

COPPEAD/UFRJ

RELATÓRIO COPPEAD Nº 29
SISTEMA NORTE-AMERICANO DE APOIO
À PEQUENA EMPRESA

Agrícola de Souza Bethlem*

Março 1979

* Mestrado e Doutorado em Ciências pela UFRJ e Professor Adjunto do Programa de Administração da COPPE/UFRJ.

INTRODUÇÃO

O presente relatório visa a dar uma idéia do sistema norte-americano de apoio à pequena empresa. Lá, como aqui, mais de 90% das empresas podem ser incluídas nesta classificação; lá, porém, diferentemente daqui, são consideradas como fator estratégico da maior importância para que o Governo cumpra as suas metas de maior bem-estar e iguais oportunidades para todos¹. Por isso, o apoio à pequena empresa tem uma extensão e uma intensidade muito grandes.

Não há melhor indicação disto do que os textos abaixo, que constam do "Small Business Act", aprovado pelo Congresso dos E.U.A.

- (i) E política declarada do Congresso que o Governo deve ajudar, aconselhar, assistir e proteger, tanto quanto possível, os interesses das pequenas empresas e com isto preservar o sistema de livres empresas competitivas... para manter e fortalecer a economia global da Nação.

- (ii) Qualquer que seja o seu tipo ou estágio de crescimento, a pequena empresa é uma manifestação das liberdades básicas da vida norte-americana... entrar ou sair (de uma ocupação) a seu talante para começar, crescer, expandir, diminuir e até mesmo falhar. Esta liberdade de ser empreendedor é um aspecto da democracia econômica, sem a qual nossa democracia política não poderá existir.

¹ Ver Capítulo III.

I. SMALL BUSINESS ADMINISTRATION

A Small Business Administration é uma agência federal norte-americana independente, criada pelo Congresso dos E.U.A. em 1953 para ajudar, aconselhar e defender "milhões de pequenas empresas norte-americanas que são a essência e a espinha dorsal da economia competitiva e da livre empresa dos Estados Unidos".

Esta atitude de considerar o pequeno negócio como refletindo uma democracia econômica, que é a base da democracia política, é compartilhada por uma larga faixa da população e dos governantes norte-americanos.

A S.B.A., em coordenação com outros órgãos do governo e com associações técnicas, profissionais, educacionais, de classe e com outras instituições privadas, provê as pequenas empresas de assistência financeira, consultoria e treinamento em "management", auxiliando-as a obter uma faixa justa dos negócios que o Governo Norte-Americano contrata com a comunidade empresarial.

Em alguns casos, a S.B.A. dá às pequenas empresas um "certificado de competência".

A S.B.A. é, assim, uma proteção às pequenas empresas fazendo, inclusive, "advocacia administrativa" e interferindo junto a órgãos do executivo, legislativo e judiciário na defesa dos interesses das pequenas empresas.

A- Organização

A S.B.A. está diretamente subordinada ao Presidente dos E.U.A., não sendo subordinada ao Secretary of Commerce (Ministério do Comércio), do contrário, "as firmas grandes iriam diminuí-la ou neutralizá-la".

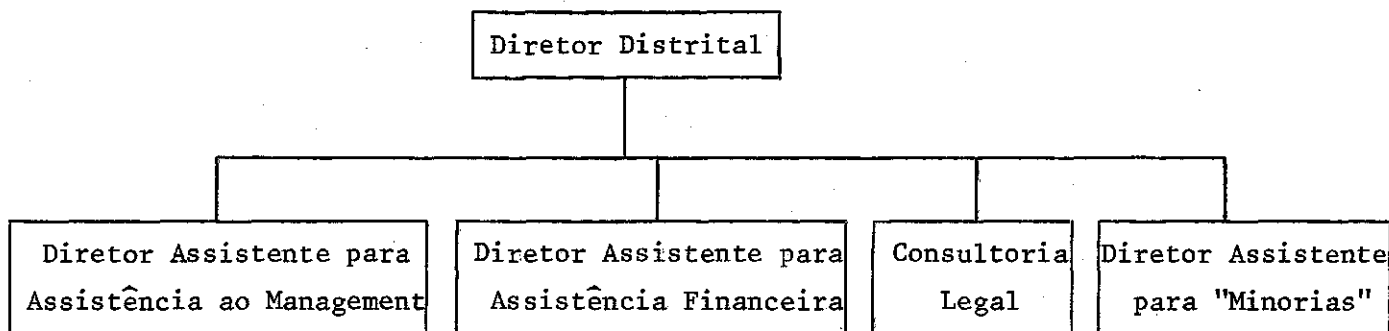
A direção da S.B.A. encontra-se em Washington e constitui-se de um diretor geral e de quatro departamentos:

1. Legal
2. Minorias
3. Administração (que engloba a Controladoria)
4. Operação da S.B.A. abrange os programas de:
 - Assistência financeira
 - Assistência ao "Management"
 - Assistência no "Procurement", etc.

A direção central estabelece as políticas e objetivos da S.B.A. e evita a duplicação de esforços sobre a atuação das regiões.

A S.B.A. atua através de 10 regiões, cuja organização é igual à da Central, substituindo o diretor geral pelo diretor regional.

As regiões são divididas em "n" distritos, onde a organização é a seguinte:



A S.B.A. possui mais de 100 escritórios em todas as regiões dos E.U.A. e, para prover serviço rápido, delegou aos escritórios autoridade para decidir na maior parte dos seus programas.

A Consultoria Legal conta com quatro advogados que não aconselham clientes, só a direção da S.B.A.

Cuidam de exame das operações financeiras, principalmente ga-

rantias e documentos, da liquidação de operações delinquentes e de empresas inviáveis (assistência à Divisão de Liquidações).

