

---

# Crédito ao setor privado por tamanho de empresas

GCEF MERCOSUL 2011

---





Escritório	E-mail de Contato
<b>Argentina</b>	
Banco Central da República de Argentina Gestão de Estatísticas Monetárias .....	estadis.monyfn@bcra.gov.ar
<b>Brasil</b>	
Banco Central do Brasil Divisão Monetária e Bancária (Dimob). Departamento Econômico (Depec) .....	dimob.depec@bcb.gov.br
<b>Paraguai</b>	
Banco Central do Paraguai Departamento de Estatísticas Monetárias e Financeira. Gerencia do Estudos Econômicos .....	informaciones@bcp.gov.py
<b>Uruguai</b>	
Banco Central do Uruguai Departamento de Análise monetária. Departamento de Estudos e Regulamento.....	dam@bcu.gub.uy

O conteúdo deste documento é da exclusiva responsabilidade dos autores e de forma alguma ser considerado como refletindo os pontos de vista da União Europeia.



Este documento foi elaborado no âmbito do Projeto de Cooperação Técnica e Financeira da União Européia e o MERCOSUL, “Apoio ao Monitoramento Macroeconômico” (AMM).

O Projeto AMM possui como principais objetivos desenvolver, harmonizar, validar e divulgar estatísticas fiscais, monetárias e de balanços de pagamentos do bloco, bem como aprofundar os espaços de reflexão e diálogo macroeconômico entre os Países Membros.

A consecução dos objetivos do Projeto logrou-se através do fortalecimento das atividades que estão desenvolvendo os Ministérios de Economia (Fazenda e/ou Finanças) e Bancos Centrais dos países do bloco no âmbito de trabalho do Grupo de Monitoramento Macroeconômico (GMM).

## **AUTORIDADES**

Diretor Regional: Octavio Groppa  
Coordenador Técnico: Fernando Curi  
Responsável Primário do Componente: Ericson Semerene Costa

---

Coordenador principal do Estudo: Ricardo N. Bebczuk

Especialistas por país:

Horacio Pozzo (Argentina)  
Bibiana Lanzilotta, Guillermo Carlomagno e Gonzalo Zunino (Uruguai)  
Mirta Sataka (Sênior) e Carlos Baigorri (Júnior) (Brasil)  
César Cabello (Sênior) e Marcela Achinelli (Júnior) (Paraguai)



## INDICE

Seção	Página
Introdução.....	2
1. Objetivos e usos da classificação das empresas por tamanho .....	2
2. Propriedades desejáveis de uma definição operativa de empresas por tamanho.....	5
3. Eleição de parâmetros para a definição do tamanho da empresa .....	7
4. Avaliação crítica das definições de tamanho de empresa vigentes no MERCOSUL.....	9
5. Base de dados e resultados .....	14
5.1 Fontes de informação dos dados primários .....	14
5.2 Crédito e tamanho das empresas: assimetrias intra e internacionais no MERCOSUL.....	17
Anexo: base de dados primários da Argentina, Paraguai e Uruguai .....	28
6. Conclusões e recomendações .....	33
<i>Apêndice 1: instituições públicas e privadas envolvidas na promoção das micro, pequenas e médias empresas nos países do MERCOSUL</i>	
<i>Apêndice 2: fontes de dados e bibliográficas consultadas</i>	

## Introdução

O presente estudo tem como propósito a construção de uma base de dados de crédito por tamanho de empresa para os países do MERCOSUL, utilizando para isso informação sobre o universo de empresas formais procedente dos respectivos Bancos Centrais, e das agências arrecadoras de impostos.

O principal produto será a quantificação do crédito bancário formal atribuído às micro, pequenas, médias e grandes empresas, assim como as assimetrias entre esses quatro subconjuntos dentro e entre os países do MERCOSUL. Como parte deste esforço – o primeiro desta natureza no bloco regional -, se discutirão critérios alternativos de classificação de empresas por tamanho, que serão conferidos com as práticas atuais, e se avaliará a sensibilidade das participações no crédito por tamanho de empresa frente às distintas definições de micro, pequena, média e grande empresa.

Para completar a análise, se documentarão os obstáculos encontrados durante a construção da base e os dados adicionais hoje não disponíveis, e que deveriam ser solicitados, para potencializar a utilidade futura deste produto de investigação e facilitar sua atualização periódica.

O estudo se organiza em seis seções. As três primeiras seções expõem o marco conceitual, examinando a utilidade das classificações por tamanho das empresas (em especial, no relativo à atribuição do crédito), as características desejáveis destas classificações e os parâmetros possíveis para a determinação dos limites entre as categorias por tamanho. A seção 4 reproduz e discute criticamente os critérios usados na prática no MERCOSUL e em outros países. A seção 5 dedica-se totalmente à apresentação dos resul-

tados obtidos a partir das bases de dados recolhidas. A seção 6 fecha com algumas conclusões e recomendações.

### 1. Objetivos e usos da classificação das empresas por tamanho

Pergunta crucial na hora de desenhar um regime estatístico estatal em nível de empresas é saber qual é o objetivo de política pública que se persegue. O objetivo geral é configurar um mapa que permita estabelecer como se distribui a geração de emprego, capital, produção, exportações e outros indicadores de interesse entre empresas de distinto tamanho. A partir desta informação estatística pode-se avaliar a presença de obstáculos para o crescimento de alguns destes grupos de empresas (micro, pequenas, médias, grandes), com a finalidade última de alcançar um crescimento sustentável, equitativo e harmônico no nível agregado. Em caso de serem detectados obstáculos provocados por um mau funcionamento do mercado, que retrasem o crescimento das empresas de menor tamanho, o Estado pode avaliar os custos e benefícios de pôr em prática políticas corretivas.<sup>1</sup>

No caso particular da informação de crédito por tamanho de empresa, o objetivo exclusivo das políticas públicas é identificar as empresas que sofrem uma restrição financeira e desenvolver mecanismos que lhes permitam sair dessa situação. Tecnicamente, uma empresa financeiramente restringida é aquela que desejaria acessar um empréstimo e conta com uma aceitável capacidade e vontade de pagamento, mas o sistema bancário rejeita sua solicitação. Este problema se apresenta particularmente com empresas jovens e pequenas que carecem de um adequado sistema contábil e de história creditícia. A resultante falta de informação induz os intermediários financeiros a negar o crédito ou

<sup>1</sup> Esta análise é geralmente complementada com a distribuição da produção e utilização de recursos em diversos setores produtivos e regionais, que inclusive pode ser combinada para oferecer a informação por tamanho de empresa. Em relação à definição por setor de atividade, esta deverá adequar-se àquela declarada por cada empresa às autoridades impositivas ou outras.

oferecê-lo em quantidades limitadas, com uma alta taxa de juros, prazos reduzidos e alta cobertura de garantias pessoais e reais.<sup>2</sup> Na medida em que projetos produtivos de alta rentabilidade não conseguem se materializar por causa desta assimetria de informação entre devedores e credores, a intervenção estatal torna-se desejável para reparar a falha de mercado que impede que estas empresas acessem o crédito. A solução passa pela promoção de um maior fluxo de informação, a concessão de crédito custeado pelo setor público, o subsídio à taxa de juros ou aos custos de informação dos bancos, ou o uso de garantias estatais para respaldar os empréstimos privados.<sup>3</sup>

Entretanto, a maior desafio para a política pública não é tanto o remédio que se aplique, mas sim a identificação das empresas que efetivamente sofrem uma restrição financeira. Os quatro passos centrais nesta última tarefa são:

**a. Determinar uma definição operativa de micro, pequena, média e grande empresa.** Já que as micro, pequenas e médias empresas são as candidatas por excelência a sofrerem uma restrição financeira, é necessário contar com um critério quantitativo para delimitar a pertença para cada um destes segmentos.

**b. Estabelecer as condições atuais de acesso ao crédito das empresas segundo seu tamanho.** Para cada empresa e cada segmento de tamanho (com base na classificação do ponto (a)) devem ser recolhidos dados sobre a dívida com o sistema financeiro e as condições de contratação, incluindo tipo de assistência, taxa e prazo médio, garantia e nível de morosidade, entre outros. A informação deveria abranger não só a situação atual, mas também sua evolução com o passar do tempo.

**c. Categorizar as empresas segundo seu grau de acesso efetivo ao crédito.**<sup>4</sup> O quadro seguinte (tabela 1.1) resume as características das empresas segundo seu acesso atual ao crédito e seu grau de restrição financeira. Como passo inicial, devem ser identificadas as empresas que solicitaram crédito em relação àquelas que não o têm feito. Entre as que não solicitaram crédito, diferenciar as que dele não necessitam (por contar com recursos próprios ou preferir a opção de não endividamento) e as desanimadas (aquelas que dele necessitam, mas se autoexcluem antecipando a rejeição por parte das entidades bancárias, embora algumas delas poderiam ser elegíveis). Entre as que solicitaram crédito, deve-se diferenciar entre as que o obtiveram, e as que não o obtiveram, que por sua vez são compostas das restringidas e não restringidas, de acordo com os critérios antes esboçados, e que se reiteram no ponto seguinte. Face aos alcances do presente estudo, o mesmo fornecerá informação gerada pelos bancos e recolhida pelos Bancos Centrais sobre as empresas formais que solicitaram e obtiveram crédito (categoria (4) no quadro) e, cruzando estes dados, com a base completa de empresas registradas ante a agência de arrecadação impositiva, das empresas formais que não obtiveram crédito, agrupadas nas categorias (5) e (6).Entretanto, como se explica no ponto seguinte, esta informação não permite isolar o conjunto de maior interesse: as empresas que sofrem restrições financeiras [categoria (5)]. Do mesmo modo, como as estatísticas oficiais disponíveis cobrem unicamente as empresas formais, subsiste um amplo vazio informativo sobre as empresas informais [categoria (1)], as quais, por sua ausência de documentação para respaldar suas solicitudes de crédito, não contam em sua maioria com acesso ao crédito bancário.

2 Por causa de sua juventude e baixo volume de ativos, as PYMES não podem contar com as garantias exigidas pelos credores.

3 Os esquemas de garantias privadas para empréstimos às PYMES são uma alternativa que requerem um baixo ou nulo grau de intervenção estatal. Os quatro países do MERCOSUL possuem sistemas desta natureza. Para uma descrição internacional de 76 destes esquemas em 46 países, ver T. Beck, L. Klapper e J. Mendoza (2008), "The Typology of Partial Credit Guarantees Funds around the World", mimeo, Banco Mundial.

4 Para um enfoque similar, ver Bebczuk R. (2007), "Access to Credit in Argentina", Série Financiamento do Desenvolvimento No. 188, CEPAL.

Tabela 1.1

Tipologia de acesso das empresas ao crédito bancário formal			
Tipo de empresa	Acesso ao crédito e categoria (código numérico entre parêntesis)		
Informais	Sem acesso ao crédito (1)		
Formais	Não têm solicitado crédito	Não necessitam (2)	
		Desanimadas (3)	
	Têm solicitado crédito	O obtiveram (4)	
		Não o obtiveram	Restritas [projetos com aceitável capacidade e/ou vontade de pagamento] (5)
Não restritas [projetos sem aceitável capacidade e/ou vontade de pagamento] (6)			

**d. Reunir e avaliar informação detalhada sobre a assinatura e seus proprietários para determinar o grau de restrição financeira.** Esta tarefa – que foge aos objetivos deste estudo – está destinada a medir, tomando como dado crucial a informação recolhida nos pontos (a) e (c), a capacidade e vontade de pagamento dos aspirantes à assistência estatal. Uma empresa restringida financeiramente será aquela com aceitável capacidade e vontade de pagamento e com demanda por crédito insatisfeita através dos bancos comerciais. Para estabelecer esta condição é necessário contar com informação contábil, projeções de fluxos de recursos e a história creditícia da empresa. Como recurso informativo complementar, deve-se recorrer à pesquisa, através da qual as próprias empresas reportam os motivos pelos quais solicitaram ou

não crédito no passado e, em caso de ter solicitado, se obtiveram-no ou não.

É importante destacar, em relação ao quadro anterior, que o objetivo das políticas públicas deveria ser, em primeiro lugar, o conjunto de empresas na categoria (5), embora também devesseser incorporadas, num segundo passo, as desanimadas mas potenciais boas candidatas ao crédito - um subconjunto da categoria (3) - e as que obtiveram crédito, mas não nas quantidades nem nas condições desejáveis de taxa, prazo e garantias – um subconjunto da categoria (4). À luz da precedente definição de restrição financeira, uma efetiva e focalizada política de assistência creditícia às PYMES não pode evitar o presente ponto se pretende fazer um uso eficiente dos recursos públicos.<sup>5</sup>

5 Tal apoio não pode ser baseado unicamente em indicadores tais como a percentagem de crédito destinado a este segmento de empresas ou no nível da taxa de juros, tal como defendido em certos círculos de opinião. Em virtude de seu pequeno tamanho, é esperado que as PYMES reúnam uma baixa proporção do crédito total, sem que isso implique em uma discriminação flagrante contra o setor. De maneira similar, uma taxa de juros mais alta que para as grandes empresas pode refletir o maior risco ou o maior custo de avaliação de clientes com baixa transparência informativa. Naturalmente, estas variáveis podem ser um primeiro sinal de tratamento discriminatório ou abusivo contra as PYMES, mas uma sentença rigorosa a respeito tem que fundar-se em informação micro no nível da empresa e não em informação macro apoiada em dados adicionados por grandes agrupamentos de empresas. Infelizmente, a informalidade em que opera uma alta percentagem das PYMES dificulta o processo de coleta da informação necessária.



