

CAPÍTULO 5- AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E OS DESAFIOS AO DESENVOLVIMENTO EM MG

Juliana Mara Winther

Marina Brandão Dutra (SEDE)

Venússia Eliane Santos (SEBRAE)

Vítor Augusto Martins da Costa
(SEDE)

5.1. Introdução

A definição de empresas por porte tem importantes implicações em termos de políticas públicas. As empresas classificadas como micro e pequenas geralmente recebem tratamento diferenciado e favorecido, como a simplificação tributária, o amparo por instituições específicas e o acesso às linhas especiais de crédito. Essas medidas geralmente visam, entre outros objetivos, a geração de emprego, a formalização e a geração de renda.

No Brasil, há dois critérios básicos para definir micro e pequenas empresas: a receita bruta anual e o número de pessoas ocupadas (Ver Tabela 1). O critério oficial é aquele estabelecido pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa, critério este que se aplica igualmente a todos os setores de atividade econômica. Por esta Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, atualizada pela Lei Complementar nº 139, de 2011, são considerados microempresas e pequenas aquelas que auferem, em cada ano-calendário¹, receita bruta igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Além das micro e pequenas empresas, existe ainda a categoria Microempreendedor Individual – MEI, que corresponde à pessoa que trabalha por conta própria, fatura no máximo até R\$ 60.000,00 por ano, tem até um empregado e não tem participação em outra empresa como sócio ou titular. Essa categoria existe apenas para fins de tributação, sendo necessário cumprir tais critérios para aderir a um regime tributário especial e opcional. De toda forma, em termos conceituais, todo MEI é uma microempresa. A criação desse regime permitiu a formalização de grande contingente de trabalhadores por conta própria e gerou maior força para o empreendedorismo no país.

O outro critério para classificar as empresas quanto seu porte, o critério de pessoas ocupadas, por sua vez, é comumente utilizado para publicação de estudos e estatísticas, o que

¹ É o ano anterior ao ano atual (corrente). Se estamos em 2014, o “ano-calendário” é o de 2013.

se justifica em função da ausência de informações sobre faturamento nas principais bases de dados existentes, tal como a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS)²

Tabela 1: Principais critérios de porte de empresas no Brasil

Porte	Receita Bruta – Lei Geral	Sebrae – Número de empregados	Sebrae – Número de empregados
	Todos os setores	Comércio e Serviços	Indústria e Construção Civil
Microempresa	≤ R\$ 360 mil	< 10	< 20
Pequena empresa	> R\$ 360 mil e ≤ 3,6 milhões	< 50	< 100
Média empresa	> R\$ 3,6 milhões	< 100	< 500
Grande empresa		≥ 100	≥ 500

Fonte: Lei Complementar 123/2006, SEBRAE. Elaboração própria

Independente da tenuidade presente no critério de classificação das micro e pequenas empresas – MPEs, autores internacionais³ afirmam que elas possuem papel importante no processo de crescimento econômico. A literatura sobre desenvolvimento de pequenas empresas argumenta que esses negócios possuem pelo menos três contribuições para a economia: participação na geração de novos empregos, com consequente redução da pobreza; fonte de atividade inovadora, colaborando para o desenvolvimento do talento empreendedor e da competitividade do setor industrial; e geração de maior flexibilidade à estrutura industrial, permitindo maior dinamismo econômico e ajustes mais rápidos aos choques econômicos (Biggs, 2002). O autor ressalta, no entanto, que essas premissas não se aplicam necessariamente para todos os países, setores e empresas da mesma forma.

De fato, as MPEs apresentam grande heterogeneidade entre si, seja em função da localidade ou setores onde atuam ou do preparo gerencial e técnico para competir no mercado. É, pois, preciso diferenciar as medidas de apoio ou políticas públicas de acordo com os diferentes graus de maturidade de empresas existentes, desde o empreendedor inicial até os empreendimentos inovadores de alto impacto e maior valor agregado.

² A RAIS é feita anualmente pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), sendo uma importante fonte de dados para inúmeros estudos.

³ Tais autores serão citados à frente.

Os resultados obtidos quando se estimula empreendedores por conta própria (como cabeleireiros, pipoqueiros, vendedores, costureiras, dentre outros), por meio de políticas de capacitação e formalização, são a geração de empregos e a redução da pobreza. Já o fortalecimento das micro e pequenas empresas de “alto impacto”⁴ gera maior competitividade industrial, inovação, empregos de qualidade e crescimento econômico. Os pequenos negócios de alto crescimento são embriões de futuras médias e grandes empresas. Sarfati (2013) reforça tal argumento, vez que aponta que as micro e pequenas empresas que apresentam alto crescimento tendem a gerar maior impacto na geração de empregos e crescimento econômico

No Brasil, existem cerca de 6,5 milhões de micro e pequenas empresas que se encontram espalhadas por todos os municípios do país, contribuindo para a interiorização do desenvolvimento, uma vez que permite a permanência das pessoas nos pequenos municípios e propicia a dinamização das economias locais. Esse segmento empresarial representa 99,0% dos negócios, 51,6% das pessoas ocupadas e 39,8% da massa salarial⁵.

Já as empresas classificadas como de alto crescimento, ou seja, aquelas com 10 ou mais pessoas ocupadas e que apresentam aumento de pelo menos 20% no pessoal ocupado, ao ano, nos últimos 3 anos (IBGE, 2011), apresentaram um aumento de seu pessoal ocupado assalariado em, no mínimo, 72,8%, entre 2008 e 2011. No país, as empresas de alto impacto representavam 0,8% das empresas ativas e 7,7% das empresas com 10 ou mais pessoas assalariadas. A participação no pessoal ocupado assalariado nas empresas de alto crescimento em relação ao universo de pessoal ocupado assalariado foi de 15,4% e quanto ao total de salários e outras remunerações do pessoal foi de 14,4% em 2011. O tamanho da firma parece não ser o fator que caracteriza a empresa como de alto crescimento, já que a maioria (51,5%) das empresas de alto crescimento tinha entre 10 a 49 pessoas ocupadas assalariadas, ou seja, eram pequenas. A forma de gestão dos negócios voltada para a busca sistemática de expansão da atividade econômica, por meio da inovação, flexibilidade busca de novos mercados é que torna um negócio empreendedor (IBGE, 2011).

Minas Gerais é o segundo estado em número de MPEs no Brasil, atrás apenas de São Paulo, com uma participação de 11,2%, de acordo com dados da RAIS de 2012. De um total de 719.068 (setecentos e dezenove mil e sessenta e oito) estabelecimentos no estado, as micro e pequenas empresas correspondiam também a cerca de 99,0% das empresas. Já quanto ao emprego e remuneração, esses negócios possuíam uma importância maior no Estado

⁴ Segundo IBGE (2011), as empresas de alto crescimento são aquelas de 10 ou mais pessoas ocupadas e que apresentam aumento de pelo menos 20% no pessoal ocupado, ao ano, nos últimos 3 anos.

⁵ Dados extraídos da RAIS 2012, disponibilizada pelo Ministério do Trabalho e emprego.

relativamente ao país, na medida em que respondiam por 55,7% dos empregados e 42,8% da massa salarial. Além disso, as MPEs foram responsáveis por cerca de 90%⁶ dos novos empregos gerados no Estado, em 2012, funcionando como “colchão” amortecedor do emprego, mesmo em tempos de crise. Em termos de PIB, de acordo com pesquisas do SEBRAE Minas, em 2009 a participação das MPEs esteve em 37%.

As microempresas mineiras correspondiam a 93,6% do total de empresas, tendo empregado 27,7% das pessoas e gerado 18,6% da massa salarial, em 2012. As pequenas, por sua vez, representavam apenas 5,5% das empresas, porém empregavam 27,9% da mão-de-obra e geravam 24,8% da remuneração salarial. Parte desse resultado se explica pelo grande contingente de micro empresas que não possuem empregados (56,1%).

Ciente dessa importância das micro e pequenas empresas para o desenvolvimento da economia brasileira, os governos federais, estaduais e municipais vem desenvolvendo, nas últimas décadas, uma série de ações para estimular tais empresas, como: a criação de leis de simplificação tributária, o desenvolvimento de instituições dedicadas a capacitar os microempresários, o favorecimento das micro e pequenas empresas em licitações, dentre outras. No entanto, outra grande parte do ordenamento jurídico brasileiro e uma massiva quantidade de exigências impostas por instituições públicas contribuem negativamente para o ambiente de negócios, tornando-o complexo e caro. Segundo o “Doing Business 2014”, documento elaborado anualmente pelo Banco Mundial, amplamente discutido no capítulo quatro deste livro, que contempla 10 eixos preponderantes para a facilidade de se abrir um negócio⁷, o Brasil se encontra em 116º entre os 189 países analisados. Em tópicos específicos como abertura de empresa, pagamento de impostos e obtenção de crédito, o país está respectivamente, nas posições 123, 159 e 109.

As micro e pequenas empresas são especialmente prejudicadas por esta situação, em razão de suas limitações financeiras e de pessoal. Muitas vezes, os custos de se contratar mão-de-obra especializada para resolver questões burocráticas é elevado dado à complexidade dos problemas envolvidos, tais como a elevada burocracia e a morosidade de algumas instituições públicas. O resultado é que as micro e pequenas empresas têm elevados gastos (para formalizar, para solicitar alvarás de funcionamento, para solicitar ligamento elétrico, dentre outros) exatamente no momento em que elas mais precisam de capital para produzir e vender. O fato das novas empresas ainda não estarem consolidadas, associado ao elevado custo de se

⁶ Dados extraídos da CAGED 2012, disponibilizada pelo Ministério do Trabalho e emprego.

⁷ Os dez tópicos são: Abertura de empresas, obtenção de alvarás de construção, obtenção de conexões elétricas, registro de propriedades, obtenção de crédito, proteção de investidores, pagamento de impostos, comércio internacional, execução de contratos e solução de insolvências.

fazer negócio no país, leva muitas à quebra, antes mesmo de seu pleno funcionamento. Os desafios dessas empresas ultrapassam questões como oscilações do ambiente interno e externo, sendo também origem de dificuldades os excessos burocráticos, a complexidade e a carga tributária, o processo de abertura das empresas, as restrições de acesso a crédito, a obtenção de alvarás de construção, o registro de propriedade, a resolução de insolvências, a dificuldade de executar contratos e as exigências para exportar e importar.

