

## RESUMO DO RELATÓRIO

# De que maneira pode a África do Sul melhorar o apoio aos pequenos negócios: lições do Brasil e Índia

### Introdução

A África do Sul está ocupada a desenvolver um novo caminho económico e ajudar as pequenas empresas, por isso, deve olhar as economias emergentes como: o Brasil e a Índia. Estes países atraem atenção pelos seus esforços de desenvolver um maior crescimento económico e equitativo. Mesmo que o Brasil e a Índia têm populações e áreas geográficas maiores do que a África do Sul, os três países debatem-se com problemas semelhantes de desenvolvimento que, incluem a falta de um sistema educativo de qualidade, falta de infra-estrutura e um nível baixo de comércio internacional. Os três países são membros de fórum Índia, Brasil e África do Sul (Ibsa), que foi iniciado em 2003 para partilhar as várias experiências do seu desenvolvimento económico.

No entanto, destacam-se várias diferenças importantes. O Brasil é classificado como o sexto país mais empreendedor do mundo. A África do Sul está classificado no 34 dos 54 países com apenas um em cada 17 pessoas envolvidas nacionalmente em iniciar ou gerir uma empresa comparada com uma em cada sete no Brasil. Na Índia, cerca de uma em cada nove pessoas estão envolvidos a iniciar ou dirigir um novo negócio, de acordo com o Relatório Gem 2008, quando a Índia ficou em 15º lugar dos 43 países.

O sector das pequenas empresas é significativamente maior no Brasil e na Índia do que na África do Sul. No Brasil 16 milhões micro e pequenas empresas (PME) contribuem com cerca de 20% do Produto Interno Bruto do Brasil (PIB) e empregam 60 milhões de pessoas, ou 56% dos trabalhadores urbanos do sector formal de acordo com a Agência de Apoio ao Empreendedor e Pequeno Empresário (Sebrae). Segundo a agência Sebrae, havia 5.89 milhões registadas pequenas e micro empresas e são 10.34 milhões que ficam no setor informal, em 2008, no Brasil.

Na Índia, 26 milhões de pequenas empresas que se qualificam como empresas micro, pequenas e médias empresas (MSMEs) ao abrigo do Acto de 2006 MSME, produzem 8% do PIB do país. Destes, 1 milhão e meio estão no mercado formal e 24.6 milhões no sector informal. MSMEs empregam 59.7 milhões das pessoas, das quais 9.5 milhões são empregados em pequenas empresas que operam no sector formal.

Na África do Sul, os dados continuam incompletas sem processamento oficial de dados sobre o número de pequenas empresas. Observando essa restrição, o Relatório estatístico FinScope da África do Sul "Small Business Survey" 2010, alegou que são quase seis milhões de pequenas empresas no país e cerca de 5.6 milhões de proprietários de pequenos negócios.

Estas empresas são muito pequenas, porém 67% empregam não mais do que o próprio proprietário. No total, 300 000 empresas, ou 6% de todos os empresários, empregam cinco ou mais pessoas. Além disso um milhão e meio ou 27% empregam um a quatro pessoas.

E apenas 17% dos proprietários a executar negócios registados. De acordo com o estudo anual do "Small Business" 2006-2008, do Departamento de Comércio e Indústria (DTI), a África do Sul tinha 2.43 milhões das pequenas empresas em 2007. Destes, 595 000 eram do setor oficial e 1.39 milhões no setor informal. PME contribuem entre 27% e 34% do PIB sul africano.

As informações contidas neste resumo foi extraído de um relatório elaborado por Stephen Timm de TIPS. O relatório completo está disponível no site do TIPS, [www.tips.org.za](http://www.tips.org.za). Para mais informações entrar em contato com o Seu Stephen Timm, [stephentimm@telkomsa.net](mailto:stephentimm@telkomsa.net), +27 21 685 7915 ou [info@tips.org.za](mailto:info@tips.org.za), +27 12 431 7900.

Empresários brasileiros enfrentam um alto nível de burocracia, entraves administrativos, em constante mutação, normas e regulamentos difíceis condições de emprego e salários. Para começar um negócio tem cerca de 16 processos – mais do dobro das seis etapas na África do Sul e mais do que as 16 exigidos na Índia. Apesar disso, o Brasil produz os empresários a uma taxa de quase o dobro da África do Sul, de acordo com o Relatório Gem 2009. Enquanto a África do Sul pode ter um ambiente que pareça ser mais propício à abertura e gestão de uma empresa do que a Índia e Brasil, estes dois países afirmam-se por terem cidadãos com mais capacidades empreendedoras do que os cidadãos da África do Sul.

