

COMO MELHORAR A COMPETITIVIDADE DAS PME NA UNIÃO EUROPEIA E NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

PROPOSTAS DE POLÍTICA DO SETOR PRIVADO



NAÇÕES UNIDAS

CEPAL

AL*INVEST



EUROCHAMBRES

COMO MELHORAR A COMPETITIVIDADE DAS PME NA UNIÃO EUROPEIA E NA AMÉRICA LATINA E CARIBE

PROPOSTAS DE POLÍTICA DO SETOR PRIVADO



NAÇÕES UNIDAS



AL*INVEST



Alicia Bárcena
Secretária-Executiva

Antonio Prado
Secretário-Executivo Adjunto

Mario Cimoli
Diretor da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial

Ricardo Pérez
Diretor da Divisão de Documentos e Publicações

Este documento foi elaborado com apoio financeiro do Consórcio de Serviços do Programa AL-INVEST, liderado pela Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES). A preparação esteve a cargo de Álvaro Calderón e Carlo Ferraro, da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da CEPAL, com a colaboração dos consultores Rubén Ascua, Fabio Boscherini e Angélica Salcedo.

As opiniões expressadas neste documento são de exclusiva responsabilidade dos autores e podem não coincidir com as do Programa AL-INVEST, da CEPAL e de EUROCHAMBRES. Sua reprodução total ou parcial é permitida, desde que se reconheçam os créditos do Programa AL-INVEST, da CEPAL e de EUROCHAMBRES. De nenhuma maneira a reprodução total ou parcial do presente documento pode ser objeto de venda.

O programa AL-INVEST (www.al-invest4.eu) é um dos mais importantes programas regionais de cooperação econômica da Comissão Europeia na América Latina. O objetivo geral da fase IV é contribuir para a coesão social mediante o apoio ao fortalecimento e internacionalização das PME latino-americanas e o intercâmbio de inovação, conhecimentos e relações econômicas com as empresas europeias homólogas.

Os líderes dos quatro consórcios do Programa AL-INVEST são: a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), a Confederação Nacional da Indústria (CNI), do Brasil, a Nacional Financeira, do México, e a Câmara de Indústria, Comércio, Serviços e Turismo do Estado Plurinacional da Bolívia (CAINCO).



Índice

Introdução	5
I. Desafios e oportunidades para as PME	9
II. O diálogo entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe: um potencial não explorado?	15
III. Produtividade e internacionalização: dois imperativos simultâneos	19
A. “Nivelando o campo”: redução da brecha de produtividade entre PME e grandes empresas	20
1. A inovação, máxima prioridade para o fortalecimento de capacidades.....	21
2. A demanda de acesso a mercados e a oportunidades de negócios.....	23
3. Estimular a articulação produtiva e a cooperação empresarial.....	23
4. Financiamento, a peça que falta.....	24
B. Olhando para o exterior: o círculo virtuoso entre a internacionalização e a competitividade.....	25
IV. As relações entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe: a chave do futuro está na cooperação e no respeito ao meio ambiente	31
V. Síntese e conclusões	35

Introdução

As microempresas e as pequenas e médias empresas (PME) são agentes econômicos essenciais, já que boa parte da população e da economia depende de sua atividade e desempenho. Nos países da União Europeia e da América Latina e do Caribe, as PME representam aproximadamente 99% do total das empresas, geram uma grande parte do emprego e atuam numa ampla variedade de âmbitos da produção e dos serviços. Em geral, o fato de as PME terem um maior peso no emprego do que na produção indica que seus níveis de produtividade são inferiores aos das grandes empresas. Por outro lado, sua limitada participação nas exportações mostra uma clara orientação ao mercado interno.

Em ambas as regiões os diferentes governos implementaram instrumentos e programas de apoio às PME para melhorar seu desempenho, fomentar seu desenvolvimento produtivo e gerar um ambiente de negócios favorável. No entanto, em muitos casos os resultados não corresponderam às expectativas e não se observaram melhoras significativas na produtividade nem na competitividade desse tipo de empresas, especialmente na América Latina e no Caribe.

Boxe 1**PROPOSTAS DE POLÍTICA: AS PRIORIDADES DO SETOR PRIVADO**

Para reduzir as brechas de produtividade e igualar as oportunidades entre agentes de diferente tamanho, o setor privado recomenda a busca de amplos consensos entre as instituições públicas e privadas com o fim de avançar em quatro áreas inter-relacionadas de políticas de apoio: a) inovação para o fortalecimento de capacidades produtivas e gerenciais; b) acesso a mercados; c) articulação produtiva e cooperação empresarial; d) acesso ao financiamento.

Aproveitando a relação virtuosa entre competitividade e internacionalização, os empresários de ambas as regiões propõem a implementação de ações em duas grandes áreas de políticas: a) capacitação e sensibilização das PME para a internacionalização; b) promoção de encadeamentos produtivos e identificação de oportunidades de negócios com empresas transnacionais e cadeias globais de valor. Estas medidas deveriam ser reforçadas mediante: a) a entrega de informação, a manutenção de uma rede de colaboração de organizações intermediárias da União Europeia e da América Latina e do Caribe e a exploração (*scouting*) de oportunidades de mercado e possibilidades de colaboração e parceria; b) a promoção de esquemas de complementaridade entre empresas e o melhoramento da visibilidade e difusão dos programas de apoio. Na atual conjuntura seria possível potenciar os programas de interesse mútuo, permitindo estabelecer relações mais equilibradas e em benefício de todas as partes envolvidas.

Com uma visão de médio prazo, os atores privados pretendem adotar medidas que incentivem a articulação produtiva para dinamizar e aprofundar os vínculos entre as PME e as empresas de maior tamanho. Além disso, animam-se a aproveitar as vantagens competitivas e tecnológicas a fim de estimular a cooperação entre empresas das duas regiões nas áreas de energias renováveis, tecnologias limpas e economia verde e biotecnologia.

Fonte: Pesquisa realizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Programa AL-INVEST e a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), dezembro de 2012.

Em dezembro de 2012, no âmbito das atividades do diálogo público-privado entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe que o Programa AL-INVEST/EUROCHAMBRES e a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) organizaram, realizou-se uma série de entrevistas com cerca de 50 líderes empresariais e de opinião de diversos países das duas regiões. A consulta tinha como propósito

colher de forma sistemática o parecer do setor privado acerca das ações necessárias para melhorar o desempenho das PME e assim aproveitar as oportunidades que surgem da relação entre os dois blocos, especialmente com o objetivo de realizar a Quarta Cúpula Empresarial e a Primeira Cúpula de Chefes de Estado e de Governo da Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) e da União Europeia, em janeiro de 2013. Este documento incorpora esse levantamento e oferece uma contribuição para estimular a discussão e a reflexão das máximas autoridades políticas e empresariais da União Europeia e da América Latina e do Caribe sobre o papel das pequenas empresas nas economias nacionais e como elas poderiam ser apoiadas de maneira a superar a maior de suas limitações: a brecha de produtividade com relação aos agentes de maior tamanho. Assim, na medida em que as PME melhorem sua competitividade, poderão se internacionalizar —chegando a mercados novos e mais complexos— e ter acesso à economia do conhecimento, à inovação, às redes e informação de mercado, entre outros recursos, dinâmica que por sua vez deveria estimulá-las a seguir progredindo em suas capacidades e entrar num círculo virtuoso.