## 2. Propriedades desejáveis de uma definição operativa de empresas por tamanho

Os comentários anteriores deixam claro que uma definição operativa de micro, pequena, média e grande empresa é uma condição necessária (embora não suficiente) para orientar as políticas públicas na esfera creditícia. O problema de base é que as características que tornam as micro, pequenas e médias empresas sujeitos passíveis de intervenções estatais são em grande medida qualitativas, incluindo sua escassa transparência, a informalidade de suas operações, a carência de um gerenciamento profissional, a forte conexão entre família e empresa (tanto na folha de funcionários como na localização física do estabelecimento), a tecnologia trabalho-intensiva e outras. Diante da impossibilidade de medir com precisão estas propriedades, as normas legais adotam uma definição quantitativa, que deveria reunir as seguintes condições:<sup>6</sup>

### (i) Simples e apoiada em parâmetros disponíveis e não falsificáveis

A possibilidade de construir uma medida de tamanho que seja massivamente utilizada e aceita pelo setor público e privado depende, em primeira instância, de sua simplicidade e da disponibilidade imediata da informação necessária. Por outra parte, não existe motivo algum para inclinar-se por uma definição mais sofisticada ou apoiada em numerosos parâmetros, visto que a medida deveria servir, além da construção de estatísticas produtivas por tamanho de empresa, como uma primeira aproximação para identificar as empresas que possam requerer alguma assistência pública. Em definitivo, qualquer definição adotada deveria combinar-se, a posteriori, com informação empresarial mais detalhada no momento de identificação do subconjunto de potenciais beneficiários das políticas públicas.

Outra consideração que não pode ser ignorada é que o critério de classificação determinará se uma empresa é elegível para participar de programas de assistência financeira (ou de outro tipo, tais como isenções impositivas ou subsídios). Se o programa estiver aberto somente, por exemplo, para pequenas empresas, uma empresa média terá incentivo para subdeclarar sua folha de funcionários ou seus ganhos para não ser excluída do benefício, dando pé a um subsídio injustificado em detrimento de uma candidata legítima. Em vista da vasta informalidade imperante nos países do MERCOSUL, requer-se a aplicação de parâmetros facilmente verificáveis pelas autoridades (através das declarações impositivas e/ou de visitas in situ às empresas) para minimizar estes incentivos e evitar uma atribuição não desejada da assistência e, como efeito secundário, da distorção das cifras nacionais de ingresso, produção e emprego.

### (ii) Única e não modificável dentro de um determinado país

Não é incomum que distintas áreas do governo sancionem entre si distintas definições de empresas por tamanho. Assim, alguns governos subnacionais seguem critérios diferentes aos do governo nacional, e inclusive podem observar-se diferenças entre organismos reguladores e ministérios nacionais. Por sua vez, registram-se desavenças entre o setor público e o setor privado (por exemplo, os bancos e associações empresariais discrepam assiduamente da normativa oficial). A aplicabilidade efetiva de uma definição de empresa por tamanho se potencializa com a aceitação maciça do critério oficial. A mera emissão de uma norma legal estabelecendo os parâmetros a utilizar não garante sua aplicação, como o ilustra a discussão inicial neste parágrafo. Isso convida ao acordo de antemão, tanto dentro do setor público quanto do setor

6 Estas definições quantitativas de micro, pequena, média e grande empresa devem ser compatíveis com as características de qualidade diretamente observáveis. Em particular, espera-se que empresas qualificadas como micro, pequenas e médias de acordo com a definição operacional/legal (um valor observável) enfrentem uma maior restrição financeira (uma variável não observável). Para confirmar esta relação, contudo, necessita-se contar com a informação completa por empresa detalhada nos pontos (a) a (d) da seção 1.

privado, de um critério razoável, tratando de avaliar as razões oferecidas por cada parte envolvida em favor de sua definição preferida.<sup>7</sup>

Por motivos similares, é conveniente que a definição oficial não seja modificada por um período prolongado. A massificação do critério requer tempo, e as mudanças contínuas conspiram contra seu uso. Do mesmo modo, a manutenção de uma definição com o passar do tempo reduz o risco de manipulação por parte de interesses particulares que procurem tornar-se elegíveis para determinados benefícios estatais.

### **(iii) Comparável entre países, especialmente com os sócios regionais**

Um motivo não desprezível para comparar as características – tais como as vendas e o emprego - de cada segmento entre países é o monitoramento das políticas de subsídios que impliquem um tratamento que viole acordos comerciais dirigidos para certos tipos de empresas domésticas. Por exemplo, um subsídio a empresas pequenas e médias em uma economia grande como o Brasil pode afetar a competitividade de empresas consideradas grandes no Uruguai, Paraguai e inclusive na Argentina. Por sua vez, é de interesse para os governos nacionais contar com um ponto de referência internacional para avaliar o desempenho das micro, pequenas, médias e grandes empresas em função de seu emprego, produção, exportações e outras variáveis. Estas comparações oferecem informação adicional para diagnosticar deficiências produtivas ou distributivas que mereçam intervenções pontuais do Estado.

Entretanto, não se identificam, a priori, vantagens evidentes de se contar com uma definição única em nível do MERCOSUL, em cujo marco se instrumentam programas de índole regional, nos quais vários países contribuem com recursos a

serem distribuídos entre as PYMES beneficiárias de distintos países.<sup>8</sup> Como será visto na seção 5, sob qualquer critério de classificação, uma empresa qualificada como média na Argentina é várias vezes maior que uma empresa média no Uruguai, e obviamente esta assimetria se observa para cada tamanho de empresa. Portanto, se for favorecer a uma empresa média na Argentina e uma empresa média no Uruguai, é aconselhável definir este tipo de empresa de acordo com o critério nacional antes que com um critério unificado. Por exemplo, se tomada como empresa média a média das vendas (avaliadas em dólares de igual poder aquisitivo) ou dos funcionários nos dois países, o programa perderia parcialmente seu foco nas médias empresas, já que terminaria apontando as empresas relativamente grandes para os padrões do Uruguai, e relativamente pequenas para os padrões da Argentina.

Um caso comparativo de interesse é o da União Europeia, na qual se adotou, desde 1996, uma definição comum para todos os países. A única justificativa para esta unificação é oferecida pelas Recomendações da Comissão Europeia para a definição das PYMES, nos seguintes termos: “É essencial que as medidas em favor das PYMES se apoiem numa definição comum para melhorar sua consistência e efetividade, e para limitar as distorções à competência. Isso é ainda mais necessário dado a forte interação entre as medidas nacionais e da União Europeia, para assistir as PYMES em áreas tais como o desenvolvimento regional e o financiamento à investigação”.<sup>9</sup> O ponto mais concreto é a suposta distorção à competência que se derivaria da falta de uma definição comum para todos os países. Para entender o argumento, suponha-se que, de acordo com as definições nacionais, uma empresa média em Portugal é significativamente menor que uma empresa média na Alemanha. Portanto, um benefício supranacional destinado às médias

7 Como beneficiários potenciais dos programas de assistência pública, é positivo que o setor privado saiba de antemão se você é elegível ou não como beneficiário de tais esquemas.

8 É oportuno destacar que no marco do MERCOSUL se lançaram diversas iniciativas dirigidas ao setor das PYMES. Entre elas se pode mencionar o Programa de Integração Produtiva do MERCOSUL (Decisão CMC Nº 12/08), o Programa de Foros de Competitividade das Cadeias Produtivas do MERCOSUL (Decisão CMC Nº 23/02), o Programa de Fomento de Gestão Ambiental e Produção mais limpas em pequenas e médias empresas (Decisão CMC Nº 03/02) e o Fundo MERCOSUL de apoio a pequenas e médias empresas (Decisões CMC Nº 22/07 e Nº 13/08). Mais informações podem ser obtidas através do seguinte endereço: - [http://www.mercosur.org.uy/t\\_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria#integracion](http://www.mercosur.org.uy/t_generic.jsp?contentid=655&site=1&channel=secretaria#integracion).

9 Ver Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-size enterprises (96/280/EC) e sua revisão parcial (2003/361/EC). É interessante notar que a adesão dos países é voluntária e que é aceitável qualquer definição nacional que se ajuste aos limites europeus, mas se pediu a todas as autoridades e organismos supranacionais que padronizem todo o bloco.



empresas pode criar uma vantagem competitiva para a média empresa alemã para gastos de uma empresa do mesmo tamanho (em função de suas vendas ou seus funcionários) em Portugal, que não receberá o benefício por estar classificada como grande nesse país.

Este argumento, embora teoricamente válido, não parece relevante desde uma perspectiva prática de política econômica para o MERCOSUL pois: (a) os programas para as PYMES na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai estão principalmente destinados a diminuir a pobreza e a desigualdade através do fomento de um maior emprego; por isso seu objetivo inicial são as empresas com baixo nível absoluto de vendas e funcionários, que são as mais atingidas por restrições de crédito, baixa produtividade e difícil acesso aos mercados. Em consequência, seguindo com o exemplo das empresas médias no Uruguai e na Argentina, uma definição comum apoiada numa média das definições nacionais poderia deixar de fora do programa as empresas uruguaias pequenas em sentido absoluto, desvirtuando o objetivo de assistir a este tipo de empresas. De fato, quanto maior for a assimetria absoluta de tamanho entre países, maior será a distorção provocada por uma definição comum sobre o objetivo essencial de combater o desemprego, a desigualdade e a pobreza; (b) por este mesmo foco de políticas PYMES, o efeito destes programas sobre a competência internacional entre empresas de similar tamanho operando em distintos países representa um objetivo de escassa para nula importância no MERCOSUL. Em contraste, este tema pode ter maior transcendência numa economia altamente integrada como a da União Europeia, onde os problemas de pobreza e desigualdade não são tão urgentes; e (c) reforçando o ponto (b), embora não se conte com a informação quantitativa correspondente, a presunção é que o pressuposto atribuído às PYMES por parte dos programas

nacionais supera amplamente o orçamento dos programas no patamar do MERCOSUL, pelo que a eventual distorção competitiva teria um impacto desprezível.

Embora a discussão prévia sugira a irrelevância – ou inclusive inconveniência – de se estabelecer uma definição comum de PYME para todo o MERCOSUL, não implica que não seja preciso aprofundar-se na caracterização precisa das PYMES em cada país, em termos das vendas, emprego e qualquer outra variável quantitativa, para assim melhorar a efetividade e o impacto destes programas (nacionais ou no patamar do MERCOSUL) sobre o universo de empresas que se deseja assistir. Por outra parte, é possível, e desejável, que se siga um mesmo parâmetro ou parâmetros em todos os países, inclusive respeitando as definições nacionais. Este tipo de harmonia entre países seria altamente bem-vindo, como se comenta na seção de fechamento deste trabalho.

### **3. Eleição de parâmetros para a definição do tamanho de empresa**

De acordo com a experiência internacional, a definição de empresa por tamanho pode apoiar-se em três possíveis parâmetros: as vendas, o número de funcionários e o volume de dívida da empresa. Para examinar suas vantagens e desvantagens técnicas, a discussão seguinte se absterá do problema prático da disponibilidade de dados, que ocupará posteriormente as seções centrais do trabalho, e se focará nas debilidades de cada um destes parâmetros, tomados de forma individual, como medida do tamanho da empresa.

Uma vantagem evidente da dívida bancária total das empresas é que se trata de um dado facilmente disponível por parte do Banco Central e



imune à subdeclaração, como consequência da grande supervisão que recai sobre as instituições financeiras. Pelo contrário, a informalidade parcial ou total das operações produtivas de muitas empresas torna menos confiável os valores declarados de vendas e funcionários. Entretanto, a dívida apresenta diversas deficiências, como parâmetro de classificação por tamanho empresarial. Em primeiro lugar, é possível que uma empresa de grande porte esteja pouco endividada, não por sofrer uma restrição creditícia, mas sim por uma decisão voluntária de manter um baixo volume financeiro. Por sua vez, a base de dados do Banco Central contabiliza o saldo pendente da dívida, por isso pode ocorrer que empresas com empréstimos originais volumosos, mas já amortizados, apresentem dívidas baixas, distorcendo a real correspondência entre o tamanho da dívida e o tamanho da empresa.

Ainda mais importante, a dívida apresenta um grave problema de circulação em relação aos efeitos da presente análise: dado que o Estudo procura estabelecer se efetivamente as empresas menores acessam menores dívidas, não teria sentido pré-classificar como pequenas as empresas com menos dívida. Precisa-se, em consequência, de um critério de classificação a priori independente do nível da dívida, pelo qual os níveis de venda e/ou funcionários apareçam como os mais convenientes para os propósitos deste projeto. Neste mesmo sentido, o montante absoluto da dívida não é um bom indicador da disponibilidade de recursos de terceiros, mas sim se requer algum parâmetro de alavanca como proporção ao tamanho da empresa. Portanto, o montante da dívida sem auxílio de um indicador adicional do tamanho pode distorcer a medição do grau de acesso à dívida.<sup>10</sup> Em conjunto, estes argumentos demonstram que a classificação por tamanho deverá apoiar-se no nível de vendas e/ou funcionários.

Além disso, do potencial problema de subdeclaração antes indicado, as vendas e o número de funcionários podem apresentar outras contraindicações, como parâmetro classificatório de tamanho. Para começar, empresas pequenas, de acordo com seu número de funcionários, podem registrar vendas elevadas, dando como resultado uma definição ambígua e fortemente condicionada ao parâmetro particular escolhido para a classificação. Este seria o caso de empresas altamente intensivas em capital físico (por exemplo, fábricas apoiadas em equipes industriais com processos automatizados e poupadores de mão de obra) ou em capital humano (por exemplo, empresas de informática), nas quais volumes importantes de vendas podem produzir-se com um número relativamente baixo de trabalhadores. Estas empresas seriam classificadas como médias ou grandes de acordo com seu faturamento, mas pequenas de acordo com sua folha de funcionários. A situação oposta ocorreria em certas empresas com produções artesanais, onde é possível observar um alto quociente de funcionários para vendas. Por último, relativo ao critério de funcionários, o valor das vendas apresenta dificuldades para a comparação no tempo (em ambientes inflacionários, faz-se imprescindível o reajuste periódico dos limites nominais) e entre países (os valores em dólares nominais são sensíveis às flutuações do câmbio, o que pode ser percebido usando dados indicados em dólares de paridade do poder aquisitivo, como será mostrado mais adiante).