## Conclusões principais

As conclusões principais deste estudo são:

- O estado tem de coordenar melhor o seu apoio ao simplificar o apoio do governo nos organismos e serviços que assistam as pequenas empresas.
- O estado precisa de construir parcerias mais efectivas com o sector privado para melhorar a investigação, negócios, financiamento e apoio ao mercado e realizar uma campanha massiva de empreendedores.
- A agência do governo Sul Africano “Khula” que financia as pequenas empresas, pode colocar o seu difícil sistema de garantia de crédito em recessão se não seguir o exemplo da Garantia de Crédito Mutuo da Índia para Micro e Pequenas Empresas (CGTMSE).
- África do Sul deve ganhar a confiança das empresas e bancos se for necessário estabelecer um subsídio de notação de crédito esquema semelhante aos créditos organizados na Índia Small Industries Corporation (NSIC).
- A África do Sul pode aprender com um cartão inovador implementado pelo Banco de Desenvolvimento do Brasil (BNDES) e que ajuda a melhorar o acesso ao financiamento para as pequenas empresas, promovendo a produção local.
- O Tesouro Nacional deve reconsiderar a retirada de terras para as pequenas empresas com base na experiência do Brasil, deve também olhar para adoptar sistemas de TI para racionalizar o sistema de compras.
- Seda (Small Enterprise Development Agency – a Agência de Desenvolvimento de Pequenas Empresas) pode aprender uma série de coisas fundamentais da pequena agência de negócios do Brasil, “Sebrae” de apoio inovador de práticas profissionais.
- A experiência do Brasil é prova de que as incubadoras podem desempenhar um papel importante na construção inovadora de empresas e desenvolver as regiões, mas que a sua capacidade de conduzir à criação de emprego é limitado.
- O governo Sul-Africano não deve negligenciar a importância de focar o apoio em vigor arranjos produtivos locais (APLs ou clusters) em vez de criar novos. Deve apoiar estes agrupamentos existentes, ajudando-os a construir associações empresariais fortes para conduzir esses grupos e construir um controlo eficaz, mecanismos para garantir o apoio desses e ideal para as pequenas empresas.

## As políticas na África do Sul, Índia e no Brasil

Políticas e acções de apoio às pequenas empresas parecem estar a funcionar melhor no Brasil e tendo menos sucesso na Índia e na África do Sul. Estes mecanismos incluem um melhor acompanhamento, os objectivos específicos impulsionado a partir do topo, e um mais simplificado apoio institucional no Brasil. Cada um dos países tem instituições a apoiar as pequenas empresas.

Em comparação com Brasil, os governos da Índia e da África do Sul têm matrizes de suporte que são extremamente complexas. Na África do Sul os principais fundos e agências do governo estão distribuídos em quatro departamentos diferentes. No Brasil, uma agência de financiamento, o Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) oferece suporte a pequenas empresas, enquanto que, a África do Sul tem uma variedade de fundos - o Fundo Nacional de Autorização (National Empowerment Fund), Khula, a Agencia Nacional do Desenvolvimento de

Juventude (National Youth Development Agency), o Fundo Sul-Africano das Micro Finanças (South African Micro Finance Apex Fund) e da Corporação de Desenvolvimento Industrial (o IDC).

Esta falta de uma estratégia coordenada é confusa para os proprietários de negócios e os funcionários do governo. Conhecimento de apoio do governo também é limitado. O FinScope Small Business Survey observou que apenas 3% dos empreendedores tinham ouvido falar de Khula, 10% dos NYDA, e 4% da Seda. Apenas 1% das pequenas empresas visitaram a oficina de NYDA ou Seda. Política da África do Sul, principalmente das pequenas empresas é informado pelo o "Livro Branco" (White Paper) sobre a estratégia nacional para o desenvolvimento e promoção de pequenas empresas na África do Sul (1995)".

O foco principal tem sido no apoio a empreendedores negros. Duas políticas destinadas a ajudar as pessoas de raça negra para se tornarem activos na economia e ajudar os pequenos empresários têm sido desenvolvidas: a política que oferece preferência às empresas negras (2000 Preferential Procurement Policy Framework Act) e o política que apoia negócios e empregos para negros (Black Economic Empowerment – BEE) pelos códigos de boa conduta.<sup>1</sup>

Até o momento não houve nenhum estudo sobre o impacto de BEE ou preferência do governo na pequena actividade de promoção. Actualmente, o governo espera que as grandes e médias empresas ajudarão as pequenas empresas através da adopção de desenvolvimento empresarial, como forma de marcar pontos BEE. Enquanto isto iria de alguma forma de ampliar o apoio e o financiamento para pequenas empresas, um ponto de vista é que a ênfase na códigos de BEE em matéria de propriedade negra, inadvertidamente, criou um comportamento de procura de rendas entre qualificadas pessoas de negócios de raça negra, com efeito a reduzir o Empreendedorismo entre este grupo. Em vez de usar suas habilidades ou capital para iniciar um negócio, muitos optaram por comprar em grandes empresas já existentes.

