

1. RESENHA HISTÓRICA

A consciência da importância do desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas, em face de parâmetros comparativos com as gigantes, em razão da alta taxa de ocupação de mão de obra e do processo de sinergia no mercado, tanto interno como externo, tem se materializado na edição de leis que visem não só o estímulo para o surgimento, mas também a manutenção de condições que permitam uma sobrevivência maior aos pequenos.

É de destacar no entanto, em termos gerais, a defasagem da legislação comercialista brasileira que está centrada ainda em um Código datado do império, de 1850, e que se recente da falta de conceituações e suporte legais que façam a leitura legal consentânea com a realidade econômica moderna.

Considera-se, assim, vital a ampla reforma e a consolidação em lei, de forma simplificada como é de essência e necessidade do Direito Comercial, de um novo Código Comercial que compilasse todas as formas societárias e também o novo conceito de empresa que atualmente continua relegado pelo direito como fenômeno meramente econômico.

Malgradas todas as relativizações e críticas que se possa fazer ao sistema legal nacional a este respeito, pode-se no entanto afirmar que o legislador pátrio, sob as pressões da crise econômica, deu a saída para um processo de renovação das leis que tratam dos pequenos empreendimentos, datando das décadas de 70/80 suas primeiras providências.

Para se detectar quais as razões para o surgimento de uma lei, tem de se examinar, entre outros fatores, o cenário econômico de sua origem.

O comercialista Wilson de Souza Campos Batalha indica como precedentes legislativos do tratamento das microempresas, a lei nº 6.586, de 06.11.78, que classificou o comerciante ambulante para fins trabalhistas e previdenciários, definindo, no art.1º: "Considera-se comerciante ambulante aquele que, pessoalmente, por conta própria e a seus riscos, exerce pequena atividade comercial em via pública, ou de porta em porta."

Para ele, também é enumerada como legislação precedente o Decreto nº 83.290, de 23.03.1979, que estabeleceu a classificação de produtos artesanais e a identificação profissional do artesão, criando a Comissão Consultiva do Artesanato.

Constata-se, no entanto, que as primeiras motivações no sentido de uma conscientização em torno da necessidade de um tratamento diferenciado para o surgimento das empresas tenha se dado no início da década dos anos 80.

Datam exatamente desta época os problemas macroestruturais que, refletindo-se do âmbito externo perante o interno, fizeram com que o Brasil, por efeito ao segundo choque do petróleo e à escalada dos juros internacionais de 1979 a 1980, entrasse num período recessivo em que seu PIB, que crescia em média 7% ao ano, no período de 1950 a 1980 tenha uma regressão, a partir desta última data, caindo, em toda a década subsequente para irrisórios 2,8% anuais.

Assim é que, "a crise da dívida, deflagrada pela abusiva elevação da taxa de juros pelo FED entre 1979 e 1982, marginalizou o país do mercado financeiro mundial até o início dos anos 90, ocorrendo assim uma perda do dinamismo da economia brasileira nos anos 80, que passou a ser conhecida como "década perdida".

Condiionadas pelo entorno macroeconômico deprimido é que se começam a tomar medidas para estimular a inserção microeconômica, sendo que em 1981, no dia 9 de setembro, no governo de João Figueiredo, é instituído através da lei 6.939, um regime sumário para o registro e o arquivamento no Registro do Comércio. Procura-se assim, através da simplificação burocrática nos trâmites para registro comercial, estimular de alguma forma, o surgimento das empresas, pois simplificam-se notadamente o universo daquelas que adotam os modelos jurídicos que mais se coadunam com o pequeno e médio capital empreendedor: as firmas individuais e as sociedades mercantis constituídas em nome coletivo, em comandita ou sociedades de capital e indústria, com responsabilidade limitada ou ilimitada, na forma do art. 1º, inciso I, alínea a da lei em epígrafe.

Foi criado assim, um regime sumário de registro e arquivamento, sendo que o art.15 da referida lei desobrigava as empresas ali contempladas de prestarem idênticas informações a outros órgãos ou entidades da Administração Federal, Estadual ou Municipal.

Na esteira da lei, logo apareceu em subsequência, através do exercício do poder regulamentar do Poder Executivo, o Decreto 86.764, de 22 de dezembro de 1981, que determinou as minúcias do *modus faciendi* para que os procedimentos dos empresários, através desta regulamentação, se tornassem mais céleres e em contrapartida também seguros.

Nos anos de 1981-82 o Brasil, para evitar uma crise cambial, optou por uma recessão preventiva. A moratória do México, em setembro de 1982, sepultou a reciclagem voluntária pelos bancos comerciais, e o Brasil teve que enfrentar a maior recessão dos últimos cinquenta anos em 1983, em parte por causa de um acordo tecnicamente inepto firmado com o Fundo Monetário Internacional (FMI). Contudo, em 1984, quando o superávit comercial subiu para U\$13 bilhões, a economia brasileira voltou a crescer, primeiro puxada pela demanda externa, depois pela interna. De fato, entre meados de 1984 e meados de 1987, a taxa de crescimento real da economia foi além de 8% ao ano, resgatando boa parte da recessão do início da década.

Pois é exatamente em 1984 que é promulgado e publicado em 27 de novembro deste ano o primeiro Estatuto da Microempresa, que criava através de normatização, nos termos da lei, um tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial.

Antecedendo a edição desta lei, na esteira de uma conscientização a respeito do problema, Wilson Batalha indica, ainda como precedentes legislativos, o regulamento do Imposto sobre Produtos Industrializados (Dec. nº 87.981, de 23.12.82, art. 395) que definiu que para os efeitos do art.68, considera-se comerciante autônomo, ambulante ou não, a pessoa física, ainda que com firma

individual, que pratique habitualmente atos de comércio, com o fim de lucro, em seu próprio nome, na revenda direta a consumidor, mediante oferta domiciliar, dos produtos que conduzir ou oferecer por meio de mostruário ou catálogo. O comerciante também enumera a legislação que regula a atividade do garimpeiro que, de acordo com o Parecer Normativo CST nº23, de 27.09.84, evidencia-se pelo seu caráter individual, realizado por conta própria mas que, se contratado por terceiros, caracteriza-se como empresa individual, equiparada à pessoa jurídica, de acordo com o art. 97 do RIR/80.

Com o acionamento do processo de redemocratização do país, condicionado ao cenário internacional e às demandas internas, o legislador constituinte instituiu na Lei Magna promulgada em 05 de outubro de 1988, que está completando atualmente 10 anos, a norma prospectiva ou programática do art. 179 que determina que "a União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei." Na sequência cronológica da constituição, foram, de forma esparsa, editadas várias normas tanto do âmbito do Legislativo, no que concerne a sua reserva de competência legal, como do Executivo, no que se refere a seu Poder Regulamentar, conforme tabela que segue, sendo que o coroamento da legislação federal deu-se com a edição da Lei 8.864, de 28 de março de 1994, que estabelece normas para as microempresas - ME -, e Empresas de Pequeno Porte - EPP -, relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial conforme o supra citado artigo 179 da Constituição Federal de 1988.

2. QUADRO CRONOLÓGICO DE NORMAS RELATIVO ÀS MICROEMPRESAS, CATALOGADAS POR ASSUNTO

1) Incentivos Administrativos

a) Lei 7292 de 19 de dezembro de 1984 - Autoriza o Departamento Nacional de Registro de Comércio a estabelecer modelos e cláusulas padronizadas destinadas a simplificar a constituição de sociedades mercantis.

b) Portaria 001, de 4 de fevereiro de 1985, do DNRC, que regulamenta o registro das microempresas nas Juntas Comerciais.

c) Portaria nº13, de 19 de junho de 1985, do Diretor-Geral do Departamento Nacional de Registro de Comércio, complementando a Portaria de 4.02.1985.

d) Instrução Normativa nº 1, de 19 de agosto de 1986, do DNRC, que disciplina a expedição de atos normativos no âmbito do Sistema Nacional de Registro de Comércio.

e) Instrução Normativa 2, de 19 de agosto de 1986, do DNRC, que dispõe sobre o registro de firma ou razão social e denominação social.

f) Instrução Normativa 10, de 29 de outubro de 1986, do DNRC, que dispõe sobre a supressão da exigência do reconhecimento de firma.

g) Instrução Normativa 22, de 5 de outubro de 1987, do DNRC, que institui o modelo de contrato simplificado com cláusulas padronizadas para facilitar a constituição de sociedades por cotas de responsabilidade limitada.

h) Instrução Normativa 24 de 09 de agosto de 1988, do DNRC, que aprova os modelos de capa de processo e requerimento.

i) Instrução Normativa 29, de 18 de abril de 1991, do DNRC, que dispõe sobre o regime sumário e ordinário, bem como disciplina o arquivamento de atos de firmas individuais e de sociedades, perante o registro de comércio.

j) Instrução Normativa 37, de 24 de abril de 1991, do DNRC, que institui modelo de contrato simplificado com cláusulas padronizadas para facilitar a constituição de sociedades por cotas de responsabilidade limitada.

k) Instrução Normativa 38, de 24 de abril de 1991, do DNRC, que dispõe sobre a aprovação de modelos de capa de processo e de requerimento para os atos especificados.

l) Instrução Normativa 39, de 24 de abril de 1991, do DNRC, que aprova modelos de fichas de Cadastro Nacional e da Declaração de Firma Individual.

m) Medida Provisória nº 1.638-I, de 12 de fevereiro de 1998, publicada no DOU de 14.02.1998, que dispõe sobre a simplificação do arquivamento de atos nas Juntas Comerciais e do protesto de título de dívida de microempresas e de empresas de pequeno porte e dá outras providências.

n) Medida Provisória nº 1.681-7, de 29 de julho de 1998, que dispõe sobre a simplificação do arquivamento de atos nas Juntas Comerciais e do protesto de título da dívida de microempresas e de empresas de pequeno porte, e dá outras providências.

2) Incentivos Tributários

a) Decreto Lei nº1.780, de 14.04.1980, concedeu isenção de imposto de renda em relação às empresas de pequeno porte, dispensando o cumprimento de obrigações acessórias;

b) Parecer Normativo CST nº25, de 1980, estabeleceu os critérios para a execução do citado decreto-lei.

c) Lei 048, de 10 de dezembro de 1984 que estabelece normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativas à isenção do Imposto sobre Circulação de Mercadorias - ICM - e do Imposto Sobre Serviços - ISS.

d) Decreto 90573, de 28 de novembro de 1984, que reduz alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados dos produtos que

indica, fabricados predominantemente por empresas de pequeno porte.

e) Instrução Normativa da Secretaria da Receita Federal nº5, de 11.01.84 - dispensou o registro e autenticação, em órgão da Secretaria da Receita Federal, do Livro Diário utilizado pelas sociedades civis;

f) Lei 7450, de 23 de dezembro de 1985 - art. 71 - Cancela os débitos das microempresas para com a Fazenda Nacional.

g) Instrução Normativa 92, de 19 de Novembro de 1985, que dispõe sobre a tributação dos rendimentos de pessoas físicas, sócias ou titulares de microempresas, assim caracterizadas na forma da Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984.

h) Ordem de Serviço 2, de 04.03.1986, da Procuradoria Geral da Fazenda Nacional, que dispõe sobre os procedimentos relativos ao pedido de cancelamento de débitos de responsabilidade das microempresas, face ao artigo 71 da Lei 7.450, de 23.12.85.

i) Decreto 92.698, de 21 de maio de 1986, que aprova o regulamento da contribuição para o Fundo de Investimento Social - Finsocial (Recofis) - art.4º.

j) Lei nº 7.519 de 14 de julho de 1986, que dispõe, no âmbito do Distrito Federal, sobre microempresa, isenções do Imposto sobre Circulação de Mercadorias, e do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza, e dá outras providências.

k) Decreto-Lei nº 2.287, de 23 de julho de 1986, que altera dispositivos da Lei 7.450, de 23 de dezembro de 1985, e dá outras providências (extensão da isenção - art. 10)

l) Decreto 94.805, de 27 de agosto de 1987, que fixa o valor de referência para efeito de determinação da base de cálculo a ser observada na isenção das microempresas.

m) Decreto 95.184, de 10 de novembro de 1987, que estabelece novo critério de enquadramento das microempresas.

n) Lei Complementar 57, de 18 de dezembro de 1987, que considera as quantidades de OTNs, para a conceituação de Microempresa, no âmbito estadual e municipal, com seus valores relativos ao mês de julho de cada ano.

o) Decreto-Lei 2397, de 21 de dezembro de 1987, que estipula que o lucro apurado no ano base será automaticamente distribuído ao titular ou aos sócios.

p) Portaria 962, de 29 de dezembro de 1987, da Receita Federal que aprova alteração dos códigos de atividades econômicas para a prática dos atos do Registro do Comércio e do Cadastro Geral dos Contribuintes.

q) Lei 8218/91, de 29 de agosto de 1991, que altera o limite da receita bruta anual das microempresas.

r) Lei nº 9.317, de 05 de dezembro de 1996, que dispõe sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES - e dá outras providências.

s) Instrução Normativa nº 67, de 06 de dezembro de 1996, do Secretário da Receita Federal, que aprova o modelo de Documento de Arrecadação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - DARF-SIMPLES - e dá outras providências.

t) Instrução Normativa nº74, de 24 de dezembro de 1996, que dispõe sobre o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte -Simples - e dá outras providências.

u) Portaria nº 336, de 14 de março de 1997, da Secretaria da Receita Federal que estabelece normas para a realização de convênio com os Municípios interessados em aderir ao Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte - SIMPLES - instituído pela lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996.

v) Boletim Central da Secretaria da Receita Federal nº 55/97, de 24.03.1997 - Simples em Perguntas e Respostas.

x) Instrução Normativa nº28 , de 27.03.1997, dispõe sobre o prazo de opção pelo Simples.

z) Instrução Normativa nº 35, de 16 de abril de 1997, que dispõe sobre compensação e restituição de impostos e contribuições, no caso de empresa que optar pelo Simples.

a1) Instrução Normativa nº 60, de 04.07.1997, que altera a redação da SeçãoIII - Do Parcelamento dos Débitos Anteriores da Instrução Normativa SRF nº 74, de 24 de dezembro de 1996, e dá outras providências.

b1) Lei nº 9.481 de 13.08.1997, que dispõe sobre a incidência do Imposto sobre a Renda na fonte sobre rendimentos de beneficiários residentes ou domiciliados no exterior, e dá outras providências.

c1) Lei nº 9.493, de 10 de setembro de 1997, que concede isenção do Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI - na aquisição de equipamentos, máquinas, aparelhos e instrumentos, dispõe sobre período de apuração e prazo de recolhimento do referido imposto para as microempresas e empresas de pequeno porte, e estabelece suspensão do IPI na saída de bebidas alcoólicas, acondicionadas para a venda a granel, dos estabelecimentos produtores e dos estabelecimentos equiparados a industrial.

d1) Instrução Normativa nº 73 da RF, de 15 de Setembro de 1997, que dispõe sobre a compensação e restrição de impostos e contribuições, no caso de empresa que optar pelo SIMPLES, e dá outras providências.

e1) Ato Declaratório nº 64, da Secretaria da Receita Federal, de 29 de outubro de 1997, determinando alíquotas para alguns municípios.

f1) Instrução Normativa nº 84, de 21 de novembro de 1997, que dispõe sobre a mudança da condição de microempresa para empresa de pequeno porte das empresas submetidas à sistemática do SIMPLES.

g1) Lei nº 9.528 de, 10 de dezembro de 1997, que altera dispositivos das Leis nºs 8.212 e 8213, ambas de julho de 1991, e dá outras providências.

h1) Ato Declaratório Normativo nº 30, de 24 de dezembro de 1997, dispõe sobre a opção pelo SIMPLES, com efeitos a partir de 1º de janeiro de 1997.

i1) Instrução Normativa nº 102, de 30 de dezembro de 1997, que altera os procedimentos operacionais a serem observados para a opção pelo Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES.

j1) Ato Declaratório nº 7, de 9 de janeiro de 1998, que divulga códigos para recolhimento de multas do SIMPLES.

k1) Instrução Normativa nº 11, de 30 de janeiro de 1998, que dispõe sobre a apresentação de Declaração Anual Simplificada relativa ao exercício de 1998.

3) Incentivos Previdenciários

a) Orientação de Serviço IAPAs/SAF nº85, de 28 de novembro de 1985 - BS-DG IAPAS nº 233, de 05.12.1985 –, considera o que seja ou não microempresa.