Diante da falta de acordo e de argumentos técnicos sólidos a favor de uma medida em especial, a decisão sobre usar um dos parâmetros (vendas ou funcionários) ou uma combinação de ambos deve ser tomada com base na análise dos dados empíricos disponíveis.<sup>11</sup> Se for observada uma forte correlação positiva entre os parâmetros, as inconsistências assinaladas previamente seriam irrelevantes. Inclusive, se uma porcentagem insignificante de empresas demonstra incongruências entre os três parâmetros, eles podem ser

10 Como exemplo numérico, suponha uma empresa de pequeno porte com uma dívida total de \$1.000 e uma empresa de grande porte com uma dívida de \$100.000. À primeira vista, poderia se dizer que a segunda tem maior acesso ao mercado de crédito. Suponha agora adicionalmente que a empresa de pequeno porte tenha ativos totais de \$2.000 e a de grande porte, ativos por \$1.000.000. Com base nestes pressupostos, a relação de dívida a ativos, o indicador típico de alavancagem, é de 50% para a empresa pequena e de 10% para a empresa grande, produzindo a resposta oposta, e mais correta, à apoiada no valor monetário da dívida.

11 As classificações vigentes ao redor do mundo não respondem a uma eleição apoiada em fundamentos teóricos firmes. Uma revisão bibliográfica a respeito não produziu nenhum resultado positivo a respeito de documentos, no nível internacional, não justificando a eleição dos parâmetros de classificação nem os limites entre categorias que se adotam nos distintos países.

descartados por não constituírem uma situação representativa do universo de empresas. Menos singela seria a solução quando, para uma fração maior das empresas na base, cada parâmetro indique resultados discrepantes com o outro, já que não existe nenhum critério técnico para inclinar-se para algum deles. Enquanto que, no caso de forte correlação entre parâmetros, resulta corriqueira a eleição de uma classificação apoiada num parâmetro ou numa combinação deles, no caso de baixa ou negativa correlação para o conjunto de dados, torna-se recomendável usar uma combinação de variáveis para minimizar o erro de classificação.

#### **4. Avaliação crítica das definições de tamanho de empresa vigentes no MERCOSUL**

As tabelas 4.1 a 4.4 descrevem os critérios oficiais em vigência para a classificação das micro, pequenas, médias e grandes empresas na Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.<sup>12</sup> Do mesmo modo, para fins comparativos se incluem os casos do Chile, Espanha e México, e as definições em nível de bloco da União Europeia e do MERCOSUL. Para completar, também aparece a definição adotada nas Enterprise Surveys do Banco Mundial. Estes quadros dão conta de que: (a) todos os países adotam definições apoiadas no nível de vendas, com exceção do México. Em contraste, em só 8 dos 15 casos se utiliza a definição apoiada em funcionários. Unicamente no Paraguai, Espanha e na União Europeia se combinam funcionários, vendas e ativos, enquanto que na Argentina e no México se fazem distinções dentro de cada grupo segundo a atividade da empresa (agro, indústria e serviços); (b) em vários países (Argentina, Brasil, Chile e Uruguai) existem duas definições de tamanho que, além disso, mostram divergências significativas entre si. O mesmo ocorre com as definições emitidas pelo MERCOSUL (para aplicação exclusiva aos programas lançados como iniciativas para o bloco regional), as quais diferem noto-

riamente das vigentes em cada um dos países; e (c) os limites de venda são extremamente heterogêneos entre países (e dentro de um mesmo país quando existe mais de uma definição) e não parecem seguir um padrão comparativo. Por exemplo, o montante máximo de vendas de uma pequena empresa na Argentina é de US\$ 5.8 milhões em uma definição, e de US\$ 3.5 milhões em outra. Por sua vez, uma das definições no Brasil é de US\$ 5.9 milhões, e de US\$ 1.4 milhões na outra, as quais se localizam em níveis similares ou inferiores às da Argentina, apesar do maior tamanho absoluto da economia brasileira. Expressos numa unidade mais comparável como são os dólares, de igual poder aquisitivo internacional, os limites anteriores seriam [US\$10.8 milhões – US\$ 6.5 milhões] na Argentina e [US\$7.4 milhões – US\$1.8 milhões] no Brasil, o que só reconfirma a apreciação anterior.<sup>13</sup> No geral, registram-se amplas inconsistências, em um e outro sentido, entre o nível do PIB e as definições por tamanho seguidas em cada país do MERCOSUL.

Para completar esta análise, foram entrevistadas as principais entidades bancárias no segmento de micro, pequenas e médias empresas, para saber se aderiam ao critério de classificação oficial, utilizavam um alternativo ou nenhum.

As discrepâncias entre o critério oficial e as práticas das instituições financeiras no Brasil ficam em evidência na tabela 4.5. No Paraguai, nenhuma das instituições entrevistadas, tanto públicas quanto privadas (Sudameris, Visão, Familiar, Amambay, Continental, Banco Nacional de Fomento, BBVA), adere estritamente ao critério oficial, e cada uma aplica critérios diferentes entre si, com vários casos nos quais não se faz distinção por tamanho da empresa. As instituições públicas na Argentina que responderam à pesquisa (Banco Cidade e Nação) seguem o critério oficial, e as privadas (Banco Macro e Banco Galicia) usam outro próprio, embora relativamente alinhado com o

12 Nesta seção e em todo o trabalho, milhares de unidades se separam com vírgulas (",") e os decimais se denotam com pontos (".").

13 A conversão em dólares atuais foi realizada de acordo com o mercado de câmbio de maio de 2010. O tipo de câmbio PPP foi retirado do Data Catalog do Banco Mundial, com dados para 2009.

legal.<sup>14</sup> No caso uruguaio, o BROU e o BANDES adotam o critério oficial, enquanto que o Santander, o Novo Banco Comercial e o Itaú recusaram-se a informar qual o critério que aplicam. Por sua parte, o Banco da Nação Argentina não classifica

os seus clientes por tamanho. Estas conclusões reforçam a necessidade de convergir para critérios de classificação de maior aceitação entre o setor público e privado.

**Tabela 4.1**

<b>Crítérios oficiais de classificação de microempresas no MERCOSUL e países selecionados</b>				
<b>País/Critérios de classificação</b>	<b>Norma legal, organismo emissor e data</b>	<b>Número de funcionários</b>	<b>Vendas anuais (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)</b>	<b>Ativos (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)</b>
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		Não definida	
Argentina (2)	Resolução da Secretaria da pequena e média e Desenvolvimento Regional		Até \$ 2.400.000 (US\$ 603.000 correntes, US\$1.127.610 PPP) dependendo do setor que opera	
Brasil (1)	Lei Complementar Nº123/2006 e Decreto 6607/2008		Até R\$ 240,000 (US\$ 136,080 correntes, US\$ 192,000 PPP)	
Brasil (2)	BNDES		Até R\$ 1,200,000 (US\$ 680,400 correntes, US\$ 850,000 PPP)	
Paraguai	Decreto 19610/98	Até 5	Até G\$ 70,000,000 (US\$ 14,000 correntes, US\$ 25,900 PPP)	Até G\$ 23,000 (US\$ 4,600 correntes, US\$ 8,500 PPP)
Uruguai (1)	Decreto 504/07		Até 2,000,000 UI (Unidades indexadas) o UR\$ 984,252 (US\$ 43,550 correntes, US\$ 60,970 PPP)	
Uruguai (2)	Decreto 266/1995		Até US\$ 60,000 correntes, US\$ 84,000PPP)	
Chile (1)	Lei 20416/2010		Até \$ 50,190,984 (US\$ 94,879)	
Chile (2)	Ministério de Planejamento Pesquisa de caracterização socioeconômica	Até 9		
Espanha	Recomendación 2003/361/CE	Até 9	Até 2 millones de euros (US\$ 2,72 millones)	Até 2 millones de euros (US\$ 2,72 millones)
México	Lei para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña e Mediana Empresa 2002	Até 10		
MERCOSUL (1)	MERCOSUL/GMC/RES 90/93	Até 20	Até US\$ 400,000 dde vendas anuais e um coeficiente de tamanho de 0,52	
MERCOSUL (2)	MERCOSUL/GMC/RES 59/98	De 1 a 10 funcionários para indústrias e de 1 a 5 para comércios e serviços	Até US\$ 400,000 de vendas anuais para a indústria e até US\$ 200.000 para comércio e serviços	
União Europeia	Recomendación 2003/361/CE	Menos de 10 (planilha de 10 unidades de trabalho anual)	Até 2 millones de euros	Até 2 millones de euros
Enterprise Surveys		Menos de 5 empleados		

\* Coeficiente de tamanho  $C = 10 \times (PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$ , onde C= Coeficiente de tamanho, PO=Pessoal ocupado da empresa, Pom=Pessoal ocupado de referência, V=Vendas da empresa e Vm=Venda anual de referência.

\*\*Cláusula evolutiva: a condição de MPYMES será perdida somente se durante dois anos consecutivos superarem os parâmetros estabelecidos.

Tabela 4.2

Critérios oficiais de classificação de pequenas empresas no MERCOSUL e países selecionados				
País/Critérios de classificação	Norma legal, organismo emissor e data	Número de funcionários	Vendas anuais (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)	Ativos (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		Até \$ 22.200.000 (US\$ 5.766.234 correntes, US\$10.782.900 PPP) dependendo do setor que opera	
Argentina (2)	Resolução 21/2010 da Secretaria da pequena e média e Desenvolvimento Regional		De \$ 2.400.000 a \$ 14.000.000 (de US\$ 603.000 a US\$ 3.518.000 correntes, US\$1.127.610 a US\$6.578.660 PPP) dependendo do setor que opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 e Decreto 6607/2008		De R\$ 240.000 (US\$136.080 correntes, US\$192.000 PPP) a R\$2.400.000 (US\$1.360.800 correntes, US\$1.920.000 PPP)	
Brasil (2)	BNDES		De R\$ 1.200.000 (US\$680.400 correntes, US\$850.500 PPP) a R\$ 10.500.000 (US\$5.953.500 correntes, US\$7.441.875 PPP)	
Paraguai	Decreto 19610/98	de 6 até 10	De G\$ 70,000,000 a G\$ 271,000,000 ( US\$ 14,000 a US\$ 54,200 correntes, US\$ 25,900 a US\$ 100,270 PPP)	Desde G\$ 23,000,000 a G\$ 92,000,000 (US\$ 4,600 a US\$ 18,400 correntes, US\$ 8,600 a US\$ 34,408 PPP)
Uruguai (1)	Decreto 504/07		De 2,000,000 UI a 10,000,000 UI (Unidades indexadas) ou de UR\$ 984,252 a UR\$ 4,921,260 (US\$43.550 a US\$217.755, US\$60.970 a US\$304.856 PPP)	
Uruguai (2)	Decreto 266/1995		De US\$60,000 a US\$180,000 (correntes, US\$84.000 a US\$252.000 PPP)	
Chile (1)	Lei 20416/2010		De \$ 50.190.984 a \$ 522.822.750 (de US\$ 94.879 a US\$ 988.323)	
Chile (2)	Ministério de Planejamento Pesquisa de caracterização socioeconômica	de 10 até 49		
Espanha	Recomendação 2003/361/CE	de 10 até 49	Entre 2 e 10 millones de euros (entre US\$ 2,72 millones e US\$ 13,6 millones)	Entre 2 e 10 millones de euros (entre US\$ 2,72 millones e US\$ 13,6 millones)
México	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	11 a 50 para industria 11 a 30 para comercios		
MERCOSUL (1)	MERCOSUL/GMC/RES 90/93	21 a 100	Entre US\$ 400.000 e US\$ 2.000.000 de vendas anuais e um coeficiente de tamanho entre 0,52 e 2,58	
MERCOSUL (2)	MERCOSUL/GMC/RES 59/98	de 11 a 40 para industrias y 6 a 30 para comercio e servicios	Entre US\$ 400.001 a US\$ 3.500.000 de vendas anuais para a indústria entre 200.001 e US\$ 1.500.000 para comércio e serviços	
União Europeia	Recomendação 2003/361/CE	Menos de 50 (plantilla de unidades trabalho anual)	Até 10 millones de euros	Até 10 millones de euros
Enterprise Surveys		Entre 5 y 19		

\* Coeficiente de tamanho  $C = 10 \times (PO/POM \times V/Vm)^{1/2}$ , onde C= Coeficiente de tamanho, PO=Pessoal ocupado da empresa, Pom=Pessoal ocupado de referência, V=Vendas da empresa e Vm=Venda anual de referência.

\*\*Cláusula evolutiva: a condição de MPYMES será perdida só se durante dois anos consecutivos superarem os parâmetros estabelecidos.