Além do ambiente de negócios brasileiro não ser um dos mais fáceis, o perfil médio do empresário não contribui para uma administração de excelência. Conforme documento disponível no site do SEBRAE, Global Entrepreneurship Monitor (2012), apenas 16,3% dos empresários com CNPJ e 10,8% dos empresários sem CNPJ, possuem curso superior incompleto ou completo. Além deste dado, inúmeras pesquisas feitas pelo SEBRAE com empresários relatam que uns dos principais problemas enfrentados pelas microempresas são as falhas gerenciais, a falta de capital de giro e a logística operacional.

O IBGE (2003), neste mesmo sentido, destaca algumas características predominantes e fragilidades do segmento de micro e pequenas empresas: baixa intensidade de capital; altas taxas de natalidade e de mortalidade; forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios; poder decisório centralizado e estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo em termos contábeis e financeiros as pessoas física e jurídica; registros contábeis são pouco adequados; baixa qualificação da mão de obra utilizada; baixo investimento em inovação tecnológica; e relação de complementaridade e subordinação com as empresas de grande porte. Problemas estes que poderiam ser resolvidos com a capacitação do empresário para o gerenciamento. Uma gestão eficiente é ponto fundamental para aumento de competitividade e eficiência de uma empresa⁸, trata-se exatamente de relação direta entre gestão e vantagens competitiva.

Como dito acima, se os benefícios econômicos trazidos pelo fortalecimento de micro e pequenas empresas são grandes, em igual tamanho são os desafios que estas vêm enfrentando. Neste sentido, esse artigo visa apresentar uma discussão acerca dessas principais dificuldades enfrentadas pelas MPEs, sejam elas resultado do ambiente de negócios, sejam elas resultado de uma não profissionalização da gestão empresarial. Após esta revisão dos principais dificuldades, serão destacadas algumas políticas de apoio existentes e possíveis

⁸ Assunto que será mais bem explorado à frente

mecanismos de apoio que podem ser oferecidos, como tratamento tributário diferenciado, crédito preferencial (juros e prazos), programa de treinamento pessoal e desburocratização do registro/baixa de empresas (Sebrae, 2007). Na primeira seção serão retratadas as questões relativas à formalização dos negócios, em seguida em relação ao sistema tributário, em terceiro lugar em relação à gestão financeira e, então, uma discussão acerca da gestão da mão de obra e a qualificação profissional.

5.2. Da informalidade

Dentre os desafios enfrentados pelas micro e pequenas empresas, como falta de capital, falta de qualificação profissional e sistema tributário complexo, encontra-se o alto custo que envolve a formalização de uma empresa no Brasil. Empresa informal nada mais é que toda e qualquer instituição que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços (art. 966/CCB), não registrada na Junta Comercial sob forma de sociedade limitada, sociedade anônima, empresa individual ou qualquer outra. A inexistência desse registro tornam as empresas mais difíceis de serem detectadas pelo poder público e, conseqüentemente, facilita a o exercício da atividade econômica sem o cumprimento de legislações tributárias, trabalhistas, ambientais etc. Em outras palavras, o motivo predominante de uma empresa não se formalizar é que o processo para tanto, além implicar no dispêndio de recursos e atendimento a processos burocráticos, significa tornar-se visível às entidades fiscalizadoras, que passam a exigir o cumprimento de uma variedade de legislações, como a trabalhista, a ambiental e a tributária, aumentando sensivelmente os custos de uma empresa.

Estima-se que, em Minas Gerais, para cada 1 empreendedor formalizado exista 2 informais (GEM, 2012). Tal informalidade significa a existência de milhões de trabalhadores sem seus direitos básicos garantidos pela CLT (licença remunerada para tratar da saúde, sem aposentadoria, sem amparo para os dependentes em caso de morte, sem férias remuneradas, dentre outros) e trabalhando em situações precárias.

A grande maioria dos brasileiros que trabalham no mercado informal não dispõe das mais rudimentares proteções das leis trabalhistas ou previdenciárias. Tais pessoas, quando adoecem, por exemplo, não contam com uma licença remunerada para tratar da saúde; quando envelhecem, não podem ser aposentadas; e depois da morte não deixam nenhum amparo aos seus descendentes. (PASTORE, 2004)

Além do aspecto trabalhista, a informalidade das empresas também significa, na maioria dos casos, descumprimento de legislações ambientais e consumeristas. Aqueles que

compram produtos de empresas informais muitas vezes não têm seus direitos de consumidor respeitados, recebendo produtos defeituosos, de baixa qualidade e que comprometem sua segurança e saúde. Também existem consequências para o meio ambiente, vez o descumprimento de legislações ambientais compromete o bem estar da fauna e flora e, conseqüentemente, o bem estar social.

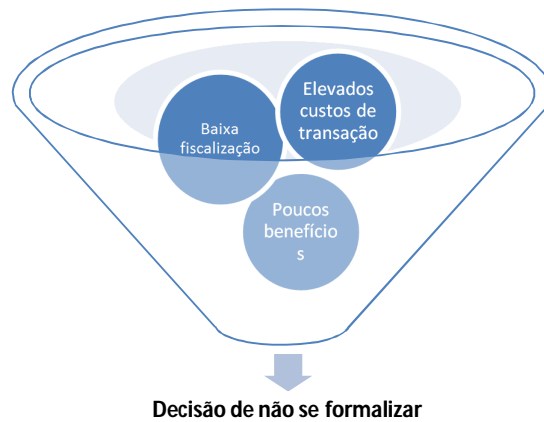
Para o governo também existem uma série de prejuízos resultantes da informalidade. Além do comprometimento da arrecadação (resultado da sonegação das empresas informais), que acaba impactando na qualidade e quantidade da prestação dos serviços públicos como saúde, educação e infraestrutura, muitas informações sobre as reais situações das diferentes regiões são perdidas. Sem tais dados, o diagnóstico dos principais problemas empresariais e trabalhistas da localidade é comprometido, dificultando a atuação do setor público.

No entanto, se a formalização passa por atender a uma gama de legislações garantidoras (garantias trabalhistas, garantias ambientais, dentre outras), ela também gera um aumento dos custos e um encarecimento das mercadorias. Tais custos, quando não compensados pelas vantagens inerentes à formalização⁹, comprometem diretamente a competitividade das empresas, vez que seus produtos concorrem diretamente com os importados de locais onde os direitos trabalhistas, consumeristas e ambientais são reduzidos. Fica, então, o dilema entre competitividade e garantias legais (trabalhistas, consumeristas e ambientais). Quanto maior forem os custos de transação¹⁰ de uma economia, menor a fiscalização (punindo o descumprimento das leis) e menor os benefícios resultantes da formalização, maiores serão as vantagens de se permanecer informal.

Imagem 1 – Processo de escolha em não se formalizar

⁹ Benefícios inerentes à formalização: acesso à conta bancária de pessoa jurídica, o acesso a novos mercados, o acesso a benefícios sociais para os empregados e empregadores, o ganho visibilidade em programas governamentais, a institucionalizam da empresa, a melhoria da interação empresarial, o ganho de reputação, valorização da marca, dentre outros.

¹⁰ Custos de transação: custos totais associados a uma transição, custos para poder negociar, vender e garantir o cumprimento da lei no caso de venda de mercadoria.



Fonte: Elaboração própria

A partir destas premissas, o grande desafio visualizado pelo setor público não deve ser apenas fazer com que todas as empresas cumpram as legislações (fiscalizando), mas que elas o façam sem que isso afete sua sobrevivência e sua competitividade (sem que os custos de transação sejam altos e havendo benefícios resultantes do processo de formalização). Conforme ALMEIDA (2009), as empresas que estão na informalidade fazem uso da estratégia de minimização de custos, isto é, para elas a competitividade decorre de uma estratégia de minimizar gastos, vez que o mais importante é que o seu produto chegue ao mercado por um preço inferior ao do seu concorrente. Para a manutenção de um preço baixo torna-se vantajoso ao empresário descumprir normas trabalhistas, normas ambientais e se manter na informalidade. No outro extremo, há empresas formais que sobrevivem por possuir processos e produtos altamente eficientes ou diferenciados, isto é, a estratégia decorre da alta produtividade ou de sua customização que só é conseguida com mão-de-obra especializada, e com o cumprimento das normas trabalhistas, ambientais e tributárias.

É importante destacar que as estratégias citadas não são utilizadas de forma pura, isto é, as empresas, em um mercado competitivo, tendem a escolher certa combinação entre eficiência e redução de custos para maximizar seus ganhos. RAMOS (1998) cita, inclusive, como empresas grandes e de alta produtividade vem fazendo uso da substituição da relação trabalhista por relação de prestação de serviço (terceirização) para aumentar seus lucros e diminuir seus custos fixos. Trata-se de um movimento que promove maior competitividade e maior capacidade de resposta a choques macroeconômicos, ao mesmo tempo em que favorecem as micro empresas prestadoras de serviços.

No entanto, a ilustração destes dois tipos puros de estratégia empresarial (minimização de custos por meio do descumprimento de legislações ou maximização da

produtividade por meio de processos altamente especializados) permite visualizar que tornar uma empresa formal passa, então, por fazer a empresa alterar sua estratégia, ou seja, ao invés de fazê-las ganhar mercado pelo seu baixo custo, maximizar os ganhos pela alta eficiência. Trata-se de um processo lento e que envolve um planejamento de longo prazo, algo que muitas empresas não fazem.

(...) uma das críticas mais severas sobre as MPEs é que não há técnicas adequadas de planejamento e que apesar de sua importância para a economia, a maioria não consegue sobreviver ao ambiente econômico em que estão inseridas. SANTOS (2012)

ALMEIDA (2009) afirma que as políticas capazes de melhorar apenas um dos 3 pontos (custos de transição, eficiência da fiscalização ou benefício resultante da formalização) já seriam suficientes para diminuir a informalidade, mas os efeitos conjuntos destas políticas teriam um resultado bem mais positivo e abrangente.

Das políticas públicas voltadas à diminuição dos custos de transação, de âmbito estadual, cita-se como exemplo o projeto estratégico “Implantação de Minas Fácil”, do “Programa Descomplicar – Minas Inova”, cujas informações se encontram disponíveis no site institucional da Junta Comercial de Minas Gerais (JUCEMG). Tratou-se de uma iniciativa que visou à integração de vários órgãos para facilitar, agilizar e diminuir os custos para a formalização¹¹. A integração envolveu a Receita Federal Brasileira, a Secretaria de Estado de Fazenda (SEF), a Secretaria de Meio Ambiente (SEMAD), a Vigilância Sanitária, o Corpo de Bombeiros Militar e as Prefeituras Municipais. Tal integração significou uma sensível redução de etapas para a abertura da empresa, vez que no momento anterior era necessário que o empreendedor fosse a cada um dos órgãos supracitados para obter os devidos documentos.

