

DA BALEIA AO ORNITORRINCO: CONTRIBUIÇÕES PARA A COMPREENSÃO DO UNIVERSO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Mauro Oddo Nogueira *
João Maria de Oliveira *

1 INTRODUÇÃO

A importância socioeconômica das empresas de pequeno porte – as micro e pequenas empresas (MPEs) – tem sido amplamente debatida. Apesar de o debate ter influenciado a criação de legislação de apoio diferenciado às MPEs, ele não tem produzido diagnósticos mais objetivos que avaliem a efetividade das políticas públicas para este grupo de empresas. Principalmente a partir da Lei Complementar nº 123 de 2006, que instituiu o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Brasil, 2006), diversas ações de política pública foram criadas e implementadas. No entanto, estudos sobre a sua efetividade, que demonstrem muito mais que a dimensão do universo das MPEs, são escassos e, muitas vezes, carecem de robustez. Como será evidenciado ao longo deste texto, há uma considerável dificuldade para que o tema seja abordado a partir de estudos quantitativos mais consistentes.

A despeito da carência de estudos quantitativos, tornou-se lugar comum o discurso que atribui às MPEs a importância de servirem como um dos principais pilares do desenvolvimento econômico. Nos debates sobre políticas públicas em países em desenvolvimento – como o Brasil – e subdesenvolvidos, estas empresas adquirem destaque ainda maior, uma vez que são consideradas promotoras fundamentais de equidade social, dada sua capacidade de geração de emprego e renda, aliada à oferta maior de possibilidades de trabalho aos indivíduos de mais baixa qualificação.

No Brasil, conforme a tabela 1, as MPEs representam 99% do número de estabelecimentos formais existentes em 2011 e utilizaram 51,6% do total de pessoas ocupadas no mesmo ano. O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae (2012a) afirma que elas contribuíram com 39,7% da renda do trabalho daquele ano. Quanto a seu potencial de geração de riqueza, os dados são controversos, mas estão, em geral, na faixa de 20% de participação no produto interno bruto (PIB). Porém, quando se analisa a taxa de mortalidade destas empresas – 26,9% das MPEs encerram suas atividades ainda nos dois primeiros anos de vida, conforme o Sebrae (2012a) –, bem como sua baixa produtividade, conclui-se que existem questões críticas na realidade das MPEs no Brasil.

TABELA 1
Empresas e pessoas ocupadas por porte (2011)

Porte	Firmas (números absolutos)	Firmas (%)	Pessoas ocupadas (números absolutos)	Pessoas ocupadas (%)
MPEs	6.120.927	99,0	15.567.885	51,6
Microempresas	5.778.773	93,5	7.221.733	23,9
Sem empregados	3.784.607	61,2	0	0
Com empregados	1.994.166	32,3	7.221.733	23,9
Pequenas empresas	342.154	5,5	8.346.152	27,7
Médias e grandes empresas	59.651	1,0	14.614.098	48,4
Total	6.180.578	100,0	30.181.983	100,0

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (Rais/MTE).
Elaboração dos autores.

* Técnico de Planejamento e Pesquisa da Diretoria de Estudos e Políticas Setoriais de Inovação, Regulação e Infraestrutura (Diset) do Ipea.

Apesar do peso expressivo na oferta de empregos e sua participação na renda, especialmente nos serviços e no comércio, a baixa produtividade compromete a capacidade de desempenharem de maneira efetiva o papel atribuído a elas de indutoras do desenvolvimento econômico. Portanto, a despeito dos esforços crescentes que vêm sendo realizados pelas instituições responsáveis no país pelo fomento ao segmento das MPEs, destacadamente o Sebrae e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), este grupo de empresas ainda não atingiu a dinâmica desejável.

Este texto – que incorpora os resultados preliminares de um estudo mais amplo, em fase de conclusão – visa debater os principais aspectos que caracterizam o universo das MPEs no Brasil. Trata-se de uma análise das políticas de indução e suporte às MPEs, examinando-se os critérios de enquadramento das empresas; a precariedade de dados sobre o segmento; a produtividade e a sobrevivência destas firmas; a informalidade – que não consegue sequer ser mensurada adequadamente, mas que inclui ao menos 8 milhões de empreendimentos, segundo o Sebrae (2012b); e aspectos determinantes das ações de fomento ao empreendedorismo.

2 MPES: ENQUADRAMENTO, CLASSIFICAÇÃO E POLÍTICAS PÚBLICAS

A realidade das MPEs brasileiras é caracterizada por diversos fatores. O primeiro se refere à clara compreensão do que esta categoria denominada MPEs efetivamente representa. Atribuir genericamente uma característica determinante do que seja uma MPE e supor que isto seja suficiente para categorizar um conjunto razoavelmente homogêneo é, na prática, o mesmo que falar genericamente de “mamíferos”. Os mamíferos constituem uma classe de animais que engloba desde a baleia até o ornitorrinco, passando pelo morcego, pelo elefante e pelo ser humano. Do mesmo modo, falar em MPEs é falar em empreendimentos que vão desde uma desenvolvedora de robôs para inspeção de dutos de petróleo, instalada em uma incubadora tecnológica de uma instituição de pesquisa, até uma pizzaria localizada no município de Paracaima, em Rondônia; desde uma importadora e distribuidora de vinhos sediada na cidade de São Paulo até uma fábrica de bananas-passa em Três Cachoeiras, no Rio Grande do Sul. Em outras palavras, MPEs não constituem uma entidade que seja de fato caracterizável com uma só dimensão.

Diversas iniciativas foram efetuadas com o intuito de categorizar e classificar essas empresas. Estes esforços acabaram por produzir critérios diversos para sua definição de porte empresarial, e as várias entidades que atendem ao segmento terminam por não operar segundo um critério unificado.

O primeiro desses critérios é baseado na quantidade de pessoal ocupado. As empresas são classificadas como micro, pequena, média ou grande em função do número de pessoas que ocupam e do setor em que atuam. Para a indústria da construção civil, os limites de cada faixa são superiores àqueles adotados para os serviços e o comércio. Porém, esta diferenciação setorial não é suficiente para propiciar a distinção necessária às diversas realidades distintas. Tome-se como exemplo o setor de serviços: duas empresas, sendo uma delas de alta tecnologia e a outra um salão de beleza, que possuem o mesmo contingente de trabalhadores, são reunidas na mesma classe. Este é o critério adotado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e pelo Sebrae.