Tabela 4.3

<b>Crêterios oficiais de classifica�o de empresas médias no MERCOSUL e países selecionados</b>				
<b>País/Crêterios de classifica�o</b>	<b>Norma legal, organismo emissor e data</b>	<b>Número de funcionários</b>	<b>Vendas anuais (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)</b>	<b>Ativos (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)</b>
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		De \$ 22.200.000 a \$ 177.600.000 (de US\$ 5.766.234 a US\$ 46.129.870 correntes, US\$10.782.900 a US\$86.262.857 PPP dependendo do sector en el que opera	
Argentina (2)	Resolu�o 21/2010 da Secretaria da pequena e m�dia e Desenvolvimento Regional		De \$ 14.000.000 a \$ 111.900.000 (de US\$ 3.518.000 a US\$ 28.116.000 correntes, US\$6.578.660 a US\$52.576.920 PPP) dependendo do sector que opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N�123/2006 y Decreto 6607/2008		De R\$ 2.400.000 (US\$1.360.800 correntes, US\$1.920.000 PPP) a R\$300.000.000 (US\$170.100.000 correntes, US\$240.000.000 PPP)	R\$240.000.000 (US\$136.080.000 correntes, US\$192.000.000 PPP)
Brasil (2)	BNDES		De R\$ 10.500.000 (US\$5.953.500 correntes, US\$7.441.875 PPP) a R\$ 60.000.000 (US\$34.020.000 correntes, US\$42.525.000 PPP)	
Paraguai	Decreto 19610/98	de 21 a 100	De G\$271.000 a G\$1.355.000 (de US\$54.200 a US\$271.000, US\$100.270 a US\$501.350 PPP)	De G\$92.000.000 a G\$450.000.000 (de US\$18.400 a US\$90.000 correntes, US\$34.040 a US\$166.500 PPP)
Uruguai (1)	Decreto 504/07		De 10.000.000 a 75.000.000 UI (Unidades Indexadas), o de UR\$4.921.260 a UR\$36.909.449 (de US\$217.754 a US\$1.889.764 correntes, US\$304.856 a US\$2.645.670 PPP)	
Uruguai (2)	Decreto 266/1995		De US\$180.000 a US\$5.000.000 (correntes, US\$252.000 a US\$7.000.000 PPP)	
Chile (1)	Lei 20416/2010		De \$ 522.822.750 a \$ 2.091.291.000 (de US\$ 988.323 a US\$ 3.953.291)	
Chile (2)	Ministério de Planejamento Pesquisa de caracteriza�o socioecon�mica	de 50 a 199		
Espanha	Recomendación 2003/361/CE	de 50 a 249	Entre 10 milh�es e 50 milh�es de euros (entre US\$ 13,6 milh�es e US\$ 68 milh�es)	Entre 10 millones a 50 millones de euros (entre US\$ 13,6 millones a US\$ 68 millones)
México	Lei para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	de 51 a 250 para industrias y de 31 a 100 para comercios		
MERCOSUR (1)	MERCOSUL/GMC/RES 90/93	de 101 a 300	Hasta US\$2,000,000 US\$10,000,000 de de vendas anuais e um coeficiente de tamanho entre 2,58 e 10	
MERCOSUR (2)	MERCOSUL/GMC/RES 59/98	de 41 a 200 para industrias y de 31 a 80 para comercios	US\$ 3.500.001 e US\$ 20.000.000de vendas anuais para indústria e entre US\$ 1.500.001 y US\$ 7.000.000 comercio e serviços	
União Europeia	Recomenda�o 2003/361/CE	Menos de 250 (modelo de planillas de trabalho anual)	Até 50 milhões de euros	Até 43 milhões de euros
Enterprise Surveys		entre 20 y 99		

\* Coeficiente de tamanho  $C = 10 \times (PO/POM \times V/Vm)^{1/2}$ , onde C= Coeficiente de tamanho, PO=Pessoal ocupado da empresa, Pom=Pessoal ocupado de referência, V=Vendas da empresa e Vm=Venda anual de referência.

\*\*Cláusula evolutiva: a condi o de MPYMES será perdida só se durante dois anos consecutivos superarem os parâmetros estabelecidos.

Tabela 4.4

Critérios oficiais de classificação de grandes empresas no MERCOSUL e países selecionados				
País/Critérios de classificação	Norma legal, organismo emissor e data	Número de funcionários	Vendas anuais (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)	Ativos (em moeda nacional e em US\$ correntes, exceto se declarado o contrário)
Argentina (1)	RG506, CNV, 2007		Mais de \$ 177.600.000 ( US\$46.129.870 corrientes, US\$86.262.857 PPP) dependiendo del sector en el que se opera	
Argentina (2)	Resolução 21/2010 da Secretaria da pequena e média e Desenvolvimento Regional		Mais de \$111.900.00 ( US\$28.116.000 corrientes, US\$52.576.920 PPP) dependiendo del sector en el que se opera	
Brasil (1)	Lei Complementar N°123/2006 y Decreto 6607/2008		Mais de R\$300.000.000 (US\$ 170.100.000 corrientes, US\$240.000.000 PPP)	
Brasil (2)	BNDES		Mais de R\$ 60.000.000 (US\$ 34.020.000 corrientes, US\$42.525.000 PPP)	
Paraguai	Decreto 19610/98	Mais de 100	Mais de G\$1.355.000 (US\$271.000 corrientes, US\$501.350 PPP)	Mais de G\$450.000 (Mais de US\$90.000)
Uruguai (1)	Decreto 504/07		Mais de 75.000.000 UI (Unidades Indexadas), o Mais de UR\$36.909.449 (mais de US\$1.889.764 corrientes, US\$2.645.670 PPP)	
Uruguai (2)	Decreto 266/1995		Mais de US\$5.000.000 (corrientes, US\$7.000.000 PPP)	
Chile (1)	Lei 20416/2010		Mais de \$ 2.091.291.000 (Mais de US\$ 3.953.291)	
Chile (2)	Ministerio de Planificación. Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN)	Mais de 200		
Espanha	Recomendação 2003/361/CE	Mais de 250	Más de 50 milhões de euros (más de US\$ 68 milhões )	Mais de 43 milhões de euros (mais de US\$58,48 milhões )
México	Lei para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa 2002	Mais de 250 para la industria y más de 100 para comercios		
MERCOSUR (1)	MERCOSUL/GMC/RES 90/93	Mais de 300	Más de US\$ 10.000.000 de ventas anuales con coeficiente superior a 10	
MERCOSUR (2)**	MERCOSUL/GMC/RES 59/98	de 41 a 200 para industrias y de 31 a 80 para comercio e serviços	Entre US\$ 3.500.001 e US\$ 20.000.000 de vendas anuales para industria y entre US\$ 1.500.001 e US\$ 7.000.000 para comercio y servicios	
Unión Europea	Recomendação 2003/361/CE	250 (plantilla de unidades de trabalho anual	Mais de 50 milhões de euros	Mais de 43 milhões de euros
Enterprise Surveys		Mais de 99		

\* Coeficiente de tamanho  $C = 10 \times (PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$ , onde C= Coeficiente de tamanho, PO=Pessoal ocupado da empresa, Pom=Pessoal ocupado de referência, V=Vendas da empresa e Vm=Venda anual de referência.

\*\*Cláusula evolutiva: a condição de MPYMES será perdida só se durante dois anos consecutivos superarem os parâmetros estabelecidos.

Tabela 4.5

Critério oficial de classificação de empresas por tamanho e critérios em prática em instituições financeiras selecionadas no Brasil						
Tamanho	Normativa legal	BNDES	Banco do Brasil	Caixa Federal	Santander/Real	Banco Itaú
Microempresa	Até R\$ 240,000	Até R\$ 2.4 milhões	Até R\$ 1.2 milhão	Até R\$ 2.4 milhões	Até R\$ 1 milhão	Menor que R\$ 10 milhões
Pequena	Desde R\$ 240,000 a R\$ 2,400,000	Maior que R\$ 2.4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões	Maior que R\$ 1.2 milhão e menor que R\$ 10.5 milhões	Maior que R\$ 2.4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões	Maior que R\$ 1 milhão e menor que R\$ 6 milhões	Menor que R\$ 10 milhões
Média	Desde R\$ 2,400,000 a R\$ 300,000,000	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões	Maior que R\$ 10.5 milhões e menor que R\$ 60 milhões	Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões	Maior que R\$ 6 milhões	Maior que R\$ 10 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões	Maior que R\$ 300 milhões	Maior que R\$ 60 milhões	Maior que R\$ 300 milhões	Maior que R\$ 6 milhões	Maior que R\$ 10 milhões

## 5. Base de dados e resultados

Nesta seção se discute o processo de construção da base de dados e se apresentam os resultados obtidos, focalizando-se tanto nas assimetrias dentro quanto entre países do MERCOSUL, no referente à distribuição das empresas por tamanho e a correspondente distribuição do crédito bancário. Dado que a tarefa idealmente requer informação por empresa sobre vendas, funcionários e crédito bancário, a estratégia do trabalho se apoiou no cruzamento de dados entre o Banco Central (que administra as estatísticas de crédito) e a agência arrecadadora de impostos (que centraliza os dados de vendas e funcionários dos contribuintes). A principal vantagem deste intercâmbio de dados é que permite contar com informação de tamanho e crédito sobre o universo (não uma amostra) de empresas formais, incluindo tanto aquelas com quanto sem crédito.

### 5.1 Fontes de informação dos dados primários

O obstáculo prático mais notório é que a informação necessária não está publicamente disponível, os dados individuais podem estar protegidos pelo segredo fiscal e/ou estatístico, e os mecanismos de intercâmbio informativo entre instituições estatais nem sempre são satisfatoriamente aceitos. Por estes motivos, o procedimento de obtenção dos dados primários demorou em média seis meses em cada país, durante os quais se mantiveram reuniões para explicar a natureza do projeto, elevaram-se solicitações formais às autoridades pertinentes, e se adaptou a demanda inicial de dados às possibilidades factuais e limitações expressas pelas autoridades a cargo da administração de tais bases informativas. Os parágrafos seguintes resumem, para cada país, as restrições legais e operativas achadas no processo e os resultados obtidos em cada caso.

Na Argentina, a Lei de Entidades Financeiras (Lei 21.526) promulga o segredo bancário sobre as operações passivas, mas não as ativas. Por sua parte, a Lei de Amparo de Dados Pessoais (Lei 25.326) estipula que o uso dos dados pessoais (incluídos os financistas) está sujeito à obtenção do consentimento rápido das pessoas. Entretanto, tal consentimento não é necessário quando os dados são obtidos de uma fonte pública, como a Central de Devedores do Banco Central.<sup>15</sup> Por sua vez, o segredo fiscal, estabelecido no artigo 101 da lei Nº 11.683 e complementado pela Disposição 98/2009 da Administração Federal de Ganhos Públicos (AFIP), impossibilitou a transferência de dados de contribuintes individuais desde o ente coletor ao Banco Central. Entretanto, esta limitação pôde salvar-se transferindo os dados da Central de Devedores do Banco Central à agência arrecadadora, para que esta os cruze com os dados de vendas e de funcionários das empresas contribuintes, para que, desta forma, sejam geradas tabelas resumo com dados por lances (não por empresa individual).<sup>16</sup>

No caso do Brasil, o Sistema de Informações de Crédito do Banco Central (SCR, que substituiu a anterior Central de Risco do BCB) está regido pela Lei Complementar 105/2001 e a Resolução 2724/2000, segundo as quais as instituições financeiras devem conservar o sigilo sobre as operações ativas e passivas de seus clientes, e só poderão acessar a informação consolidada por cliente no nível do sistema com a autorização expressa do mesmo. Desta forma, a informação estatística habilitada para publicação por parte do SCR não poderá conter dados de devedores individuais e deverá ser apresentada em forma adicionada ou por segmentos. Com relação à Receita Federal, não existe nenhuma limitação legal de compartilhamento de informação sobre o nível de vendas e funcionários com o Banco Central (mas está impedida de difundir informação individual,

amparada pelo segredo fiscal), embora questões operativas impeçam de concretizar esse cruzamento de informação no curto prazo. Felizmente, este impedimento foi parcialmente solucionado através dos dados de crédito por tamanho de empresa, classificados pelos próprios bancos regulados de acordo com a normativa oficial, que o SCR começou a recolher desde inícios de 2010.

A normativa paraguaia (Lei Orgânica do BCP, No. 489/1995) também consagra o requisito de autorização dos devedores como passo prévio à transferência de dados entre instituições financeiras, mas reserva a faculdade do Banco Central e a Superintendência de Bancos para acessar os mesmos. Por sua vez, a partir de um acordo com o Ministério de Fazenda, o BCP recebe informação individualizada sobre uma amostra de contribuintes impositivos para a construção de dados do setor real. Esta informação inclui o nível de vendas, mas não o do número de funcionários. As tratativas com o BCP permitiram acessar estes dados por empresa individual, previamente inominados (e substituídos por um código numérico) para preservar o segredo fiscal.

No Uruguai, a Lei 17.948/2006 estabelece o segredo bancário sobre todas as operações passivas, mas não sobre as operações ativas. Ao mesmo tempo, o BCU aceitou solicitar às instituições financeiras reguladas informação de vendas por empresa, além do stock de dívida e outros que se requerem regularmente, e fornecer os dados individuais ou tabelas adicionadas por segmento de tamanho. A Direção Geral de Impostos, invocando o segredo fiscal, não autoriza a transferência de microdados individuais ao Banco Central, mas, como no caso argentino, aceitou receber os dados da Central de Risco do BCU e efetuar o cruzamento, para logo prover tabelas com dados por níveis. Por sua vez, em resposta à solicitude especial efetuada no marco deste projeto, o BCU ampliou os

15 A informação pelo devedor (consultas individuais) está disponível livremente na Internet. Entretanto, a difusão massiva da Central de Devedores se restringe somente às entidades financeiras, aos fiduciários de fideicomisso financeiros, a empresas não financeiras emissoras de cartões de crédito e aos responsáveis inscritos no Registro Nacional de Base de Dados que tivessem declarado como finalidade principal a "Prestação de Serviços de Informação de Crédito".

