

**UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE**

Mestrado em Direito Político e Econômico

Rogério Aparecido Grof

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA SEMPRE?  
DESAFIOS PARA O BRASIL.**

**SÃO PAULO**

**2017**

ROGÉRIO APARECIDO GROF

**MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA SEMPRE?  
DESAFIOS PARA O BRASIL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Mackenzie como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador:

Prof. Dr. José Francisco Siqueira Neto

**São Paulo**

**2017**

G874p Grof, Rogério Aparecido.

Micro e pequenas empresas para sempre? Desafios para o Brasil / Rogério Aparecido Grof. – 2017.

204 f. ; 30 cm

Dissertação (Mestrado em Direito Político e Econômico) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2017.

Orientador: José Francisco Siqueira Neto.

Referências bibliográficas: f. 127-133.

1. Pequenas empresas. 2. Small business administration. 3. Políticas públicas. 4. Concorrência. I. Siqueira Neto, José Francisco, orientador.  
II. Título

CDDir 341.378

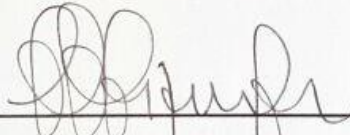
ROGÉRIO APARECIDO GROF

MICRO E PEQUENAS EMPRESAS PARA SEMPRE? DESAFIOS PARA O BRASIL.

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito Político e Econômico da Universidade Presbiteriana Mackenzie, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Direito.

Aprovado em \_\_\_\_ de \_\_\_\_ de \_\_\_\_.

BANCA EXAMINADORA



Prof. Dr. José Francisco Siqueira Neto  
Universidade Presbiteriana Mackenzie



Prof. Dr. Daniel Francisco Nagao Menezes  
Universidade Presbiteriana Mackenzie



Prof. Dr. Leandro Pereira Morais  
UNESP - Araraquara

## RESUMO

As micro e pequenas empresas têm ganho cada vez mais espaço nas preocupações dos governos ao redor do mundo, pois são vistas como um grande amortecedor social por conta do grande número de empregos pelos quais são responsáveis. Apesar disso, muitos países ainda não conseguiram desenvolver políticas que apoiem verdadeiramente o desenvolvimento dessas empresas. A Constituição Federal de 1988, no Capítulo da Ordem Econômica, em seus artigos 170 e 179, dá tratamento favorecido e diferenciado a elas. Quase trinta anos depois da promulgação da C.F./88, e já com um conjunto legislativo infraconstitucional desenvolvido para as pequenas empresas, elas ainda não são fatores importantes na promoção do desenvolvimento da economia Brasileira. O tratamento constitucional dado às pequenas empresas foi uma tentativa de gerar políticas públicas, ou mera retórica populista? Para a geração de políticas públicas é necessário, como condição, que se defina o objeto e a abrangência dessas políticas, porém no Brasil há ainda grande confusão no entendimento do que seja uma pequena empresa. Afinal, o que é uma pequena empresa? Com essa inquietação, estudar a economia mais desenvolvida do planeta – os Estados Unidos da América – como são feitas essas definições e com quais objetivos pode ser de grande valia. Pretende-se também estudar a agência norte americana responsável pela coordenação das políticas estatais estadunidenses relacionadas às pequenas empresas, a Small Business Administration, e como funcionam as ações para a garantia da competitividade das Micro e Pequenas Empresas Norte Americanas. Pretende-se, portanto neste trabalho fazer um estudo da institucionalização das pequenas empresas nos Estados Unidos da América e como elas fazem parte da estrutura de economia daquele país. Também é pretensão criticar a estruturação atual do tratamento dado às pequenas empresas Brasileiras e apontar alternativas para a transformação do status quo nacional, com a real inclusão das pequenas empresas como protagonistas na modernização e evolução da economia Brasileira.

Palavras-chave: Pequenas Empresas. Small Business Administration. Políticas públicas. Concorrência.

## **ABSTRACT**

Micro and small business have been increasingly concerning governments globally, as they act like social cushion due to the large number of jobs they are responsible for. Despite this, many countries have not yet been capable of developing public policies to effectively support the development of these enterprises. The Brazilian Federal Constitution of 1988, in its articles 170 and 179 of the Economic Order Chapter, gives them favored and differentiated treatment. Almost thirty years after C.F./88's promulgation, and already with an infraconstitutional legislative set developed for small companies, they are still not important factors in promoting the Brazilian economy development. Was the constitutional treatment given to small businesses an attempt to generate public policies, or merely populist rhetoric? As a condition to the creation of public policies, it is necessary to define both the object and scope of these policies. In Brazil, though, there is still great confusion in the understanding of what a small company is. What is a small business after all? With that uneasiness, it can be of great value to study how these definitions are made, and what goals they pursuit in the most developed economy of the planet – The United States of America. It is also intended to study the US agency responsible for coordinating the country' state policies related to small businesses, the Small Business Administration, and how actions to ensure the competitiveness of North American Small and Micro Enterprises work. This paper therefore aims to study the institutionalization of small enterprises in the United States of America and how they are part of the economy structure of that country. It is also intended to criticize the current treatment' structure given to small Brazilian companies and to point out alternatives for the transformation of the national status quo, with the real inclusion of small companies as protagonists in the modernization and evolution of the Brazilian economy.

Key words: Small Business. Small Business Administration. Public policies. Competition.

## **AGRADECIMENTOS**

Obviamente não conseguirei agradecer a todos que me apoiaram nessa jornada. Obrigatoriamente preciso agradecer à minha mãe Manuela, pois sem ela nada disso seria possível e que conjuntamente com meu pai Franc - imigrantes que se encontraram no Brasil - sempre foram exemplos para mim do que é a luta e a dedicação por uma vida melhor.

Agradeço aos meus sogros Rogério e Lourdes pela amizade, e por terem me proporcionado carinho, compreensão e paciência.

Ao Professor José Francisco Siqueira Neto, meu orientador, que com seu brilhantismo sempre me proporcionou aprendizado constante, não só do Direito como da vida. Sua generosidade intelectual é emocionante e inspiradora. Sorte minha e de todos os seus alunos.

À minha mulher Gisela; que me fez acreditar que existem almas gêmeas; pelo amor, dedicação, compreensão, paciência e também por sua beleza que tanto me inspira e me faz ter força para trabalhar, não faço um agradecimento, pois seria insuficiente para expressar tudo o que sinto!

Agradeço a todos que amo.

Agradeço a todos aqueles que fizeram parte desse meu aprendizado tardio e que sempre me deram força e incentivo para continuar.

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>7</b>
<b>1. ESTRUTURA PARA AS PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL</b> .....	<b>34</b>
1.1 CEBRAE e a Modelagem Estrutural .....	37
1.2 Raízes do tratamento diferenciado .....	50
<b>2. ESTRUTURA PARA AS PEQUENAS EMPRESAS NOS E.U.A.</b> .....	<b>62</b>
2.1 Small Business Administration e Identificação de Abrangência .....	63
2.2 Evolução das metodologias de Identificação de Abrangência .....	66
2.3 Tamanho Mínimo da Empresa em um Setor Econômico .....	82
2.3.1 Custos Iniciais e Barreiras de Entrada .....	85
2.3.2 Concentração Econômica .....	86
2.3.3 Distribuição das Empresas por Tamanho .....	89
2.3.4 Contratos Federais .....	92
<b>3. PROGRAMAS COMPARADOS BRASIL E E.U.A.</b> .....	<b>96</b>
3.1 Empreendedorismo e Tecnologia .....	96
3.2 Agentes Locais de Inovação .....	107
3.3 Small Business Innovation Research .....	109
3.4 Small Business Investment Companies .....	111
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>120</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>127</b>
<b>ANEXO I</b> .....	<b>134</b>
<b>ANEXO II</b> .....	<b>200</b>



## INTRODUÇÃO

O tema dessa dissertação não se deu por acaso, nem tampouco em razão de inspiração repentina. Ele surgiu a partir da experiência vivida em grande parte da última década como integrante de uma instituição de representação de micro e pequenas indústrias do Estado e do Brasil. Durante esse tempo, a observação do funcionamento dos mais variados fóruns de debates sobre as micro e pequenas empresas (MPE's) produziu inúmeras e cumulativas frustrações e inquietações sobre a possibilidade de se promover de maneira efetiva o desenvolvimento dessas empresas e conseqüentemente acelerar o desenvolvimento do país.

As MPE's começaram a ser discutidas no Brasil, com alguma diferenciação em relação às empresas de maior porte, no começo da "redemocratização" entre 1985 e 1989, contrapondo-se ao que vinha sendo desenvolvido no período anterior da ditadura militar, cujo modelo privilegiava os grandes conglomerados ligados às empresas multinacionais<sup>1</sup>.

Antes disso, na verdade, em 1972, no âmbito do Ministério do Planejamento foi criado o CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio Gerencial às Pequenas e Médias Empresas), que até 1990, período de sua existência, atuou basicamente como operador de programas de crédito orientado de recursos do BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico) e dos Bancos de Desenvolvimento Regionais. Este centro é de crucial importância para entender-se o conjunto jurídico institucional das pequenas empresas no Brasil.

Os recursos do BNDE, como mencionado, eram destinados preponderantemente para os grandes projetos, restando ao que se chamava de pequenos negócios, - especialmente na pequena indústria - apenas uma pequena parte dos recursos.

---

<sup>1</sup> IANNI, Octavio. Estado e Planejamento Econômico no Brasil, 5ª ed, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1991, pp. 229-242 e 297 e FURTADO, Celso. O Brasil Pós-"Milagre", 7ª ed, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1982, p. 39.

Essa dificuldade histórica de acesso ao crédito para os pequenos negócios era vista como debilidades das próprias empresas. O ministro do Planejamento à época da criação do CEBRAE, João Paulo dos Reis Velloso <sup>2</sup>, explicou a sua criação:

“Ao lado de uma reestruturação setorial, surgiu principalmente a ideia de dar capacidade gerencial à pequena empresa, para que ela se tornasse competitiva e pudesse crescer. O objetivo, de então, era que a pequena empresa se tornasse uma média empresa, e passasse a ter, dessa forma, expressão dentro da economia brasileira. E, com isso, nós criamos o novo instrumento, que foi o CEBRAE”.<sup>3</sup>

Apesar das comuns e aparentes boas intenções, vê-se que para o governo, o único problema dos pequenos negócios, era estritamente ligado à sua gestão e por isso necessitava de um órgão para conferir-lhes essa capacidade.

A primeira legislação específica voltada às MPE's surgiu na década de 1980. O chamado “Estatuto da Micro e Pequena Empresa” de 27 de novembro de 1984 (lei 7256/84), muito embora também estivesse sob a égide da Emenda Constitucional de 1969, que nada previa sobre micro e pequenas empresas, não obstante seu artigo 157 tratar da ordenação da economia brasileira.

Essa lei definiu tratamento diferenciado, simplificado e favorecido administrativo, tributário, previdenciário e trabalhista às empresas que obtivessem faturamento até 10.000 (dez mil) OTN's<sup>4</sup>. Porém, excluía em seu artigo terceiro uma série de categorias de empresas do tratamento de micro e pequenas empresas.

Esse primeiro Estatuto da Micro e Pequena Empresa foi regulamentado pelo Decreto 90.880/85, em 30 de janeiro de 1985. As definições concernentes aos Estados e Municípios contempladas pela Lei Complementar 48/1984 de 12 de outubro de 1984, que regulamentou a tributação do ICMS e do ISS e deixou a cargo de cada

---

<sup>2</sup> Ministro do Planejamento durante os governos de Emílio Garrastazu Médici e Ernesto Geisel, permanecendo no cargo entre 1969 e 1979.

<sup>3</sup> MANCUSO, José Humberto. SEBRAE 30 anos parceiro dos brasileiros. Brasília: SEBRAE Nacional, 2002. p.45.

<sup>4</sup> Esse valor era igual a Cr\$ 201.187.100,00 (duzentos e um milhões 187 mil e 100 cruzeiros) em novembro de 1984, e que correspondia, para efeitos de atualização, a R\$ 60.320,00 (sessenta mil e trezentos e vinte reais) no final do ano de 2000. Cálculo do autor. Fonte: [www.jfsp.jus.br/assets/Uploads/administrativo/NUCA/tabelas/Fiscais-Alcada-Congelada0710.pdf](http://www.jfsp.jus.br/assets/Uploads/administrativo/NUCA/tabelas/Fiscais-Alcada-Congelada0710.pdf)

ente federado a definição do que viria a ser uma micro e pequena empresa.

A referida lei dispunha, ainda que, a definição deveria ser implementada no prazo de 180 meses pelos entes federativos por leis específicas, e enquanto isso não ocorresse seriam consideradas micro e pequenas aquelas com receita anual até 5.000 (cinco mil) e 10.000(dez mil) OTN's no âmbito dos estados e municípios, respectivamente.

Mesmo com a existência anterior de legislações sobre Micro e Pequenas Empresas nacionais, dando ênfase apenas na forma de tributação, foi a partir da Constituição de 1988, com o capítulo da Ordem Econômica, que se desenvolveu um corpo de legislações, regulamentando e permitindo a implementação de várias políticas públicas voltadas para as micro e pequenas empresas Brasileiras.

Deste modo, com a Constituição Federal, no Brasil, por conta dos artigos 170 e 179, as micro e pequenas empresas passaram a ter tratamento diferenciado e favorecido.

A Lei nº 8.864, de 28 de março de 1994, previa tratamento jurídico diferenciado e simplificado às micro e pequenas empresas<sup>5</sup>. Porém, referida lei teve pouca eficácia, pois, diversas instituições estatais não a seguiram, além disso, nesse momento, havia duas leis federais de incentivo às pequenas empresas válidas concomitantemente. Foi assim com relação ao aumento do nível de faturamento para o enquadramento de uma micro e pequena empresa.

Apenas a título de exemplo, a Secretaria da Receita Federal ignorou a lei, negando os benefícios tributários concedidos às micro e pequenas empresas<sup>6</sup>.

Com relação ao crédito, não havia grande inovação, apesar das previsões do art. 23 que “assegurava à microempresa e à empresa de pequeno porte condições

---

<sup>5</sup> O Art. 2º da Lei, enquadrava como sendo o faturamento anual das microempresas igual a 250 mil UFIR, enquanto o das pequenas empresas poderia variar entre 250 mil a 700 mil UFIRs.

<sup>6</sup> OSÓRIO, Carlos Willians. A efetividade das políticas públicas voltadas às pequenas empresas no contexto do tratamento diferenciado. 2013. 147 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2013. Pp 46-47.

favorecidas relativamente a encargos financeiros, prazos e garantias, nas operações que realizarem com instituições financeiras, inclusive bancos de desenvolvimento e entidades oficiais de fomento, na forma a ser regulamentada pelo Poder Executivo.”

O artigo 34, previa regulamentação da Lei em 90 dias a partir da sua publicação. A regulamentação, entretanto, nunca ocorreu.

A lei 9317 de 05 de dezembro de 1996 criou o Simples - sistema diferenciado de tributação de impostos e contribuições federais das microempresas e das empresas de pequeno porte.

As Leis 7.256/84 e 8.864/94 regiam o funcionamento das micro e pequenas empresas, ao passo que o Simples concedia benefício na área tributária e fiscal, estabelecendo um novo regime tributário para as microempresas e empresas de pequeno porte.

O art. 2º da Lei do Simples definia como microempresa a pessoa jurídica com faturamento anual igual ou inferior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e como pequena empresa, aquela com faturamento anual superior a R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) e igual ou inferior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais).

O valor unificado dos tributos mensais das microempresas e empresas de pequeno porte inscritas no Simples era determinado mediante a aplicação de percentuais, que variavam conforme a respectiva faixa de faturamento mensal.

A Lei do Simples permitia também que os Estados e os Municípios firmassem convênios de adesão com a União, com o propósito de conceder benefícios nessa sistemática, naquilo que diz respeito aos impostos de suas competências (ICMS e ISS, respectivamente).

Porém, não era suficiente que as pequenas empresas obtivessem os níveis de faturamento para sua inclusão, outros fatores eram exigidos.

Dos muitos impedimentos, a exclusão de certas atividades empresariais é o que chama maior atenção, visto que não havia motivo aparente para tal. O art. 9º não permitia a opção pelo “Simples” das pessoas jurídicas que exercessem atividades

autônomas ou de profissões regulamentadas.<sup>7</sup>

A exclusão dessas categorias de empresas ou empresários apresenta grande similaridade com o artigo 3º, inciso VI, do Estatuto da Microempresa de 1984.

Em 05 de outubro de 1999, foi aprovada a Lei 9.841, chamada de "Novo Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte", revogando as Leis 7.256/84 e 8.864/94.

Apesar disto, as MPE's continuaram a ser regidas simultaneamente por leis separadas. O novo Estatuto tratava da constituição e do funcionamento da microempresa e da empresa de pequeno porte e o Simples do tratamento diferenciado no campo tributário e fiscal.

Assim, quanto ao Estatuto, o enquadramento do que seria micro ou pequena empresa foram estabelecidas pelo artigo 2º da Lei 9.841/99, que definiu: microempresa como a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que tivesse receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos); e empresa de pequeno porte, a pessoa jurídica e a firma mercantil individual que, não enquadrada como microempresa, tivesse receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais).

De maneira muito confusa, a mesma empresa poderia ser considerada microempresa perante o Estatuto e pequena empresa pela lei do Simples. Esse fenômeno podia ser verificado, por exemplo, com uma empresa que tivesse faturamento de R\$ 200.000,00, seria microempresa pelo Estatuto, mas não perante a

---

<sup>7</sup> Eram excluídas as seguintes atividades: corretor, representante comercial, despachante, ator, empresário, diretor ou produtor de espetáculos, cantor, músico, dançarino, médico, dentista, enfermeiro, veterinário, engenheiro, arquiteto, físico, químico, economista, contador, auditor, consultor, estatístico, administrador, programador, analista de sistema, advogado, psicólogo, professor, jornalista, publicitário, fisicultor e de qualquer outra profissão cujo exercício dependa de habilitação profissional legalmente exigida.

lei do Simples, que estabelecia receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 120.000,00.

Como se não bastasse, existia a possibilidade de uma mesma empresa enquadrar-se como microempresa ou pequena empresa segundo as regras do “novo Estatuto”, mas ser impedida de ser enquadrada como tal no Simples.

A partir de 2006, foram criadas “Leis Gerais” para a normatização do funcionamento e classificação das MPE’s, especificamente, as leis complementares 123 de 14 de dezembro e a 147 de 07 de agosto de 2014 que, atualizou a L.C.123/06 e universalizou a possibilidade de opção ao Simples para todas as categorias econômicas.

Esses desvios do padrão demonstram a essência do padrão de funcionamento do Estado Brasileiro e as debilidades das políticas públicas implementadas.

Dessa pequena avaliação cronológica -levando-se em conta ainda que não foram tratadas aqui as legislações de algumas unidades da federação para as micro e pequenas empresas, como por exemplo o Simples paulista ( Lei 10086 de 19/11/1998) e o Simples mineiro (Lei 13.437, de 30/12/99) – têm-se um retrato da falta de planejamento, da improvisação e da confusão nas definições para o desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil. Tudo isso sob o manto das “boas intenções”, especialmente para “ajudar” as MPE’s.

Em que pese as discussões e “preocupações” com o desenvolvimento das micro e pequenas empresas tenham ganho força na retórica pública nacional, muitas questões ainda estão obscuras, dificultando a elaboração de políticas efetivas para promover a melhora do ambiente de negócios para as micro e pequenas empresas nacionais.

Ainda existem algumas questões cruciais e carentes de definições claras.

Como se enquadra verdadeiramente uma empresa como micro ou pequena? Sua definição será com referência a: a) ao faturamento anual? b) número de empregados? c) dependente de sua atividade principal? d) em todos os setores empresariais? e) existem metodologias de definição? f) ou de maneira arbitrária e histórica apenas?

As legislações em vigor dão conta da promoção do desenvolvimento da competitividade das micro e pequenas empresas na busca da sua melhor concorrência no mercado?

Qual afinal será o papel das MPE's no desenvolvimento econômico nacional? Elas podem, de fato ser um fator para o desenvolvimento da economia gerando riquezas e melhorando o parque tecnológico nacional?

As estruturas e as políticas de apoio, promoção de acesso ao crédito, aos mercados consumidores - especialmente às compras governamentais-, os acessos aos programas de inovação e pesquisa, subsídios e outras formas de garantia de melhores condições concorrenciais são adequadas e operam da melhor maneira e com a devida transparência?

Cuidar dessas questões não é simplesmente entender que as micro e pequenas empresas são hipossuficientes no jogo da concorrência e merecem apoio institucional humanitário. Nem porque possam ser elas as maiores empregadoras dentre todos os outros grupos de empresas e, portanto, atuarem como um amortecedor social.

Pode ser necessária a criação de políticas compensatórias que permitam às MPE's - principalmente em seus estágios iniciais de inserção no mercado - crescerem e que assim possam atuar em condições isonômicas de concorrência. Tais políticas estão inseridas na lógica do "cuidar para crescer" fazendo com que as empresas possam chegar às suas fases maduras, se emancipando, e liberando recursos estatais para outras empresas iniciantes. Durante o período em que uma empresa se encontra em seus estágios iniciais, uma série de barreiras e dificuldades podem fazer com que ela não obtenha sucesso. Mesmo que esta empresa tenha uma série de qualidades – produtos inovadores, estrutura organizacional moderna - o mecanismo de funcionamento do mercado pode expulsar esses novos "players".

Isso pode se dar por conta do insuficiente montante de crédito oferecido para essas novas empresas, ou por outros fatores, como por exemplo, mercado consumidor insuficiente para gerar ganho de escala. Tais dificuldades podem ser contornadas por mecanismos de garantia de crédito e/ou subsídios para essas novas

empresas e garantir mercado consumidor por meio do grande poder de compra governamental.

A produção das micro e pequenas empresas brasileiras atualmente é quase que totalmente voltada ao mercado interno. Grande parte da população economicamente ativa e da economia em geral depende das micro e pequenas empresas<sup>8</sup>.

O tratamento diferenciado às micro e pequenas empresas deveria estar vinculado, portanto, à necessidade de se promover o desenvolvimento econômico brasileiro e a proteção do mercado nacional, possibilitando que os centros de decisão econômica sejam internalizados.

Entretanto, em relação às micro e pequenas empresas, o que se tem verificado é que sua participação na produção das riquezas Brasileiras ainda apresenta um avanço pequeno, tendo terminado 2014 responsável por apenas 27% (vinte e sete por cento) do PIB Brasileiro<sup>9</sup>.

Comparativamente, nos Estados Unidos da América, no ano de 2012, a participação das micro e pequenas empresas na formação das riquezas foi de 50% (cinquenta por cento)<sup>10</sup>.

Frente a tantas evidências, desde a Constituição Federal de 1988, verificou-se um aumento da importância das micro e pequenas empresas na retórica nacional – é quase impossível encontrarmos alguém que se posicione contrário ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas no Brasil. Porém, isto ainda não se traduziu em políticas eficazes, pois o que se verifica é que sua participação na economia nacional ainda é pequena.

---

<sup>8</sup> SEBRAE/DIEESE (orgs.), Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2014, pp. 29-30.

<sup>9</sup> SEBRAE (org.), Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira, Brasília, SEBRAE, 2014, pp. 6-7 e 55.

<sup>10</sup> The Small Business Economy 2012. Disponível em: [https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Small\\_Business\\_Economy\\_2012\(2\).pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/files/Small_Business_Economy_2012(2).pdf) Acesso: 09/12/2017



Apesar do tratamento constitucional, a modelagem jurídico-institucional em relação às micro e pequenas empresas pós 1988 permaneceu perversa e populista, pois trava o desenvolvimento dos pequenos negócios, regulando-os de forma conservadora, desenvolvida para perpetuar o cenário das relações entre as empresas no Brasil.

Dessa forma, são ínfimas as condições para o surgimento de novas empresas que possam efetivamente mudar de estágio de desenvolvimento e concorrer no mercado nacional.

O conjunto de medidas, incluindo-se aqui as legislações, políticas públicas, órgãos de apoio etc. não repercutiram no desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil, o que demonstra inequivocamente o erro de rota estabelecido.

O que está errado então?

Um importante passo para sairmos da simples retórica à criação de um sistema institucional, que permita o desenvolvimento e a execução de políticas que promovam as micro e pequenas empresas a serem efetivamente competitivas e promotoras de inovação e desenvolvimento, é entender o que é, e como pode-se enquadrar uma micro e pequena empresa no contexto do desenvolvimento nacional.

A existência de um grande número de micro e pequenas empresas em uma economia não é, por si só, um fenômeno especial de países em desenvolvimento, ou que somente ocorre em momentos de crise econômica.

Os termos “micro” ou mesmo “pequena” empresa, muitas vezes são descritos como relacionadas com “subdesenvolvimento nacional”, “pobreza” ou mesmo ainda “informalidade”. Há autores que explicam as micro e pequenas empresas apenas como fruto da incapacidade de um país em gerar empregos formais, e que elas são uma resposta à sobrevivência dos “excluídos”<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> GONZÁLEZ-ALVARADO, Tania E. “Problemas en la Definición de Microempresa”, Revista Venezolana de Gerencia, vol. 10, nº 31, julho/setembro de 2005, pp 409. RUIZ, Clemente (2004). Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México, UNAM, Facultad de Economía, 302 pp.

Mais ainda do que o termo “pequena”, o termo “micro” revela uma noção muitas vezes pejorativa, visto que talvez este termo possa estar relacionado a uma atividade que é quase uma empresa, é uma “micro” e, portanto, está relacionado a um “microempresário” que não é verdadeiramente um empresário.

Há várias formas de se entender o que possa vir a ser uma pequena empresa, mas elas podem ser classificadas a partir de dois critérios principais: a) qualitativos e b) quantitativos.

Os critérios qualitativos normalmente embutem uma série de juízos de valor que, mais do que incorrer em enganos nas definições do que seja uma pequena empresa, trazem a noção de vitimização, subjugação e diminuição da importância ou do potencial de sofisticação dessas em relação às empresas maiores.

Crítérios como “necessidade de pequeno capital”, “pequena unidade empresarial”, “ágil, pois é pequena”, “precária distinção entre os elementos de capital, trabalho e tecnologia”, “produz pouco valor agregado”, “operam em brechas de mercado deixadas pelo grande capital”, “criada pela necessidade de sobrevivência e pela falta de oportunidades”<sup>12</sup> são utilizados para definir preconceituosamente as pequenas empresas, para dizer o mínimo.

Esses critérios exemplificados não têm relação com a realidade econômica; por exemplo, não é possível afirmar, nem mesmo definir, simplificada e unitariamente, o que seria pequeno capital para investimento na criação de uma empresa. Isto dependerá de várias questões, dentre elas: a) em que setor ou atividade econômica essa empresa atuará? b) o que é realmente pequeno, médio ou grande capital de investimento? c) a quantidade de capital necessário está ligada ao tamanho da empresa?

Outro exemplo é questionarmos o que é uma pequena unidade empresarial.