Outro critério que define o porte da empresa é o seu faturamento. Ele foi definido pelo Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que instituiu um regime tributário diferenciado denominado Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Simples). No entanto, este critério impõe algumas limitações. A primeira diz respeito à inclusão apenas das micro e pequenas empresas, excluindo-se as médias. A segunda limitação é a desconsideração pela lei de diversas atividades econômicas, as quais ficam, pelo menos do ponto de vista formal, fora da classificação e, conseqüentemente, sem acesso aos benefícios do tratamento diferenciado.

No entanto, o efeito mais limitante deste critério advém de os valores delimitadores das classes de empresas não serem periodicamente reajustados. Assim, à medida que a inflação vai se acumulando, há uma aparente tendência de crescimento no porte médio das firmas do país. No momento em que os valores são reajustados, há a tendência a uma abrupta queda no porte médio das empresas. Por exemplo, os valores de enquadramento das

MPEs estabelecidos pelo Estatuto das Micro e Pequenas Empresas em 2006 foram corrigidos em 50% ao final de 2011. Assim, uma empresa que tivesse faturamento anual de R\$ 2,5 milhões em 2011 não era enquadrada como MPE. Todavia, caso ela tivesse faturado R\$ 3,5 milhões em 2012, ou seja, um faturamento 40% superior ao ano anterior, em 2012 ela seria considerada MPE.

Efeito inverso decorre de esta classificação ser a base para uma política de benefício fiscal e de simplificação escritural, o Simples. Isto acaba induzindo as empresas ao “esforço” de não crescerem, permanecendo assim nas faixas que fazem jus aos benefícios. Evidentemente, parcela significativa deste “esforço” não se apresenta no mundo real, mas sim nos registros escriturais das empresas – e, portanto, nas estatísticas. Este critério, por ser a base para a política de benefícios fiscais – a principal política de apoio às MPEs no país –, acaba sendo utilizado também em outros programas e é adotado pelos diversos agentes governamentais – entre eles o MDIC – que atuam no apoio ao segmento.

Complementarmente, as instituições financeiras, em seus programas de crédito, geralmente adotam critérios de classificação com base no faturamento. Contudo, muitas vezes os valores utilizados para enquadramento diferem daqueles especificados na Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas.

Finalmente, há também um critério misto, que combina os dois anteriores. Trata-se de uma tentativa de amenizar as limitações de ambos os critérios por meio de sua composição. Este é o critério que vem sendo utilizado pelo Mercado Comum do Sul (Mercosul) para implementar políticas de apoio ao segmento. Assim, além da diversidade de critérios gerar problemas imediatos de classificação, a utilização de diferentes classificações pelos agentes ou grupos de agentes produz descoordenação, desorientação e, em alguns casos, contraposição nas ações de estímulo e apoio econômico.

Além da evidente assimetria setorial e até regional – o que também se verifica no segmento das grandes empresas –, existem dessemelhanças marcantes no que se denomina *grau de maturidade organizacional* no universo das MPEs. Esta maturidade pode ser traduzida como o domínio que cada firma possui, tanto das tecnologias – marcadamente as tecnologias de processo, que caracterizam o *estado da técnica* em seu setor de atividade –, quanto principalmente das práticas, tecnologias e ferramentas de gestão utilizadas no mercado. Portanto, as políticas horizontais direcionadas às MPEs, ao desconsiderarem esta profunda heterogeneidade na maturidade organizacional das empresas, têm sua efetividade comprometida.

Uma análise mais apurada das políticas públicas que têm como objeto as MPEs demonstra que elas padecem de foco quanto ao que se deseja alcançar como resultado de sua implementação. Pode-se questionar se as políticas públicas, além de desconsiderarem a maturidade organizacional, não capturam o baixo poder de transformação que conseguem imprimir nas MPEs. Também é discutível se políticas baseadas em incentivos fiscais ou créditos fiscais são efetivas, uma vez que podem gerar dependência e desestímulo ao crescimento. Paradoxalmente, em muitos casos estas políticas tornam as empresas capturadas no processo que foi criado para permiti-las maiores.

Esse cenário das MPEs no Brasil – enquadramento, classificação, dessemelhanças, captura e arcabouço legal – possibilita abstrair um conjunto desejável de estratégias de políticas públicas para as MPEs. Elas deveriam incluir a definição de: conjunto de objetivos – ou um “projeto nacional” para as MPEs; seus públicos-alvo e todas as suas dessemelhanças; e as modalidades de ações de incentivo.

Nas próximas subseções debater-se-ão essas três questões estratégicas que devem estar presentes nas políticas públicas para o segmento.

2.1 Os objetivos das políticas públicas

Em relação aos objetivos das políticas públicas, a primeira questão estratégica que se apresenta é sobre os resultados ou impactos a serem esperados de um dado conjunto de políticas para o universo das MPEs.

Em se tratando de política de desenvolvimento, as palavras-chave para o debate são inovação e produtividade. A ideia de fomento à inovação está presente em praticamente todos os planos recentes. O Plano Brasil Maior explicita que “tem como foco a inovação e o adensamento produtivo do parque industrial brasileiro, objetivando ganhos sustentados da produtividade do trabalho” (Brasil, 2011).

O princípio é que as empresas inovadoras produzem externalidades que, transbordando para o restante da econômica, induzem o crescimento sistêmico. São ainda necessárias, entretanto, discussões sobre a interpretação que vem sendo dada ao termo *inovação* e sobre até que ponto este processo de transbordamento encontra condições efetivas de ocorrer no Brasil.

As definições consagradas do conceito de inovação são aquelas apresentadas no Manual de Oslo, da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), que estabelece que, além das atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D), os processos de inovação incluem: a aquisição de tecnologia não incorporada e de *know-how*; a aquisição de tecnologia incorporada; a atualização das ferramentas; a engenharia industrial; os estudos de concepção industrial; a aquisição de outros equipamentos; o início da produção; e a comercialização de produtos novos ou melhorados (OCDE, 2004).