4) Incentivos Trabalhistas

a) Portaria 3.022, de 22.01.1986, do Ministério do Trabalho, que dispõe sobre as microempresas sujeitas à fiscalização referente à Engenharia de Segurança e Medicina do Trabalho.

b) Portaria 3339, de 23 de setembro de 1986, do Ministério do Trabalho que dispõe sobre as anotações na Carteira do Trabalho e Previdência Social, face à instituição do seguro desemprego.

c) Portaria 18, de 24 de novembro de 1986, da Secretaria de Emprego e Salário do MTB, que institui o novo formulário para o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, face às obrigações relativas ao seguro desemprego.

d) Portaria nº 3.291, de 24 de setembro de 1987, do Ministro do Trabalho, que determina as condições de inspeção do trabalho nas microempresas de até dez empregados ou com empregados menores de dezoito (18) anos.

5) Incentivos Creditícios

a) Circular do Banco Central do Brasil nº1.182, de 10 de junho de 1987, que de acordo com a RES. 1.335 de 10.06.87, baixa normas complementares, necessárias à execução do programa de Refinanciamento para Capital de Giro às Microempresas, Pequenas e Médias Empresas Comerciais, Industriais e de Prestação de Serviços (PROREB).

b) Lei nº 9.531 de 10 de dezembro de 1997, que cria o Fundo de Garantia para a Promoção de Competitividade –FGPC -, e dá outras providências.

c) Decreto nº 2.509 de 6 de março de 1998, que regulamenta a lei 9.531, que institui o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade.

6) Incentivos ao Desenvolvimento Empresarial

a) Decreto nº 90.414, de 7 de novembro de 1984, que dispõe sobre a criação e o funcionamento do Conselho de Desenvolvimento das Micro, Pequena e Média Empresas, e dá outras providências.

b) Decreto nº 99.570, de 09 de outubro de 1990, da Presidência da República, que desvincula da Administração Pública Federal o Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa – CEBRAE -, transformando-o em serviço social autônomo, passando-se a denominar SEBRAE - art.1, parágrafo único.

LEGISLAÇÃO ESTADUAL DO RIO GRANDE DO SUL

a) Lei nº 7.540, de 18 de setembro de 1981, que autoriza o Poder Executivo a contribuir com recursos financeiros para o Programa MICRO/CEBRAE.

b) Decreto nº 35/578, de 07 de outubro de 1994, que modifica o Decreto nº 35.160, de 23 de março de 1994, com base na Lei 10.233.

c) Decreto nº 35.713, de 16 de dezembro de 1994, que regulamente o Fundo de Apoio à Microempresa, ao Microprodutor rural e à Empresa de Pequeno Porte (Funamep), criado pela Lei nº 10.045, de 29 de dezembro de 1993.

d) Decreto 36.322, de 27.11.1995, concede incentivo financeiro previsto - Fundopem .

e) Decreto nº 36.495, de 06 de março de 1996, regulamenta o Apoio à Microempresa, ao Microprodutor Rural e à Empresa de Pequeno Porte (Fundamep), criado pela lei 10.045, de 29 de dezembro de 1993, alterada pela Lei nº 10.584, de 24 de novembro de 1995.

f) Decreto nº 37.061, de 11 de dezembro de 1996, que institui o Programa de Fomento ao Pólo Oleoquímico do Rio Grande do Sul e dá outras providências.

g) Decreto 38000, de 11.12.1997, que institui o Comitê Estadual das Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul e dá outras providências.

3. AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS NA ARGENTINA (PyMes)

As fontes formais das normas das empresas surgem da vontade dos empresários e são principalmente contratos. O enfraquecimento da função das leis e o incremento do número de contratos que caracterizam muito nosso tempo se devem em grande parte ao protagonismo do empresário. Inobstante isto, as pequenas e médias empresas necessitam de marcos legais que estimulam seu incremento pelo Estado.

A lei que estabeleceu por último na Argentina o regime de pequenas e médias empresas foi a de número 24.467, promulgada em 23 de março de 1995.

A expressão PyMes generalizou-se na Argentina como o tratamento abreviado para as pequenas e médias empresas, sendo que a lei em epígrafe incluiu normativamente no seu art. 23 a categoria das microempresas, em razão de sua importância tratada em conjunto com aquelas.

A legislação argentina durante décadas não estipulou nenhum tratamento diferenciado para as pequenas, médias e microempresas, sendo que as leis específicas que estabeleciam os vários tipos de sociedades comerciais nunca estabeleceram alguma diferenciação a este respeito.

Os professores Pedro Mendizábal e Federico Provensale, da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Córdoba, num opúsculo publicado pela Faculdade, afirmam que "nos últimos anos aumentou a consciência das autoridades públicas e organizações governamentais no que se refere à importância das pequenas e médias empresas no que se refere ao protagonismo que podem desenvolver, como fatores multiplicadores da política de emprego. Estudos feitos na Argentina indicam que as PyMes dão emprego a nada menos que quase setenta por cento da população economicamente ativa e geram ao redor de 58,5 bilhões de pesos do total do Produto Interno Bruto, de 225 bilhões de pesos. Inobstante isto, o processo de concentração econômica em grupos e consórcios cada vez está mais poderoso e estamos assistindo a uma rigidez da legislação laboral que tem causado a morte de numerosas pequenas e médias empresas, com a situação crítica que as condiciona atualmente. Para os dois professores, constituem fortes limitações ao desenvolvimento das pequenas e médias empresas na Argentina uma série de fatores, tais como:

- a) O difícil acesso ao crédito (atenuado na Argentina depois do efeito tequila, como consequência do desaparecimento de muitos bancos que emprestavam dinheiro às PyMes);
- b) A falta de gerenciamento profissional (o chamado management), assim como estudos adequados e rigorosos sobre o mercado;
- c) As dificuldades de exportar;
- d) As carências tecnológicas;
- e) A pouca disposição dos pequenos empresários para associar-se. É necessária uma mudança cultural neste sentido, pois possibilitaria a solução de múltiplos problemas que enfrentam as PyMes. Pois assim se poderiam montar "joint ventures" com empresas inovadoras dotadas de tecnologia. Em alguns países da Europa, por exemplo, formaram-se consórcios de pequenos empresários que licitam linhas creditícias nos bancos e logo as redistribuem aos fundos entre seus associados, logrando obter um financiamento mais barato."

Com as mudanças de paradigma ocasionadas pela globalização e seus efeitos sobre a macro e micro economia é que houve uma conscientização no sentido de criar uma legislação específica que consolidasse a legislação anterior esparsa que fomentava o acesso das PyMes ao crédito bancário, dava bonificações às taxas de interesses (juros); que alentasse o processo de exportação através do incentivo e da criação de consórcios, etc...

Assim, no ano de 1995 é que vai ser criada a lei 24.467, culminando todo este processo e que na realidade , não é um Estatuto das Pequenas, Médias e Micros, pois não regulamenta a sua constituição. Em funcionamento, ela procura, isto sim, consolidar uma orientação para o Poder Executivo no sentido de orientá-lo em uma política orgânica de fomento, promovendo o seu crescimento e o seu desenvolvimento. Assim, nenhuma pequena ou micro empresa está obrigada a cadastrar-se no Registro Nacional de PyMes, salvo que queira beneficiar-se dos estímulos previstos dentro da lei.

Esta lei também não estabelece condições de concorrência entre as pequenas e as grandes empresas, criando assim, um forum institucional de regulação para a concorrência, que segue sendo tratada pela legislação pertinente.

A lei das PyMes também não vai ministrar uma orientação ou forçar uma opção do empresário no sentido de que escolha preferencialmente um dos modelos societários para instituir em seu pequeno empreendimento. Ele pode utilizar tanto as formas societárias já preexistentes, como as formas individuais de empreendimento.

A lei visa, em última análise, a que, cumpridos determinados pré-requisitos, possa-se conceder determinados benefícios que podem

ser oferecidos por órgãos administrativos ou financeiros, na forma previamente determinada em lei. Este desiderato expressa-se no seu art. 1 que diz textualmente que : "A presente lei tem por objeto promover o crescimento e o desenvolvimento das pequenas e médias empresas, impulsionando-as através de políticas de alcance geral e através da criação de novos instrumentos de apoio à consolidação dos já existentes."

Assim, para realizarem-se os fins que colima a lei, deve-se primeiro obter um conceito de empresa pequena, sendo que determinadas atividades ficarão alijadas daquelas características, pois não são todas que produzem bens ou serviços, que podem ser computadas como tal. consultórios médicos, escritórios de advogados, estúdios de artesanato, etc, não se enquadram na concepção da lei, como tais.

A regulamentação da lei Argentina de nº 24.467 foi feita através dos decretos 908/95 e do 737/95, sendo que esta legislação não faz distinção entre as empresas comerciais e as civis, sendo que contempla no seu bojo as empresas agropastoris e também as cooperativas, notadamente as de trabalho.

O art. 2º da lei em pauta vai propor a definição da caracterização para a PyMe através de regulamentação federal, sendo que várias resoluções do Ministério da Economia, tais como a 401/89, 208/93 e 52/94, utilizando-se de critérios tais como (PO) Pessoal Ocupado; (VA) Vendas Anuais; (AP) Ativos Produtivos, estabelecem os seguintes **patamares máximos**, identificados nas fórmulas a seguir pelo subscrito "m".

a) Industrial

PO: 300 empregados; VA: \$18.000.000; AP: \$10.000.000

b) Comercial e de serviços

PO:100 empregados; VA:\$12.000.000; AP:\$2.500.000

c) Mineração

PO: 300 Empregados; VA: \$18.000.000; AP: \$10.000.000

d) Transporte

PO: 300 empregados; VA: \$15.000.000

e) Agropecuário

Ingresso bruto anual (em lugar de VA) : \$1.000.000: capital produtivo (equivalente a AP; incluindo o valor da terra) \$3.000.000

f) Hortifrutigrangeiros

Ingresso bruto anual de \$9.000.000; capital produtivo que inclui o valor da terra: \$7.000.000

g) Hotéis de turismo de menos de 4 estrelas

PO: 100 empregados; faturamento anual equivalente ao VA de \$6.500.000; apartamentos (em vez de AP): 130

Utilizando-se destas referências numéricas, através de fórmulas pré-estabelecidas em normativas, calcula-se a qualificação das empresas da seguinte forma:

a) Setores industrial, comercial, de serviços, mineração e hotéis de turismo:

raiz cúbica de (10POe/POm X 10VAe/VAm X 10APe/APm)

b) Setor de transporte:

raiz quadrada de (10POe/POm x 10VAe/VAm)

c) Setor agropecuário e hortigrangeiro:

raiz quadrada de (10IBaE/IBAm X 10 CPe/CPm)

Assim, destes cálculos irá resultar a qualificação da empresa que, conforme os pontos obtidos, será identificada:

mais de 10 pontos, classifica-se como grande empresa; mais de 1,5 até 10 (inclusive), como empresa média; de 0,3 até 1,5 (inclusive), pequena empresa; e com menos de 0,3, como microempresa.

Independentemente das condições legais de definição das PyMes , a doutrina jurídica se ressentiu de sua definição e problematiza, colocando as seguintes questões:

"A) Relatividade do conceito.

a) Segundo o setor econômico, a quantidade de trabalhadores que para a atividade comercial constituiria uma grande empresa (por exemplo 80 operários), para uma fábrica de automotores pode ser considerada pequena);

b) Segundo o desenvolvimento do país a que se refere. Uma empresa dos Estados Unidos é considerada média, em outro país em vias de desenvolvimento pode ser considerada grande.

Para a doutrina, o art. 83 da lei 24.467 (que aplica a sua regulamentação às empresas de menos de 40 empregados) não respondeu a

nenhum critério científico. Houve uma transação entre a proposta governamental inicial do Executivo Federal que estabelecia um máximo de 200 a 250 trabalhadores com uma fraca resistência sindical que procurou temperar alguns aspectos para eles irritantes do Projeto de Lei."

Independentemente do entendimento doutrinário, a lei das PyMes, no seu escalonamento de definições, mais adiante, inclui nas relações laborais previstas no título III as pequenas e microempresas.

O art. 3º da lei das PyMes, estabelece o acesso da pequena e média empresa ao crédito, estabelecendo em conjunto com a legislação regulamentadora, taxas de interesses (juros) mais em conta, em conjunto com redução de trâmites burocráticos, requisitos supérfluos, visando ainda acelerar a outorga, fazendo com que as entidades financeiras reestruturem suas carteiras em conformidade com as necessidades destes créditos.

Assim, no âmbito federal existem muitos decretos tais como os de nº 2586/92, e 2481/93, que outorgam créditos para aquisição de tecnologia, compra de bens de capital e para capital de giro, de acordo este último com o decreto 991/93.

O art.4º da lei das Pymes assegura que as garantias de bonificação serão garantidas pelo Estado nacional, especificamente aquelas destinadas à aquisição de bens próprios para a atividade da empresa; créditos para a constituição de capital de giro; créditos para reconversão e aumento de produtividade; créditos para modernização tecnológica e aqueles créditos para estimular as exportações das PyMes. Os recursos deverão constar previamente do Orçamento da Nação através de rubrica destinada para isto devendo ainda, ser criado, na forma do art.6, um Fundo de Garantia para facilitar o acesso ao crédito.

Com relação ainda a crédito, o art. 7 estipula que o Banco da Nação Argentina e o Banco de Inversão e Comércio Exterior criarão linhas especiais para incentivar o crédito para as PyMes.

Outra inovação com respeito ao crédito é a instituição de empresas qualificadoras de risco, sendo que o governo federal deverá estimular o nascimento de empresas privadas com esta finalidade que assim, poderão aquilatar o risco e qualificar as PyMes para a concessão dos benefícios outorgados pelo ordenamento jurídico. As Sociedades Qualificadoras de Risco são todas elas regulamentadas através do decreto 656/92.

Um mecanismo interessante de crédito é aquele facilitado pelo art. 9 da lei das PyMes, que possibilita o acesso delas ao mercado de capitais através da complementação da lei 23.576 e do decreto 1087/93 , que autoriza que as pequenas e médias empresas possam fazer emissão de títulos de dívida em oferta pública, através de um controle da Comissão Nacional de Valores.

O art. 10 da lei obriga os bancos estatais a colocarem em ação todos os mecanismos financeiros e creditícios que visem o estímulo das PyMes, inclusive propiciando a emissão de Células Hipotecárias.

Cria-se também, através do art. 12, um Sistema Único integrado para monitoramento das PyMes possibilitando assim uma assessoria direta e o fornecimento de subsídios em todas as áreas de informação.

Todo o sistema federativo e não só a União são chamados a este regime de ampla cooperação para o desenvolvimento das pequenas empresas, sendo que aliam-se a esta atividade a sinergia dos Institutos tais como, de Tecnologia Agropecuária, de Tecnologia Mineral, de Tecnologia Industrial. O art. 30 da lei das Pymes vai estabelecer uma forma ativa de cooperação federativa para implementação da lei que estimule as pequenas empresas.

O art. 15 manda consolidar os já estabelecidos Pólos Produtivos do País, que divide o território da Argentina em Regiões Especializadas de acordo com as características produtivas das Províncias.

Por exemplo:

No Chaco e em Formosa é estabelecido o Pólo de móveis;

Em M endonza, o Pólo de produção hortifrutigrangeiro;

Em Santa Fé, de indústrias, metalmecânica, plástica e agroindústria;

Em La Rioja, o setor olivícola;

Em Neuquén, de sucos e concentrados;

Em Chubut, a indústria madeireira;

No Chaco, a produção de mel;

Em Córdoba, produção de azeite de oliva;

Em Tucumán: sucos e concentrados;

Em Misiones; produção de cítricos, etc...

Assim, com o estabelecimento das regiões e seus Pólos Produtivos, concatena-se a cooperação entre os governos federal e os da províncias e os municipais.

O Estado Nacional também deverá estimular a vinculação e o relacionamento das pequenas empresas com os grandes provedores, não só os estatais como também os provedores privados, sejam as grandes empresas que recepcionariam as pequenas como fornecedores privilegiados nas suas compras.