O Departamento Financeiro possui três divisões:

- Processamento de Operações
- Divisão de Serviços
 - . mudança de termos e condições nas operações
 - . prorrogação
 - . pagamentos e encerramentos de contas
 - . assistência ao Management
- Divisão de Liquidação
 - . venda de acervo dos inadimplentes
 - . devolução de dinheiro ao Governo e aos Bancos, etc.

Os distritos e regiões não incluem os serviços de Controladoria efetuados em suas sedes por funcionários nelas localizados, pois estes estão subordinados diretamente a Washington. Os de assistência no fornecimento a repartição do Governo Federal estão vinculados apenas às Regiões e não aos Distritos.

Anexada ao presente relatório, encontra-se a lista das 10 regiões com seus administradores e dos 100 escritórios.

Os níveis salariais no escritório de Boston são:

Diretor assistente	-	34.000 dólares por ano (± 600.000 cruzeiros)
Funcionários do "staff"	-	18 a 30.000
Secretárias e Funcionários		
Administrativos	-	8 a 12.000

B- Quem é Ajudado?

Todos os programas da S.B.A. são administrados para garantir que não haja nos E.U.A. qualquer discriminação em função de raça, cor, religião, sexo, idade, estado civil, naturalidade ou qualquer outro critério que não se relacione a qualificações legais e riscos creditícios. Além do auxílio a pequenos negócios, a S.B.A. possui o Minority Small Business Program, que coordena as atividades dirigidas a negócios de "minorias", os S.B.A. Veterans Affairs Officers, dedicados a garantir especial atenção aos veteranos de guerra e seus descendentes e o National Outreach Program destinado a estimular as mulheres a se utilizarem dos serviços da S.B.A. e conquistarem posições mais importantes na sociedade.

Com exceção de negócios especulativos, órgãos de comunicação e negócios ligados a jogo, praticamente toda empresa pequena pode obter auxílio da S.B.A.

A definição de pequeno negócio é:

Negócio de propriedade "independente", operado de forma autônoma (de grandes grupos, de interesses financeiros estabelecidos), que não é dominante na sua área de atuação e que obedece aos seguintes critérios de "Máximos":

1- Para obter empréstimos:

Ramo:	Faturamento-limite anual (\$)	
Serviços	2 a 8 milhões	(1)
Varejo	2 a 7,5 milhões	(1)
Atacado	9,5 a 22 milhões	(1)
Construção Civil	9,5 milhões	(1)
Construção Especializada	5 milhões	(1)
Agricultura e atividades correlatas	275 mil	

Nº médio de empregados (limite)

Fabricação 250 a 1.500 (1)

2- Para obter o auxílio da S.B.A. na obtenção de contratos de fornecimento para o Governo.

Faturamento-limite anual
(\$)

Serviço 2 a 9 milhões (1)

Construção Civil 12 milhões

Nº médio de empregados:

Fabricação 500 a 1.500 (1)

3- Para obter assistência de S.B.I.C. ou 301(d) S.B.I.C.

Qualquer ramo:

Ativos não excedendo a 9 milhões de dólares

Patrimônio líquido não excedendo a 4 milhões de dólares

Renda líquida média (depois dos impostos) não excedendo 400 mil dólares

4- Para empréstimos garantidos.

O mesmo que 1, com exceção de Construção Civil - 2 milhões de dólares. Estes limites são aumentados em vários casos quando a empresa está situada em local classificado como "zona de mão-de-obra excedente".

C- Serviços Fornecidos

1. Financeiros

São oferecidos diretamente pela S.B.A., com recursos do Governo, ou através de interferência de instituições financeiras operando no mer

cado. Neste caso, as taxas são normalmente de 10% ao ano.

- 1.1- Empréstimos (regulados pela Seção 7 (a) do Small Business Act) diretos, com garantia de participação.

A taxa destes empréstimos varia de 6% a 8% ao ano.

- 1.2- Empréstimos de oportunidade econômica.

Empréstimos concedidos para ajudar pessoas carentes social ou economicamente a se tornarem proprietárias de seu próprio negócio.

- 1.3- Empréstimos às L.D.C. (Local Development Co. - Companhias de Desenvolvimento Local).

A S.B.A. fornece recursos para financiar projetos das L.D.C. que beneficiem ao menos uma pequena empresa. As L.D.C. são empresas formadas por cidadãos de uma localidade, tendo por objetivo principal a melhoria da economia local, através do auxílio a pequenas empresas. Elas têm de fornecer parte dos recursos necessários ao projeto; em geral 20% do total.

- 1.4- Empréstimos às S.D.C. (State Development Co. - Companhias de Desenvolvimento Estadual).

Empresas estaduais de Desenvolvimento, estabelecidas através de ato de assembléia estadual, que podem se beneficiar dos empréstimos da S.B.A., desde que os aplique no auxílio a empresas pequenas.

- 1.5- Empréstimos do tipo "pool" (grupo de companhias).

Estes empréstimos são feitos a companhias formadas e capi

talizadas por grupos de companhias pequenas, com o objetivo de promover a compra de matérias-primas, equipamento, estoques ou suprimentos para utilização nos negócios das companhias associadas.

Podem também ser utilizados para a obtenção de resultados de "Pesquisa e Desenvolvimento" e para adquirir instalação e equipamentos de "Pesquisa e Desenvolvimento".

1.6- Garantia de linha de crédito rotativo.

Uma empresa que não consiga obter linha de crédito bancário para cumprir um contrato (de construção ou de outro tipo) pode solicitar garantia à S.B.A. Esta garantia pode se estender por um período contínuo de até 18 meses.