---

<sup>12</sup> GONZÁLEZ-ALVARADO, Ob., cit., pp 413 a 418. RIVERO, Freddy, María T. Ávila y Luis G. Quintana (2001). La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras Madrid, Editorial Popular, p. 170. NECK, Philip (1997). Desarrollo de Pequeñas Empresas, políticas y programas, México, Oficina Internacional del Trabajo Ginebra, Editorial Limusa, 1ª. reimpressão, p. 254.

Esta definição não seria relacional, ou seja, pequena em relação a que? Pequena de acordo com as características de um determinado local ou atividade econômica?

Mais ainda, a afirmação segundo a qual “produz pouco valor agregado” não pode, sob nenhuma hipótese, ser atribuída apenas ao porte de uma empresa.

Por exemplo: uma grande empresa extrativista de carvão mineral, agrega pouco ou nenhum valor e, mesmo assim, não pode ser classificada, por essa única característica, como pequena empresa<sup>13</sup>.

Quanto aos critérios quantitativos, normalmente o que vemos é uma classificação do que é uma MPE com base no faturamento anual ou no número de empregados.

No Brasil, os critérios geralmente variam entre o definido na legislação de um modo geral, por exemplo, o artigo 3º da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, uma microempresa é aquela que fatura, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e empresa de pequeno porte ou pequena empresa em um jargão mais utilizado, aquela que fature, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais), considerando receita bruta, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos - ou ainda, de acordo com o número de trabalhadores empregados em uma empresa, critério adotado pelo SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)<sup>14</sup>.

---

<sup>13</sup> Segundo a Pesquisa Industrial Empresa/Produto 2012, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística a Indústria Extrativa de Carvão Mineral teve seu valor de transformação industrial igual a zero por cento. [http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/1719/pia\\_2012\\_v31\\_n2\\_produto.pdf](http://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/periodicos/1719/pia_2012_v31_n2_produto.pdf)  
Acesso em 30/04/2017.

<sup>14</sup> SEBRAE/DIEESE (orgs.), ob., cit., p. 17.

As indefinições sobre o que seja uma MPE trazem uma série de instabilidades institucionais, geram incertezas e prejudicam o planejamento empresarial e a necessária coordenação das imprescindíveis políticas públicas de apoio às micro e pequenas empresas.<sup>15</sup>

O critério quantitativo de definição do que seja uma pequena empresa que mais afeta diretamente a vida de uma MPE no Brasil é aquele determinado pelo supracitado artigo 3º da Lei Complementar 123 de 2006, alterada pelas Leis Complementares 147 de 2014 e 155 de 2016<sup>16</sup>. O que quer dizer que todas as empresas<sup>17</sup> dentro desses parâmetros podem ser optantes do SIMPLES<sup>18</sup>.

---

<sup>15</sup> CROCCO, Marco & SANTOS, Fabiana. "El Sistema de Fomento a las Micro y Pequeñas Empresas en el Brasil" in Carlo FERRARO & Giovanni STUMPO (orgs.), Políticas de Apoyo a las PYMES en América Latina: Entre Avances Innovadores y Desafíos Institucionales, Santiago, CEPAL, 2010, pp. 99-100.

<sup>16</sup> A Lei Complementar. 147/14 trouxe algumas modificações, dentre elas a possibilidade de todas as categorias econômicas poderem ser optantes pelo SIMPLES, porém alterando os anexos que tratam a respeito das correspondentes tributações, o que produziu um efeito no mínimo curioso, pois tornou-se possível que um optante pelo sistema de pagamento tributário simplificado pagasse mais tributos do que um optante por outros sistemas de tributação vigente no país, como por exemplo o sistema de lucro presumido. A Lei Complementar 155/16 alterou, dentre outras, o teto de enquadramento do SIMPLES, de R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos reais).

<sup>17</sup> Excetuando-se aquelas descritas no artigo 17 da L.C.123/06.

<sup>18</sup> O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios). É administrado por um Comitê Gestor composto por oito integrantes: quatro da Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB), dois dos Estados e do Distrito Federal e dois dos Municípios. Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições: a) enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte; b) cumprir os requisitos previstos na legislação; e c) formalizar a opção pelo Simples Nacional. Abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP); recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS; disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário; apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais; prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta; possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da sua respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município.

<https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documents/Pagina.aspx?id=3> acessado em 30/04/2017.

A lógica de definição do que seja uma MPE no Brasil, portanto é iminentemente tributária e fincada em parâmetros arbitrários e históricos, tendo como melhor evidência para sua gênese o Artigo 47 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias (ADCT) da Constituição Federal que considerava que para a liquidação de débitos, inclusive as renegociações e composições posteriores, ainda que ajuizados, decorrentes de quaisquer empréstimos concedidos por bancos e por instituições financeiras, não existiria correção monetária desde que o empréstimo tivesse sido concedido para micro e pequenos empresários ou seus estabelecimentos no período de 28 de fevereiro de 1986 a 28 de fevereiro de 1987 ou aos mini, pequenos e médios produtores rurais no período de 28 de fevereiro de 1986 a 31 de dezembro de 1987, desde que relativos a crédito rural; e considerava para efeito deste artigo, microempresas as pessoas jurídicas e as firmas individuais com receitas anuais de até dez mil Obrigações do Tesouro Nacional, e pequenas empresas as pessoas jurídicas e as firmas individuais com receita anual de até vinte e cinco mil Obrigações do Tesouro Nacional<sup>19</sup>.

Por si só essa lógica unitária se demonstra perversa, pois faz com que o status quo empresarial se mantenha, não promovendo condições para a evolução e desincentivando o crescimento das MPE's.

O que com isso quer-se aqui dizer, é que a lógica de classificação do que seja uma MPE no Brasil, acaba se demonstrando perversa, pois estabelece que uma empresa que nasça micro ou pequena não seja estimulada nem tenha condições de crescer e desenvolver-se. Essa lógica também se demonstra quando analisamos a LC 123 de 2006, no que diz respeito ao seu conteúdo. Apesar de ser uma “Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas”, dos seus 85 artigos, 33 (trinta e três) tratam de questões tributárias, incluindo-se a classificação por faturamento, 04 (quatro) artigos sobre inovação e pesquisa, 08 (oito) sobre acesso às compras governamentais,

---

<sup>19</sup> TAVARES, André Ramos. Direito Constitucional Econômico. São Paulo: Método, 2003.

01(um) sobre acesso aos mercados externos<sup>20</sup>, 08 (oito) sobre estímulo ao crédito e capitalização, como ilustra a tabela 1<sup>21</sup>, o que demonstra sua natureza iminente tributária e arrecadatória.

**Tabela 1:** Divisão temática da L.C. 123/06

L.C.123/06	TRIBUTÁRIOS	INOVAÇÃO PESQUISA	COMPRAS GOV.	EXPORTAÇÃO	CRÉDITO	Vários
85 artigos	33 artigos	04 artigos	08 artigos	01 artigo	08 artigos	31 artigos

Espera-se com essa dissertação contribuir com uma análise que ajude a subsidiar o debate para que se possa promover condições reais de desenvolvimento para as micro e pequenas empresas brasileiras, fazendo com que a lógica atual em relação a elas – e que as mantém para sempre sendo as menores unidades empresariais da economia –, seja modificada para uma que promova seu desenvolvimento e evolução, em um projeto de nação livre e soberana, promotora da concorrência, incentivadora da inovação, distribuidora de renda e justa econômica e socialmente.

O fortalecimento do mercado interno é uma determinação constitucional, prevista na nossa Constituição Federal em seu artigo 219, e as micro e pequenas empresas (MPE's) têm papel determinante para sua consecução.

A Constituição Federal de 1988 pode ser entendida como uma constituição dirigente<sup>22</sup> e, em seu capítulo da Ordem Econômica, aponta para superação do

<sup>20</sup> A L.C. 2006/06 com suas alterações em seu § 14 do artigo 3º prevê que : para fins de enquadramento como microempresa ou empresa de pequeno porte, poderão ser auferidas receitas no mercado interno até o limite previsto no inciso II do caput ou no § 2º, conforme o caso, e, adicionalmente, receitas decorrentes da exportação de mercadorias ou serviços [...], apesar disso de acordo com o Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior as Micro e Pequenas Empresas são responsáveis por menos de 1% (um por cento) da pauta de exportações brasileiras. Fonte: MDIC – Balança Comercial Brasileira, 2016 (Dados Consolidados).

<sup>21</sup> Fonte: BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Tabela elaborada pelo autor.

<sup>22</sup> [...]a Constituição de 1988 é, claramente, uma Constituição Dirigente, como podemos perceber da fixação dos objetivos da República no seu art. 32 : "Ar. 32 Constituem objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil: I- construir uma sociedade livre, justa e solidária; II- garantir o desenvolvimento nacional; III- erradicar a pobreza e a marginalização e reduzir as desigualdades sociais e regionais; IV- promover o bem de todos, sem preconceitos de origem, raça, sexo, cor, idade e quaisquer outras formas de discriminação". Os princípios constitucionais fundamentais, como os mencionados no art. 3º, têm a função, entre outras, de identificação do regime constitucional vigente,

subdesenvolvimento, característico de países periféricos.

O artigo 170, inciso IX da Constituição versa a respeito do tratamento favorecido às micro e pequenas empresas e o tratamento diferenciado inscrito no artigo 179, como uma obrigação estatal.

As determinações da C.F./88 tratam as micro e pequenas empresas como estratégicas para a superação do subdesenvolvimento, no fortalecimento do mercado interno, através da geração de emprego e renda por meio do trabalho formal.

As MPE's são a esmagadora maioria das empresas no Brasil<sup>23</sup>, sendo responsáveis pela maioria dos empregos formais oferecidos, o que as tornam cruciais em qualquer estratégia de desenvolvimento de uma nação.

Dentro desse contexto, a ordem econômica determinada pelo capítulo VII teve a intenção de fazer com que a nação pudesse caminhar em direção ao desenvolvimento nacional, rumo à superação histórica do seu subdesenvolvimento, típico de país periférico.

Superar o subdesenvolvimento e alcançar o desenvolvimento nacional<sup>24</sup> pressupõe o fortalecimento do mercado interno, condição obrigatória para uma nação soberana, inovadora e moderna.

A pujança das micro e pequenas empresas pode ser uma das características inerente a uma nação soberana e que possa promover políticas de desenvolvimento socioeconômico com justiça e democracia.

---

ou seja, fazem parte da fórmula política do Estado, que o individualiza, pois esta diz respeito ao tipo de Estado, ao regime político, aos valores inspiradores do ordenamento, aos fins do Estado etc. Também define e delimita a identidade da Constituição perante seus cidadãos e a comunidade internacional. Em suma, a fórmula política é a síntese jurídico-política dos princípios ideológicos manifestados na Constituição. O que contraria essa fórmula política afeta a razão de ser da própria Constituição. BERCOVICI, Gilberto Constituição Econômica e Desenvolvimento - uma leitura a partir da Constituição de 1988, São Paulo, Malheiros Editores, 2005. p.36.

<sup>23</sup> SEBRAE/DIEESE (orgs.), ob., cit., pp. 27-28.

<sup>24</sup> [...] o subdesenvolvimento não é necessariamente etapa anterior ao desenvolvimento, visto que estes são determinados historicamente. FURTADO. Celso, Desenvolvimento e Subdesenvolvimento, 5ª ed., Rio de Janeiro, Contraponto/Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2009.

Com o referencial teórico de *Alexander Gerschenkron*, especificamente em seu trabalho “O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios”, o Brasil, como um país atrasado no desenvolvimento de suas micro e pequenas empresas, pode obter “vantagens” desse estado em relação às suas possibilidades para uma arrancada econômica. As oportunidades desse desenvolvimento variam na proporção do atraso do país, sendo que esse será mais promissor quanto maior for a reserva de inovações e conhecimento que o país atrasado puder tirar do país avançado<sup>25</sup>.

Por conta da indefinição dos critérios do que seja verdadeiramente uma pequena empresa e da ineficiência das políticas no Brasil, este trabalho buscou nas experiências internacionais, especialmente na União Europeia e nos Estados Unidos da América, como é o tratamento dado aos pequenos negócios nessas regiões.

Na União Europeia, os critérios se parecem em muito com aqueles utilizados no Brasil. Além disso, as legislações ainda são, como no caso brasileiro, muito recentes.<sup>26</sup> Assim, partindo da premissa da pequena contribuição para essa dissertação, no que diz respeito ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas, o estudo da União Europeia foi deixado de lado nas análises aqui desenvolvidas.

---

<sup>25</sup> GERSCHENKRON, Alexander. O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios. Contraponto Editora Ltda., 2015. Pp.70

<sup>26</sup> O Small Business Act for Europe foi aprovado pela Comissão Europeia em junho de 2008. É uma iniciativa da Comissão Europeia para abordar as necessidades das pequenas e médias empresas da Europa, consistindo de um conjunto de 10 princípios para orientar a concepção e implementação de políticas a nível da UE e dos Estados-Membros, que são assim descritos na lei: I Criar um ambiente em que empresários e empresas familiares possam prosperar e que o empreendedorismo seja recompensador; II Certifique-se de que os empresários honestos que enfrentaram a falência rapidamente possam obter uma segunda chance; III Instituir regras de acordo com o princípio "Think Small First"; IV Tornar as administrações públicas sensíveis às necessidades das MPEs; V Adaptar as ferramentas de política pública às necessidades das MPEs: facilitar a participação das MPEs em compras governamentais e melhorar as possibilidades de auxílio estatal para as MPEs; VI Facilitar o acesso das MPEs ao financiamento e ao desenvolvimento de um ambiente legal e empresarial; VII Ajudar as MPEs a se beneficiarem mais das oportunidades oferecidas pelo mercado único; VIII Promover a melhoria das competências nas MPEs e todas as formas de inovação; IX Permitir que as MPEs transformem os desafios ambientais em oportunidades; X Incentive e apoie as MPEs a se beneficiarem do crescimento dos mercados.



Essa dissertação visa demonstrar que na economia mais desenvolvida do planeta – os Estados Unidos da América - as micro e pequenas empresas exercem um papel fundamental na economia e gozam de políticas apropriadas ao seu desenvolvimento e adensamento, especialmente como efeito do comportamento institucional.

A garantia da concorrência nos mais variados setores da economia estadunidense, com a inclusão das micro e pequenas empresas, é questão de desenvolvimento e de segurança nacional, principalmente a partir da segunda grande guerra mundial.

Abordar essas questões e estudá-las é de crucial importância para a compreensão do que pode ser feito para a garantia de condições concorrenciais isonômicas, que promovam o desenvolvimento nacional sustentável e distribuidor de riquezas.

Assim, a análise do sistema dos Estados Unidos da América será utilizada como exemplo por diversos motivos: a) é a economia mais desenvolvida do planeta; b) é o país com o maior número de micro e pequenas empresas; c) possui uma economia altamente inovadora.

Os Estados Unidos da América são o país em que se observa uma maior sofisticação na definição do que seja uma pequena empresa, muito embora suas origens sejam também históricas e com nuances arbitrárias. Esse país será utilizado como referência, mesmo que as precondições de desenvolvimento econômico não sejam as mesmas em relação ao Brasil<sup>27</sup>.

Tido por muitos como uma nação com grande desregulamentação do setor privado, adepta da livre iniciativa, em que o ímpeto dos empresários é a mola

---

<sup>27</sup> Na Teoria do estapismo Walt Whitman Rostow colocava que o crescimento industrial e o desenvolvimento necessitava de pré-requisitos para que ocorresse, como por exemplo: um sistema de valores que promovesse o progresso econômico, necessidade de grande acumulação de capital, grupos empresariais eficazes detentores de aprovação social. GERSCHENKRON, Alexander. O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios. Contraponto Editora Ltda., 2015. Pp.204.

propulsora do desenvolvimento norte americano, o que se verifica é que os Estados Unidos da América intervêm muito fortemente em sua economia.

Com a entrada do país na Segunda Guerra Mundial, os E.U.A. perceberam que necessitariam aumentar e diversificar os fornecedores de suplementos necessários ao esforço de guerra, como uma forma de garantir a segurança nacional e não depender de poucas empresas. Intervir na economia tornou-se estratégico para os Estados Unidos da América serem os grandes vencedores no conflito mundial. Como bem ensina o Professor Fábio Konder Comparato, essa é uma premissa em períodos de guerra:

A economia, mais do que qualquer outra atividade tradicionalmente civil, transformou-se sob a ação do novo fenômeno bélico. Demonstrado que a guerra não se ganha somente nas frentes de combate, mas também e sobretudo nos campos, nas usinas, nas fábricas e dos laboratórios, ao Estado não era mais indiferente a evolução das atividades econômicas ou as decisões dos agentes da economia privada. Cumpria, ao contrário, submetê-los antes de tudo às exigências da guerra.<sup>28</sup>

Definir, portanto o que era uma pequena empresa nesse período, tinha uma lógica de garantia das condições de concorrência, mas principalmente de segurança nacional.

O primeiro tamanho padrão definindo o que era uma pequena empresa foi o de 500 (quinhentos) empregados. Esse critério envolvia as empresas que tivessem contratos de fornecimento com o Governo Federal Norte Americano durante a segunda guerra. Mesmo com o fim do conflito mundial – apesar da continuação das tensões geopolíticas, exemplificada pela eclosão da guerra da Coreia - esse padrão continuou sendo utilizado com a criação em 1953 da estrutura institucional para o desenvolvimento das micro e pequenas empresas norte americanas: a Small Business Administration (S.B.A.), criada pelo Small Business Act<sup>29</sup>, como agência do governo federal para ajudar, aconselhar e proteger os interesses das pequenas empresas, para preservar a livre concorrência e para manter e fortalecer a economia

---

<sup>28</sup> COMPARATO, Fabio Konder. O indispensável direito econômico. Revista dos tribunais, v. 353, n. 14, 1965.

<sup>29</sup> [https://www.sba.gov/sites/default/files/Small\\_Business\\_Act.pdf](https://www.sba.gov/sites/default/files/Small_Business_Act.pdf) Acesso: 08/12/2017.

global da nação norte americana.

Reconhecendo que as pequenas empresas eram fundamentais para a recuperação econômica no período do pós-guerra, possibilitando através da garantia de condições de concorrência entre as empresas que os Estados Unidos da América pudessem competir no mercado global.

Embora a S.B.A. tenha sido criada no pós-guerra desde a sua criação em 1953, a missão continua a ser a mesma. A S.B.A. permite que americanos possam começar, construir e desenvolver suas empresas. Através de uma extensa rede de escritórios de campo e parcerias com organizações públicas e privadas, a S.B.A. oferece seus serviços para pessoas em todo os Estados Unidos, Porto Rico, Ilhas Virgens Americanas e Guam<sup>30</sup>.

Essa definição de 500 empregados foi usada anteriormente à S.B.A. pela Reconstruction Finance Corporation (R.F.C.).

A (R.F.C.) era uma empresa estatal criada durante o governo do presidente Herbert Clark Hoover<sup>31</sup> com o principal objetivo de proporcionar liquidez e restaurar a confiança no sistema bancário, que experimentou uma pressão extensiva durante a contração econômica de 1929-1933. Durante o período de contração, muitos bancos tiveram que suspender as operações comerciais e a maior parte deles faliu. Durante os primeiros treze meses de operação, a principal atividade da R.F.C. foi fazer empréstimos a bancos e instituições financeiras.

Durante o New Deal do presidente Franklin Delano Roosevelt<sup>32</sup>, os poderes da R.F.C. foram ampliados significativamente. Em várias ocasiões, a R.F.C. comprou ações preferenciais de bancos, fez empréstimos para auxiliar agricultura, habitação, exportações, negócios, governos e até comprou ouro com objetivo de mudar seu preço no mercado. O alcance das atividades da R.F.C. foi expandido imediatamente

---

<sup>30</sup> S.B.A. (<https://es.sba.gov/acerca-de-la-sba/lo-que-hacemos/mision>. Acesso em 24/04/2017)

<sup>31</sup> 31º presidente dos Estados Unidos, entre 1929 e 1933.

<sup>32</sup> 32º presidente dos Estados Unidos. Mandato presidencial: 4 de março de 1933 – 12 de abril de 1945

antes e durante a Segunda Guerra Mundial. A R.F.C. estabeleceu ou comprou, e financiou, oito corporações que fizeram contribuições importantes para o esforço de guerra. Após a guerra, as atividades da R.F.C. limitaram-se principalmente a fazer empréstimos aos negócios. Os empréstimos da R.F.C. terminaram em 1953 – ano de criação da Small Business Administration- e a corporação cessou as operações em 1957, quando todos os ativos restantes foram transferidos para várias agências governamentais.

Em *Saving Capitalism: The Reconstruction Finance Corporation and the New Deal*, James Stuart Olson, destaca:

Ao longo dos anos 30 a R.F.C. foi um barômetro do New Deal, desempenhando um papel central na aparição do capitalismo de Estado nos mercados federais e o descrédito da política monetária que precedeu a conversão nacional para Keynes. A figura central foi Jesse Jones, que navegou no meio do caminho tortuoso da política pública do New Deal ao passar pela fase de reconstrução do sistema bancário e de planejamento cooperativo em 1933-1934, na fase dos empréstimos diretos de 1934-1935, no orçamento de equilíbrio da fase de 1936-1937, a fase antitruste e de incremento das despesas públicas de 1938-1939. Jones trabalhou para evitar os extremos da esquerda e da direita política, tentando encontrar uma acomodação entre as necessidades dos negócios e as exigências do governo. Jones, como Hoover, defendeu a expansão do crédito como a chave para a recuperação econômica. Como um "monetarista", Jones tentou, sem sucesso, reavivar o crédito comercial através de empréstimos bancários, programas de empréstimos industriais, a R.F.C. Mortgage Company, o Export-Import Bank, Electric Home e Farm Authority, Federal National Mortgage Association e Commodity Credit Corporation. Embora as reservas bancárias tenham aumentado durante a depressão, elas não se traduziram em crédito comercial expandido para impulsionar o país para fora do declínio. Olson sustenta que não houve escassez de capital durante a depressão, apenas insuficiente demanda do consumidor. O estímulo da R.F.C. teve pouca influência sobre a recuperação industrial, que aguardava uma demanda vigorosa de consumidores para emergir com a mobilização para a Segunda Guerra Mundial. No entanto, Olson identifica as realizações da R.F.C. como impressionante e em muitos casos permanentes. Em seus programas de reconstrução bancária e programas preferenciais de investimento em ações, a RFC reconstruiu os mercados monetários, proporcionou uma liquidez financeira que impediu um colapso total da economia e preparou o cenário para a recuperação. Sua ajuda às ferrovias adiou a falência e permitiu sua reorganização, ganhando tempo junto às companhias de seguros e caixas de poupança, para reduzir suas participações em títulos ferroviários. A R.F.C. foi parte integrante do governo federal no período da depressão e da Segunda Guerra Mundial com a responsabilidade direta para regular o ciclo de negócios. Em consequência, o capitalismo de estado tornou-se a norma em subscrever permanentemente os mercados financeiros, ao usar ideias econômicas

keynesianas como ferramentas para promover o pleno emprego e preços estáveis.<sup>33</sup>

O padrão de 500 empregados para definição de uma pequena empresa também foi utilizado pela antiga Small War Plants Corporation, que era uma agência de contratação do Estado Norte Americano durante a Segunda Guerra Mundial, que canalizava os contratos federais para os pequenos fabricantes. Jonathan Bean<sup>34</sup> destaca o discurso de um senador do partido democrata do Estado de Wyoming que exemplifica as preocupações da época:

On the eve of America's entry into World War II, Senator Joseph O'Mahoney (D-Wyo.) Warned that "if we let little business go down in a total effort to defend democracy we shall let the very foundation of democracy perish. The total effort will result in total government." O'Mahoney was concerned that the growing concentration of defense contracts with large corporations would tie big business to big government and thereby leave small business [...]<sup>35</sup>

Assim também entendeu o Comitê Bancário e Financeiro do Senado Norte Americano em 1957 que observou

[...] o padrão de 500 ou menos empregados teve origem na Segunda Guerra Mundial, com diversas variações. Por falta de uma definição melhor, a regra geral 500 ganhou aceitação no Governo, embora em muitos casos, houve considerável relutância por muitos servidores do governo e membros do Congresso em aceitar uma fórmula tão rígida<sup>36</sup>

A S.B.A. adotou o número de 500 empregados como o padrão de tamanho para as indústrias de transformação em sua criação, em 1953. Este padrão se mantém para muitas indústrias, e é um dos três padrões de tamanho "de ancoragem", que não é um padrão mínimo, mas sim um ponto de referência ou de partida nas metodologias de definição de abrangência das micro e pequena empresas norte americanas. Tais padrões e as referentes metodologias serão discutidos no curso deste trabalho.

---

<sup>33</sup> OLSON, James Stuart. *Saving Capitalism: The Reconstruction Finance Corporation and the New Deal, 1933-1940*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1988. Tradução livre do autor.

<sup>34</sup> BEAN, Jonathan J. *World War II and the "Crisis" of Small Business: The Smaller War Plants Corporation, 1942-1946*. *Journal of Policy History*, v. 6, n. 03, p. 215-243, 1994.

<sup>35</sup> Na véspera da entrada da América na Segunda Guerra Mundial, o senador Joseph O'Mahoney (D-Wyo) advertiu que: "Se deixarmos os pequenos negócios sucumbirem, em um total esforço para defender a democracia, deixaremos o próprio fundamento da democracia perecer. O total esforço resultará em um governo total." O'Mahoney estava preocupado que a crescente concentração de contratos de defesa com as grandes empresas amarraria o governo à elas, deixando as pequenas empresas de lado. Tradução livre do autor.

<sup>36</sup> Relatório do Senado Federal Norte Americano, nº 555, 85º Congresso, primeira sessão, página 6.

Apesar de algumas distinções nos anos seguintes, o padrão de 500 empregados continua sendo utilizado para os programas de contratações e compras federais.

O objetivo econômico do Small Business Act de 1953 – uma espécie de Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas Norte Americanas – é promover a concorrência na economia, permitindo que as empresas que já passaram de suas fases iniciais de implantação, mas ainda pequenas em relação aos principais produtores de seu setor econômico, possam se utilizar dos vários programas estatais – coordenados e regulamentados pela Small Business Administration - de incentivo e de desenvolvimento das pequenas empresas.

A escolha de uma medida de tamanho para um setor econômico depende de qual medição melhor representa a magnitude das operações das empresas. A medida deve indicar o nível de atividade empresarial real gerada pelas empresas em uma determinada atividade econômica.

Atualmente a S.B.A. define inicialmente três níveis de padrões de tamanho de ancoragem: a) \$ 7 milhões de dólares de faturamento anual, como um padrão de tamanho apropriado para o setor de serviços, comércio varejista, construção e outros setores econômicos cujos padrões de tamanho foram definidos tendo como base o faturamento das empresas; b) 500 empregados para a indústria de transformação, mineração e outros setores cujos padrões de tamanho foram definidos tendo como base o número de empregados; c) 100 empregados para o comércio atacadista.