Aumentando ainda mais este processo de sinergia econômica para o estabelecimento de níveis macroeconômicos de desenvolvimento, são estimulados o nascimento de consórcios dos pequenos com vista ao processo de exportação. O Decreto 2586/92 e a Res.SIC 26/93 regulam a constituição de consórcios que, conforme seus comandos, devem possuir os seguintes requisitos:

- a) só podem ser membros as sociedades de qualquer tipo constituídas na República Argentina e os empresários individuais domiciliados nela;
- b) devem ser produtores diretos destes bens ou prestadores de serviços;
- c) no mínimo devem estar consorciados em três;
- d) cada membro do fundo de consórcio não pode ultrapassar uma quota de mais de 45%;
- e) fundo operativo já integrado totalmente no seu capital;
- f) os fundos deverão ser constituídos segundo a legislação vigente;
- g) deverá inscrever-se no respectivo Registro de Consórcios de Pequenas Empresas no âmbito da Secretaria respectiva;
- h) entre outros requisitos, o de apresentar um Plano de Trabalho, detalhando objetivos e resultados esperados.

Além de derogados todos os impecilhos burocráticos e administrativos que atravanquem o funcionamento das pequenas empresas, deverá também o Estado Nacional, através de proposta anual apresentada sempre perante o Senado da Nação, propor verba orçamentária que preveja um valor mínimo para as compras do Executivo Nacional para satisfazer suas necessidades de provimento de bens e serviços perante o fornecimento das pequenas e médias empresas.

Outro instrumento para securatização dos empréstimos feitos pelas PyMes é aquele que se refere à instituição das Sociedades de Garantia Recíprocas (SGR), com o objetivo de facilitar o acesso ao crédito para as PyMes, sendo que estão proibidas, para evitar desvio de função, a conceder créditos aos seus sócios ou a terceiros, não podendo também, realizar atividades distintas de seu objeto social. As SGR poderão instituir Fundos de Risco para cobertura das garantias que se outorgam aos sócios partícipes, sendo fiscalizadas por Síndicos instituídos na forma da lei.

Com relação, exclusivamente, às relações de trabalho, o título terceiro da lei cria uma definição de pequena empresa e um tratamento diferenciado. Desta forma o contrato de trabalho e as relações laborais na pequena empresa (PE) são reguladas pelo regime especial da lei 24.467.

Dentro desta perspectiva, são consideradas pequenas empresas aquelas que tenham um número de trabalhadores que não ultrapasse quarenta; que tenham um faturamento anual inferior à quantidade fixada - variável setorialmente - pela Comissão de Acompanhamento na forma do art. 104 da Lei; a negociação coletiva poderá modificar a condição referente ao número de trabalhadores; as pequenas empresas que não superem as condições anteriores poderão ficar em regime especial desta lei por um prazo de três anos, sempre que dupliquem o faturamento indicado no parágrafo segundo do artigo. Com relação ao registro de pessoal, deverá ser simplificado na forma de um registro único que deverá conter todos os nomes dos empregados independentemente da modalidade de sua contratação, devendo ser rubricado pela autoridade competente.

As pequenas empresas poderão contratar sob as seguintes cláusulas:

- a) não será requerida prévia habilitação por convênio coletivo na forma da lei laboral;
- b) não será exigido o registro do contrato de trabalho da lei laboral;
- c) não haverá a indenização que cabe conforme a lei trabalhista;
- d) os contratos coletivos de trabalho poderão modificar, com relação à pequena empresa, as formalidades, requisitos, aviso e oportunidade do gozo das férias anuais;
- e) os contratos coletivos poderão dispor do fracionamento do período de pagamento do 13º salário que não excedam três períodos no ano;
- f) o préaviso se computará a partir do dia seguinte ao da comunicação por escrito e terá a duração de um mês, independentemente da antiguidade do trabalhador;
- g) as pequenas empresas que queiram reestruturar suas plantas de pessoal por razões tecnológicas, de mercado, ou organizativas, poderão propor à associação sindical signatária do convênio coletivo a modificação de determinadas regras e regulações coletivas ou estatutárias aplicáveis;
- h) quando as extinções de contratos de trabalho se derem em razão de consequências de procedimento preventivo com relação à crise, o Fundo Nacional de Emprego poderá assumir total ou parcialmente as indenizações respectivas ou financiar ações de capacitação e reconversão para os trabalhadores despedidos;
- i) entre outros mecanismos aqui não citados é criada uma Comissão Especial de Avaliação para os Impactos Laborais criados sob as condições supras estabelecidas na lei das PyMes.

Recentemente, o Ministro do Trabalho Antonio Erman González, durante um seminário de Reforma Trabalhista, afirmou a necessidade de colocar em vigência a parte laboral da lei das PyMES sancionada em 1995 em razão de que esta lei, na parte laboral, não foi regulamentada e estabelece que as empresas que não tenham mais de 40 trabalhadores e um determinado faturamento anual, segundo a atividade, poderão fracionar o décimo terceiro; modificar em qualquer sentido os requisitos e avisos para o gozo de férias;

reduzir para um mês o pré-aviso, mesmo que o trabalhador tenha mais de 5 anos na empresa; mudar as indenizações de despedida; modificar as categorias de pessoal; alterar as normas laborais dos contratos coletivos por *razões tecnológicas organizativas ou de mercado*, quando a pequena empresa necessite estruturar seu pessoal. Esta notícia foi publicada no jornal Clarin, edição digital, sob a machete: Começa pelas empresas menores a flexibilidade laboral.

Em 15.09.1997, através do Decreto 943/97, foi criada a Secretaria da Pequena e Média Empresa, ligada diretamente ao Presidente da Nação, para proceder a implantação de uma política ativa com respeito às PyMes.

Esta Secretaria publicou um Guia do Empresário Pyme, no ano de 1997, estando a testa da Secretaria a Lic. Ana Kessler, que em 246 páginas ou em diskete, oferece as soluções da lei, fornecendo endereços, lugares e Instituições competentes para executar os programas ali descritos.

4. AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS NA ITÁLIA (PMI)

Este título comparado com a realidade dos fatos causa uma certa espécie. Temos em nosso espírito um forte lastro histórico que identifica a Itália como um país soberano e unitário, no entanto, se começar-mos a surfar pelos vários sites na Internet que tratam da Itália e suas inúmeras regiões, logo nos conscientizamos de uma outra realidade jurídica, qual seja, a existência forte e consolidada, pode-se dizer assim, da União Européia.

Para entender o perfil legal das pequenas, médias e microempresas, temos de consequentemente entendermos, a sobreposição de competências federativas, pode-se dizer assim, deste processo altamente complexo que é a Comunidade Européia das Nações.

A Itália moderna conseguiu unificar-se através da luta de Victor Emanuel, rei do Piemonte, e da ação do seu ministro Cavour, em 1870 e através de várias vicissitudes históricas. Depois da derrota de Benito Mussolini na Segunda Guerra Mundial, a Itália ganhou uma constituição, em 27 de dezembro de 1947, que no seu art. 5º, reza que: "A República, una e indivisível, reconhece e favorece as autonomias locais; põe em prática, nos serviços dependentes do Estado, a mais ampla descentralização administrativa; adapta os princípios e métodos da sua legislação às exigências da autonomia e da descentralização."

Assim, embora a Itália se caracterize como um estado simples ou unitário, como sói conceituar a Teoria Geral do Estado, ela possui atributos, conforme se depreende da leitura do artigo da sua constituição, reproduzido acima, de uma aplicação ampla do princípio da subsidiariedade ou seja, do princípio federativo que dá condições de uma ampla descentralização e regionalização, com o tratamento idiossincrático, de acordo com as suas várias regiões, para os seus múltiplos e diferenciados problemas.

O Título V da Constituição italiana vai regulamentar o art. 5, na matéria disposta entre os artigos 114 à 128, dando uma ampla independência e autonomia às regiões com uma gama variada de competências, inclusive aquelas nomeadas diretamente no seu art. 117, no que se refere especificadamente ao artesanato e a várias atividades econômicas ali descritas. Paolo Biscaretti Di Ruffia em sua obra Direito Constitucional conforma este entendimento.

Se existe a Constituição Federal que regula numa hierarquia superior as competências, existem por sua vez, os Estatutos Regionais, que através da supletividade regulamentam as regiões. O Art. 123 da Constituição dá as regras gerais e os Estatutos, como por exemplo a Lei de 9 de novembro de 1990, lei 336, Estatuto da Região Emilia-Romagna, que nos artigos 1 até 5 regulamenta a sua autonomia, notadamente no que interessa neste trabalho, o artigo 2, inciso 3, em que "se assegura a função social da iniciativa econômica pública e privada promovendo o desenvolvimento na forma de associações econômicas e da cooperação."

No entanto, desde 1951 houve um gradativo processo de unificação na Europa em que a Itália estava, desde o início, no centro. Neste ano, a Itália, juntamente com outros países europeus, assinou o CECA, também chamado Tratado do Carvão e do Aço. Posteriormente, em 25 de março de 1957 foi criada a Comunidade de Energia Atômica, também conhecida como EURATOM, que logo foi seguida da instituição da CEE que objetivava a criação de um Mercado Comum no território dos seis países membros, entre eles a Itália.

Em 7 de fevereiro de 1992 firmou-se o Tratado da União Européia, que foi entrar em vigor em 1º de novembro de 1993, cuja estrutura altamente complexa se organiza em sete títulos, além de integrar 17 Protocolos.

As comunidades da CE, CECA e CEE, tinham um orçamento próprio a cada uma delas e com a instituição da Ata Única de 1986 começaram a se produzir importantes modificações, com a introdução do art. 130, que permite a reordenação dos Fundos Estruturais. O Tratado da União Européia não aportou novidades importantes, neste setor, salvo a criação do Fundo de Coesão e a criação pelo Conselho de Edimburgo, de 11-12 de dezembro de 1992, que sob a base do pacote "Delors", aprovou importantes medidas que vão reger a atividade orçamentária no período de 1993 até 1999.

Assim é que, através dos artigos 199 a 209 do TCE, se estabelecem Disposições Financeiras que possibilitam a criação de um Fundo Social Europeu.

Também o art. 198 do Tratado possibilita a criação do Banco Europeu de Inversões (BEI) "que terá por missão contribuir ao desenvolvimento equilibrado e estável do Mercado Comum em interesse da Comunidade, recorrendo aos mercados de capital e a seus próprios recursos. Para tal fim, o Banco facilitará, mediante concessão de empréstimos e garantias e sem perseguir fins lucrativos, o financiamento, em todos os setores da economia, dos seguintes projetos: a) projetos para o desenvolvimentos das regiões mais atrasadas; projetos que impulsionem a modernização e reconversão das empresas e a criação de novas atividades necessárias para o progressivo estabelecimento do Mercado Comum...c)... no cumprimento de sua missão, o Banco facilitará o financiamento de programas de inversão em combinação com ações dos Fundos Estruturais e outros instrumentos financeiros da Comunidade."

Os Fundos Estruturais são variados: o FEDER, que tem por fim o desenvolvimento das regiões; o FEOGA, fundo europeu de orientação e garantia agrícola; o FSE, fundo social europeu; o Fundo de Coesão para financiar especialmente países europeus mais pobres, como Portugal, Espanha, Irlanda e Grécia; o IFOP, Instrumento Financeiro de Orientação da Pesca; o FED, Fundo Europeu de Desenvolvimento; o BERD, Banco Europeu de Reconstrução e de Desenvolvimento; o NIC, Novo Instrumento Comunitário e o Fundo de Garantia, que é um fundo de securitização para empréstimos exteriores.

Mas qual é a relação entre os Fundos e as Pequenas, Médias e Microempresas? A resposta, se não é tudo, é quase tudo, pois a Itália tem um programa organizado e subsidiado pelo Fundo Estrutural Europeu.

Roberto Gandolfo, em sua obra *Microimpresa*, sucesso de venda na Itália, nos dá uma visão geral sobre a Microempresa.

Para ele, a Itália deveria usar mais o Fundo da União Européia, pois ela é o país que usa menos o fundo. Portugal utilizará no quinquênio 94-99 a quantia de 38%, enquanto a Itália somente 14,3%. Para Gandolfo a pequena empresa é muito importante para a Itália, pois num universo de empregos ela ocupa 44% da totalidade, sendo que as grandes empresas ocupariam um total de 23,9%. Mais, os empreendimentos com até 9 empregados na Itália, passaram de 38,4% em 1971 para 43,1% em 1981 e 44% em 1991, sendo que os ocupados nas grandes empresas decrescem de 32,2% em 1971 para 24,9% em 1981 e 23,9% em 1991.

Gandolfo também informa que a microempresa artesanal é relevante para a economia italiana, pois de 12 a 14% do PIB deste país é produzido pela microempresa, sendo que 17% do total da exportação italiana é feita por artesãos.

Gandolfo atribui à criação de consórcios de aquisição entre os microempresários a possibilidade de barateamento dos custos na compra, pois aumentando a possibilidade de compra maior, pelo número de consorciados, possibilita racionalizar e baixar os custos que são projetados no preço final das mercadorias.

Wilson de Souza Campos Batalha em sua obra o Estatuto da Microempresa, comentando a lei italiana a respeito das micro empresas diz que "a Lei italiana nº 860, de 25.07.56, define e estabelece o regime jurídico das empresas artesanais, considerando-as como as que se dedicam à produção de bens ou à prestação de serviços de natureza artística ou usual, pessoalmente ou com pessoal dependente, desde que 'questo sia sempre personalmente guidato e diretto dallo stesso titolare dell'impresa' (arts 1º e 2º). Deve ser limitado o número de empregados, inclusive os familiares do empresário. O Código Civil italiano trata dos pequenos empresários no art. 2.083: "Sono piccoli commercianti i coltivatori diretti del fondo, gli artigiani, i piccoli commercianti e coloro che esercitano un'attività professionale organizzata prevalentemente con il lavoro proprio e dei componenti della famiglia." O art. 2.202 acrescenta: "Non sono soggetti all'obbligo dell'iscrizione nel registro delle imprese i piccoli imprenditori." E o art. 2.214 dispensa os pequenos empresários de manterem escrituração mercantil.

Paolo Fergola, Professor Assistente da Universidade de Torino, comenta no entanto que a lei 860, de 1956, foi derogada pela lei 443 de 8 de agosto de 1985, que estabeleceu uma nova competência de atribuições entre o Estado e as Regiões com respeito à regulamentação das pequenas empresas e do artesanato, sendo que esta definição nova substituiu, por ser especial, a lei geral do Código Civil, notadamente o art. 2083 que definia os pequenos negócios, com o espírito consoante à regulação do direito público e das leis sociais e de incentivo para o estímulo interprivado.

No entanto, é na legislação ou nas famosas recomendações da Comissão da Comunidade Européia que vamos encontrar os parâmetros normativos que orientam legalmente as pequenas e médias empresas.

A Comissão é a instituição que equivale à cúpula do Poder Executivo e Administrativo dos países membros da Comunidade Européia e é ela que desempenha o papel fundamental, tanto no processo de construção comunitária, como no funcionamento equilibrado das Instituições, associando-se de maneira indissolúvel aos trabalhos do Conselho e do Parlamento Europeu. Se o Tratado do CECA nominava-a de Alta Autoridade, já a partir do Tratado de Bruxelas ela começou a receber esta denominação de Comissão.

A diferença que existe entre a Comissão e o Conselho é que naquela está representado o interesse comunitário e neste se debatem os interesses nacionais, ficando para aquela a representação da supranacionalidade.

É esta Comissão, devidamente assessorada por Comitês que são grandes órgãos consultivos, tais como o Comitê Econômico e Social, Comitê CECA, Comitê das Regiões e outros inumeráveis, que através de diretivas ou chamadas recomendações, traça os rumos da Comunidade Européia.

Assim é que, por exemplo, o Comitê Econômico e Social, regulado pelos artigos 188.A a 188.C do Regulamento Interno, com força no artigo 4.2 do Tratado da Comunidade Européia em conjunto com o Protocolo nº16 del TUE, dispõem que ele, em conjunto com o Comitê das Regiões, terão uma estrutura organizativa comum, sendo que este último, criado pelo Tratado de Roma, representaria as categorias dos setores econômicos e sociais, tais como os empresários e trabalhadores da agricultura, do transporte, do comércio, profissões liberais e principalmente as Pequenas e Médias Empresas. Este Comitê é composto de 222 membros representantes, na forma do art. 193, parágrafo 2, da vida econômica, social, dos produtores, dos agricultores, transportadores, trabalhadores, comerciantes e artesãos, bem como das profissões liberais e de interesse geral, divididos entre todos os países da Comunidade Européia.