1.7- Empréstimos para relocação.

Podem ser obtidos por pequenas empresas que tenham sido substancialmente atingidas na sua economia, em função de projetos federais de construção ou renovação que provocaram mudança na empresa. Os recursos serão utilizados na relocação e reinstalação da empresa. Melhorias razoáveis das instalações são permitidas.

1.8- Empréstimos de recuperação de danos físicos causados por desastres.

1.9- Empréstimos de recuperação econômica.

1.10- Empréstimos por ocorrência de desastres com produtos.

Obs.: Os itens 1.8, 1.9 e 1.10 são semelhantes ao 7, permitindo à empresa recuperar-se de desastres.

1.11- Empréstimos para "deficientes físicos".

Donos de negócios com "deficiência física", bem como entidades não lucrativas, públicas ou privadas, que se dedicam a auxiliar deficientes físicos podem obter este tipo de empréstimo.

1.12- Empréstimos por prejuízos com fechamento de bases (ou outras instalações militares)

O fechamento ou redução de atividades de uma grande instalação do Governo Federal pode provocar prejuízos irreparáveis a pequenos negócios de área. Os empréstimos da S.B.A. poderão ser utilizados por estas empresas para continuarem seus negócios no mesmo lugar, financiar a relocação, comprar ou instalar um outro negócio.

1.13- Empréstimos pela ocorrência de prejuízo causado por "Armas Estratégicas".

A redução do apoio do governo ou do âmbito de qualquer programa federal de desenvolvimento de "Armas Estratégicas", principalmente em função de tratados internacionais (S.A.L.T. por ex.) tem o mesmo efeito visto em 12. Os empréstimos são semelhantes.

1.14- Empréstimos para emergências por falta de energia.

Visam a ajudar as pequenas empresas que tenham sido atingidas economicamente por falta de energia, combustível ou matérias-primas e manufaturas indispensáveis ao seu funcionamento.

1.15- Empréstimos por prejuízos com mudança de regulamentos.

Pequenas empresas que tenham de modificar seus equipamentos, instalações ou operações em função de novas leis, regulamentos federais, estaduais ou municipais podem se candidatar. A S.B.A. decide se houve dano.

Exemplo de algumas modificações de legislação federal que a S.B.A. considera como provocadoras de modificações significativas nas pequenas empresas:

- Decreto dos Produtos derivados do ovo.
- Decreto dos Produtos avícolas "puros".
- Decreto dos Produtos de carne fresca (1967).
- Decreto de Segurança e Higiene no Trabalho (1970).
- Decreto do Ar Limpo (1970).
- Decreto do Controle Federal de Poluição (1974).

1.16- "Cauções de Concorrência"

A S.B.A. garante caucões (bending) de pequenos e florescentes empreiteiros que por qualquer razão, tenham dificuldade em efetuá-las. Esta garantia atinge até 90% de caucões para contratos de valor inferior a 1 milhão de dólares.

1.17- S.B.I.C. e 301(d) S.B.I.C., que serão descritas no Capítulo II.

Se a S.B.A. fosse classificada pelo volume de empréstimos entre os bancos norte-americanos, seria a 8ª instituição bancária do país.

2. Assistência no Fornecimento de Bens e Serviços (Procurement)

2.1- A S.B.A. tem escritórios especializados em compras (e con

corrências) do Governo Federal, que auxiliam pequenos empresários a:

- i) encontrar agências e repartições do Governo que compram os produtos ou serviços fornecidos por sua pequena empresa.
- ii) colocar seus nomes nas listas de fornecedores dessas repartições.
- iii) obter dados (desenhos, plantas, especificações etc.) para participar das concorrências.
- iv) preparar propostas para fornecimento ao Governo Federal.
- v) obter informações sobre novas tecnologias, transferência de tecnologia, projetos de pesquisa, etc.
- vi) obter os contratos.

2.2- Além disso, os escritórios da S.B.A. em conjunto com algumas repartições federais "separariam" concorrências, pois só podem participar as pequenas empresas. A S.B.A. recomenda e critica estas operações, sugerindo um levantamento de restrições e dando assistência aos pequenos empresários em suas relações com as repartições do governo.

2.3- A S.B.A. também mantém contatos com os principais fornecedores, a fim de "detectar" oportunidades de subcontratação para uma pequena empresa, e aproxima as pequenas empresas qualificadas das grandes.

A S.B.A. tem relações permanentes com a maioria dos 100

maiores empreiteiros do Governo norte-americano.

2.4- Algumas vezes uma firma pequena tem a proposta mais baixa em uma concorrência e o departamento contratante questiona a competência dessa firma para cumprir o contrato. Devidamente solicitada, a S.B.A., após examinar instalações, equipamento, pessoal técnico e de direção, capacidade de produção e passado da empresa, pode determinar que a pequena empresa em questão tem capacidade para cumprir o contrato. Neste caso, a S.B.A. emite um C.O.C. (certificado de competência), tendo a repartição contratante de assinar o contrato com a empresa pequena.

2.5- Cada um dos dez escritórios responsáveis da S.B.A. tem um cadastro das pequenas empresas da região que podem fornecer produtos e serviços às repartições dos governos federal, estadual e municipal e às grandes empresas da área. Este cadastro é oferecido às organizações compradoras.

Nos E.U.A. é comum as repartições e grandes empresas promoverem "reuniões de contratação" (contracting workshops), onde apresentam as necessidades a serem postas na concorrência. Os escritórios da S.B.A. participam destes "workshops" e fornecem informações às pequenas empresas acerca das reuniões que foram programadas e do que ocorreu durante as mesmas.