Em contraste, apesar dos desafios específicos da burocracia que as pequenas empresas enfrentam, as políticas de negócios brasileiros parecem ter feito algum impacto. A Presidência do país tem um conjunto de metas e objectivos claros, contidas no plano de desenvolvimento do país (Plano Plurianual) e revisões regulares dessas mesmas são realizadas por parte da Presidência do Brasil. As metas do plano permitem que um sistema de apoio coordenado entre os vários departamentos governamentais e agências de apoio a pequenas empresas. Isso é algo que tanto a Índia e a África do Sul poderiam aprender. A África do Sul, também precisa de um plano e visão, a longo prazo acerca do seu poder económico, como o Brasil que já está planeando uma mudança de trabalhadores por conta de outros, para um sistema mais baseado em comerciantes. Há uma necessidade de simplificar o apoio às pequenas empresas.

Muitas vezes, quando as queixas são feitas com pouco apoio, às pequenas empresas, o governo prepara mais uma agência ou departamento, o que torna mais difícil de coordenar a política e programas. Apesar do sistema federal do Brasil - o que significa cada um dos seus 5.565 municípios devem separadamente aprovar a legislação relevante – a estratégia é ganhar mais municípios para assinar a lei. O sucesso até agora oferece uma lição como ganhar a cooperação dos municípios na África do Sul quando se trata de promover o desenvolvimento de pequenos negócios e até mesmo a utilização dos contratos postas de lado.

A África do Sul também pode bem aprender do Brasil na forma como o país Sul-Americano dá prioridade à construção de parcerias. O Brasil tem um número de grupos que se concentram sobre as políticas de pequenas empresas, nomeadamente: o Fórum Permanente de Microempresas e Pequenas Empresas, o grupo pequeno de trabalho e do grupo presidencial de pequenas empresas. Estes contêm todos os membros oriundos tanto do sector privado e do governo. A África do Sul pode aprender com isso para formar um consenso nacional. As parcerias oferecem, para isso, uma maneira plausível.

---

<sup>1</sup> A política que oferecer preferências às empresas negras (2000 Preferential Procurement Policy Framework Act) prevê que, dependendo do valor de uma licitação do governo, 10% ou 20% dos pontos atribuídos a um licitante ser para a percentagem de participação na empresa de licitação das mulheres, negros ou deficientes físicos. O ato está sendo alinhado com os códigos de boa conduta BEE, que actualmente apenas se aplicam às empresas de licitação para obra do sector privado.

## O apoio empresarial

A contribuição mais importante que os empreendedores podem receber é o aconselhamento e apoio empresarial de boa qualidade e bom preço. Para este, "Seda" poderia aprender com o "Sebrae". Seda está bem colocado para fazê-lo, porque a agência já tem um acordo de cooperação técnica em vigor com a organização Brasileira de partilhar as melhores práticas. A Semana Global do Empreendedorismo no Brasil pode também fornecer uma lição fundamental sobre como criar uma campanha bem-sucedida de sensibilização para promover o Empreendedorismo.

### O que a Seda pode aprender do Sebrae

"Seda", que tem autoridade para apoiar as pequenas empresas, foi formado a partir de uma fusão entre a agência Ntsika, Centro de Produção Nacional de Conselhos (National Manufacturing Advisory Centre) e do Programa de Parceria Público-Privadas. A agência foi criada em termos de Leis das Pequenas Empresas em 2004 (National Small Business Act). No entanto, apesar de ser configurado como um agência para oferecer um solução simples às pequenas empresas, (one-stop shop), Seda não tem controlo sobre o governo de muitos programas de apoio a pequenas empresas e seu impacto sobre as pequenas empresas continua a ser questionada.

Embora tenha havido sinais de que, pelo menos financeiramente, a agência tenha sobrevivido (com auditorias do Chefe da Auditoria em 2009 e 2010), continua a ser prejudicado por um orçamento pequeno que conta só R430 milhões. Apesar de ter alcançado mais de suas metas de entrega no ano financeiro de 2009/10 em relação aos anos financeiros anteriores, "Seda" ficou aquém de um terço, ou 13 dos seus 39 objectivos no ano financeiro de 2010. "Seda" tem muito que aprender com o "Sebrae", e as lições podem ser simplificados para as seguintes áreas:

**Métodos inovadores a ampliar e atingir mais empresas:** Sebrae utiliza uma variedade de canais, como a televisão, rádio, mídia, imprensa, uma competição e blogs, bem como o seu central de chamadas, site e rede de agências para garantir que ele atinja um grande número de proprietários de empresas. Um programa interessante do Sebrae é agentes locais de inovação. Estes agentes fazem visitas de porta em porta para avaliar que tipo de apoio e programas eficazes para melhoramento das empresas. Os agentes, então, desenvolvem um plano de acção para o empreendedor. Sebrae visa apoiar 13.500 empresas, através desses agentes em 2010 e 2011. Duas intervenções Brasileiras que a "Seda" já está procurando adoptar na África do Sul e são: cursos a distância e massa de sessões de orientação em sala de aula.