Também em relação à inovação, o Manual de Frascati (OCDE, 2007, p. 27) estabelece que as atividades de inovação tecnológica são “o conjunto de etapas científicas, tecnológicas, organizativas, financeiras e comerciais, incluindo os investimentos em novos conhecimentos, que levam ou que tentam levar à implementação de produtos e de processos novos ou melhorados”.

Note-se que em ambas as definições as atividades de inovação ultrapassam em muito as atividades de P&D. Esta ideia aparece de modo explícito no Manual de Oslo.

Estudo de Cavalcante e De Negri (2011) evidencia que a Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC/IBGE) – a qual afere as atividades de inovação realizadas pelas empresas no país – utiliza-se do conceito de inovação em toda a sua amplitude. Para os autores, ela aponta para um crescimento importante de 1998 a 2008, da ordem de 21%, na proporção de empresas industriais que inovam no país. Entretanto, os números absolutos indicam que, em 2008, 38,8% das indústrias implantaram ao menos uma inovação. Tendo em vista o amplo conceito de inovação utilizado na pesquisa, este valor não pode ser considerado expressivo.

Ao se observarem as ações governamentais de incentivo à inovação, destacadamente aquelas desenvolvidas no Sistema Nacional de Inovação, constata-se uma prevalência de ações destinadas ao fomento das atividades de P&D, quando não de ciência e tecnologia (C&T). Ou seja, as atividades que, a partir do “estado da arte”, têm por objetivo fazer evoluir – avançar o “estado da técnica” – e atividades voltadas para o próprio desenvolvimento do “estado da arte”. Veja-se como exemplo paradigmático o caso do Fundo Setorial de Informática (CT-Info), estudado por Kubota, Nogueira e Milani (2011). Neste estudo, ficou constatado que uma das maiores carências para o desenvolvimento de inovações no setor referia-se ao apoio ao empacotamento, à implantação de linhas de produção e à comercialização dos novos produtos desenvolvidos. Esta prática, decorrente de uma interpretação limitada do conceito de inovação, se interpõe como um dos óbices para que o país vivencie o esperado processo de transbordamento capaz de alavancar o seu desenvolvimento e elevar os patamares de produtividade do trabalho, reduzindo assim sua heterogeneidade estrutural.

Um estudo realizado por Squeff e Nogueira (2012) sobre a produtividade do trabalho no período recente no Brasil mostra que, além de uma profunda dessemelhança entre os níveis de produtividade dos diversos setores da economia nacional, a grande maioria das firmas se concentra nos estratos de valores mais baixos. Há claras evidências que permitem considerar que nestes níveis mais baixos se concentra boa parte das MPEs. O que aparentemente se deixa de considerar, quando da formulação das políticas de incentivo à inovação, é que, para que o transbordamento tenha lugar, é necessário um “ecossistema” capaz de absorver as inovações que emanam das empresas indutoras e espalhá-las ao longo de toda a estrutura produtiva. Em um ambiente no qual parte massiva das organizações encontra-se muito distanciada do *estado da técnica* – especialmente no que diz respeito às tecnologias de processo –, isto não há como acontecer.

Trata-se, portanto, de uma redefinição dos objetivos das políticas de inovação. Ainda segundo o Manual de Oslo, “uma inovação de processo tecnológico é a implantação/adoção de métodos de produção ou comercialização novos ou significativamente aprimorados. Ela pode envolver mudanças de equipamento, recursos humanos, métodos de trabalho ou uma combinação destes” (OCDE, 2004, p. 21). Nesse sentido, para uma pequena lanchonete em um subúrbio do Rio de Janeiro, inovação é a simples aquisição de um descascador mecânico de batatas. Em outras palavras, para as MPEs inovarem é necessário aproximar seus processos do estado da técnica. Na maioria dos casos, isto se dá por meio de ações pouco significativas; é mais uma questão de modernização que

de inovação no sentido estrito. Um conjunto de políticas voltadas para a modernização dos processos produtivos e, talvez principalmente, da gestão das MPEs poderia ter o efeito de construir este “ecossistema” e possibilitar, então, que os avanços no estado da técnica tenham o impacto desejado.

Não se pode deixar de registrar que existem ações e políticas de governo com tais características. Como exemplo, podem ser citados o Cartão BNDES e o Finame. Entretanto, somente estes instrumentos ainda não foram suficientes para cobrir a abrangência do problema. Existe a necessidade de estudos com o rigor necessário para apurar a extensão destes instrumentos e o porquê da falta de efetividade deles.

2.2 Públicos-alvo

Para que uma ampla política de modernização dos processos produtivos e de gestão das MPEs seja levada a efeito, é imprescindível uma clara definição de seus públicos-alvo. Estudo do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho – CESIT (2005) adverte que é imprescindível a criação de uma tipologia capaz de contemplar a heterogeneidade que caracteriza as MPEs. Conforme já discutido, a maturidade organizacional pode ser entendida como a chave desta diferenciação. Empresas em diferentes níveis de maturidade encontram-se em patamares distintos em relação ao estado da técnica de seus processos. Assim, suas necessidades para a redução destes hiatos também são distintas. O desejável, neste caso, seria que a tipificação proposta refletisse o grau de maturidade das empresas que integrariam cada categoria, de modo a possibilitar que sejam formuladas políticas públicas individualizadas para cada uma destas, permitindo, assim, atender às suas especificidades. Porém, para que isto possa ser feito, é necessária a formulação de um modelo de representação que reflita os diversos aspectos da maturidade destas firmas, bem como de uma sistemática para o seu mapeamento e enquadramento.