Estes três níveis são referidos como "padrões de tamanho de ancoragem". Não são padrões mínimos de tamanho, mas sim "benchmarks" ou pontos de partida. Na medida em que um setor econômico exiba "diferentes características", um padrão de tamanho de abrangência de MPE's para esse setor pode ser maior ou menor do que o padrão de tamanho de ancoragem.

No curso deste trabalho serão descritas as variadas formas de definição do que são micro e pequenas empresas nos Estados Unidos da América, como e porque foram desenvolvidas as estruturas jurídicas e institucionais para a garantia da concorrência na economia desse país com a participação do maior número de

empresas possível. Colocar-se-á também o avançado estágio de desenvolvimento dos programas de apoio e incentivo à modernização econômica norte americana.

Com isso, recorrendo ao referencial teórico dessa dissertação, faz-se a pergunta: como o Brasil pode se utilizar desse exemplo e modificar a lógica de tratamento e o atual estágio de desenvolvimento das micro e pequenas empresas?

Em países como o Brasil, os instrumentos institucionais e as antagônicas ideologias econômicas influenciam enormemente diversos fatores básicos e que podem, ou não, produzir o desenvolvimento econômico. Portanto, este trabalho tratará da atuação do Estado na criação de condições e na efetivação de políticas, assim como do papel dos bancos ou de outras estruturas de financiamento, existentes ou que possam ser criadas, para o desenvolvimento econômico e empresarial.

Parte de destaque dessa dissertação será a crítica quanto à participação do estado brasileiro, planejando e induzindo o desenvolvimento econômico.

Cada vez mais as “vantagens do atraso” de *Gerschenkron* tornam-se referenciais para a garantia do desenvolvimento das micro e pequenas empresas brasileiras.

O atraso no desenvolvimento Brasileiro em relação às MPE's pode estar ligado à qualidade das políticas de intervenção desenvolvidas ao longo do tempo; influenciadas por estruturas estatais arcaicas e aprisionadas pela falta de planejamento de nação; modificações situacionais dos atores envolvidos por conta dos cenários políticos brasileiros e a falta de capacidade estatal, perpetuando as regras do jogo, produzindo a manutenção da estrutura econômica nacional sempre da mesma forma.

É preciso expor essas debilidades em relação às micro e pequenas empresas, discutindo com maior detalhamento do que o apresentado nessa introdução – o que se aventurará fazer nos próximos capítulos em uma abordagem crítica do padrão presente.

Para que servem as legislações hoje existentes em relação às micro e pequenas empresas brasileiras, senão para engessar o seu desenvolvimento? Os volumes de recursos públicos hoje aplicados, especialmente em estruturas privadas,

como no caso do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) não parecem promover o desenvolvimento efetivo e capilarizado aos pequenos negócios no Brasil.

As políticas de promoção de acesso ao crédito e financiamento e também para incentivar e promover a inovação no Brasil não são decorrentes de arranjos claros, inseridos em uma proposta de desenvolvimento nacional, mas ficam novamente aprisionadas em estruturas privadas.

Para exemplificar tais políticas, serão abordados nos próximos capítulos dois programas de “empreendedorismo” e inovação: o EMPRETEC – Empreendedorismo e Tecnologia foi durante muito tempo o principal programa brasileiro voltado para as micro e pequenas empresas, criado no âmbito da United Nations Centre for Transnational Corporation (UNCTC), coordenado em nível internacional pela Divisão de Investimento, Tecnologia e Desenvolvimento Empresarial da UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) - e o A.L.I. – Agentes Locais de Inovação, produto de um acordo de cooperação técnica entre o CNPq e o Sebrae, com “o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte, por meio de orientação proativa, gratuita e personalizada. Esta orientação é realizada por agentes, bolsistas do CNPq, selecionados e capacitados pelo Sebrae, para acompanhar um conjunto de empresas. O programa tem abrangência nacional e está consolidado como estratégia de competitividade e diferencial competitivo para as empresas de pequeno porte. Os Agentes Locais de Inovação (ALI) visitam os empreendimentos e supostamente apresentam soluções e oferecem respostas às demandas do negócio”<sup>37</sup>.

Portanto, dos dois principais programas voltados para as MPE’s no Brasil aqui apresentados, o primeiro foi desenvolvido em um organismo multilateral e voltado para países em desenvolvimento, com toda a carga ideológica e de dominação que isso representa.

---

<sup>37</sup> <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/agentes-locais-de-inovacao-receba-o-sebrae-na-sua-empresa,8f51d53342603410VgnVCM100000b272010aRCRD>. Acesso 01/12/2017.



O segundo trata a inovação como uma “prática” empresarial, muito atrelada também ao conceito do “empreendedorismo” e não de criação de condições estruturantes para que isso ocorra, como por exemplo, programas governamentais de inovação e garantia para o acesso ao capital de risco, como é o caso dos recursos aplicados em pesquisa e desenvolvimento. Mais do que isso, o programa é uma iniciativa isolada e desconectada e não inserida em um ambiente de inovação, com objetivos e metas a serem alcançados.

Essa crítica não pode e não deve ficar órfã e, portanto, torna necessária a comparação com os Estados Unidos da América. Dessa forma, essa dissertação pretende discutir como a estrutura jurídica e institucional norte americana – a Small Business Administration - consegue promover para as micro e pequenas empresas norte americanas o acesso a mais de US\$ 32,5 bilhões de dólares em financiamento; implantar cerca de US\$ 4 bilhões em capital de investimento de longo prazo; acesso a mais de US\$ 80 bilhões em contratação federal; aconselhar e treinar mais de um milhão de proprietários de pequenas empresas por ano<sup>38</sup>. Apenas para uma pequena comparação o A.L.I. divulga em sua página na internet que 55 mil empresas são acompanhadas anualmente<sup>39</sup>.

Em que pese a diferença de números na comparação, insistimos que a criação de um ambiente institucional e de desenvolvimento é decisivo para o sucesso de programas voltados às MPE's.

Nesse sentido, conhecer programas federais norte americanos, como o SBIC (Small Business Investment Capital)<sup>40</sup> e o SBIR (Small Business Innovation

---

<sup>38</sup> U.S. Small Business Administration FY 2015 Congressional Budget Justification Budget Request in Brief.

<sup>39</sup> <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/agentes-locais-de-inovacao-receba-o-sebrae-na-sua-empresa,8f51d53342603410VgnVCM100000b272010aRCRD> acesso 18/09/2017

<sup>40</sup> Programa de vários bilhões de dólares fundado em 1958, o Programa SBIC é um dos muitos programas de assistência financeira disponíveis através da SBA. A estrutura do programa é única no sentido de que os SBICs são fundos de investimento de propriedade privada e administrados, licenciados e regulados pela SBA, que utilizam seu próprio capital acrescidos de fundos tomados com uma garantia da SBA para fazer investimentos de capital em pequenas empresas habilitadas. A SBA não investe diretamente em pequenas empresas por meio do Programa SBIC, mas fornece

Research),<sup>41</sup> que promovem acesso ao crédito e recursos financeiros para investimento no caso do primeiro e direcionamento de recursos para inovação, pesquisa e desenvolvimento no caso do segundo, será também outro objetivo dessa dissertação. Esses programas foram escolhidos, pois são voltados a dois fatores cruciais para o desenvolvimento de um país, ou seja, financiamento e inovação tecnológica.

Claro que o Brasil não é os Estados Unidos da América, e aqui não se pretenderá que apenas possamos copiar e reproduzir o que os norte-americanos vêm implementando com maior ênfase desde 1953. Mas a estrutura jurídica e institucional que está vigente no Brasil em relação às micro e pequenas empresas precisa ser transformada e, para isso, tem de ser discutida em bases distintas das que foram construídas até hoje.

Também deve-se esclarecer que a estruturação jurídica institucional norte-americana para as MPE's também é criticada e muitas vezes posta à prova pela literatura local, especialmente a econômica. Aqui serão estudadas algumas dessas críticas, especialmente dentro da lógica de *Gerschenkron*, de se tirar vantagem do experimentado em países mais avançados com seus erros e acertos.

A comparação entre Brasil e Estados Unidos da América é apenas um dos passos para que esse aprendizado possa contribuir na discussão para transformar a estrutura jurídico institucional nacional para a promoção do real desenvolvimento das micro e pequenas empresas. A partir desse exame muitas questões terão de ser enfrentadas: a efetivação de uma legislação adequada; criação de um sistema de

---

financiamento para as empresas de gestão de investimentos, que tenham sido qualificadas dentro do programa, com experiência em determinados setores ou atividades econômicas.

<sup>41</sup> O Small Business Innovation Research (SBIR) é um programa que incentiva pequenas empresas nacionais norte americanas a se envolverem em nível federal em Pesquisa / Pesquisa e Desenvolvimento que tenha potencial para a comercialização. Através de um programa competitivo baseado em prêmios, o SBIR proporciona condições para que as pequenas empresas explorem seu potencial tecnológico e ofereçam o incentivo para lucrar com sua comercialização. Ao incluir pequenas empresas qualificadas na área de P & D da nação norte americana, a inovação de alta tecnologia é estimulada e os Estados Unidos da América ganham em espírito empreendedor ao atender suas necessidades específicas de pesquisa e desenvolvimento.

financiamento e crédito, seja ele atrelado ao sistema financeiro mais tradicional ou não; pró atividade do Estado na moldagem de um mercado de inovação; a implementação verdadeira das estratégicas compras governamentais para as MPE's; dentre outros.

É um enorme desafio para o Brasil, mas frequentemente quanto maior o desafio para um país, tanto maior a resposta em relação ao seu desenvolvimento.<sup>42</sup>

Portanto, nos próximos capítulos será percorrido um caminho em que se apresentará a gênese das “preocupações” brasileiras no que diz respeito aos pequenos negócios, demonstrando como o estado interviu para que se promovesse o seu desenvolvimento e com quais instrumentos institucionais isso foi feito. Em sequência será feita uma análise da qualidade dessas intervenções, sua eficácia e o atual estágio das MPE's brasileiras, para a partir daí apresentar a estruturação jurídico institucional norte americana e desenvolver a necessária comparação para alcançar o objetivo desse trabalho.

Concluindo com uma síntese reflexiva que aponte caminhos para que o Brasil modifique a lógica de mantermos as micro e pequenas empresas como tais para sempre.

---

<sup>42</sup> GERSCHENKRON, Alexander. O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios. Contraponto Editora Ltda., 2015. Pp.73

## 1. ESTRUTURA PARA AS PEQUENA EMPRESAS NO BRASIL

Como dito, a legislação brasileira que dá tratamento diferenciado e favorecido às micro e pequenas empresas iniciou-se apenas nas décadas de 1980 e 1990, começando a partir dessa época uma classificação do que seria efetivamente esse grupo de empresas.

Antes disso elas não eram vistas como um grupo de empresas que demonstrassem algum tipo de semelhanças entre si. Para entendermos como os critérios de classificação e as políticas em relação às MPE's se desenvolveram, é necessário um resgate histórico dos processos que resultaram no ideário voltado à regulamentação dos pequenos negócios no Brasil.

Os processos de estruturação jurídico institucional de regulação e tratamento dos pequenos negócios no Brasil, na verdade, devem ser entendidos a partir de períodos anteriores aos anos 1980, pois a doutrina já começava a estudar, mesmo que incipientemente, as MPE's no Brasil, especialmente as do ramo industrial.

Esses estudos foram desenvolvidos especialmente pensando em como as pequenas empresas industriais poderiam participar dos esforços de crescimento econômico, normalmente fazendo parte de um sistema de encadeamento produtivo junto às grandes empresas.

Também é verdade que algumas políticas públicas já vinham sendo desenvolvidas tanto no âmbito do governo central quanto dos governos regionais.

Estruturas, como o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico), principalmente, atuavam junto aos pequenos negócios industriais já na década de 1960. O Brasil desde a década de 1930 até a década de 1970 passou por grandes transformações em sua base econômica e também viveu períodos de grandes turbulências políticas, e é claro que os pequenos negócios também foram afetados por essas transformações.

Uma das mais radicais transformações foi o golpe militar de 1964, com a implementação de um regime autoritário no Brasil. É desse período, especialmente a partir da década de 1970 a criação de uma estrutura que teve papel fundamental na

geração e implementação da estrutura jurídico institucional brasileira voltada às pequenas empresas, o CEBRAE.

Em 1972 no âmbito do Ministério do Planejamento do governo militar de Emílio Garrastazú Médici<sup>43</sup>, conduzido por José Paulo dos Reis Velloso, foi criado o CEBRAE (Centro Brasileiro de Apoio às Pequenas e Médias Empresas) ainda sob as proposições do PND I<sup>44</sup>, com o objetivo principal de conferir capacidade gerencial à pequena empresa.

As teorias acerca dos pequenos negócios e das atividades informais, durante a década de 1950 se considerava que o desenvolvimento econômico dependia da estratégia de industrialização acelerada baseada na produção em larga escala e tecnologia moderna.

Essas estratégias de desenvolvimento, que ignoravam o potencial das pequenas empresas, tinham as grandes empresas como a base do crescimento econômico, uma vez que elas garantiam a necessária economia de escala, alta produtividade e eficiência.<sup>45</sup>

---

<sup>43</sup> Foi o 28º Presidente do Brasil, o terceiro do período da Ditadura Militar, entre 30 de outubro de 1969 e 15 de março de 1974.

<sup>44</sup> O I Plano Nacional de Desenvolvimento conservava os princípios traçados no Programa de Metas e Bases para a Ação do Governo apresentado em 1970, também durante o governo do general Emílio Garrastazu Médici (1969-1974). Organizado sob a orientação do ministro do Planejamento, João Paulo dos Reis Velloso, o I PND tinha por objetivo colocar o Brasil entre as nações desenvolvidas no espaço de uma geração. Para tanto, seria necessário duplicar a renda per capita do país até 1980 e elevar o crescimento do produto interno bruto (PIB) até 1974 com base numa taxa anual entre 8% e 10%. Esse fortalecimento da economia implicaria ainda a elevação da taxa de expansão do emprego até 3,2% em 1974, a redução da taxa de inflação e a adoção de uma política econômica internacional que acelerasse o desenvolvimento sem prejuízo do controle da inflação. Visando ao fortalecimento da estrutura empresarial, o I PND criou o Programa de Promoção de Grandes Empreendimentos Nacionais e convocou o empresariado brasileiro a participar de setores estratégicos do desenvolvimento. O I PND apoiava-se em recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE), da Caixa Econômica Federal, do Banco do Brasil e de outros órgãos financeiros da União. O BNDE deveria participar com cem milhões de cruzeiros, concedendo financiamentos a longo prazo e participando de sociedades através da aquisição de ações preferenciais. A principal inovação do I PND em relação ao Programa de Ação Econômica do Governo (PAEG), relativo ao período 1964-1966, e ao Programa Estratégico de Desenvolvimento (PED), relativo ao período 1968-1970, foi que enquanto esses últimos eram documentos que traduziam intenções do Poder Executivo, o PND foi convertido em lei após ter sido analisado e aprovado pelo Congresso. <http://www.fgv.br/cpd/doc/acervo/dicionarios/verbete-tematico/plano-nacional-de-desenvolvimento-pnd> Acesso: 08/12/2017.

<sup>45</sup> WANDERLEY, F. Pequenos negócios, industrialização local e redes de relações econômicas: uma revisão bibliográfica em sociologia econômica. *BIB*, Rio de Janeiro, n.48, 2º semestre de 1999, p. 17.

Considerava-se uma economia moderna quando era baseada na diferenciação das esferas sociais. Por isso,

Todas as economias que não se adequam ao modelo da economia de mercado são, em consequência, automaticamente classificadas como atrasadas, e menos esforços sistemáticos são dedicados a compreender e explicar como e por que outros contextos institucionais permitem que diferentes organizações econômicas operem.<sup>46</sup>

No período em que estes primeiros estudos analisavam estes fatos no Brasil o processo de modernização nacional estava nas mãos das grandes empresas. Nelas se encontravam as novas tecnologias e os melhores empregos. Na dependência destas grandes empresas ficavam as pequenas empresas, consideradas como miniaturas das grandes, ou apresentariam a tendência geral de se tornarem grandes também, ou do contrário, tenderiam ao fracasso.

Assim, a abordagem sobre pequenas empresas que aparecia nas análises econômicas das décadas anteriores era:

A PME que eles construíram em suas críticas era uma espécie de máfia dirigida por critérios de confiança mais do que de eficiência e o incomodo com o comportamento público “ostentatório” das famílias de imigrantes era traduzido para a linguagem econômica e financeira como “dissipação ao invés de reinversão dos lucros.”<sup>47</sup>

Porém, a economia industrial capitalista exigia que houvesse uma profissionalização das empresas familiares, e uma distinção entre o capital nacional e o internacional. Além disso, avaliando a relação entre capital e trabalho, os pequenos empresários ficavam à parte das camadas intermediárias, principalmente os comerciais, pois não tinham lugar na explicação do desenvolvimento econômico nacional. Eram avaliados como secundárias na composição da elite empresarial com poder político, ou seja, posicionados próximos à força de trabalho ou ao grande capital.<sup>48</sup>

---

<sup>46</sup> idem, p.18

<sup>47</sup> GRUN, Roberto. A Classe Média no mundo do Neoliberalismo. *Tempo Social*, São Paulo, v.10, n.1. pp. 143-163, 1998. p.154.

<sup>48</sup> WANDERLEY, F. ob., cit.

Durante os anos 1970, diversas análises socioeconômicas foram formuladas com base na noção de economia informal e dos pequenos negócios, que era definida pela facilidade de entrada na economia com a criação de empresas cujas origens seriam a doméstica, com propriedade individual ou familiar, com produção em pequena escala, tecnologia adaptada, mercados competitivos não regulados.

Assim eram compreendidas as pequenas empresas na economia brasileira na década de 1970.

Essa era e ainda é a visão que se tem dos pequenos negócios, especialmente em países em desenvolvimento, que os vinculam como alternativa ao desemprego e à falta de recursos financeiros. Portanto, excluídas verdadeiramente da economia capitalista de acumulação ou ainda da necessária concorrência empresarial.

Portanto eram os pequenos negócios vistos como uma fase de transição que tenderiam a diminuir em número, à medida que o Brasil intensificasse sua industrialização, visto que os pequenos empresários seriam absorvidos como empregados nas grandes empresas industriais.

### **1.1 CEBRAE e Modelagem Estrutural**

Até o início da década de 1970, apenas os bancos viam alguma distinção entre as empresas por meio do seu porte, e as utilizavam apenas para delimitar seu mercado de atuação, distinguindo assim o tratamento dado às empresas que demandavam crédito.

Nesse mesmo período foi criado o CEBRAE, com o objetivo principal, como já dito anteriormente, de fornecer orientação e capacitação gerencial dirigido ao crédito orientado.

Para melhor entender a criação dessa entidade deve-se relacionar historicamente o mercado de crédito e o estado brasileiro.

As primeiras experiências ligadas às pequenas empresas aconteceram dentro de duas entidades ainda na década de 1960: a SUDENE (Superintendência do Desenvolvimento do Nordeste) e o BNDE (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico).

A SUDENE iniciou um programa que criava núcleos para a promoção de crédito e assistência para pequenas indústrias por meio de consultores que eram formados a partir de um acordo de cooperação com um instituto holandês (Research Institute for Management Science) e uma agência norte americana (USAID – United States Agency for International Development).

O BNDE criou um grupo de estudo sobre o desenvolvimento de pequenas e médias empresas, e enviou ao governo ainda em 1960 um diagnóstico propondo medidas de apoio a serem desenvolvidas a partir de um anteprojeto de decreto presidencial:

Determinados aspectos do desenvolvimento industrial do país estão a indicar, de modo inequívoco, a conveniência e oportunidade de vigorosa e disciplinada ação protetora do Estado em favor da pequena e média indústria nacional (...) Com efeito, o problema da pequena e média empresa só se apresenta em um dado sistema econômico a partir de certo nível de desenvolvimento, isto é, quando atinge expressão relevante o teor de concentração de capital em grandes empresas, atuando em diferentes setores, nos quais passam a exercer ponderável e crescente influência, lançando na faixa de marginalidade os pequenos e médios empresários.<sup>49</sup>

O decreto presidencial nunca saiu do papel!

Ainda na década de 60, mais precisamente no ano de 1964 foi criado no âmbito do BNDE a partir de recursos oriundos do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) dispondo de 49 milhões de dólares e do KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) com 62 milhões de marcos; um programa de financiamento (FIPEME) para a pequena e média empresa especialmente voltado para aquisição e instalação de equipamentos e outros investimentos para a produção, limitados em até 500 mil dólares por operação.

O BID exigiu que fosse criado um grupo executivo que fiscalizasse a aplicação desses recursos, sendo que esse grupo também acompanhava o desenvolvimento das empresas que obtivessem os financiamentos. Tal incumbência depois, passou a ser responsabilidade do CEBRAE.

---

<sup>49</sup> MANCUSO, José Humberto. SEBRAE 30 anos parceiro dos brasileiros. Brasília: SEBRAE Nacional, 2002. p.30.



Após dois anos de implementação o FIPEME apresentava uma série de problemas. Em sua concepção, o programa tratava as pequenas empresas como se fossem grandes empresas – com as quais o BNDE já tinha expertise na promoção de grandes financiamentos- com pequenas adaptações de escala. O grupo de trabalho na verdade atuou mais como uma “consultoria” para capacitar as pequenas empresas no acesso ao crédito, diagnosticando o que seriam os problemas das pequenas empresas: falta de capacidade do empresário; falta de estruturação da empresa e desinformação mercadológica.<sup>50</sup>

Esse foi o primeiro diagnóstico brasileiro sobre as pequenas empresas. Ou seja, todos os seus problemas estavam ligados às questões meramente de responsabilidades dos próprios empresários, portanto era necessário implementar um sistema de informações gerenciais e assim foi feito, a partir de um convênio com o M.I.T. (Massachusetts Institute of Technology), foi criado o SIPEME (Sistema de Informações Gerenciais para as pequenas e Médias Empresas), juntamente com um fundo para que as orientações fossem implementadas.

Assim, a modelagem jurídico-institucional brasileira voltada para os pequenos negócios tem início em instituições de promoção de crédito, notadamente o BNDE juntamente com os Bancos Regionais de Desenvolvimento, e também a SUDENE, sempre em conjunto com as respectivas consultorias de diagnóstico e de gestão empresarial.

Nesse sentido, em 1971 o BNDE propôs ao governo a criação de uma estrutura específica para dar capacidade gerencial à pequena empresa para acesso ao crédito, o CEBRAE. Se antes a concessão de crédito era feita em conjunto com o acompanhamento (consultoria) no âmbito do FIPEME, agora existia uma estrutura pública exclusiva de consultoria e de educação empresarial.

O CEBRAE foi fundado, como frisado, durante o PND I, com os seguintes objetivos: a) assistência para o crédito (preparação de projetos, assessoria

---

<sup>50</sup> Idem.

financeira, articulação entre as empresas e os bancos de desenvolvimento, acompanhamento na aplicação de recursos financeiros); b) assistência técnica (diagnóstico, estudos de localização, layout, contabilidade, assessoria fiscal etc.); c) treinamento de executivos e de pessoal de nível médio, através da utilização de ensino e convênios com universidades e outras instituições.

Juridicamente, o Cebrae foi constituído como uma sociedade civil sem fins lucrativos, e seus recursos deveriam vir de transferências do governo, não necessariamente com obrigatoriedade na sua periodicidade. Faziam parte do Conselho Deliberativo do CEBRAE: a) BNDE; b) FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) e c) ABDE (Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento).

O Conselho Deliberativo tinha João Lourenço Corrêa do Lago Filho<sup>51</sup>, como diretor presidente. Assim foi seu discurso no Seminário sobre a Experiência Internacional Relativo à Pequena e Média Empresa, em 1972:

A criação do CEBRAE é uma consequência de uma série de experiências ocorridas nestes últimos 7 anos, dentro do BNDE. Como sabem, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico foi criado em 1952, com a função específica de promover e ampliar o desenvolvimento da infraestrutura industrial no Brasil. (...) em 1964, chegou-se à conclusão, dentro do Banco, de que as indústrias mecânicas pesadas estavam passando por uma crise de mercado, para a colocação de seus produtos. Não tanto por falta de demanda, mas por falta de financiamento...Qual o mercado da indústria pesada? É a pequena e média empresa. Então, começou o apoio à pequena e média empresa, dentro do BNDE. Este apoio surgiu de um sentimento profundamente egoístico. Simplesmente nós precisávamos criar condições para que aquelas empresas, que já havíamos financiado, pudessem nos pagar.<sup>52</sup>

O CEBRAE, portanto, foi criado como resposta às necessidades do mercado de crédito. Do ponto de vista do BNDE, desempenhava um papel de intermediário entre o banco e as indústrias financiadas, porém, era uma intermediação sob controle do Estado.

---

<sup>51</sup> Engenheiro formado pelo Curso Superior de Guerra CSG era servidor dos quadros do BNDE e foi responsável pelo FIPEME desde 1965

<sup>52</sup> MANCUSO, José Humberto. ob., cit., pp.32- 33.

Do ponto de vista do governo, o CEBRAE fazia parte das várias medidas de desenvolvimento da industrialização e como um instrumento para a atuação do governo no mercado de crédito. Como uma entidade da sociedade civil sustentada por recursos federais, não tinha um caráter permanente de atuação ou mesmo de existência, ficando, assim, na dependência das políticas de desenvolvimento do Estado.

Já no PND II a política de assistência à pequenas empresas era visto como uma forma de agregação dessas empresas ao esforço de promoção de altas taxas de crescimento econômico, e a atuação do CEBRAE foi ampliada, passando a ser um executor de diversos programas governamentais, além da manutenção de sua atuação normal com relação ao crédito. Isso exigia que o órgão tivesse sua estrutura alterada, ou seja, se antes a atuação do CEBRAE era fragmentada pelos estados com atuação autônoma de diversas entidades, a partir daí tais estruturas foram incorporadas ao órgão. Tais entidades passaram a ser chamadas de CEAG's (Centro de Assistência Gerencial). Era a unificação de um sistema de atuação junto aos pequenos negócios, com a conseqüente ampliação da atuação do governo central nos estados da federação.

Os CEAG's eram custeados pelo CEBRAE e pelos governos estaduais, portanto, ficavam a mercê das conjunturas políticas e financeiras destas instâncias.<sup>53</sup>

Isso fazia com que houvesse grande disputa pelo domínio dos CEAG's nos estados e também no núcleo central do CEBRAE, além de uma série de resistências, notadamente por conta das federações de representação patronal. Mesmo assim, em 1977, foi criado o primeiro programa efetivamente de âmbito nacional, o PROMICRO

---

<sup>53</sup> "Os CEAG's sobreviviam mais às custas do governo estadual do que do governo federal. Todos tinham interesse pelo CEBRAE, todos brigavam pelo CEBRAE regional. Convivi com eles todos, no Mato Grosso, no Rio Grande do Sul, na Bahia...aí , entra o chamado governo democrático. Eles entraram logo cortando o orçamento dos CEAG's. Então, já no início do mandato da nova safra de governadores (eleitos em 1986), o CEBRAE afundou." MANCUSO, José Humberto. Ob., cit.,, p.80.