Destarte, a Comissão Executiva da Comunidade Européia, no dia 3 de abril de 1996, definiu a pequena e média empresa no âmbito da Comunidade Européia, sendo que a normativa, chamada Recomendação, foi publicada na Gazeta Oficial da Comunidade Européia, na página 107/4, no dia 30.04.1996.

A Recomendação 96/280/CE, após uma série de considerandos que em linhas gerais lembram: a atuação do programa integrado a favor da pequena e média empresa (PMI) e do artesanato, em conformidade com as disposições do Livro Branco sobre o crescimento, a competitividade e ocupação condicionada às exigências do estabelecimento da eficácia que venha favorecer a PMI; considerando a necessidade de uma política uniforme da Comunidade que extinga a pluralidade dos tratamentos diferenciados pelas nacionalidades,

possibilitando assim um enquadramento único no âmbito do BEI (Banco Europeu de Investimento) e no FEI (Fundo Europeu de Investimento); considerando ainda a ausência de uma definição geral dentro dos estados nacionais que compõem a Comunidade; considerando a necessidade de coordenação das políticas macroeconômicas; a necessidade de um esforço preferencial em prol das PMI, conforme o Conselho de Madrid, de 15 e 16 de dezembro de 1995; e ainda dezenas de outras justificativas, recomenda que:

Artigo 1:

Os Estados Membros, o Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu para Investimento são convidados:

- a conformarem-se com as disposições do artigo 1 do seu anexo, em todos os programas destinados às PMI, sejam, as médias empresas, as pequenas e as microempresas;*
- a conformarem-se ao máximo fixado por faturamento e pelo total do balanço em caso de modificação por parte da Comissão, em conformidade com o artigo 2 do anexo;*
- a tomarem as medidas necessárias a fim de utilizarem as classes dimensionadas no artigo 3, parágrafo 2 do anexo, especialmente o seu balanço em caso de sua utilização como instrumento de financiamento comunitário;*

Artigo 2:

O definido no artigo 1 do anexo constitui o máximo. Os Estados Membros, o Banco Europeu para o Investimento e o Fundo Europeu podem fixar, em certos casos, limites inferiores. Na atuação de alguma política, eles podem ainda aplicar unicamente o critério do número de empregados, à exceção dos setores contemplados nas várias disciplinas em matéria de ajuda do Estado;

Artigo 3:

A fim de permitir a Comissão avaliar o progresso alcançado, os Estados Membros, o Banco Europeu de Investimento e o Fundo Europeu de Investimento, são convidados a comunicar a Comissão, antes de 31 de dezembro de 1997, as medidas tomadas por eles para ajustarem-se à presente recomendação;

Artigo 4:

A presente recomendação contém a definição da PMI utilizada na política comunitária aplicada em seu espaço interno e econômico, da Europa, destinando-se unicamente aos Estados Membros, ao Banco Europeu e ao Fundo Europeu.

Feita em Bruxelas em 3 de abril de 1996.

Pela Comissão.

Christos PAPOUTSIS

Membro da Comissão

O anexo, publicado em sequência define da seguinte forma:

DEFINIÇÃO DA PEQUENA E MÉDIA EMPRESA ADOTADA PELA COMISSÃO

Artigo 1

1. A pequena e média empresa, logo denominada "PMI", é definida como empresa:

- possuidora de menos de 250 empregados;*
- possuidora:*
 - de um faturamento anual não superior a 40 milhões de ECU, ou*
 - um total de balanço anual não superior a 27 milhões de ECU; e*
- possuidora do requisito de independência definido no parágrafo 3.*

2. Quando seja necessário distinguir entre uma pequena e uma média empresa, a "pequena empresa" é definida como uma empresa:

- possuidora de menos de 50 empregados e*
- possuidora:*
 - de um faturamento anual não superior a 7 milhões de ECU, ou*
 - um total de balanço anual não superior a 5 milhões de ECU; e*
- possuidora do requisito de independência definido no parágrafo 3.*

3. São consideradas empresas independentes aquelas cujo capital ou cujos direitos de voto não são detidos em 25% ou mais por uma só empresa, ou ainda, na situação em que esses 25% ou mais não são detidos, conjuntamente, por um número maior de empresas que não se enquadrem na definição de PMI ou de pequena empresa, segundo o caso. Este patamar pode ser superado somente nos dois exemplos seguintes:

- se a empresa é detida por sociedade de investimentos públicos, sociedade de capitais de risco ou investidores institucionais, com a condição de que estes não exerçam qualquer controle, individual ou conjunto, sobre a empresa;

- se o capital é disperso de tal modo que seja impossível determinar quem o detém e se a empresa declara poder presumir, legitimamente, que o capital não é detido em 25% ou mais por uma só empresa, ou ainda, na situação em que esses 25% ou mais não podem ser detidos, conjuntamente, por um número maior de empresas que não se enquadrem na definição de PMI ou de pequena empresa, segundo o caso.

4. Para o cálculo do parágrafo 1 e 2, deve-se somar os dados da empresa destinatária e de toda a empresa que detém, direta ou indiretamente, os 25% ou mais do capital com direito a voto.

5. Eventualmente, se fosse necessário distinguir-se entre a microempresa e outro tipo de PMI, as microempresas são aquelas que ocupam menos de 10 dependentes.

6. Quando uma empresa, na data de fechamento do seu balanço, supera, o máximo ou o mínimo, o patamar do número de dependentes ou do máximo financeiro especificado, perde ou adquire a qualificação de "PMI", "empresa média" ou "microempresa", somente quando esta circunstância se repete durante dois exercícios consecutivos.

7. O número de pessoas ocupadas corresponde ao número de unidades-laborais-ano (ULA), isto é, o número de dependentes ocupados no tempo pleno durante um ano, entrementes trabalhem em tempo parcial, quando a temporada representará frações de ULA. O ano que é levado em consideração para tal efeito é aquele do último exercício contábil aprovado.

8. O patamar por faturamento e pelo total do balanço é aquele do último exercício contábil aprovado no duodécimo mês. No caso de uma empresa de recente constituição, cuja contabilidade ainda não está aprovada, o patamar será apreciado por estimativa, segundo a boa fé exigida no curso do exercício.

Artigo 2

A Comissão modifica o máximo fixado para o faturamento e o total de balanço, quando necessário e, da norma, só depois de quatro anos a partir da adoção da presente recomendação, tendo em conta o andamento da economia da Comunidade.

Artigo 3

1. A Comissão se empenhará de tomar as medidas necessárias para fixar as definições de pequena e média empresa, do artigo 1, aplicadas a todos os programas por ela gestionados, em que são mencionados os termos "PMI", "media empresa", "pequena empresa" ou "microempresa".

2. A Comissão se empenhará a tomar as medidas necessárias para adequar as estatísticas que sejam elaboradas conforme as seguintes classes e dimensões:

- 0 empregados,

- 1 a 9 empregados,

- 10 a 49 empregados,

- 50 a 249 empregados,

- 250 a 499 empregados,

- 500 empregados ou mais.

3. O atual programa comunitário, que define a PMI com critério diverso daqueles mencionados no artigo 1, continuará, a título transitório, a produzir efeitos e serem aplicados às empresas que, no ato desta adoção, eram consideradas PMI. A modificação da definição de PMI no âmbito de tais programas poderá ser modificada somente adotando a definição contida na presente recomendação, substituindo a definição divergente com uma referência a esta recomendação. O período transitório deverá decair no dia 31 de dezembro de 1997. Por outro lado, as obrigações assumidas pela Comissão sobre a base do programa restarão imutáveis.

4. Quando for modificada a diretiva 78/660/CEE, a Comissão proporá que a vigente definição da PMI seja substituída por uma referência à definição contida na presente recomendação.

5. Seja qual for a disposição adotada pela Comissão, em que haja menção dos termos "PMI", "empresa média", "pequena empresa" ou "microempresa" ou de outro termo análogo, fará referência às definições contidas na presente recomendação.

Resguardado o debate entre o objeto da regulação sobre a pequena empresa e a incidência da lei e o objeto dos poderes da região para a regulamentação é de destacar a competência da região para facilitar o acesso ao crédito através da organização do associativismo econômico, do incentivo para a exportação e da pesquisa aplicada.

Desta forma, os Fundos Estruturais, instrumentos financeiros adotados pela União Européia para reduzirem as disparidades econômicas existentes entre suas várias regiões, subsumem-se, no exercício de suas faculdades, a objetivos previamente determinados através do Livro Branco que estabeleceu entre outros parâmetros, em 1993, os caminhos para a competitividade, o crescimento e o emprego, destacando os dados importantes, traçando objetivos até o ano 2000.

Alberto Canova, Enrico Flavio e Ginagreco em I FONDI STRUTTURALI, citam os objetivos deste plano europeu, que podem se

resumir aos seguintes pontos:

Objetivo 1

Promover o desenvolvimento e a adequação estrutural das regiões em que o desenvolvimento encontra-se retardado.

Objetivo 2

Reconverter a região, fronteiras ou parte de regiões (comprimidas por índices baixos de ocupação) gravemente atingidas pelo declínio industrial.

Objetivo 3

Lutar contra a desocupação de longa duração e facilitar a inserção profissional do jovem e a integração das pessoas ameaçadas de exclusão do mercado do trabalho.

Objetivo 4

Facilitar a adaptação do trabalhador e dos trabalhadores às mudanças industriais e à evolução do sistema de produção.

Objetivo 5a

Promover o desenvolvimento rural, acelerando a adequação da estrutura agrária, no âmbito da reforma da política agrícola comum. Reestruturação da pesca.

Objetivo 5b

Promover o desenvolvimento rural, facilitando o desenvolvimento e adequação estruturais das zonas rurais.

Estes objetivos, no seu desdobramento e execução, aplicam-se a algumas regiões da Europa, sendo que a Itália tem algumas regiões que enquadram-se tecnicamente nos objetivos acima alinhados.

Desta forma, os Fundos Estruturais são aplicáveis conforme os objetivos, sendo que o objetivo citado como 1 comporta o FESR (Fundo Europeu para o Desenvolvimento Regional - Il Fondo Europeo per lo Sviluppo Regionale), o FSE (Fundo Social Europeu - Il Fondo Sociale Europeo), e o FEAOG (Fundo Europeu Agrícola de Orientação e Garantia - Il Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e Garanzia, sezione orientamento), por exemplo. Sendo que o objetivo 2 comporta os fundos FESR e FSE; o objetivo 3, somente o FSE; o objetivo 4, o FSE; o objetivo 5a, o FEAOG e o SFOP; o objetivo 5b, o FEAOG, o FESR e o FSE, por exemplo.

As zonas de admissão de aplicação dos fundos são feitas através do estabelecimento de Programas com uma concordância entre as três competências das Regiões, do Estado Italiano e da Comissão Europeia, conforme os parâmetros estabelecidos através de mecanismos que conciliam as regiões e suas áreas com os objetivos acima descritos e os programas que lhe são aplicáveis. Assim, são estabelecidos Documentos Unificados de Programação que fazem prospeção de planos e sua aplicação nas diversas regiões compatíveis com estas políticas.

O Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional nasceu de um regulamento do ano de 1975 e é o que tem a maior verba para aplicação. Ele é "destinado a contribuire alla correzione dei principali squilibri regionali esistenti nella Comunità, partecipando allo sviluppo e all'adeguamento strutturale delle regioni in ritardo di sviluppo nonché alla riconversione delle regioni industriali in declino" (destinado a contribuir para a correção dos principais desequilíbrios regionais existentes na Comunidade, participando no desenvolvimento e na adequação estrutural das regiões com atraso no desenvolvimento para a reconversão da região industrial em declínio), conforme artigo 130 do Tratado de Roma, em conjunto com o artigo G38 do Tratado de Maastricht.

O Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional participa do financiamento de:

a) Investimentos produtivos que permitem criar ou manter postos de trabalho duráveis;

b) Investimentos no setor da infraestrutura, diferenciando a tipologia segundo a área interessada nos objetivos 1, 2 ou 5b:

- para as regiões catalogadas no objetivo 1 são financiados investimentos em infraestrutura que permitam um aumento do potencial econômico, a adequação e o desenvolvimento do potencial econômico da região, o desenvolvimento da rede transeuropeia de transporte, telecomunicação e energia;

- para as regiões com objetivo 2, são financiadas as sistematizações dos complexos industriais em declínio, das comunidades urbanas deprimidas com a criação de condições positivas de desenvolvimento e atividade econômica;

- para as regiões que se enquadram no objetivo 5b, são financiadas atividades diretamente conectadas àquela geratriz de postos de trabalho diversos no setor agrícola...

c) Iniciativa para criar o desenvolvimento endógeno a nível local e a sustentação da PMI com vistas a:

- incentivo ao serviço em favor da azienda (empresa ou estabelecimento) com relação ao desenvolvimento da gestão (management), estudo, pesquisa de mercado, e serviços comuns;

- financiamento de transferência de tecnologia (inovações empresariais e difusão de informação);

- a melhoria do acesso da azienda (empresa) ao mercado de capital (concessões de garantias, assumir participações);

- incentivo direto ao investimento na ausência de outro regime de ajuda;

- realização de infraestrutura;
- d) investimento estrutural para a instrução e a saúde (somente para as regiões catalogadas no objetivo 1);
- e) ações dirigidas para a implementação regional da pesquisa e do desenvolvimento tecnológico (excluído o âmbito do funcionamento do âmbito do mercado de trabalho e dos recursos humanos, compilados dentro do Fundo Social Europeu);
- f) investimentos produtivos e estruturais dirigidos à tutela ambiental, segundo o princípio inspirado no "desenvolvimento sustentável";
- g) ações no quadro do desenvolvimento regional a nível comunitário (Regulamento da CEE, 2052/88 art. 3);
- h) medidas preparatórias de avaliações antecipatórias e posteriores (ex-ante ed ex-post) para monitoramento dos investimentos.

Na home-page do Ministério da Indústria, do Comércio e do Artesanato, da Itália, situada no Web no endereço: http://www.minindustria.it/dgspc/Pic/pmi/cap_1.htm, está totalmente descrito o Programa para as PMIs.

Ali estão as motivações estratégicas da política de iniciativa comunitária PMI, que citam que:

"Comunicação 94/C 180/03 da Comissão da Comunidade Europeia, publicada na Gazeta Oficial da Comunidade Europeia em 01.07.1994, individua o escopo da iniciativa PMI na predisposição de medidas e instrumentos tendentes a favorecer o estabelecimento do mercado único da pequena e média empresas, em particular nas regiões de desenvolvimento retardado, para que haja o soerguimento da competitividade ao nível internacional. É evidente que este intento político contém a iniciativa para conduzir a harmonização dos fatores obstativos que condicionam a competitividade das empresas e, ao mesmo tempo, para reforçar a raiz da estrutura e dos serviços que podem ajudar na estratégia do estabelecimento do mercado único e, mais geralmente, ao novo cenário competitivo do novo nível internacional. Para interpretar a finalidade e a missão deste Programa que foi proposto, não se pode prescindir de chamar-se para uma profunda reflexão que levou à elaboração do Livro Branco sobre crescimento, competitividade e ocupação (Conselho Europeu de Bruxelas de 10-11 de dezembro de 1993) e à última relação sobre a política regional comunitária (Competitividade e coesão: as tendências das regiões, Luxemburgo, 1994). Em referência ao Livro Branco, é necessário que façamos referência às estratégias que o documento indica para o incremento da competitividade na Europa. Estes objetivos poderão ser perseguidos se a política tiver por endereço o desenvolvimento, promovendo e constatando os seguintes pontos:

- uma economia sã remove os desequilíbrios dos balanços públicos consentindo assim nas reduções das taxas de juros, no abatimento das taxas de inflação e com o retorno a uma taxa de crescimento coerente com a expectativa de rendimento e de ocupação da população;

- uma economia aberta em grau de participar do mercado em expansão, guiada pelos últimos eventos geo-políticos que interessaram a Europa centro-oriental e a Ásia e de acordo com o recente acordo da OMC nas rodadas do Uruguai;

- uma economia descentralizada, que postula uma difusão capilar do saber e da tecnologia no tecido produtivo europeu, através da consolidação da qualidade e da construção nas regiões periféricas;

- uma economia competitiva, que se caracteriza pela elevada vocação de desenvolvimento e inovação e também por uma forte harmonização e integração com o sistema produtivo e as instituições científicas e tecnológicas;

- *uma economia solidária, que não se enfeiteça pelo livre mercado, mas promove os necessários ajustamentos a favor das pessoas e das áreas territoriais débeis."*

O conteúdo do Programa Italiano para as PMI relaciona os seguintes objetivos:

- a) ações dirigidas a reforçar a orientação estratégica das empresas e para estimular os investimentos imateriais, com a finalidade de complementar a excessiva propensão dos empreendedores de descurarem dos aspectos gestionaes e da rotina produtiva da empresa e, por outro lado, a atenção para as inovações sobre o elemento "hard", como renovação de maquinário; assim, é necessário o aporte de know-how para solucionar sua escassez dentro das organizações empresariais de pequena dimensões. Particular atenção sobre a realização da montagem de uma estratégia dirigida para a qualidade e a qualidade do ambiente;
- b) regime de ajuda e novos instrumentos de financiamento que possam compensar a baixa capitalização das empresas e sustentar o investimento. A importância de medidas financeiras que venham propostas com o programa;
- c) ações dirigidas a promoverem a colaboração inter-empresas, com a finalidade de darem respaldo à participação para afrontar o projeto de pesquisa e desenvolvimento, em direção a uma estratégia de penetração comercial e internacional. Quando se contempla a experiência em áreas da Itália, constata-se o associativismo como compensação às escassas dotações de recursos organizativos no âmbito das pequenas empresas. Com o auspício da competição e da colaboração, com flexibilidade e integração, possibilitar-se-á o alavancamento das empresas singulares, como de grandes áreas territoriais.