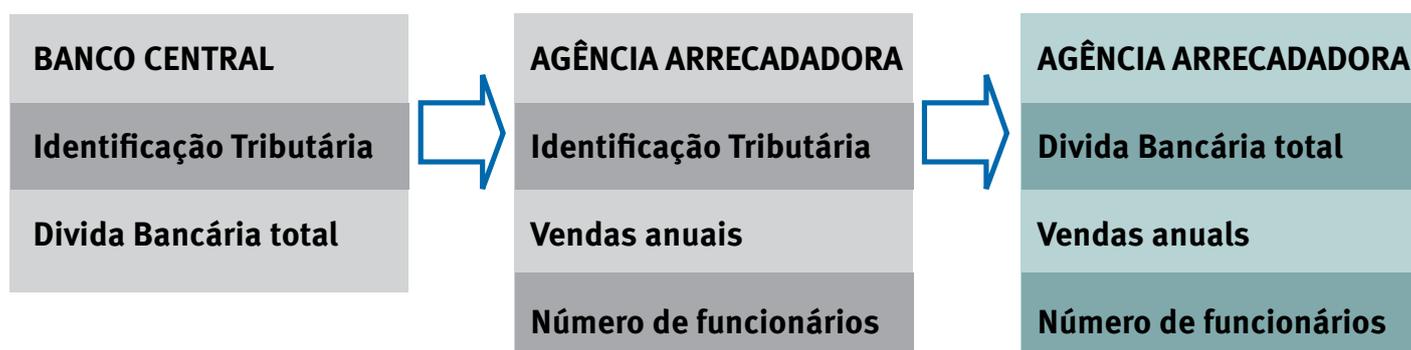
16 Cabe mencionar que existe um intercâmbio regular de informação do Banco Central com a AFIP, inclusive sobre operações passivas, para as atividades de monitoramento fiscal que são realizadas pela agência de coleta.

requisitos de informação às entidades financeiras para que, além dos campos habituais, reportem o nível de vendas de seus devedores. Embora esta informação não estivesse disponível no prazo do presente projeto, será de grande utilidade no futuro para prescindir do cruzamento de dados com a DGI ou fazer a dupla verificação da qualidade dos dados de vendas.

No anexo a esta seção, nas tabelas A5.1 até A5.5 se fornecem dados primários obtidos para a Argentina, Paraguai e Uruguai, organizados por nível de vendas e de funcionários (o caso do Brasil, para o qual se contou com informação mais limitada e não comparável diretamente com a dos outros três países, é mostrado no último quadro desta seção). Nestes casos, a informação se refere ao dado pontual para dezembro de 2009.<sup>17</sup> Embora estas tabelas já incluam alguns indicadores de interesse, eles se apresentam mais adiante num formato mais amigável para a comparação dentro e entre os três países.

Recapitulando, uma vez estabelecidas com clareza as necessidades dos dados e as restrições operativas e legais existentes, a estratégia es-

colhida foi cruzar informação sobre crédito por empresa (administrada pelo Banco Central através do respectivo cadastro de crédito) com a de vendas e funcionários (em posse das agências nacionais de arrecadação). No caso do Brasil, tal cruzamento não foi possível pelas razões expostas acima, enquanto que, no caso do Paraguai, o Banco Central já possuía com antecedência os dados de vendas de uma amostra importante de empresas (transferidos com antecedência desde o escritório de Fazenda), por isso tampouco foi preciso levar adiante o cruzamento de dados. Em troca, para os casos da Argentina e do Uruguai, determinouse que o procedimento mais viável implicava a transferência da informação do Banco Central à agência arrecadadora, a qual fez o cruzamento em relação ao número de identificação tributária de cada empresa, o qual foi eliminado posteriormente para proteger a identidade dos contribuintes (apesar de que o consultor não conseguiu acessar os dados individuais por empresa, a não ser tabelas adicionadas por lances de tamanho por vendas e funcionários). Para ilustrar o processo, apresenta-se a seguir o diagrama com a sequência de eventos:



<sup>17</sup> Estritamente falando, no caso da Argentina, os dados da Central de Devedores correspondem a dezembro de 2009, os de vendas (de acordo com a declaração IVA), ao ano de 2009 e os de empregados (com informação de segurança social), a outubro de 2009.

## 5.2 Crédito e tamanho das empresas: assimetrias intra e internacionais no MERCOSUL

A seguir, são apresentados os resultados centrais da análise das bases de dados nacionais sobre crédito por tamanho de empresa. Para começar, a tabela 5.1 reproduz as características centrais destas bases. Como se comentou previamente, nos casos da Argentina e do Uruguai, acessaram-se os dados para o universo de empresas cadastradas em dezembro de 2009 perante os escritórios de arrecadação impositiva de cada país, que compreende um conjunto de 334,000 e 131,000 empresas, respectivamente.<sup>18</sup> No que se refere ao Paraguai, a amostra abrange 3,001 empresas, principalmente médias e grandes. Devido ao reduzido tamanho da amostra no Paraguai, e seu corte para empresas de maior tamanho, muitas das comparações entre países se concentrarão nos dados da Argentina e do Uruguai. As vendas agregadas destas empresas representam entre 144% do PIB na Argentina e 210% no Uruguai. O número de trabalhadores é de 4.2 milhões na Argentina e de 798,000 no Uruguai (não se conta com este dado para o Paraguai). O crédito das empresas relevadas explica os 52.5% do crédito total ao setor privado no Uruguai, 27.8% no Paraguai e 52.4% na Argentina.

Para comparar o nível de vendas entre países, os dados em moeda nacional se dividiram não só pelo tipo de câmbio nominal de mercado, mas também pelo tipo de câmbio nominal ajustado por paridade do poder aquisitivo (em termos de compra nos Estados Unidos). Este tipo de câmbio ajustado obteve-se do Data Catalog do Banco Mundial, <http://data.worldbank.org>. As vendas totais medidas segundo este último tipo de câmbio são 10 vezes superiores

na Argentina que no Uruguai, uma diferença similar àquelas dos respectivos PIB (13 vezes). Mais relevante é a diferença no tamanho médio das empresas nestes dois países, conforme aparece no painel esquerdo da tabela 5.2: as vendas médias em dólares PPP são 3.5 vezes mais altas na Argentina, o número de funcionários é 2 vezes superior e a dívida média é 3.1 vezes o das empresas uruguaias. Estas assimetrias entre países se repetem quando inspecionada a distribuição por níveis de vendas e empregados.<sup>19,20</sup> Segundo a tabela 5.3, a cada nível para a Argentina e para o Uruguai, considerando novamente a totalidade das empresas, as vendas são entre 2.8 e 7 vezes mais altas na Argentina, enquanto que o número de funcionários é entre 1.3 e 3.2 vezes maior que no Uruguai.

Outra dimensão de interesse para o trabalho é a comparação entre empresas com e sem crédito dentro de cada país. Na tabela 5.4 se mostram as características das empresas com crédito, as quais constituem um subconjunto do total de empresas cadastradas. Como se pode apreciar, as empresas com crédito são apenas 15% do total de empresas formais no Uruguai, 33% na Argentina e 34% no Paraguai. Tal como era previsível, as empresas que contam com crédito são maiores do que as empresas sem crédito, tanto em termos de vendas (com faturamento de 2 a 8 vezes superior, segundo o país) quanto de funcionários (ao redor de 6 vezes, tanto na Argentina como no Uruguai).

As tabelas 5.5 a 5.7 focam nas assimetrias, já não entre países, a não ser entre distintos tamanhos de empresas dentro do mesmo país. Para isso, calculou-se quanto representa cada nível ou decil sobre o total das vendas (tabela 5.5), o número

18 No caso da Argentina, os cálculos posteriores excluem as empresas com vendas nulas, de acordo com os dados providos pela AFIP, que alcançava um total de 80.392 empresas dentro de um total de 333.651. Entretanto, não se excluíram as empresas com vendas positivas mas sem empregados, considerando que estas correspondem a empresas pessoais. Este problema não se apresentou nos casos do Uruguai e Paraguai, onde todas as empresas têm vendas positivas demonstradas.

19 Uma vez que os dados se ordenem do menor para o maior de acordo com o critério escolhido (no presente caso, vendas ou empregados), os deciles dividem a base de dados em 10 partes iguais. Desta maneira, o primeiro decil contém os 10% de empresas com o nível mais baixo de vendas ou empregados, conforme o caso, e o décimo decil é de 10% com os níveis mais altos. Os valores reportados para cada decil, na tabela 5.4 e em outras posteriores, são as médias de cada decil (não o limite superior do decil), o que permite evitar a inclinação derivada dos valores extremos.

20 Para o caso da Argentina, os dados reportados pela AFIP não estavam ordenados por deciles, como foi o caso do Uruguai. Para formar os deciles, tanto por vendas como por empregados, na Argentina se fez uso das 66 seções ordenadas por nível ascendente de vendas (para calcular os deciles por vendas) e por nível ascendente de empregados (para calcular os deciles por empregados). Infelizmente não foi possível usar, como deveria ter sido feito, as seções por nível ascendente de empregados (agrupados em 22 categorias) porque estes não permitiam construir uma aproximação aceitável para os deciles, em particular porque a seção de empresas sem empregados (conta própria) acumulava por si só os 33% do total de empresas. Explorando o fato de que cada uma das 66 seções de vendas reunia uma porcentagem pequena do total de empresas (sempre inferior a 5%) e que as vendas e o número de empregados estavam muito fortemente correlacionados, conseguiu-se aproximar como decil a acumulação sucessiva de seções que somavam em torno de 10% do total de empresas. Obviamente o valor acumulado sucessivo dos deciles não foi exatamente 10%, mas em todos os casos se atingiu um range de 9% a 11%.

de funcionários (tabela 5.6) e o crédito às empresas (tabela 5.7). Nos três casos surge uma visível concentração nos dois níveis superiores. Concretamente, os 50% inferiores das empresas na Argentina geram 1.8% das vendas e 6.6% das vagas de emprego formais. Para o Uruguai, estes registros são 4% e 3.6%. No Paraguai, metade das empresas – dentro da amostra obtida - responde pelos 3.4% das vendas totais. Este grau de concentração é ainda mais agudo quando se percebe que os 90% inferiores das empresas argentinas são responsáveis por 14.2% das vendas totais e 35.3% do emprego, numa faixa similar à do Uruguai (28.1% e 22.4%, respectivamente) e Paraguai (dentro da amostra, 90% das empresas produzem 33.5% das vendas).<sup>21</sup> Face à classificação por tamanho de empresa, estas cifras oferecem uma lição de interesse: a grande maioria das empresas tem um tamanho muito pequeno, fazendo corriqueira qualquer subdivisão por grupo (micro, pequena, média). Para ilustrar o ponto, pode-se ir para a tabela 5.4, onde se vê com clareza que, por exemplo, 60% das empresas na Argentina têm vendas inferiores aos US\$900,000 (em valores PPP) e uma folha de menos de 11 trabalhadores. No Uruguai, 80% das empresas exibem vendas anuais abaixo de US\$575,000 e têm até 10 trabalhadores. Em ambos os países, perto do nível 10 se encontram empresas que poderiam qualificar-se como médias ou grandes, com vendas médias de US\$52.9 milhões na Argentina e US\$19.0 milhões no Uruguai, e um número de funcionários médio de 203 na Argentina, e de 162 no Uruguai. Novamente, estes dados sugerem que distintos limites entre micro, pequena e média empresa dentro dos primeiros 9 níveis – que acumulam em conjunto uma porcentagem minoritária nas duas dimensões de tamanho consideradas - não deveriam indicar participações muito diferentes de cada grupo dentro do total de vendas e de funcionários.

Entrando mais diretamente no tema central do estudo, a tabela 5.7 mostra os níveis acumulados de crédito, organizando as empresas por deciles (níveis) de vendas (painel esquerdo) e por deciles de funcionários (painel direito). Reforçando o quadro de concentração descrito nos parágrafos anteriores, encontra-se que 90% das empresas na parte inferior de vendas acessam 17.8% do crédito na Argentina, 25.1% no Uruguai e 42.4% no Paraguai. Por nível de emprego, 90% na parte inferior recebem 18.9% e 25.6% do crédito na Argentina e Uruguai, respectivamente. Metade inferior das empresas (5 primeiros níveis), por sua vez, concentra apenas 3.6% do crédito na Argentina, tanto por vendas como por funcionários; para o Uruguai, esta fração é de 9.5% do crédito, segundo níveis de vendas, e de 7.6%, segundo níveis de funcionários; enquanto que, no Paraguai, 50% das empresas com vendas mais baixas acumulam apenas 6.2% do crédito.

Tomando como base a informação fornecida nos quadros anteriores, serão abordadas as três perguntas de maior interesse para o Estudo: (1) como se distribui o crédito total entre as micro, pequenas, médias e grandes empresas, classificadas de acordo com os critérios oficiais em vigência?; (2) como se modificariam estas participações sob critérios de classificação alternativos dentro de cada país?; e (3) quais implicações tem a análise anterior sobre a harmonia das definições de PYME no MERCOSUL e, sobretudo, sobre as políticas públicas em matéria creditícia?