(Programa Nacional de Apoio às Microempresas)<sup>54</sup> estabelecendo assim, o CEBRAE em nível nacional:

O CEBRAE, no entanto, gradativamente vai se consolidando, estabelecendo convênios com outros órgãos da Administração Pública Federal. Promove, em 1977, o 1º Simpósio Latino-Americano e do Caribe da Pequena e Média Empresa, evento que debate políticas em favor das pequenas e médias empresas em vários países. Ao término do Simpósio, o ministro Reis Velloso anuncia o Promicro, Programa Nacional de Apoio à Microempresa, com recursos a serem geridos pelo CEBRAE e seus agentes.<sup>55</sup>

Entre os anos de 1977 e a metade da década de 1980 o CEBRAE se consolidou em nível nacional como executor de vários programas de crédito e de desenvolvimento setorial, se transformando cada vez mais como um agente de consultoria e treinamento. A partir deste período, foi ganhando musculatura como ator político e de influências junto ao legislativo federal, e tornou-se ainda na década de 1980 o grande articulador da viabilização do “tratamento diferenciado e favorecido às pequenas empresas”, conseguindo já em 1984 a promulgação da primeira legislação voltada às MPE’s, o “estatuto da micro e pequena empresa”, Lei 7.256 de 27 de novembro de 1984. Este trabalho de influência política intensificou-se enormemente durante a Assembleia Nacional Constituinte.

O presidente do CEBRAE em 1987, demonstrou a criação da retórica sobre MPE’s pelo órgão<sup>56</sup>:

---

<sup>54</sup> O Promicro era formado por linhas de crédito orientado (ou seja, crédito e assistência gerencial) do BNDE e bancos regionais de desenvolvimento. Pelo termo micro, o CEBRAE abrangia num mesmo programa tanto atividades informais quanto empresas constituídas. Para a execução do Promicro, negociou-se com os governos e bancos estaduais a criação de linhas de crédito de acesso facilitado em acréscimo aos recursos do BNDE.

Por este programa, o BNDE teria um mercado nacional de crédito orientado, o que antes era fragmentado e não centralizado. Por outro lado, o CEBRAE se firma enquanto entidade que atua em todo o território nacional.

<sup>55</sup> LOPES, Eliana B. M. O SEBRAE e as relações público - privado no Brasil. Dissertação de Mestrado. UNESP/ FCLAR, 2001, p. 75.

<sup>56</sup> Paulo de Tarso Lustosa da Costa: Economista e administrador, foi técnico em Desenvolvimento Econômico do Banco do Nordeste do Brasil e professor da Universidade Estadual do Ceará (UECE) e da Universidade Federal do Ceará (UFC). Começou sua carreira política como secretário de Planejamento do governo do estado do Ceará em 1975. A seguir, foi eleito deputado federal por dois mandatos: em 1978, pela ARENA, e em 1982, pelo PDS, nome adotado pela ARENA com o fim do bipartidarismo. Entre 1984 e 1985 participou das Diretas Já, sendo o primeiro parlamentar não vinculado ao PMDB a apoiar a candidatura de Tancredo Neves a presidente, no colégio eleitoral. Logo

Criou-se naquele tempo, a mística da pequena empresa. Ficava bem falar sobre a pequena empresa, usá-la como bandeira política. Isso nós capitalizamos demais. Sempre gerando novos desafios. O que fez do CEBRAE uma máquina de sonhos, uma luta permanente.

Começamos a colocar o CEBRAE na mídia, naquele momento, também porque estava começando um episódio singular. Era o fim do Plano Cruzado. Cerca de um milhão de empresas, naquela época, estavam indo à falência, porque não tinham como sobreviver.

Enchi a paciência do Sarney, até que consegui dele arrancar duas linhas de crédito do Banco Central para fazer a recomposição financeira dos micro e pequenos negócios. Isso nos levou a uma outra questão relacionada às políticas públicas. Tornamos o CEBRAE realmente um órgão dos pequenos.

Fizemos uma série de ações, de políticas, de mobilização, de organização. Começamos a criar a Confederação Nacional da Pequena Empresa. Buscamos o fortalecimento político do movimento. Ao mesmo tempo, tive uma participação muito ativa na inscrição do artigo 179 da Constituição. O regime de urgência para a aprovação do primeiro Estatuto da Microempresa foi pedido por mim, na Câmara.<sup>57</sup>

Este período foi o marco na transformação do órgão, de uma atuação técnica para uma iminentemente política. Dessa forma, o CEBRAE se estabelecia como um proponente de políticas aos órgãos públicos, em especial para questões de simplificação da legislação destinada às MPEs.

Neste período, por conta da crise política e econômica que se abatia sobre o Brasil, especialmente em questões fiscais do governo brasileiro, diversas estruturas do estado estavam tendo suas atuações questionadas e houve pressão junto ao presidente da república, José Sarney<sup>58</sup> para evitar que o CEBRAE fosse extinto.

---

depois, já vinculado à Frente Liberal, foi indicado por Tancredo Neves para compor o governo como "Ministro da Desburocratização". Em 1986 candidatou-se ao Senado, pelo PFL, do qual foi fundador, mas acabou na terceira posição. No ano seguinte, assumiu a presidência do então CEBRAE, que depois em mudança feita por ele, para evitar sua extinção na reforma administrativa do Governo Collor, passou a se chamar SEBRAE. Lá criou ainda o programa Pequenas Empresas Grandes Negócios. Em 1990, saiu candidato ao governo do estado do Ceará, mas acabou derrotado por Ciro Gomes. Na eleição seguinte, em 1994, foi candidato a deputado federal pelo PMDB, ficando na suplência, assumindo como titular em 1997. No ano seguinte, foi candidato a deputado federal novamente, mas não conseguiu se eleger. Em 2002 saiu novamente candidato ao Senado, ficando na quinta colocação. Em 2004 assumiu o cargo de secretário-executivo do Ministério das Comunicações, deixando a função em 2005 para, logo em seguida, assumir a presidência da Funasa, cargo que exerceu de 2005 a 2007. Nas eleições de 2006, Paulo Lustosa elegeu seu filho, Paulo Henrique Lustosa deputado federal pelo PMDB do Ceará.

<sup>57</sup> LOPES, Eliana B. M. ob, cit., p 90.

<sup>58</sup> José Sarney de Araújo Costa, nascido José Ribamar Ferreira de Araújo Costa em 24 de abril de 1930, advogado e político foi o 31º Presidente da República (1985-1990).

Cristalizava-se dessa forma a atuação política do CEBRAE por meios institucionais e formais

Vê-se até aqui que parte fundamental das influências ligadas ao desenvolvimento do conceito legal do tratamento diferenciado e favorecido, desenvolvidos a partir de meados da década de 1980 foi implementado pelo CEBRAE. Portanto, não se pode deixar de falar sobre o que se entendia e definia como sendo uma pequena empresa dentro dessa entidade.

Para o órgão tal categoria de empresa seria aquela que apresentasse as seguintes características: a) pequena especialização na administração, isto é, praticamente a administração de um homem só, do empresário-gerente; b) relacionamento pessoal do administrador com empregados, consumidores e fornecedores; c) desvantagens na obtenção de capital e crédito. A pequena ou média empresa não pode, normalmente, obter recursos no mercado de capitais e encontra, muitas vezes dificuldades em conseguir empréstimos bancários e créditos de fornecedores; d) grande número de unidades empresariais, tornando impraticáveis a adoção de técnicas uniformes de assistência e consultoria, sendo necessário o exame setorial e/ou regional para o estabelecimento de programas específicos de assistência.<sup>59</sup>

Assim o CEBRAE, classificava pequenas empresas sob critérios de definição meramente qualitativos, baseados em uma construção arbitrária, observacional e empírica, sem uma metodologia que embasasse tal classificação. Existiam além destas, outras definições do que fosse uma pequena empresa no Brasil nessa época, e todas eram bastante confusas e arbitrárias.

A primeira definição mais ampla foi a do FIPEME (Programa de Financiamento à Pequena e Média Empresa): a) ativo fixo + investimento total menor ou igual a 500.000 ORTNs (Obrigações Reajustáveis do Tesouro Nacional); b) não pertencer a

---

<sup>59</sup> BARROS, Frederico Robalinho de. Pequena e Média empresa e política econômica: um desafio à mudança. Rio de Janeiro: APEC, 1978. P. 54.

um grupo econômico de patrimônio líquido maior a 1000.000 ORTNs; c) a atividade principal atende a requisitos e prioridade setorial conforme enquadramento interno do BNDE.<sup>60</sup>

O IPEA (Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas), em 1973, estabeleceu a seguinte definição: a) pequena empresa até 99 empregados; b) média empresa de 100 a 499 empregados; c) grande empresa a partir de 500 empregados.

O primeiro autor a discutir sobre a abrangência das MPE's no Brasil foi Frederico Robalinho de Barros em 1978, que colocava as dificuldades de estabelecimento de um critério único para definir o que fosse uma pequena empresa, pois para ele, toda e qualquer definição é relativa.

Para Robalinho, as variáveis mais comuns eram aquelas relacionadas ao emprego e o investimento. Alguns estudos internacionais relatados pelo autor utilizavam ainda o volume de vendas e o consumo de energia, no entanto, estes critérios foram vistos como desfavoráveis pois variavam muito segundo cada atividade manufatureira.

Também se encontra nestes primeiros estudos, descrições qualitativas sobre as características dessas empresas: a) contato pessoal entre o dono e os trabalhadores; b) entre os clientes e os produtores; c) a falta de acesso ao capital; d) dependente do mercado local.

No Brasil das décadas de 1970 e 1980, os critérios mais utilizados para definir uma pequena empresa eram: a) investimento (ativo fixo); b) número de pessoas empregadas; c) faturamento, sendo que os critérios adotados nem sempre eram uniformes nas diversas instituições do país.

A diversidade de conceituações variaria de acordo com o objetivo e com os instrumentos de ação de cada instituição, fosse ela de apoio, fiscalização, financiamento etc.

---

<sup>60</sup> Resolução n. 05/75, art.II e resolução n.06/75 do BNDE.

Tais indefinições, portanto, estavam presentes no período da gênese das legislações sobre as pequenas empresas Brasileiras, e se encontram presentes ainda hoje.

Por vezes os critérios de definição têm base no valor do faturamento, por outras no número de pessoas ocupadas e, em alguns casos, em ambos. As finalidades e objetivos distintos de cada instituição e da legislação, montam um cenário descentralizado e caótico na criação de políticas de desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil.

Os critérios de classificação das MPE's no Brasil ainda hoje não levam em conta as diferenças entre as diversas atividades econômicas e suas características de concorrência, menos ainda sobre seus diversos processos de produção, uso intenso ou não de tecnologia ou, grau de complexidade.<sup>61</sup>

Os quadros 1 a 6 exemplificam as diversas classificações por porte das empresas brasileiras a partir dos mais variados critérios legais e institucionais:

#### **Classificação do porte da empresa segundo BNB<sup>62</sup>**

**Quadro 1<sup>63</sup>**

<b>PORTE DOS BENEFICIÁRIOS</b>	<b>FATURAMENTO BRUTO ANUAL</b>
Microempresa	até R\$ 360.000,00
Pequena Empresa	acima de R\$ 360.000,00 até R\$ 3.600.000,00
Pequena-Média Empresa	acima de R\$ 3.600.000,00 até R\$ 16.000.000,00
Média Empresa	acima de R\$ 16.000.000,00 até R\$ 90.000.000,00
Grande Empresa	acima de R\$ 90.000.000,00

<sup>61</sup> As Micro e pequenas empresas comerciais e de serviços no Brasil: 2001 / IBGE, Coordenação de Serviços e Comércio. – Rio de Janeiro: IBGE, 2003. P19.

<sup>62</sup> Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é uma instituição financeira constituída na forma de sociedade de economia mista, de capital aberto, controlada pelo Governo Federal Brasileiro, tendo a União como sua acionista majoritária. Banco múltiplo, com características de um banco de desenvolvimento e tem por finalidade promover o desenvolvimento sustentável da Região Nordeste do Brasil, por meio do apoio financeiro aos agentes produtivos regionais. Sua missão, segundo sua filosofia corporativa, é atuar na promoção do desenvolvimento regional sustentável.

<sup>63</sup> [http://www.bnb.gov.br/documents/80786/208762/programacao\\_fne\\_2014.pdf/9215941f-0b33-4b14-a2df-4493debe48ac](http://www.bnb.gov.br/documents/80786/208762/programacao_fne_2014.pdf/9215941f-0b33-4b14-a2df-4493debe48ac) - Acesso 18/09/2017



**Classificação do porte da empresa segundo o SEBRAE:****Quadro 2<sup>64</sup>**

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS		FATURAMENTO BRUTO ANUAL	
Microempreendedor Individual		até R\$ 60.000,00	
Microempresa		acima de R\$ 60.000,00 até R\$ 360.000,00	
Empresa de Pequeno Porte		acima de R\$ 360.000,00 até R\$ 3.600.000,00	
PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	SETORES		
	INDÚSTRIA	COMÉRCIO E SERVIÇOS	
Microempresa	até 19 pessoas ocupadas	até 9 pessoas ocupadas	
Pequena Empresa	de 20 a 99 pessoas ocupadas	de 10 a 49 pessoas ocupadas	
Média Empresa	de 100 a 499 pessoas ocupadas	de 50 a 99 pessoas ocupadas	
Grande Empresa	500 pessoas ocupadas ou mais	100 pessoas ocupadas ou mais	

**Classificação do porte da empresa segundo o BNDES:****Quadro 3<sup>65</sup>**

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS		FATURAMENTO BRUTO ANUAL	
Microempresa		Menor ou igual a R\$ 2,4 milhões	
Pequena Empresa		Maior que R\$ 2,4 milhões e menor ou igual a R\$ 16 milhões	
Média Empresa		Maior que R\$ 16 milhões e menor ou igual a R\$ 90 milhões	
Média-Grande Empresa		Maior que R\$ 90 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões	
Grande Empresa		Maior que R\$ 300 milhões	

**Classificação do porte da empresa segundo o SIMPLES NACIONAL:****Quadro 4<sup>66</sup>**

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS		FATURAMENTO BRUTO ANUAL	
Microempreendedor Individual		Menor ou igual a R\$ 60.000,00	
Microempresa		Maior que R\$ 60.000,00 e menor ou igual a R\$ 360.000,00	
Pequena Empresa		Maior que R\$ 360.000,00 e menor ou igual a R\$ 4.800.000,00	

<sup>64</sup> <http://www.sebrae-sc.com.br/leis/default.asp?vcduto=4154> - Acesso 18/09/2017

<sup>65</sup> [http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes\\_pt/Institucional/Apoio\\_Financeiro/porte.html](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html) - Acesso 18/09/2017

<sup>66</sup> <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Entenda-as-distin%C3%A7%C3%B5es-entre-microempresa,-pequena-empresa-e-MEI> - 18/09/2017

**Classificação do porte da empresa segundo a ANVISA<sup>67</sup>:****Quadro 5<sup>68</sup>**

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	FATURAMENTO BRUTO ANUAL	COMPROVAÇÃO DE PORTE
Grupo I - Grande Empresa	Superior a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais), de acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34, de 23 de agosto de 2001.	Dispensa comprovação
Grupo II - Grande Empresa	Igual ou inferior a R\$ 50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais) e superior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais), de acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34, de 23 de agosto de 2001.	Declaração de Imposto de Renda (IRPJ) do exercício imediatamente anterior, acompanhada do recibo de entrega da Receita Federal.
Grupo III - Média Empresa	Igual ou inferior a R\$ 20.000.000,00 (vinte milhões de reais) e superior a R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais), de acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34, de 23 de agosto de 2001.	
Grupo IV - Média Empresa	Igual ou inferior a R\$ 6.000.000,00 (seis milhões de reais) de acordo com a Medida Provisória nº 2.190-34, de 23 de agosto de 2001.	
Pequena Empresa	Igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) e superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), de acordo com a Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. (vide observação abaixo) .	O original ou cópia da Certidão da Junta Comercial em que conste a condição de ME ou EPP.
Microempresa	Igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), de acordo com a Lei Complementar nº 139, de 10 de novembro de 2011. (vide observação abaixo).	

<sup>67</sup> Criada pela Lei nº 9.782, de 26 de janeiro 1999, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) é uma autarquia sob regime especial, que tem sede e foro no Distrito Federal, e está presente em todo o território nacional por meio das coordenações de portos, aeroportos, fronteiras e recintos alfandegados. Tem por finalidade institucional promover a proteção da saúde da população, por intermédio do controle sanitário da produção e consumo de produtos e serviços submetidos à vigilância sanitária, inclusive dos ambientes, dos processos, dos insumos e das tecnologias a eles relacionados, bem como o controle de portos, aeroportos, fronteiras e recintos alfandegados.

<http://portal.anvisa.gov.br/web/guest/institucional> Acesso: 08/12/2017.

<sup>68</sup>

<http://portal.anvisa.gov.br/wps/content/Anvisa+Portal/Anvisa/Setor+Regulado/Como+Fazer/Porte+de+Empresas/Enquadramento+de+Porte+da+Empresa> - 18/09/2017

### Classificação do porte da empresa segundo Ministério da Indústria Comércio Exterior e

#### Serviços:

#### Quadro 6<sup>69</sup>

PORTE DOS BENEFICIÁRIOS	Indústria		Comércio e Serviços	
	Nº de empregados	Valor	Nº de empregados	Valor
Microempresa	Até 10	Até US\$ 400 mil	Até 5	Até US\$ 200 mil
Pequena Empresa	De 11 a 40	Até US\$ 3,4 milhões	De 6 a 30	Até US\$ 1,5 milhões
Média Empresa	De 41 a 200	Até US\$ 20 milhões	De 31 a 80	Até US\$ 7 milhões
Grande Empresa	Acima de 200	Acima de US\$ 20 milhões	Acima de 80	Acima de US\$ 7 milhões

O que se verifica, portanto, é que pequena empresa é aquilo que se deseja classificar como tal. Não há uma planificação ordenada que objetive ações de desenvolvimento e que se proponha como organizador da economia nacional, muito menos de garantir condições de concorrência entre as empresas, pensando em seu porte.

Em se tratando da legislação nacional, quando se classifica uma pequena empresa pelo seu faturamento, isso é feito dentro de uma lógica de captura tributária por um lado, e de outro, como fator de “engessamento” das possibilidades de mobilidade e crescimento das empresas, como no caso da Lei complementar 123/06.

Em termos das instituições, os critérios de agrupamento seguem diversas lógicas e apresenta múltiplas e díspares distorções, muitas vezes apenas sob uma ótica fiscalizatória.

Assim a determinação constitucional do tratamento diferenciado e favorecido dado às MPE's sofre de uma questão original de não se saber o que é verdadeiramente uma pequena empresa no Brasil, muito menos para o que ela serve, a não ser continuar sendo uma ferramenta para a manutenção do status quo da economia brasileira.

---

<sup>69</sup> <https://unp.br/wp-content/uploads/2014/06/PROPOSTA-DE-MÉTODO-PARA-CLASSIFICAÇÃO-DO-PORTE-DAS-EMPRESAS.pdf>. Acesso 18/09/2017

## 1.2 Raízes do tratamento diferenciado.

No ano de 1979, o governo do General João Baptista de Oliveira Figueiredo<sup>70</sup> lançou o Programa Nacional de Desburocratização<sup>71</sup> e foi a partir desse período que começaram a surgir diversas insatisfações dentro do CEBRAE quanto à sua forma de estruturação e atuação. O diretor-presidente do CEBRAE em 1979, expressava:

Havia uma efervescência permanente por parte do corpo técnico, que buscava um formato institucional diferente do vigente. Na realidade, várias eram as ideias, mas predominava, na verdade, a insatisfação da equipe de funcionários com as limitações daquele CEBRAE. Não existia qualquer plano elaborado ou em fase adiantada de preparação para a mudança, o que fazia com que várias correntes defendessem seus diversos pontos de vista [...], o CEBRAE deveria ser um ente eminentemente político.

Esse era um ponto do qual eu discordava na medida em que ainda se estava tentando fazer o “dever de casa” e não se conseguia ainda vislumbrar um formato institucional para que a organização pudesse cumprir adequadamente o seu importante papel.

Entendia também que a equipe técnica, os consultores, estavam procurando definir algo que a própria Diretoria e o Conselho ainda não tinham esboçado, ainda que em linhas gerais, adequadamente.<sup>72</sup>

Neste mesmo ano foi instituído o quarto estatuto do órgão alterando a atuação do CEBRAE em que foi implementada uma reaproximação do CEBRAE com a SEPLAN<sup>73</sup> e o BNDE. Além disso, também ocorreu uma aproximação com a CACEX (Carteira de Comércio Exterior do Banco do Brasil), passando a organizar alguns consórcios e missões de exportação para pequenas empresas.

---

<sup>70</sup> 30º Presidente do Brasil, de 1979 a 1985, último presidente do período da ditadura militar no Brasil.

<sup>71</sup> Em 18 de setembro de 1979, o economista Hélio Beltrão assumiu, no governo do presidente João Figueiredo, o cargo de ministro extraordinário para a Desburocratização. Beltrão tinha como missão tirar da gaveta a reforma administrativa proposta pelos militares e colocar em prática o decreto assinado por Figueiredo criando o Programa Nacional de Desburocratização.

De acordo com o texto, o governo pretendia, na época, reduzir sua interferência "na atividade do cidadão e do empresário, e abreviar a solução dos casos em que essa interferência é necessária, mediante a descentralização das decisões, a simplificação do trabalho administrativo e a eliminação de formalidades e exigências cujo custo econômico ou social seja superior ao risco."

Com a desburocratização, o governo acabou na época com a exigência de atestados de vida, residência, dependência econômica, antecedentes, idoneidade moral e pobreza. Os documentos foram substituídos por declarações ou certidões, que eram expedidas com mais agilidade. <http://acervo.oglobo.globo.com/em-destaque/ministerio-da-desburocratacao-criado-para-reduzir-tentaculos-do-estado-no-pais-11336316#ixzz4w9bM159x> Acesso: 21/10/2017.

<sup>72</sup> MANCUSO, José Humberto. SEBRAE 30 anos parceiro dos brasileiros. Brasília: SEBRAE Nacional, 2002. p. 62.

<sup>73</sup> Secretaria de Planejamento da Presidência da República, vinculado à presidência e que veio a ser o embrião do atual Ministério do Planejamento.

Já em 1983, após as duas crises do petróleo e da moratória Mexicana, a dívida externa Brasileira havia dado um salto e o país era obrigado a recorrer ao FMI para fechar suas contas. Claro que o fundo exigia uma série de ações por parte do governo brasileiro e monitorava o que era feito. O setor público estava endividado e o país apresentava altas taxas de inflação. As medidas impostas, dentre outras, pressionavam o governo para promover um enxugamento nos gastos públicos.

Assim em 1984, discutiu-se a desvinculação do CEBRAE do Ministério do Planejamento e já haviam propostas defendendo a transformação do órgão para Fundação CEBRAE, mas sem resultados.

Na verdade, a estrutura orçamentária do órgão ficou vinculada à administração pública e foi transformada em uma autarquia, com seus recursos financeiros fazendo parte dos planos plurianuais e dos orçamentos da União e de créditos orçamentários, principalmente, porém a gestão do orçamento da nova autarquia seria executada por uma nova estrutura que foi criada, o Conselho de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média Empresa. (COPEME).

Com a criação do COPEME, o CEBRAE tornou-se unidade orçamentária da administração pública, o que lhe garantiria maior estabilidade financeira. Isso só não se efetivou por conta dos sucessivos cortes e contingenciamentos dos seus orçamentos. Só para lembrar, antes desta reforma, os recursos do CEBRAE eram extra orçamentários, recebidos como doação, ou seja, transferência de recurso a uma sociedade civil.

A bem da verdade o COPEME era apenas um órgão que tinha a função de repassar verba para o CEBRAE. O repasse de recursos ocorria por questões de política, e mais do que isso, funcionava como um mecanismo de repassar dinheiro público a uma entidade da sociedade civil e controlar a aplicação destes recursos.

O Conselho tinha “um papel de legalizar um relacionamento e usava-se o Copeme como pressão política para obter recursos do governo. Quanto mais prestigiado fosse o secretário-executivo, mais ele forçava o Ministro a jogar recursos adicionais para fortalecer o programa de trabalho do CEBRAE.”

Eram as relações pessoais que determinavam não apenas o montante de recursos a ser destinado ao órgão, mas a sua importância política dentro do governo. O Copeme também não apresentou rupturas sobre o modo como se processavam as decisões, em relação ao período autoritário. [...] “nós tínhamos acabado de sair do Estado autoritário. Essas coisas eram coisas para mascarar a ideia de que você estava entrando em um processo democrático, que as decisões seriam colegiadas.

Mas as decisões eram muito, e sempre foram, e até hoje, no Brasil, muito imperiais (...) a gente espera que o Estado resolva tudo.<sup>74</sup>

Em 1985, o Ministério da Indústria e Comércio indicou Fernando Gómez Carmona<sup>75</sup> para a presidência do CEBRAE, e transferiu a sede do Rio de Janeiro para Brasília. Importante notar que até esse momento o CEBRAE funcionava dentro da Associação Comercial do Rio de Janeiro.

Todo o país vivia um momento de grande crise e o CEBRAE por motivos óbvios, também. Segundo Carmona, o CEBRAE estava

Em crise, que acabava recolhendo nele todas as crises que ocorriam nos agentes estaduais que, por sua vez, eram mais ou menos do mesmo jeito. Instituições híbridas, ora vinculado ao governo do Estado, ora vinculados a uma entidade patronal, ora indústria, ora comércio, com eventuais conflitos entre essas instituições. Os problemas de sustentação, de estrutura, de déficits, de falta de recursos, tudo estourava no CEBRAE Nacional.<sup>76</sup>

Neste mesmo ano de 1985, as exigências do FMI colocavam em risco a própria sobrevivência do CEBRAE, com sua atuação sendo contestada por uma política de contenção de gastos públicos, exigidas pelo fundo.

Em fevereiro de 1986, quando é lançado o Plano Cruzado, José Sarney, então presidente da República, assina decreto-lei em que se dá a criação de uma nova moeda, e o “congelamento” de preços.

O CEBRAE entra em conflito com o governo federal, considerando as medidas perniciosas ao setor dos pequenos empreendimentos. Além de críticas ao baixo orçamento destinado ao órgão, os CEAG's atuam no sentido de “alertar” os pequenos empresários sobre os perigos de se fazer empréstimos, já que os juros eram baixíssimos. Em outras palavras, o CEBRAE não acreditava na proposta governamental de combate à inflação.<sup>77</sup>

Os cortes orçamentários ocorriam tanto no nível federal quanto dos governos estaduais. Esses cortes fizeram com que entre os anos de 1988 a 1990, o órgão tivesse demitido em torno de 40% dos seus empregados e que no plano dos estados, diversos CEAG's não sobrevivessem e fechassem as portas. Diante deste

---

<sup>74</sup> LOPES, Eliana B. M. ob, cit., pp. 78-79.