As zonas de admissibilidade dos programas, em conformidade com os objetivos, podem ser divididas da seguinte forma:

Objetivo 1: Abruzzo, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Puglia, Sardegna e Sicilia.

Objetivo 2: Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Toscana, Umbria, Valle d'Aosta, Veneto.

Objetivo 3: Todo o território nacional.

Objetivo 4: Todo o território nacional.

Objetivo 5a: Todo o território nacional.

Objetivo 5b: Emília Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Toscana, Umbria, Valle d'Aosta, Veneto.

Desta forma, a empresa que visa participar do programa tem que identificar, para poder habilitar-se ao mesmo, uma série de aspectos fundamentais, quais sejam:

1. sua colocação geográfica;
2. ramo produtivo;
3. colocação dimencional;
4. situação conjuntural;
5. projeto de investimento.

Com relação à identificação ou localização geográfica, é necessário que a empresa situe-se geograficamente em uma das regiões que coincida com o objetivo compatível com sua necessidade de aporte, para, assim, poder usufruir das facilidades oferecidas pelos fundos.

Não somente da Comunidade Européia, mas também do governo nacional italiano, que adota o mesmo tipo de objetivos e divisão em regiões, também, de forma sobreposta, aplicam-se os incentivos das leis 488/92 e 341/95, sendo que o empresário tem de responder para si o seguinte questionário para objetivar seus interesses:

- a) Faça parte de uma zona de admissibilidade dos objetivos comunitários ?
- b) Em qual objetivo está interessada minha zona?
- c) Quais são os fundos que intervêm na realização destes objetivos?
- d) Qual é a denominação de meu *core business* (coração de negócios - definição característica do negócio), segundo Istat 1991?
- e) Pertencço à categoria da pequena empresa, da média empresa ou da empresa artesanal ?
- f) Quais são as necessidades específicas de minha empresa (azienda) (formação, novos investimentos ou outros)?
- g) Já existe em execução de forma planificada investimento significativo ?

Desta forma, por exemplo, o Fundo Estrutural para as Regiões, FESR, conforme uma sinopse, pode ser classificado, e da mesma forma utilizado, se as empresas se adaptarem ao mesmo e às seguintes condições:

- contribui para a redução das diferenças existentes entre as várias regiões da União Européia;
- investe em infraestrutura;
- sustém a PMI;
- cria postos de trabalho duráveis;
- promove a pesquisa e o desenvolvimento tecnológico;
- tutela o ambiente;
- opera sobre as zonas onde são admitidos os seguintes objetivos:
 - objetivo 1;
 - objetivo 2;
 - objetivo 5b.
- garante o financiamento nacional, regional e privado;
- é o mais importante dos fundos estruturais em razão dos seus percentuais;

As palavras chaves do FERS, são: Desenvolvimento regional; Pequena e média empresa; cofinanciamento e investimentos estruturais.

Desta forma, as pequenas, as médias e as microempresas italianas possuem um leque de opções advindos de vários fundos, como o do BEI, Banco Europeu de Investimento, o do Estado italiano através da lei 488/92 e da lei 341/95, que permite um financiamento estatal, regional e local, constituindo-se assim em uma selva de possibilidades à disposição do empresário. No entanto, estes vários programas são coordenados por regulamentos comunitários, como os de n°s 2081/93 e 2082/93 que harmonizam suas operações para que não haja concomitância de financiamento nos mesmos itens para um mesmo projeto. Por exemplo, na concomitância de aplicações, o FESR ficaria com o percentual de 4,47, o estado com 7,11, a região com a alíquota de 2,10%, perfazendo um total de 13,68%, sendo que a despesa privada, bancária, ficaria em 70,53%, somando-se um total de 84,21%.

As leis 488/92 e 341/95, que instituem um sistema de facilidades para as empresas na Itália, modificaram sobremaneira os financiamentos, possibilitando também uma intervenção extraordinária no Mezzogiorno (Meio dia) do país, em substituição a uma

intervenção ordinária e estrutural.

Os beneficiários de financiamento da lei 488 são as empresas que operam nos setores manufatureiro e no extrativo, não relacionando-se prioritariamente as de serviço. O espírito desta lei, seguindo o dos Fundos Estruturais Europeu, visa beneficiar a pequena e média empresa com disponibilidade de 50% de seu fundo. No entanto, às empresas de serviço não pode ser destinada uma quantia superior a 5% do fundo.

São facilitadas diversas tipologias de investimentos relativas às novas implantações produtivas, que podem ser agrupadas na sequência:

- sua realização;
- a sua ampliação;
- a sua modernização;
- sua reestruturação;
- sua reconversão;
- sua reativação;
- e sua transferência.

Se a lei 488 financia e cria possibilidades de investimentos diretos, por sua vez a lei 341 atribui benefícios fiscais automáticos que são concedidos às empresas por um período de dezoito meses. São passíveis destes benefícios os empreendimentos que sejam:

- novas implantações;
- ampliações;
- reestruturações;
- racionalizações; e
- modernizações.

A lei 341 exige consideráveis requisitos de novidade do projeto de implantação dos investimentos, pois eles devem ser realmente novos, sendo que a simples substituição de implantação obsoleta, que não determina melhoramentos no processo produtivo, não será facilitada. A bonificação fiscal é concedida automaticamente e se faz no momento da cobrança imposta. Os percentuais das despesas sustadas variam de região para região, dependendo de sua catalogação, em conformidade com seus objetivos. Por exemplo, no caso de empresas situadas na região de Crotona, as PMI podem pagar menos imposto sobre 39% do investimento, enquanto as empresas grandes têm um desconto que fica só em 30%.

Para obter a facilitação automática, a empresa apresenta uma distinta tipologia de declarações: uma para a prenotação dos recursos e outra para a fruição da facilidade.

Também com relação ao direito do trabalho e às relações laborais, existem fortes mudanças na Itália. Del Giudice, F.Mariani e F.Izzo, em seu *Diritto del Lavoro*, em sua décima sexta edição, à luz da lei de 24 de junho de 1997, de nº 196, que normatiza e promove a ocupação, dizem que "as recentes tendências da disciplina juslaboral, ocasionada pela diversificação na forma produtiva e tecnológica, e da consequente exigência de flexibilidade no trabalho, colocaram em crise a técnica normativa típica do concurso da norma inderrogável e da contratação sindical". Assim, a nova expectativa foi reenviada a promover a desregulamentação e a flexibilidade controlada, caracterizadas pela técnica de reenviar para as contratações coletivas as determinações de um disciplina não muito rígida que derogue os preceitos normativos.

Para eles, no curso dos anos 90 assiste-se a uma persistente crise ocupacional, que forçou a institucionalização da utilização flexibilizada da força de trabalho através de contratos a termo, de contrato de trabalho *partime*, de contratos de formação e trabalho, que vêm gradativamente ampliando seus raios de ação. Tenta-se assim facilitar o encontro da demanda e da oferta de trabalho, superando de fato o monopólio público da colocação da mão de obra e de orientar a atividade dos organismos públicos com relação à política de trabalho. Esta orientação foi introduzida pela lei 608/96 (art.9bis), através do mecanismo do contrato nominativo direto, válido para a generalidade do trabalho subordinado no setor privado.

Com a desregulamentação da colocação, aproxima-se do desenvolvimento de um sistema integrado de gestão do mercado de trabalho, oferecendo mais eficientes e modernos serviços para o emprego em grau de orientar a demanda do trabalho e desenvolver mecanismos de sinergia com a instrução, formação profissional e oportunidades de ocupação.

Estes tratadistas citam que um ulterior passo para a desregulamentação é representado pela recente disciplina, através da lei 196/97 do *trabalho interino*, que consente, dentro de certos limites, amplo espaço de operatividade no campo da mediação entre a demanda e oferta de trabalho (função institucional reservada para organismos públicos), submetida a pessoas privadas especializadas na seleção de pessoal.

Conforme sua obra, a normativa em pauta introduz, um novo instrumento negocial, o contrato de fornecimento de trabalho temporâneo, para um emprego flexível da força de trabalho, dando a possibilidade da empresa ocupar transitoriamente (nos casos consentidos). Em verdade, estas importantes inovações constituem o esboço de um sistema normativo, que evoluindo, no entender dos autores, está produzindo e produzirá, de fato, uma total reforma dos lineamentos e diretrizes no campo de ação do direito do

trabalho. Desta forma, conforme seu entendimento, é necessária uma revisão do objeto científico do direito do trabalho com a superação ou a redefinição do modelo preconstituído do trabalho subordinado, do trabalho autônomo e do trabalho parasubordinado. Assim, no seu entendimento, o estágio mais avançado de tal evolução constitui-se na reforma do Estado Social, para que se possibilite a passagem do Welfare State para o Workfare State.

5. AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS NOS EUA (PEQUENOS NEGÓCIOS)

A literatura revela, nos Estados Unidos da América do Norte, grande proliferação de definições sobre small business (pequenos negócios), existindo uma considerável controvérsia sobre o assunto.

Numerosas definições são propostas pelas agências de governo, pelas organizações privadas e de estudos e pesquisa.

O mais formal entre os conceitos é o padrão da Small Business Administration (SBA), que estabelece o tamanho das empresas com vista à concessão de empréstimos ou atendendo à necessidade de classificação para cumprir pré-requisitos junto à Administração Pública com vistas à participação em licitações de contratos governamentais ou, ainda, embasando-se no número de empregados ou na receita anual.

O tamanho standard utilizado pela SBA varia de indústria para indústria dependendo do tipo apropriado para o programa de empréstimo ou licitações governamentais.

Outras definições incluem "pré-requisitos" usados por algumas agências de governo e limites dispostos por alguns estados da federação, definições de associações e, ainda, tamanho de categorias usadas pelo Bureau do Censo Americano e do Serviço de Receita Federal Americano.

Obviamente, a definição mais "oficial" de small business (pequeno negócio) é a que se ajusta aos interesses da administração para seus propósitos de programas e pesquisa.

A SBA reporta-se à seguinte definição de *small business*:

"o pequeno negócio é aquele que não se beneficia das vantagens de uma economia de escala onde operam as grandes firmas"...

Infelizmente esta definição embora seja apropriada para pensar sobre problemas não é, no entanto, eficiente para analisar dados. Assim, o autor, Roland Cole, em seu *Government Requirements of Small Business*, escolhe o conceito de que pequeno negócio é aquele que tem menos de 50 empregados. Para o autor, este conceito é o que melhor se adapta a uma pesquisa que tenha o projeto de instituir as reformas necessárias nos Estados Unidos.

Longenecker, Moore e Petty, afirmam que os critérios para medir o tamanho dos negócios variam. Para eles, alguns critérios são aplicáveis a todas as áreas industriais, enquanto outros são relevantes apenas para certos tipos de negócios. Os critérios (variáveis) que eles fornecem são os seguintes:

1. Número de empregados;
2. Volume de vendas;
3. Valor de ativos;
4. Seguro de força de trabalho;
5. Volume de depósitos.

Estes autores identificam o critério do número de empregados como o mais utilizado para classificar o tamanho do negócio.

Assim, se estabelecemos comparações entre as pequenas, médias e microempresas dos países emergentes, com países do G7, vamos notar grandes disparidades. As realidades brasileira e argentina aproximam-se e, se não são idênticas, não se distanciam muito da realidade italiana. Mas, todas as três realidades, se comparadas com a realidade dos negócios americanos, apresentam distâncias astronômicas.

Em 1984 a Small Business Administration (SBA) publicou os padrões de elegibilidade com finalidade de empréstimos ou para objetivos junto à Administração, visando licitações. Estes padrões envolveram dois critérios, sejam o do faturamento/ano e o de número de empregados, sendo catalogados os seguintes limites:

Tipo de Negócio Vendas em dólares/ano ou número de empregados

Agência de propaganda US\$3,5 milhões

Minas de cobre 500 empregados

Agências de emprego US\$3,5 milhões

Lojas de móveis US\$3,5 milhões

Contratantes gerais - casas com única família US\$17,0 milhões

Agentes de seguros, corretores e serviços US\$3,5 milhões

Fabricação de latas de metal 1.000 empregados

Revendedoras de trailers US\$6,5 milhões

Jornais e gráficas 500 empregados

Avícolas 500 empregados

Oficinas de conserto de rádio e televisor US\$3,5 milhões

Emissoras de rádio US\$3,5 milhões

No site <http://www.sbaonline.sba.gov/regulations> existem referências ao Ato 13 CFR 121 - Small Business size standards (Padrões de tamanho para pequenos negócios) onde são especificados os padrões utilizados pela SBA para determinar tamanhos de empresas; condições de elegibilidade para financiamento decorrentes do tamanho; condições de obtenção para programas governamentais e outros detalhes da maior importância.

Mas na verdade o que é a Small Business Administration? Ela foi criada em 1953 e é uma agência independente do governo federal para ajudar, aconselhar, assistir e proteger os interesses concernentes aos pequenos negócios, preservando a competitividade entre as empresas, mantendo e fortalecendo a economia nacional americana. A SBA está determinada a colocar os pequenos negócios num caminho inédito, ouvindo suas necessidades e reportando-se a eles, a fim de criar alternativas que sugiram iniciativas que auxiliem o alavancamento dos pequenos negócios.

A Small Business Administration, como Agência Independente Governamental, possui programas, sendo que entre eles está o Service Corps of Retired Executives (SCORE - Corpo de Serviço dos Executivos Aposentados), que é uma organização sem finalidade de lucro que tem por escopo dar aos pequenos negócios conselhos e treinamento. Os membros da SCORE são homens e mulheres de sucesso nos negócios que atualmente estão aposentados, mas, no entanto, são voluntários que doam seu tempo para assistir aos pequenos empresários.

Outro programa é o Small Business Development Centers (Centros de Desenvolvimento dos Pequenos Negócios), que visa prover os pequenos negócios de assistência gerencial (management assistance), que facilite uma visão prospectiva para o futuro das pequenas empresas e seus donos.

Na home page dos Recursos Nacionais Americanos (National Resources) <http://www.ia-usa.org/nation.htm> há referência às várias agências governamentais americanas tais como:

- * Environmental Protection Agency (Agência de Proteção ao Meio Ambiente);
- * Farm Credit Administration (Administração de Crédito para Fazendas);
- * National Science Foundation (Fundação Nacional de Ciência);
- United States Department of Agriculture (Departamento de Agricultura dos Estados Unidos);

- * United States Department of Commerce (Departamento de Comércio dos Estados Unidos);
- * United States Department of Defense (Departamento de Defesa dos Estados Unidos);
- * United States Department of Transportations (Departamento de Transportes dos Estados Unidos);
- * Nacional Associations/ Comissions (Comissões de Associações Nacionais) e entre elas a :
- * **Small Business Administration.**

No site <http://www.sbaonline.sba.gov/regulations/> estão todos os atos, normas e regulamentos concernentes à estruturação desta agência do governo americano, como por exemplo:

PL 85-536 - A Reforma de 12.02.97 ao Ato de regulação dos pequenos negócios;

PL 85-699 - Ato de Investimentos de 1958 para os pequenos negócios, reformado através do PL 105-135, aprovado em 12.02.97;

Ali estão, juntamente com os citados, dezenas de outros de relevante importância para o conhecimento de todo o arcabouço jurídico norte-americano contido nos regulamentos da Agência SBA.