O processo de globalização está ocasionando mudanças notáveis na tecnologia, na organização industrial e na divisão internacional do trabalho. Como resultado, está ocorrendo uma fragmentação dos sistemas produtivos, já que muitas atividades se trasladam a diferentes localizações por todo o mundo e as grandes empresas externalizam processos produtivos para PME especializadas. Neste contexto, as PME latino-americanas e europeias enfrentam uma maior competição, mas também surgem para elas possibilidades antes insuspeitas.

A situação e o desempenho das PME, assim como a implementação, coordenação e viabilidade das políticas de apoio a estes agentes econômicos, são muito diferentes na União Europeia e na América Latina e no Caribe. Esta realidade, longe de ser uma barreira, abre novas oportunidades, que se potencializam pela histórica complementaridade e sintonia cultural e econômica entre os dois blocos, e a presença de ciclos econômicos contrapostos, o que permitiria construir uma relação mais profunda e equilibrada que ofereça benefícios mútuos. Este documento pretende contribuir nesse sentido, apresentando em termos agregados as principais preocupações e necessidades do setor privado a respeito dos desafios que enfrentam as PME das duas regiões.

I. Desafios e oportunidades para as PME

As PME são agentes econômicos que estão chamados a representar um papel renovado muito importante na dinamização das relações entre a América Latina e o Caribe e a União Europeia (veja o boxe 2). Ambas as regiões estão estreitamente vinculadas do ponto de vista econômico, sobretudo através do comércio e dos investimentos, assim como pelo nutrido intercâmbio histórico de pessoas e ideias. Hoje, o crescimento da América Latina e do Caribe pode contribuir para a mitigação dos efeitos da crise na Europa.

A internacionalização das PME, além de contribuir para a geração de emprego e para a elevação da renda, oferece a possibilidade de agregar valor na origem e introduzir melhoras na produção que aumentem a participação desse tipo de agentes nos mercados, promovendo um maior dinamismo empresarial. Para isso, é fundamental reduzir as brechas de produtividade incorporando tecnologia, inovações e conhecimento a seus produtos, assim como impulsionar melhoras na gestão.

Boxe 2**SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS ENTRE AS PME DA UNIÃO EUROPEIA E AS DA AMÉRICA LATINA E DO CARIBE**

Em geral, as PME da União Europeia e da América Latina e do Caribe apresentam muitas características em comum: são agentes econômicos heterogêneos; têm uma acentuada orientação e dependência dos mercados de trabalho, evidenciam uma menor produtividade que as empresas de maior tamanho e são cruciais para a geração de emprego, um pouco menos para a produção e pouco relevantes no comércio internacional. Apesar destas semelhanças, entre as PME das duas regiões também há importantes diferenças.

Quantificação e relevância das PME. Na União Europeia as PME representam 99,8% das empresas não financeiras, o que equivale a 20,7 milhões de estabelecimentos. A grande maioria (92,2%) é de microempresas, definidas como as que têm menos de dez empregados. Em 2012, as PME representavam 67,4% de todos os empregos na União Europeia e 58,1% do total do valor agregado bruto. No outro extremo, as grandes empresas, com apenas 0,2% dos estabelecimentos, são responsáveis por 32,6% do emprego e 41,9% do valor agregado bruto. Estes resultados correspondentes à União Europeia são difíceis de comparar com a realidade do conjunto da América Latina e do Caribe, devido à falta de informação e à disparidade de critérios para classificar as PME.

Crítérios para definir as PME. Enquanto a União Europeia conta com um critério uniforme — empresas com menos de 250 empregados e um volume anual de negócios não superior a 50 milhões de euros ou um balanço geral anual inferior a 43 milhões de euros —, na América Latina aplicam-se diversas definições que, em alguns casos, combinam vendas, empregados e setor econômico. Na definição europeia, as microempresas são consideradas como parte das PME, o que não ocorre necessariamente na América Latina, onde podem estar incorporadas ao segmento específico das micro e pequenas empresas (MPE). Isto significa que a informação quantitativa sobre as PME latino-americanas frequentemente é escassa e de má qualidade, o que dificulta a quantificação agregada do número de agentes e trabalhadores, assim como a realização de estudos comparativos. Não se trata de um tema menor, já que a falta de informação e de critérios comuns provoca complicações na hora de implementar e avaliar políticas de apoio.

Brechas de produtividade. Apesar das diferenças entre agentes, a realidade empresarial europeia mostra brechas de produtividade moderadas. Efetivamente, a grande empresa tem uma produtividade tão-somente 1,7 vez maior que a da microempresa, 1,4 vez maior que a da pequena empresa e 1,2 vez maior que a da média empresa. Talvez este seja o maior contraste com as PME latino-americanas, que deve ser levado em conta na hora de formular políticas de apoio.

Boxe 2 (conclusão)

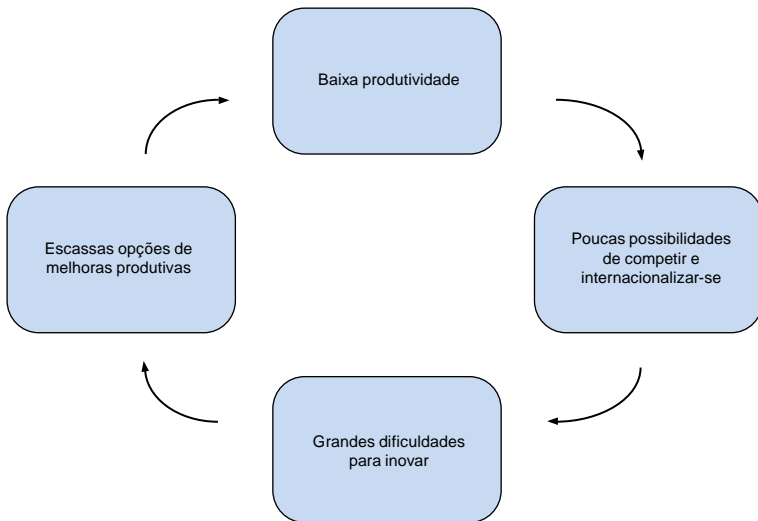
Quadro institucional de apoio. Na União Europeia existe uma clara vontade política de reconhecer o papel central das PME, como ficou evidente na Estratégia de Lisboa para o Crescimento Econômico e o Emprego e em sua sucessora, Europa 2020. Além disso, a Iniciativa a favor das pequenas empresas (2008) estabelece um exaustivo quadro de políticas para as PME da União e de seus Estados membros.

Sem dúvida, as PME têm um importante papel a desempenhar no aumento da competitividade de ambas as regiões. Em geral, a competitividade se refere ao conjunto de instituições, políticas e fatores que determinam o nível de produtividade de empresas, setores e países. É neste âmbito que se encontram as maiores diferenças entre as empresas dos dois lados do Atlântico. Esta dimensão não deixa de ser relevante, já que dela dependem em boa medida as possibilidades de internacionalização das PME. De fato, a baixa produtividade —e, portanto, as menores possibilidades competitivas— situaria as PME latino-americanas muito atrás das europeias. Assim, a heterogeneidade estrutural entre agentes na América Latina é uma característica medular na hora de empreender ações e políticas em apoio às PME, sobretudo se visarem à internacionalização.