Este serviço é particularmente oferecido a empresas de "minorias" (de propriedade de pessoas qualificadas como pertencentes às minorias já citadas) - S.B.A.'s Minority Vendors Program.

2.6- O Governo Federal vende anualmente grandes quantidades de material excedente, recursos naturais e propriedades particulares.

A S.B.A. mantém contato com as repartições encarregadas de garantir que as pequenas empresas tenham a oportunidade de adquirir uma parcela razoável dos bens vendidos.

2.7- Assistência tecnológica. O Governo Federal gasta bilhões em contratos de P & D de novas tecnologias (espaço, exploração submarina, saúde, defesa, etc.).

A S.B.A. garante às pequenas empresas participação nos contratos e torna disponível a elas as informações e a tecnologia desenvolvidas. A S.B.A. oferece um serviço de impressão de folhetos, para disseminação junto às pequenas empresas, que descrevem sumariamente as novas tecnologias. A S.B.A também fornece serviços de procura e obtenção de tecnologia e serviços de consultoria e assistência tecnológica para pequenas empresas que necessitem de uma tecnologia que possa melhorar a técnica de produção e seus produtos.

2.8- Desenvolvimento de negócios. Pela seção (8) do Small Business Act, a S.B.A. pode contratar, diretamente com órgãos do governo, fornecimento de serviços e bens e depois subcontratar estes serviços com pequenas empresas de propriedade de pessoas carentes social e economicamente.

Este programa promove o crescimento de pequenas empresas existentes, recém-organizadas ou em organização, e o desenvolvimento da capacidade e habilidade delas de compe

tir no mercado.

3. Assistência ao "Management"

A maior parte dos fracassos nos negócios se deve à falta de "bom management". Por isso, a S.B.A. fornece às pequenas empresas serviços, tais como:

- Consultoria gratuita através dos serviços de executivos, aposentados e na ativa, estudantes universitários e profissionais de outras áreas.
- Cursos, conferências, seminários e "problem clinics".
- Estímulo para exportação (em conjunto com o Ministério do Comércio).
- Uma variada gama de publicações.

3.1- Consultoria

É dada através de:

a) Grupo de Assistência ao Management da S.B.A. Os serviços de Assistência ao Management na Nova Inglaterra (6 estados, incluindo Massachusetts) contam com 13 pessoas

- 1 diretor geral
- 1 diretor assistente
- 3 secretárias
- 8 consultores

O consultores têm prática de consultoria, mas são diferentes dos consultores das grandes organizações de consultoria. Eles são bons no conhecimento do negócio que os

norte-americanos chamam "Mom & Pop" (Papai & Mamãe); em geral uma pequena loja ou produção semicaseira de um produto.

- b) Membros do Score/Ace (Service Corps of Retired Executives/Active Corps of Executives).

Score

Services Corps of Retired Executives (Corpo de Serviço dos Executivos Aposentados) é patrocinado pela S.B.A. e foi iniciado em 1964.

O Score é constituído de consultores, todos executivos aposentados, que trabalham voluntariamente, na maior parte das vezes recebendo apenas o reembolso de suas despesas. A S.B.A. paga-lhes o treinamento a que devem se submeter para "treinar" os pequenos empresários, dando assistência e apoio administrativo (secretaria, mesa, telefone, etc.)

Assim, a enorme experiência de homens que dedicaram toda a sua vida aos negócios é posta à disposição dos pequenos empresários.

Havia, em 1976, 5.800 destes homens, atuando em cerca de 300 escritórios localizados nos 50 estados norte-americanos e em Porto Rico.

Em Massachusetts, o Score conta com 260 desses consultores, localizados em 7 escritórios (em 7 diferentes cidades, uma das quais Boston).

O Score já auxiliou mais de 300.000 pequenos negó-

cios em todo o país.

O Score trabalha em conjunto com o Ace.

Os grupos locais do Score (chapters) são compostos por um presidente (Chairman), um vice-presidente, um secretário e diversos comitês, em geral de:

- Associados (seleção e escolha de consultores)
- Educação (manutenção do sistema de treinamento)
- Publicidade e
- Nomeação (aloca os consultores a determinadas firmas)

Ace

O Ace foi criado em 1969 para suplementar o Score. É constituído de mais de 2.600 executivos que ainda trabalham (em geral em companhias maiores) e que voluntariamente desejam contribuir para a S.B.A., ajudando firmas pequenas.

O Ace trabalha junto com o Score nos mesmos chapters e dentro da mesma organização.

A diferença é que o consultor do Ace está empregado e continua recebendo salários da sua companhia, o que faz com que para os membros do Ace obtenha-se a colaboração dessa companhia.

c) Por membros de várias associações técnicas, em geral enquadrados no Score/Ace.

d) Através do S.B.I. (Small Business Institute)

Estudantes das principais escolas de administração, sob

a orientação de um professor, de um funcionário do Grupo de Administração da S.B.A. e, às vezes, de um membro do Score/Acedão consultoria na empresa, recebendo créditos acadêmicos e ajuda financeira. Em geral 250 dólares por cada "caso".

Esta consultoria, preferencialmente para clientes da S.B.A., no caso de disponibilidade de estudantes, pode ser estendida a outras empresas pequenas que a desejem. Na Boston University (fevereiro/78) trabalhavam neste programa 15 estudantes do mestrado em Administração.

Os relatórios e casos decorrentes desses serviços são revistos pela S.B.A., para "dar mais senso de realidade" (segundo Richard Tomeo, diretor adjunto para administração do escritório da S.B.A. em Boston).

A S.B.A. aceita pagar até 250 dólares/dia um consultor que exerça controle sobre seus serviços. Em geral, há 2 reuniões por mês do consultor externo com um funcionário representando a S.B.A.