Essa tarefa não é simples. Pressupõe, em primeiro lugar, um amplo estudo teórico e conceitual, com vistas à construção de modelo multimensional que capte as principais variáveis caracterizadoras das MPEs de forma inter-relacionada. Uma vez feito isso, é necessário dispor de dados das firmas sobre os diversos atributos considerados no modelo para permitir seu enquadramento. Contudo, observa-se uma dificuldade mesmo na produção dos dados mais usuais em relação às MPEs, uma vez que a fonte principal para os estudos desta natureza tem sido as pesquisas setoriais elaboradas pelo IBGE, as quais têm parte de sua composição elaborada por amostragem, tais como: Pesquisa Industrial Anual (PIA); Pesquisa Anual de Serviços (PAS); Pesquisa Anual da Indústria de Construção (PAIC); e a Pesquisa Anual de Comércio (PAC). Dependendo da pesquisa, o estrato amostral é composto pelas empresas com até trinta empregados, no caso das pesquisas sobre indústria, ou com até vinte empregados, nas demais pesquisas – exatamente as faixas em que estão inseridas as MPEs, conforme a classificação de porte pelo pessoal ocupado. Assim, muitos dos recortes necessários para estes estudos – inclusive a classificação setorial – acabam por apresentar uma variabilidade nos resultados que compromete a análise.

Também em relação à exiguidade dos dados, e a despeito do compromisso de sigilo por parte do IBGE, há uma expectativa de considerável subnotificação dos dados financeiros e de pessoal por parte das empresas respondentes. As origens deste fenômeno são discutidas na seção 3. Desse modo, a produção de dados e informações estatísticas relativas às MPEs é precária, mesmo para aquelas informações que tradicionalmente são coletadas do setor produtivo, e dificilmente seria capaz de capturar informações mais complexas como as necessárias para uma representação da maturidade das firmas. Para que se possa levar a cabo a tarefa de produzir políticas de desenvolvimento específicas para as diferentes realidades das MPEs, é imprescindível que antes seja construído um novo sistema de informações estatísticas – ou se faça uma significativa reformulação do existente – capaz de subsidiar este processo.

Existe ainda outro aspecto fundamental em relação à definição do público-alvo: a caracterização dos indivíduos que atuam nestas empresas – o empreendedor. A seção 4 irá tratar deste tema.

2.3 As modalidades de incentivo

Em relação à terceira e última estratégia – as modalidades de ações de incentivo –, o que fica evidenciado é que há um comprometimento da atratividade daquelas que vêm sendo usualmente utilizadas. Praticamente as ações de incentivo às MPEs se concentram em duas modalidades: créditos subsidiados e benefícios fiscais. Estas, as mais

antigas a serem utilizadas, são consideradas “tradicionais” se comparadas às demais. Ações de outra natureza, tais como qualificação do empresariado, reformulações de regulamentos com vistas à desburocratização, assistência técnica, microcrédito etc., comparativamente às tradicionais, são menos expressivas ou até insipientes, embora sejam muito divulgadas. Enquanto isso, a renitente heterogeneidade estrutural da economia evidencia que as ações “tradicionais” não vêm se mostrando suficientes para uma elevação sistêmica sustentada da produtividade do trabalho, mais uma vez com destaque para o caso das MPEs.

No universo dos programas de créditos subsidiados para as MPEs, é voz corrente que, para vários deles, não faltam recursos. O que falta são interessados, projetos tecnicamente adequados ou garantias suficientes. Falar em incapacidade de apresentar garantias suficientes é afirmar que o instrumento não é adequado para o público a que se destina; é afirmar que não são considerados aspectos marcantes da realidade das MPEs – essencialmente, limitação de recursos. Vale dizer, que esta modalidade de programas, quando direcionada às MPEs, não poderia ser desenhada com base em critérios tradicionais de crédito, uma vez que as MPEs não são capazes de cumprir suas exigências.

Da mesma forma, quando se considera que os projetos apresentados não são tecnicamente adequados, depara-se com situação análoga. A baixa maturidade organizacional de um amplo espectro das MPEs implica incapacidade técnica para elaborar projetos que cumpram os requisitos exigidos pelos programas e, principalmente, para operar adequadamente os créditos obtidos. Além disso, sua limitada capacidade financeira as impede de contratar no mercado estas tecnologias de construção de projetos e, sobretudo, de implementação destes.

Os dois casos refletem tanto a necessidade de um redesenho desses programas, fugindo aos modelos tradicionais e viabilizando, assim, seu acesso pelas MPEs, quanto a premência de serem desenvolvidos programas voltados para a elevação da maturidade organizacional destas firmas, capacitando-as a acessar os instrumentos disponíveis.

Há ainda a falta de interessados. Isto pode se dever a três fatores básicos. O primeiro deles seria o desconhecimento dos programas existentes por parte dos micro e pequenos empresários. Esse desconhecimento pode se dever a ineficiências de comunicação e divulgação. O segundo recai mais uma vez na questão da maturidade. Organizações com níveis muito baixo de maturidade operam em um contexto no qual se poderia dizer que créditos subsidiados não fazem parte de seu “imaginário”. Portanto, a falta de uma definição clara de públicos-alvo – e da identificação de suas características, capacidades e necessidades – está, certamente, no cerne de ambos os fatores.

Esses dois fatores ficam evidentes em diversas pesquisas com micro e pequenos empresários, que reportam a ausência de crédito direcionado às necessidades deles. Se existe crédito, mas os principais interessados não sabem ou não se sentem aptos a acessá-los, a política creditícia mostra-se ineficaz.

O terceiro e último fator para a falta de interesse por políticas públicas de apoio pode ser evidente e preponderante: uma *aversão ao Estado* desenvolvida pelos proprietários das MPEs. A origem deste fenômeno está no elevado grau de informalidade e semiformalidade observado na economia brasileira. Este tema está detalhado na seção 3. Por ora cabe destacar que, em virtude disto, programas tradicionais de fomento, baseados em créditos e incentivos fiscais, não são atraentes para muitas das MPEs; seja por que operam na informalidade, seja por que, para aquelas formalizadas, tais políticas implicam uma exposição de suas operações ao fisco, o que as comprometeria por conta das operações que se desenvolvem na semiformalidade.