**Reduzir a influência do governo :** de acordo com o José Marcelo Goulart de Miranda, o supervisor da secção da África na unidade do Sebrae de Assuntos Internacionais, uma lição aprendida pelo Brasil foi que nem sempre foi fácil dirigir um negócio de apoio inteiramente do governo, este negócio estava mais aberto à manipulação política. Embora o Sebrae fosse criado em 1972 como uma agência governamental, é agora uma organização não lucrativa privado, financiado por um imposto especial.

**Criar consciência de marca:** Um dos maiores problemas que as organizações governamentais de apoio na África do Sul enfrentam é a falta de visibilidade, um problema que a Índia também enfrenta. Há uma necessidade de "Seda" aumentar a sua presença através de uma variedade de meios - estes poderiam facilmente ser possíveis com um maior orçamento. Um desenvolvimento novo e inovador na África do Sul é o quiosque de informação "Seda", lançado em Novembro de 2010. Os quiosques de marca são de auto-atendimento, unidades de informação electrónica que tem pré-carregado de informações de negócios que podem ser guardados em CD, DVD e USB flash drive.

**Ajuda aos clientes ideais(ou experientes) :** Um dos principais desafios que as organizações de apoio, como "Seda" e "Sebrae" enfrentam é: ou apoiar as empresas com mais rápido crescimento, que são tradicionalmente geridas por empresários mais qualificados e ricos, mas que criam muitos empregos – ou para apoio a micro, que oferecem aos desempregados, a possibilidade de um salário, mas que podem falhar no início, ou vão andar a passo curto, criando apenas um ou dois empregos.

**Apoiar-se nos consultores do sector privado:** O Sebrae continua a empregar e treinar um grande número de consultores externos. "Seda" está vagarosamente cortando o número de consultores e usando de preferência conselheiros que têm pouca ou nenhuma experiência empresarial. A preocupação é que as próprias pessoas que deveriam estar dando conselhos aos empresários não têm nenhuma ou muito pouca experiência empresarial. O chefe da academia de formação da "Seda" admitiu que tentar ajudar 80% das empresas com os consultores de casa era "insustentável", mas acrescentou que era difícil para a agência pagar os elevados custos que os consultores cobram. Ele sugeriu que procurassem executivos aposentados para uma opção acessível.

**Implantar um sistema eficiente de monitorização e avaliação:** Se "Seda" tiver de implementar apoio de qualidade às pequenas empresas, deve incidir também sobre a criação de sistemas que auxiliem a agência não só na gestão de projecto, mas também actuará como ferramentas valiosas para avaliar o impacto das intervenções. Muito do sucesso do "Sebrae" na realização de projectos encontram-se com seu sistema de gestão inovador chamado Sigeor. Visite-se [www.sigeor.sebrae.com.br](http://www.sigeor.sebrae.com.br) qualquer membro do público consultor ou proprietário da empresa capaz de visualizar os detalhes de um projecto do Sebrae empresas relacionadas de apoio e acompanhamento a cada projecto. O site também permite que os projectos para enviar notícias, agendas de reuniões e material de formação. Os parceiros inicialmente argumentaram que, uma vez que não trabalhavam para o Sebrae porque é que eles deveriam tirar os detalhes do site da agência? O recrutamento de pessoas foi feito inúmeros "workshop".

### **A Semana Global do Empreendedorismo**

Semana Global do Empreendedorismo, que incentiva os participantes a se envolverem em actividades relacionadas ao Empreendedorismo por uma semana, é realizada em vários países mundo, que incluindo a África do Sul. Mas é do Brasil que o todo mundo fala. O país Sul-Americano marcou até agora o mais elevado número de participantes de todo o país, depois de tirar 1.4 milhões de participantes em 2008, quando a primeira campanha no Brasil foi lançada. Em comparação com a África do Sul que em 2009 executou sua primeira Semana Global de Empreendedorismo, organizado pela "Endeavor South Africa", e obteve só 8 mil participantes naquele ano.

O sucesso da campanha no Brasil foi construído em conseguir os seus principais parceiros envolvidos, como os média, capacitação da comunidade e as organizações empresariais que têm uma presença nacional. Outras inovações incluíram os eventos online, como blogs, webeneurs, chats de vídeo e até pesquisas. Quando Endeavor Brasil começou há passados 11 anos, um grande desafio foi como mudar o comportamento brasileira em relação ao Empreendedorismo. Isso está mudando lentamente, com a economia aquecida contribuem para apoiar a mudança gradual de atitude em relação ao Empreendedorismo dos brasileiros, e o esforço do trabalho é parte desse sucesso.

## **O apoio das compras**

### **Usando as compras governamentais para melhorar os PMEs**

Os empreendedores não só precisam de apoio financeiro aos negócios para ter sucesso, mas também precisam acesso aos mercados. A África do Sul poderia melhorar o apoio às pequenas empresas, pondo de lado certos tipo de contratos para as PME, como um número de países como a Coreia do Sul, os EUA e o Japão já fazem. A legislação recente no Brasil agora também exige que certos contratos sejam reservadas para pequenas empresas.