Atualmente, conforme dados do site da Junta Comercial do Estado de Minas Gerias - JUCEMG, são necessárias apenas quatro fases: o preenchimento da consulta de viabilidade, o preenchimento do formulário eletrônico do Cadastro Sincronizado, o preenchimento do módulo integrador e, por fim, a apresentação dos documentos para a abertura da empresa em alguma unidade da JUCEMG. Tal projeto fez com que o tempo para a abertura de uma empresa caísse sensivelmente, chegando a menos de seis (6) dias em algumas regiões, conforme dados da JUCEMG. A evolução foi refletida inclusive no Doing Business Brasil (2006), mostrando Minas Gerais como o local mais fácil da federação para se abrir um negócio.

¹¹ O conceito de formalização aqui utilizado é o mesmo definido no início desta secção.

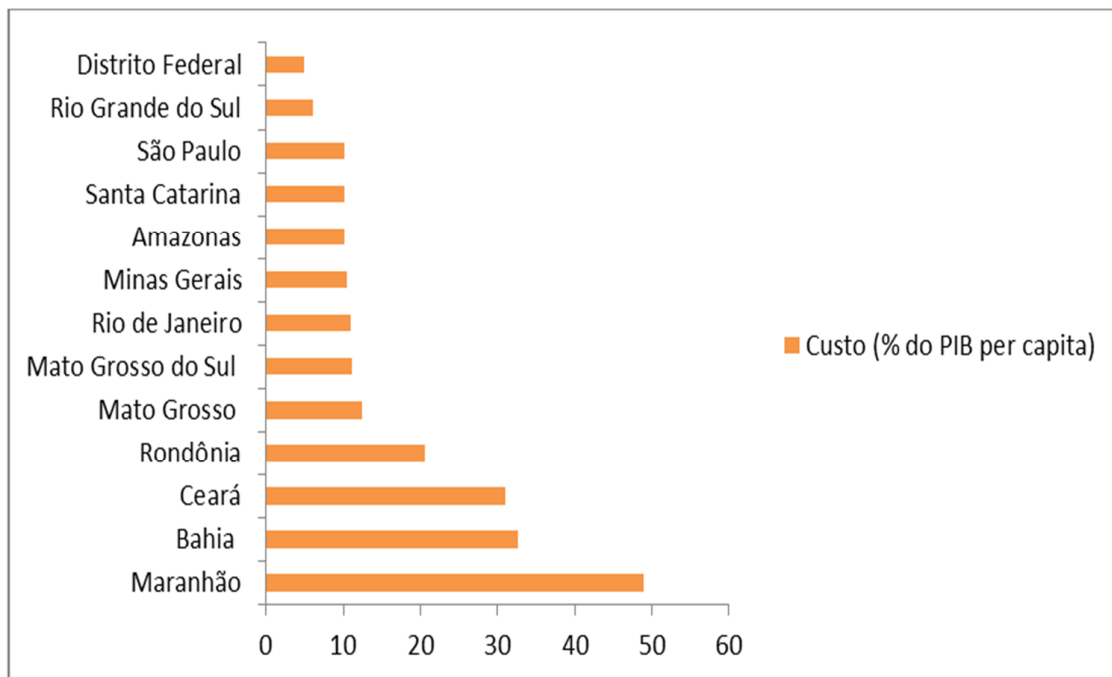
Tabela 1: Ranking dos melhores estados para se abrir uma empresa obtido a partir da média aritmética da classificação do número de procedimentos, do tempo e custo associados.

Estado mais fácil para se abrir uma empresa	
1. Minas Gerais (mais fácil)	8. Rondônia
1. Rio Grande do Sul (mais fácil)	9. Bahia
3. Distrito Federal	10. Santa Catarina
4. Mato Grosso	11. São Paulo
5. Amazonas	12. Ceará
6. Mato Grosso do Sul	13. Maranhão (mais difícil)
6. Rio de Janeiro	

Fonte: Doing Business Brasil 2006

O projeto conseguiu diminuir o custo burocrático (o trabalho para se registrar), mas duas críticas podem ser construídas em relação a ele. Primeiramente, embora o intuito seja ampliar o projeto paulatinamente para todos os municípios de Minas Gerais, ele atualmente envolve cerca de 116 dos 853 municípios do Estado. Ou seja, ainda é pouco abrangente. Segundo é que não houve um foco tão forte sobre a questão de custo financeiro (para a abertura da empresa) quanto houve sobre a questão do custo burocrático. Tratava-se de uma oportunidade quase única para mexer também fortemente na redução de custos financeiros. Em outras palavras, mesmo que o custo de se abrir um negócio em Minas Gerais não seja uns dos maiores, conforme o Doing Business Brasil (2006), é possível questionar se não houve espaço para diminuir esse valor.

Tabela 2: Custo para a abertura de uma empresa em porcentagem em relação ao PIB per capita



Fonte: Doing Business Brasil (2006)

Outra crítica em relação ao projeto é construída por Andrade (2013). Ele afirma que a experiência internacional direcionou grande esforço na redução de custos para a formalização e não se empenhou em aumentar os custos de quem permanece informal (punindo a informalidade). Se o aumento da fiscalização, segundo o autor, pode gerar o fechamento de negócios e o encerramento de postos de trabalho, tal esforço representa também um reforço da necessidade de se respeitar a lei, norma que se aplica a todos e que trata todos como iguais. Ele cita o caso de Minas Gerais que, segundo ele, mesmo com a simplificação dos procedimentos para um empresário se formalizar, não aumentou a formalidade significativamente. Tal observação retorna ao ponto aqui levantado, de que a diminuição dos custos deve ser acompanhada pela fiscalização e pelo aumento das vantagens decorrentes da legalidade.

Das políticas públicas voltadas à diminuição dos custos de transação, de âmbito federal, cita--se, a criação da figura do Microempreendedor Individual (MEI)¹², pela Lei Complementar n° 128, de 22 de dezembro de 2008. A partir dela, garantiu-se aos Microempreendedores individuais¹³ diversos direitos trabalhistas como aposentadoria por idade, aposentadoria por invalidez, auxílio doença, salário maternidade, dentre outros

¹² A figura do Microempreendedor Individual pode ser vista, ao mesmo tempo, como uma política voltada à diminuição dos custos de transação (para se formalizar) e como uma política de aumento dos benefícios para os que o fazem (benefícios estes que serão citados).

¹³ Autônomos no geral.

benefícios para a família em caso de morte ou de reclusão em virtude de sentença penal condenatória. Como contrapartida, o MEI deve contribuir com determinados valores fixos, desde que se enquadre na classificação¹⁴ da Lei Complementar 128/08. CORSEUIL, NERI e ULYSSEA (2013), ao analisar o impacto desta Lei, aponta que ela reduziu os custos de tornar o negócio formal, diminuiu a carga dos tributos sobre o empreendimento e gerou grande incentivo ao empresário (o pagamento previdenciário) ao se formalizar. Por meio de sua análise econométrica, os autores mostraram a reversão na tendência de queda dos trabalhadores autônomos, a partir de 2009. No entanto, eles não conseguiram mostrar que tal reversão se deve em razão da formalização dos autônomos ou da substituição de contratos por relações de prestação de serviços. Por fim, destaca-se que mesmo havendo ganhos sociais à partir de tal Lei, não foram encontrados estudos que comprovassem a relação do MEI com o aumento da competitividade e produtividade em determinada região.

Das políticas públicas voltadas à fiscalização, citam-se as próprias atividades rotineiras exercidas pela Secretaria Estadual de Fazenda, pela Secretaria da Receita Federal e pelas Secretarias de Fazenda Municipais de Finanças, bem como os projetos que envolvem a modernização da gestão fiscal, o fortalecimento de unidades regionais e o aparato das unidades¹⁵. Em relação a estas atividades (de fiscalização) há que se destacar que elas, para maximizarem seus efeitos de gerar formalização e para não prejudicar as economias locais, devem ser trabalhadas em articulação com outras ações de instituições de apoio como as associações sindicais, instituições de ensino e agências de fomento (sejam elas associações, o SENAI, SEBRAE, FIEMG ou qualquer outra instituição). Sobre esse ponto, ALMEIDA (2009) demonstram esta necessidade de que as instituições fiscalizadoras trabalhem em conjunto com as instituições de fomento. No caso de Toritama (PE), de Jaraguá (GO) e no caso de Nova Serrana (MG) não foi a fiscalização isoladamente que diminuiu a informalidade e, sim, a atuação conjunta com entidades de fomento o fator decisivo para impulsionar as empresas a trabalharem sob uma ótica formal. As empresas passaram a visualizar ganhos como o acesso a financiamento, o acesso a novas tecnologias ou o acesso a marcar próprias.

¹⁴ "Art. 18-A. (...)

§ 1o Para os efeitos desta Lei, considera-se MEI o empresário individual a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no ano-calendário anterior, de até R\$ 36.000,00 (trinta e seis mil reais), optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo." (Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008)

¹⁵ O aparato das unidades é feito por meio da disponibilização de equipamentos e espaços de ponta que aumentem a eficiência da fiscalização.

Das políticas voltadas ao aumento dos benefícios de se formalizar o negócio cita-se, exemplificativamente, os programas de fomento à APLs, como o caso de Nova Serrana (MG). Nesta situação, o Estado forneceu cursos de capacitação sob o compromisso de que as empresas do ramo se formalizassem e registrassem os seus empregados, o que foi combinado a uma fiscalização gradual, conseguindo aumentar o PIB da cidade e elevar o grau de formalidade da economia local. Outro exemplo de política que aumentou o benefício de se formalizar é a Lei Complementar 123/2006 que estabeleceu várias vantagens às micro e pequenas empresas como o acesso diferenciado a mercados, a disponibilização de linhas de financiamento, dentre outras. Além desses casos de políticas públicas específicas, é necessário otimizar permanentemente os outros benefícios da formalização. Benefícios como o acesso à conta bancária de pessoa jurídica, o acesso a novos mercados, o acesso a benefícios sociais para os empregados e empregadores, o ganho visibilidade em programas governamentais, a institucionalizam da empresa, a melhoria da interação empresarial, o ganho de reputação e valorização da marca.