O último ponto a ser tratado concerne às políticas de benefícios fiscais. A teia burocrática que regulamenta as atividades empresariais no Brasil já é por demais conhecida e debatida, inclusive quanto a seus impactos negativos na estrutura produtiva brasileira. Em relação às MPEs, estes impactos negativos são ainda mais significativos, uma vez que o custo de transação é maior para estas empresas. A Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, já citada, tem por objetivo reduzir este custo para as MPEs. Entretanto, o esforço despendido para o enquadramento em seus limites acarreta outro conjunto de custos de transação para estas empresas, além de agravar o problema da semiformalidade. Existem ainda diversos outros instrumentos de benefícios fiscais, tais como a Lei do Bem e o *drawback*. As MPEs, embora não sejam o foco destes benefícios, podem acessá-los. Todavia, como evidenciado por Nogueira *et al.* (2012), estes também têm se mostrado incapazes de ampliar seu escopo de atendimento no universo das MPEs. Novamente o que está por trás deste fenômeno são os fatores apontados anteriormente: o desconhecimento de sua existência; a necessidade de domínio de uma tecnologia de gestão capaz de cumprir a

liturgia necessária para a candidatura aos benefícios, que é inacessível às empresas de baixa “maturidade”; e uma proximidade do Estado que, pelos motivos expostos, é pouco atraente para estes empresários.

Como se observou, a inovação não é somente um objetivo que deve ser perseguido pelas empresas. Inovações nos próprios conceitos de instrumentos de políticas de fomento às MPEs, assim como em seus processos, são imprescindíveis para que se modifique de forma substancial a realidade heterogênea do mundo das MPEs brasileiras.

Nas seções 3 e 4 serão tratados dois temas críticos para o contexto das MPEs, que guardam estreita ligação com o que foi discutido até aqui: a informalidade e o empreendedorismo.

3 A INFORMALIDADE

Abordar a questão da informalidade no Brasil, assim como em outros países, é uma tarefa sempre complexa e delicada. A começar pela quase absoluta carência de dados sobre tais empreendimentos, situação que não poderia ser outra, uma vez que decorre de sua própria condição de informal: não há registros formais do informal. Ademais, como será discutido, sobre a própria definição do que é *atividade econômica* não repousa consenso.

Assim, as várias fontes de dados baseadas em registros oficiais das atividades das empresas não contemplam o mundo informal. Apesar dos esforços dos organismos que produzem estatística em coletar dados sobre a informalidade, boa parte da realidade não consegue, de fato, ser capturada. O IBGE realizou duas edições da pesquisa Economia Informal Urbana (ECINF), em 1997 e 2003 (IBGE, 1997b; 2005). A despeito da riqueza de informações que oferecem, estas pesquisas apresentam duas limitações. A primeira delas diz respeito à abrangência, visto que não consideram as atividades realizadas em domicílio rural, as atividades realizadas por trabalhadores sem residência fixa – a chamada “população de rua”, segmento cada vez mais significativo nas regiões metropolitanas; e o trabalho doméstico, atividade extremamente significativa no universo do trabalho informal no país (IBGE, 2005).

Outra questão relevante para a dificuldade de obtenção de dados precisos e abrangentes relaciona-se a uma significativa parcela da atividade econômica que, a despeito de ser efetuada por empresas formalmente estabelecidas, não são incluídas em seus registros contábeis. Este fenômeno poderia ser chamado de semiformalidade. A principal razão por trás do fenômeno é a tentativa de escapar do fisco. A observação direta do ambiente das MPEs leva a crer que o volume de transações que ocorrem nestas condições não é desprezível, tampouco se limita às empresas de menor porte; este tipo de operação é realizada até mesmo por empresas com centenas de empregados e até mesmo exportadoras.

Esse fenômeno acaba por comprometer sobremaneira uma das mais importantes fontes de dados das atividades econômicas no país: as pesquisas setoriais do IBGE (PIA, PAS, PAC e PAIC). Não há nada que faça supor que elas forneçam informações distintas daquelas que os empresários fornecem ao fisco. A análise destas bases de dados torna isto visível: são inúmeros os registros de empresas cujo valor adicionado (VA), calculado a partir das informações prestadas, mantém-se negativo ao longo de anos. Se forem considerados também os casos nos quais o VA é inferior à soma das despesas com pessoal e tributos, este contingente de empresas seria ainda maior. Ocorre que, salvo raríssimas exceções, nenhuma empresa seria capaz de manter suas atividades nesta situação nem mesmo por um curto intervalo de tempo.

Assim sendo, os indícios de subnotificação das informações de receita são evidentes. Do mesmo modo, a observação direta do ambiente das MPEs e o cruzamento com dados das pesquisas citadas com os da Pesquisa Nacional por Amostras de Domicílio (PNAD/IBGE) também levam a crer na existência de considerável subnotificação no pessoal ocupado.

A própria definição do que é informal não é consensual. Na ECINF, o IBGE (2005) considera como informais as unidades econômicas de propriedade de trabalhadores por conta própria e de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, sejam elas a atividade principal de seus proprietários, sejam atividades secundárias. Trata-se, na verdade, de um critério de classificação que tem como referência a ideia de trabalho precário e o associa ao conceito de trabalho informal adotado pela Organização Internacional do

Trabalho (OIT). A ECINF 2003 especifica que “as unidades do setor informal caracterizam-se pela produção em pequena escala, baixo nível de organização e pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção” (IBGE, 2005, p. 15).

Conforme visto, tal critério exclui todo o universo da semiformalidade. Além disso, considera informais microempresas cujas atividades ocorrem dentro das regras da formalidade e cujas relações de trabalho reproduzem as mesmas observadas nas médias e nas grandes empresas. Isto é comumente observado nos setores mais dinâmicos da economia.

Os valores apresentados na tabela 2, em que pese o contingente de atividades informais que, conforme descrito, não estão neles incluídos, indicam o quanto estas atividades representam para a economia brasileira e, principalmente, o quanto da renda da população advém de atividades desta natureza. A pesquisa do IBGE também aponta que a economia informal movimentou, em 2003, um total de R\$ 217 bilhões.

TABELA 2

Dados gerais da informalidade (1997 e 2003)

	1997	2003
Empresas informais (milhares)	9.487	10.336
Pessoal ocupado – empresas informais (milhares)	12.834	13.861
Pessoal ocupado – Brasil (milhares)	59.184	84.035
Pessoal ocupado – empresas informais (%)	21,7	16,5

Fonte: IBGE (1997a; 1997b; 2003; 2005).

Elaboração dos autores.