Até agora, os esforços da África do Sul para adquirir mais de pequenas empresas têm falhado. Alguns locais e governos provinciais estabeleceram metas para a compra de pequenas empresas - 40% dos gastos para a Cidade do Cabo (Cape Town) e 60% para o governo de Gauteng (incluindo Joanesburgo, Pretoria) - mas estas são as metas não postas de lado apoiado por legislação. Esforços para colocar a retirada de terras no local também têm sido torpedeado pelo Tesouro Nacional sobre preocupação de que eles são inconstitucionais. É por isso que um plano de gabinete aprovou a atribuição de 85% dos gastos em 10 produtos e serviços essenciais para as pequenas empresas nunca teve início porque o plano do Departamento do Comércio e Indústria (DTI) para

alavancar mais concursos públicos locais para o seu programa de infra-estrutura também tem parado.

Na Índia, o governo planeou e reservou 20% de todos os concursos públicos para as pequenas empresas. Mas no meio de 2010, foram desmantelados estes planos com o ministério competente dizendo que a política deve ser "mais uma aspiração do que obrigatória". No entanto, o governo ainda reserva o fabrico de certos produtos para pequenas empresas. Desde 1997 tem havido uma mudança gradual para desobstrução, embora continue a ser visto como uma maneira de ajudar as pequenas empresas a competir contra grandes empresas e multinacionais. Enquanto a regime especial das compras governais na Índia e Brasil tenham sido guardados, no Brasil o governo federal tenha aumentada totalmente as compras governamentais um número superior a seis vezes nos últimos três anos 2006-2009, canalizando bilhões de reais para as PMEs.

### **O acesso às matérias-primas**

Os empreendedores também precisam ter acesso a um preço acessível de matérias-primas e na Índia a programa de compra de matéria-prima de NSIC o é um bom exemplo para a África do Sul. As pequenas empresas muitas vezes enfrentam problemas de concorrência com grandes empresas, que com seu enorme poder, são capazes de minar os seus concorrentes menores comprando no volume de fornecedores e garantir descontos. NSIC compra de matérias-primas como zinco aço, alumínio, cobre e cera de parafina e armazena estes em 15 armazéns em todo o país. Isso permite que os proprietários de negócios para aquisição de bens entre 10% e 25% menos que o preço normal armazém por atacado. Milhares de pequenas empresas estão utilizando armazéns do NSIC e a procura está aumentando. Para aqueles que não podem dispensar o dinheiro necessário, o NSIC também fornece a matéria-prima em crédito até 90 dias, mantendo um ano de segurança ou uma garantia bancária.

## **Três sistemas de apoio financeiro**

**Khula Enterprise Finance Limited** foi constituída em 1996 como a agência de financiamento às pequenas empresas do governo sul-africano. Khula não empresta directamente aos proprietários da empresa, mas através de bancos e um rede de intermediários de financiamento. A agência tem vários produtos, incluindo a sua indemnização de crédito ou de garantia, também lançado em 1996. O regime destina-se a donos de empresas que não possuem garantias suficientes para aceder a financiamento bancário tradicional. A agência pediu que lhe emprestem directamente aos empresários através do esquema directo Khula, que deverá ser lançada neste ano.

**O Fundo de Garantia para as Micro e Pequenas Empresas (CGTMSE)** da Índia garante até RS10 milhões, cobrindo entre 75% e 85% de um empréstimo. Os primeiros RS5 milhões são abrangidos por uma garantia de 85%, enquanto o segundo RS5 milhões são cobertos por uma garantia de 50%. O limite inicial de empréstimos garantidos foi Rs2 milhões. Este a RS5 milhões Foi aumentado em seguida, RS10 milhões a pedido do Banco Mundial. O CGTMSE utiliza apenas a segurança primária, como um projecto ou um contrato.

**O Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES)** do Brasil oferece o Cartão BNDES, um cartão que combina o conceito de um cartão de crédito com o de uma plataforma de comércio electrónico, para simplificar a burocracia associada a empréstimos bancários. Para ter acesso a financiamento para os bens listados por fornecedores no Cartão BNDES proprietários do negócio do Web site uma abordagem do regime de cinco bancos participantes para que financiem o BNDES, que é canalizado através do cartão para os proprietários do negócio. O cartão promove a produção local, como fornecedores e veterinários BNDES exige que os produtos tenham um mínimo de 60% de conteúdo local para garantir que os benefícios da economia doméstica.

O Departamento do Comércio e Indústria (o dti), acredita que existem vários desafios para a implementação deste tipo cartão em áreas rurais, na África do Sul - apesar de poder funcionar em áreas urbanas. Outros obstáculos incluem o baixo nível de alfabetização e falta de manutenção de registos entre muitos proprietários de empresas.