Por fim, conforme os autores supracitados, se é importante criar políticas públicas que trabalhem a formalização¹⁶ e o aumento da produtividade, realizar tais ações concomitantemente é fundamental. Conforme ALMEIDA (2008), o processo de formalização da economia é lento e deve vir com gradualidade, subsídios, cooperação e customização. Gradualidade por entender que passar de uma situação de total irregularidade para uma regular envolve diferentes etapas. Subsídios porque políticas afirmativas (de incentivos) devem ser trabalhadas juntamente com políticas punitivas. Cooperação porque há que se compreender que a atuação da fiscalização deve vir com a atuação dos órgãos de fomento (sejam públicos ou privados). Customização porque há que se entender que cada região/setor possui sua especificidade que deve ser tratada também de forma específica¹⁷.

5.3. Do sistema tributário

O sistema tributário brasileiro é demasiadamente complexo, sendo apontado pelos empresários e pelo próprio governos como um dos principais entraves ao desenvolvimento do empreendedorismo no país. Essa situação foi descrita pelo Ministério da Fazenda em cartilha sobre a necessidade de Reforma Tributária (2008):

¹⁶ Por meio de políticas que reduzam os custos de transação, por meio de políticas que aumente os benefícios da formalização e por meio das políticas de fiscalização.

¹⁷ Vide capítulo 8 – Arranjos Produtivos Locais

O Brasil tem uma estrutura tributária muito complexa, com muitos tributos incidentes sobre a mesma base. O problema é especialmente relevante no caso dos tributos indiretos sobre bens e serviços. Enquanto a maior parte dos países tem um ou dois tributos indiretos, o Brasil tem seis, com grande diversidade de legislações, que estão em permanente alteração. Somente na esfera federal são quatro tributos e três regimes tributários diferentes. O ICMS, de competência estadual, apresenta 27 diferentes legislações, com enorme variedade de alíquotas e critérios de apuração. No caso da tributação do lucro das empresas, há dois tributos distintos: o imposto de renda (IR) e a contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL). (...) Esse modelo implica altos custos burocráticos para as empresas apurarem e pagarem seus impostos, além de um enorme contencioso com os fiscos. Não é por acaso que um estudo do Banco Mundial aponta o Brasil como recordista mundial em tempo despendido pelas empresas para cumprimento das obrigações tributárias. (BRASIL, Ministério da Fazenda, 2008)

Essa questão tende a ser ainda impactante para as pequenas do que para as médias e grandes empresas, em função de aspectos de eficiência econômica e equidade. As MPes empresas enfrentam possíveis *deseconomias de escala*, imperfeições de mercado, suportando um custo desproporcional em relação às de maior porte, principalmente no cumprimento de suas obrigações legais e de burocracia. Em resposta a essa situação, existem no Brasil políticas de apoio ao segmento, colocando-os em condições de competir no mercado que se torna cada dia mais competitivo.

O Simples Nacional, regime especial unificado de arrecadação de tributos e contribuições aplicável às microempresas e empresas de pequeno porte, é uma resposta a essa situação. Criado em 2006, pela Lei Complementar 123/06, o Simples constitui um dos pilares da política nacional de fomento às MPes, materializando o tratamento diferenciado e favorecido garantido ao segmento pela Constituição. Trata-se de um regime facultativo que oferece aos optantes uma tributação com alíquotas menores e com crescimento progressivo, de acordo com o faturamento auferido. Seu recolhimento é feito em guia única, centralizando impostos e contribuições das três esferas. Destaca-se ainda, que os optantes do Simples têm reduzidas obrigações acessórias e podem parcelar débitos de forma facilitada.

É comum a afirmação de que o regime trouxe impactos positivos para o desenvolvimento econômico, existindo indícios de contribuição para a redução da informalidade e a geração de empregos. Houve também avanços no que diz respeito à introdução de um novo modelo para integração das unidades federativas, proporcionando conquistas relacionadas à criação de um “mecanismo de gestão compartilhada, ao respeito à autonomia dos entes federados e à utilização intensiva de tecnologia da informação, com plataforma democrática e ao alcance de todos” (Santiago, 2013).

O Simples Nacional mostrou-se uma experiência de sucesso no que diz respeito à redução de carga tributária e à desburocratização e, certamente, contribuiu para a criação de um ambiente de negócios mais favorável, culminando com o aumento da arrecadação de tributos no âmbito federal, estadual e municipal (RIZZA e SCHWINGEL, 2013).

Apesar dos avanços, o regime do Simples Nacional ainda sofre críticas, existindo apelo social pelo seu aprimoramento. Dentro desse contexto, um dos problemas trata-se do próprio público alvo do regime. Apesar de ser destinado às MPEs, existem outras vedações além do porte para adesão ao Simples. Tratam-se de restrições ligadas à atividade exercida, composição societária, distribuição do capital e regularidade fiscal. Em face dessas restrições, questiona-se a legitimidade de excluir algumas empresas do sistema, tendo em vista que o direito ao tratamento diferenciado e favorecido é dispensado pela Constituição a todas as MPEs.

Outro apelo derivado das restrições deve-se ao risco de desenquadramentos com efeitos retroativos, o que pode ser exigido para algumas das hipóteses de vedação do Simples. Para esses casos, as empresas devem arcar a diferença de tributação entre os regimes desde a ocorrência do fato gerador do desenquadramento, ainda que a comunicação de exclusão do Simples seja feita em data posterior. Essa situação tende a implicar em grandes custos para as empresas, que muitas vezes são surpreendidas com a cobrança.

Alguns autores interpretam a vedação de algumas atividades do Simples Nacional como uma ofensa ao princípio da isonomia tributária, que proíbe aos agentes políticos a instituição de tratamento desigual entre contribuintes que se encontrem em situação equivalente, proibida qualquer distinção em razão de ocupação profissional ou função por eles exercida (CONSTITUIÇÃO FEDERAL, Art. 150, II). A mesma interpretação pode também ser realizada em relação à diferenciação da tributação entre setores aplicada no Simples. Atualmente no regime, são cinco tabelas diferentes para definir a alíquota do imposto a ser cobrado, sendo a aplicação de cada tabela determinada de acordo com a atividade exercida. A opção ao Simples apresenta ganhos distintos para cada atividade por essa diferenciação, podendo, inclusive, não representar vantagem frente aos outros regimes tributários.

Essas situações exigem o domínio da legislação pelo empresário, que precisa conhecer os casos excepcionais e fazer cálculos para verificar se o regime é vantajoso. Embora essa exigência seja razoável para o exercício da atividade empresarial, é muitas vezes

conflituosa com a realidade dos pequenos negócios. Com isso, levantamos outro apelo existente pelo aprimoramento do Simples, sua própria simplificação.

A despeito de ser um regime com menos obrigações, não se pode afirmar que o Simples Nacional seja de fato simples. A apuração do valor a pagar depende de uma série de variáveis como o faturamento, a atividade e o valor da folha de pagamentos, o que faz persistir a necessidade da contratação de profissionais de contabilidade para o controle dos trabalhos tributários.

Critica-se a complexidade da apuração da base de cálculo, das alíquotas e dos valores devidos, em fase das inúmeras possibilidades de modificações das regras estabelecidas, por meio das exceções e particularidades existentes (SANTIAGO, 2013).

Outro fator que contribui para a complexidade do regime e recebe grandes críticas é a substituição tributária, mecanismo que atribui ao contribuinte a responsabilidade pelo pagamento do imposto devido pelo seu cliente, fazendo com que os tributos sejam recolhidos logo no início da cadeia com base em uma margem de valor agregado estimada pelo Estado. Esse sistema tem sido difundido para recolhimento do ICMS em decorrência de sua contribuição para diminuir a sonegação fiscal e para reduzir os gastos com a fiscalização nas empresas, assim como pela possibilidade de antecipar a arrecadação da receita gerada por este imposto.

Todavia, a substituição tributária tem sido alvo de críticas por não fazer distinção dos encargos substituídos entre optantes e não optantes pelo Simples. Para os produtos em que existe a incidência da substituição, os optantes do Simples recebem a isenção do ICMS que seria cobrada pelo regime, mas devem pagar a mesma alíquota cobrada para não optantes, o que pode ser interpretado como uma forma de ferir o direito de tratamento diferenciado e favorecido dispensado às MPEs. O modelo também geraria um problema de fluxo de caixa nas empresas, tendo em vista que elas são forçadas a adiantar o pagamento de tributos antes da venda das mercadorias a qual o imposto se refere. Outro fator agravante desse procedimento, para optantes do Simples, é a impossibilidade de recuperar o custo do excesso da margem estimada pelo Estado, uma vez que não é possível creditar o ICMS pago na substituição conforme ocorre com as empresas que adotam o Lucro Real ou Presumido¹⁸.

Problema similar pode ser notado em decorrência de operações interestaduais, quando as empresas estão sujeitas ao pagamento do diferencial de alíquota de ICMS, ou seja,

¹⁸ Art. 23. As microempresas e as empresas de pequeno porte optantes pelo Simples Nacional não farão jus à apropriação nem transferirão créditos relativos a impostos ou contribuições abrangidos pelo Simples Nacional. (Lei Complementar nº123/2006, art.23).

do recolhimento da diferença entre a alíquota interna praticada no estado de destino e a alíquota interestadual. Novamente, não existe distinção de tratamento entre optantes e não optantes, que terão a mesma alíquota a pagar. Ademais, para as empresas do Simples não existe a possibilidade de reaver esse valor, tendo em vista que estão impedidas de apropriar ou transferir créditos relativos aos tributos pagos. É válido destacar que os efeitos dessa situação não se limitam somente às empresas, como tratam Cruz e Roos (2012):

Esta impossibilidade das empresas do regime simplificado de poderem garantir os créditos do ICMS pago na comercialização de mercadorias entre estados de diferentes alíquotas acaba em prejudicar a comercialização entre empresas de estados diferentes, diminuindo o fluxo de circulação de mercadorias entre os estados, mas protegendo o mercado interno de cada estado evitando uma maior interferência de comercialização de produtos fora deles, e instigando a competição entre as micro e pequenas empresas, ponto alvo das federações (CRUZ e ROOS, 2012).

Existe ainda outro problema atrelado ao Simples Nacional que tem ganhado destaque das agendas políticas, como a ausência de política do Estado frente à questão da transição de uma pequena empresa para o médio porte. Tal transição seria problemática para as empresas por representar, além da exclusão de um regime tributário simplificado, a perda dos demais privilégios concedidos às micro e pequenas empresas.

A Lei Complementar 123/06 impede a opção pelo Simples Nacional daquelas empresas com faturamento superior a R\$ 3,6 milhões. Nesse sentido, para as empresas cujo faturamento está próximo a esse limite, crescer representa a necessidade de alterar seu regime de tributação para um mais complexo, típico das empresas várias vezes maior, sem, muitas vezes, dispor das condições financeiras e administrativas para lidar com tal situação.