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

O ambiente em que as PME atuam está sujeito a fortes mudanças e turbulências que, certamente, afetam a forma em que elas se desenvolvem e competem. A dinâmica do desenvolvimento científico, tecnológico e gerencial afeta a produção ao oferecer novas possibilidades por meio de modernas tecnologias que induzem uma transformação da maneira de fazer negócios e de produzir. Neste contexto cambiante, a integração das PME a cadeias globais de valor (CGV) não é uma tarefa fácil, já que obriga essas empresas a modificar seus processos e sua gestão operacional, produtiva e empresarial para aproveitar as oportunidades oferecidas por mercados mais competitivos. De fato, participar em mercados externos de forma direta ou indireta, interagir com empresas de diferente tamanho e participar nas CGV requer a superação de deficiências e barreiras competitivas. Portanto, o grande desafio é impulsionar políticas e ações, tanto públicas como privadas, que permitam romper o círculo vicioso que condiciona e limita o bom desempenho das PME, avançando na construção de encadeamentos produtivos que incluam esses agentes de menor tamanho desde as etapas prévias e posteriores ao investimento até a venda de serviços, a comercialização e a exportação (veja o diagrama 1).

Diagrama 1
CÍRCULO VICIOSO DA INTERNACIONALIZAÇÃO DAS PME



Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

A inclusão das PME nas CGV é uma maneira de aumentar a participação no dinâmico panorama da economia mundial, caracterizado por uma fragmentação produtiva. Com isso, essas empresas podem diversificar riscos, diminuindo a dependência dos mercados internos, e aumentar sua capacidade produtiva e exportadora por meio de crescimentos programados, racionais e de longo prazo, que permitam que sua oferta exportável seja absorvida pela demanda internacional. Além disso, podem se beneficiar de “derramamentos tecnológicos”, através da transferência e assimilação de tecnologia, da capacitação dos recursos humanos (técnicos e gerenciais) e do acesso a padrões de qualidade, certificação e serviços de apoio de primeira linha.

Para isso, é necessário escolher setores e cadeias de valor que ofereçam potencial para a participação das PME, identificando mercados e produtos e individualizando dificuldades e barreiras à entrada. Em todo caso, a experiência demonstra que os benefícios dependem não só das características setoriais, das CGV e das empresas transnacionais que as lideram, mas também da capacidade de absorção das economias

receptoras. Neste sentido, adquirem especial relevância o capital humano, a base científico-tecnológica, a infraestrutura física, as instituições públicas e privadas de apoio, os mecanismos de financiamento, o sistema nacional de inovação e a capilaridade e diversificação da estrutura produtiva e empresarial, entre outros fatores. É importante equilibrar os diferentes pesos das partes envolvidas —considerando as relações assimétricas e de hierarquia entre empresas— tanto nos processos de complementação produtiva como nos negócios em geral, em que as PME se compatibilizam mais facilmente com parceiros e aliados semelhantes em termos de tamanho, condições e recursos.

II. O diálogo entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe: um potencial não explorado?

Historicamente, registrou-se uma forte complementaridade entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe, que deu origem a uma frutífera relação cultural, política e econômica. Na atualidade, a União Europeia é o maior investidor direto, o segundo parceiro comercial e a principal fonte em matéria de cooperação internacional ao desenvolvimento da América Latina e do Caribe. No entanto, as tendências destes indicadores estariam perdendo dinamismo nos últimos anos.

Além disso, evidencia-se certa assimetria no interesse em realizar negócios por parte dos empresários das duas regiões. Os europeus têm uma perspectiva mais ampla e globalizada e se orientam a diferentes partes do mundo, com uma leve preferência pela União Europeia, Europa Central e Oriental e América Latina. Em compensação, os empresários latino-americanos expressam um interesse mais acentuado por algumas áreas específicas —América Latina, América do Norte e União Europeia— associadas a seus mercados tradicionais, determinados por sua proximidade geográfica e cultural. Apesar disso, a América Latina e o Caribe e a Europa figuram entre as principais preferências e interesses dos empresários de ambas as regiões.

Neste panorama, podemos deduzir que o setor privado qualifica como manifestamente melhorável a relação entre as duas regiões, particularmente no que se refere às ações orientadas a dinamizar e aumentar as oportunidades de negócios e a internacionalização das PME de ambos os lados do Atlântico.

No entanto, existem importantes diferenças entre empresários europeus e latino-americanos. De fato, mais da metade dos latino-americanos avalia a relação como boa ou muito boa, enquanto os europeus a qualificaram de forma majoritária como regular e cerca de 12% a consideraram ruim ou muito ruim. Os latino-americanos apontam que as relações se concentraram nas economias de maior tamanho e em temas comerciais e que prevaleceu um enfoque assistencialista e de caráter subsidiário. Por sua vez, os europeus valorizam os esforços realizados nos últimos anos para fortalecer e impulsionar as relações entre os dois blocos, embora critiquem seu caráter institucional e de cúpulas, que teria deixado pouco espaço para a participação do setor privado, em particular para as empresas menores. Apesar disso, em ambos os lados visualiza-se um potencial ainda não explorado, o que sublinha a necessidade de reforçar as ações de promoção e fomento. Assim, para as duas regiões em conjunto evidencia-se que há ações que, embora se desenvolvam formalmente através de acordos, programas ou atividades institucionais, não parecem responder a um enfoque comum, em particular de caráter operacional. Esta carência parece ser justificada pelas profundas heterogeneidades entre países, em particular na América Latina.

As percepções do setor privado manifestam a necessidade de redefinir o trabalho dos diferentes atores, tanto públicos como privados. Com isso, seria possível iniciar uma nova etapa que, independentemente dos recursos financeiros disponíveis, permitisse um maior envolvimento das empresas em ações concretas para gerar oportunidades de negócios com mecanismos de difusão adequados. Diferentemente do que ocorria no passado, nesta Cúpula a América Latina e o Caribe se relacionam com a União Europeia através de uma só voz, a CELAC. Esta nova organização está construindo uma agenda de integração do continente baseada em alguns acordos básicos, em que se destaca a clara vontade de alcançar consensos, o que favorece uma interação mais fluida entre os dois blocos.

Neste sentido, o setor privado de ambas as regiões colocou uma série de iniciativas de apoio às PME que podem servir para dinamizar os vínculos entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe. Destacam-se as seguintes:

- Organização de eventos e fóruns para promover a internacionalização das PME.
- Participação em feiras, rodas de negócios e missões empresariais no exterior, assim como em rodadas de negócios inversas.
- Assistência em gestão técnica, administrativa, comercial e econômico-financeira para as PME.
- Programas de introdução e intensificação do uso de tecnologias de informação e comunicação (TIC) nas PME (comércio eletrônico, gestão de logística e sistemas produtivos).
- Mecanismos de transferência de tecnologia e sua incorporação (desenho e inovação) nas empresas de menor tamanho.
- Oferta de capacitação, assistência técnica diferenciada e focalizada em setores, encadeamentos ou locais determinados. Certificações de qualidade e promoção comercial especializada.
- Vinculações com a rede institucional de apoio às PME, tanto de âmbito local como nacional e internacional, em particular com a oferta de assistência proveniente do setor público e do sistema científico-tecnológico.
- Fornecimento de informação de mercado, tanto por país como entre regiões.
- Promoção do desenvolvimento de capacidades empresariais e de articulações entre grandes e pequenas empresas (aglomerações ou *clusters*).