Antes de ir às respostas, em particular à proposta de critérios alternativos, é oportuno retornar à discussão da seção 3 sobre a eleição de parâmetros, onde se expôs a possibilidade, ao menos teórica, de que empresas grandes, de acordo com suas vendas, possam ser pe-

21 Dado que a amostra paraguaia consiste em empresas de grande tamanho relativo ao total, é esperado que o universo de empresas registradas indique níveis de concentração substancialmente superiores aos da amostra.

quenas em função de seu nível de emprego, e vice-versa. Empiricamente, entretanto, a tabela 5.8 demonstra que a correlação entre vendas, funcionários e crédito se localiza em todos os casos acima de 96%.<sup>22</sup> Isso implica que (i) classificações alternativas de tamanho empresarial por vendas e por funcionários (ou uma combinação de ambos os parâmetros) deveriam dar lugar a distribuições similares; e (ii) as empresas com baixo nível de dívida deveriam, via de regra, também possuir baixos níveis de vendas e funcionários, por isso, em ausência destes dois últimos dados, o dado de dívida representaria uma boa aproximação ao tamanho da empresa (relativo ao resto das empresas).

A tabela 5.9 responde às duas perguntas apresentando a distribuição do crédito sob três critérios por tamanho de empresa: a definição oficial (que aparece na seção 4), um critério apoiado em vendas e outro apoiado no número de funcionários. Nestes dois últimos casos, qualificaram-se como micro, pequenas, médias e grandes empresas as localizadas nos deciles 1-3, 4-6, 7-9 e 10, respectivamente.<sup>23</sup> Na Argentina, a distribuição do crédito é marcadamente semelhante sob os três critérios: entre 1%-8% do crédito total para as micro, 4%-9% para as pequenas, 16%-21% para as medianas e 67%-78% para as grandes. De acordo com a definição oficial, no Uruguai a distribuição é a seguinte: 1.9% para as microempresas, 5.5% para as pequenas, 19.6% para as médias e 73% para as grandes. Estas porcentagens não são significativamente distintas sob os critérios de vendas e funcionários: 0.2% e 1.6% para as microempresas, 1.5% e 4.4% para as pequenas, 10.8% e 21.9% para as medianas e 87.6% e 72.1% para as grandes. Para o caso do Paraguai, com os reparos que merece a análise apoiada numa amostra parcial de empresas, observa-se, sob o critério de vendas, uma atri-

buição do crédito similar à dos outros países, embora com uma menor ponderação às grandes empresas -57.6% - a favor das medianas - 31.9%. Não obstante, segundo a definição oficial, as grandes empresas monopolizam 93.3% do crédito.

Como nota à margem, a similitude nas participações no crédito através das distintas definições de tamanho se reitera quando comparado o nível de vendas ou de funcionários dentro do mesmo país, tal como pode ser visto na tabela 5.10. Esta relativa similitude, mais notória no caso argentino do que no uruguaio, implica a priori que modificações na definição oficial vigente nos países não suportariam, na prática, mudanças terminantes na classificação atual das empresas entre as quatro categorias (micro, pequenas, médias e grandes).

Com relação à terceira pergunta exposta, os resultados enriquecem o conhecimento sobre as características essenciais do setor PYME (quanto a vendas, funcionários e dívida), mas (i) não oferecem argumentos a favor da uniformidade de uma definição de PYME no MERCOSUL e (ii) não podem identificar as empresas com restrições financeiras. Sobre o primeiro tema, ficou dito na seção 2 que as esperadas assimetrias de tamanho das empresas entre os países do bloco não aconselhavam a aplicação de uma mesma definição para os quatro países. Os dados relevados, expostos nos quadros anteriores, confirmam que essas assimetrias são apreciáveis. Como outro exemplo, se a definição oficial da Argentina se aplicasse ao Uruguai, se considerariam como microempresas no Uruguai as empresas localizadas no nível 9 de vendas (atualmente até o decil (nível) 4). Em todo caso, os resultados podem ser úteis num processo de harmonia entre países em um sentido estreito, tal qual é o de conhe-

22 De todas as formas, deve-se ter em conta que estas correlações, para os casos da Argentina e do Uruguai, não foram obtidas a partir de dados individuais por empresa mas sim por seções. É possível, embora não se possa afirmar sem antes contar com esses dados, que estas seções produzam alguma suavização dos valores extremos, o que, por sua vez, terminaria indicando um coeficiente de correlação mais alto que com a base de dados por empresa.

23 Claro, poderiam se testar outras divisões por deciles ou outros percentiles, mas as tabelas 5.4 a 5.7 e a discussão seguinte sugerem que as mudanças não seriam significativas, em particular no interior dos 9 primeiros deciles

cer com maior precisão o que é uma PYME em cada país na hora de implementar programas de apoio para estas empresas do MERCOSUL.

Quanto à identificação das empresas restrin- gidas financeiramente, também foi discutido na seção 1 que se requer informação mais detalhada para estabelecer esta propriedade. O fato de que uma empresa seja pequena por seu nível de vendas ou de funcionários não implica necessariamente que essa empresa sofra uma restrição financeira. Sequer merece essa qualificação uma empresa com um nível de dívida baixo, já que isso poderia dever-se tanto a uma baixa demanda quanto uma baixa oferta de crédito. O método tecnicamente mais sólido para determinar a presença de uma restrição financeira e sua relação com o tamanho empresarial supõe duas etapas: na primeira, deveriam realizar-se pesquisas empresariais (sobre uma amostra representativa do universo total) que permitam identificar as empresas que pediram crédito e não o obtiveram, e aquelas que gostariam de solicitar crédito, mas se autoexcluem do sistema financeiro. Estas empresas definem o conjunto de empresas com uma potencial restrição financeira. Na segunda etapa deveria estudar-se, por meio de métodos econométricos apropriados, a influência do tamanho, a rentabilidade e outras características da empresa e seus proprietários sobre essa incapacidade de acesso ao crédito. Nesse sentido, a construção de uma base de dados por empresa para levar adiante esta análise constituiria um significativo avanço para o desenho de políticas de apoio financeiro para as PYMES. Em teoria, deveria encontrar-se que a intensidade desta restrição financeira cresce inversamente ao tamanho da empresa, embora isso somente possa ser comprovado (ou não)

após ter sido desenvolvido o trabalho empírico. Entretanto, sequer esta análise pode oferecer uma resposta técnica precisa e confiável sobre uma definição operativa de micro, pequena, média e grande empresa.

Para terminar, a tabela 5.11 mostra a distribuição do crédito no Brasil segundo dois critérios oficiais: por tamanho da dívida (utilizado pelo Banco Central) e por vendas (o critério legal vigente).<sup>24,25</sup> Em ambos os casos se conclui que as grandes empresas concentram a maior proporção do crédito: 69.2% sob o critério de dívida, e 57.3% sob o critério de vendas, enquanto que no outro extremo as microempresas agrupam somente 4% e 8.2%, segundo os respectivos critérios.

24 Na nota ao pé da Tabela 5.11 aparecem os limites de cada categoria. Cabe adicionar que a informação reportada pelo Banco Central apresenta uma cobertura temporária mais ampla que a dos outros países, que só mostram informação até dezembro de 2009, e que também contam com abertura por setor de atividade e nível de lentidão dos devedores. Optou-se por não mostrar esta informação, pois não é comparável com outros países, mas deveria ser de utilidade no futuro uma vez que se expanda esta base de dados nos quatro países.

25 A classificação por vendas é efetuada pelos próprios bancos comerciais. Dado que ao redor de 21% da carteira até junho de 2010 não foi classificada em nenhuma das quatro categorias de tamanho de empresa, as participações na tabela 5.11 levam em conta a carteira classificada pelas entidades em micro, pequena, média e grande empresa. A suposição implícita é que a carteira não classificada pelos bancos está distribuída da mesma forma que a classificada.

Tabela 5.1

<b>Estrutura da base de dados</b> Informação correspondente a dezembro de 2009			
Variável / Empresas	Empresas cadastradas *		
	ARG	URU	PAR
<b>Número de empresas</b>	333,651	130,873	3,001
Vendas totales:			
Em % del PBI	143.8	210.1	157.3
Em milhares US\$ correntes	441,850	66,217	24,514.3
Em milhares US\$ correntes PPP	823,829	92,819	45,242.1
<b>Número de funcionários</b>	4,154,274	797,973	n.d.
<b>Saldo total da dívida:</b>			
Em % del PBI	6.3	10.5	7.2
Em % del crédito total ao setor privado	52.4	52.5	27.7
Em milhares US\$ correntes	19,494	3,295	1,123.8
Em milhares US\$ correntes PPP	36,346	4,619	2,074.1

(\*) Para Argentina e Uruguai, a base é o universo de empresas cadastradas diante da agência arrecadadora, enquanto que no Paraguai trata-se de uma amostra de empresas contribuintes.  
Nota: na tabela a seguir aparecem os valores do PIB nominal e o tipo de câmbio nominal (corrente e PPP) utilizados para converter os dados correntes em moeda local:

Variável/País	ARG	URU	PAR
PBI nominal (en moeda local)	1,145,460,000	711,137,000	74,357,900,000
Tipo de câmbio nominal	3.73	22.57	4,772.0
Tipo de câmbio PPP	2.00	16.10	2,585.7

Tabela 5.2

<b>Tamanho médio das empresas formais na Argentina e no Uruguai</b>			
Variable / Empresas	Total de empresas cadastradas		
	ARG	URU	ARG/URU
<b>Vendas médias por empresa</b>			
En miles US\$ correntes	1,324.3	506.0	2.6
En miles US\$ correntes PPP	2,469.1	709.2	3.5
<b>Dívida média por empresa:</b>			
Em milhares US\$ correntes	58.4	25.2	2.3
Em milhares US\$ correntes PPP	108.9	35.3	3.1
<b>Média de funcionários por empresa</b>	12.5	6.1	2.0

Tabela 5.3

<b>Nível de vendas (em milhares US\$ PPP) e média de funcionários por decil</b>						
Dados para o universo de empresas						
Nível	Nível de vendas (em milhares US\$ PPP)		ARG / URU	Por Funcionários		ARG / URU
	ARG	URU		ARG	URU	
<b>1</b>	34.3	5.9	5.8	1.5	0.0	-----
<b>2</b>	121.3	32.0	3.8	2.7	1.0	2.7
<b>3</b>	228.0	39.0	5.8	4.0	1.3	3.2
<b>4</b>	399.5	57.2	7.0	6.3	2.1	3.0
<b>5</b>	640.4	100.3	6.4	8.3	3.2	2.6
<b>6</b>	857.8	166.2	5.2	10.9	4.6	2.3
<b>7</b>	1,433.5	287.5	5.0	16.3	6.7	2.4
<b>8</b>	2,506.4	575.2	4.4	24.6	10.1	2.4
<b>9</b>	5,363.6	1,473.7	3.6	44.5	17.9	2.5
<b>10</b>	52,906.1	19,013.0	2.8	203.0	162.4	1.3

Tabela 5.4

Comparação de empresas com e sem crédito			
Variável / País	ARG	URU	PAR
Porcentagem de empresas com crédito total de empresas cadastradas	0.33	0.15	0.34
Média de vendas com crédito / Médias de vendas de empresas sem crédito	8.30	4.93	1.94
Média de funcionários de empresas com crédito / Média de funcionários de empresas sem crédito	5.83	6.14	n.d.

Tabela 5.5

Distribuição acumulada das vendas organizadas por deciles			
Deciles por vendas	ARG	URU	PAR
1	0.0	0.7	0.1
2	0.2	1.1	0.5
3	0.5	1.7	1.1
4	1.0	2.6	2.2
5	1.8	4.0	3.9
6	2.5	6.1	6.7
7	4.5	10.6	11.1
8	8.1	15.7	18.6
9	14.3	28.1	33.5
10	100.0	100.0	100.0

Tabela 5.6

Distribuição acumulada do número de funcionários organizados por deciles		
Decil por funcionários	ARG	URU
1	0.4	0.0
2	1.3	0.5
3	2.4	1.1
4	3.8	2.1
5	6.6	3.6
6	8.7	5.8
7	14.0	9.1
8	22.0	13.9
9	35.3	22.4
10	100.0	100.0

Tabela 5.7

Distribuição acumulada do crédito organizado por deciles de vendas e funcionários					
Decil	Por vendas			Por Funcionários	
	ARG	URU	PAR	ARG	URU
<b>1</b>	0.3	2.4	0.8	0.3	1.4
<b>2</b>	0.7	4.3	1.5	0.8	2.7
<b>3</b>	1.3	5.6	2.4	1.3	4.1
<b>4</b>	2.5	7.4	4.2	2.1	5.9
<b>5</b>	3.6	9.5	6.2	3.6	7.6
<b>6</b>	4.6	12.4	10.5	4.6	9.7
<b>7</b>	7.2	15.3	16.7	7.2	12.2
<b>8</b>	11.4	18.7	25.1	11.4	17.1
<b>9</b>	17.8	25.1	42.4	18.9	25.6
<b>10</b>	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tabela 5.8

Correlação entre vendas, funcionários e crédito			
Correlação entre:	Argentina	Uruguay	Uruguay
Vendas e funcionários	0.957	0.961	n.d.
Vendas e crédito	0.980	0.999	0.997
Funcionários e crédito	0.978	0.999	n.d.

(\*) Nota:

Argentina: correlação baseada em 66 níveis de empresas organizadas por tamanho.

Uruguai: correlação baseada em 10 níveis de tamanho.