É razoável supor que a existência de expressivos benefícios advindos do regime traga, como consequência não pretendida, um estímulo às empresas buscarem sua manutenção dentro dos limites de enquadramento do Simples. Para continuar no regime que lhe preserva o maior lucro e manter o *status quo*, essas empresas podem desejar protelar ou disfarçar seu crescimento. Tem-se a percepção que o ambiente induz a sonegação de impostos, que poderia ser feita a partir da não declaração de vendas, pela divisão da empresa com a criação de um novo CNPJ, ou pela contratação informal de funcionários.

Os fatores elucidados ilustram o problema da complexidade do Simples e do sistema tributário brasileiro. Os efeitos decorrentes desse problema são vários, além de representar um gargalo para uma maior competitividade das empresas, é comum a crença de que a

complexidade favorece a sonegação e a elisão fiscal, reduz a capacidade de compreensão dos contribuintes e dificulta o próprio trabalho da fiscalização (MACIEL, 2008).

Não se pode afirmar, contudo, que o Estado está omissivo a essa situação. Existem várias iniciativas em discussão no Congresso Federal que buscam mitigar os problemas apresentados, muitas das quais incorporadas na agenda da recém-criada Secretaria da Micro e Pequena Empresa em âmbito federal. Não obstante, o tema interfere nos interesses de diferentes agentes, existindo impasses em função dos distintos impactos entre as esferas governamentais em relação à redução de receitas e a necessidade de investimentos para adequação do aparato fiscal, o que dificulta avanços mais significativos para a agenda.

5.4. Da gestão financeira

O mercado no qual as empresas atuam é cada vez mais competitivo e está em constantes mudanças. Fatores como avanços tecnológicos, novos modelos de negócio, economia globalizada e produtos e serviços inovadores compõem o contexto ao qual as empresas se deparam, exigindo delas habilidades e competências para se manterem competitivas (PUCINELLI e PIRCKERSGILL, 2011).

As empresas com boa gestão empresarial, ou seja, que possuem controle eficaz e confiável das atividades, estão mais preparadas para competir nesse contexto. Isso porque possuem maior capacidade para identificar e atuar sobre as ameaças e as oportunidades do ambiente em que atuam. Por outro lado, a má administração pode causar a morte precoce nas empresas.

Em um estudo de benchmarking realizado pela Price Waterhouse Coopers Brasil Ltda (2013) com grandes grupos globais ficou evidenciada a importância do papel da gestão financeira na geração de vantagens competitivas pelas empresas. Nesse documento, destacou-se:

(...) o papel cada vez mais crucial desempenhado pelas equipes financeiras na tomada de decisões estratégicas. A gestão de riscos e incertezas é uma parte importante desse contexto. Agora que se tornou norma a atuação em um ambiente volátil, o que as empresas mais precisam de suas áreas de finanças são ideias perspicazes sobre o futuro, para ajudá-las a competir em âmbito local, regional e global. (Price Waterhouse Coopers Brasil Ltda, 2013, p. 7).

Para as micro e pequenas empresas não é diferente. A gestão financeira é essencial para que essas empresas se sustentem no mercado, na medida em que permite a elas identificar os investimentos mais benéficos e as oportunidades que devem ser priorizadas.

Falhar no planejamento e nos controles financeiros significa afetar diretamente a solidez do negócio.

O quadro é preocupante quando se observa a proporção de micro e pequenas empresas que não adotam mecanismos de gestão, mesmo os mais básicos. Uma pesquisa realizada pelo SEBRAE MINAS (2007), junto às micro e pequenas dos setores de indústria e comércio de Minas Gerais, revelou que 31% das empresas não adotavam frequentemente o fluxo de caixa como ferramenta de gestão do negócio, 35% não possuíam cadastro de fornecedores, 40% não possuíam cadastros de clientes e 12% não tinham controle efetivo sobre as notas fiscais emitidas.

Desde então, a situação não se alterou muito. Em outra pesquisa mais recente realizada pelo SEBRAE MINAS (2013) junto às MPEs de indústria, comércio e serviços, ainda é possível verificar a falta de instrumentos sistemáticos e permanentes de controle do negócio. Os resultados mostraram que 33,0% das micro e pequenas empresas pesquisadas tinham pouco ou nenhum controle sobre fluxo de caixa, 44% não utilizavam software ou sistema para controle das contas, 49% não adotavam ou adotavam parcialmente mecanismos de controle dos procedimentos administrativos, 29,0% dos empresários não sabiam avaliar a taxa de retorno dos investimentos e 78,0% não tinham ou tinham parcialmente planos estruturados ou objetivos estratégicos para os próximos três anos.

A falta de informações organizadas e atualizadas sobre a atividade empresarial observada nessas pesquisas conduz, na prática, à deterioração dos resultados financeiros e prejudica as decisões sobre realização de investimentos, no curto, médio e longo prazos, tornando as empresas menos produtivas e menos preparadas para enfrentar a competitividade acirrada. A obtenção de crédito para investimento também é afetada, já que a empresa nessas condições não conseguiria atender aos requisitos exigidos pelas instituições financeiras, como garantias, inexistência de registro no SERASA, apresentação de documentos, histórico da adimplência da empresa e inviabilidade do projeto apresentado (Araújo et al., 2004). A característica de confundir as finanças pessoais do empresário com as dos negócios explicam, pelo menos em parte, a dificuldade em atender a esses quesitos.

Em face desse quadro, é comum as MPEs usarem recursos próprios para financiamento dos negócios. Em 2012, 34,0% das empresas de Minas Gerais utilizaram financiamento bancário, contra 55,0% que utilizaram recursos próprios ou 52,0% que fizeram parcelamento de compras com fornecedor. Os dados indicam que as MPEs conseguem acessar o sistema bancário, porém a custos elevados. Cerca de 50% das empresas se financiam por meio de cartão de crédito (pessoa física ou jurídica) ou cheque especial (pessoa física ou

pessoa jurídica) (SEBRAE MINAS, 2013), cujas taxas de juros são as mais elevadas do mercado. Muitas vezes, isso leva a empresa a adquirir técnicas/equipamentos mais tradicionais (com menor custo) em detrimento dos mais modernos e capazes de acarretar maiores ganhos de produtividade.

Além disso, observa-se que o empresário tem maior facilidade em conseguir crédito em seu nome do que em nome do negócio que administra, já que existem menores exigências de garantias. Porém, os custos desses empréstimos também são relativamente maiores (Araújo et al., 2004). A situação é mais complicada para as empresas com até dois anos de vida, uma vez que a falta de histórico e garantias dificulta a obtenção de empréstimos (SEBRAE, 2013).

A realização de investimentos tem papel fundamental na consolidação e expansão dos negócios, na medida em que permite atualizar a tecnologia e os processos, possibilitando o aumento da produtividade. O acesso ao mercado de crédito é essencial para que as empresas possam adquirir os bens, particularmente bens de capital, necessários à atualização do parque produtivo. Todavia, o sistema financeiro tem apresentado pouca contribuição no financiamento dos investimentos das MPEs, sendo um ponto crítico para esses negócios. No Brasil, a participação dos créditos a pessoas jurídicas com valor até R\$ 50 mil, que representam a maior parcela dos financiamentos das empresas menores, foi de 29,1%, em 2012 (SEBRAE, 2013). É uma proporção pequena dado que elas representam 99,0% dos estabelecimentos.

Segundo a literatura econômica, as principais causas de dificuldades para as MPEs obter crédito envolvem: custos fixos dos empréstimos, cumprimento imperfeito dos contratos de crédito, custos de falência e informação assimétricas (BID, 2005). O entendimento dessas questões é importante para se definir o tipo de política a ser adotada para ampliar a inserção dos pequenos negócios no setor financeiro. Os custos dos empréstimos dizem respeito aos custos fixos para avaliação, supervisão e cobrança do empréstimo, que acabam sendo maiores para valores pequenos de empréstimo. O cumprimento imperfeito e os custos de falência estão relacionados e dizem respeito, respectivamente, a possibilidade de o devedor conseguir reter parte dos bens dados como garantia dos empréstimos e aos custos/tempo para execução da garantia. Por fim, as informações assimétricas referem-se à situação na qual o tomador possui mais informações que o credor, implicando em maiores riscos para o segundo. Todos esses fatores implicam em taxa de juros mais altas para as MPEs.

Portanto, para ampliar o acesso ao crédito às MPEs podem ser adotadas medidas que diminuam esses custos. A adoção pelas instituições de novas metodologias (por exemplo, sistemas de análise de crédito que usam métodos estatísticos e padrões contábeis uniformes)

que permitam fazer a análise de crédito de forma rápida, disponibilização de sistemas de registro de crédito (negativo e positivo) que reduzam o custo para obtenção de informações para análise de crédito, e maior concorrência do setor bancário. Quanto às garantias, a ampliação de ativos que podem ser utilizados como garantias (estoques, veículos ou máquinas), programas de garantia recíproca de crédito que permitam o compartilhamento de monitoramento e decisões dos empréstimos entre agentes com melhores informações sobre as características de risco do tomador. E, por fim, melhor aplicabilidade das normas relativas às quebras de empresas, diminuindo a dificuldade dos credores em receber seus recursos.

Os agentes relacionados à tomada e oferta de crédito já podem fazer uso de algumas das iniciativas citadas para ampliar o conjunto de informações disponíveis e contribuir para maior acesso e para redução do custo do crédito para as MPes.

Uma dessas medidas é o Sistema de Informações de Crédito do Banco Central – SCR, administrado desde 1997 pelo Banco Central do Brasil, e que tem como objetivo reunir informações sobre tomadores de crédito, incluindo informações como montante das operações, pontualidade nos pagamentos e tempo de relacionamento. Esses dados são disseminados entre as instituições de crédito que participam do sistema, fornecendo um conjunto de elementos importantes para decidir sobre a aprovação de crédito e a oferta de serviços financeiros a custos mais favoráveis (SEBRAE, 2013). Ele teve importante papel na redução da assimetria de informação, contribuindo para a redução dos riscos de concessão e ampliação da competição entre as instituições financeiras. Com a sofisticação do sistema financeira, aperfeiçoamentos tem se mostrado necessários nesse sistema. Em 2012, por exemplo, foi disponibilizada uma versão atualizada que incluiu nova tecnologia, maior poder de processamento, permitindo a inclusão informações detalhadas de concessões de crédito.