III. Produtividade e internacionalização: dois imperativos simultâneos

O padrão de especialização produtiva dos países da América Latina e do Caribe manifesta-se numa inserção internacional que tem entre seus principais componentes os recursos naturais e produtos básicos concentrados em atividades com pouco conteúdo de conhecimento e ineficientes sob a perspectiva ambiental. As tarefas que incorporam maior valor agregado e conhecimentos têm escasso peso na estrutura produtiva da região, o que não contribui para reduzir a brecha de produtividade. Para superar esta inércia, é preciso implementar políticas industriais orientadas a fomentar a criação e o desenvolvimento de setores com uso intensivo de conhecimentos especializados, sejam manufatureiros, primários ou de serviços. As políticas que visam a fomentar as exportações, o investimento estrangeiro direto (IED) e a internacionalização de empresas incluem medidas orientadas à competitividade que obtiveram grande aceitação na região. No entanto, é necessário avançar com iniciativas integradas que possam produzir mudanças estruturais.

A formulação de políticas deve ser acompanhada de considerações explícitas sobre as instituições que as executarão e sobre os recursos alocados. Ao formular estratégias de política industrial, os países da região devem considerar os critérios para escolher os setores a serem promovidos, os instrumentos de política disponíveis e a vontade política para implementá-los.

Levando em conta esse panorama estilizado, é necessário avançar em dois terrenos de maneira simultânea. Por um lado, há que reduzir as grandes brechas de produtividade entre PME e grandes empresas na escala nacional, com políticas e ações de amplo espectro. Em segundo lugar, deve-se apoiar de maneira mais seletiva as PME que progressivamente superem deficiências produtivas ampliando suas opções para enfrentar a concorrência internacional. Portanto, para dinamizar a participação das PME na economia e aproveitar sua contribuição ao desenvolvimento, é preciso avançar na implementação de ações que apoiem a internacionalização, sem esquecer os desafios internos ligados à introdução de melhoras competitivas que permitam fortalecer e consolidar a presença deste tipo de agentes nos respectivos países. Nesse sentido, uma maior integração econômica e produtiva entre a América Latina e a União Europeia oferece novos elementos para o desenvolvimento de oportunidades empresariais. A participação das PME será crucial para a consecução desse objetivo.

A. “Nivelando o campo”: redução da brecha de produtividade entre pme e grandes empresas

A diferença de produtividade entre grandes empresas e PME está presente em ambas as regiões, embora esta brecha seja maior na América Latina e no Caribe (veja o quadro 1). No setor privado existe uma clara percepção da profundidade e relevância deste contraste de produtividade entre agentes nos países. De fato, cerca de 85% dos entrevistados consideram que a redução desta brecha é um requisito essencial para obter um melhor desempenho produtivo. O diferente peso da diferença em produtividade é claramente assumido pelo setor privado de ambas as regiões: a redução da brecha de produtividade é bem mais relevante para os empresários latino-americanos (92%) do que para os europeus (75%). Em todo caso, em termos agregados é fundamental melhorar os níveis de produtividade para a sustentabilidade das PME.

Quadro 1
PRODUTIVIDADE RELATIVA DAS EMPRESAS, SEGUNDO O TAMANHO^a
(Em porcentagens)

	Microempresas	Pequenas empresas	Empresas médias	Grandes empresas
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Peru	6	16	50	100
Alemanha	67	70	83	100
Espanha	46	63	77	100
França	71	75	80	100
Itália	42	64	82	100
União Europeia	58	74	85	100

Fonte: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

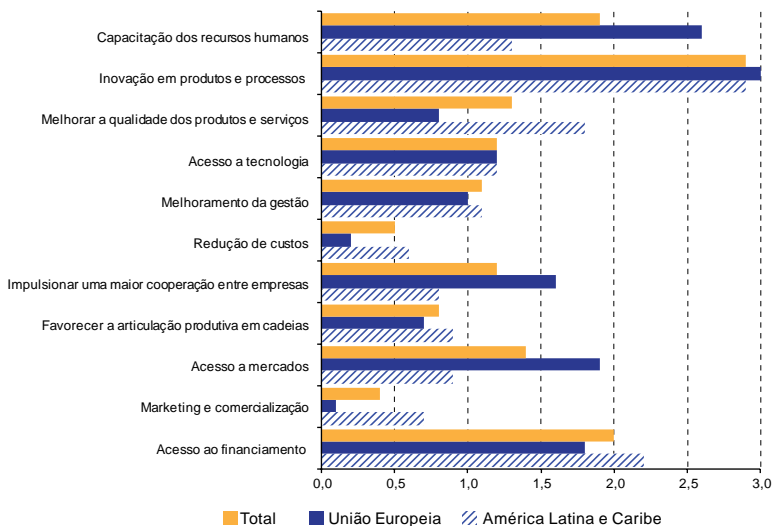
^a A informação não corresponde aos mesmos anos para todos os países.

Frete a esta situação, o setor privado identifica quatro áreas prioritárias de políticas de apoio que, vinculadas entre si, permitiriam enfrentar as brechas de produtividade e reduzi-las para “nivelar o campo de jogo” entre os diferentes agentes.

1. A inovação, máxima prioridade para o fortalecimento de capacidades

O setor privado de ambas as regiões identifica a inovação em produtos e processos com a mais alta prioridade, apoiada na capacitação dos recursos humanos, melhoramento da qualidade de produtos e serviços, acesso à tecnologia e redução de custos. Apesar do amplo consenso registrado nestes temas, cabe destacar que existem algumas diferenças de matiz: enquanto os europeus valorizam preferencialmente a capacitação dos recursos humanos, os latino-americanos priorizam o melhoramento da qualidade dos produtos e serviços, o que provavelmente destaca as diferenças na especialização produtiva, capacidade de absorção de novas tecnologias e desenvolvimento relativo do setor empresarial das duas regiões (veja o gráfico 1).

Gráfico 1
UNIÃO EUROPEIA E AMÉRICA LATINA E CARIBE: POLÍTICAS
PRIORITÁRIAS DE APOIO ÀS PME PARA REDUZIR AS BRECHAS DE
PRODUTIVIDADE, SEGUNDO UMA AVALIAÇÃO DO SETOR PRIVADO
(Em índices de prioridade)



Fonte: Pesquisa realizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Programa AL-INVEST e a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), dezembro de 2012.

Nota: A pesquisa empírica realizada pela CEPAL, o Programa AL-INVEST e EUROCHAMBRES em dezembro de 2012 concentrou-se em recolher e sistematizar as opiniões do setor privado da União Europeia e da América Latina e do Caribe, o que incluía tanto opiniões e propostas "abertas" como avaliações e a seleção de prioridades de acordo com o seguinte esquema de qualificação: 1 para qualificar a mínima prioridade ou importância e 3 ou 5 para qualificar a máxima prioridade ou importância (escala de tipo Likert). O índice de prioridade foi calculado mediante a seguinte fórmula: $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$, onde qR corresponde à quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise, RT é a quantidade de respostas totais processadas, Me corresponde à média de respostas processadas sobre o item objeto de análise e qRMax é a quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise com máxima prioridade.