Paraguai: correlação baseada em dados individuais de 1030 empresas

Tabela 5.9

Distribuição do crédito por tamanho de empresa segundo diferentes critérios de classificação (*)			
Tamanho	Critério oficial	Critério de vendas	Critério de funcionários
<b>Argentina</b>			
Micro	2.9	1.3	7.8
Pequena	9.3	4.2	5.2
Média	20.3	16.5	19.4
Grande	67.2	78.0	67.6
<b>Uruguay</b>			
Micro	1.9	0.2	1.6
Pequena	5.5	1.5	4.4
Média	19.6	10.8	21.9
Grande	73.0	87.6	72.1
<b>Paraguay</b>			
Micro	0.6	2.4	
Pequena	0.9	8.1	
Média	5.1	31.9	
Grande	93.3	57.6	

(\*) Nota: exceto para o critério oficial, microempresa corresponde aos 3 níveis inferiores, pequena empresa aos níveis 4-6, média empresa aos níveis 7-9 e grande empresa ao nível superior

Tabela 5.10

Vendas e média de funcionários de cada categoria de tamanho de empresa em cada país segundo diferentes critérios de classificação					
Vendas indicadas em US\$ PPP					
Tamanho da empresa	Critério	Variável	Argentina	Uruguai	ARG/URU
Microempresa	Critério oficial	vendas	168.3	72.1	2.3
		funcionários	3.2	8.6	0.4
	Critério de vendas	vendas	127.8	23.5	5.4
		funcionários	2.8	3.5	0.8
	Critério de funcionários	vendas	122.1	124.6	1.0
		funcionários	2.7	0.6	4.6
Pequena empresa	Critério oficial	vendas	1,853.4	557.9	3.3
		funcionários	19.3	13.1	1.5
	Critério de vendas	vendas	632.5	107.9	5.9
		funcionários	8.5	13.8	0.6
	Critério de funcionários	vendas	610.4	318.0	1.9
		funcionários	8.3	3.3	2.5
Média empresa	Critério oficial	vendas	12,117.9	3,318.5	3.7
		funcionários	83	36.7	2.3
	Critério de vendas	vendas	3,101.2	778.8	4.0
		funcionários	28.5	15.2	1.9
	Critério de funcionários	vendas	3,232.0	1,595.3	2.0
		funcionários	29.3	11.6	2.5
Gran empresa	Critério oficial	vendas	114,404.1	47,436.0	2.4
		funcionários	366.1	238.1	1.5
	Critério de vendas	Ventas	52,906.1	19,013.0	2.8
		funcionários	203.0	110.9	1.8
	Critério de funcionários	Ventas	55,866.3	15,651.0	3.6
		funcionários	212.2	162.4	1.3

**Tabla 5.11**

<b>Brasil: Distribuição do crédito por nível de dívida e vendas (*)</b> Dados de junho de 2010 (primeira coluna) e outubro de 2010 (segunda coluna)		
Tamanho da empresa	Por nível de dívida	Por nível de vendas
Micro	4.0	10.6
Pequena	12.4	13.5
Média	14.4	29.3
Grande	69.2	46.5
Total	100.0	100.0

(\*) Notas:

Classificação por vendas (faturamento bruto anual), de acordo com a normativa oficial:

Microempresa: Até R\$ 240.000; Pequena empresa: R\$ 240.000 - R\$ 2.400.000;

Média empresa: R\$ 2.400.000 - R\$ 300.000.000; Grande empresa: Desde R\$ 300.000.000

Classificação por dívida (saldo de empréstimos com o sistema financeiro):

Microempresa: Até R\$ 100.000; Pequena empresa: R\$ 100.000 - R\$ 1.000.000;

Média empresa: R\$ 1.000.000 - R\$ 10.000.000; Grande empresa: Desde R\$ 10.000.000

## Anexo: base de dados primários da Argentina, Paraguai e Uruguai

### Tabela A5.1

<b>Argentina: Dados organizados por nível de vendas</b>							
Com base no universo de empresas cadastradas na AFIP para dezembro de 2009							
Trechos de vendas (en AR\$)	Média de vendas (em milhares US\$ corr)	Média de vendas (em milhares US\$ corr PPP)	Média de funcionários	% de empresas	% de vendas	% de funcionários	% de crédito
de 1 a 100,000	13.4	25.0	1.5	7.0	0.0	0.3	0.2
de 100,001 a 200,000	40.1	75.0	1.8	5.7	0.1	0.3	0.2
de 200,001 a 500,000	90.5	169.3	3.5	13.4	0.3	1.4	0.7
de 500,001 a 1,000,000	200.3	374.5	5.9	14.9	0.7	2.4	1.4
de 1,000,001 a 2,000,000	400.6	749.1	9.6	16.3	1.5	4.3	2.1
de 2,000,001 a 3,000,000	665.9	1,245.2	14.8	8.7	1.3	3.6	1.8
de 3,000,001 a 5,000,000	1,027.4	1,921.3	20.5	9.5	2.3	5.6	2.9
de 5,000,001 a 10,000,000	1,905.9	3,564.1	32.4	9.8	4.4	9.0	4.7
de 10,000,001 a 20,000,000	3,817.4	7,138.5	55.8	6.2	5.5	9.8	5.9
de 20,000,001 a 40,000,000	7,550.2	14,118.8	100.5	3.9	6.9	11.2	7.8
de 40,000,001 a 70,000,000	13,895.8	25,985.2	148.4	1.9	6.4	8.3	7.4
de 70,000,001 a 100,000,000	22,365.9	41,824.3	225.7	0.8	4.3	5.3	6.7
de 100,000,001 a 200,000,000	36,657.8	68,550.0	328.2	1.0	9.0	9.8	10.7
Más de 200,000,000	245,959.6	459,944.4	1,010.4	1.0	57.4	28.6	47.5
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

Tabela A5.2

<b>Argentina: Dados organizados por número de funcionários</b>							
Com base no universo de empresas cadastradas na AFIP para dezembro de 2009							
Trechos de números de funcionários	Média de vendas (em milhares US\$ corr)	Média de vendas (em milhares US\$ corr PPP)	Média de funcionários	% de empresas	% de vendas	% de funcionários	% de crédito
De 0 a 4	317.7	594.2	2.0	54.0	3.8	1.7	10.9
De 5 a 9	695.1	1,299.8	7.0	13.5	2.8	3.2	3.4
De 10 a 15	1,183.5	2,213.1	12.4	8.6	3.1	3.7	3.3
De 16 a 20	1,536.6	2,873.5	17.9	4.3	2.0	2.7	2.1
De 21 a 25	2,077.5	3,885.0	22.8	3.1	2.0	2.5	2.0
De 26 a 40	2,962.7	5,540.3	32.0	5.3	4.9	6.0	4.4
De 41 a 50	4,380.4	8,191.3	45.3	2.0	2.7	3.3	2.8
De 51 a 70	5,681.4	10,624.3	59.4	2.5	4.4	5.2	3.6
De 71 a 100	8,212.0	15,356.4	83.9	2.0	5.1	6.0	4.4
De 101 a 200	14,068.8	26,308.6	140.3	2.4	10.4	12.0	10.7
De 201 a 500	30,705.9	57,420.1	306.8	1.4	13.7	15.7	14.5
De 501 a 1,000	78,801.1	147,358.0	680.7	0.5	11.0	10.9	11.2
Mais de 1,000	351,558.3	357,414.0	2,412.1	0.3	34.2	26.9	26.8
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

Tabela A5.3

<b>Paraguai: Dados organizados por nível de vendas</b>					
Com base na amostra de 3.001 empresas contribuintes em dezembro de 2009					
Deciles por vendas	Média de vendas (em milhares US\$ corr)	Médias de vendas (em milhares US\$ corr PPP)	% de empresas	% de vendas	% de crédito
1	142.3	262.5	10.0	0.1	0.8
2	439.7	811.5	10.0	0.3	0.7
3	811.8	1,498.3	10.0	0.6	0.9
4	1,325.7	2,446.5	10.0	1.1	1.8
5	2,234.2	4,123.3	10.0	1.8	2.0
6	3,498.7	6,457.0	10.0	2.8	4.3
7	5,517.6	10,183.0	10.0	4.4	6.2
8	9,408.8	17,364.2	10.0	7.5	8.5
9	18,770.2	34,641.1	10.0	14.9	17.3
10	83,713.9	154,497.0	10.0	66.5	57.6
Total			100.0	100.0	100.0

Tabela A5.4

Uruguai: Dados organizados por nível de vendas							
Com base no universo de empresas cadastradas na DGI em dezembro de 2009							
Deciles por vendas	Média de vendas (em milhares US\$ corr)	Média de vendas (em milhares US\$ corr PPP)	Promedio de funcionários	% de empresas	% de vendas	% de funcionários	% de crédito
1	4.2	5.9	5.2	10.0	0.0	2.5	2.4
2	22.8	32.0	2.7	10.0	0.1	1.3	1.9
3	27.8	39.0	2.1	10.0	0.2	1.0	1.2
4	40.8	57.2	3.4	10.0	0.3	1.6	1.8
5	71.5	100.3	32.7	10.0	0.5	15.7	2.1
6	118.4	166.2	5.5	10.0	0.8	2.6	2.9
7	204.8	287.5	8.0	10.0	1.3	3.8	2.9
8	409.8	575.2	13.6	10.0	2.6	6.5	3.4
9	1,049.8	1,473.7	23.9	10.0	6.8	11.5	6.5
10	13,544.7	19,013.0	110.9	10.0	87.4	53.5	74.9
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

**Tabela A5.5**

<b>Uruguai: Dados organizados por número de funcionários</b>							
Com base no universo de empresas cadastradas na DGI em dezembro de 2009							
Deciles por funcionários	Média de vendas (em milhares US\$ corr)	Média de vendas (em milhares US\$ corr PPP)	Média de funcionários	% de empresas	% de vendas	% de funcionários	% de crédito
1	103.9	145.9	0.0	10.0	0.7	0.0	1.4
2	72.7	102.1	1.0	10.0	0.5	0.5	1.3
3	93.7	131.5	1.3	10.0	0.6	0.6	1.4
4	131.5	184.7	2.1	10.0	0.8	1.0	1.8
5	220.4	309.4	3.2	10.0	1.4	1.5	1.6
6	331.1	464.7	4.6	10.0	2.1	2.2	2.1
7	696.3	977.4	6.7	10.0	4.5	3.2	2.5
8	779.3	1,093.9	10.1	10.0	5.0	4.8	4.9
9	1,928.2	2,706.6	17.9	10.0	12.4	8.5	8.5
10	11,149.6	15,651.0	162.4	10.0	71.9	77.6	74.4
Total				100.0	100.0	100.0	100.0

## 6. Conclusões e recomendações

A classificação do crédito por tamanho de empresa constitui uma ferramenta valiosa no desenho de políticas para enfrentar as restrições financeiras das empresas. O presente estudo teve por objetivo cobrir o vazio estatístico nesta matéria para os países do MERCOSUL. Em particular, o estudo permitiu estabelecer as características básicas das micro, pequenas, médias e grandes empresas nestes países em termos de vendas, funcionários e crédito. Num breve resumo, o estudo confirmou a presunção de uma elevada concentração do crédito nas empresas de maior tamanho, e a baixa sensibilidade das participações relativas de cada segmento de tamanho a variações no critério de classificação, um fato ligado à alta correlação entre o nível de vendas, emprego e dívida das empresas. Também surge da análise, tanto conceitual quanto estatística, que as fortes assimetrias de tamanho empresarial entre

países não oferecem argumentos a favor de uma definição comum de PYME para os quatro países do MERCOSUL, nem a favor de uma mudança das definições em uso em cada país. Por outra parte, a informação solicitada é necessária, mas não suficiente para determinar o grau de restrição financeira das empresas, o que requererá, no futuro, a coleta de maior informação sobre a demanda de crédito (autorreportada pelas próprias empresas) e sobre um conjunto mais amplo de dados empresariais, além dos que puderam ser obtidos no presente trabalho.

De todas as formas, uma direção na qual seria possível, e desejável, um maior grau de harmonia estatística seria a convergência dos quatro países para uma definição simplificada e apoiada nos mesmos parâmetros. Para compreender o ponto, é conveniente resumir as características das definições nacionais (com base nos dados da seção 4):

**Tabela 6.1**

Características das definições nacionais				
País	Vendas	Funcionários	Ativos	Definições específicas por setor produtivo
Argentina	X			X
Brasil	X		X	
Paraguai	X	X	X	
Uruguai	X			



Este quadro demonstra que há espaço para harmonizar definições dentro do MERCOSUL. Em particular, diante da falta de motivos técnicos de peso para inclinar-se por algum parâmetro em particular, e a preferência comum pelo critério de vendas, poderia ser cancelado o uso dos critérios de funcionários (aplicados somente no Paraguai) e os de ativos (incorporados na normativa brasileira e paraguaia), assim como a diferenciação por setor produtivo (adotada na Argentina). Uma definição apoiada exclusivamente nas vendas, até mantendo os valores específicos por país, conduziria a uma maior simplificação em busca de uma maior harmonia estatística dentro do bloco.

Para potencializar a utilidade desta informação, no futuro deveria avançar-se em dois aspectos, quais sejam: as fontes primárias de informação e as variáveis relevadas. Em relação ao primeiro aspecto, neste estudo optou-se como primeira opção pelo intercâmbio entre o Banco Central e o escritório de arrecadação impositiva de cada país. Esta alternativa tem duas vantagens: I. complementa a informação do Banco Central sobre crédito por empresa com os dados de vendas e/ou funcionários em poder do escritório de impostos; e II. permite ampliar a cobertura da base para alcançar os contribuintes não endividados com o sistema bancário, e, portanto, não incluídos na base do Banco Central. Este segundo ponto é de grande importância para determinar as causas de sua exclusão, voluntária ou forçada, do sistema financeiro formal.

Estas vantagens devem ser avaliadas com os possíveis obstáculos do cruzamento de informação, que já ficaram em evidência durante o desenvolvimento do projeto. Até sem restrições normativas à transferência de informação entre o Banco Central e o escritório de impostos, a

fluidez do intercâmbio é altamente dependente de fatores burocráticos e inclusive pessoais, que poderiam comprometer a sustentabilidade do vínculo através do tempo. Por outra parte, o banco central é o principal interessado em contar com estes dados de caráter financeiro, enquanto que o fornecimento de dados por parte do escritório de impostos pode resultar numa carga adicional de trabalho para este último organismo. Um passo positivo nestas circunstâncias seria a assinatura de um acordo de intercâmbio de informação específico, que se somaria aos acordos deste teor e que já existem para o intercâmbio de informação com fins de fiscalização bancária e tributária. A existência de um acordo formal contribuiria, em princípio, para diminuir os obstáculos antes citados. A partir da positiva experiência de coordenação desenvolvida como motivo do presente estudo, é de se esperar um intercâmbio ainda mais fluido no futuro, na possível materialização do acordo formal antes sugerido.