Outro dimensionamento da informalidade brasileira é realizado pelo Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial (ETCO). A tabela 3 apresenta dados produzidos a partir de um modelo de estimativa que combina dados do mercado de trabalho, obtidos na PNAD, com uma estimativa do Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (Ibre/FGV) baseada na demanda de moeda. Como se pode observar, os valores aqui apresentados são bem mais significativos que aqueles observados na ECINF. O ETCO estima que o valor movimentado pela economia informal, em 2003, foi de cerca de R\$ 358 bilhões – ou seja, um valor 65% maior que o apresentado pela ECINF.

A tabela 3 ainda evidencia que nos últimos dez anos, apesar de ter crescido 13,3% em termos absolutos, a informalidade diminuiu de tamanho em 19,5% relativamente ao PIB.

TABELA 3

Participação da economia informal no PIB (2003-2012)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variação 2003-2012 (%)	Variação média anual (%)
Receita a preços correntes (R\$ bilhões)	357,8	405,8	439,0	479,0	518,6	567,3	599,1	667,8	702,4	748,4		
Receita a preços de 2011 (R\$ bilhões)	626,1	657,2	663,1	681,7	697,2	704,0	693,5	714,4	702,4	709,4	13,3	1,40
Participação no PIB (%)	21	21	20	20	20	19	19	18	17	17	19,5	2,38

Fonte: ETCO (2009).

Elaboração dos autores.

Um terceiro e amplo esforço no sentido de quantificar a informalidade foi conduzido pela Universidade do Chile. Schneider, Buehn e Montenegro (2010) apresentam uma estimativa da dimensão da economia informal em 151 países, ao longo de praticamente uma década. Também fazendo uso de um método que combina a demanda por moeda e os dados de mercado de trabalho, o estudo busca quantificar todo o conjunto de atividades econômicas em um dado país que se desenvolvem à margem dos registros oficiais.

TABELA 4

Participação da economia informal no PIB – Brasil e países da OCDE (1999-2007)

(Em %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Variação (1999-2007)	Variação média anual
Brasil	40,8	39,8	39,9	39,9	39,6	38,6	38,4	37,8	38,6	-5,40	-0,70
OCDE	17,7	17,4	17,3	17,3	17,3	17,1	17	16,8	16,6	-6,20	-0,80

Fonte: Schneider, Buehn e Montenegro (2010).

Elaboração dos autores.

Em uma comparação entre 151 países, o Brasil aparece em 105º lugar em grau de formalidade da economia; isto é, segundo o estudo, entre 151 países, o Brasil possui a 46ª maior taxa de informalidade. Na tabela 4 estão apresentados os dados agregados dos países da OCDE. Como se pode notar, de 1999 a 2007, a participação da informalidade em relação ao PIB no Brasil manteve-se em torno de 2,3 vezes a dos países da OCDE.

Segundo Schneider, Buehn e Montenegro (2010), a informalidade brasileira equipara-se à média da África Subsaariana. Ela é superior à média da América Latina e Caribe – em especial, significativamente superior à do Chile, país com menor proporção de informalidade na região, 19,3% – e à de países pobres da Europa e da Ásia Central. Portanto, o grau de informalidade registrado no país não o ombréia com aqueles cuja economia apresenta um nível de diversificação semelhante e que incorporem diversos setores dos mais dinâmicos; tampouco em relação aos países com PIB *per capita* semelhantes. Em boa medida, o nível de informalidade observado reflete, em relação aos demais países, o que se observa em sua distribuição de renda.¹

Como se pode constatar pelos valores apresentados, as estimativas – em função da definição do que vem a ser atividade informal, a metodologia de estimação aplicada e as fontes de dados utilizadas – atribuem à informalidade brasileira dimensões absolutamente diversas. De todo modo, seja por que dado for, seu peso na economia nacional é sempre significativo.

O ponto positivo a se destacar é que, em todas as estimativas apresentadas, as atividades informais na economia brasileira, mesmo que apresentando um crescimento em valores absolutos, vem declinando consistentemente em participação ao longo da última década, a uma taxa que varia em torno de 1,5% ao ano.

4 EMPREENDEDORISMO

A história econômica recente revela que a atividade empreendedora cresce e ganha projeção quando se desenvolve dentro de condições ambientais determinantes. Para Trigo (2003), estas condições são: *i*) o clima econômico – que influencia na percepção das oportunidades e na valorização da inovação; *ii*) as normas sociais e culturais e a valorização do papel do empreendedor; *iii*) a educação e a capacitação; e *iv*) as políticas governamentais – impostos, burocracia, ações de suporte, prioridade e promoção. Elas são o caminho fundamental para o surgimento de empreendedores e a criação de novas empresas.

Os indivíduos que operam nesses ambientes conseguem com maior facilidade aperceber-se das lacunas de mercado a partir das quais poderão lançar os seus negócios. Além disso, em tais ambientes, as barreiras à entrada são em geral mais baixas. Assim, a ambiência influencia o comportamento e o desempenho do empreendedor. Por sua vez, a competitividade duradoura reside cada vez mais em vantagens como o conhecimento, as relações pessoais, as interações sociais e a motivação, elementos que se combinam em ambientes dinâmicos.

A dinâmica do empreendedorismo é influenciada pelas alterações das condições, tais como as recessões econômicas, o forte crescimento econômico, as disfunções tecnológicas, as mudanças organizacionais e as reestruturações setoriais, sendo também importante a existência de um ambiente propício e facilitador em

1. Segundo o Banco Mundial, o Brasil ocupava, em 2011, a 45ª posição na classificação mundial de PIB *per capita* e a 180ª posição na classificação mundial de desigualdade de renda medida pelo coeficiente de Gini.

termos econômicos e políticos. Por isso, podem-se encontrar países, regiões, organizações ou pessoas mais empreendedoras que outras.

O modelo apresentado pelo estudo do Global Entrepreneurship Monitor (GEM, 2010) estabelece os principais mecanismos causais que interferem no crescimento da atividade empreendedora e resume o contexto da realidade do empreendedor em três grupos fundamentais: *i)* políticas governamentais; *ii)* padrões culturais e sociais; e *iii)* educação e qualificação.

A pesquisa do GEM revela uma relação estatisticamente positiva entre a taxa de atividade empreendedora e as condições básicas dos empreendedores, incluindo: *i)* grau de abertura do mercado; *ii)* educação e qualificação; *iii)* capacidade de gestão; *iv)* qualidade dos programas governamentais; e *v)* participação da mulher.

