gc.ca/about-aposos/why-pourquoi-eng.asp> [Acesso em 04/04/2013]
33. Santos, Carla & Silva, Carla & Cruz, Leandro & Varela, M. Lurdes (2007), “A tributação das PME na União Europeia”, *Revista “Dos Algarves: A Multidisciplinary e-journal” nº 16*
34. SBA, *SBA Loan Programs*. Disponível em: <http://www.sba.gov/category/navigation-structure/loans-grants/small-business-loans/sba-loan-programs> [Acesso em 20/03/2013]
35. SBA, *What we do*. Disponível em: <http://www.sba.gov/about-sba-services/what-we-do> [Acesso em 03/06/2013]
36. Schubert, Petra & Häusler, Urs (2011), “E-Government meets E-Business: A portal site for startup companies in Switzerland”, *Proceedings of the 34th Hawai International Conference on System Science*,
37. Small Business Policy Branch (2003), “Small Business and Regulatory Burden”, *Industry Canada*
38. Social Security, *Social Security and Medicare tax rates; maximum taxable earnings*. Disponível em: http://ssa-custhelp.ssa.gov/app/answers/detail/a_id/240/~social-security-and-medicare-tax-rates%3B-maximum-taxable-earnings [Acesso em 03/06/2013]
39. Wade, Holly (2012), “Small Business Problems & Priorities”, *NFIB Research Foundation*
40. World Bank, *Countries and Economies*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/country> [Acesso em 02/04/2013].
41. World Bank, *Indicators*. Disponível em: <http://data.worldbank.org/indicator> [Acesso em 08/05/2013]