Em consequência, em paralelo ao fortalecimento institucional da relação entre os dois organismos, sugere-se que o registro de crédito de cada Banco Central deveria ampliar o espectro de informação solicitada aos bancos com relação a sua carteira de mutuários. Não se deve evitar o fato de que os bancos contam em sua pasta de crédito com abundante informação sobre seus devedores, o que poderia processar-se no cadastro de crédito de cada país para gerar a informação desejada sem pôr em risco a confidencialidade dos dados individuais.<sup>26</sup> O potencial custo desta opção é o trabalho adicional, para os bancos comerciais e para o próprio registro creditício, de recolher e tabular a nova informação, mas tal custo deveria ser baixo em vista do enorme caudal de dados que os bancos centrais rotineiramente exigem às entidades regulamenta-

26 Para garantir a qualidade do processo de classificação e permitir que as autoridades possam validar os dados, é desejável que a informação primária por devedor individual em poder dos bancos comerciais seja transferida ao registro oficial de crédito, e não que o próprio banco comercial classifique cada devedor, de acordo com o critério oficial, como pequena, média ou grande empresa, como se faz em alguns países. O motivo é que o banco comercial pode não contar com o incentivo adequado para realizar conscientemente esta classificação (é uma tarefa que implica custos de recursos técnicos e humanos e não tem um benefício direto para a instituição). Ao não oferecer acesso das autoridades à informação primária para validar ou retificar a classificação recebida, a capacidade para detectar erros está severamente limitada



das. A partir do trabalho feito para este estudo, confirmou-se que estas melhorias informativas são viáveis, como o demonstra a incorporação do dado de vendas por devedor na informação entregue pelas entidades financeiras ao BCU, que é desejável que se estenda no futuro para outros países. De igual maneira, resulta alentadora a ampliação da informação por devedor pelo SCR brasileiro desde 2010.

Com relação às variáveis relevadas, a disponibilidade de crédito por tamanho de empresa é um primeiro e significativo passo na identificação de empresas financeiramente restritas, mas para estes fins seria extremamente positivo incorporar progressivamente à base outras variáveis, como os dados de balanço (estrutura de ativos, passivos e rentabilidade), as características pessoais do empresário (localização, idade, educação, estado civil, antiguidade do negócio) e, para as empresas com acesso atual ao crédito, as condições de tal endividamento (prazo, taxa de juros, linhas de assistência, garantia, morosidade, número e tipo de entidades credoras). Estes dados, que em sua maioria não aparecem na base de dados tributários, existem de fato na pasta de crédito de cada devedor em poder dos bancos comerciais, o que reforça o benefício da alternativa sugerida acima.

Por último, seria desejável que as autoridades redobrassem seus esforços para obter informação sobre as empresas que não acessam o crédito, seja porque são rechaçadas, não o necessitam, preferem não endividar-se, ou gostariam de obter um empréstimo mas se autoexcluem antecipando (correta ou incorretamente) que os bancos comerciais rejeitarão sua solicitação. O principal desafio neste caso é que os cadastros de crédito não contam com informação sobre estas empresas. Por isso,

as duas vias possíveis e complementares são:

1. para as empresas formais não bancarizadas, pode-se recorrer aos dados das agências arrecadoras, o que permitiria abranger um espectro amplo de empresas, embora sem a possibilidade de obter informação mais detalhada que a possuída por tal agência;
2. a realização de pesquisas empresariais, nas quais se incluam perguntas sobre acesso ao crédito, feitas em distintos países por parte de organismos públicos, privados e multilaterais. Este enfoque tem a vantagem de permitir uma indagação mais profunda sobre os obstáculos que enfrentam as PYMES no mercado de empréstimos, à custa de abranger um número mais reduzido de empresas e ter que confrontar os gastos geralmente altos para instrumentar estas iniciativas. Em qualquer um destes casos, os resultados obtidos deveriam constituir um guia valioso para o desenho de políticas de inclusão financeira para as PYMES.

Por sua parte, estas iniciativas estatísticas deveriam ser acompanhadas pela disseminação das mesmas entre os organismos públicos e privados dedicados à promoção das micro, pequenas e médias empresas. No anexo a seguir aparece uma lista de algumas das principais instituições com interesse potencial neste tipo de estatística.

## Anexo: Instituições públicas e privadas envolvidas na promoção das micro, pequenas e médias empresas nos países do MERCOSUL

Tabela A.1

Instituições de apoio na Argentina				
Organismo	Setor privado ou público	Endereço eletrônico	Pessoa entrevistada ou contato relevante	Site na internet
Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa	Setor público	atencionpyme@sepyme.gov.ar		<a href="http://www.sepyme.gob.ar/">http://www.sepyme.gob.ar/</a>
Subsecretaría de la Pequeña, Mediana y Microempresa (Mrio de producción - Pcia de bs as)	Setor público	registromicro@mp.gba.gov.ar	Daniel Antonio Gurzi	<a href="http://www.mp.gba.gov.ar/spmm/">http://www.mp.gba.gov.ar/spmm/</a>
Observatorio Pyme	Setor privado	info@observatoriopyme.org.ar	Vicente Donato (director) vdonato@observatoriopyme.org.ar	<a href="http://www.observatoriopyme.org.ar/">http://www.observatoriopyme.org.ar/</a>
Confederación Argentina de la Mediana empresa	Setor privado	info@came.org.ar	Osvaldo Comide Presidente	<a href="http://www.redcame.org.ar/index.php">http://www.redcame.org.ar/index.php</a>
Financia PyME	Setor privado	administración@financiapymes.com.ar	No identificado	<a href="http://www.financiapymes.com.ar">www.financiapymes.com.ar</a>
Apyme	Setor privado	apyme@apyme.com.ar	Francisco dos Reis (presidente)	<a href="http://www.apyme1.com.ar/index.htm">http://www.apyme1.com.ar/index.htm</a>
IDEA PyME	Setor privado	infocentro@ideamail.com.ar	Ernesto Kachanoski (presidente)	<a href="http://www.ideared.org/?id_contenido=145">http://www.ideared.org/?id_contenido=145</a>
Red PyMES	Setor privado	secretaria@redpymes.org.ar	Ascúa Rubén (presidente)	<a href="http://www.redpymes.org.ar/">http://www.redpymes.org.ar/</a>



Tabela A.2

<b>Instituições de apoio no Brasil</b>			
<b>Organismo</b>	<b>Setor privado ou público</b>	<b>Endereço de correio eletrônico</b>	<b>Pessoa entrevistada ou contato relevante</b>
Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro e Pequeñas Empresas (Sebrae)	Setor privado	<a href="http://www.sebrae.com.br">www.sebrae.com.br</a>	Evelin Cristina Astolpho <a href="mailto:evelina@sp.sebrae.com.br">evelina@sp.sebrae.com.br</a>
FINEP - Financiadora de Estudios y Proyectos	Setor público	<a href="http://www.finep.gov.br">www.finep.gov.br</a>	Luis Manuel Rebelo Fernandes <a href="mailto:presidencia@finep.gov.br">presidencia@finep.gov.br</a>
FIESP	Setor privado	<a href="http://www.fiesp.com.br">www.fiesp.com.br</a> <a href="mailto:dempifiesp@fiesp.org.br">dempifiesp@fiesp.org.br</a>	
CNI – Confederación Nacional da la Industria	Setor privado	<a href="http://www.cni.org.br/">www.cni.org.br/</a>	
PROCOMPI Programa de Apoio à Competitividade das pequenas e médias empresas	Setor privado	<a href="http://www.cni.org.br/procompi">www.cni.org.br/procompi</a>	<a href="mailto:mlemos@fiesp.org.br">mlemos@fiesp.org.br</a> Marcelo Lemos
Forum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte	Setor público	<a href="http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&amp;menu=573">http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=1&amp;menu=573</a>	Ismar Ferreira da Costa Filho <a href="mailto:ismar.filho@mdic.gov.br">ismar.filho@mdic.gov.br</a>
Serasa Experian	Setor privado	<a href="http://www.serasaexperian.com.br/home/pme/index.htm">http://www.serasaexperian.com.br/home/pme/index.htm</a>	Juan Carrillo (Director Ejecutivo de Pequeñas y Medianas Empresas)

**Tabela A.3**

<b>Instituições de apoio no Paraguai</b>		
<b>Organismo</b>	<b>Setor privado ou público</b>	<b>Pessoa entrevistada ou contato relevante</b>
Fundación Paraguaya	ONG	Roberto Gimenez, rgimenez@fundacionparaguaya.org.py
MICROSOL	ONG	Rafael Medina, rmedina@microsol.org.py
Programa de Desarrollo Empresarial PYMES (Ministerio de Industria y Comercio)	Público	Verónica Rodríguez
Banco Nacional de Fomento	Público	
Red de Microfinanzas	ONG	rosa.solis@pnud.org.py

Tabela A.4

<b>Instituições de apoio no Uruguai</b>			
<b>Organismo</b>	<b>Setor privado ou público</b>	<b>Endereço de correio eletrônico</b>	<b>Pessoa entrevistada ou contato relevante</b>
DINAPYME (Dirección Nacional de Artesanías Pequeñas y Medianas Empresas)	Público. Dependencia del Ministerio de Industria Energía y Minería (MIEM)	informacion@dinapyme.miem.gub.uy	Director DINAPYME Sr. Pablo Villar
Mypes	Público. Dependencia de la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM)	infomypes@gmail.com	Coordinador de la Unidad PyMEs: Ricardo Posada (Dir. 25 de mayo 691 Tel.: 2916.7137)
Corporación Nacional para el Desarrollo (CND)	Público no estatal	mypes@cnd.org.uy	Presidente Ec. Luis Porto
FUNDASOL	Privado (asociación civil sin fines de lucro)	consultas@fundasol.org.uy	Gerente General: Ec. Jorge Naya jorge.naya@fundasol.org.uy
Red Pro PyMEs		proPyMEs@adinet.com.uy	Coordinador General de la Red Propyme: Ec. Jorge Naya jorge.naya@fundasol.org.uy
IPRU (Instituto de Promoción Económico Social del Uruguay)	Privado (asociación civil sin fines de lucro)	<a href="http://www.ipru.edu.uy/">http://www.ipru.edu.uy/</a>	Lourdes Kassalián Ikassalian@ipru.edu.uy
ANMYPE (Asociación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa)	Privada (Asociación gremial empresarial)	info@anmype.org.uy	Presidente: Julio Duarte
BID FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones)-CAMBADU (Centro de Almaceneros, Minoristas, Baristas, Autoservicistas y afines del Uruguay)	Privado	mifcontact@iadb.org www.cambadu.com.uy	Presidente: Mario E. Menéndez
DIPRODE (Dirección de Proyectos de Desarrollo)	Público. Dependencia de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP)	diprode@diprode.opp.gub.uy	Director: Cra. Martha Jauge

## Apêndice: Fontes de dados e bibliográficas consultadas *(na ordem em que aparecem no texto)*

### Fontes de dados:

Bancos Centrais da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

Data Catalog do Banco Mundial, <http://data.worldbank.org>.

Enterprise Surveys, [www.enterprisesurveys.org](http://www.enterprisesurveys.org)

Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), Argentina.

Dirección General Impositiva (DGI), Uruguai.

### Referências bibliográficas

Bebczuk R. (2007), “Access to Credit in Argentina”, *Série Financiamiento del Desarrollo* No. 188, CEPAL.

Beck T., L. Klapper y J. Mendoza (2008), “The Typology of Partial Credit Guarantees Funds around the World”, mimeo, Banco Mundial.

Comisión Europea, *Commission Recommendation of 3 April 1996 concerning the definition of small and medium-size enterprises (96/280/EC) y su revisión parcial (2003/361/EC)*

## ESPECIALISTAS NACIONAIS

O GMM agradece a colaboração dos especialistas nacionais e dos revisores

### Argentina - Banco Central da República de Argentina

Ivana Termansen  
Susana Monteagudo  
Federico Grillo  
Emilio Blanco

### Brasil - Banco Central do Brasil

Ericson Semerene Costa  
Helcio Magalhães Novaes  
Renato Baldini Junior

### Paraguai - Banco Central do Paraguai

Angel Barreto Bareiro  
Cesar Yunis  
Julia Villaverde Lugo  
Jorge Burgos

### Uruguai - Banco Central do Uruguai

Adriana Induni  
Jorge Sander  
Pablo Bazerque  
José Ignacio González  
Silvia Cabrera  
Patricia Carballo

(\*) Os consultores agradecem o apoio das autoridades dos Bancos Centrais e das agências de arrecadação fiscal que habilitaram o acesso aos dados primários sobre crédito, vendas e emprego por tamanho de empresa, o que constitui a base deste estudo. No caso dos Bancos Centrais, agradecimento especial aos funcionários que representaram suas instituições no Grupo de Apoio ao Monitoramento Macroeconômico no MERCOSUL por seus valiosos comentários e sugestões no decorrer do projeto. Por sua vez, por sua generosidade e tempo na montagem das bases de dados solicitadas, expressamos um particular agradecimento a María Luisa Carbonell, Fabiana Come, Angel Pacheco e José Salim (AFIP, Argentina) e Gustavo González Amilivia (DGI, Uruguai).