A criação de uma empresa não é um ato isolado do meio em que se encontra o empreendedor potencial. Este meio condiciona a valorização do capital social do empreendedor e inversamente. Ela é apresentada sistematicamente como solução para o desemprego e a recessão econômica. Robert e Scott (2008) defendem que o estoque de empresas *per capita* existentes em uma economia mede o grau de empreendedorismo de um país, pois considera que as oportunidades e o perfil dos empreendedores são fatores que contribuem para fomentar o empreendedorismo e o grau de desenvolvimento.

Há de se fazer uma consideração importante sobre as oportunidades. Embora seja desejável que a sociedade tenha alta capacidade de geração de oportunidades provenientes das inovações tecnológicas, fazendo aparecer a categoria de empreendedores tecnológicos, isto nem sempre é possível. Em alguns países, como parece ser o caso do Brasil, a maior parte das oportunidades advém de vazios mercadológicos criados basicamente pelas desigualdades sociais e regionais. Há estudos que apontam também a falta de capacidade dos empreendedores em perceber as oportunidades provenientes das inovações tecnológicas como sendo um fator limitador para que surjam empreendimentos baseados neste tipo de oportunidade. Estes são denominados de empreendedores mercadológicos, pois quando muito percebem os vazios.

Assim, fica evidenciada a importância de dois grupos de políticas públicas de estímulo e sustentação à atividade empreendedora em relação ao ambiente e aos indivíduos: na dimensão ambiental, aquelas que promovem e mantêm o ambiente estável sob as perspectivas social, política e econômica; e, na dimensão dos indivíduos, aquelas que promovem a capacitação e a formação dos empreendedores, principalmente as que focam nas habilidades necessárias ao ato de empreender e na capacidade de gestão.

Considerando-se o que foi abordado nas seções anteriores, em função da taxa de mortalidade das MPes brasileiras, apesar dos avanços em ambas as dimensões, as políticas públicas que têm o foco no empreendedorismo ainda carecem de grandes avanços. Por exemplo, as políticas públicas enfatizam mercados que geram externalidades. Assim, grandes contingentes de empreendedores, muitos deles informais, não são contemplados nas ações destas políticas, pois em sua maioria são empreendedores mercadológicos, alguns atuando em mercado restrito espacialmente e com capacidade de geração de externalidades muito limitada.

Mesmo para os empreendedores tecnológicos, que não são a maioria, os instrumentos de política pública não conseguem efetividade, haja vista o pequeno número de empresas *start-ups* que são criadas e os problemas de sustentabilidade delas. Diversas pesquisas sobre a relação empresa-universidade e seus efeitos no processo de inovação tecnológica, e na decorrente criação de *start-ups*, apontam deficiências que justificam o pequeno número deste tipo de empreendimento. Entretanto, existem outras causas além desta relação.

Os estudos sobre as motivações da criação de empresas e da inovação mostram a existência de um hiato entre, de um lado, o criador, enquanto empreendedor, e de outro lado, o gestor. Isto ocorre porque nem sempre o criador é o indivíduo mais apto a gerir a inovação, ultrapassada sua fase de criação. A dinâmica da evolução vai exigindo que sejam diferentes as características necessárias ao criador empreendedor e ao gestor do negócio.

Não bastasse essa limitação da capacitação do indivíduo, Kubota, Oliveira e Mayer (2013) apresentam relatos dos obstáculos existentes no ambiente de incubadoras de empresas de bases tecnológicas; entre eles, o acesso a recursos e a mercados, e principalmente a falta de coordenação entre as ações dos diversos agentes governamentais que atuam no ambiente.

Outro exemplo significativo diz respeito ao ambiente legal. Muitos estudos relatam que o ciclo de sucesso do empreendedor, na maioria das vezes, não ocorre na primeira tentativa. Em um destes estudos, o GEM (2010)

afirma que em média o empreendedor alcança o sucesso empresarial após 3,6 ciclos de tentativas. O problema é que, no Brasil, quando o empreendedor não alcança sucesso em seu primeiro ciclo, o número de barreiras para que ele empreenda o segundo é um fator altamente restritivo da ação empreendedora. Na prática ele não consegue abrir a segunda empresa, pois as pendências fiscais da primeira se constituem em fator restritivo ao acesso a benefícios fiscais e a créditos subsidiados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este texto apresentou um debate sobre as principais questões que afetam as micro e pequenas empresas no Brasil, assim como o ambiente em que elas atuam. De reconhecida e expressiva participação na atividade econômica, elas padecem de uma massa crítica de estudos que melhor demonstrem em que condições se dá sua criação, como se dá suporte a elas e como ocorre seu crescimento ou morte. Apesar da existência de diversos agentes governamentais nos diversos níveis federativos, e até da existência de estruturas não governamentais de apoio – que resultam em uma miríade de ações que buscam seu desenvolvimento –, as MPEs carecem de ações coordenadas e realmente efetivas que promovem sua sobrevivência e, principalmente, seu crescimento.

As causas para o relativo insucesso das políticas tradicionais para o universo das MPEs se devem a diversos fatores, mas sua síntese se encaixa em grande parte do que foi abordado neste texto.

Considerar as MPEs como integrantes de um grupo homogêneo é como considerar todos os mamíferos, da baleia ao ornitorrinco, como um único grupo e formular as mesmas ações de preservação para espécies tão distintas. Parte da avaliação que se faz das MPEs se mostra incompleta pela utilização de critérios monolíticos de classificação ou enquadramento, o que resulta em promover tratamento igual a empresas que são, em sua essência, bastante diferentes, quer setorialmente, quer espacialmente, ou mesmo em relação a suas diversas capacidades e dimensões. Por conta disso, o efeito mais limitante desta incapacidade de compreender adequadamente as MPEs é desconsiderar o seu grau de maturidade organizacional.

As políticas públicas para o setor carecem de atentar para a diversidade do público-alvo. Elas concentram-se em instrumentos baseados em modelos tradicionais de créditos subsidiados e benefícios fiscais, que podem gerar dependência e desestímulo ao crescimento. As políticas deveriam considerar o perfil do empreendedor e de seu empreendimento, a diversidade de oportunidades e as áreas de atuação, bem como promover a qualificação, a assistência técnica, o acesso a mercados, a expansão do microcrédito, e, essencialmente, construir uma percepção de Estado diferente daquela que se apresenta atualmente ao empreendedor.