No entanto, a ampliação do relacionamento dos empresários com as instituições financeiras é extremamente importante e contribui ainda mais fortemente para o acesso ao crédito e a obtenção de melhores condições. Nesse caso, os agentes financeiros também possuem maior conhecimento acerca do histórico, compromissos e hábitos de pagamento. Ozawa e Nakane (2009), em um estudo que buscou verificar o impacto do tempo de relacionamento nos termos dos contratos de crédito, concluiu que:

As estimativas mostram indícios de que o efeito que prevalece com um maior tempo de relacionamento é o da redução da assimetria informacional. Um relacionamento mais duradouro entre o tomador e a IF contribui para a redução da taxa de juros/garantia. (Ozawa e Nakane, 2009, p. 25)

Nesse sentido, as cooperativas de crédito tem se mostrado importantes mecanismos de inclusão financeira dos pequenos negócios, na medida em que propiciam aos pequenos negócios obter maior proximidade, maior facilidade de acesso ao crédito, personalização de produtos e serviços, orientação quanto ao melhor uso do recurso e ainda permite a participação dos clientes nas decisões.

Para minimizar o efeito do cumprimento imperfeito e os custos de falências, destaca-se as sociedades de garantia de crédito – SGC. Elas possuem o papel de minimizar a dificuldade das MPEs em apresentar garantias, na medida em que cobrem parcela do risco da instituição financeira. O Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), administrado pelo Sebrae desde 1995, é um tipo de SGC que oferece garantias para as MPEs apresentar à instituição financeira. Podem ser garantidos até 80% do valor do financiamento, observados os limites quanto ao valor. Ressalta-se que ele não substitui todas as condições impostas pelas instituições financeiras, sendo apenas um complemento às garantias exigidas pelas mesmas. Assim, é necessário que as empresas atendam aos requisitos para o empréstimo. Por outro lado, o Microcrédito Produtivo Orientado é uma modalidade de crédito de mais fácil obtenção ao qual as MPEs se adéquam perfeitamente. Os bancos devem direcionar 1,6% dos depósitos à vista para essa finalidade (SEBRAE, 2013).

Quanto às normas, o país e o Estado ainda podem avançar muito. As leis no Brasil, comparadas a outros países, são burocráticas com a exigência de um número grande de procedimentos, tempo elevado para seu cumprimento e custo alto para o sistema judicial solucionar questões comerciais, se comparado com outros países. A obtenção de recursos tende a ser mais fácil e menos dispendiosa quando os credores sentem seus direitos protegidos.

As medidas citadas, embora importantes e permitam a melhora no ambiente das MPEs, não atingem todas as empresas e aquelas mais fragilizadas financeiramente são as que mais amargam o problema. Nesse caso, é crucial a capacitação dos empresários para sanar a lacuna identificada na gestão financeira das MPEs e, conseqüentemente, propiciar a sua inserção no mercado financeiro. As ações direcionadas para qualificação gerencial devem considerar a heterogeneidade no perfil gerencial.

Além disso, existem também diferenças em função de perfil sócio demográfico. Assim, as ações a serem adotadas precisam levar em consideração que a linguagem, o tipo de conteúdo e a forma de abordagem precisam ser adequadas a partir do sexo, da idade, da escolaridade, da formação ou da faixa de renda; implicando em formas diferenciadas de

atendimento. Inclui, nessa abordagem, desde o tipo de produto que vai ser oferecido até o preparo e treinamento de quem vai atender o empreendedor.

Os empresários parecem compreender a importância e necessidade do desenvolvimento da capacidade gerencial. Em Minas Gerais no ano de 2012, cerca de 36,0% investiram em novos métodos de controle administrativo e 40,0%, na introdução de novos métodos de marketing e 25% introduziram concomitantemente novos métodos de marketing e de controle administrativo (SEBRAE MINAS, 2013). Esse comportamento pode indicar abertura para participar de treinamentos que permitam levar a maior profissionalização e formalidade no gerenciamento das pequenas empresas.

No entanto, observa-se baixa procura das MPEs pelas instituições que oferecem apoio, orientação e consultorias (como o Sistema S). Cerca de 80% dos empreendedores mineiros não buscou nenhum apoio em 2012 (GEM, 2012). Esse resultado indica o grande desafio para essas instituições atingirem maior número de empreendedores. O que se observa na prática é que quando o empresário busca apoio, a situação financeira da empresa, muitas vezes, está deteriorada, com alto endividamento.

Existe uma gama de instituições e órgãos destinados a capacitar as empresas em diversas áreas relacionadas ao negócio. Algumas dessas instituições têm a peculiaridade de atender a setores específicos de atividade econômica (indústria, serviços, agropecuária), outras fazem capacitação em determinadas modalidades (gestão, mão de obra, crédito, etc) e outras atendem segmentos de empresas (por exemplo, as micro e pequenas). No entanto, não existe de forma plenamente desenvolvida, a integração e articulação dessas instituições, visando objetivos comuns e minimizar sobreposição de ações. Essa medida permitiria maior entendimento do empresário do papel de cada instituição e de como elas podem apoiar o desenvolvimento da empresa.

Outras soluções podem ser apresentadas para enfrentar as dificuldades das MPEs no que tange à gestão financeira. Os desafios são grandes e não existem respostas prontas. O conhecimento de boas práticas adotadas em outros países ou mesmo em outras regiões do país pode permitir aperfeiçoamento dos mecanismos existentes.

5.5. Da gestão da mão-de-obra

No início do século XX, surgiram grandes personalidades que começaram a estudar os elementos que influenciam na produtividade de uma empresa e, conseqüentemente, da economia como um todo. Dentre estes nomes, destaca-se a figura de Henry Ford e Henri

Fayol. Tais pensadores atribuíram grande importância à montagem de processos de produção eficientes, com alta incorporação de tecnologia. Os trabalhadores, no momento inicial, eram considerados de fácil substituição e, portanto, não tão valorizados.

No entanto, com o crescimento e a difusão da tecnologia em cadeias globais nas décadas que se sucederam, observou-se que a tecnologia em si não era o fator primordial para o sucesso de uma organização (inclusive para as micro e pequenas). A complexidade das empresas, a rápida velocidades das mudanças e o “encurtamento das distâncias”¹⁹, mostraram que o ativo mais importante para a empresa são os trabalhadores do conhecimento. A tecnologia rapidamente pode se tornar obsoleta, sendo que os funcionários, quando bem qualificados, são os responsáveis por criar e desenvolver novas linhas de produção e produtos.

O fator humano passou a ser, assim, elemento fundamental que influencia a qualidade e a produtividade de uma empresa. Aquelas instituições que almejam se colocar dentro de uma economia globalizada devem investir em seus recursos humanos.

“os ativos mais valiosos de uma empresa do século XX eram seus equipamentos de produção. Os mais valiosos ativos de uma instituição do século XXI, seja empresa ou não, serão seus trabalhadores do conhecimento e sua produtividade.” (DRUCKER, 2001)

Ciente da importância de ter indivíduos qualificados, investir em capacitação profissional passa a ser considerado forma de aumentar a produtividade, o bem estar e a eficiência de uma economia. O atendimento a esses preceitos, contudo, não é tarefa fácil para micro e pequenas empresas, que enfrentam uma série de elementos desfavoráveis que dificultam a gestão da mão de obra.

Preserva-se no Brasil uma legislação trabalhista dispendiosa ao empregador, complexa e por vezes inadequadas às novas dinâmicas do mercado de trabalho. Existe grande insatisfação de empresários quanto a uma excessiva proteção da legislação ao trabalhador e da falta flexibilidade para questões como horas extras, modos de contratação, redução salarial e férias. Como consequência, ao não dispor de assessoramento qualificado para a questão, as pequenas empresas ficam vulneráveis a passivos trabalhistas.

¹⁹ No mundo globalizado as distâncias são minimizadas em virtude de uma rede viária e de comunicações altamente eficiente.

Outro fator agravante está na acentuada escassez de mão de obra técnica e qualificada do mercado de trabalho brasileiro, seja no setor industrial, comercial e na prestação de serviços. Essa realidade não se restringe às grandes indústrias, também é pungente nas micro e pequenas empresas, que demandam capacidades técnicas, analíticas e cognitivas de seus funcionários e colaboradores. Paralelamente, as recentes políticas de aumento salarial e a queda nos índices de desemprego pressionam a demanda por maiores salários, o também faz reduzir a capacidade das pequenas empresas em contratar e manter funcionários que tenham boas qualificações.

Por esse cenário, pequenos negócios precisam lidar com alta rotatividade de funcionários, servindo muitas vezes como formadores de mão de obra para grandes empresas. Forçados a contratar funcionários despreparados, estes, após ganharem experiência, acabam por tentar buscar melhores oportunidades no mercado. Vale destacar, que essa busca não se resume meramente a questão salarial. Também pesa o fator cultural, uma percepção de maior status e reconhecimento para as oportunidades de trabalho em empresas de maior porte e mais conhecidas.

A questão da rotatividade funciona ainda como um desestímulo ao investimento na capacitação de mão de obra. Ao prever a saída de funcionários no curto prazo, o retorno do investimento dessa capacitação deixa de ser percebido pela empresa, não sendo compensativo. Essa situação acaba se tornando uma barreira ao crescimento da atividade empresarial, pois limita o potencial de desenvolvimento e de inovação do trabalho ou serviço prestado.

As dificuldades de contratação de mão de obra não envolvem apenas conhecimentos técnicos, perpassando habilidades cognitivas e básicas, como fazer contas simples e interpretar textos, prejudicando o desempenho do trabalhador e o desenvolvimento do meio empresarial.

“A falta de capacitação básica dos trabalhadores é provavelmente o único e mais importante obstáculo ao uso de novas tecnologias e equipamentos ou ao livre fluxo de práticas inovadoras nas empresas.” (Conhecimento e inovação para a competitividade / Banco Mundial ; tradução, Confederação Nacional da Indústria. – Brasília: CNI, 2008, p. 35).

Para solucionar os problemas identificados, o tema envolve diversos atores: as empresas, os trabalhadores, os governos e as instituições públicas e privadas de ensino. As empresas podem adotar estratégias de retenção de pessoal – como melhores salários, benefícios e planos de carreira - e sistematizar o conhecimento da organização de modo que o

negócio não seja tão afetado pela rotatividade de profissionais. Os profissionais podem buscar acompanhar as mudanças do mercado de trabalho e realizar capacitações que os permitam atender às novas exigências. Mas o principal papel é direcionado ao governo e às instituições de ensino, fornecendo a infraestrutura educacional que permita formar perfis de pessoas que contribuam para o desenvolvimento das empresas e do país. Precisam prover os conhecimentos básicos que devem ser tratados dentro do sistema educacional.