## As Lições de CGTMSE

No ano financeiro de 2009/2010 Khula entregou simplesmente 53 de garantias de crédito através do seu fundo garantia, com valor de R30.26 milhões. No mesmo ano financeiro o CGTMSE desembolsou 149.867 de garantias, no valor de Rs68.72 bilhões (cerca de R10.7 bilhões em Dezembro de 2010).

O CGTMSE é um exemplo de como um sistema de garantia de crédito deverá funcionar – não só na forma de melhorar os números de empréstimos, mas também sobre como resolver as reivindicações rapidamente. Olhando o desempenho do sistema Indiano revela como os empresários Sul-Africanos são péssimos no pagamento dos empréstimos: Khula insucesso na taxa do seu sistema de garantia entre 2005/2006 e 2009/2010 chegou a 42.15% do montante total do empréstimo, com 80,1%, ou 1.381 empréstimos nos cinco anos financeiros sendo incumpridos. Na Índia, o valor equivalente, em termos do valor total do empréstimo em falta, foi de 2.5%.

CGTMSE tem uma série de lições para a África do Sul:

**Empréstimos direccionados podem conduzir a captação e número das garantias:** a política prioritária governamental de concessão de empréstimos na Índia fortalece o trabalho de CGTMSE. Esta política exige que os bancos comerciais emprestem 40% dos seus empréstimos bancários líquidos aos sectores prioritários - de que as pequenas empresas fazem parte integrante. Os bancos estrangeiros são obrigados a emprestar 32% a sectores prioritários, com 10% destinados especificamente para o sector de pequena escala.

**A necessidade de um forte sistema de tecnologia da informação:** Todas as agências dos bancos participantes no sistema de acesso o site do CGTMSE usando um ID do usuário e a senha. Apresentação de um pedido é fácil: um bancário acessa o site põe os dados no sistema. Com o sistema on-line, os empresários podem solicitar e receber uma garantia no prazo de 24 horas. O maior período de espera é de dois ou três dias, se o pedido for feito num fim de semana.

**Melhor comunicação com os bancos para obter a confiança:** obter a confiança e apoio de bancos provou ser um dor de cabeça para Khula. Este pode ter levado o governo apoiar o pedido da agência de emprestar directamente aos proprietários de empresas. Na Índia, oficinas e reuniões com bancos associados têm ajudado a elevar a taxa CGTMSE de empréstimo, com a finalidade de atrair bancários comuns em workshops para explicar-lhes a importância da garantia de empréstimo. O ano passado, este plano de trabalho realizou 1 384 seminários e reuniões de seus 111 instituições – 858 destes eram workshops com a participação de cada grupo de cerca de 25 bancos.

**Melhorar reivindicações oportunas:** Talvez um dos factores mais importantes na capacidade do sistema indiano de improvisar a concessão de empréstimos foi a taxa na qual este respondeu ao pagamento dos empréstimos inadequadamente. Para Khula, o tempo que leva a agência a pagar continua sendo uma preocupação grande para os bancos. Khula precisa de um banco para primeiro procurar meios de julgamento contra o proprietário de uma empresa antes de apresentar uma reclamação, que pode levar entre um a três meses para a obter ou até cinco anos, de acordo com um bancário.

**Melhorar o processo de avaliação:** Enquanto o CGTSMSE aprova garantia de crédito em menos de dois dias, pode levar muitas dias para os bancos concederem uma aprovação para garantia do Khula. O problema é complexo, no entanto, com apenas cerca de um em cada 20 aplicações faz com que passe a fase de triagem inicial, e que somente uma fracção dos seleccionados finalmente sejam aprovados.

## Incubadoras

As empresa de incubadoras oferecem um ambiente protegido para as novas empresas, juntamente com as varias serviços. Pesquisas mostram que a taxa média de mortalidade de empresas que se graduam de incubadoras é de cerca de 20%, em comparação com a taxa geral de 80% para aqueles que não tenham sido através da incubação.

### África do Sul – um experiência de falta-brilho

- A maioria das incubadoras são financiados pelo o governo sul-africano. Ao momento apenas duas incubadoras são financiados pelo sector privado presentemente.
- Um pequeno número de empresas são incubadas, mas incubadores são menos propensos a deixar do que aqueles que não passaram através de incubação.
- Falta de fundo de capital semente e de competências e o apoio de instituições de ensino superior para ajudar as empresas a incubar.
- A adopção de incubadoras de empresas é limitado pela de competências necessárias para ser executado por o pessoal das incubadoras.

Em 2010 Seda tinha 29 incubadoras (23 em 2007), representando diversos sectores como um incubadora de aço no Mpumalanga, sete incubadoras de fabricação de móveis e uma estufa de cana de açúcar na província de KwaZulu-Natal. As 29 incubadoras apoiadas 243 novas PME e 675 já existentes - dos quais 90% eram de propriedade com donos negros - ao criar ou ajudar a sustentar a 6.778 postos de trabalho.