Esse último ponto, aliás, é uma das possíveis explicações da informalidade. Ela é significativa na economia brasileira, chegando, em uma das diversas estimativas existentes, a 38,6% do PIB. Este elevado grau de informalidade, equivalente ao de países com economias muito menos dinâmicas que o Brasil, somado a um componente do *ethos* dos empreendedores que se traduz em uma “aversão ao Estado”, gera inúmeros obstáculos à criação de ferramentas de políticas públicas que modifiquem este quadro. A ausência de dados sobre a informalidade e suas nuances também afeta severamente a concepção de ações de apoio à criação de MPEs e ações de suporte às MPEs, uma vez que boa parte da atuação destas empresas se dá neste espaço econômico.

Por fim, resta a evidência da ausência de efetividade da política de fomento à inovação com foco nas MPEs. O ambiente não parece ser propício às oportunidades provenientes das inovações tecnológicas. Se, por um lado, os investimentos em C&T e P&D não transbordam, por outro, a grande massa de empreendedores mercadológicos não parece ser capaz de percebê-las. Para estes, o processo inovativo se caracteriza, antes de tudo, como a modernização de seu aparato produtivo. Há de se investigar adequadamente cada lado, pois aparentemente os resultados de ambos os fenômenos se confundem, mas as causas são diferentes.

A criação de uma taxionomia que ultrapasse a mera classificação por porte, incorporando tanto as especificidades setoriais quanto o grau de maturidade organizacional das empresas, pode vir a possibilitar o desenvolvimento de políticas públicas mais adequadas às especificidades de um universo tão diverso, conferindo-lhes a efetividade de que carecem.

REFERÊNCIAS

- BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, 2006. Disponível em: <<http://www2.camara.leg.br/legin/fed/leicom/2006/lei-complementar-123-14-dezembro-2006-548099-publicacaooriginal-63080-pl.html>>.
- _____. **Plano Brasil Maior**. Brasília: MDIC, 2011. (Seção de página eletrônica). Disponível em: <<http://www.brasilmaior.mdic.gov.br/conteudo/128>>.
- CAVALCANTE, L. R.; DE NEGRI, F. **Trajetória recente dos indicadores de inovação no Brasil**. Brasília: Ipea, 2011. (Texto para Discussão, n. 1.659). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1659.pdf>.
- CESIT – CENTRO DE ESTUDOS SINDICAIS E DE ECONOMIA DO TRABALHO. **Heterogeneidade no segmento das MPE**: a necessidade de uma tipologia. Campinas: CESIT, jul. 2005. (Texto para Discussão, n. 20).
- ETCO – INSTITUTO BRASILEIRO DE ÉTICA CONCORRENCIAL. **Economia subterrânea**: uma visão contemporânea da economia informal no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- GEM – GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **Empreendedorismo no Brasil**. Curitiba: IBQP, 2010.
- IBGE – INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 1997**. Rio de Janeiro: IBGE, 1997a.
- _____. **Economia Informal Urbana (ECINF) 1997**. Rio de Janeiro: IBGE, 1997b. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/default.shtm>>.
- _____. **Economia Informal Urbana (ECINF) 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2005. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/ecinf/2003/ecinf2003.pdf>>.
- _____. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) 2003**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/populacao/trabalhoerendimento/pnad2003/default.shtm>>.
- _____. **Pesquisa Industrial de Inovação Tecnológica (PINTEC) 2011**: instruções para o preenchimento do questionário. Rio de Janeiro: IBGE, 2012.
- KUBOTA, L. C.; NOGUEIRA, M. O.; MILANI, D. N. CT-Info: uma visão a fundo. **Revista brasileira de inovação**, Campinas, v. 10, n. 2, jul./dez. 2011.
- KUBOTA, L. C.; OLIVEIRA, J. M.; MAYER, R. C. O sistema setorial de inovação de TICs no Brasil e o surgimento de novas firmas. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília, n. 24, fev. 2013. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/130227_radar24.pdf>.
- NOGUEIRA, M. O. *et al.* **Vende mais porque é fresquinho ou é fresquinho porque vende mais**: uma avaliação de políticas selecionadas de desenvolvimento no Brasil. Brasília: Ipea, 2012. (Texto para Discussão, n. 1.691). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1691.pdf>.
- OCDE – ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO. **Manual de Oslo**: proposta de diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação tecnológica. (1992). Rio de Janeiro: FINEP, 2004. Disponível em: <http://download.finep.gov.br/imprensa/manual_de_oslo.pdf>.
- _____. **Manual de Frascati**: proposta de práticas exemplares para inquéritos sobre investigação e desenvolvimento experimental. (2002). Coimbra: F. Iniciativas, 2007. Disponível em: <http://www.petrobras.com.br/minisite/comunidade_cienciatecnologia/portugues/docs/Manual-frascati-pt.pdf>.
- ROBERT, A. B.; SCOTT, A. S. **Entrepreneurship: a process perspective**. Thomson Learning Academic Resource Center. Mason, 2008.
- SCHNEIDER, F.; BUEHN, A.; MONTENEGRO, C. E. **Shadow economies all over the world**: new estimates for 162 countries from 1999 to 2007. Santiago de Chile: Universidad de Chile, July 2010. (Serie Documentos de Trabajo).
- SEBRAE – SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. (Org.). **Anuário do trabalho na micro e pequena empresa**: 2012. 5. ed. São Paulo: Sebrae, 2012a.
- _____. **Perfil do empreendedor individual 2012**. Brasília: Sebrae, 2012b.
- SQUEFF, G.; NOGUEIRA, M. O. Produtividade do trabalho e qualidade das ocupações: um breve olhar sobre a última década. **Radar: tecnologia, produção e comércio exterior**. Brasília, n. 21, ago. 2012. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/radar/120913_radar21.pdf>.
- TRIGO, V. M. **Entre o Estado e o mercado**: empreendedorismo num contexto de mudança. Lisboa: ISCTE, 2003.