As políticas para universalização da educação adotada pelo poder público, permitiu o aumento do número de vagas no ensino fundamental e médio, mas negligenciou a qualidade do ensino. Segundo o Pisa - Programa Internacional de Avaliação de Alunos, em 2012, o desempenho dos estudantes brasileiros situa-se abaixo da média da OCDE - Organisation for Economic Co-operation and Development (PISA, 2012). Cerca da metade (49,2%) dos alunos brasileiros não alcançou o nível 2 de desempenho na avaliação que tem o nível 6 como teto. Isso significa que eles não são capazes de deduzir informações do texto e de estabelecer relações entre diferentes partes do texto. Em ciências, 55,3% dos alunos brasileiros alcança apenas o nível 1 de conhecimento, ou seja, são capazes de aplicar o que sabem apenas a poucas situações de seu cotidiano. Quanto à matemática, 2 em cada 3 alunos brasileiros de 15 anos não são capazes de entender percentuais, frações ou gráficos.

Além disso, os estudantes, particularmente de nível médio e de maior idade, abandonam a escola por entender que o ensino não forma necessariamente a capacidade para aproveitar oportunidades de trabalho. Nesse contexto, ressalta-se a importância da educação profissional, que permitiria acesso ao mercado de trabalho, que se encontra em constante mudança.

As políticas de formação profissional procuram elevar as “habilidades produtivas” dos trabalhadores mais jovens. Além de oferecerem a oportunidade de aprender as técnicas necessárias a determinado tipo de emprego, os cursos de formação profissional também realizam certa socialização do jovem no mundo do trabalho (...). O próprio fato de terem concluído um curso de formação profissional (...) pode ser visto pelos empregadores como um sinal positivo, denotando “esforço”, “responsabilidade” etc. Em suma, há razões para crer que a oferta de oportunidades de formação profissional pode, sob certas condições, facilitar a entrada do jovem no mercado de trabalho (...) (CASTRO e AQUINO, 2008, p.49-50).

A atual Lei de Diretrizes e Bases, de abril de 1996^[1], e a conseqüente reforma de julho de 2008^[2], garantem dois direitos fundamentais ao cidadão no que tange à educação profissional e tecnológica: direito à educação e direito ao trabalho, desembocando no direito à profissionalização.

As diretrizes legais afirmam que os cursos profissionais devem ser planejados, estruturados e organizados de acordo com o atendimento às demandas dos cidadãos, do mercado de trabalho e da sociedade. Deve ser respeitada e aproveitada a vocação das instituições de ensino e das regiões onde os cursos serão ministrados, conciliando as demandas dos cidadãos e do mercado. E ainda, os cursos profissionais devem estar de acordo com as políticas de desenvolvimento estabelecidas e sustentadas pelo governo federal. (CORDÃO, 2009, p.113).

No intuito de atender aos requisitos da Lei e suprir a demanda por qualificação profissional no Brasil, e em Minas Gerais em específico, políticas públicas tem sido desenhadas e implementadas como forma de transformar essa realidade e contribuir para o desenvolvimento econômico e social do país. A título de exemplo cita-se o PRONATEC - Programa Nacional de Acesso ao Ensino Técnico e Emprego, criado pelo Governo Federal, em 2011, com o objetivo de ampliar a oferta de cursos de educação profissional e tecnológica; o PEP - Programa de Educação Profissional de Minas Gerais, que objetiva a qualificação profissional de jovens que permita uma formação de qualidade e com foco no mercado de trabalho e preparação de professores para atuar na educação infantil; e o SINE - Sistema Nacional de Emprego, cujos objetivos incluem intermediação de mão de obra, controlar o pagamento do seguro-desemprego e apoiar o Programa de Geração de Emprego, Trabalho e Renda (PROGER). O PROGER é conjunto de programas de linhas de crédito disponibilizados aos empresários interessados em obter recursos para investir no crescimento ou modernização do negócio. Eles priorizam os setores intensivos em mão de obra e objetiva ampliar a competitividade do país e aumentar a oferta de postos de trabalho e a geração de renda do trabalhador.

Para execução desses projetos, os governos contam com apoio de instituições privadas, que também oferecem outros tipos de treinamento pós-secundário. Nesse sentido, destaca-se a atuação das entidades que compõe o “Sistema S” e constituem o maior sistema consolidado de treinamento profissional na América Latina (Banco Mundial, 2008). Além de treinamento profissional, elas também oferecem assistência social, consultoria, pesquisa e assistência técnica. Embora a eficácia desses treinamentos (e a sua eficiência em termos de custo) tenha sido difícil de avaliar, o Sistema S desempenha um papel essencial ao fornecer capacitação específica para trabalhadores.

No que tange ao ensino superior, ressalta-se a desconexão entre a universidade e a iniciativa privada. A capacidade do país e do Estado de criar novos conhecimentos e tecnologias está fortemente relacionada à habilitação técnica, tecnológica e avançada, com um sistema de ensino superior que enfatize as áreas de ciências e engenharia. Mas, ao longo do tempo, o que se observou foi um maior avanço nas vagas disponibilizadas para as áreas de ciências humanas e sociais. Nesse sentido, é primordial enfrentar os desafios de cobertura, relevância e necessidades de competências de ensino superior. Além disso, destaca-se o apoio e incentivo à ampliação de pesquisas aplicadas dentro das instituições de ensino superior e a sua atuação alinhada às demandas do mercado.

Por fim, há que se compreender que o sistema público, além de ter de ofertar uma elevada quantidade de cursos de capacitação, deve também estar atento às novas demandas do mercado, vez que a tecnologia (e novas funções) está evoluindo rapidamente. Esse papel do governo de suprir o mercado com funcionários qualificados diminui os custos (de capacitação da empresa, principalmente das micro e pequenas) e pode ser considerado como fundamental para o sucesso ou fracasso de uma organização que acaba de ser criada.

5.6. Considerações finais

Podemos considerar que as MPEs têm uma importância para a geração de emprego, de renda e para a inovação. Contudo, representam um segmento heterogêneo e vulnerável, que necessita de atenção especial para alcançar seus melhores resultados. Tratam-se da grande maioria das empresas, porém, em face das dificuldades de construção de elos entre si, possuem baixa capacidade de influenciar o mercado e a política.

A agenda em favor desse segmento tem crescido em atenção nos últimos anos, o que pode ser percebido tanto no cenário federal como no estadual. No Governo Federal, foi criada em 2013 a Secretaria da Micro e Pequena Empresa, com status de Ministério. Em Minas Gerais, a questão é tratada desde 2011 em uma Superintendência específica para o tema, no âmbito da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico.

Por esse histórico recente, é possível inferir que o sistema de apoio aos pequenos no país passa atualmente por um processo de revisão de papéis. Esse sistema abrange uma multiplicidade de agentes, como entidades de representação, o Sistema S, conselhos e órgãos de fomento, com iniciativas pulverizadas, que muitas vezes, se sobrepõem. O Estado, por sua

vez, segue em um aprendizado sobre como atender ao segmento, redefinindo suas competências e estratégias. Por fim, ao SEBRAE, que ainda se destaca como principal ator de apoio às MPEs, cabe repensar sua atuação para melhor se integrar à estrutura que se forma com a tentativa de ampliação do papel do Governo em prol do segmento.

Dentro desse processo de revisão e aprendizado, alguns dilemas surgem para o desenho de políticas públicas voltadas aos pequenos negócios. Inicialmente, é importante compreender a distinção entre às políticas para o empreendedorismo inovador e às políticas de apoio aos pequenos negócios tradicionais. A primeira orientação deve adotar uma vertente empresarial, com foco na geração de capital e no alto crescimento. A segunda pode trazer uma vertente mais social, com foco na geração de renda e orientação a um público de cunho familiar. Na interseção entre esses dois eixos, estão as políticas que visam à melhoria do ambiente de negócio, à racionalização legal e burocrática e à melhoria do acesso ao mercado financeiro para a manutenção de condições favoráveis à criação e prosperidade de negócios.



A divisão citada traz à tona uma escolha relevante do Estado, a seleção do público a quem a política se destina. Deve-se atender apenas as empresas eficientes e com maior potencial de crescimento ou a todas as empresas? Deve-se criar medidas customizadas, que considerem as especificidades setoriais e, assim, atendam um menor número de empresas ou medidas de apoio generalizado, que propiciem as instituições públicas ganhos de escala e abarquem um maior número de empresas?

Quando o objetivo está atrelado ao crescimento das empresas, Cabrera et al (2002) apontam que para que esse tipo de política traga o efeito desejado é preciso realizar medidas que selecionem apenas as MPEs eficientes. Não é razoável pensar que todas as empresas vão crescer, o maior potencial de crescimento existe apenas nos setores em que a escala eficiente de operação é grande. Além disso, os autores indicam que somente uma pequena porcentagem dos pequenos negócios é economicamente viável. Políticas de apoio generalizado às MPE

teriam, segundo essa perspectiva, apenas o efeito de retardar a saída de um grande número de empresas menos produtivas, o que pode ser visto como desperdício de recursos públicos.

Por outro lado, quando nos referimos à questão da geração de emprego e renda, a necessidade de políticas que abranjam um maior número de empresas ganha mais relevância. Pequenas empresas tradicionais representam o sustento de muitas famílias. Cabe ao Estado criar condições favoráveis para a sustentabilidade desses negócios, principalmente, quando nos referimos a municípios menores, que não dispõem de grandes empresas industriais, comerciais ou de serviços. Para esses municípios, como aponta Vieira (2007), as MPEs são responsáveis por quase a totalidade dos empregos e ocupações, com exceção dos servidores públicos, sendo assim responsáveis pela dinamização das economias locais e a interiorização do desenvolvimento.

Outro dilema decorre do conceito legal de micro e pequena empresa adotado no Brasil. A LC123/06 trouxe o critério por faturamento como uma forma de pacificar esse entendimento, institucionalizando a identidade da MPE no país. A opção pelo faturamento guarda forte relação com a necessidade de simples verificação para a integração ao Simples Nacional, sistema tributário favorecido e exclusivo ao segmento. Não obstante, a política de tratamento diferenciado às MPEs não se limita a questão tributária, sendo o critério também utilizado para seleção do público de outras políticas de fomento.