Nesta home-page vamos encontrar o relatório do Presidente Bill Clinton e de seu Vice Al Gore que sob o título de "A Nova SBA reinventando serviços para a comunidade dos pequenos negócios", afirma entre outras coisas:

"Que a administração Clinton/Gore persegue uma estratégia econômica que promove o crescimento, reduz os déficits, expande os negócios, investe no povo e possibilita reformas no governo que faz com que os custos caiam, havendo, desta forma, uma melhor performance. Os resultados são claros. A combinação entre as taxas de desemprego e de inflação nunca vistas em 25 anos propiciam a queda do déficit e sua redução em US\$600 bilhões. ...Assim é que a administração Clinton começou a entender a problemática dos pequenos negócios para propiciar à SBA uma melhor condição para alavancar estes negócios...O número de pequenos negócios, com

estas providências, tiveram uma grande expansão, sendo que na última década nasceram, em média anual, mais de 600.000 novas firmas... criando, por outro lado, milhões de empregos e vagas... atualmente estas pequenas empresas empregam mais ou menos 60% de toda a força privada de trabalhadores... assim é que nos últimos dois anos a Agência Federal SBA foi desenvolvendo programas para manter e ainda propiciar um maior crescimento dos índices relacionados... No ano fiscal de 1995, aproximadamente US\$11,5 bilhões em crédito entre outros tipos de assistência financeira foram facilitados para mais de 67.000 pequenos negócios através da rede de trabalho da SBA, como bancos, companhias de empréstimos e demais serviços certificados pela SBA... SBA também fez uma série de reformas no sentido de expandir as garantias de empréstimo e a assistência para a formação de capital das pequenas empresas... SBA propôs legislação que reduziu os custos da Agência para financiamento como o chamado "LowDoc"... a agência propiciou o treinamento de mais de 800.000 parceiros para as pequenas empresas através do auxílio do Small Business Development Centers (Management) e do Service Corps of Retired Executives (SCORE)... o Presidente Clinton determinou que fosse feita uma expansão no acesso ao crédito e ao capital, em conjunto com o treinamento de pessoal coadjuvado com o gerencial e os resultados foram altamente satisfatórios, sendo que foram implementados através do desenvolvimento de dez pontos básicos de reinvenção da SBA:

1. Promovendo um melhor acesso ao capital para os donos das pequenas firmas;
2. Provendo uma valiosa contribuição para a educação e o treino para prestação de serviços;
3. Usando os recursos governamentais dentro de um eficiente senso de custo/ benefício na escolha do procedimento mais consentâneo;
4. Trabalhando em conjunto com o setor privado para melhorar o suporte e assistência para a comunidade das pequenas firmas;
5. Reduzindo os documentos e exigências dos regulamentos para as pequenas empresas;
6. Servindo e advogando uma reforma da regulamentação governamental, a fim de facilitar e aclarar os direitos e responsabilidades dos proprietários de pequenas firmas na sua relação com o governo;
7. Trabalhando para assegurar efetivamente que os pequenos negócios fossem incluídos num patamar de desenvolvimento para o processo regulamentar.
8. Esforçando-se para melhorar as comunicações entre o governo federal e as pequenas firmas, assegurando-se que as regulamentações foram entendidas e seguidas;
9. Promovendo a aquiescência voluntária das regulamentações pelas pequenas firmas através do entendimento de um processo flexível;
10. Assegurando acesso aos dados governamentais de negócios, econômicos e informações regulamentares, usando o estado da arte na informação tecnológica.

As realizações e novas iniciativas da SBA distribuem-se por vários "portfolios":

A SBA expandiu o acesso ao crédito para milhares de pequenos negócios que não conseguiam obter condições para iniciar ou para sua expansão. Tradicionalmente as pequenas firmas tinham sérios problemas para obter empréstimos longos e créditos para os seus negócios. A SBA deu, nos últimos dois anos, um grande apoio para assegurar empréstimos e garantias para ajudar o maior número de pequenos negócios com o mínimo de custo, através de:

a) desburocratização da documentação para pequenos empréstimos (LOW DOC). A documentação para os empréstimos garantia costumavam ser muito demorados. Agora, através do Programa LawDoc tornaram-se rápidos, com maneiras desburocratizadas em uma página que permitem obter rápidas respostas no espaço de dois ou três dias para empréstimos de mais de US\$100.000. No ano de 1993, um ano antes da aplicação do LowDoc, 30% da SBA eram empréstimos para garantias abaixo de US\$100.000. A contar de maio, o ano fiscal de 1995 figura com um total de 63%, o 7º programa cresceu de 27.000 empréstimos num valor total de \$5,9 bilhões de dólares no ano fiscal de 1992 para 56.000 empréstimos no valor total de \$7,8 bilhões de dólares projetados para o ano fiscal de 1995.

b) programa FASTRAK, de 27 de fevereiro de 1995. A SBA lançou dois programas pilotos chamados FASTRAK que permitiam selecionar emprestadores que dividiam os riscos com a SBA na base de 50%, para aprovar serviços de empréstimos acima de US\$100.000, usando o seu tempo e seu modo de proceder.

c) foi revogado o Opinion Molder Rule, de 1953, que adotava uma política preventiva para os pequenos veículos de comunicação, tais como vendedores de livros, estações de rádio e companhias de produção de televisão, para receber assistência de empréstimos através da SBA. Assim, aproximadamente 75.000 pequenos veículos de informação receberam empréstimos através da eliminação desta regra.

d) foi reformado o Programa 504 de Desenvolvimento de Negócios para permitir o financiamento do crescimento dos pequenos negócios;

e) foi feito um Programa de Pré-qualificação de empréstimos para mulheres proprietárias, simplificando os procedimentos anteriormente existentes. Assim, 38% das mulheres donas de pequenos negócios receberam 14% das garantias de empréstimos concedidas pelos programas da SBA;

f) em outubro de 1994 foi organizado o Export Working Capital Program, visando ajudar os pequenos negócios a obter financiamento para a exportação. Muitas firmas de empréstimos consideravam os pequenos negócios de baixo retorno, em função do seu alto risco para financiamento nas transações que ultrapassavam a quantia de US\$1.000.000. Assim, em combinação com o Export-Import Bank,

a SBA, em conjunto com o Working Capital Program (EWCP), ofereceu uma linha de dois tipos de empréstimos, com simplicidade de aplicação, ambos para financiar a exportação.

g) também existem as Companhias de Investimento em Pequenos Negócios (Small Business Investment Companies- SBIC), que é o único programa que cria uma parceria entre os fundos públicos e os privados, onde a SBA suplementa os fundos das companhias privadas.

h) outro programa é o CAPLines que opera com linhas de crédito curtas para projetos sazonais, construindo, inclusive, linhas para concessão destes créditos;

i) geração de programas para computadores, para facilitar a dispersão das várias formas de empréstimos que possam ser concedidos e garantidos pela SBA, tornando mais rápidos e conhecidos os procedimentos;

j) a SBA propôs também sérias reformas no sentido de modificações legislativas que reduzam dramaticamente os custos governamentais das Agências para financiamento de programas que têm por finalidade financiar os pequenos negócios, diminuindo também as taxas que oneram os financiamentos e todos os custos que deprimem os investimentos.

A SBA também possui programas para Educação e Treinamento com vários recursos e parcerias, através de seminários feitos pelos Centros de Informações de Negócios (Business Information Centers) e coadjuvados por publicações e todo material em forma de hardware e software e toda a forma de fontes para esta finalidade. Também o US Business Advisor é um outro programa que fornece e oferece soluções para fazer os pequenos negócios mais eficientes, produtivos e competitivos numa economia global.

Longenecker, Moore e Petty, comentando a respeito de empréstimos, afirmam que:

O governo federal tem sólida reputação de ajudar na abertura de pequenas empresas. Ele age ou através da Small Business Administration ou através da Small Business Investments Companies.

Existem dois tipos de empréstimos concedidos pela Small Business Administration. Os empréstimos com garantia são feitos por emprestadores particulares e garantidos até 90% pela SBA. Esses empréstimos geralmente são feitos através de bancos comerciais. Para empréstimos que excedam US\$155.000, a porcentagem de garantia é de 85%. Um empréstimo acima de US\$750.000 pode ser garantido. Para obter um empréstimo com garantia, a pequena empresa deve submeter o pedido de empréstimo ao emprestador - tal como um banco -, que depois de uma revisão inicial, encaminhará a solicitação de empréstimo à SBA. Quando aprovada, o emprestador fecha o contrato de empréstimo e desembolsa os recursos.

A SBA também faz empréstimos diretos. Essa forma de empréstimo está disponível apenas depois que a pequena empresa não conseguiu obter um empréstimo com garantia. Essa forma de empréstimo é muito mais limitada e geralmente seu valor máximo é de US\$150.000.

A maturidade máxima dos empréstimos da SBA é de 25 anos. As taxas de juros são negociadas entre o solicitante e o emprestador, mas são sujeitas a taxas máximas estabelecidas pela SBA. A SBA também exige que os ativos sejam empenhados como segurança do empréstimo. Garantias pessoais e vínculos sobre ativos pessoais também podem ser exigidos.

Para se qualificar para um empréstimo da SBA, certos padrões de tamanho da empresa são impostos. Essas limitações de porte são as seguintes:

- Manufatura: o número máximo de empregados pode variar de 500 a 1.500, dependendo do tipo de produto fabricado;
- Atacado: o número máximo de empregados não pode exceder a 100;
- Serviços: o faturamento anual não pode exceder de US\$3,5 milhões a US\$14,5 milhões, dependendo do setor;
- Varejo: o faturamento anual não pode exceder de US\$3,5 milhões a US\$13,5 milhões, dependendo do setor;
- Construção: o faturamento anual não pode exceder de US\$9,5 milhões a US\$17 milhões dependendo do setor;
- Construção comercial especial: o faturamento anual não pode exceder US\$7 milhões;
- Agricultura: o faturamento anual não pode exceder de US\$0,5 milhão a US\$3,5 milhões dependendo do setor;

Empresas de Investimento em Pequenas Empresas.

Em 1958, o Congresso aprovou o Small Business Investment Act (Lei de Investimento da Pequena Empresa). Essa lei provê o estabelecimento de bancos de capital privado, cuja finalidade é fornecer capital social e/ou empréstimo de longo prazo à pequena empresa. As SBICs (Small Business Investment Companies - Empresas de Investimento em Pequenas Empresas) são licenciadas e regulamentadas pela Small Business Administration. Elas podem obter uma parte substancial de seu capital da SBA a taxas atraentes de juros.

Embora as SBICs possam emprestar fundos ou fornecer fundos para o patrimônio líquido, a lei destinava-se a colocar ênfase no financiamento do patrimônio. A SBIC que fornece financiamento do patrimônio líquido pode fazer isso comprando ações diretamente da pequena empresa ou, muito comumente, comprando bônus conversíveis (bonds) que podem ser convertidos em ações com opção da SBIC.

Subvenções dos Governos Municipal e Estadual.

Os governos estadual e municipal estão cada vez mais se envolvendo no financiamento de novas empresas. A natureza do financiamento estadual varia de um estado para outro, mas cada programa é ajustado para aumentar outras fontes de obtenção de recursos.

A Califórnia foi um dos primeiros estados a criar uma corporação de desenvolvimento industrial e empresarial para emprestar dinheiro a novas empresas. Michigan também tem sido ativo no estabelecimento de um programa estadual de recursos. "Estamos tentando fazer as incubadoras privadas, fornecedoras de recursos, continuarem a funcionar, dando-lhes um pequeno incentivo governamental", de acordo com Steve Rohede, do Michigan Strategic Fund.

Algumas cidades grandes também estão fornecendo fundos para novos empreendimentos. Por exemplo, Des Moines, Iowa, estabeleceu o Golden Circle Loan Guarantee Fund para garantir empréstimos bancários a pequenas empresas. As quantias de empréstimos estão disponíveis até US\$250.000.

Os setores que mais concentram pequenas empresas nos EUA são os seguintes:

1. Comércio Atacadista

Empresa atacadistas de medicamentos

Postos de petróleo bruto

2. Construção

Contratantes de edificações gerais

Contratantes elétricos

3. Comércio Varejista

Lojas de Ferragens

Restaurantes

4. Serviços

Agências de viagens

Salões de beleza

5. Finanças, Seguros e Imobiliárias

Agências locais de seguros

Empresas corretoras de imóveis

6. Mineração

Empresa de areia e cascalho

Minas de carvão

7. Transporte de Utilidades Públicas

Empresas de táxis

Estações locais de rádio

8. Manufatura

Padarias

Oficinas

Em 1986 havia mais de 15 milhões de pequenos negócios nos EUA, aproximadamente 40% deles identificava-se com part-times, fazendas, agências de emprego, varejo e setor de serviços. Entre 1978 e 1980, 64% da criação de empregos nos Estados Unidos foi atribuída à expansão das pequenas firmas.

A polêmica sobre o tamanho das empresas atinge o resultado das estatísticas que, conforme o autor e a agência que fornece os dados, dependendo do critério utilizado para aferição, tem um tipo de resultado. Exemplo que destoa dos dados fornecidos é o da Small Business Administration, que em seu banco de dados afirma que o total de empresas nos Estados Unidos da América é de 4.004.743, sendo que destas, 3.910.798 empresas seriam empreendimentos com menos de cem empregados. As empresas com mais de cem empregados somariam 93.945.

As pequenas empresas, sejam aquelas com número menor do que 100 funcionários, estariam concentradas no Comércio Varejista, chegando a 1.053.170 empresas, nos Serviços, com 954.105 e ainda no ramo da Construção, onde concentrar-se-iam 554.123 empresas, seguindo-lhes na ordem, com números menores, o Comércio Atacadista, as Manufaturas, Financeiras, Seguradoras e Imobiliárias e a Agricultura.

Com relação ao número de postos de trabalho, a Agência Oficial da Presidência da República Americana indicava que computados todos os setores industriais, as pequenas empresas empregavam 35,0% da mão de obra; na Construção, 72,4%; no Comércio Atacadista, 54,0%; no Comércio Varejista, 49,1%; nos Serviços, 29,9%; Financeiras, seguradoras e imobiliárias, 31,3%; Mineradoras, 28,3%; Manufatura, 20,4% e nos Transportes e Comunicações, 22,7%.

Uma dos aspectos mais importantes com referência aos pequenos negócios ou pequenas empresas nos EUA é o relativo à forma jurídica adotada, pois em função de sua constituição jurídica irão se refletir facilidades ou dificuldades, dependendo do tipo de negócio ou de sua localização, referentes às taxas, impostos, facilidades de financiamento e de obtenção de capitais e ainda os efeitos da legislação trabalhista e das regulamentações governamentais, que não são poucas.

Conforme dados do ano de 1985 do Bureau de Censo do Departamento de Comércio Americano, 74% de aproximadamente 16,5 milhões de negócios concerniam, nos EUA, à forma jurídica do comerciante em nome individual (Sole proprietorships) como é chamado no Brasil, ou ainda, da empresa individual, sendo que destes, 70% tinham receitas brutas anuais de US\$25.000, sendo que menos de 0,3% tinham receitas maiores de que US\$1 milhão.

Os proprietários individuais concentram-se em maior número na agricultura, empresas de pesca e reflorestamento e constituem mais ou menos 93% do total de empresas desta área; 70% das empresas de atacado e varejo valem-se desta opção jurídica; 80% das firmas de serviços, incluindo finanças e seguros, são operadas por proprietários em nome individual. Literalmente milhões de fazendas, lojas de varejo, pequenas lojas de serviços de todos os tipos são operadas por proprietários em nome individual.

A principal vantagem de atuar como proprietário individual é a forma simples da organização do negócio, que não necessita de estatutos ou contratos similares aos que são aplicados às pessoas jurídicas e sociedades. A forma do comerciante em nome individual provê o empresário da oportunidade de tocar o seu próprio negócio ele mesmo, sem as despesas da incorporação e a necessidade de um controle de acionistas ou sócios como é o caso das sociedades em geral.