Ante este panorama, sugeriram-se medidas mais específicas:

- Modernizar o parque industrial: aprofundar o uso de instrumentos específicos para facilitar o acesso a bens de capital e promover o uso das (TIC).
- Melhorar a inovação gerencial e organizacional mediante a implementação de modalidades de formação-ação, levando em

conta também elementos de gestão tecnológica na firma e no sistema de apoio.

- Desenvolver capacidades locais e capacitação de recursos humanos para melhorar habilidades produtivas, tecnológicas, gerenciais, comerciais e comunicacionais.
- Promover serviços efetivos de capacitação e assistência técnica em qualidade e produtividade, para melhorar a competitividade.
- Gerar maior vinculação entre o mundo empresarial e os centros tecnológicos, promovendo a criação e o uso de incubadoras de empresas, parques científicos e tecnológicos e outras modalidades de adaptação da oferta de inovação às necessidades empresariais.

2. A demanda de acesso a mercados e a oportunidades de negócios

No caso das pequenas e médias empresas, o acesso a novos mercados é essencial para ampliar as oportunidades existentes, seja a promoção de compras públicas ou a penetração em mercados externos. Neste contexto, o setor privado identificou as facilidades para o acesso aos mercados como uma das quatro políticas de apoio prioritárias para reduzir as brechas de produtividade, só superada pela inovação de produtos e processos, o acesso ao financiamento e a capacitação de recursos humanos. Esta política foi especialmente valorizada para melhorar a competitividade pelos empresários europeus, acostumados a enfrentar mercados competitivos e ampliados como resultado do processo de construção da União. A alta prioridade que os europeus atribuem a esta linha de ação poderia ser muito útil para que os empresários latino-americanos possam se beneficiar de processos de internacionalização mais amplos e sustentáveis ao longo do tempo.

3. Estimular a articulação produtiva e a cooperação empresarial

Fazer negócios não consiste só em assegurar uma taxa de lucro combinando fatores de produção. O papel dos empresários é fundamental para o progresso e o desenvolvimento da sociedade. As PME são importantes para favorecer uma maior inclusão que tenha efeitos positivos na redução das desigualdades. Neste contexto, é decisiva a reavaliação do papel do setor privado no âmbito da produção e na sociedade.

Parece que se torna cada vez mais urgente que os pequenos e médios empresários desenvolvam capacidades para reagir com maior flexibilidade às tendências que se manifestam no mundo atual. Em geral, as PME manejam suas atividades de maneira isolada e individualista. Portanto, o fomento de ações para identificar oportunidades conjuntas de negócios, assim como uma maior aglutinação e integração das atividades das PME, permitiria melhorar os planos de negócios, os programas de apoio e a utilização destes. O setor privado europeu avalia o apoio à cooperação entre empresas de maneira muito mais significativa do que seus pares latino-americanos. Provavelmente, estes resultados são consequência das políticas explícitas existentes na Europa para favorecer este tipo de cooperação empresarial e apoio à cultura empreendedora. Na América Latina, embora os empresários priorizem um pouco mais a melhora da articulação com cadeias globais de valor, continuam avaliando escassamente as ações orientadas a favorecer uma cultura empreendedora, associativa e de cooperação para a articulação produtiva. Nesta direção, recomendam-se algumas medidas específicas, como as seguintes:

- Apoiar a elaboração de planos estratégicos setoriais que sirvam como guia para a preparação dos planos de ação e de negócios empresariais.
- Selecionar setores, atores e agentes estratégicos para apoiar programas específicos (como empresas tratoras ou âncoras e encadeamentos produtivos).
- Melhorar a competitividade e gerar encadeamentos produtivos com uma incorporação crescente de valor agregado na origem.

4. Financiamento, a peça que falta

As empresas —em especial as PME— têm grandes necessidades financeiras para ampliar capacidades, adquirir competências, desenvolver estruturas produtivas e gerenciais e implementar estratégias. Assim, o financiamento adquire um caráter crucial para a consecução dos principais objetivos visados: criar condições para reduzir a brecha de produtividade e aumentar a competitividade das PME. Portanto, para avançar no desenvolvimento de um sistema que contemple de forma integrada o financiamento, é necessária uma visão de conjunto das necessidades financeiras das PME e das restrições

enfrentadas para a obtenção de crédito. Neste sentido, entre outras medidas, recomenda-se desenvolver programas vinculados ao seguinte:

- Garantias de respaldo para créditos a PME.
- Capacitação e fortalecimento de capacidades empresariais para o acesso a diversas formas de financiamento.
- Produtos financeiros diferenciados para o segmento das PME.
- Mecanismos de financiamento bancário.
- Flexibilização de mecanismos de regulação bancária e estabelecimento de incentivos para a concessão de crédito às PME.
- Simplificação de trâmites que ajudem a superar as limitações legais que obstaculizam o acesso das PME ao crédito.

B. Olhando para o exterior: o círculo virtuoso entre a internacionalização e a competitividade

Há várias décadas os países da América Latina e do Caribe e a União Europeia vêm implementando políticas de apoio às PME, o que lhes permite contar com um amplo capital de experiências e aprendizados. Ressaltando as diferenças, que são importantes, em geral essas medidas permitiram fortalecer e consolidar empresas de menor tamanho em seus mercados nacionais. Este processo não esteve isento de dificuldades, mas sem dúvida é um ponto a partir do qual as autoridades nacionais deveriam avançar na construção de um sistema de apoio às empresas de menor tamanho.

Os empresários de ambas as regiões concordam majoritariamente em sublinhar o estreito vínculo entre internacionalização e competitividade. Existem múltiplas evidências sobre a relação virtuosa entre os dois processos. Por um lado, a melhora da competitividade permite que as PME se internacionalizem e cheguem a novos mercados, enquanto por outro lado, e de forma complementar, a internacionalização estimula a competitividade das PME, fazendo com que as firmas operem em mercados mais complexos e tenham acesso à economia do conhecimento, inovação, redes e informação de mercado, entre outros recursos.

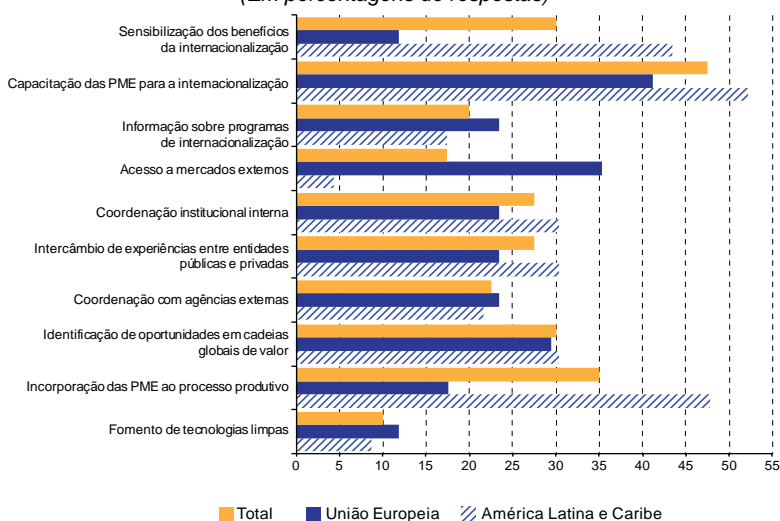
As empresas precisam de mecanismos fáceis para acessar os mercados externos e oportunidades de negócios no exterior, bem como o desenvolvimento de habilidades para localizar possíveis clientes ou parceiros comerciais ao iniciar atividades de internacionalização ou ao entrar em um novo mercado. Precisam pesquisar e investir para

adaptar produtos e serviços, viajar para conhecer em primeira mão as características dos mercados, participar em feiras e produzir material promocional com o fim de divulgar a sua oferta. Além disso, algumas empresas buscam apoio para superar o protecionismo comercial que encontram em mercados externos.