<sup>75</sup> Foi Assessor Especial do Governador do Estado de São Paulo (Governo Mário Covas) de 1999/2000; Secretário de Estado - Secretaria da Administração e Modernização do Serviço Público do Estado de São Paulo (Governo Mário Covas) de 1995 –1999; Secretário Geral Adjunto do Ministério de Indústria e Comércio – MIC de 1985-1986 e Presidente do CEBRAE -Centro Brasileiro de Apoio à Pequena e Média Empresa (atual SEBRAE) de 1985 a 1986.

<sup>76</sup> Mancuso, José Humberto. ob, cit., p 79.

<sup>77</sup> LOPES, Eliana B. M. ob, cit., p. 79.

cenário, alguns CEAG's buscaram outras fontes de financiamento oferecendo seus serviços a municípios e mesmo outros estados.

Nesse mesmo ano, os empregados dos CEAG's criaram a ABACE (Associação Brasileira dos Agentes do CEBRAE) em 1985 para pressionar por alterações que possibilitassem a sobrevivência do CEBRAE e por consequência dos órgãos correspondentes nos estados. No ano seguinte, o quinto estatuto novo foi implementado como forma de controle do governo sobre a entidade.

Praticamente durante esse período de crise do CEBRAE descrito anteriormente, especialmente entre os anos de 1979 a 1984, as “preocupações” em relação às pequenas empresas foram tomando importância, especialmente por conta de quatro congressos, promovidos por entidades de representação - especialmente as Associações Comerciais Brasileiras - da classe patronal dedicados a discutir as questões das pequenas e médias empresas.

O primeiro Congresso Brasileiro da Pequena e Média Empresa foi presidido por Guilherme Afif Domingos<sup>78</sup>, representante da Confederação das Associações Comerciais e Empresariais do Brasil (CACB) e futuramente, presidente do SEBRAE entre 1996 a 1998, nesta época já fazendo parte do Sistema S.

De acordo com Afif, no primeiro congresso compareceram mais de 5 mil participantes.

---

<sup>78</sup> Guilherme Afif Domingos (São Paulo, 18 de setembro de 1943), administrador de empresas, empresário e político brasileiro filiado atualmente ao Partido Social Democrático (PSD). Foi vice-governador de São Paulo entre 2011 e 2014 e ministro-chefe da Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República entre 2013 e 2015. Atualmente preside o Sebrae Nacional. Em 1981, filiou-se ao PDS, partido pelo qual foi candidato a vice-governador de São Paulo em 1982 na chapa de Reynaldo de Barros. Ambos foram derrotados por Franco Montoro cujo vice era Orestes Quêrcia, ambos do PMDB.

Em 1985, saiu do PDS e começou a participar das atividades de fundação do Partido Liberal.

Foi eleito deputado federal constituinte pelo Partido Liberal (PL) em 1986, com mandato entre 1987 e 1991. O PL havia eleito 6 deputados federais em 1986, dos quais 5 no Rio de Janeiro (Álvaro Valle foi um deputado federal dos mais votados do PL, no estado) e Guilherme Afif Domingos em São Paulo - o 3º deputado federal mais votado de todo o país naquela eleição, eleito com mais de 500 mil votos.

Foi o candidato do PL à presidência nas eleições de 1989, tendo sido o sexto colocado com mais de 3,2 milhões de votos.

Um discurso que até hoje perdura na retórica brasileira em relação às MPE's, é a da simplificação e desburocratização em relação a elas. Esse discurso já havia surgido no segundo congresso da pequena e média empresa, em 1980, quando começou a ser debatida e difundida a ideia de facilitar a vida das pequenas empresas via desburocratização.

Segundo palavras de Afif Domingos, o Ministro da Desburocratização Hélio Beltrão,

Encampou o discurso, nascido das propostas do Congresso, de simplificação da vida do pequeno empreendedor. Começamos, então, a fazer um grande trabalho de mobilização. Em 1984, fizemos o quarto congresso Brasileiro da pequena Empresa dentro do Congresso Nacional. Foi o evento catalisador para que o Congresso Nacional aprovasse o projeto do primeiro Estatuto da Microempresa, relatado pelo deputado Genebaldo Correa. Ao saber da presença maciça, ele correu e o projeto foi aprovado em sessão extraordinária do Congresso. Foi uma lei de iniciativa do Executivo assinada pelo Ministro Beltrão.<sup>79</sup>

Estes quatro Congressos ajudaram a colocar pressão junto ao Congresso Nacional para a aprovação do chamado “estatuto da micro e pequena empresa” em 27 de novembro de 1984 (lei 7256/84), por coincidência no mesmo ano em que o CEBRAE foi transferido para o âmbito do Ministério da Indústria e Comércio.

No ano de 1986, foi constituída a Assembleia Constituinte, e o CEBRAE passou a intensificar ainda mais sua atuação política, tornando-se um ator importante na influênciação dos congressistas, especialmente por conta do auto propalado poder de mobilização das pequenas empresas. Neste mesmo ano o CEBRAE atuou fortemente em diversas ações junto ao congresso nacional, reivindicou em nome das micro e pequenas empresas, a renegociação da dívida dos empresários oriunda do Plano Cruzado, além de pleitear a admissão do CEBRAE no Conselho Monetário Nacional, e mais, como criação de cooperativas de crédito para o setor e incentivos para criação tecnológica.

---

<sup>79</sup> Mancuso, José Humberto. ob, cit., p.75.



Mais do que isso, houve sua forte participação nos debates quanto à inclusão na Constituição de artigo que garantisse o tratamento favorecido diferenciado às micro e pequenas empresas.

A atuação do CEBRAE era citada por vários políticos de diferentes partidos durante a formulação da Constituição.

Como exemplo o Deputado Marcos Formiga<sup>80</sup>:

Observa-se que é principalmente a partir de 1987 que o tema das micro e pequenas empresas ganha relevância. A defesa do capital privado nacional é enfocada por diferentes partidos, e há um relativo consenso sobre a necessidade do estado intervir, implementando políticas voltadas ao setor.<sup>81</sup>

Diante de um governo considerado fraco e dentro de um ambiente de intensos e calorosos debates, o CEBRAE conseguiu posicionar-se como pressionador, tanto do executivo quanto do legislativo, tornando-se capaz de jogar com as posições políticas e se incluir (e ser aceito) no jogo político, apesar da intensificação da crise e de suas dificuldades orçamentárias.

Em 1988, o ministro da indústria e comércio escreveu no jornal Folha de São Paulo:

Não se compraz em manter um órgão dependente, deficitário e subordinado ao Estado [o Ministério] estimulará a reformulação do CEBRAE como órgão de representação de classe e instrumento ágil, eficaz e independente em defesa dos interesses legítimos das médias, pequenas e microempresas.<sup>82</sup>

Em 1989, o Conselho de Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média

---

<sup>80</sup> Marcos César Formiga Ramos nasceu em Sousa (PB) no dia 17 de agosto de 1941. Graduiu-se em economia pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN) em 1965. Ainda em 1980, em função da promulgação da Nova Lei Orgânica dos Partidos que extinguiu o bipartidarismo, em dezembro do ano anterior, filiou-se ao Partido Democrático Social (PDS), agremiação que deu continuidade à extinta Arena. Em 1982, assumiu a prefeitura de Natal, a convite do governador Lavoisier Maia. Assumiu o cargo em fevereiro seguinte, permanecendo à frente da prefeitura até 1985, ano em que se transferiu para o Partido da Frente Liberal (PFL). Segundo vice-líder do diretório regional do PFL a partir de 1985, candidatou-se, nas eleições de novembro de 1986, a uma vaga na Câmara dos Deputados, mas obteve apenas uma suplência. Transferindo-se, em 1988, para o Partido Liberal (PL), assumiu, em novembro deste ano, uma cadeira na Câmara dos Deputados. De volta ao PFL, foi vice-líder da agremiação na Câmara. Integrou, como titular, a Comissão de Constituição e Justiça e foi suplente da Comissão de Transportes. Trocou novamente de partido em 1990, ingressando no Partido Social Trabalhista (PST), legenda na qual concorreu à reeleição no mês de outubro. Obtendo novamente apenas uma suplência, deixou a Câmara em janeiro de 1991, ao final da legislatura. <http://www.fgv.br/cpd/doc/acervo/dicionarios/verbete-biografico/marcos-cesar-formiga-ramos>. Acesso 12/10/2017

<sup>81</sup> LOPES, Eliana B. M. ob, cit., p.81.

<sup>82</sup> Idem, p 81

Empresa (COPEME) foi extinto e juntamente com ele discutia-se o fim do CEBRAE. Porém, novamente o órgão demonstra sua força política e a intenção de extinção é revertida para a privatização do órgão. Para preparar essa transformação o CEBRAE que acumulava passivos trabalhistas e estava sem recursos para manter seus programas recebeu um orçamento adicional temporário do executivo.

Em 1990, ainda no primeiro ano do governo de Fernando Collor de Mello<sup>83</sup>, o CEBRAE passou ao Sistema S<sup>84</sup>. O governo promoveu a abertura do mercado brasileiro e a nova estrutura, o SEBRAE passou a elaborar programas que acompanhavam as novas políticas de liberalização econômica. O SEBRAE não tinha mais vínculo formal com a estrutura do governo, porém, a lei que o criou determinou que sua atuação estivesse conforme as políticas do governo central.

A Lei 8.029 de 12/04/1990 extinguiu várias autarquias do governo, fundações e empresas públicas, e também estabeleceu a formação do INSS a partir da fusão entre o INPS e IAPAS e desvinculou o CEBRAE da administração pública transformando-o em serviço social autônomo, seguindo o padrão do Sesi e do SENAI.

Ficou definido na lei que:

Compete ao SEBRAE planejar, coordenar e orientar programas técnicos, projetos e atividades de apoio às micro e pequenas empresas, em conformidade com as políticas nacionais de desenvolvimento, particularmente relativas às áreas industrial, comercial e tecnologia.

---

<sup>83</sup> 32º Presidente de República, seu mandato iniciou-se em 15 de março de 1990 e terminou com seu afastamento por renúncia em 29 de dezembro de 1992.

<sup>84</sup> Fazem parte do Sistema S: o Sesi, SENAI, SESC, SENAC, SENAR, SENAT, SEST, SESCOOP e o SEBRAE. Juridicamente, são entidades paraestatais, uma vez que não fazem parte da administração pública. As entidades do Sistema S têm a maior parte dos seus recursos advindos do recolhimento de alíquota sobre a folha de pagamento dos setores a que visam prestar serviço. Uma contribuição definida como paraestatal é um recurso que é recolhido por um órgão estatal, mas que não entra na contabilidade do orçamento da União e é repassado diretamente do INSS às entidades do Sistema S. Para SENAI, SESC e SENAT o percentual é de 1,0% enquanto para Sesi, SENAC e SEST, o percentual é de 1,5%.

A estrutura organizacional das primeiras entidades do sistema S (SENAI, Sesi, SENAC e SESC, SEST, SENAT) seguem um mesmo padrão. São formadas por um Conselho Nacional que é o órgão normativo e um Departamento Nacional como órgão executor e o Conselho Fiscal. Como têm abrangência nacional, em cada estado há uma estrutura correspondente formada de Conselho Regional e Departamento Regional.

(...).

As contribuições serão arrecadadas pelo INSS e repassados ao SEBRAE no prazo de trinta dias após sua arrecadação.

Objetivo: apoiar o desenvolvimento das micro e pequenas empresas por meio de projetos que visem ao seu aperfeiçoamento técnico, racionalização, modernização e capacitação gerencial.

Distribuição dos recursos: 45% para políticas e diretrizes; 45% aplicados nos Estados e DF sendo metade proporcional ao ICMS e o restante ao nº de habitantes.; até 5% para as despesas do SEBRAE; e 5% para as despesas dos SEBRAE's. (DECRETO Nº 99.570)

E a Medida Provisória Nº. 241 de 09 de outubro de 1990 transformada na lei Nº. 8.154 de 28 de dezembro de 1990 estabeleceu que “é instituído adicional às contribuições relativas às entidades de que trata o art. 1º do Decreto-Lei nº 2.318, de 30 de dezembro de 1986, de: um décimo por cento no exercício de 1991; dois décimos por cento em 1992; e três décimos por cento a partir de 1993”.

Diante de tantos questionamentos e crises, intriga o fato de o SEBRAE ter se transformado em uma entidade com prestígio e atuação política.

Segundo Gomes e Addis em “Corporativismo, liberalização e democratização: um estudo a partir dos serviços do Sistema S:

O SEBRAE sobreviveu graças às pressões das entidades horizontalmente conectadas (associações de empresas, bancos de desenvolvimento) e de seu corpo de funcionários, mas, para isso, também contribuiu o fato de existir um modelo alternativo prontamente disponível, ou seja, o dos serviços autônomos do sistema corporativista<sup>85</sup>

No ano de 1986 o corpo de empregados do CEBRAE era formado por 700 pessoas que tinham a certeza da perenidade do órgão, e pressionavam de maneira organizada, mas ao mesmo tempo capilarizada pelo Brasil todo, a “força” dos pequenos empresários e a legitimidade junto a eles que a entidade tinha alcançado.<sup>86</sup>

---

<sup>85</sup> ADDIS, K; GOMES, E. Corporativismo, liberalização e democratização: um estudo a partir dos serviços do Sistema S. In: ABREU, A. A. (org). *A democratização no Brasil atores e contextos*. Rio de Janeiro: FGV, 2006. p.55

<sup>86</sup> “O CEBRAE tinha uma linha ideológica, para o qual o forasteiro era claramente advertido: - você vai passar algum tempo aqui. Mas isso aqui é um órgão perene. Você pode optar por caminhos dentro dessa ideologia. Mas você não pode mudar essa ideologia. Você pode enfatizar mais de um lado, enfatizar menos de outro, mas os caminhos do CEBRAE são esses, estão plantados por vontade da pequena empresa, por prática desse corpo de 700 pessoas no Brasil. E tem reconhecimento do empresário. E tinha mesmo.” [...] “nos dois momentos mais visíveis em que fomos ameaçados, a vitória veio de um sentimento coletivo de que essa organização tinha muito que fazer pelo Brasil. Um sentimento patriótico. É importante dizer isso.” Idem, p.85.

Na visão de um dirigente do SEBRAE da época, a sobrevivência se deu

Pela sua capilaridade, pela ação efetiva que sempre exerceu na ponta, junto à pequena empresa, o CEBRAE sempre teve uma defesa política muito grande. As duas ocasiões (a primeira no governo Sarney) em que o Executivo tentou acabar com o sistema CEBRAE, o Legislativo vetou.<sup>87</sup>

Uma empregada do CEBRAE do período da transformação em sistema SEBRAE, coloca a união do grupo como fundamental.

É interessante observar que a força de hoje da Casa vem daquela época. Com toda essa adversidade, sem salário, o corpo funcional se uniu fechando questão em defesa do CEBRAE.

Houve, sim, um trabalho muitíssimo bem articulado da Associação dos Funcionários. Foi uma coisa estrategicamente definida, quase uma operação de guerra. (...)

Fizemos um lobby muito simpático, porque tínhamos resultados a apresentar. Foi muito gratificante observar que deputados e senadores reconheciam a importância do trabalho do CEBRAE local, em seu Estado. A realidade mostra que estávamos certos.

Pois agora, todas as instituições voltam seus olhos para as pequenas empresas. Nós sempre tivemos uma visão de futuro.<sup>88</sup>

A primeira fase do SEBRAE “não foi um período de operação, mas, uma fase de engenharia institucional”<sup>89</sup>. Nessa primeira gestão, foi feito grande uso da mídia a fim de dar visibilidade às pequenas empresas e ao órgão que a atende.

Havia muitas coisas a serem consideradas. Primeiro, a preocupação de todos de que o SEBRAE não fosse visto mais como uma entidade governamental. Era preciso dar clareza à opinião pública sobre a mudança que o SEBRAE havia sofrido.

Existia também preocupação em se valorizar a pequena empresa. Até então, o Brito (ex-presidente executivo) citava muito o fato de que antes do SEBRAE, o pequeno empresário tinha vergonha de dizer que era pequeno empresário. E depois se chegou à consciência da importância econômica e social da pequena empresa...Nesse sentido, o SEBRAE deu também uma valiosa contribuição para que essa “cidadania da pequena empresa” pudesse ser importante para muitas coisas. Principalmente para se buscar ganhos em nível político, facilitando a vida da pequena empresa.<sup>90</sup>

Verifica-se assim que diversos fatores foram cruciais para que o SEBRAE fosse criado, obviamente as relações políticas tornavam o CEBRAE objeto de disputa de poder, mas não se pode deixar de observar o movimento *interna corporis* da instituição.

---

<sup>87</sup> Mancuso, José Humberto. ob. cit., p. 93.

<sup>88</sup> idem, p.94.

<sup>89</sup> Ibidem, p 95.

<sup>90</sup> Ibidem, p. 105.

Assim tendo sido alcançada a sua manutenção, e com condições privilegiadas no que diz respeito aos recursos financeiros, o capital político adquirido foi enorme e forneceu condições para a entidade poder - mais do que influenciar - impor junto ao legislativo e ao restante do campo político, sua atuação se utilizando da retórica temática a proteção das MPE's.

Dois relatos corroboram essa afirmação:

Quando chegamos à conclusão de que nosso trabalho tinha consistência, nos apresentamos à sociedade, não institucionalmente, mas através da pequena empresa...O esforço todo que fizemos, num primeiro momento, foi mostrar à sociedade brasileira, a todos os seus setores – empresários, políticos e à população em geral – que a pequena empresa é a força social da economia, pelo fato de ser o grande instrumento gerador de emprego. O SEBRAE, como autor da mensagem, veio a reboque.<sup>91</sup>

Se a gente valoriza o setor, faz reconhecer a importância do setor, o SEBRAE se legitima em sua ação como principal defensor desse setor. E foi o que aconteceu. O fenômeno que a gente previa com esta estratégia. Todo o nosso foco foi no sentido de valorização. Usamos de tudo para isso: mídia eletrônica e imprensa, merchandising em quase todos os programas da TV brasileira. O micro e pequeno empresário, individualmente, podem ser até pequenos. Mas, o conjunto deles, para a sociedade, é a própria sociedade. Eles formam o tecido empresarial brasileiro...Fizemos grandes campanhas na época de eleição para prefeito, por exemplo. Na grande maioria dos municípios, naquela época, os prefeitos se elegeram compromissados com a pequena empresa. Nas leis orgânicas dos municípios, em sua maioria, há previsão de tratamento diferenciado para o setor. Fizemos constar praticamente em todas as constituições estaduais o rebate do artigo 179, da constituição Federal, proporcionando tratamento diferenciado para a micro e a pequena empresa.<sup>92</sup>

Verifica-se, portanto, que foi implementada, uma estratégia proposital e pensada de atrelar o tratamento favorecido e diferenciado e a consequente proteção à pequena empresa à atuação da instituição, disso dependeu a sua sobrevivência e o acesso aos recursos obrigatórios para a sua atuação. Assim, por meio de forte atuação política e de uso da mídia, imprensa e dos diversos meios de comunicação criou uma retórica favorável à pequena empresa e se colocou como seu principal protetor.

Se no período da existência do CEBRAE entre 1972 e 1990, a divulgação do seu trabalho por meio da mídia foi isolada e esporádica, a partir da década de 90

---

<sup>91</sup> Ibidem p.107.

<sup>92</sup> Ibidem, p.108.

tornou-se contínua e massificada especialmente com campanhas publicitárias em nível nacional e com a divulgação da pequena empresa como sendo um ideal, a primeira grande campanha do SEBRAE denominava-se “Pequena empresa - valorize essa ideia”.

Desde 1988, quando a Constituição garantiu o tratamento diferenciado para as micro e pequenas empresas, várias entidades sindicais ou não, surgiram para defender os interesses deste setor.

Portanto, o SEBRAE não foi a única instituição que vinculava sua imagem a das MPEs (há também consultores, acadêmicos, empresas de marketing de rede etc.), no entanto, conseguia diálogo com os governos e outras entidades de representação.

Esta não é apenas a visão da instituição sobre si, esta interpretação também é compartilhada por outros atores do campo político que estão em posição de dependência do SEBRAE, pois suas atuações ocorrem em “parcerias” em que o órgão disponibiliza recursos financeiros para diversas campanhas e projetos.

Logo, tem-se que o SEBRAE construiu-se em torno da crença da pequena empresa, e é em torno desta que cria uma identidade para os seus funcionários, e ao mesmo tempo uma posição a tomar dentro do campo político nacional.

Por conseguinte, o SEBRAE constrói-se não só como um ator de proteção das MPEs, mas até mesmo, de “representação” deste setor da economia. De um lado, mantém-se atuando conforme a política do governo, no entanto, também faz proposições de medidas políticas, assim se identifica e se justifica ante seu público-alvo.

O “poder de fazer grupos” não significa articular para que os empresários venham a, necessariamente, se unir formalmente em associações ou sindicatos, embora isso também ocorra. No mínimo, o grupo deve existir em latência, pois indivíduos compartilham do mesmo princípio de classificação do porte das empresas e da crença nas MPEs. Estas, existindo enquanto grupo latente é o público a quem o SEBRAE destina seus serviços.

Deste relato extrai-se a construção da retórica relacionada às pequenas

empresas no Brasil e como esse setor foi capturado para ser utilizado como massa de manobra para a obtenção de poder em âmbito geral e de transformação de uma estrutura que estava em crise e sob risco de extinção, para uma estrutura que no ano de 2015 obteve por meio de transferências de recursos obrigatórios o total de R\$ 4.005.298.000,00 (quatro bilhões, cinco milhões e duzentos e noventa e oito mil reais)<sup>93</sup>.

Novamente, os critérios de definição do que é uma micro e pequena empresa no Brasil, segue uma lógica de dominação, captura ou de negociação entre as instituições públicas, paraestatais ou privadas, dominadas pelos grupos de interesse – que normalmente não estão ligadas a um pensamento de desenvolvimento da melhoria do ambiente de negócios das MPE's- e que, portanto, se traduzem em uma retórica populista e muitas vezes apenas midiática. É sintomático que as legislações voltadas às MPE's, e inclusive a inserção do tratamento favorecido e diferenciado na Constituição Federal, tivesse ocorrido no período de grande crise e de risco de desaparecimento do CEBRAE.

---

<sup>93</sup> SEBRAE. Relatório de Gestão do exercício de 2015, apresentado aos órgãos de controle interno e externo como prestação de contas anual. Brasília- DF 2016.

<https://contas.tcu.gov.br/econtasWeb/web/externo/listarRelatoriosGestao.xhtml> Acesso em 09 de abril de 2016. Acesso 29/06/2016.

## **2. ESTRUTURA PARA AS PEQUENAS EMPRESAS NOS E.U.A.**

Mesmo antes da entrada do país na Segunda Guerra Mundial, na verdade já no período logo após a crise da bolsa de Nova Iorque de 1929, os E.U.A. intervieram fortemente na economia.

Desde o mandato do presidente Hoover, com a criação da R.F.C (Reconstruction Finance Company) com o objetivo de preencher a lacuna que os bancos tradicionais deixaram em aberto na época no mercado de crédito e financiamento da economia, os Estados Unidos da América tratam as pequenas empresas como cruciais na manutenção do american way of life, incentivando o seu desenvolvimento e fomentando o aumento na melhoria das condições concorrenciais com as empresas com maior poder de fogo no jogo da economia.

Com a entrada na segunda guerra, o país percebeu que necessitariam aumentar e diversificar os fornecedores de suplementos necessários ao esforço de guerra, como uma forma de garantir a segurança nacional e não depender de poucas empresas. Assim, outra companhia estatal foi criada, a War Small Plants fazia parte do esforço de guerra norte americano e junto com a R.F.C pode ser entendida como a precursora da agência estatal criada, no ano de 1953 para atuar no desenvolvimento das MPE's norte americanas: a Small Business Administration (S.B.A.).

Criada e regulamentada pelo Small Business Act (S.B.Act) em 30 de julho do mesmo ano, a S.B.A. tem a prerrogativa de ser a articuladora e a coordenadora dos diversos programas do governo norte americano voltados a esse universo de empresas, que hoje perfazem um total de 28.000.000 (vinte e oito milhões) de empresas.

Mais do que isso, autorizada legalmente pelo S.B.Act, a agência define a partir de metodologia de desenvolvimento próprio, a abrangência do que seja uma pequena empresa, e que assim possa ser elegível para participar dos programas do governo federal.



## 2.1 Small Business Administration e Identificação de Abrangência

As metodologias da Small Business Administration (S.B.A.) para estabelecer e ajustar o que são os padrões de tamanho que identifiquem uma pequena empresa seguem os termos do Small Business Act (S.B.Act) além de outras legislações relacionadas às micro e pequenas empresas norte americanas.

De acordo com o S.B.Act, a S.B.A. é a estrutura administrativa federal que tem autoridade para estabelecer os padrões de tamanho que definem o que são pequenas empresas “elegíveis” para os diversos programas do governo federal norte americano.

Ao estabelecer os padrões de tamanho, o S.B.Act e suas alterações feitas ao longo do tempo, enfatizam duas considerações: a) Os padrões de tamanho devem variar para explicar as diferenças entre os respectivos setores econômicos; b) as políticas da S.B.A. deverão auxiliar as pequenas empresas como uma forma de estimular e reforçar a sua competitividade na economia.

Estas duas considerações são a base para as metodologias da S.B.A. para o estabelecimento de padrões de tamanho definindo o que são pequenas empresas nos E.U.A.

A metodologia de definição de padrões de tamanho examina as características estruturais de um setor econômico como uma forma de avaliar as diferenças do setor e o grau global da competitividade dentro dele e das empresas que o compõe. Essa metodologia define cinco como sendo os fatores principais: a) Tamanho médio das empresas; b) grau de concorrência dentro de um setor econômico; c) os custos iniciais e as barreiras à entrada; d) a distribuição das empresas por tamanho; e) a participação das pequenas empresas em contratos de compras do governo federal.

A S.B.A. também considera outros fatores secundários, na medida em que sejam relevantes para os respectivos setores econômicos e os interesses das pequenas empresas, incluindo-se as mudanças tecnológicas, a concorrência entre as empresas, as tendências de crescimento de um setor econômico específico, e os impactos que uma definição de padrão de tamanho possa trazer sobre os programas da S.B.A.

A S.B.A. periodicamente aumenta os valores de faturamento e outros padrões pautados em dinheiro para refletir a inflação. Um ajuste nos padrões de tamanho para

refletir a inflação é feito normalmente uma vez a cada 5 (cinco) anos, por óbvio, a depender dos níveis da taxa de inflação, ajustes podem ser feitos em intervalos mais ou menos frequentes.

Apesar de a priori parecer estranho falar-se em inflação, o gráfico 1 demonstra que desde a implementação da S.B.A. até 2017, os valores históricos da inflação norte americana chegam a 333%<sup>94</sup>.