Ao principiar-se um serviço, há uma reunião inicial.

A maior parte desses consultores é utilizada em áreas de sistemas de controle (inventário, contas, contabilidade, P.C.P.)

3.2- Cursos, etc.

- A S.B.A., em convênio com entidades educacionais e associações de classe, promove vários cursos de Management,

geralmente noturnos, com duração de 6 a 8 semanas.

Os clientes não pagam mais do que 5 dólares/hora de treinamento. A S.B.A. paga o restante.

Os clientes são apenas de empresas ligadas à S.B.A., mas permite-se, mediante pagamento, que outras pessoas participem.

Participaram dos cursos co-patrocinados pela S.B.A., no ano de 1976, 80.000 clientes.

A S.B.A. não usa os cursos da American Management Association.

- São realizadas, regularmente, conferências abordando vários assuntos e também "clínicas" sobre problemas específicos, conforme a necessidade.

O Score/Ace promove os "pre-business workshops" (seminários de pré-negócios), nos quais são discutidos os requisitos básicos para a fundação de um negócio bem sucedido. Às vezes o "workshop" evita que empresários iniciem negócios em áreas pouco promissoras ou altamente competitivas, onde a sua probabilidade de sucesso será muito pequena.

Em geral, os "workshops" são sessões de treinamento que fornecem informações sobre vários assuntos, tais como: contabilidade, varejo, administração de pessoal, impostos, etc.

Em 1976 a S.B.A. iniciou um programa piloto denominado U.B.D.C.

University Business Development Center (Centro Universitário de Desenvolvimento de Negócios).

Ele foi feito para colocar à disposição do pequeno empresário todos os recursos de uma Universidade (professores, alunos, etc.) e está sendo estendido a várias áreas dos E.U.A.

3.3- Publicações

Algumas gratuitas, outras vendidas (lista disponível na S.P.B.I.).

A S.B.A. produz os "Teaching Manuals" para seminários e cursos e também vídeo-teipes para utilização pelas empresas.

4. "Advocacy Office" (Advocacia)

A S.B.A. representa ativamente a classe das pequenas empresas junto a todos os órgãos do Governo (Federal, Estadual, Municipal) e associações profissionais, técnicas, comerciais industriais e de serviços.

O Advocacy Office da S.B.A. procura identificar os problemas que as pequenas empresas encontram, sensibiliza os órgãos do governo e procura encontrar soluções.

Todas as queixas e reclamações, críticas e sugestões das pequenas empresas referentes ao funcionamento de qualquer órgão federal, inclusive da S.B.A., são aceitas e processadas pela S.B.A., procurando o Advocacy Office aconselhar as pequenas empresas, isoladamente ou em grupo, na resolução de problemas como "a carga de trabalho provocada pelos cumprimentos das exigências dos regulamentos do Governo", a necessidade de "papelada" e "responsabilidade civil dos produtos".

II. SMALL BUSINESS INVESTMENT COMPANY - S.B.I.C.

A- O Que É Uma S.B.I.C.

A Small Business Investment Company é uma empresa de propriedade privada operada por empresários como uma companhia de investimentos para pequenos negócios e que tem uma licença da S.B.A. para prover de capital de risco e empréstimos a longo prazo as pequenas empresas. Muitas vezes, as S.B.I.C. também fornecem assistência gerencial às empresas que financiam.

Uma S.B.I.C. é regulada, licenciada, controlada e, às vezes, financiada pela S.B.A. O Departamento de Controladoria da S.B.A., além de controlar os escritórios da S.B.A., fiscaliza e realiza auditoria nas S.B.I.C.

Propriedades. Muitas S.B.I.C. são de propriedade de um grupo relativamente pequeno de investidoras. Contudo, 24 S.B.I.C. têm ações negociadas com o público, 73 são subsidiárias de bancos comerciais e algumas são subsidiárias de outras empresas.

B- Área de Atuação

Só podem atuar naquilo para o que foram licenciadas pela S.B.A. e em nenhum outro negócio.

A licença é intransferível, a não ser em caso de fusão ou incorporação, previamente aprovada pela S.B.A.

A transferência do controle acionário também requer autorização da S.B.A.

C- 301(d) S.B.I.C.

A S.B.A. também criou, em colaboração com o Ministério do Comér-

cio (Department of Commerce) dos E.U.A. as 301(d) S.B.I.C. (anteriormente chamadas Minority Business S.B.I.C., que se dedicam unicamente a atender pequenas companhias de propriedade de pessoas que tenham desvantagens sociais e econômicas, sendo ainda administradas por elas. Estas desvantagens podem decorrer de circunstâncias econômicas crônicas, culturais e sociais, de passado ou de outras similares.

Estão incluídas entre outros, negros, índios, hispano-americanos, orientais-americanos, esquimões aleatas. Ter servido na guerra do Vietnam pode ser considerado como fato gerador de desvantagens para fins das 301(d) S.B.I.C.

Existem cinco 301(d) S.B.I.C. no Estado de Massachusetts. A experiência de atuação delas não é boa informação do gerente de controle da S.B.A. em Boston. Sr. Lafatto.

C- História e Evolução

As Small Business Investment Companies foram criadas pelo Small Business Investment Act de 1958 (Lei Pública 699-85º Congresso - 2a. sessão).

Quinze anos depois (1973), as S.B.I.C. eram mais de 300, com um capital de 400 milhões de dólares. Investiram, neste intervalo, mais de 2 bilhões de dólares na fundação e expansão de 40.000 pequenas empresas.