“Seda” acredita que as pequenas empresas ao começar geralmente tem uma taxa de falência cerca de nove em 10, nos dois primeiros anos de operação. Dentro de suas incubadoras, as taxas de sobrevivência na região de 84% a 97% nos dois primeiros anos de funcionamento, dependendo de qual incubadora a empresa está inscrita. Depois de se formar uma incubadora de “Seda” a taxa de sobrevivência é pouco mais de 70%. Incubadoras de “Seda”, no entanto, ainda só atingem um pequeno número de empreendedores. As incubadoras também enfrentam restrições de financiamento e nenhum tem capital para sementes. De acordo com a Endeavor SA um processo de selecção mais rigorosa deve ser posto em prática pelas incubadoras para que possam escolher o tipo certo de negócios para incubar.

As duas incubadoras de gestão privada são Raizcorp e Shanduka Black Umbrellas. Raizcorp tem duas incubadoras em Joanesburgo e um em Richards Bay, com 200 incubadores, ambos baseados nos centros e no exterior, recebendo apoio. Raizcorp leva uma participação accionária de 33% em cada uma das empresas que ajuda a incubar e as empresas também têm de pagar mensalidades, bem como uma taxa de aluguer de R1 100. Shanduka Black Umbrella, uma empresa sem fins lucrativos que visa apoiar os empreendedores negros, baseia-se na Cidade do Cabo, Pretoria e Joanesburgo e tem 51 empresas associadas. Por uma taxa mensal de R500 ou R1 000, o programa oferece aos pequenos negócios com um ambiente de trabalho e serviços de apoio. Os benefícios incluem espaço para escritório, computadores, internet e telefones, veículos com motoristas, um serviço de guarda-livros de confiança, e um programa de orientação estruturada com um consultor de negócios ou um mentor.

### Brasil – uma revolução das incubadoras

- O número de incubadoras de empresas quase triplicou nos últimos 10 anos.
- Tem financiamento do governo para a pesquisa bem como o apoio das universidades.
- O financiamento depende principalmente do governo, mas um modelo do sector privado de capital de risco está sendo procurado.
- Não é uma solução para a criação de emprego uma vez que apenas algumas empresas foram incubadas.
- No entanto, as incubadoras estão sendo usados para reforçar a meta das regiões de baixo desempenho e a criação de empresas de grande crescimento.

Impulsionada pela atenção dos média, a cooperação entre o governo e o sector privado e pela Lei de Inovadora do Brasil, o número de incubadoras cresceu de 135 em 2000 par cerca de 400 em 2010. A lei inovadora permite pesquisas nas universidades federais para trabalhar durante um período para uma companhia privada e depois voltar à mesma universidade. Sob a legislação, “Finep”, uma agência governamental a qual pertence ao Ministério de Ciência e Tecnologia, promove ajudas a companhias para pesquisas específicas. O financiamento é concedido para projectos feitos em conjunto com uma universidade ou instituto de pesquisa. No total 3.140 empresas foram apoiadas pela concessão até ao final de seu ciclo de financiamento de 2009.



## O que pode a África do Sul aprender do Brasil?

- Políticas certas, impulsionada dos chefes do governo, para apoiar a incubação são necessárias.
- Modelos inovadores de financiamento fazendo uso de coisas como o elemento de desenvolvimento empresarial da códigos de BEE de boa conduta e os incentivos fiscais são necessários.
- Incubadoras devem adoptar sistemas e ferramentas de testar e medir o seu impacto.
- Melhores sistemas de filtragem de candidatos também são necessários.
- Taxas de grande crescimento que oferecem melhores oportunidades criando empregos.

As incubadoras não vão necessariamente criar um número elevado de empregos, mas eles são úteis para estimular uns tipos de pequenas empresas e ajudar a consolidar as empresas mais sofisticadas e de alto crescimento. Usado estrategicamente, as incubadoras podem ser úteis para ajudar a desenvolver determinadas regiões de baixo desempenho, atraindo os empresários de alta qualidade. E com parceria com universidades a África do Sul pode contribuir para uma melhorar a sua capacidade de investigação e desenvolvimento em pequenas empresas e empresas de grande crescimento.

## Arranjos produtivos locais (clusters)

As pequenas empresas em regiões com desenvolvimento mínimo poderão em breve beneficiar de agregado de negócios e financiamento através de planos do Departamento de Comércio e Indústria da África do Sul (DTI) para configurar clusters económicos para apoiar o fraco desempenho das regiões do país. Os arranjos produtivos locais (APLs ou clusters) são baseados em relações sistémicas entre as empresas em uma área geográfica comum que partilham de um objectivo comum – seja de produtos complementares, processos de produção, tecnologias de núcleo, necessidades de recursos naturais, qualificações exigidas, ou canais de distribuição.