Na hora de identificar os principais obstáculos para a internacionalização das PME, o setor privado assinala uma notável coincidência com as políticas sugeridas para reduzir as brechas de produtividade entre os agentes. Os obstáculos mais destacados são a falta de informação sobre mercados e oportunidades de negócios, a escassa integração, tanto vertical (em cadeias de valor) como horizontal (cooperação e associatividade com seus pares), a carência dos recursos humanos necessários para a gestão desses processos e problemas de acesso e custo do financiamento necessário para a internacionalização. Contudo, neste ponto também se observam algumas diferenças de ênfase entre empresários europeus e latino-americanos. Os primeiros ressaltam as dificuldades associadas aos recursos humanos e os segundos a escassa cultura associativa das PME da América Latina e do Caribe.

Em busca de um meio para superar estas barreiras, o setor privado de ambas as regiões coincidiu na formulação de alguns instrumentos de política para promover a internacionalização das PME. As propostas foram agrupadas em duas grandes áreas de políticas: i) capacitação e sensibilização das PME para a internacionalização; ii) promoção de encadeamentos produtivos e identificação de oportunidades de negócios com empresas transnacionais e cadeias globais de valor (veja o gráfico 2). Apesar destas coincidências, no âmbito das políticas de apoio à internacionalização também há algumas diferenças entre o setor privado das duas regiões. Enquanto os empresários latino-americanos atribuem maior prioridade a estas áreas de política, os europeus ressaltam as ações destinadas a favorecer o acesso aos mercados e maior visibilidade dos programas de apoio para a internacionalização. Estes antecedentes manifestam a melhor posição relativa em que se encontram os empresários europeus frente aos desafios da internacionalização, o que sublinha a urgência de incorporar esta dimensão nas estratégias das PME latino-americanas e abre um espaço de grande potencial para a cooperação entre as duas regiões.

Gráfico 2
UNIÃO EUROPEIA E AMÉRICA LATINA E CARIBE: PRINCIPAIS POLÍTICAS PARA PROMOVER A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS PME, SEGUNDO UMA AVALIAÇÃO DO SETOR PRIVADO
(Em porcentagens de respostas)



Fonte: Pesquisa realizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Programa AL-INVEST e a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), dezembro de 2012.

Nesta linha, propõem-se algumas medidas mais específicas de apoio à internacionalização das PME:

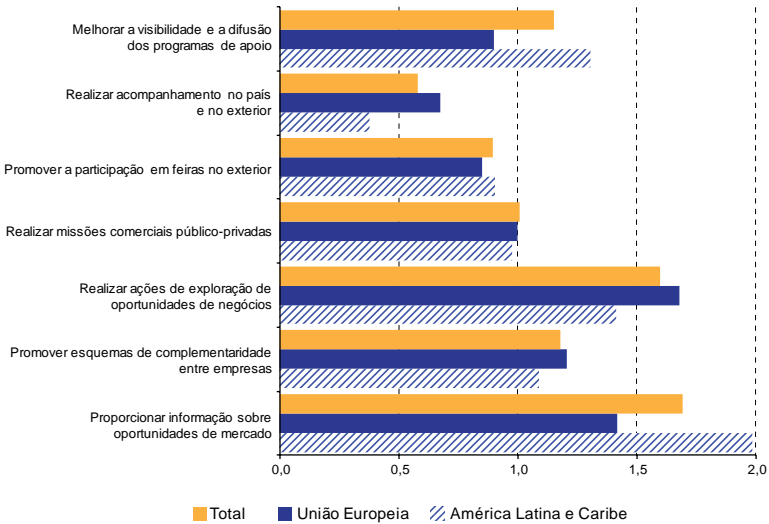
- **Desenvolver capacidades para a internacionalização.** Trata-se de ações dirigidas a promover aspectos concretos e específicos da internacionalização das PME, melhorando as capacidades e estruturas administrativas, a capacitação em gestão estratégica dos negócios e o desenvolvimento de uma cultura e uma consciência exportadora.
- **Enfatizar as possibilidades e benefícios da internacionalização.** As empresas devem estar conscientes dos benefícios concretos e das opções que surgem com a internacionalização. Neste sentido, precisa-se de informação clara e ampla sobre as diferentes políticas, medidas, ações e serviços de apoio disponíveis.
- **Apoiar as diferentes formas de internacionalização.** De maneira progressiva, pode-se avançar das formas mais básicas, como as

exportações e as importações, para as mais sofisticadas e complexas, entre as quais se destacam as alianças, o comércio eletrônico internacional, a produção e o investimento direto no exterior, os acordos tecnológicos e a participação em cadeias globais de valor.

- **Identificar empresas transnacionais e cadeias globais de valor que ofereçam boas oportunidades para as PME.** De preferência, com relação a fluxos de IED que permitam a criação de novas atividades produtivas, o melhoramento da competitividade sistêmica da economia, o aumento do conteúdo local, a promoção de novos encadeamentos produtivos e um maior desenvolvimento empresarial local, particularmente das PME. Além disso, a participação nas cadeias globais de valor lideradas por empresas transnacionais permite às PME aumentar o volume e melhorar a competitividade das exportações, ter acesso a novas tecnologias, capacitar seus recursos humanos, aprofundar os encadeamentos produtivos, contribuir ao desenvolvimento dos empresários nacionais e, em alguns casos, evoluir de uma plataforma de montagem para um centro de manufaturas.

Nessa mesma direção recomendam-se algumas ações adicionais e focalizadas para que as PME participem em negócios no exterior. É prioritário proporcionar informação relevante, bem como promover e realizar a exploração (*scouting*) de oportunidades de mercado e possíveis parcerias. Para este propósito é muito importante gerar um intercâmbio permanente de informação sobre oportunidades de negócios através de uma rede de organizações intermediárias do setor privado da União Europeia e da América Latina e do Caribe. Ademais, valorizam-se preferencialmente o fomento de esquemas de complementaridade entre empresas e a melhora da visibilidade e difusão dos programas de apoio. Apesar de existir um alto grau de coincidência no tipo de ações prioritárias identificadas pelos empresários das duas regiões, destaca-se a maior ênfase que os representantes latino-americanos atribuem à informação sobre oportunidades de mercado e ao melhoramento da visibilidade e difusão dos programas de apoio (veja o gráfico 3). Isto poderia ser reflexo do fato de que o setor privado não conhece os instrumentos disponíveis, já que muitas destas iniciativas de apoio às PME estão pouco articuladas, não são muito bem focalizadas e sua visibilidade é muito limitada.