**Gráfico 1: Evolução da inflação anual em percentagem**



Há também uma série de questões políticas que a S.B.A. tem de enfrentar no desenvolvimento de uma metodologia robusta para estabelecer, avaliar e rever seus padrões de tamanho de definição de pequenas empresas ao longo do tempo.

Algumas questões podem ser exemplificadas: a) Qual tamanho padrão é grande ou pequeno demais? b) deve haver uma única base para todos os padrões de tamanho (quantidade de empregados ou receitas anuais)? c) Deve haver um número fixo de "variações" de padrões de tamanho ou um padrão separado para cada setor?

<sup>94</sup> <http://fxtop.com/pt/calculadora-de-inflacao.php?A=100&C1=USD&INDICE=USCPI31011913&DD1=30&MM1=07&YYYY1=1953&DD2=30&MM2=07&YYYY2=2017&btnOK=Calcular+equivalente> Acesso 18/09/2017

O Congresso Nacional Norte Americano tem feito modificações periódicas no S.B.Act, mas em nenhum momento estabeleceu padrões de tamanho específicos para a elegibilidade das pequenas empresas aos programas do governo federal norte americano, com a exceção feita às empresas agrícolas. O S.B.Act estabelece o seguinte:

§ 3 (a) (1) Para os fins desta Lei, as pequenas empresas, incluindo, entre outras, empresas que estão envolvidas no negócio de produção de alimentos e fibras, pecuária e criação de gado, aquicultura, e todas as outras indústrias relacionadas à agricultura e à pecuária, serão consideradas como aquelas de propriedade e operação independentes e que não são dominantes em seu campo de atuação: Contanto que, não obstante qualquer outra disposição legal, uma empresa agrícola deve ser considerada uma pequena empresa se (incluindo as suas filiais) tiver receitas anuais de, no máximo, US \$ 750.000.

(2) ESTABELECIMENTO DOS PADRÕES DE TAMANHO.

A. EM GERAL. - Além dos critérios especificados no parágrafo (1), a S.B.A. pode especificar definições ou padrões detalhados pelos quais uma empresa pode ser determinada como uma pequena empresa para os fins desta Lei ou qualquer outra Lei.

B. CRITÉRIOS ADICIONAIS. - Os padrões descritos no parágrafo (1) podem utilizar número de empregados, volume financeiro do negócio, patrimônio líquido, lucro líquido, uma combinação destes fatores, ou outros fatores apropriados.

C. REQUISITOS. - A menos que especificamente autorizado por lei, nenhum departamento Federal ou agência pode prescrever um tamanho padrão para categorizar uma empresa como uma pequena empresa, a menos que tal tamanho padrão:

i. seja proposto depois de uma oportunidade para observação e comentários feitos em consulta pública;

ii. preveja a determinação:

1) do tamanho de uma empresa de fabricação medida pela média de empregos das empresas de fabricação com base em empregos durante cada um dos períodos de pagamento das empresas de fabricação para os últimos 12 meses;

2) o tamanho de uma empresa de prestação de serviços com base na receita bruta média anual das empresas durante um período de, no mínimo, 3 anos;

3) o tamanho de outras empresas, com base em dados ao longo de um período de, no mínimo, 3 anos; ou

4) outros fatores relevantes; e

5) seja aprovado pelo S.B.A.

(3) Ao estabelecer ou aprovar qualquer tamanho padrão nos termos do parágrafo (2), a S.B.A. deve assegurar que o tamanho padrão varie de acordo com as especificidades de cada atividade econômica, conforme necessário para refletir as características divergentes das várias atividades e considerar outros fatores considerados relevantes pela S.B.A.

A S.B.Act também incumbe a S.B.A. de incentivar e garantir a concorrência na economia norte americana e garantir que uma boa proporção do total das compras federais do governo norte americano seja alocado às pequenas empresas.

Com a aprovação da S.B.Act em 1953, o Congresso Norte Americano passou a afirmar que "a preservação e expansão da concorrência é fundamental não

só para o bem-estar econômico, mas principalmente para garantir a segurança nacional norte americana."<sup>95</sup>

## 2.2 Evolução das metodologias de Identificação de Abrangência

A expressão legal presente na S.B.Act, "propriedade e operação independentes" exige que a S.B.A. deva usar dados sobre as empresas juntamente com suas filiais ao estabelecer padrões de tamanho e determinar se uma empresa se enquadra no conceito de pequena empresa<sup>96</sup>. Além disso, o Congresso Norte Americano não pretendeu, quando incluiu no S.B.Act a frase "não é dominante no seu campo de operações" que se excluísse as empresas que pudessem ser dominantes em uma área geográfica. Ao invés disso, o Congresso Norte Americano pretendeu excluir as empresas que dominassem todo um setor em nível nacional.<sup>97</sup>

O Congresso Nacional Norte Americano também reconheceu que um percentual extremamente elevado de empresas comerciais poderiam ser adequadamente classificadas como pequena empresa<sup>98</sup> e o Comitê Bancário e Financeiro dos EUA reconheceu a "impossibilidade de tentar escrever na lei uma

---

<sup>95</sup> Small Business Act § 2. (a) The essence of the American economic system of private enterprise is free competition. Only through full and free competition can free markets, free entry into business, and opportunities for the expression and growth of personal initiative and individual judgment be assured. The preservation and expansion of such competition is basic not only to the economic well-being but to the security of this Nation. Such security and well-being cannot be realized unless the actual and potential capacity of small business is encouraged and developed. It is the declared policy of the Congress that the Government should aid, counsel, assist, and protect, insofar as is possible, the interests of small-business concerns in order to preserve free competitive enterprise, to insure that a fair proportion of the total purchases and contracts or subcontracts for property and services for the Government (including but not limited to contracts or subcontracts for maintenance, repair, and construction) be placed with small business enterprises, to insure that a fair proportion of the total sales of Government property be made to such enterprises, and to maintain and strengthen the overall economy of the Nation.

<sup>96</sup> Audiências públicas perante o Comitê Bancário e Financeiro do Senado dos EUA, 83º Congresso, 1ª Sessão (1953), página 17.

<sup>97</sup> Audiências públicas perante o Comitê Bancário e Financeiro do Senado Federal dos EUA, 83º Congresso, 1ª Sessão (1953), página 56.

<sup>98</sup> O Senador Seely-Brown observou que mais de 95 por cento dos estabelecimentos comerciais poderiam ser classificados como pequenas empresas e o Senador Springer na mesma Ata do Congresso observou que 95,2 por cento das empresas empregavam menos de 20 pessoas, de modo que, com base apenas no número de empregados, as pequenas empresas seriam classificadas erroneamente com um tamanho realmente pequeno. Fonte: Atas do Senado Federal Norte Americano, 5 de junho de 1953, pp 6141 e 6155.

definição rígida de empresa de pequeno porte.<sup>99</sup> Portanto, o S.B.Act pretendeu que se pudesse definir uma pequena empresa de uma forma flexível e de acordo com as várias realidades econômicas encontradas.

Em 1957, o Comitê Bancário e Financeiro dos Estados Unidos da América deliberou sobre como caracterizar uma pequena empresa e afirmou que "não é possível esperar que uma única definição cumpra todos os requisitos". O reconhecimento de situações diversas motivou o comitê a propor normas, afastando-se as formas rígidas e deixando a definição de empresa de pequeno porte para que fossem feitas por determinação a partir de metodologia desenvolvida pela Small Business Administration.<sup>100</sup>

A S.B.A. adotou o número de 500 empregados como o padrão para as indústrias de transformação em sua criação, em 1953. Este padrão se mantém para muitas indústrias até hoje, e é, como dito anteriormente um dos três padrões de tamanho "de ancoragem". Em 1959, os regulamentos dos padrões de tamanho fizeram uma distinção, a S.B.A. definiu padrões de tamanho de 250 empregados, 500 empregados e 1.000 empregados para os seus diversos programas de assistência financeira, mas manteve o padrão de 500 empregados para os programas de contratações e compras federais. O padrão de tamanho de ancoragem não é um padrão mínimo, mas sim um ponto de referência ou ponto de partida.

De modo geral, a S.B.A. utilizou as receitas anuais (faturamento) como o padrão para os setores que pertencem ao setor da indústria da transformação. Estes padrões variavam, nesse período, entre US\$ 0,30 milhões de dólares e US\$ 1 milhão de dólares para o varejo e o setor de serviços, entre US\$ 2 milhões de dólares e US\$5 milhões de dólares para o comércio atacadista e US\$ 5 milhões de dólares para as empresas da indústria da construção civil.

---

<sup>99</sup> Ata do Senado Federal dos E.U.A Nº 494, 83º Congresso, 1ª Sessão (1953).

<sup>100</sup> Relatório do Senado Federal dos E.U.A Nº 555, 85º Congresso, 1ª Sessão, página 6.

Em 1963, atualizando os padrões de tamanho baseado em faturamento, a S.B.A. definiu os seguintes patamares: a) US\$ 1 milhão de dólares para as empresas de comércio varejista; b) US\$ 1 milhão de dólares para o setor de serviços; c) US\$ 5 milhões de dólares para o comércio atacadista; d) US\$ 7,5 milhões de dólares para as indústrias de construção civil.

De 1963 a 1975 muitos dos padrões de tamanho para as indústrias de transformação foram aumentados para 750 ou 1.000 empregados e alguns dos setores de serviços, tais como serviços de engenharia e de limpeza, com padrões de tamanho de US\$ 5 milhões de dólares e US\$ 3 milhões de dólares, respectivamente, foram decompostos em setores separados.

Em 1975, a S.B.A. implementou um aumento geral aos seus padrões de tamanho com base nos fatores monetários, para contabilizar os efeitos da inflação. Os padrões ajustados foram de: a) US\$ 2 milhões de dólares para o comércio varejista e serviços; b) US\$ 12 milhões de dólares para construção civil em geral e c) US\$ 5 milhões de dólares para o setor de construção comercial especial. Os padrões baseados no número de empregados continuaram inalterados.

Após uma série de consultas públicas de 1980 a 1983, a Agência adotou uma lista detalhada dos padrões de tamanho pelo código da Classificação Industrial Padrão (SIC)<sup>101</sup>. De um modo geral, o modelo dos padrões de tamanho que a Agência segue atualmente foi posto em prática em 1984.

Atualmente, os padrões de tamanho mais prevalentes são: a) US\$ 7,0 milhões de dólares em receitas anuais para Comércio Varejista e Serviços; b) US\$ 33,5 milhões de dólares para a Construção em Geral; c) US\$ 14,0 milhões de dólares para Construção Comercial Especial; d) 100 empregados para o Comércio Atacadista para

---

<sup>101</sup> A classificação industrial padrão SIC é um sistema para classificar setores e atividades econômicas em um código de quatro dígitos. Estabelecido nos Estados Unidos em 1937, é usado por diversas agências governamentais. O sistema SIC também é usado por agências em outros países, por exemplo, pela Companies House do Reino Unido. Nos Estados Unidos, o código SIC está sendo substituído pelo sistema de classificação de seis dígitos da indústria norte-americana (código NAICS), que foi lançado em 1997; no entanto determinados departamentos e agências governamentais, como a Securities and Exchange Commission (SEC) dos EUA, ainda usam os códigos SIC.

todos os programas federais, exceto para as empresas com contratos com o governo federal, sendo o padrão de tamanho de 500 empregados tanto para empresas que não são, quanto para as que são do setor de indústrias de transformação.

Os padrões de tamanho com base nos valores monetários variam atualmente entre US\$ 0,75 milhões de dólares em receitas anuais para a maioria das empresas agrícolas e US\$ 35,5 milhões de dólares em receitas anuais para serviços de suporte a instalações industriais. Da mesma forma, os padrões com base no número de empregados variam entre 50 trabalhadores para concessionárias de óleo para aquecimento e 1.500 para algumas indústrias de transformação e de telecomunicações.<sup>102</sup>

Em 1992, a S.B.A. propôs, juntamente com um ajuste de inflação, uma revisão metodológica tratando da redução do número de níveis dos padrões de tamanho de mais de quarenta níveis diferentes, para nove padrões de tamanho com base no faturamento e cinco padrões de tamanho com base no número de empregados. Embora as consultas públicas promovidas, tenham predominantemente aceito as novas abordagens dos padrões de tamanho fixos, os níveis propostos demonstraram-se arbitrários, pois produziam grandes variações nas mudanças nos padrões. A S.B.A., não poderia justificar estas grandes variações e, portanto, limitou a regra final para ajustar os padrões de tamanho com base no faturamento então existentes em relação à inflação.

Em março de 2004, a S.B.A. propôs a simplificação e reestruturação dos padrões de tamanho através do estabelecimento de todos os padrões de tamanho com base no número de empregados.

Para algumas atividades econômicas, no entanto, um padrão de tamanho com base no número de empregados pode fazer com que grandes empresas com receitas muito altas, mas poucos empregados, possam ser qualificadas como pequenas. Também havia outros resultados distorcidos e a S.B.A. propôs um padrão de tamanho

---

<sup>102</sup> Size Standard Table. Vide Anexo I.

de faturamento máximo, juntamente com um padrão de tamanho de número de empregados para determinadas atividades. As consultas públicas realizadas mostraram que, para algumas atividades econômicas, os padrões com base no número de empregados eram muito baixos ou não serviam como medida adequada do tamanho do negócio. Ao invés de emitir uma revisão da regra proposta, com padrões de tamanho ajustados, a S.B.A. promoveu consultas públicas adicionais.

A Agência então emitiu um Aviso Prévio de Proposta de Regulamentação (Advanced Notice of Proposed Rulemaking - ANPRM)<sup>103</sup> em dezembro de 2004. Assim a agência buscou comentários sobre 10 questões específicas que as consultas públicas tinham levantado em resposta à regra proposta em março de 2004. A S.B.A. não fez novas propostas, somente procurou saber sobre se e como ela deveria considerar os seguintes pontos: a) promoção da simplificação dos padrões de tamanho; b) forma do cálculo do número de empregados; c) uso dos padrões de tamanho com base no faturamento; d) designação de padrões de tamanho para aquisições federais; e) estabelecimento de padrões de tamanho apenas para aquisições Federais; f) estabelecimento de padrões de tamanho diferenciados; g) simplificação do status de pequena empresa e suas filiais; h) qualificação das joint ventures como pequenas empresas; i) avançar nos critérios de elegibilidade para os programas federais voltado às pequenas empresas; j) o impacto dos padrões de tamanho da S.B.A. sobre os regulamentos de outras agências federais.

Apesar da S.B.A. ter recebido milhares de comentários sobre estas questões, não foi possível construir um consenso. No entanto, estas questões afetam as pequenas empresas e sua capacidade de participar das oportunidades reservadas pelo estado norte americano para elas.

Além do ANPRM de dezembro de 2004, em meados de 2005 a S.B.A. também realizou uma série de 11 audiências públicas, em vários Estados da Federação sobre

---

<sup>103</sup> Obrigação legal imposta à SBA por força de legislação, como por exemplo o Regulatory Flexibility Act de 1980 e a Small Business Regulatory Enforcement Fairness Act de 1996. <https://www.sba.gov/advocacy/regulatory-flexibility-act> - <https://www.sba.gov/advocacy/small-business-regulatory-enforcement-fairness-act-sbrefa> Acessos: 08/12/2016.



as questões acima, porém não houve nenhuma resolução definitiva para muitas destas questões.

A S.B.A. está atualmente conduzindo uma nova e abrangente revisão de todos os padrões de tamanho.

Note-se que tais procedimentos não são feitos de maneira discricionária pela S.B.A., pois são produtos de determinações legais acerca dos procedimentos de definição de abrangência e modificação da metodologia de determinação dos padrões de tamanho.

No desenvolvimento de regras de definição de tamanho, a S.B.A. presta especial atenção às decisões judiciais para sua revisão dos procedimentos de regulamentação federal.

Em 1983, a Suprema Corte dos Estados Unidos discutiu os termos sob os quais um Tribunal poderia empregar ao examinar se os procedimentos de regulamentação de uma agência federal seriam aceitos em um escrutínio judicial<sup>104</sup>. A Suprema Corte dos Estados Unidos confirmou que apoiaria a regulamentação feita por uma agência, mesmo que de "clareza menos do que ideal", contanto que os procedimentos para essa regulamentação tivessem sido feitos com o "razoável discernimento".

Este caso da Suprema Corte Norte Americana e as decisões mais recentes dos Tribunais Federais, identificam os seguintes princípios para evitar que uma decisão judicial considere que determinados padrões de tamanho foram definidos de formas arbitrárias ou voluntárias pela agência federal: a) a evidência relevante, factual ou objetiva, para a definição, deve ser identificada e discutida; b) outros fatores relevantes, quaisquer que sejam eles, que repercutam na definição, devem ser identificados e discutidos; c) a lógica que surge a partir da evidência factual e os outros fatores que concorram para a definição da Agência devem ser explicados; d) as

---

<sup>104</sup> MFRS, Motor Vehicle. Ass'n v. State Farm Mut. Auto. Ins. Co., v. 463, p. 43-44, 1983.

evidências e os argumentos contrários significativos que a Agência não adota ou segue devem ser identificados e sua rejeição deve ser explicada.

Para embasar de maneira consistente a necessária e contínua revisão dos padrões de tamanho, a S.B.A. estabeleceu, como dito anteriormente, três padrões de tamanho "de ancoragem" ou "base": a) 500 empregados para as atividades da indústria da transformação, mineração, dentre outras com padrões de tamanho baseados no número de empregados; b) US\$ 7,0 milhões de dólares em receitas médias anuais para a maioria das atividades econômicas de não manufatura, com padrão de tamanho baseado na receita e c) 100 empregados para todas as empresas de Comércio Atacadista.<sup>105</sup>

Para um número limitado de atividades econômicas, a S.B.A. usa medidas diferentes, por exemplo, ativos financeiros para os setores bancários e de barris por dia (como parte de um padrão formado por dois componentes) para a indústria de refinação de petróleo.

Desde a sua adoção, o padrão de tamanho de 500 empregados manteve-se o padrão predominante para 72 por cento das indústrias de transformação. O padrão de tamanho de 500 empregados foi adotado para programas de contratos públicos federais desde a implantação da War Small Plants Corporation, cujas funções foram incorporadas quando da criação da S.B.A.

Após uma revisão considerável e várias consultas públicas entre os anos de 1940 e 1950, o nível de 500 empregados foi selecionado para atingir o objetivo do Governo Federal de aumentar o número de fontes que forneciam produtos e serviços para apoiar as necessidades da segurança nacional do país. Esta consideração

---

<sup>105</sup> As análises das características das atividades econômicas da SBA, utilizando o Censo Econômico de 1997 e 2002, mostram uma estrutura econômica significativamente diferente para o setor de Comércio Atacadista, em comparação com a estrutura das atividades nos grupos industriais com padrão de tamanho de ancoragem de 500 empregados e US\$ \$ 7 milhões de dólares, o que exigiu a criação de um grupo de ancoragem separado de 100 empregados para as atividades de comércio atacadista. Grande parte dessas diferenças observadas pode ser atribuída às mudanças de definição do Setor do Comércio Atacadista entre o Sistema de Classificação de Padrão Industrial e os Sistemas de Classificação da Indústria Norte-americana de 1997 e 2002.

também embasou o objetivo econômico da Small Business Act de promover a concorrência na economia, permitindo que as empresas que já passaram de suas fases iniciais de implantação, mas ainda pequenas em relação aos principais produtores do setor, utilizassem os programas de incentivo às pequenas empresas.

Ao longo do tempo, o tamanho padrão de 500 empregados foi aplicado principalmente à indústria de transformação e outros setores de capital intensivo. Como a S.B.A. estabeleceu diferentes níveis de tamanho dentro das indústrias de transformação, o nível de 500 empregados manteve-se como o menor e mais comum padrão de tamanho, e foi designado como o nível de partida para analisar padrões de tamanho para os setores que têm como base para medição o número de empregados.

O nível de padrão de ancoragem de US\$ 7 milhões de dólares é o padrão vigente para mais de dois terços (68%) das empresas de setores de não manufatura que têm como base o faturamento para seus padrões de tamanho. A S.B.A., em sua constante revisão de seus dados sobre os níveis de financiamentos e empréstimos, detectou que o padrão de US\$7 milhões de dólares de faturamento é o que melhor define o tamanho das empresas que normalmente necessitam dos programas de auxílio financeiro da S.B.A. como fonte de crédito.

As empresas de comércio atacadista tinham um padrão de tamanho de 500 empregados para as aquisições do Governo Federal e três níveis de padrões com base no faturamento (US\$ 9,5 milhões de dólares, US\$ 14,5 milhões de dólares e US\$ 22 milhões de dólares) para outros programas da S.B.A.

Em 1986, a S.B.A. analisou novamente os setores de Comércio Atacadista usando os dados do Censo Econômico de 1977 e 1982, para em seguida, alterar as suas normas no que diz respeito aos padrões de ancoragem para o setor de comércio atacadista: de 500 empregados para 100 empregados para todos os programas da S.B.A., ao passo que manteve o tamanho padrão de 500 empregados apenas no que diz respeito às aquisições do Governo Federal.

A S.B.A. tem usado principalmente duas características principais na definição de medidas de tamanho da empresa, faturamento e número de empregados, apesar de mais frequentemente se utilizar do critério baseado no faturamento como medida de

tamanho, porque ele mede o valor da produção de uma empresa e pode ser facilmente verificado por meio de declarações de imposto de renda e registros financeiros.

Historicamente, no entanto, o número de empregados tem sido usado principalmente para as indústrias de transformação. O padrão de tamanho de 500 empregados para a indústria de transformação já havia sido utilizado, como dito anteriormente, pela Small War Plants Corporation e pela Reconstruction Finance Agency, antes da criação da S.B.A., porém outras medidas de tamanho são aplicadas a alguns setores específicos.

A escolha de uma medida de tamanho para um setor econômico depende de qual medição melhor representa a magnitude das operações das empresas. A medida deve indicar o nível de atividade empresarial real gerada pelas empresas em uma determinada atividade econômica.

A Tabela 2 resume uma lista de vários fatores das atividades econômicas que a S.B.A. considera na escolha do número de empregados ou faturamento como medida de tamanho apropriado.

**Tabela 2:** Fatores da Indústria/Medida do Tamanho com Base em Empregados X Faturamento<sup>106</sup>

<b>Fator da indústria</b>	<b>Nº de empregados</b>	<b>Faturamento</b>	<b>Comentário</b>
Presença intensa de capital	X		Os níveis de empregados variam com o nível de produção, enquanto valor da produção substancialmente deriva de ativos fixos.
Baixos custos operacionais relativos ao faturamento	X		Valores elevados de faturamento gerados com baixa mão de obra.
Variação de empresas dentro da indústria por etapa de produção ou grau de integração vertical	X		A contribuição do valor agregado da firma ao valor final varia dependendo da estrutura da empresa. O emprego está mais fortemente correlacionado ao valor agregado do que o faturamento.
Empresas com estruturas horizontais	X		Faturamento variável com as relações empregatícias entre as firmas.

<sup>106</sup> Small Business Administration, 2016.

Presença intensa de mão de obra		X	Valor do resultado varia com o nível de empregados, e é mais facilmente verificado.
Facilidade de substituição de fatores		X	O mesmo valor de resultado pode ser obtido através da variação dos níveis de mão de obra e de capital.
Presença de subcontratação		X	Mesmo valor de resultado é obtido com diferentes níveis de terceirização.
Alta proporção de empregos de meio período ou temporários		X	Mesmo nível de resultado é obtido com diferentes regimes empregatícios.
Operação em vários setores		X	O faturamento é uma medida mais homogênea do que o emprego.

Para um número limitado de atividades econômicas, a S.B.A. estabeleceu medidas de tamanho com base em outras características das empresas. Estas se enquadram principalmente em duas categorias gerais - resultado ou capacidade de produção e medições financeiras, conforme resumidas na Tabela 3.

**Tabela 3:** Medidas de Capacidade de Produção e Tamanho Financeiro<sup>107</sup>

<b>Categoria</b>	<b>Medida</b>	<b>Comentário</b>
Resultado	Megawatts por hora de potência elétrica	Aplicada aos produtores de energia elétrica.
Capacidade de produção	Barris/dia de refino de petróleo	Aplicado às refinarias de petróleo.
Medida financeira	Ativos totais	Aplicado a maioria das outras indústrias bancárias e outros depositários.
	Patrimônio líquido Lucro líquido	Aplicado aos programas SBIC e CDC como padrões de tamanho alternativos para os padrões de tamanho da indústria.

A decisão da S.B.A. de aplicar uma dessas medidas de tamanho “não tradicionais” (que não sejam com base no número de empregados ou de faturamento), repousa sobre o princípio de qual medida melhor representa a magnitude das operações de uma empresa dentro da sua respectiva atividade econômica, assim como também decidiu aplicar as medidas de patrimônio líquido e do lucro líquido ao

<sup>107</sup> Idem.

seu programa de Pequenas Empresas de Investimento (SBIC)<sup>108</sup>, porque os investidores avaliam as empresas usando estas medidas para decidir como aplicarão seus recursos nelas. Os padrões de tamanho de patrimônio líquido e lucro líquido foram estendidos ao programa de Sociedades Anônimas de Desenvolvimento Comunitário (CDC)<sup>109</sup>, sob o mesmo estatuto que o do programa SBIC.

A S.B.A. também se utiliza de algumas premissas para suas definições de abrangência e estabelece o padrão de tamanho pelas características de cada atividade econômica. Como se afirma na S.B.Act, os padrões de tamanho devem diferir para refletir diferenças entre as diversas atividades, ou setores econômicos.

Por meio da análise dos dados de cada atividade econômica, a S.B.A. determinou que um único padrão de tamanho para todas elas, seria inadequado para definir a abrangência das pequenas empresas de maneira geral. A fim de definir os padrões de tamanho, a S.B.A. utiliza o Sistema de Classificação de Indústria Norteamericano (NAICS)<sup>110</sup> dos Estados Unidos como base para suas definições.

A definição de um tamanho padrão é sempre estabelecida no nível nacional, e a determinação legal "não dominante na sua área de atuação" é feita no nível nacional pois as limitações dos dados impedem uma análise extensiva das empresas com base nas especificidades regionais.

---

<sup>108</sup> Programa de vários bilhões de dólares fundado em 1958, o Programa SBIC é um dos muitos programas de assistência financeira disponíveis através da SBA. A estrutura do programa é única no sentido de que os SBICs são fundos de investimento de propriedade privada e administrados, licenciados e regulados pela SBA, que utilizam seu próprio capital acrescidos de fundos tomados com uma garantia da SBA para fazer investimentos de capital em pequenas empresas habilitadas. A SBA não investe diretamente em pequenas empresas por meio do Programa SBIC, mas fornece financiamento para as empresas de gestão de investimentos, que tenham sido qualificadas dentro do programa, com experiência em determinados setores ou atividades econômicas.

<sup>109</sup> Certified Development Companies (CDCs) são empresas sem fins lucrativos certificadas e regulamentadas pela SBA, que trabalham com os investidores participantes para fornecer financiamento para pequenas empresas. Existem 270 CDCs em todo os U.S.A, cada um abrangendo uma área geográfica específica.