Um estudo feito pela S.B.A. (em 1973) indicou que as firmas que recorreram às S.B.I.C. alcançaram as seguintes taxas de crescimento %

Nº de empregos	25
Renda	27
Lucros	27
Ativo	35
Faturamento líquido	37

O Governo Federal também obteve ganhos com o programa nos últimos

12 anos (dado de 1974).

As S.B.I.C. pagaram 46 milhões de dólares de impostos federais. Além disso, as companhias por elas financiadas tiveram um aumento nos impostos pagos, sobrepujando, em muito, os dispêndios governamentais. Os custos administrativos anuais nestes 12 anos foram em média de 2 milhões de dólares (24 milhões de cruzeiros). Dos empréstimos feitos, 25 milhões foram "baixados" como perdas desde 1958, reduzindo o imposto de renda a pagar.

Em 1971 e 1972, a lei sofreu emendas que tornaram mais atrativo o programa S.B.I.C. O de 1971 permitiu à S.B.A. garantir, em nome do Governo dos E.U.A., emissões públicas de debêntures das S.B.I.C.

Como consequência, nos 3 anos, de 1971 a 1973, foram oferecidas e vendidas 6 emissões de debêntures que trouxeram para cerca de 140 S.B.I.C., 215 milhões de dólares para reempréstimo e investimento em pequenas empresas.

As S.B.I.C. têm agora uma disponibilidade de 200 milhões de dólares por ano para financiar "venture capital".

O programa S.B.I.C. provou que capital particular e administração particular competente podem ser atraídos ao arriscado campo de investimento em novos e pequenos negócios e sobreviverem. O programa "também provou que pode se obter um ganho líquido para o governo e um excelente retorno para a sociedade norte-americana.

Todos os congressos, do 85º ao 93º, deram bastante atenção ao programa S.B.I.C., num esforço permanente de melhorar o sistema e adaptá-lo melhor às condições do meio ambiente (o que ilustra a importância dada pela comunidade norte-americana aos pequenos negócios).

O 94º Congresso, em junho de 1976, introduziu novas emendas à lei das S.B.I.C., adequando-as outra vez às novas condições do meio ambiente norte-

-americano.

E- Serviços Oferecidos

As S.B.I.C. fornecem às pequenas companhias capital de risco ou financiamento a longo prazo para expansão, modernização e melhor financiamento dos negócios. Algumas S.B.I.C. dão também assistência de "management" às pequenas companhias.

As S.B.I.C. não financiam idéias, mas financiam a produção de produtos cujo protótipo seja examinado e considerado vendável.

Uma S.B.I.C. pode comprar ações ordinárias de uma companhia e, ao mesmo tempo, fazer um empréstimo, renegociar empréstimos e várias outras combinações de métodos de fornecer recursos financeiros a uma empresa. Contudo, geralmente estão proibidas de assumir o controle de empresas.

Normalmente, os financiamentos são de prazos superiores a 5 anos.

Há 2 tipos:

1- Financiamento de capital de risco, que pode ser de 3 modalidades:

i) Empréstimos com "warrants" (opção de compra)

A S.B.I.C. recebe, em troca do empréstimo, uma opção de compra que permite a S.B.I.C. comprar ações ordinárias de empresa financiada a um preço favorável durante um certo período de tempo.

ii) Debêntures conversíveis

A S.B.I.C. recebe debêntures em troca do empréstimo.

iii) Ações ordinárias

A S.B.I.C. compra ações ordinárias da pequena em-

presa.

2- Empréstimo a longo prazo.

Este empréstimo é igual a qualquer outro, exigindo garantia do tomador, que pode ser pessoal, segundo hipoteca ou outras que normalmente encontram pouca receptividade por parte dos bancos.

Contrariando a tendência norte-americana à concentração, as S.B.I.C. financiam a compra de ação de subsidiárias de grandes conglomerados, com o objetivo de torná-las independentes.

A taxa máxima é a menor entre 15 por cento ao ano e a máxima permitida pela legislação do estado em que a S.B.I.C. opera. A taxa máxima é calculada sobre o saldo devedor e inclui todas as taxas e comissões.

F- Limitações

- 1- As S.B.I.C. não podem aplicar mais de 20% de seu capital integralizado e reservas livre em uma mesma empresa.
- 2- Somente firmas classificadas como "Small Business" podem ser beneficiárias.
- 3- Os empréstimos têm de obedecer às limitações do S.B.A. Act.
- 4- Duas ou mais S.B.I.C. podem se associar em um único empréstimo.
- 5- Qualquer transferência de mais de 10% do capital votante precisa de autorização da S.B.A.
- 6- Se uma S.B.I.C. for devedora da S.B.A., não poderá distribuir resultados aos acionistas, a não ser de lucros suspensos.

- 7- As licenças para as S.B.I.C. são limitadas em função das necessidades regionais.
- 8- As S.B.I.C. não podem atuar no financiamento da indústria imobiliária com mais de 1/3 de seu capital.
- 9- Hipotecas de imóveis que garantem empréstimos não destinados a financiar negócios imobiliários não são considerados para fins do item anterior.

G- Vantagens Fiscais

O investidor acionista de uma S.B.I.C. pode considerar seus lucros com a venda de suas ações como "capital gains" de longo prazo.

Nota: Na legislação norte-americana do Imposto de Renda, os lucros são taxados progressivamente como no Brasil, mas "Capital gains" - que no Brasil não são taxados - pagam 25%, independente do volume do lucro, o que também permite reduzir da renda prejuízos com a venda ou troca de ações, ou com a liquidação de empresas. Há outras vantagens muito peculiares ao sistema norte-americano do Imposto de Renda.

H- "Abertura" de S.B.I.C.