Os esforços do departamento (o DTI) estão ganhando força desde a aprovação há quatro anos de uma estratégia rascunho do desenvolvimento industrial e regional, o que sinaliza seu retorno ao apoio cluster depois de mais de 10 anos de hiato. Os pontos de projecto de estratégia a quatro maneiras que países podem realizar desenvolvimento industrial e regional, a saber: incentivos fiscais, projectos estratégicos, privilégios especiais e zonas francas.

Somado a isso:

- A estratégia a médio termo de Dti de 2010-2013 destaca um plano para a implantação de cinco grupos, zonas económicas especiais ou parques de ciência para apoiar o desenvolvimento industrial rural.
- A Política Industrial do departamento (IPAP), lançado em Fevereiro de 2010, destaca o apoio dos clusters em vários sectores.
- O departamento também está pilotando uma política adaptada ao Japão, chamado "Um município, um produto", que visa a promover os produtos e serviços essenciais nos municípios de apoio com o objectivo de pequenas cidades e áreas rurais gerarem mais exportações.

Apoio para grupos a partir de um nível nacional vai colocar a África do Sul em linha com outros países a volta do mundo, incluindo a Finlândia e Itália, assim como a Índia e o Brasil, que têm colhido os benefícios dos clusters, que entre outras coisas, que as empresas possam aprender umas das outras e comprar matérias-primas e outros input, bem como comercializar e vender para os compradores de uma forma mais forma rentável.

## Clusters (APLs) em Índia

Apesar de alguns sucessos, os pontos a seguir resumem a situação dos APLs na Índia:

- As empresas em APLs ainda não são sustentáveis após as intervenções.
- APLs que produzem bens, contém as empresas independentes e as velhas empresas estão espalhados em pequenas áreas geográficas são mais bem sucedidos que outros tipos dos APLs.
- APLs que são impulsionadas por fortes associações da indústria são mais bem sucedidas do que outras.
- Existe uma necessidade de uma organização independente para identificar e ajudar clusters.
- Confiança é ainda um desafio.

- Existe uma necessidade de averiguar o impacto a longo prazo, não a curto, de programas de cluster e dispor de apoio de seguimento.

Enquanto o desempenho do suporte de cluster na Índia é questionável, uma iniciativa do sector privado dos APLs, a Confederação da Indústria Indiana (CII) demonstra que uma abordagem focada em empresas de qualidade podem ajudar as pequenas empresas a aumentar a sua produtividade. Desde a primeira incubadora CII começou em 1998 - um incubadora auto-fabricante de automóveis com 20 fornecedores que servem Maruti - 2.135 PME têm beneficiado de apoio para se tornar competitivas a nível mundial, concentrando-se na melhoria da gestão de custos, gestão de energia e sistemas de qualidade através de 196 grupos.

### **APLs (clusters) no Brasil**

O Brasil desenvolveu uma política de apoio aos APLs que ajuda o sector privado e público para parceiros em conjunto para identificar medidas de apoio existentes para grupos-alvo prioritários. O governo espera que, ao apoiar os agregados já existentes, pode desfazer as significativas disparidades económicas regionais e promover o desenvolvimento de pequenos negócios.

Apoio as APLs é dividido em cinco áreas: mercado de capacitação e de governação, inovação, capacidade de acesso, produção e finanças. Graças ao programa, 30 empresas de roupas viram os seus lucros crescer cerca de 110% em apenas oito meses, depois de receber assistência em áreas, tais como planeamento e produção, marketing, protecção da marca e design, através de um programa patrocinado pelo Sebrae. Algumas das empresas cresceram e os postos de trabalho aumentaram de 30 até 300 empregos.

Incentivos fiscais também podem ajudar. Incentivos fiscais e financiamento do governo ajudaram a 130 informações e tecnologia (IT) das empresas com sede em Porto Digital e TI cluster, para aumentar os seus lucros de negócios dez vezes mais entre 2000 e 2009. Hoje as empresas - das quais 60% têm menos de 10 funcionários - geram um facturamento total de \$500 milhões.

## **O conclusão**

É importante que a África do Sul tenha um ponto de referência nas suas organizações e programas que apoiam as pequenas empresas e também sua forma de apoio para as PMEs, como os países emergentes como a Índia e o Brasil. Em geral, existem cinco aprendizagens principais para a África do Sul aprender com a Índia e o Brasil:

- Desenhe uma visão empresarial nacional, com metas mensuráveis, que têm o apoio do presidente.
- Construir mais fóruns baseados em parceria entre o governo e o sector privado.
- Simplificar a estrutura de apoio do governo.
- Pôr no lugar mecanismos eficazes de inspeccionando em tempo real.
- Melhorar a capacidade das agências governamentais.

Finalmente, o estudo mostra que enquanto o governo Sul-Africano enfrenta imensos desafios na assistência às pequenas empresas, não é o único. Mais co-operações são necessárias, pelo acordos existentes como o IBSA (Índia, Brasil, África do Sul) e partilhar informações através dos acordos que existem entre cada um deles, Seda, Sebrae e NSIC.