A ausência de distinção entre os setores e a defasagem dos valores adotados em comparação aos critérios definição de MPE utilizados internacionalmente são comumente alvo de críticas. Uma indústria que fatura R\$3.600.000,00 (três milhões e seiscentos reais) não possui a mesma competitividade no mercado que uma empresa prestadora de serviços que tenha o mesmo faturamento. Por outro lado, seria uma empresa com faturamento de quatro ou cinco milhões competitiva o suficiente para ter o mesmo tratamento que empresas com o faturamento dez vezes superior? São esses os argumentos que justificam o apelo para a modificação dos termos que definem a MPE, que busca ampliar o número de empresas com direito a um tratamento diferenciado. O Estado, no entanto, tem restrições a ampliar essa base em função da renúncia tributária que a medida proporcionaria.

Por esse contexto, podemos questionar se a política de apoio às MPEs é interrompida precocemente segundo o ponto de vista das empresas. No Brasil e em Minas, são poucas as iniciativas voltadas para as empresas de médio porte, que muitas vezes ainda não adquiriu a capacidade administrativa e financeira das grandes. Essa ausência, por vezes prematura, pode servir como um desestímulo ao crescimento, faltando mecanismos que estimulem e facilitem essa transição.

Finalmente, a compreensão dos reais problemas que afetam o segmento e suas causas são o principal insumo para a formulação de diretrizes e políticas públicas mais eficazes que consigam de fato melhorar a qualidade de vida daqueles que empreendem e também da sociedade no geral. Esse artigo buscou explorar alguns desses fatores, com foco especial no que se refere à formalização, ao sistema tributário e à gestão financeira e de mão de obra, na tentativa de contribuir para o esclarecimento do papel do Estado nesse contexto.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, Manuseto. **Além da informalidade: entendendo como os fiscais e agentes de desenvolvimento promovem a formalização o crescimento de pequenas e médias empresas.** Rio de Janeiro, agosto 2009. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=4611. Acessado em 03.02.2014.
- ANDRADE, Gustavo Henrique. BRUBN, Miriam. McKenzi, David. **A Helping Hand or the Long Arm of the Law?** The World Bank, May 2013. Disponível em: <http://www.ucl.ac.uk/economics/seminarpapers/february13/sticerd25feb13.pdf>. Acessado em: 07 março de 2014.
- ARAÚJO, A. G. et. al. Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas. 2. Ed. Brasília: Sebrae, 2004. 192 p.
- BANCO MUNDIAL. Doing Business 2014: compreendendo a regulação para pequenas e médias empresas. Washington, 11ª Ed, 2014, 31p. Disponível em: <<http://portugues.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/Foreign/DB14-minibook-portuguese.pdf>>. Acesso em 13 de fevereiro de 2014.
- BARATO, Jarbas Novelino. Juventude, trabalho e educação: balanço interpretativo do simpósio. In: REGATTIERI, Marilza e CASTRO, Jane Margareth (orgs). **Ensino médio e educação profissional: desafios da integração.** – Brasília: UNESCO, 2009. Pp.247-266.
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento. La era de la productividad: cómo transformar las economías desde sus cimientos. 2010. 448 p.
- Biggs, T. (2002). **‘Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review’.** Washington, DC: International Finance Corporation.
- BRASIL. **Lei Complementar ° 123, de 14 de dezembro de 2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Disponível em: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.htm>. Acessado em: em 03.02.2014, às 14 horas.
- BRASIL, Ministério da Fazenda. **Reforma Tributária.** Brasília: MF, 2008. Disponível em: <<http://www.fazenda.gov.br/divulgacao/publicacoes/reforma-tributaria/cartilha.reforma.tributaria.pdf>> Acesso em: 26 mar. 2014
- CABRERA, Ángel et all. Las PYME: Quiénes son, cómo són y que hacer con ellas. Santiago de Chile, 2002. In: Estudios Públicos, 116, primavera 2009. Disponível em: <<http://www.cepchile.cl/>>. Acesso em: 18 de jun. 2010.
- CASTRO, Cláudio de Moura. **Educação brasileira: consertos e remendos.** – Rio de Janeiro: Rocco, 1994. 236p.

CASTRO, Jorge A. e AQUINO, Luseni (orgs.). Juventude e políticas sociais no Brasil. **Texto para Discussão**, 1335. – Brasília: IPEA, 2008. Disponível em http://www.ipea.gov.br/sites/000/2/publicacoes/tds/td_1335.pdf, acesso em março/2010.

CORDÃO, Francisco Aparecido. Educação geral e formação profissional na ótica das competências. In: REGATTIERI, Marilza e CASTRO, Jane Margareth (orgs). **Ensino médio e educação profissional: desafios da integração**. – Brasília: UNESCO, 2009. Pp.108-118.

CRUZ, Verônica. ROOS, Cristiane. **ICMS e o Simples Nacional - O reflexo do recolhimento de diferencial de alíquotas as empresas optantes pelo Simples Nacional**. Revista Eletrônica de Contabilidade, Santa Maria, RS, v. 6, n.1, jan./jun./2012. Disponível em: <<http://cascavel.ufsm.br/revistas/ojs-2.2.2/index.php/contabilidade/article/view/56>> Acesso em: 26 mar. 2014

DA SILVA, Maurílio. GUIMARÃES, Liliane de Oliveira. DE SIQUEIRA, Moema Mirada. **Instituições de Apoio ao Empreendedorismo e sua Relação com as MPME's do Município de Betim (MG): Proposição para uma Maior Articulação**. Disponível em: http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/saopaulo/26_trabalho.pdf. Acessado em 03.02.2014.

DRUCKER, Peter Ferdinand. Desafios Gerenciais para o século XXI. Editora Pioneira Thomson Learning, São Paulo, 2001.

INSTITUCIONAL. **Junta Comercial do Estado de Minas Gerais**. Disponível em: <http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr/>. Acessado em 03.02.2014, às 14 horas.

INSTITUCIONAL. **Secretaria de Estado de Fazenda de Minas Gerais**. Disponível em: <http://www.fazenda.mg.gov.br/>. Acessado em 03.02.2014, às 14 horas.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. As micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil 2001. Estudos & Pesquisa - Informação Econômica nº 1. Rio de Janeiro, 2003

IBGE – Estatísticas de Empreendedorismo, 2011. Disponível em: ftp://ftp.ibge.gov.br/Estatisticas_de_Empreendedorismo/2011/empreendedorismo2011.pdf. Acesso em: 26 de maio de 2014.

GEM – Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo em Minas Gerais. 2012, 106 p.

MACIEL. Everardo. **A maré turva do sistema tributário**. Artigo. Revista ETCO. Instituto Brasileiro de Ética Concorrencial. São Paulo: Letras & Lucros. Ano 5, nº. 10, p. 13. 2008.

MANUAL DO CANDIDATO 2010, Programa de Educação Profissional de Minas Gerais, Secretaria de Estado de Educação de Minas Gerais.

Ozawa, C. Y., Nakane, M. I. Taxas de juros, garantias e tempo de relacionamento nos contratos de crédito: evidências para o Brasil. 2009. Disponível em: <http://www.fea.usp.br/feaecon//media/fck/File/Garantias1.pdf>. Acesso em 16 de junho de 2014.

PUCINELLI, C.M.; PICKERSGILL, C. P. A controladoria e a gestão financeira nas micro e pequenas empresas. Anhanguera Educacional Ltda, São Paulo, v. 1, nº 1, 2011.

PRICE WATERHOUSE COOPERS BRASIL LTDA. Conquistando vantagem competitiva: Estudo sobre benchmark da performance da função financeira. 2013. Disponível em: <<http://www.pwc.com.br/pt/publicacoes/servicos/consultoria-negocios/conquistando-vantagens-competitivas.jhtml>>. Acesso em 24 de janeiro de 2014.

RAIS/MTE - Relação Anual de Informações Sociais / Ministério do Trabalho e Emprego. 2012. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/rais/estatisticas.htm>. Acesso em 29 de janeiro de 2014.

REGATTIERI, Marilza e CASTRO, Jane Margareth (orgs). **Ensino médio e educação profissional: desafios da integração.** – Brasília: UNESCO, 2009. 270p.

SANDRONI, Paulo (org). **Novo dicionário de economia.** 4. ed. São Paulo: Best Seller, 1994.

SANTIAGO, Silas. **Simples Nacional: o exemplo do federalismo brasileiro.** 2ª ed. Editora Saraiva (edição digital), 2013.

SARFATI, Gilberto. **Capítulo 1 – Políticas Públicas de Empreendedorismo e de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs): o Brasil em Perspectiva Comparada.** 2013. Disponível em: <http://ceapg.fgv.br/mwg-internal/de5fs23hu73ds/progress?id=FivlrOapiR>. Acessado em 05.03.2014, às 18h00.

SCHWINGEL, Inês; RIZZA, Gabriel. Políticas públicas para formalização das empresas: Lei Geral das micro e pequenas e iniciativas para a desburocratização. Política em foco. IPEA, 2013. Disponível em: <https://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/mercadodetrabalho/bmt54_politicaemfoco_politicapublica.pdf> Acesso em: 26 mar. 2014

SEBRAE MINAS – Serviço Brasileiro de Apoio as micro e pequenas empresas de Minas Gerais. Relatório de pesquisa: Perfil da Micro e Pequena Empresa em Minas Gerais - Indústria e Comércio. Belo Horizonte : SEBRAE/MG, 2008. 42 p.

SEBRAE MINAS – Serviço Brasileiro de Apoio as micro e pequenas empresas de Minas Gerais. Relatório de pesquisa: Sondagem de avaliação de desempenho e perspectivas das micro e pequenas empresas mineiras: avaliação 2012/perspectivas 2013. Belo Horizonte : SEBRAE/MG, 2013. 53 p.

SEBRAE – Serviços Brasileiro de Apoio as micro e pequenas empresas. Pequenos negócios: Desafios e Perspectivas: Serviços Financeiros. Brasília: SEBRAE, 2013. 392 p. SEBRAE – Serviços Brasileiro de Apoio as micro e pequenas empresas. Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil 2003–2005, 2007.

THE INTERNATIONAL BANK FOR RECONSTRUCTION AND DEVELOPMENT/ THE WORLD BAN. Doing Business Brasil. 2006. Disponível em: <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Subnational-Reports/DB06-Sub-Brazil-Portuguese.pdf>.. Acessado em 03.02.2014.

VIEIRA, Maria Lédio. A contribuição das micro e pequenas empresas para redução da pobreza no Brasil. 2007. 50f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza.

VIOL, A. L.; RODRIGUES, J. J. Tratamento tributário da micro e pequena empresa no Brasil. Ministério da Fazenda / Secretaria da Receita Federal / Coordenação-geral de estudos econômico-tributários. Brasília. 2000.