A principal desvantagem é que o proprietário em nome individual não pode separar os seus bens dos do negócio, ficando responsável por débitos próprios e do negócio. Adiciona-se a isto que o imposto de renda, créditos e deduções advindas têm de ser relatadas na sua declaração individual.-

Em suma, a legislação americana é semelhante à brasileira neste aspecto, por que o capital da mesma confunde-se com a personalidade do empresário. Como diz Longenecker:

A empresa individual é uma empresa de propriedade de uma única pessoa, que a dirige. O proprietário individual tem direito a todos os ativos da empresa e está sujeito às reivindicações dos credores. Ele recebe todos os lucros, mas também assume todas as perdas, arca com todos os riscos e paga todas as dívidas da empresa. A empresa individual é a forma mais simples e barata de começar um negócio e freqüentemente é a mais apropriada para um negócio novo. Na empresa individual, o dono está livre da interferência de sócios, acionistas, diretores e funcionários graduados.

Entretanto, a empresa individual não possui algumas das vantagens de outras formas jurídicas. Por exemplo, não há limites nas responsabilidades pessoais do proprietário; um proprietário tem responsabilidades ilimitadas. Isso significa que os ativos pessoais do proprietário fora dos negócios podem ser tomados como créditos se a empresa falir. Além disso, os proprietários não são empregados e **não podem receber alguns dos benefícios extras usualmente oferecidos pelas sociedades anônimas - por exemplo, seguro e planos de saúde. (grifei)**

A morte do proprietário encerra a existência jurídica de uma empresa organizada como empresa individual. A possibilidade de morte do proprietário pode prejudicar as relações entre a empresa e seus credores e empregados. A necessidade de um testamento é sugerida, uma vez que os ativos da empresa, menos suas obrigações, pertencem aos herdeiros. Em um testamento, o proprietário pode dar a um executor poder para dirigir a empresa para seus herdeiros, até que eles possam assumi-la ou até que seja vendida.

Em alguns casos, a opção de empresa individual é virtualmente descartada pelas circunstâncias. Por exemplo, uma alta exposição a riscos jurídicos pode exigir uma forma jurídica que forneça maior proteção contra dívidas pessoais, como no caso de um fabricante de produtos potencialmente prejudiciais ao consumidor.

Nos EUA também são utilizadas tanto as Sociedades em Nome Coletivo (General Partnerships), como também as Sociedades por Quotas de Responsabilidade Limitada (Limited Partnerships).

As diversas formas de sociedades existem desde os tempos bíblicos, tanto é que o vocábulo companhia e o seu diminutivo Cia. provém da aglutinação das palavras *cum pagnе*, cuja significância é "aquele com que se divide o pão", tal o sentido de confiança que impregna a palavra derivada desta aglutinação de vocábulos.

Nos Estados Unidos existe uma larga concentração de sociedades na agricultura, relacionadas com a pesca, o reflorestamento, atacados, varejos, finanças, seguros, serviços e comércio. Havia, conforme o Departamento de Comércio, no ano de 1985, 1,4 milhão de sociedades que representavam, na época, 9% do total de empresas americanas. No entanto, gradativamente este número foi decrescendo, em razão das vantagens concedidas para as Sociedades Anônimas (Corporates) .

Em regra geral as sociedades (partnerships) têm uma tendência a ser levemente maiores com relação ao seu faturamento que as empresas em nome individual (sole proprietorships), mas, no entanto, são consideravelmente menores que as sociedades anônimas (corporates).

Por exemplo as estatísticas de 1981 acusavam que 51,2% das sociedades tinham receitas de US\$25.000 ou menos, 19%, receitas entre US\$100.000 e US\$500.000, e 2,7%, receitas maiores que US\$1 milhão. O equivalente, respectivamente, para os comerciantes em nome individual, era 70%, 8,5%, e 0,3% e para sociedades anônimas: 20,8%, 34,6% e 15,7%.

Existem dois tipos de sociedades reconhecidas nos Estados Unidos: sociedade em nome coletivo (general partnerships), que são, com exceção da Louisiana, regulamentadas pelo Uniform Partnership Act (UPA) promulgado em 1914; e sociedades limitadas (limited partnership), que, com exceção também do estado de Louisiana, são regulamentadas pelo Uniform Limited Partnership Act (ULPA), originalmente aprovado e adotado em 1916, mas revisado e adotado em 1976, tomando o nome de Revised Uniform Limited Partnership Act (RULPA). As diferenças primárias entre os dois tipos de sociedade é que somente as sociedades limitadas têm responsabilidade limitada, como se depreende de seu título; segundo, que os sócios com responsabilidade limitada podem perder esta característica, se assumirem a gerência ou o controle do negócio; terceiro, que uma mudança no número ou na composição dos sócios com responsabilidade limitada não ameaça necessariamente a extinção ou o distrato da empresa, nem a sua retirada ou morte ou mesmo incapacidade superveniente; quarto, existem em geral algumas formalidades conectadas com as sociedades limitadas, em razão da necessidade do arquivamento dos certificados das sociedades limitadas em um ou mais lugares e da sua guarda no tempo.

A principal vantagem em qualquer tipo de sociedade é a sua flexibilidade, seja ela regulada pela UPA, ULPA ou RULPA, pois é possível, virtualmente, definir quaisquer arranjos que os sócios desejem entre si.

Com relação às sociedades anônimas (corporates), embora um pequeno número de grandes companhias domine os negócios, existe no entanto, uma maioria esmagadora de sociedades anônimas que compreendem empresas com um número de dez acionistas ou menos, dedicados aos pequenos negócios (pequenas empresas). A sua condição de propiciar a separação entre o que consideramos a pessoa física dos sócios e a pessoa jurídica, distingue-a das sociedades (partnerships) e do empresário individual (proprietorships).

Existiam em 1982, conforme o Departamento de Comércio Americano, mais de 2,8 milhões de Sociedades Anônimas de todos os tipos nos Estados Unidos, constituindo 17% de todas as empresas de negócios. Geralmente as Sociedades Anônimas são grandes em tamanho e arrecadam uma receita e um lucro maior que as Sociedades e que os Empresários Individuais. Por exemplo, baseado no retorno das taxas federais do ano de 1981, somente 33,4% de todas as SA tiveram receita bruta abaixo de US\$100.000, comparadas com as 80,5% das Sociedades e dos Proprietários Individuais que ficaram neste patamar. Por outro lado, 15,7% de todas as SAs, comparadas com 3% dos empresários individuais e 2,7% dos sócios limitados, tiveram receitas brutas maiores que US\$1 milhão. No ano de 1981 as Sociedades Anônimas produziram o total de US\$213,6 bilhões de dólares de lucro líquido contra US\$2,7 bilhões de dólares das Sociedades Gerais e Limitadas, com exclusão das atividades agrárias.

No entanto, contra estes expressivos dados numéricos, a vasta maioria das Sociedades Anônimas são qualificadas como pequenas empresas, olhando-se os seguintes critérios (embora os mesmos não sejam reconhecidos oficialmente para caracterizá-las como tal):

Em termos de acionistas, 95% de todas as SAs têm 10 ou menos acionistas e a média dos Estados Unidos possuem ativos de aproximadamente US\$100.000 dólares e 3 acionistas. Ninguém contempla esta outra realidade das Sociedades Anônimas e, assim, tiram-se conclusões equivocadas em razão de um pequeno grupo de companhias que dominam o mercado, pois somente 16,2% delas geraram em seus negócios 87% do total de receitas produzidas por todas as Sociedades Anônimas no ano de 1979.

Existem quatro classes ou tipos de Sociedades Anônimas (Corporation), sejam:

- a) Regular ou Companhia Padrão (Regular or standard corporations)
- b) Companhias Fechadas (Close Corporations)
- c) Professional Corporations (Corporações Profissionais) e,
- d) S Sociedades (S corporations)

A Companhia Padrão (Regular or standard corporation) é o exemplo de todas as demais pois é o modelo ideal esboçado nos códigos de corporações sendo que a sua descrição inclui toda a publicidade tratada no Federal Securities Acts.

As Corporações ou Companhias Fechadas (Close Corporations) são todas que possuem regras gerais em que a maior parte dos acionistas são ativos na gerência do negócio. Os State Corporation Statutes indicam todas as condições e cláusulas necessárias das Companhias Fechadas. É necessário um cuidadoso estudo de seu código para uma conscientização a respeito de suas exigibilidades.

As Corporações Profissionais (Professional Corporations) são um tipo de Sociedade Anônima com a finalidade da prática profissional onde os acionistas são profissionais licenciados. Vantagens na incidência das taxas e proteção contra exercícios profissionais incorretos (lesões e a correlata responsabilidade civil) são os dados que estimulam esta incorporação.

Longenecker, Moore e Petty, na obra Administração de Pequenas Empresas, expõem os seguintes conceitos sobre as Sociedades Anônimas (Corporates), com relação a sua fundação e impostos incidentes:

"No caso Dartmouth College, de 1819, o chefe de Justiça John Marshall, do Supremo Tribunal dos Estados Unidos, definiu uma sociedade por ações, ou sociedade anônima, como "um ente artificial, invisível, intangível e existente apenas na contemplação da lei". Com essas palavras, o tribunal reconhecia a sociedade anônima como uma entidade jurídica. Isso significa que uma sociedade anônima pode processar e ser processada, manter e vender bens imóveis e se engajar em operações empresariais estipuladas no instrumento de constituição da sociedade.

A sociedade anônima é uma criação do estado, sendo enquadrada em suas leis. Sua força de vida é independente da vida de seus proprietários (acionistas). É a sociedade anônima, e não seus proprietários, que deve pagar as dívidas contraídas pela sociedade. Seus diretores e representantes atuam como agentes para garantir o funcionamento da sociedade segundo a lei.

A propriedade em uma sociedade por ações é evidenciada por certificados de ações, cada qual estipulando o número de ações que um acionista possui. A participação em uma propriedade não confere um direito legal de agir pela empresa, nem de compartilhar sua administração. Evidencia o direito de receber dividendos em proporção às ações - mas apenas quando forem devidamente declarados pelo conselho de diretoria. A posse de ações confere, comumente, o direito à compra de novas ações, proporcionalmente às ações já possuídas, antes que as novas ações emitidas sejam colocadas à venda a terceiros, não-acionistas. Esse direito é conhecido como direito de preferência.

Na organização inicial de uma sociedade anônima, o proprietário faz bem em considerar um tipo de ação conhecido como ação da Seção 1244. Emitindo ações de conformidade com a Seção 1244 do Internal Revenue Code, o acionista, de certa forma, fica protegido em caso de falência. Se a ação perde o valor, a perda (até US\$100.000 em uma taxa de retorno conjunta) pode ser tratada como perda ordinária deduzível de imposto.

Um acionista comum pode, frequentemente, ter direito a um voto por ação nas reuniões de acionistas. Assim, o acionista participa indiretamente da administração, ajudando a eleger os diretores. O conselho da diretoria (ou conselho administrativo) é o corpo governante da atividade corporativa. Elege os representantes da empresa, que dirigem o empreendimento com o auxílio de especialistas em administração. Os diretores também estabelecem ou aprovam políticas administrativas, recebem e examinam pareceres sobre resultados operacionais elaborados por funcionários graduados e declaram os dividendos (se houver).

A condição jurídica dos acionistas e gerentes é fundamental, evidentemente, mas pode ser exagerada. No caso de muitas sociedades anônimas pequenas, os proprietários podem também ser diretores e representantes administrativos. A pessoa que possui a maior parte ou todas as ações pode controlar a sociedade como se fosse uma empresa individual. A forma corporativa é, assim, aplicável a empresas individuais e familiares.

Os principais acionistas devem se preocupar com suas relações de trabalho, bem como com suas relações jurídicas com os outros proprietários, se tiverem participação ativa nos negócios. A cooperação entre toda a equipe de proprietários-gerentes de uma nova sociedade anônima é necessária para sua sobrevivência. Os aspectos técnicos jurídicos são importantes, porém insuficientes para fornecer uma base para a colaboração efetiva no empreendimento.

Uma das vantagens da forma de sociedade anônima para os proprietários é sua responsabilidade limitada. Entretanto, as novas pequenas empresas que constituem sociedades anônimas frequentemente estão em circunstâncias financeiras instáveis durante os primeiros anos de funcionamento. Como resultado, os acionistas, poucos em número e ativos na administração, frequentemente assumem responsabilidade pessoal pelas dívidas da empresa, endossando seus títulos

de dívidas. Os tribunais também podem ignorar a entidade corporativa e manter os acionistas como responsáveis pelas dívidas, em certos casos, embora isso não seja comum. Constituiriam exemplos os casos em que os fundos pessoais e corporativos fossem misturados ou a sociedade anônima tivesse sido formada para se evadir de uma obrigação existente.

Ao contrário da sociedade por quotas, a propriedade em uma sociedade anônima é imediatamente transferível. Basta fazer a transferência das ações para passar a participação de propriedade a um indivíduo diferente.

Em uma grande sociedade anônima, as ações são constantemente trocadas, sem efeitos notáveis nas operações de negócios. Em uma pequena empresa, no entanto, a mudança dos proprietários, embora seja juridicamente simples, pode produzir numerosas complicações. Por exemplo, encontrar um comprador para as ações de uma pequena empresa pode ser difícil. Um acionista minoritário também é vulnerável. Para ilustrar, suponha que dois ou três acionistas igualitários em um negócio, por uma razão qualquer, vendam suas ações para terceiros. Então, o acionista remanescente ficaria à mercê de um estranho, que poderia decidir removê-lo de qualquer posto gerencial por ele assumido. De fato, um acionista minoritário pode ser juridicamente expulso do conselho de diretoria e não ter voz na administração dos negócios.

A morte do acionista majoritário pode trazer consequências igualmente ruins. Um herdeiro executor ou comprador das ações pode insistir no controle direto, com possíveis efeitos adversos para os demais acionistas. Para evitar problemas dessa natureza, arranjos legais devem ser feitos na época da incorporação, visando à continuidade gerencial por parte dos acionistas sobreviventes, bem como a um tratamento justo dos herdeiros de um acionista. Como no caso da sociedade por quotas, o seguro mútuo pode ser feito para assegurar a capacidade de compra da parte do descendente do acionista. Esse arranjo exigiria uma opção por parte dos acionistas sobreviventes ou da sociedade anônima de: 1) comprar as ações do descendente antes dos interessados de fora da sociedade e 2) especificar o método de determinação do preço da ação. Um arranjo similar pode ser incluído para proteger os acionistas remanescentes, se um dado acionista desejar se retirar dos negócios.

Para formar uma sociedade anônima, uma ou mais pessoas devem fazer um pedido de incorporação à Secretaria de Estado. Depois de medidas preliminares, incluindo o pagamento da taxa de incorporação, a solicitação enviada por escrito é aprovada pela Secretaria de Estado e se torna a carta-patente da sociedade. Em alguns estados norte-americanos, os documentos comprovando a existência da sociedade são chamados de instrumento de constituição da sociedade ou certificado de constituição da sociedade, em vez de carta-patente...

A carta-patente de uma sociedade deve ser breve, de conformidade com a lei, e conter uma declaração geral dos poderes da empresa. Os detalhes devem ser deixados para os estatutos. A solicitação da carta deve ser preparada por um advogado.

A Sociedade pode funcionar também sob o Subcapítulo S. O nome sociedade S vem do Subcapítulo do Internal Revenue Code, que permite que as sociedades tenham o aspecto de responsabilidade limitada das sociedades regulares (sociedades C) enquanto são tributadas como sociedades por quotas. O desejo de uma sociedade anônima de obter o status de sociedade S é motivado inteiramente pelas considerações de impostos. Para fazer essa escolha, uma sociedade anônima precisa atender a certos requisitos de elegibilidade. Os requisitos principais são os seguintes:

- Não são permitidos mais do que 35 acionistas. Marido e mulher contam como um acionista;
- Todos os acionistas devem ser pessoas físicas ou certos espólios e trustes qualificados;
- Só pode haver uma classe de ação;
- Deve ser uma sociedade anônima doméstica;
- Não pode haver acionistas estrangeiros, não-residentes; e
- A Sociedade S não pode possuir mais de 79% das ações de outra sociedade anônima.