Gráfico 3
UNIÃO EUROPEIA E AMÉRICA LATINA E CARIBE: AÇÕES PRIORITÁRIAS PARA APOIAR A BUSCA E CONCRETIZAÇÃO DE OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS EM QUE PARTICIPAM AS PME, SEGUNDO AVALIAÇÃO DO SETOR PRIVADO
(Em índices de prioridade)



Fonte: Pesquisa realizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Programa AL-INVEST e a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), dezembro de 2012.

Nota: A pesquisa empírica realizada pela CEPAL, o Programa AL-INVEST e EUROCHAMBRES em dezembro de 2012 concentrou-se em recolher e sistematizar as opiniões do setor privado da União Europeia e da América Latina e do Caribe, o que incluía tanto opiniões e propostas "abertas" como avaliações e a seleção de prioridades de acordo com o seguinte esquema de qualificação: 1 para qualificar a mínima prioridade ou importância e 3 ou 5 para qualificar a máxima prioridade ou importância (escala de tipo Likert). O índice de prioridade foi calculado mediante a seguinte fórmula: $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$, onde qR corresponde à quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise, RT é a quantidade de respostas totais processadas, Me corresponde à média de respostas processadas sobre o item objeto de análise e qRMax é a quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise com máxima prioridade.

Em geral, o setor privado avalia positivamente as ações orientadas ao fomento da internacionalização das PME, tanto as que se dirigem à dimensão comercial como as que procuram o fortalecimento da competitividade empresarial através de medidas de assistência, cooperação tecnológica, inovação e melhoramento de capacidades. Além do âmbito local, os empresários ressaltam algumas iniciativas lideradas por organismos nacionais e internacionais através de programas

de cooperação bilateral e multilateral e esquemas de integração, que incluem uma combinação de promoção comercial e inteligência de mercado com um fortalecimento nos níveis micro e mesoeconômico da competitividade das PME. Entre as experiências assinaladas, cabe ressaltar os mecanismos de apoio com ações diretas sobre as empresas mediante atuações conjuntas e coordenadas de organismos públicos e privados, com acentuada participação de governos locais ou regionais e que mantêm sua continuidade no tempo. Neste panorama destaca-se o programa AL-INVEST como uma das experiências com maior impacto positivo na internacionalização de empresas. Na hora de mencionar exemplos concretos de fomento à internacionalização, existe uma grande dispersão, mas podemos identificar cinco grandes grupos:

- Rodas, feiras e missões comerciais em diversos países e feiras inversas.
- Programas nacionais: ProChile, ProMéxico.
- Consórcios de exportação e grupos de exportadores (em vários países).
- Encadeamentos produtivos e ações sobre as empresas (APL no Brasil, Associação Guatemalteca de Exportadores (Agexport), associatividades na região andina, Programa Pymes-Iberqualitas, Associação Nicaraguense de Produtores e Exportadores (APEN) e estratégias empresariais).
- Programa AL-INVEST.

No setor privado há uma visão generalizada claramente delineada sobre o marco institucional para as políticas. Em primeiro lugar, é preciso obter um consenso acerca das instituições públicas e privadas encarregadas da definição e execução das políticas. Em segundo lugar, é preciso estabelecer muito claramente os papéis e responsabilidades. Em terceiro lugar, é preciso ter a capacidade de desenhar um sistema institucional que responda à diversidade de características e níveis de desenvolvimento dos países, em especial na América Latina. Em síntese, para assegurar o êxito das políticas de apoio às PME é preciso que instituições públicas e organizações empresariais participem de maneira conjunta em sua formulação, execução, acompanhamento e avaliação.

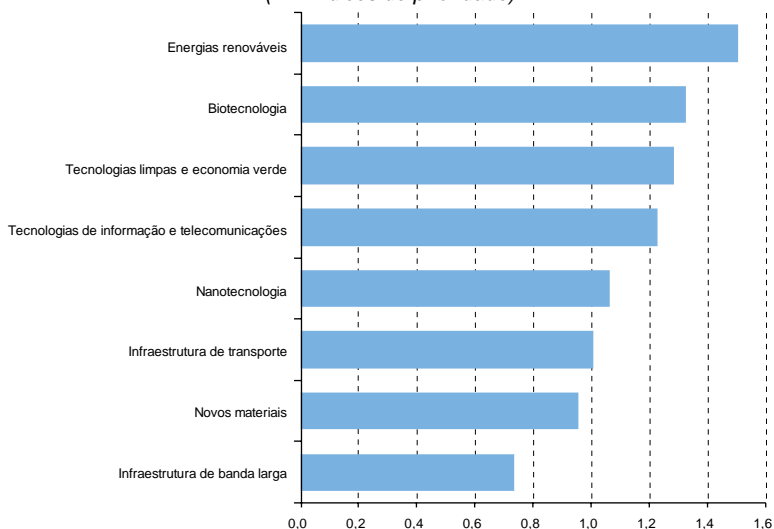
IV. As relações entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe: a chave do futuro está na cooperação e no respeito ao meio ambiente

Olhando para o futuro, no setor privado existe um amplo consenso sobre a necessidade de seguir avançando no fortalecimento da competitividade das PME de acordo com uma visão sistêmica da produção. Nesse sentido, os pesquisados avaliam positivamente as atuações para estreitar os vínculos e dinamizar as relações entre as PME e as empresas de maior tamanho que favoreçam a participação em cadeias de valor. Para esse propósito, os empresários consideram que as ações ou programas mais efetivos têm a ver com os encadeamentos produtivos, o desenvolvimento de provedores, as empresas tratoras e a subcontratação liderada por grandes companhias. Estas iniciativas deveriam partir de uma articulação público-privada para que as ações, os programas e as políticas sejam consistentes no tempo. Além disso, este processo teria maiores probabilidades de êxito na medida em que a relação com a grande empresa se estabeleça através de grupos de PME, já que a experiência indica que as PME não prosperam ao tentar vinculações de forma individual com grandes empresas.

Uma visão inovadora leva muitos empresários a abandonar progressivamente os temas tradicionais que condicionaram suas prioridades e desempenho. Em conformidade com as tendências globais, a especialização produtiva, as vantagens competitivas e as necessidades de cada bloco, as ações prioritárias para fomentar a cooperação entre empresas das duas regiões se enquadrariam nas áreas de energias renováveis, tecnologias limpas, economia verde e biotecnologia (veja o gráfico 4). Apesar de registrar um alto grau de coincidência neste tema, os empresários latino-americanos valorizam mais as áreas vinculadas

à infraestrutura (energia, transporte e banda larga), em que a América Latina e o Caribe apresentam maiores carências. Ante essa divergência de prioridades, e embora os interesses variem dependendo dos setores de atividade das PME, os diversos níveis tecnológicos e de inovação existentes nas duas regiões permitiriam estabelecer áreas de complementaridade para propiciar um maior dinamismo na transferência de capacidades e conhecimentos entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe.

Gráfico 4
UNIÃO EUROPEIA E AMÉRICA LATINA E CARIBE: ATIVIDADES
PRIORITÁRIAS PARA FOMENTAR A COOPERAÇÃO ENTRE
EMPRESAS, SEGUNDO O SETOR PRIVADO
(Em índices de prioridade)



Fonte: Pesquisa realizada pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), o Programa AL-INVEST e a Associação de Câmaras de Comércio e Indústria Europeias (EUROCHAMBRES), dezembro de 2012.