<sup>110</sup> O North American Industry Classification System (NAICS) é o padrão usado pelos órgãos federais de estatística na classificação de estabelecimentos comerciais com o objetivo de coletar, analisar e publicar dados estatísticos relacionados à economia dos EUA. O NAICS foi desenvolvido sob os auspícios do Escritório de Gestão e Orçamento (OMB) e adotado em 1997 para substituir o sistema de Classificação Industrial Padrão (SIC).

Um único conjunto de padrões de tamanho se aplica à maioria dos principais programas da S.B.A. Porém, nada impede que para alguns programas menores, um padrão de tamanho "com base no programa" ou um tamanho alternativo possa ser estabelecido. No entanto, na maioria destes casos, o tamanho padrão definido tem relação com o tamanho padrão para a maioria dos participantes do demais programas da S.B.A., tal como o padrão de tamanho definido para a "elegibilidade" para o programa SBIR<sup>111</sup>.

Um padrão de tamanho será selecionado a partir de uma gama pré-determinada de níveis de padrões de tamanhos. O padrão de tamanho de ancoragem aplicável será sempre o ponto de partida para a análise.

Um padrão de tamanho superior ou inferior ao padrão de tamanho de ancoragem será selecionado dentro dessa gama pré-determinada, dependendo dos resultados da análise de dados da atividade econômica e do programa federal envolvido.

Os padrões de tamanho refletirão tamanhos maiores do que o tamanho médio de uma empresa no nível de entrada na atividade econômica, a fim de incluir as empresas que estejam em desvantagem competitiva graças ao seu tamanho ou que representam o grupo menor de empresas dentro de uma determinada atividade econômica em relação às características de todas as empresas dentro dela.

O padrão de tamanho também refletirá as capacidades da empresa para competir em licitações federais dentro de um determinado setor. O padrão de tamanho de ancoragem será aplicado à maioria das empresas, embora sejam estabelecidos diferentes padrões de tamanho para as atividades econômicas que possuam

---

<sup>111</sup> O Small Business Innovation Research (SBIR) é um programa que incentiva pequenas empresas nacionais norte americanas a se envolverem em nível federal em Pesquisa / Pesquisa e Desenvolvimento que tenha potencial para a comercialização. Através de um programa competitivo baseado em prêmios, o SBIR proporciona condições para que as pequenas empresas explorem seu potencial tecnológico e ofereçam o incentivo para lucrar com sua comercialização. Ao incluir pequenas empresas qualificadas na área de P & D da nação norte americana, a inovação de alta tecnologia é estimulada e os Estados Unidos da América ganham em espírito empreendedor ao atender suas necessidades específicas de pesquisa e desenvolvimento.

características significativamente diferentes em comparação com o grupo típico de atividades relacionadas aos padrões de ancoragens.

O padrão de tamanho de uma determinada atividade econômica deve ter apenas uma medida de tamanho.

Quase todas as atividades têm um padrão de tamanho com base no número de empregados ou no faturamento, não em ambos os fatores. Porém, em casos limitados uma medida adicional de tamanho relacionada com a produção ou a capacidade pode ser incluída juntamente com uma medida de número de empregados ou de faturamento. Por exemplo, o padrão de tamanho para a indústria petrolífera inclui uma combinação entre capacidade de refino e número de empregados.

Uma empresa é definida como sendo pequena em termos corporativos e não de estabelecimento. O tamanho de um negócio inclui todos os seus estabelecimentos, subsidiárias e afiliadas sob seu controle (controladas através de participação ou de quaisquer outros relacionamentos). O tamanho de uma empresa de propriedade, ou controlada por uma outra empresa inclui o tamanho da sua empresa-mãe (matriz) e todas as suas subsidiárias e afiliadas.

As análises dos padrões de tamanho pela S.B.A. começam com uma presunção de que o padrão de tamanho de ancoragem de 500 empregados é adequado para as empresas com padrões de tamanho com base no número de empregados. Da mesma forma, a S.B.A. presume que o padrão de ancoragem de US\$ 7,0 milhões de dólares é apropriado para empresas com padrões de tamanho com base no faturamento e que o padrão de ancoragem de 100 empregados é adequado para o setor de Comércio Atacadista.

Se as características de uma atividade econômica específica que esteja em análise forem semelhantes às características médias de outras atividades já analisadas e inseridas em um dos grupos de ancoragem, a S.B.A. irá considerar a adoção do tamanho de ancoragem padrão como um padrão de tamanho adequado para aquela atividade econômica.

A S.B.A. calcula a característica média de um grupo de ancoragem através do agrupamento de dados de todas as atividades na respectiva ancoragem aplicável. Se



as características da atividade específica em análise forem significativamente diferentes das do grupo de ancoragem, no entanto, a S.B.A. adotará um padrão mais elevado ou mais baixo do que o padrão de ancoragem.

Quanto maiores forem as diferenças entre as características de uma atividade em análise e aquelas do grupo de ancoragem, maior será a diferença entre o padrão de tamanho adequado para aquela atividade e o seu respectivo padrão de tamanho de ancoragem, conforme o caso.

São feitas constantes revisões dos padrões de tamanho da S.B.A., com o objetivo de avaliar se os padrões existentes para pequenas empresas refletem a estrutura vigente da atividade econômica, podendo-se revisar os padrões de tamanho, caso seja necessário.

As características econômicas das atividades nos grupos de ancoragem servem como um ponto de partida para a análise, pois os grupos de ancoragem incluem um número suficiente de empresas para fornecer uma avaliação significativa e comparativa das características da atividade econômica. Estes padrões de tamanho de ancoragem ganharam legitimidade ao longo dos anos por conta da prática e da aceitação geral por parte do público.

Para determinar o nível de um padrão de tamanho acima do padrão de tamanho de ancoragem, a S.B.A. avalia as características de um segundo grupo de comparação.

Para as atividades econômicas com padrões de tamanho com base no faturamento, a S.B.A. desenvolveu um segundo grupo de comparação constituído pelas atividades econômicas que possuam os maiores faturamentos médios – “nível elevado” - das empresas que constituem essa atividade econômica específica.

Os padrões de tamanho para estes grupos de empresas variam de US\$ 23,0 milhões de dólares a US\$ 35,5 milhões de dólares em faturamentos médios, com o padrão de tamanho médio ponderado por vendas totais para o grupo igual a US\$ 29,0 milhões. A S.B.A. refere-se a este grupo de comparação como o "grupo de padrão de tamanho com base no faturamento mais alto" e serve como um teto para estabelecer os padrões de tamanho.

Para as indústrias de manufatura e outras indústrias com padrões de tamanho com base no número de empregados a S.B.A. criou um segundo grupo de comparação de nível elevado, compreendendo indústrias que têm um padrão de tamanho de 1.000 empregados.

Como todas as atividades no setor do Comércio Atacadista têm o mesmo padrão de tamanho de 100 empregados, um grupo de comparação de padrão de tamanho de nível mais elevado não pôde ser estabelecido para este setor.

Para desenvolver um padrão de tamanho para o setor específico dentro do setor de Comércio Atacadista, a S.B.A. irá comparar as características de uma atividade em análise com as características médias de  $\frac{1}{4}$  (um quarto) das maiores empresas naquele setor em termos de tamanho médio em número de empregados.

Dependendo do resultado dessa comparação, a S.B.A. poderá manter o atual padrão de tamanho de 100 empregados ou alterá-lo. Estes grupos de comparação consistem de um número suficientemente grande de empresas para representar o nível de atividade típica no respectivo padrão de tamanho de ancoragem.

Os principais fatores, ou fatores primários, da atividade econômica utilizados para avaliar ao analisar as características econômicas que definem a estrutura de uma atividade econômica, incluem: a) tamanho médio das empresas; b) custos iniciais de implantação da empresa; c) barreiras à entrada e a concorrência do setor; d) a distribuição das empresas por tamanho.

Além da estrutura da atividade econômica, a S.B.A. também examina o impacto potencial de uma revisão de padrão de tamanho nos programas de assistência da S.B.A. para pequenas empresas em contratos com o governo federal, como um fator de avaliação primário adicional.

Além dos principais fatores listados acima, a S.B.A. também considera uma série de fatores secundários que são relevantes para decidir um padrão de tamanho para uma determinada atividade econômica.

Esses fatores incluem, entre outros: a) mudanças tecnológicas; b) tendências de crescimento da atividade econômica; c) necessidade de assistência financeira da S.B.A., e/ou da inclusão em outros programas da agência; d) a presença de relações

de substituição ou de concorrentes entre as empresas; e) atividades históricas dentro de uma atividade econômica.

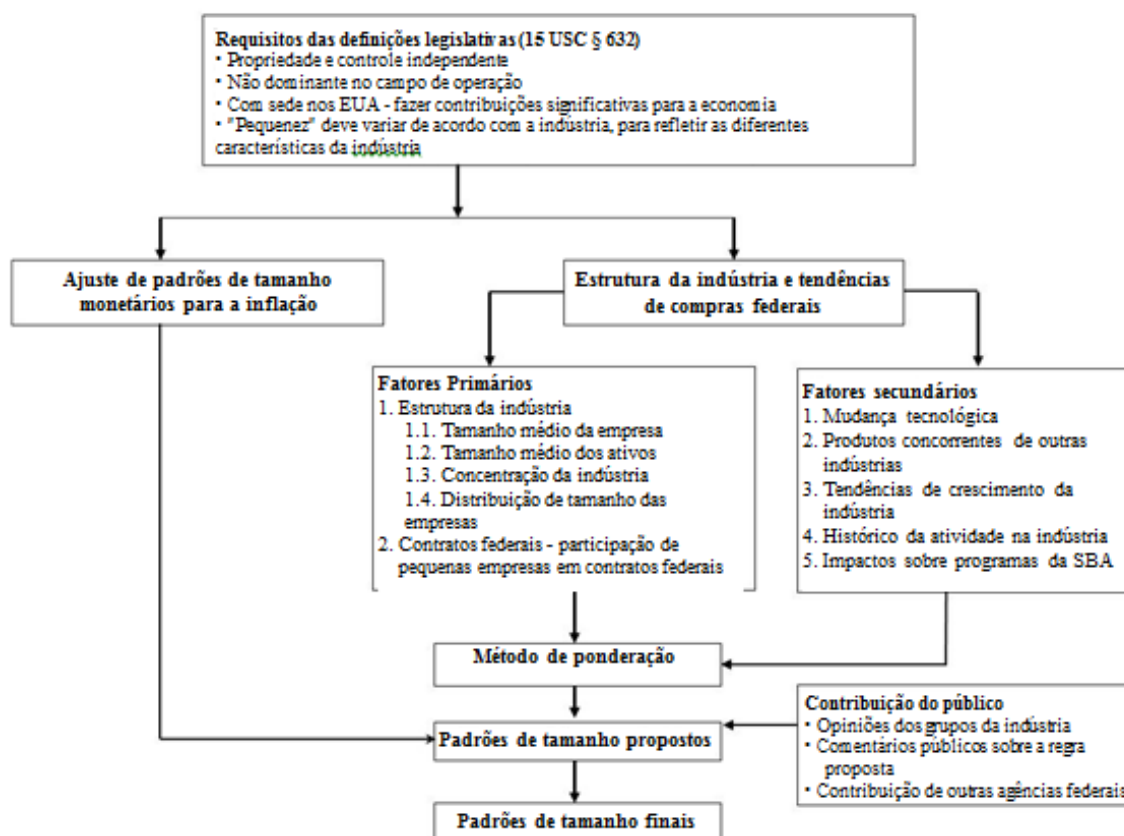
As obrigatórias consultas públicas sobre as regras de definição de padrão de tamanho também trazem informações adicionais importantes.

Estas consultas complementam a análise da S.B.A. sobre a estrutura da atividade econômica, permitindo-lhe considerar outras informações relevantes, se for o caso, na decisão final sobre um padrão de tamanho. A S.B.A. analisa e revisa exaustivamente os comentários do público antes de tomar uma decisão final sobre a regra de padrão de tamanho proposto.

As seções e subseções seguintes fornecem uma descrição detalhada da análise desses fatores.

A Figura 1 representa uma vista geral da metodologia de padrão de tamanho da S.B.A.

**Figura 1:** Vista geral da metodologia de padrão de tamanho da S.B.A.



### 2.3 Tamanho Mínimo da Empresa em um Setor Econômico

A S.B.A. calcula em sua metodologia, duas medidas de tamanho médio da empresa em uma determinada atividade econômica: a) o tamanho médio simples da empresa e b) tamanho médio ponderado da empresa.

Para as atividades com padrões de tamanho com base no faturamento, a S.B.A. calcula o tamanho médio simples da empresa em termos de faturamento, como segue:

$$\text{Simples} \quad \text{tamanho médio da empresa} \quad \text{Faturamento total em uma} \\ \text{(faturamento)} = \frac{\text{atividade}}{\text{Nº total de empresas dessa atividade}}$$

Da mesma forma, para as atividades com padrões de tamanho com base no número de empregados, o tamanho médio simples da empresa é expresso em termos do número de empregados, da seguinte forma:

$$\text{Simples} \quad \text{tamanho médio da empresa} \quad \text{Total de empregados em} \\ \text{(empregados)} = \frac{\text{uma atividade}}{\text{Nº total de empresas dessa atividade}}$$

Uma limitação do tamanho médio simples da empresa consiste em ponderar todas as empresas dentro de uma atividade igualmente, independentemente do tamanho. Na verdade, o tamanho médio simples da empresa é também o tamanho médio das empresas, onde os pesos são ações das empresas em diferentes classes de tamanho em um número total de empresas dentro de uma atividade, como a fórmula a seguir demonstra:

*Tamanho médio simples da empresa*

$$= \sum_{k=1}^m \left( \frac{\text{Total de funcionários/recebimento em classe de tamanho } k}{\text{Número total de empresas na classe de tamanho } k} \right) \times \left( \frac{\text{Número total de empresas na classe de tamanho } k}{\text{Número total de empresas na indústria}} \right)$$

$$= \sum_{k=1}^m (\text{Tamanho médio simples para o tamanho } k) \times (\text{Ações de empresas na classe de tamanho } k)$$

Para superar isto, a S.B.A. também calcula o tamanho médio da empresa, o que dá mais peso às empresas maiores. Para atividades com padrões de tamanho com base no faturamento, a S.B.A. calcula o tamanho médio ponderado da empresa em termos de faturamento, como segue:

*O tamanho médio ponderado da empresa (faturamento)*

$$= \sum_{k=1}^m \left( \frac{\text{Faturamento total da classe de tamanho } k}{\text{Número de empresas na classe de tamanho } k} \right) \times \left( \frac{\text{Faturamento total da classe de tamanho } k}{\text{Faturamento total em uma indústria}} \right)$$

$$= \sum_{k=1}^m (\text{Média de faturamento para o tamanho } k) \times (\text{Parcela de recebimento da classe de tamanho } k)$$

Da mesma forma, para as atividades com padrões de tamanho com base no número de empregados, o tamanho médio ponderado da empresa é expresso em termos do número de empregados, da seguinte forma:

*O tamanho médio ponderado da empresa (funcionários)*

$$\begin{aligned}
 & \sum_{k=1}^n \left( \frac{\text{Total de funcionários em classe de tamanho } k}{\text{Número de empresas na classe de tamanho } k} \right) \times \left( \frac{\text{Total de funcionários em classe de tamanho } k}{\text{Total de funcionários em uma indústria}} \right) \\
 & \sum_{k=1}^n (\text{Média de funcionários por tamanho } k) \times (\text{Parcela de funcionários da classe de tamanho } k)
 \end{aligned}$$

O tamanho médio da empresa provavelmente será relacionado ao tamanho mínimo eficiente (ideal) da empresa. O tamanho mínimo eficiente da empresa refere-se ao nível de produção em que as empresas em uma determinada atividade econômica, são capazes de minimizar seu custo médio de produção e de se tornarem competitivas.

Assim, conceitualmente, o padrão de tamanho de uma atividade econômica deve ser definido de modo que as empresas que não tenham atingido um tamanho mínimo eficiente para se manterem competitivas serão consideradas pequenas e, portanto, são qualificadas e elegíveis para o auxílio da S.B.A., enquanto as empresas que são totalmente competitivas ultrapassariam o padrão de tamanho e, por isso, seriam consideradas desqualificadas e inelegíveis.

*Ceteris paribus*, quanto maior for o tamanho mínimo eficiente da empresa para uma atividade econômica, maior deverá ser o seu tamanho padrão. Em geral, as atividades com tamanho mínimo eficiente alto tendem a ser dominadas por grandes empresas e, com isso, o tamanho médio de suas empresas (especialmente a média ponderada) tende a ser grande.<sup>112</sup>

Tendo em vista a falta de dados sobre o tamanho mínimo eficiente de empresa em uma atividade econômica, a S.B.A. usa o tamanho médio das empresas como substituto do tamanho mínimo eficiente das empresas.

---

<sup>112</sup> SCHERER, F. M.; ROSS, David. Economic Performance. Boston: Houghton-Mifflin, 1990.

Para a maioria das atividades, o tamanho médio simples das empresas, em geral, seria menor do que os padrões de tamanho de ancoragem, enquanto que o tamanho médio ponderado das empresas poderia ser maior ou menor do que a ancoragem, dependendo da atividade.

Se o tamanho médio das empresas de uma atividade econômica for significativamente maior do que o tamanho médio das empresas das atividades daquele grupo de ancoragem, esta suportaria um padrão de tamanho maior do que o padrão de ancoragem. Por outro lado, se o tamanho médio das empresas de determinada atividade econômica for semelhante ou significativamente mais baixo do que a do grupo de ancoragem dessa atividade, ele proporcionaria uma base para estabelecer um padrão de tamanho igual ou inferior ao padrão de tamanho de ancoragem.

Por exemplo, se o tamanho médio da empresa para todas as atividades econômicas com o padrão de tamanho de US\$ 7 milhões de dólares for de US\$ 1,5 milhões de dólares em receitas anuais, e o tamanho médio da empresa para um determinado setor em análise for de US\$ 2,0 milhões de dólares em receitas anuais, o padrão de tamanho para este setor deve ser um pouco maior do que US\$ 7 milhões, contanto que todos os outros fatores sejam iguais.

Também são dimensionadas as pequenas empresas quanto ao seu tamanho mínimo eficiente quanto à outras características das diversas atividades econômicas como as que serão apresentadas a seguir.

### **2.3.1 Custos Iniciais e Barreiras de Entrada**

Os custos iniciais refletem a quantidade de recursos de capital para instalações físicas e equipamentos de produção que as novas empresas devem ter para entrar em uma determinada atividade econômica e se tornarem competitivas com as empresas existentes. Se as empresas que entram em um setor em análise tiverem maiores necessidades de capital do que as empresas já existentes no grupo de comparação de ancoragem, caso todos os demais fatores continuem iguais, isso seria uma base para suportar um padrão de tamanho maior do que o padrão de ancoragem.

Por outro lado, se o setor tiver necessidades de capital semelhantes ou

menores em comparação com o grupo de comparação de ancoragem, o padrão de tamanho de ancoragem, mesmo que em casos raros, será considerado adequado um padrão de tamanho menor.

Dada a ausência de dados sobre os custos reais de inicialização e outras medidas de barreiras à entrada (tais como grau de diferenciação do produto, despesas de publicidade, economias de escala etc.), a S.B.A. usa tamanhos médios dos ativos para representar os níveis de necessidades de capital para as novas empresas que entram em uma atividade econômica<sup>113</sup>.

Um setor com um tamanho significativamente maior de ativos médios do que o grupo de comparação de ancoragem desse mesmo setor, provavelmente terá custos iniciais mais elevados, o que por sua vez, suportaria um padrão de tamanho maior do que o tamanho padrão de ancoragem.

A S.B.A. é obrigada a pesquisar outras abordagens e várias fontes de dados (incluindo as vendas a ativos da Associação de Gestão de Risco e dados de ativos da Receita Federal) na avaliação dos custos iniciais que podem conduzir a uma avaliação mais robusta deste fator ao criar um padrão de tamanho no futuro. Tal como acontece com qualquer mudança na metodologia, a S.B.A. deverá explicitar o porquê e como uma nova abordagem foi incorporada à metodologia.

### **2.3.2 Concentração Econômica**

Um dos propósitos fundamentais dos padrões de tamanho de pequenas empresas é apoiar a missão e os programas da S.B.A. na promoção da concorrência econômica. Um método predominante para analisar a concorrência do setor é a medição da concentração ou do poder de mercado para determinar o grau em que um

---

<sup>113</sup> Vários estudos também usaram o tamanho médio dos ativos como um fator ao analisar a estrutura de um setor, especialmente com relação as barreiras à entrada (Bain, 1956; Comanor e Wilson, 1967; e Guth, 1971). Comanor e Wilson (1967) reconhecem que esta medida pode subestimar as necessidades de capital inicial. O valor contábil do ativo total normalmente será inferior ao seu custo de reposição, como resultado da inflação em anos anteriores. Esta medida também não leva em conta os ativos intangíveis, como informações e vantagem de conhecimento de empresas incumbentes. No passado, a SBA utilizou custos médios fora da folha de pagamento como um representante para as necessidades de capital.



determinado setor é dominado por algumas poucas empresas de grande porte.

Para determinar o grau de concentração num setor, a S.B.A. irá avaliar várias medidas padrão de concentração do setor, incluindo a razão de concentração de mercado em quatro empresas, o coeficiente de Gini, e o índice Herfindahl-Hirshman (HHI)<sup>114</sup>:

O HHI considera todas as empresas do mercado. Desse modo, a entrada de novas empresas ou saída de outras já estabelecidas no mercado afetam o resultado do índice. O valor do resultado final varia entre 1 e  $1/k$ , sendo que um  $HHI=1$  denota a presença de monopólio e  $HHI=1/k$ , representa situações que variam do oligopólio à concorrência perfeita. A presença de um grande número de concorrentes no mercado ( $k$  elevado) fará com que o índice HHI tenda a zero, ou seja, apresentará uma situação de concorrência perfeita.

O HHI apresenta como vantagens em relação aos outros índices o fato de incorporar o total de empresas da atividade econômica, e não apenas as maiores concorrentes, sendo que o tamanho relativo delas tem peso no resultado final do cálculo. O índice também é capaz de captar movimentos de fusões de empresas, em termos de aumento do seu valor.

Pode-se definir, a partir de tal índice, o número equivalente de firmas de igual tamanho que levaria ao mesmo índice HHI. Esse número é o inverso desse índice, e é dado por  $1/HHI$ <sup>115</sup>.

A medida mais antiga e mais comumente usada de concentração de um setor é a razão de concentração da  $K^a$  empresa, definida como a percentagem cumulativa

---


$$H = \sum_{i=1}^n P_i^2$$

<sup>114</sup> Ele é definido como  $H = \sum_{i=1}^n P_i^2$ , em que  $P_i$  é a parcela de mercado da  $i$ -ésima empresa e  $i=(1, \dots, k, \dots, n)$  ordenado de maneira decrescente. O problema do índice é que trata apenas de um ponto na curva de concentração cumulativa. Assim, existe perda de informação na avaliação da concentração por intermédio desse procedimento. CURRY, B.; GEORGE, D. Industrial concentration: a survey. *The Journal of Industrial Economics*, v. 31, n. 3, p. 207.

<sup>115</sup> RESENDE, Marcelo. Medidas de concentração industrial: uma resenha. *Análise econômica*, v.12, n.21 e 22, 1994.

do total de faturamento do setor (ou outra dimensão do tamanho) obtida pelas Kª (maiores) empresas líderes dentro de um setor. Mais formalmente, a razão de concentração da Kª empresa (CRK) é definida como<sup>116</sup>:

$$CRk = \sum_{i=1}^k P_i$$

Em que:

k = representa a quantidade de grandes empresas do mercado.

P<sub>i</sub> = representa a participação da empresa de ordem i no mercado.

i = 1, 2, ..., K maiores empresas da indústria, de modo que s<sub>1</sub> > s<sub>2</sub> > ... > s<sub>K</sub>.

A S.B.A. usa a razão de concentração de mercado em quatro empresas ou a parte cumulativa do faturamento total do setor das quatro maiores empresas classificadas por ordem de participação de mercado.

A razão de concentração de quatro empresas é a medida de concentração mais comumente utilizada para julgar o grau de concorrência da indústria<sup>117</sup>.

Embora sejam metodologicamente diferentes, a razão de concentração de quatro empresas e o Índice Herfindahl-Hirshman tendem a produzir conclusões semelhantes sobre a concentração da concorrência em um determinado setor. Usando as notações para a fórmula acima, a razão da concentração de quatro empresas (CR4) é definida como:<sup>118</sup>

$$CR4 = \sum_{i=1}^4 s_{i,i}, \text{ onde } s_1 > s_2 > s_3 > s_4.$$

<sup>116</sup> CURRY, B.; GEORGE, D. Industrial concentration: a survey. The Journal of Industrial Economics, v. 31, n. 3,

<sup>117</sup>O número quatro é escolhido porque o Censo não pode divulgar os dados para um número menor de empresas. LIPCZYNSKI, Jhon; WILSON, John; GODDARD, John. Industrial organization: competition, strategy, policy. Pearson Education Limited, Prentice Hall, London, 2005.

<sup>118</sup> AS tabulações especiais do Censo Econômico de 2002 contêm o montante do faturamento combinado gerado pelas quatro maiores empresas em cada setor para calcular a razão de concentração das quatro empresas (CR4).

Usando a razão de concentração de quatro empresas, a S.B.A. compara o grau de concentração dentro de uma atividade econômica com o grau de concentração das empresas no grupo de comparação de ancoragem. Se houver grande concentração entre as quatro maiores empresas do setor, em comparação com as empresas do grupo de comparação de ancoragem, sendo todo o resto igual, a S.B.A. estabelecerá um padrão de tamanho relativamente maior do que o de ancoragem.

A S.B.A. não considera como um fator importante na avaliação de um padrão de tamanho para um setor para as quais a razão de concentração de quatro empresas é inferior a 40 por cento.<sup>119</sup>

Para os setores, onde as quatro maiores empresas são responsáveis por 40 por cento ou mais do faturamento total da indústria, a S.B.A. considerará o tamanho médio das quatro maiores empresas como um fator primordial na determinação de um tamanho padrão para aquela determinada atividade econômica.<sup>120</sup>

### 2.3.3 Distribuição das empresas por tamanho

A S.B.A. examina as participações do faturamento total do setor representado por empresas de diferentes tamanhos em relação tanto às receitas quanto ao número de empregados. Este é um fator adicional que a S.B.A. considera na avaliação da concorrência dentro de um setor.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> De acordo com Martin (2002), o valor CR4 de 40 por cento é utilizado como ponto de corte, o que significa que um valor de 40 por cento ou mais implicaria um setor muito concentrado (oligopolística) e menos do que 40 por cento implicaria um setor competitivo. Shepherd (1991) também observa que uma participação de mercado superior a 40 por cento indica o domínio do mercado.