- 1- O capital mínimo depende da área geográfica de atuação e é sempre acima de 150.000 dólares.
- 2- Todos os acionistas com mais de 10%, diretores e conselheiros têm de apresentar informações pessoais à S.B.A.
- 3- O capital tem de ser integralizado em dinheiro ou títulos do Governo.

- 4- Além da S.B.A., o S.E.C. poderá fiscalizar ou não uma S.B.I.C., a critério do S.E.C.

I- Assistência ao "Management"

As S.B.I.C. podem oferecer serviços ao "management" das companhias que financiam. Em geral, pequenas companhias têm problemas com o crescimento decorrente de um empréstimo significativo. Se tiverem uma S.B.I.C. como "sócia", suas probabilidades de ultrapassar estes problemas aumentam.

As S.B.I.C. devem examinar a qualidade de "management" das empresas que financiam com o mesmo cuidado que examinam suas finanças e operações. Às vezes podem exigir, como condição prévia para o fornecimento de recursos financeiros, um melhor controle de estoque, um melhor sistema de contabilidade (instalados antes do empréstimo) e um sistema de relatórios posteriores para acompanhamento.

Algumas S.B.I.C. têm um "management" constituído de um grande número de especialistas experimentados que podem dar consultoria e orientação às empresas financiadas; outras solicitam serviços de consultores externos e há ainda as que não dão assistência.

J- Como Obter o Auxílio das S.B.I.C.

- 1- O caminho normal é via um dos escritórios da S.B.A.
- 2- O escritório não pode recomendar, mas apresentar as S.B.I.C. que operam na área geográfica da empresa e que melhor possam atendê-la.
- 3- A firma candidata deve escolher as S.B.I.C. mais convenientes, "contactar" seus dirigentes e selecionar a que poderá atendê-la.

4- Deve promover uma bem preparada apresentação de sua empresa e suas necessidades.

5- Em geral, isto é feito através de um "prospecto", semelhante ao que fazem as grandes empresas quando do lançamento de um "papel" no mercado de capitais. O prospecto pode conter:

Esboço da situação da companhia, sua história, como chegou, onde está, o que pretende; como pensa chegar onde pretende, quais os recursos disponíveis, quais os desejados. Avaliação dos recursos da companhia: pessoal-chave, produtos, linhas, fábrica e instalações, equipamentos, etc., demonstrativos financeiros, projeções financeiras e operacionais, entre outros.

III. NOTAS DE RODAPÉ

Pesquisa feita pela Câmara de Comércio dos E.U.A. determinou o que novos empregos industriais significam para a comunidade. Cada 100 novos operários de fábrica trazem para uma cidade:

- 359 novos habitantes;
- 91 novas crianças nas escolas;
- 100 novas residências;
- 97 novos automóveis licenciados;
- 65 novos empregos não industriais;
- 3 novos estabelecimentos de varejo;
- 331.000 dólares anuais de aumento nas vendas de varejo;
- 229.000 dólares a mais em depósitos bancários;
- 710.000 dólares anuais a mais na venda pessoal.

ANEXO

Lista das Regiões, seus Administradores e os Cem Escritórios da S.B.A. (1978)

ELLIS E. BEAN - CHIEF REGION I (202) 653-6929	CONNECTICUT, MASSACHUSETTS, MAINE NEW JERSEY, NEW HAMPSHIRE RHODE ISLAND, VERMONT DISTRICT OF COLUMBIA
LAWRENCE F. FRIESS - CHIEF REGION II (202) 653-6427	NEW YORK, PUERTO RICO VIRGIN ISLANDS
ANTHONY DIMUZIO - CHIEF REGIONS III & IV (202) 653-6473	ALABAMA, DELAWARE, FLORIDA, GEORGIA KENTUCKY, MARYLAND, MISSISSIPPI NORTH CAROLINA, PENNSYLVANIA SOUTH CAROLINA, TENNESSEE, VIRGINIA WEST VIRGINIA
JOSEPH L. NEWELL - CHIEF REGIONS V & VIII (202) 653-6690	COLORADO, ILLINOIS, INDIANA MICHIGAN, MINNESOTA, MONTANA NORTH DAKOTA, OHIO, SOUTH DAKOTA WASHINGTON
RICHARD PIPPEL - CHIEF REGIONS VI & VII (202) 653-6926	ARKANSAS, IOWA, KANSAS, LOUISIANA MISSOURI, NEBRASKA, NEW MEXICO OKLAHOMA, TEXAS
MARVIN D. KLAPP - CHIEF REGIONS IX & X (202) 653-6935	ALASKA, ARIZONA, CALIFORNIA, GUAM HAWAII, IDAHO, NEVADA, OREGON

ANEXO (Continuação)