Nota: A pesquisa empírica realizada pela CEPAL, o Programa AL-INVEST e EUROCHAMBRES em dezembro de 2012 concentrou-se em recolher e sistematizar as opiniões do setor privado da União Europeia e da América Latina e do Caribe, o que incluía tanto opiniões e propostas "abertas" como avaliações e a seleção de prioridades de acordo com o seguinte esquema de qualificação: 1 para qualificar a mínima prioridade ou importância e 3 ou 5 para qualificar a máxima prioridade ou importância (escala de tipo Likert). O índice de prioridade foi calculado mediante a seguinte fórmula: $IdeP = qR/RT + Me/3 + qRMax/RT$, onde qR corresponde à quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise, RT é a quantidade de respostas totais processadas, Me corresponde à média de respostas processadas sobre o item objeto de análise e qRMax é a quantidade de respostas processadas sobre o item objeto de análise com máxima prioridade.

Para fomentar este tipo de cooperação empresarial é preciso um sistema com financiamento compartilhado que facilite os contatos entre empresas, particularmente PME, e as alianças entre instituições, além de fomentar as iniciativas de internacionalização entre as duas regiões. Assim, levando em conta as prioridades do setor privado e as tendências globais, adquire mais importância a necessidade de incorporar a perspectiva da inovação nas políticas nacionais de apoio com o fim de identificar setores estratégicos e viabilizar a concretização de oportunidades de negócios entre empresas de ambas as regiões.

Finalmente, é necessário e urgente superar os problemas de informação sobre o perfil, as características e o desempenho das PME, bem como melhorar a difusão e visibilidade de boas práticas para reduzir a grande assimetria que existe neste campo entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe (veja o box 2). Para o setor privado, é muito importante dispor de informação quantitativa precisa sobre as PME (por exemplo, quantas são, em que setores operam, seu volume de vendas ou número de empregados), especialmente na América Latina e no Caribe. Estes antecedentes são de grande relevância para conhecer e entender as necessidades das empresas e, assim, poder formular e avaliar as ações, programas e políticas de apoio pertinentes. Nesta direção ressalta-se o apoio técnico que a União Europeia poderia prestar para a coleta e o processamento de informação, bem como para compatibilizar as diferentes definições de PME existentes na América Latina e no Caribe.

Além da informação estatística, os empresários das duas regiões valorizam a possibilidade da criação de um observatório de boas práticas de apoio às PME. Desse modo, seria possível compartilhar a ampla experiência acumulada nas duas regiões em matéria de políticas de apoio às PME e com base nesse acervo construir estratégias articuladas entre o setor privado e as autoridades governamentais.

V. Síntese e conclusões

No setor privado existe a opinião generalizada de que o aprofundamento dos vínculos empresariais e produtivos entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe contribuirá para dinamizar o desenvolvimento dos países das duas regiões, em particular de suas PME. Contudo, para isso é necessário abordar de maneira decidida certas condições iniciais ligadas às brechas de produtividade existentes entre as PME e as grandes empresas, que são mais profundas na América Latina e no Caribe do que na União Europeia.

Neste cenário recomenda-se avançar nas políticas de apoio em quatro áreas inter-relacionadas: a) inovação para o fortalecimento de capacidades produtivas e gerenciais; b) acesso aos mercados; c) articulação produtiva e cooperação empresarial; e, para implementar as anteriores, d) acesso ao financiamento. Além disso, de forma paralela à identificação das prioridades, é preciso alcançar um consenso sobre as atribuições e responsabilidades das instituições públicas e privadas fiadoras da definição, execução e avaliação das políticas. Neste sentido, é muito importante que o sistema institucional responda às condições e ao nível de desenvolvimento de cada país.

Estas ações deveriam contribuir para reduzir as brechas de produtividade e com isso “nivelar o campo de jogo” para os diferentes agentes econômicos. Com esses avanços, as empresas de menor tamanho estariam cada vez melhor preparadas para enfrentar um desafio maior: a internacionalização de suas atividades comerciais, produtivas, tecnológicas e gerenciais. Assim, poderiam beneficiar-se da relação virtuosa que existe entre internacionalização e competitividade.

Este não é um caminho fácil, especialmente para as empresas de menor tamanho que carecem das capacidades e recursos necessários para abordar mercados externos de maneira competitiva. Nesse contexto, para promover a internacionalização das PME, recomenda-se a implementação de ações em duas grandes áreas de políticas: a) capacitação e sensibilização das PME para a internacionalização; b) promoção de encadeamentos produtivos e identificação de oportunidades de negócios com empresas transnacionais e cadeias globais de valor. Neste terreno, assim como para a redução das brechas de produtividade, é necessário que os organismos públicos e privados empreendam ações conjuntas e coordenadas, que tenham continuidade no tempo e que incorporem as dimensões local, regional e territorial.

Nesta mesma direção, são sugeridas algumas ações adicionais focalizadas para que as PME participem em negócios no exterior: a) proporcionar informação, manter uma rede de organizações intermediárias de intercâmbio sobre oportunidades de negócios entre os setores privados de ambas as regiões e explorar oportunidades de mercados e possibilidades de colaboração e parceria; b) promover esquemas de complementaridade entre empresas e melhorar a visibilidade e difusão dos programas de apoio.

Com uma perspectiva de mais longo prazo, no setor privado existe consenso sobre a necessidade de seguir avançando no fortalecimento da competitividade das PME com uma visão sistêmica da produção. Neste sentido, os empresários avaliam positivamente as atuações para estreitar os vínculos e dinamizar as relações entre as PME e as empresas de maior tamanho que favoreçam sua participação em cadeias de valor. Assim, recomenda-se a implementação de ações, programas e políticas tendentes a fomentar iniciativas associadas a encadeamentos produtivos, desenvolvimento de provedores, empresas tratoras e mecanismos de subcontratação. Nesta mesma linha, tendo presentes as novas tendências da economia mundial e a especialização produtiva e tecnológica da União Europeia e da América Latina e do Caribe, propõe-se fomentar a cooperação entre empresas de ambas as regiões nas áreas de energias renováveis, tecnologias limpas e economia verde e biotecnologia, como uma maneira de favorecer a competitividade e a diversificação produtiva das PME.

Finalmente, para apoiar estas iniciativas e superar a grande assimetria que existe entre a América Latina e o Caribe e a União Europeia em matéria de informação, urge avançar em duas dimensões básicas. Em primeiro lugar, produzir informação quantitativa relevante, homogênea e comparável sobre as características e o desempenho das PME na América Latina e no Caribe. Em segundo lugar, melhorar a visibilidade e difusão das ações, programas e políticas de apoio às PME. Esta não é uma tarefa fácil, motivo pelo qual se percebe favoravelmente a medida de criar um observatório de boas práticas em matéria de apoio à competitividade e internacionalização das PME das duas regiões.

A modo de conclusão, é importante sublinhar o evidente interesse mútuo que existe nos programas de cooperação econômica entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe. Na atual conjuntura poder-se-ia potenciar este interesse, permitindo o estabelecimento de relações mais equilibradas em benefício de todas as partes envolvidas. Com este propósito, é essencial gerar um intercâmbio permanente de informação sobre oportunidades de negócios através de uma rede de organizações intermediárias dos setores privados de ambas as regiões.



Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL)
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
www.cepal.org