Uma vez que uma sociedade anônima faz a opção pelo status S, pára de pagar impostos de renda e transfere a renda ou perda tributável aos acionistas. Isso permite aos acionistas receber dividendos da sociedade, sem cobrança dupla de impostos sobre os lucros da sociedade - uma vez como imposto de pessoa jurídica e outra, de pessoa física.

A Lei da Reforma Tributária de 1986 teve efeitos consideráveis no arranjo da sociedade S. Portanto, um advogado competente em direito tributário deve ser consultado antes de se optar pela condição S. Uma amostra das limitações da condição de sociedade S sujeita às regulamentações de impostos é a seguinte:

1. A não ser em certas exceções, uma sociedade S deve usar o calendário oficial para relatar os impostos;
2. Apenas os empregados acionistas com menos de 5% da sociedade S podem pedir empréstimo dos planos de divisão de lucros e pensão da sociedade;
3. Prêmios do plano médico pagos pela sociedade S e outros benefícios extras recebidos por empregados acionistas são renda tributável; e
4. Uma sociedade S pode ser obrigada a pagar imposto de pessoa jurídica, se sua renda passiva exceder 25% do faturamento bruto.

Apesar dessas e outras limitações, a sociedade S tem sido extremamente conveniente devido às vantagens nos impostos. Ou seja, as taxas de impostos na década de 1980 e início de 1990 eram mais baixas que para sociedades C. Entretanto, com as mudanças na lei de impostos de 1993, as taxas de impostos para indivíduos de alta renda, incluindo muitos proprietários de sociedade S, agora são mais altas que os impostos cobrados da sociedade C, diminuindo assim o poder de atração da sociedade S."

Conforme Longenecker, as Sociedades nos EUA são tributadas da seguinte forma:

- a) Empresa Individual - A renda da empresa é tributada como renda da pessoa física do proprietário;
- b) Sociedade de Responsabilidade Ilimitada - A renda da empresa é tributada como renda de pessoa física dos sócios;
- c) Sociedade Limitada - Sócios Solidários - o mesmo que na sociedade ilimitada;
- d) Sociedade Anônima - A sociedade C é tributada por sua renda, e o acionista é tributado se e quando os dividendos foram recebidos. A sociedade S é tributada como sociedade limitada e empresa individual.

Além dos impostos, outro ônus sobre as pequenas empresas é aquele referente aos direitos laborais, pois as relações empregador/empregado são condicionadas por uma série de leis federais e estaduais. Longenecker, Moore e Petty esgotam o assunto retratando as seguintes leis:

Embora algumas leis limitem sua aplicação aos empregadores que tenham um mínimo de 15 a 20 empregados, outras são de aplicação mais geral. A legislação, portanto, aplica-se à maioria das pequenas empresas. Devido à sua complexidade, é importante ter aconselhamento jurídico competente para lidar com questões específicas. Alguns dos tipos mais significativos de regulamentação são identificados aqui.

Legislação de Oportunidade Igual de Emprego . O Civil Rights Act de 1964 e emendas e ordens executivas relacionadas proíbem a discriminação com base em raça, cor, religião, sexo ou nacionalidade de origem. Essa legislação e muitas leis estaduais aplicam-se a todas as práticas empregatícias, incluindo contratação, demissão, promoção, remuneração e outras condições de emprego. Um ato separado (Age Discrimination in Employment Act de 1967 e emendas) requer que os empregadores ofereçam um tratamento igual aos candidatos, independentemente da idade. O assédio sexual no local de trabalho também se tornou uma questão extremamente delicada nos últimos anos, exigindo que os empregadores mantenham um ambiente de trabalho adequado.

Proteção a Pessoas Deficientes. O Americans with Disabilities Act, aprovado em 1990, especifica que os empregadores com mais de 15 empregados não podem se recusar a contratar um candidato deficiente qualificado, se o indivíduo desempenhar as funções com "acomodações razoáveis". Tais acomodações podem incluir tornar um local de trabalho acessível, mudar programações e, em alguns casos, fornecer ajudantes.

Leis de Salário e Remuneração por Hora. A legislação federal requer que a maioria dos empregadores pague um salário mínimo especificado por hora e, geralmente, uma vez e meia a mais pelas horas trabalhadas, que excedam a 40 horas semanais. Os empregadores também devem obedecer às regulamentações de trabalho de menores. Não pode haver diferenciação de pagamento entre empregados com base no sexo.

Regulamentações de Segurança. De acordo com a **Occupational Safety and Health Act (OSHA)**, os empregadores devem fornecer um local de trabalho que seja livre de acidentes que possam causar morte ou sérias lesões físicas. Os empregadores também devem respeitar vários padrões de segurança e saúde promulgados de acordo com o ato. Proprietários e gerentes de pequenas empresas foram condenados em alguns estados por permitir a ocorrência de acidentes em locais de trabalho que resultaram na morte de empregados.

Leis de Remuneração de Trabalhadores. Todos os estados aprovaram leis exigindo que os empregadores pagassem custos médicos e perdas de salário provenientes de acidentes em local de trabalho ou doenças provocadas por ele. Tais leis garantem esse tipo de compensação por meio de um sistema de seguro particular e público. O crescente custo de assistência médica e a ampliação dos tipos de lesões que devem ser ressarcidos tornaram esse custo uma pesada carga para muitos empregadores pequenos.

Lei do Fechamento do Estabelecimento. A lei federal de fechamento do estabelecimento, decretada em 1988, requer que os empregadores dêem aos empregados uma notificação com antecedência de 60 dias sobre o fechamento do estabelecimento ou demissões em massa. O efeito sobre as empresas pequenas é mínimo, uma vez que a lei se aplica apenas aos empregadores com 100 ou mais empregados e a reduções que afetem 50 ou mais empregos em tempo integral.

Legislação Sindical dos Empregados. O National Labor Relations Act requer que os empregadores evitem discriminação com base na afiliação a sindicatos e negociem com um sindicato, se for desejo de uma maioria de empregados pertencentes à unidade de negociação.

Reforma de Imigração. O Immigration Reform Act, que se tornou efetivo em 1987, requer que os empregadores verifiquem a documentação dos candidatos para se assegurar de que são cidadãos nascidos no país ou estrangeiros autorizados a trabalhar no país.

Lei de Licença Familiar. O Family and Medical Leave Act de 1993 requer que a empresa com 50 empregados ou mais conceda até 12 semanas de licença não-remunerada por ano após o nascimento de um filho do empregado ou por outras necessidades especificadas, tais como doença grave de um dos pais ou de um filho.

Litígio Indevido. Antes, assumia-se que o emprego envolvia um contrato "voluntário", e o direito do empregador de despedir era virtualmente imutável. Os tribunais estão cada vez mais sustentando, entretanto, que tais contratos contêm promessas que implicam acordos justos e de boa-fé. Isso significa que os empregadores precisam agir cuidadosamente e evitar injustiças ao mover ações, se quiserem evitar processos judiciais. Ao estabelecer um procedimento disciplinar padrão, que contenha proteção contra demissões indevidas ou demissões com base em discriminações proibidas (como idade ou raça), um empregador pode ajudar a assegurar a justiça e evitar o conflito legal.

Finalmente, culminando o estudo dos custos que oneram os pequenos empreendimentos, foi atribuído à expansão da regulamentação do governo uma forte barreira para elas. A barreira regulamentar é tida por um grande número de pequenos empresários como fator que dificulta o exercício do negócio. Essa posição é reforçada pelos resultados das pesquisas que identificam este problema, nos EUA, como no caso da pesquisa feita em 1992 pela Nacional Federation of Independent Business.

Estudos confirmam da mesma forma que, de 1989 a 1992, a carga fiscal e reguladora do governo - por trabalhador - aumentou em 34%, enquanto os lucros empresariais por trabalhador declinaram em 22%.

Thomas D. Hopkins, da Rochester Institute of Technology, em Rochester, Nova York, estima que em 1991 os regulamentos federais custaram mais de US\$400 bilhões - mais do que US\$4.200 por residência. Já que a regulamentação ocorre também em outros níveis - estadual e local -, o custo total é ainda maior do que o sugerido por esta cifra. Os custos reguladores nos níveis estadual e local são virtualmente impossíveis de estimar. Não obstante, é importante reconhecer que os estados são extremamente ativos no estabelecimento de medidas reguladoras. Por exemplo, no período de dois anos, 1987 e 1988, mais de 215.000 projetos reguladores foram introduzidos nos legislativos estaduais de todo o país.

6. CONCLUSÃO

Constatamos ao longo desta pesquisa, pela ordem, os seguintes pontos.

- Que o Brasil, comparado com o Japão, que iniciou o seu processo de estímulo às micros/pequenas e médias empresas a partir de 1950 e, comparado ainda com os EUA, que iniciaram seu projeto a partir de 1953, com a criação da Small Business Administration, começou defasado em trinta anos o seu processo de conscientização sobre a importância capital das micro/pequenas e médias, pois literalmente, só a partir da chamada década perdida dos anos 80, para ser mais exato em 1984, é que edita a primeira legislação concernente ao assunto.

- Que, conforme depreende-se da leitura do item 2, existe uma plethora de leis e regulamentos, um verdadeiro labirinto jurídico, que normatiza os interesses das micro/pequenas e médias, sendo que subdividem-se os incentivos em vários ítems como, administrativos, tributários, previdenciários, trabalhistas, creditícios e de desenvolvimento empresarial que sobrepõem-se ainda às legislações federal, estaduais e municipais concernentes, sendo que o problema foi muito bem abordado pelo contador Ivan Carlos Gatti, que em matéria publicada no Jornal do Comércio de 25.06.1998, fls. 8, sob o título "Ser ou não ser um pequeno empresário" identificou os seguintes problemas:

- a) sobreposição de legislação (leis 8.864/94, 9.317/96, 9.493/97 e 9.531/97), que estipula limites e definições das micro-empresas, empresas de pequeno porte e até médias empresas;
- b) que a diversidade legal tem confundido o empresariado em relação aos seus direitos e obrigações;
- c) que quando do momento de uma opção fiscal, com relação ao enquadramento, em razão do infindável número de normas e da sua sobreposição, seja de ordem monetária, fiscal ou até mesmo administrativa, decorrem equívocos e confusões.

- Que, além da legislação pertinente, adiciona-se à mesma a edição de uma enxurrada de Medidas Provisórias, como a de nº 1638/98, que às vezes são reeditadas ou ainda revogam e modificam a legislação precedente.

- Que comprova-se, ainda, a anemia das linhas de crédito concedidas ao setor que não tem um programa que se considere à altura da importância deste setor econômico. Constata-se, ainda, a total inépcia do sistema creditício, pois não existem verdadeiros programas como aqueles desenvolvidos pelos EUA ou pela Itália e a Comunidade Européia, sendo que, o sistema existente, formalmente, é mais atrasado do que o argentino, muito embora este possa ser criticado do ponto de vista material, pois peca pela inexistência de medidas reais e de regulação que implementem as soluções alvitradas através de lei.

- Que há necessidade de estímulo referente a financiamentos, garantias, assessoria e know-how, para a exportação, com criação de programas aptos e mecanismos macro-econômicos baseados em sistemas cooperativos de associativismo e consórcio como aqueles existentes na Itália.

- Que há necessidade de tratamento diferenciado entre os grandes e os pequenos negócios com a criação de Agências Governamentais, associadas a Fundos de Pensões e a Previdência, no sentido de criarem Programas de Securitização Laboral Terceirizada, através de mecanismos imaginativos tipo Part-time, ou através do associativismo, visando a economia de escala, por meio de cooperativas ou de consórcios.

Assim, em face das constatações coligidas é de concluir-se pela tomada das seguintes posições.

Uma reforma estrutural e ampla em toda a legislação pertinente, com a conclusão de um Código que consolide todas as normas e concatene, como parâmetro maior, uma síntese enxuta de toda a legislação.

A urgente e vital criação de um Ministério das Micro-Médias e Pequenas Empresas, em face da importância estratégica do setor com relação aos percentuais que ocupa com relação ao PIB e aos índices de ocupação, a exemplo dos EUA, com a SBA e da Europa com os Fundos Estruturais e seus Bancos de Incentivos.

A criação e institucionalização de Fundos Específicos para financiamento, garantia e incremento do setor, com a seriedade e o nível dos programas similares europeus, norte-americanos e japoneses.

A modificação na legislação das S/As, que possibilite, como a legislação americana, a existência de modelos alternativos que facilitem a criação de S/As com números menores de sócios e com isenções de registros e impostos que possibilitem o aporte de financiamento, capital de giro, para a atividade produtiva e, ainda, como nos EUA, a possibilidade de associativismo com os agentes colaboradores, sejam eles da área financeira ou laboral (empregados).

O desenvolvimento de uma cultura associativista a nível macroeconômico, que possibilite uma sinergia de mercado e de vantagens competitivas em todos os níveis, seja na obtenção de recursos, no fornecimento ou na exportação.

Programas de suportes tecnológicos, que façam confluir a área pública e privada num verdadeiro esforço para fornecer aportes tecnológicos e gerenciais, no mais amplo sentido dos termos, para que se infunda uma cultura empreendedora no país, otimizando-se de forma interativa toda a ação empresarial do setor, associando-a da mesma forma, ao processo de produção das grandes empresas, colmatando assim o tecido produtivo como um todo.

7. BIBLIOGRAFIA

- BATALHA, Wilson de Souza Campos (1989). **Estatuto da Microempresa**. Rio de Janeiro, Forense.
- BERMUDEZ, Ismael (1998). <http://www.clarin.ar/diario/98-05-28/8-02801d.htm>.
- CALDANI, Miguel Angel Ciuro (1997). Notas jusfilosóficas para la comprensión de las pequeñas y las medianas empresas y de su papel en nuestro tiempo. **Investigacion y Docencia**, nº 28, Universidad Nacional de Rosario, Rosario, Santa Fé, Argentina.
- CANOVA, Alberto (1997). **I Fondi Strutturali: come finanziarsi in Europa per fare impresa**. Milano, Italy. Francoangelli.
- COLE, Roland J. (1980). **Government requirements of small business**. Massachusetts, EUA. Lexington Books.
- COUTINHO, Luciano G. (1996). A fragilidade do Brasil em face da globalização. In: BAUMANN, Renato, org. **O Brasil e a economia global**. Rio de Janeiro, Campus.
- FERGOLA, Paolo. Regione e imprese minore nella legge-quadro per l'artigianato. **Rivista Trimestrale di Diritto e Procedura Civile**. Milano, Giuffrè Editore.
- GANDOLFO, Roberto (1998). **Microimpresa: ti amo**. Rome. Editore Marrapese.
- Gazzetta ufficiale delle Comunità Europee (1996). n. L 107/4 30.04.96.
- GIUDICE, F. del; MARIANI, F.; IZZO, F. (1997). **Diritto del Lavoro**. Napoli, Ed. Simone.
- HAMILTON, Robert W. (1996). **Business organizations: unincorporate businesses and closely held corporations**. New York, USA, Aspen and Business.
- HAYNSWORTH, Harry J. (1985). **Selecting the form of a Small Business Entity**. Philadelphia, USA. American Law Institute, American Bar Association.
- http://www.regione.emiliaromagna.it/web_gest/statuto/titolo1.htm
- <http://www.sbaonline.sba.gov>
- JUDD, Richard; GREENWOOD, Willian T. (1988). **Emerging relationships between public policies and small business - in small business in a regulated economy**. New York, USA, Quorum Books.
- LONGENECKER; MOORE; PETTY (1997). **Administração de pequenas empresas**. São Paulo, Makron Books.
- MENDIZÁBAL, Pedro P.; PROVENSAL, Federico G. (1996). La negociación colectiva en las Pymes. **Revista de la Facultad**. Universidad Nacional de Córdoba, vol. 4.
- MORENO, Fernando Diez (1996). **Manuel de derecho de la Union Europea**. Madrid, Editora Civitas.
- RIBSTEIN, Larry E. (1996). **Unincorporated business entities**. Cincinnati, USA, Anderson Publishing Co.

RUFFIA, Paolo Biscaretti (1984). **Direito Constitucional**. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais.

SIMONSEN, Mário Henrique (1992). A Conta corrente do governo: 1970-88. **Crise do estado e retomada do desenvolvimento**. São Paulo, Editora José Olympio.

SODERQUIST, Larry D.; SOMMER Jr., A.A. (1991). Corporations. **Legal Education Series**. Charlottesville, Virginia, USA. Law Publishers, third edition.