Boston	Massachusetts 02114, 150 Causeway Street
Holyoke	Massachusetts 01040, 302 High Street
Augusta	Maine 04330, 40 Western Avenue, Room 512
Concord	New Hampshire 03301, 55 Pleasant Street
Hartford	Connecticut 06103, One Financial Plaza
Montpelier	Vermont 05602, 87 State Street, P.O. Box 605
Providence	Rhode Island 02903, 57 Eddy Street
New York	New York 10007, 26 Federal Plaza, Room 3214
Albany	New York 12207, Twin Towers Building, Room 922
Elmira	New York 14904, 180 State Street, Room 412
Hato Rey	Puerto Rico 00918, Federal Office Building, Carlos Chardon Avenue
Newark	New Jersey 07102, 970 Broad Street, Room 1635
Camden	New Jersey 08104, East Davis Street
Syracuse	New York 13202, 100 South Clinton Street, Room 1073
Buffalo	New York 14202, 111 West Huron Street
St. Thomas	Virgin Islands 00801, Franklin Building
Philadelphia	Bala Cynwyd, Pennsylvania 19004, One Bala Cynwyd Plaza
Harrisburg	Pennsylvania 17108, 1500 North Second Street
Wilkes-Barre	Pennsylvania 18702, 20 North Pennsylvania Avenue
Baltimore	Towson, Maryland 21204, 7800 York Road
Wilmington	Delaware 19801, 844 King Street
Clarksburg	West Virginia 26301, 109 N. 3rd Street
Charleston	West Virginia 25301, Charleston National Plaza, Suite 628
Pittsburgh	Pennsylvania 15222, 1000 Liberty Avenue
Richmond	Virginia 23240, 400 N. 8th Street, Room 3015
Washington	D.C. 20417, 1030 15th Street, NW., Suite 250
Atlanta	Georgia 30309, 1720 Peachtree Road, NW., Suite 600
Biloxi	Mississippi 39530, 111 Fred Haise Boulevard
Birmingham	Alabama 35205, 908 South 20th Street
Charlotte	North Carolina 28202, 230 South Tryon Street, Suite 700
Greenville	North Carolina 27834, 215 South Evans Street
Columbia	South Carolina 29201, 1301 Assembly Street
Coral Gables	Florida 33134, 2222 Ponce de Leon Boulevard
Jackson	Mississippi 39201, 200 East Pascagoula Street
Jacksonville	Florida 32202, 400 W. Bay Street
West Palm Beach	Florida 33402, 701 Clematis Street
Tampa	Florida 33607, 1302 North Trask Street, Suite 203
Louisville	Kentucky 40202, 600 Federal Place, Room 188
Nashville	Tennessee 37219, 404 James Robertson Parkway, Suite 1012
Knoxville	Tennessee 37902, 502 South Gay Street, Room 307
Memphis	Tennessee 38103, 167 North Main Street
Chicago	Illinois 60604, 219 South Dearborn Street
Springfield	Illinois 62701, 1 North Old State Capitol Plaza
Cleveland	Ohio 44199, 1240 East 9th Street, Room 317
Columbus	Ohio 43215, 34 North High Street
Cincinnati	Ohio 45202, 550 Main Street, Room 5524
Detroit	Michigan 48226, 477 Michigan Avenue
Marquette	Michigan 49885, 540 West Kaye Avenue
Indianapolis	Indiana 46204, 575 North Pennsylvania Street
Madison	Wisconsin 53703, 122 West Washington Avenue, Room 713
Milwaukee	Wisconsin 53233, 735 West Wisconsin Avenue
Eau Claire	Wisconsin 54701, 500 South Barstow Street, Room B9AA
Minneapolis	Minnesota 55402, 12 South Sixth Street
Dallas	Texas 75202, 1100 Commerce Street
Albuquerque	New Mexico 87110, 5000 Marble Avenue, NE.
Houston	Texas 77002, 1 Allen Center, Suite 705
Little Rock	Arkansas 72201, 611 Gaines Street, P.O. Box 1401
Lubbock	Texas 79401, 1205 Texas Avenue
El Paso	Texas 79902, 4100 Rio Bravo, Suite 300
Lower Rio	
Grande Valley	Harlingen, Texas 78550, 222 East Van Buren, Suite 500
Corpus Christi	Texas 78408, 3105 Leopard Street, P.O. Box 9253

(continued)

ANEXO (Continuação)

Marshall	Texas 75670, 100 South Washington Street, Room G12
New Orleans	Louisiana 70113, 1001 Howard Avenue
Shreveport	Louisiana 71163, 500 Fannin Street
Oklahoma City	Oklahoma 73102, 200 NW. 5th Street
San Antonio	Texas 78206, 727 East Durango, Room A-513
Kansas City	Missouri 64106, 1150 Grand Avenue
Des Moines	Iowa 50309, 210 Walnut Street
Omaha	Nebraska 68102, Nineteenth and Farnam Streets
St. Louis	Missouri 63101, Mercantile Tower, Suite 2500
Wichita	Kansas 67202, 110 East Waterman Street
Denver	Colorado 80202, 721 19th Street, Room 407
Casper	Wyoming 82601, 100 East B Street, Room 4001
Fargo	North Dakota 58102, 653 2nd Avenue, North, Room 218
Helena	Montana 59601, 613 Helena Avenue, P.O. Box 1690
Salt Lake City	Utah 84138, 125 South State Street, Room 2237
Rapid City	South Dakota 57701, 515 9th Street
Sioux Falls	South Dakota 57102, 8th and Main Avenue
San Francisco	California 94105, 211 Main Street
Fresno	California 93721, 1130 O Street, Room 4015
Sacramento	California 95825, 2800 Cottage Way
Honolulu	Hawaii 96813, 1149 Bethel Street, Room 402
Agana	Guam 96910, Ada Plaza Center Building, P.O. Box 927
Los Angeles	California 90071, 350 South Figueroa Street
Las Vegas	Nevada 89101, 301 East Stewart
Reno	Nevada 89504, 300 Booth Street
Phoenix	Arizona 85004, 112 North Central Avenue
San Diego	California 92188, 880 Front Street
Seattle	Washington 98174, 915 Second Avenue
Anchorage	Alaska 99501, 1016 West Sixth Avenue, Suite 200
Fairbanks	Alaska 99701, 501 ½ Second Avenue
Boise	Idaho 83701, 216 North 8th Street, P.O. Box 2618
Portland	Oregon 97204, 1220 South West Third Avenue
Spokane	Washington 99120, Courthouse Bldg., Room 651, P.O. Box 2167