<sup>120</sup> O tamanho médio das quatro maiores empresas (AVG4) é calculado como se segue:

$$AVG4 = \frac{\text{O total de faturamento (funcionários) das quatro maiores empresas em uma indústria}}{4}$$

<sup>121</sup> A razão de concentração das quatro empresas sofre de uma limitação que é só se observar a parcela cumulativa das quatro maiores empresas do setor e não leva em conta as diferenças de concentração entre as quatro maiores empresas e o resto das empresas. A distribuição de tamanho de todas as empresas aborda essa limitação. Uma alternativa seria usar o Índice Herfindahl-Hirshman (HHI). Graças à ausência de dados para calcular o HHI, a SBA calcula o coeficiente de Gini com base nas

Se a preponderância naquele setor for atribuível às empresas menores, isso geralmente indica que as pequenas empresas são competitivas naquele setor e validam a adoção utilizada como padrão de tamanho de ancoragem. Um padrão de tamanho maior do que o tamanho padrão de ancoragem seria validado em um setor em que a distribuição das empresas indicasse que a maior parte da atividade econômica estivesse concentrada entre as empresas de maior porte.

A concentração entre as empresas, assim como a concentração de renda entre as famílias, é uma medida de desigualdade da distribuição. A prática usual para medir a desigualdade de distribuição é organizar as empresas (ou grupos de empresas) em ordem de tamanho crescente e expressar a igualdade em termos de porcentagens: por exemplo "X" porcentagem de empresas detêm "Y" porcentagem do faturamento total (ou outras dimensões de tamanho, tais como empregados ou ativos) em um setor.

Esta comparação é feita muitas vezes em termos da curva de Lorenz, onde as porcentagens cumulativas de unidades (empresas) são mostradas no eixo horizontal e as porcentagens de faturamento (ou outras medidas de tamanho) estão no eixo vertical (Veja Gráfico 2). 80 por cento das empresas detêm 50 por cento do total de faturamento de uma indústria.

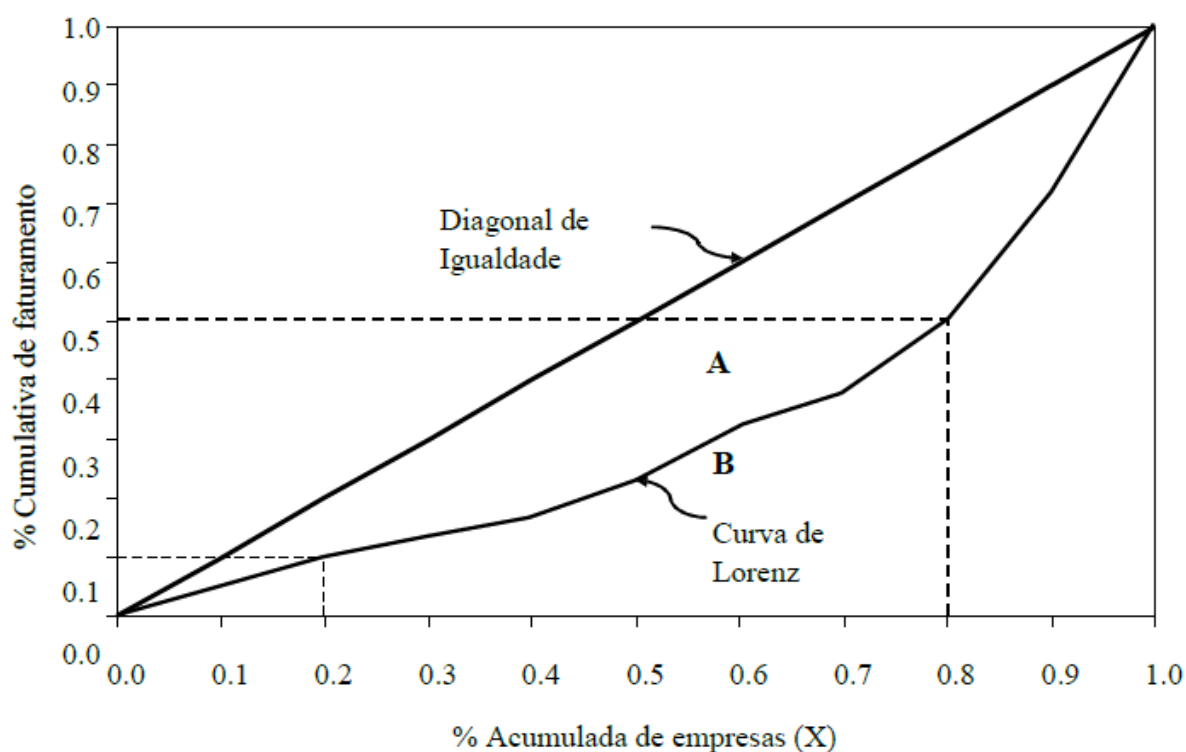
Uma linha diagonal de (0,0) para (1,0) representa a igualdade perfeita, uma vez que cada ponto na linha das porcentagens de "X" e "Y" são iguais. A relação entre a área entre a diagonal e a curva de Lorenz (área A) para com toda a área abaixo da diagonal (área A mais a área B) serve como um coeficiente de desigualdade, conhecido como coeficiente de Gini. Se as receitas são distribuídas de forma perfeitamente igual entre todas as empresas naquele setor, então a curva de Lorenz e a linha perfeita de igualdade se fundem (ou seja, a área A é igual a zero), e, portanto, o coeficiente de Gini se torna zero.

---

distribuições de empresas e no faturamento por classes de tamanho de faturamento e empregados, a partir das tabulações especiais do Censo Econômico de 2002. Uma vez que o coeficiente de Gini é uma medida relativa da concentração do setor, ele é mais adequado para medir o grau de desigualdade de tamanhos das empresas do que as medidas absolutas de concentração como o HHI.

Se todas as receitas forem atribuídas a uma empresa, a curva de Lorenz que passa pelos pontos (0,0), (1,0,0) e (1,0,1,0), e as áreas A e B seriam idênticas, produzindo um valor do coeficiente de Gini igual a um. Assim, os valores dos coeficientes de Gini variam entre zero e um, com zero implicando a igualdade perfeita e um indicando a desigualdade perfeita.

**Gráfico 2:** Curva de Lorenz da distribuição das empresas por tamanho



Existem várias fórmulas estatísticas para o cálculo do coeficiente de Gini. A seguinte definição básica, nos termos do Gráfico 2, serve como um ponto de partida para estas fórmulas.<sup>122</sup>

---

<sup>122</sup> Note-se que como a área total da caixa é 1,0, a área abaixo da diagonal (A +B) é metade disto, ou 0,5. Uma abordagem comum para estimar G é calcular o valor para "2 Área B" na fórmula e subtrai-lo de 1. Como a curva de Lorenz total não é conhecida e as porcentagens cumulativas estão disponíveis apenas em determinados intervalos, ou classes de tamanho (Brown, 1994), a SBA faz uma aproximação do coeficiente de Gini (L) com a seguinte fórmula:

$$\text{Coeficiente de Gini (G)} = \frac{\text{Área A} - \text{Área B}}{(\text{Área A} + \text{Área B}) \cdot 0.5} = \frac{A - B}{(A + B) \cdot 0.5} = 2 \cdot \frac{A - B}{A + B} = 1 - 2 \cdot \frac{B}{A + B}$$

Se um determinado setor mostra um maior grau de desigualdade da distribuição (portanto, um coeficiente de Gini superior) em comparação com setores do grupo de comparação de ancoragem, se todo o resto for igual, isso garante um padrão de tamanho maior do que o de ancoragem.

Por outro lado, para os setores com distribuição semelhante ou mais igualitária (ou seja, semelhante ou menor que os valores do coeficiente de Gini) do que o grupo de ancoragem, o padrão de tamanho mais baixo do que o original, seria adotado.<sup>123</sup>

### 2.3.4 Contratos Federais

A S.B.A. também considera a porcentagem de contratos federais recebidos por pequenas empresas dentro de um determinado setor como um dos fatores principais para chegar a uma decisão de padrão de tamanho. A S.B.Act tem, dentre seus objetivos, assegurar que as pequenas empresas recebam uma "participação justa" dos contratos Federais.

$$G = 1 - \sum_{k=0}^{k=n-1} (X_{k+1} - X_k)(Y_{k+1} + Y_k)$$

onde  $X_k$  é a proporção cumulativa das empresas para  $k = 0, 1, \dots, s$ , com  $X_0 = 0$  e  $X_s = 1$

$Y_k$  é a proporção acumulada do faturamento para  $k = 0, 1, \dots, s$ , com  $Y_0 = 0$  e  $Y_s = 1$

Para os padrões baseados em faturamento, os percentuais cumulativos são calculados em 8 classes de tamanho como (ou seja,  $k = 0, 1, 2, \dots, 8$ ): tamanhos de faturamento (em milhões de dólares): <2,5, <6,5, <13,0, <23,0, <35,0, <50, <100, e <máximo.

Para os padrões com base no número de funcionários, os dados estão disponíveis em 9 classes de tamanho, como (ou seja,  $k = 0, 1, 2, \dots, 9$ ): Funcionário-tamanhos (nº de funcionários): <50, <100, <250, <500, <750, <1000, <1500, <2500, e <máximo.

<sup>123</sup> Deve notar-se que os setores com receitas e coeficientes de Gini semelhantes podem ter distribuições muito diferentes, pois as curvas de Lorenz podem ter formas diferentes e ainda obter o mesmo coeficiente de Gini. Apesar desta limitação, vários estudos têm utilizado a curva de Lorenz e o coeficiente de Gini para análises de concentração dos setores econômicos (Guth, 1971; White, 1982; Reichardt, 1975; Yeats, 1973).

O Federal Procurement Data System - Next Generation (FPDS-NG)<sup>124</sup> contém dados sobre compras federais de bens e serviços. A S.B.A. usa essa informação para dar suporte ao aumento do padrão de tamanho de um setor em que a participação de pequenas empresas nos contratos federais for muito baixa, quando todos os outros fatores forem iguais. Nos casos em que a participação já for extremamente elevada, torna-se um fator neutro na decisão dos padrões de tamanho. Com base nos dados do FPDS- NG para o exercício fiscal de 2006-2007, a participação das pequenas empresas nos contratos federais, em dólares, mostra uma grande variação por setor, variando entre um mínimo de 0 por cento até o máximo de 100 por cento.<sup>125</sup>

A S.B.A. compara a participação das pequenas empresas nos contratos federais à sua participação no faturamento total daquele setor com base no Censo Econômico. Em geral, se a participação em dólares nos contratos federais concedidos a pequenas empresas em um setor for significativamente menor do que a participação da pequena empresa no faturamento total do mesmo, *ceteris paribus*, deve haver uma justificativa para considerar um padrão de tamanho maior do que o padrão de tamanho atual.

A disparidade entre a participação de mercado de contratos com o Governo Federal das pequenas empresas e a sua participação no setor, pode ser atribuída a uma variedade de razões, tais como muitos requisitos administrativos e de conformidade associados aos contratos federais, os diferentes conjuntos de exigências relativo aos contratos federais em comparação com a típica contratação comercial e outros requisitos de contratação específicas dos clientes Federais.

Estes, bem como outros fatores, podem influenciar, ou até mesmo determinar o tipo de empresas que são capazes de concorrer para obter sucesso na obtenção de contratos federais dentro de um determinado setor. As empresas que conseguem firmar contratos com o governo federal podem possuir características diferentes das características médias para todas as empresas naquele setor. Ao comparar a participação do mercado de contratação federal das pequenas empresas com a

---

<sup>124</sup> Fonte autorizada para dados de adjudicação de contratos do governo.

<sup>125</sup> Vide anexo II.

participação destas em todo o setor, a S.B.A. inclui em sua análise de padrões de tamanho as últimas tendências dos padrões de contratações federais.

Todos estes fatores foram construídos metodologicamente com o objetivo de definir o que seja uma pequena empresa dentro de um determinado setor ou atividade econômica. Assim, será pequena empresa aquela que, a partir da análise frequente e periódica dos níveis e condições de concorrência, forem definidas como possuindo características abaixo de um porte mínimo eficiente.

Estas empresas terão, portanto, condições de se tornarem elegíveis para participarem dos diversos programas do governo norte americano, coordenados pela Small Business Administration.

Com o ideal de desenvolver a economia, aumentando o número de fornecedores do governo, promovendo a efetiva e salutar concorrência nos mercados e garantindo a segurança nacional, por meio do fortalecimento das Pequenas Empresas.

Para alcançar esse ideário, as metodologias de definição do que sejam pequenas empresas nos Estados Unidos da América - por decorrência dos ditames legais, em especial a Small Business Act –além de serem as mais sofisticadas em relação a quaisquer outras nações no mundo, são primordiais na promoção do desenvolvimento econômico norte americano e na garantia de condições concorrenciais entre as empresas.



### **3. PROGRAMAS COMPARADOS BRASIL E E.U.A.**

Para iniciarmos a discussão a respeito dos programas desenvolvidos no Brasil, notadamente dentro da estrutura do SEBRAE, será retomada a discussão a respeito de como esta estrutura institucional ampliou sua participação política e galvanizou-se na sociedade brasileira como promotora do ideário e defensora da pequena empresa.

Também será tratada a evolução desta estrutura ao longo dos seus 27 anos de existência, quer seja na sua filosofia, nos objetivos dos seus programas e também quanto aos resultados ocorridos ao longo deste período, especificamente nos dois programas que aqui são abordados: Empreendedorismo e Tecnologia – Empretec – e o Agentes Locais de Inovação.

Como termos de comparação, serão apresentados dois programas norte-americanos voltados para as MPE's: o primeiro para crédito e financiamento e o segundo para a promoção da inovação para as pequenas empresas.

O SBIC (Small Business Investment Companies) criado pelo Small Business Investment Act de 1958 e o SBIR (Small Business Innovation Research) criado pelo Small Business Innovation Development Act em 1982, durante o governo de Ronald Reagan, serão aqui analisados, mesmo que talvez de maneira insuficiente, mas para demonstrar as diferenças e também a demonstração de alguns resultados que serão comparados com os programas brasileiros.

Chama a atenção que os dois programas aqui apresentados foram implementados em governos de presidentes do Partido Republicano, tidos como menos interventores na economia do que o partido Democrata.

### 3.1 Empreendedorismo e Tecnologia

Em 1990, logo após a passagem do sistema CEBRAE para SEBRAE, este realizou uma consulta<sup>126</sup> em nível nacional, abarcando 1000 (mil) empresas com o objetivo de verificação das características relacionadas à gestão das MPE's. Desta pesquisa concluiu que: a) entre 17% a 30% utilizava-se de alguns sistemas e técnicas gerenciais consideradas modernas; b) para a grande maioria, quaisquer sistemas gerenciais, mesmo que elementares não eram utilizados e c) menos de 30% seguiam procedimentos e processos que pudessem ser considerados técnicos operacionais que estivessem relacionados à qualidade e segurança tecnológica e mercadológica.

A partir desta consulta, o SEBRAE passou a promover adaptações aos seus programas para as pequenas empresas.

Assim a partir da década de 1990, a instituição passou a investir em criar uma rede de parceiros/instituições de forma terceirizada, por meio dos quais passaram a ser executados os programas concebidos pelo SEBRAE (ficando em segundo plano o atendimento individual e personalizado).

Nessa época o SEBRAE implantou sua nova forma de atuação: se inicialmente, ela acontecia com o empresário de maneira a tratar caso a caso, agora trabalharia acompanhando e orientando apenas a atuação empresarial.

Atualmente ainda se observa essa filosofia na atuação da instituição, o SEBRAE apenas desenvolve formas de consultoria e de outros serviços deixando com que o empresário seja responsável por sua própria mudança e desenvolvimento. Dessa forma funcionam as chamadas consultorias coletivas, os cursos à distância e portanto, a contratação de consultores terceirizados. O ideário da instituição,

---

<sup>126</sup> Essas consultas muitas vezes são chamadas de pesquisas. Porém são formulários dispostos nos balcões de atendimento do SEBRAE que os solicitantes de seus serviços têm de responder. Esse método, além de ser pouco científico, pode induzir os resultados.

portanto, é que se promova a “auto implantação” dos programas pelos próprios empresários.

Isso faz com que os “produtos” do SEBRAE sejam desenvolvidos com uma lógica pertencente a um mercado, ou seja, seu sucesso deve-se a quantidade de clientes atendidos e não a efetiva realização de metas ou a solução dos problemas dos pequenos empresários.

Em 1993, o SEBRAE fez novas consultas a fim de conhecer sua “clientela” e em 1994 lança um documento intitulado “SEBRAE 2000”<sup>127</sup>, que na verdade é seu planejamento para os próximos anos. Este documento, delineia como promover a ampliação e a forma de sua atuação, colocando como objetivo; o de “promover a criação de base jurídica e legal compatível com as necessidades das características das micro e pequenas empresas”.

A partir de 1994, o SEBRAE promoveu um processo de descentralização do sistema, transformando-se em um “pólo catalisador, disseminador, de transferência de experiência”:

Você tem que pegar os bons projetos disseminá-los e fazer com que as regiões os implantem, fazendo as adaptações. Se a gente valoriza o setor, faz reconhecer a importância do setor, o SEBRAE se legitima em sua ação como principal defensor desse setor. E foi o que aconteceu.<sup>128</sup>

Dessa forma a instituição torna-se cada vez mais a “entidade” visível na defesa das pequenas empresas brasileiras, mostrando-se publicamente como uma defensora das MPE's e proponente das medidas a serem levadas a um processo legislativo dentro do Congresso Nacional.

No ano de eleições presidenciais de 1994, a instituição promoveu um debate eleitoral com alguns candidatos para que eles apresentassem suas propostas voltadas às micro e pequenas empresas.

---

<sup>127</sup> SEBRAE. PLANO SEBRAE 2000, versão 1 (Documentos I, II e III). Brasília, junho de 1994.

<sup>128</sup> Idem. p. 108.

Pensando em se internacionalizar sob esse ideário de defensor, o SEBRAE passou a desenvolver programas gerados em entidades multilaterais, como o Empretec, um programa de treinamento idealizado pela ONU, desenvolvido para promover o “empreendedorismo” em países em desenvolvimento.

O presidente do SEBRAE em 1995, Guilherme Afif Domingos (atualmente também presidente do SEBRAE) lançou uma campanha nacional, “Estatuto da Pequena Empresa- tem que ser agora” com grande apoio do governo Fernando Henrique Cardoso<sup>129</sup>. Após um grande período sem que fosse organizado, a instituição organizou o 5º Congresso Brasileiro das pequenas empresas (os anteriores haviam ocorrido entre 1979 e 1984). Nesse congresso foi tratado como muito importante a criação do Simples Nacional, colocando a simplificação tributária para as MPE’s como condição *sine qua non* para a geração de emprego.

Devido ao prestígio junto ao Executivo e ao presidente do Senado José Sarney, o projeto foi aprovado rapidamente. Ainda na gestão de Afif Domingos foi criado o Fundo de Aval com o intuito de simplificação creditícia.

De acordo com o relato do diretor presidente do SEBRAE à época:

Nós conseguimos mobilizar as bancadas federais, estaduais e municipais, governadores, os prefeitos todos, o Executivo, os ministros de Estado, enfim, todas as forças importantes de nosso País, em termos de formação de opinião, de opinião que tenha voto no Congresso Nacional, sensibilizando-as para a questão da micro e pequenas empresas. Coligimos as propostas, através de seminários realizados em todo o país, jornadas históricas. Alguns eventos de caráter regional levavam milhares de pessoas. Discutíamos, nos fins de semana, com os próprios deputados. E conseguimos, nessa época, incrementar a Frente Parlamentar da Pequena e Microempresa, com alguns líderes que até hoje estão aí, à frente do movimento da micro e pequena empresa. Chegou um momento que, entre deputados e senadores, nós tínhamos cerca de 300 mandatários na Frente Parlamentar da Pequena e Microempresa.<sup>130</sup>

O 5º Congresso Brasileiro da Pequena Empresa ocorreu em dois dias seguidos, dentro do Congresso Nacional. Segundo Afif Domingos:

---

<sup>129</sup> Fernando Henrique Cardoso, nascido no Rio de Janeiro em 18 de junho de 1931, sociólogo e político. Foi o 34º presidente da República Federativa do Brasil entre 1995 e 2003.

<sup>130</sup> Mancuso, José Humberto. ob, cit., p.117, 118.

Fizemos reuniões no SEBRAE com todos os parlamentares, de todos os partidos. Criamos um ambiente favorável, na sociedade e no Congresso...e aí, o presidente Sarney virou-se para mim e disse: - Eu assumo, como presidente do congresso, a responsabilidade de assinar o projeto. Pedi, então, que ele assinasse esse compromisso. Passamos, então, a fazer a campanha e entrar em contato, um a um, com os parlamentares. Queríamos que a regulamentação saísse através do Congresso, pois do Executivo sairia morta, de saída, como de outras vezes.<sup>131</sup>

Como sempre em questões que possam estar ligadas à arrecadação, a área econômica, em especial a receita federal, posicionou-se contra a aprovação do Estatuto.

Enquanto o Estatuto era discutido na Câmara, Afif Domingos articulava com o presidente Fernando Henrique: “conversei com Sarney e ele me disse o seguinte: se for bom para a pequena empresa e você está me dizendo que é, diga ao Presidente para ele fazer através de Medida Provisória. Se é para beneficiar vamos fazer rápido.”<sup>132</sup>

Dessa forma, foi aprovada em 1996 a lei do Simples, a regulamentação tributária e previdenciária para micro e pequenas empresas, e em 1999 o chamado Novo Estatuto da Micro e Pequena Empresa.

Entre os anos de 1997 a 2000, houve uma tendência de intensificação da interiorização nas ações do SEBRAE e incorporação da questão da exportação para as MPE's pela APEX. Durante o governo de Fernando Henrique Cardoso em 1999 o “Programa Brasil Empreendedor” foi executado pelo SEBRAE.

Como dito anteriormente, os objetivos do SEBRAE foram se modificando ao longo do tempo, e transformaram as atividades políticas e de lobby como uma das suas principais formas de atuação, transformaram o formato das consultorias reduzindo seus custos, com a justificativa de aumento na capacidade de atendimento.

Demonstra-se ao longo desta dissertação a história do CEBRAE, sua sobrevivência e transformação em SEBRAE e como isso foi determinante na criação

---

<sup>131</sup> Idem p.111.

<sup>132</sup> Ibidem p. 112.

da retórica da “valorização da pequena empresa”, transformada em um grupo de empresas voltado à grande capacidade de geração de emprego, a partir do qual o SEBRAE construiu sua imagem e sua importância como defensor.

Promovendo a “importância” dessas empresas, também se promoveu como única e legítima entidade para defendê-la, construindo assim o ideário de que a “força” se conseguirá pela a organização das pequenas empresas, o que permitiu ao SEBRAE, tornar-se o principal ator dentro das disputas políticas voltadas a esse grupo de empresas.

É também de suma importância a identificação da formação da lógica de organização da instituição, fazendo com que todos os seus programas tivessem a filosofia ligadas exclusivamente ao termo “empreendedorismo”.

Foi no âmbito da Organização das Nações Unidas que foi gerado, especialmente para países em desenvolvimento, a lógica do “empreendedorismo”.

A ONU avaliou que os incentivos para a criação de empresas por meio do crédito eram insatisfatórios nos países em que ela fazia esse tipo de ação.

Assim, a ONU em conjunto com a USAID embasou-se em pesquisas do professor de psicologia de Yale David McClelland que enfatizavam a “motivação para a realização”.<sup>133</sup>

Desta base teórica foi formulado o programa de treinamento denominado “Empretec” (Empreendedorismo e Tecnologia) originalmente pelo United Nations Centre for Transnational Corporations (UNCTC) e foi coordenado em nível

---

<sup>133</sup> McClelland desenvolveu uma teoria que busca explicar a motivação dos indivíduos em seu trabalho a partir da satisfação de suas necessidades. Segundo o autor, três tipos de necessidade merecem atenção: as necessidades de realização, as necessidades de poder e as necessidades de associação. Essas necessidades são desenvolvidas pelo indivíduo a partir da sua experiência de vida e de suas interações com outros indivíduos e com o ambiente. Essas necessidades existem, em graus diferentes, em todos os indivíduos, de forma que a hierarquia das necessidades, na teoria de McClelland é individual. Assim, a forma de atuação de um indivíduo no trabalho será determinada pelo quanto o indivíduo é forte ou fraco em cada um desses três tipos de necessidades. (McCLELLAND, David C. *The achieving society*. New York: Free Press, 1967).

internacional pela Divisão de Investimento, Tecnologia e Desenvolvimento Empresarial na United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD).

Em 1982, a MSI (Management Systems International), empresa que realizava capacitação empresarial, foi contratada juntamente com duas empresas de consultoria norte americanas, sendo uma delas pertencente ao professor McClelland, para realizarem pesquisas em nível internacional a fim de responder: quais comportamentos levam ao sucesso das empresas?

Durante dois anos de pesquisa e em conjunto com as pesquisas comportamentais anteriores de McClelland resultaram a base para o desenvolvimento de um programa de capacitação empresarial que pode ser testado pela primeira vez em 1985, em um Workshop em Cranfield, Inglaterra.

Estavam presentes representantes de diversos países: Índia, Equador, Filipinas, Malásia, Quênia, Inglaterra e EUA em que foram demonstradas as 20 características do “comportamento empreendedor”. Porém dentre esses comportamentos foram distinguidos aqueles que poderiam ser ensinados, daqueles que não.

O programa contemplou 10 destes comportamentos, agrupados em 3 conjuntos:

**Tabela 4:** Comportamentos empreendedores EMPRETEC

<b>I. Conjunto de Realização</b>	<b>II. Conjunto de Planejamento</b>	<b>III. Conjunto de poder</b>
a. Busca de oportunidade e iniciativa	a. Busca de informações	a. Persuasão e rede de contatos
b. Correr riscos calculados	b. Estabelecimento de metas	b. Independência e autoconfiança
c. Exigência de qualidade e eficiência	c. Planejamento e monitoramento sistemático	
d. Persistência		
e. Comprometimento		

Com contínuas modificações implementadas, o programa foi sendo difundido por vários países. No Malawi, África em 1986 e entre 1986 e 1989, a divulgação via oficinas foram feitas em 18 países, todos tidos como “em desenvolvimento”.

Na Argentina em 1988, deu-se o início do programa na América latina, quando recebeu o nome de Empretec (empreendedor + tecnologia) que a partir daí foi adotado pela ONU e estendido a muitos outros países do mundo.

Atualmente, o Programa desenvolve-se a partir de um tripé: a) seminário de treinamento em empreendedorismo; b) desenvolvimento de pacotes gerenciais; c) pacotes de aconselhamento e atividades de cooperação (formação de redes).

O site da Fundação Empretec na Argentina<sup>134</sup>, entidade que realiza o Programa neste país, tem-se que o Empretec foi criado pela UNCTAD para fomentar a atividade empresarial em países menos avançados. A UNCTAD foi criada em 1964 com o objetivo de promover a integração dos países em desenvolvimento na economia mundial. A instituição oferece assistência técnica e coopera com outras instituições que prestam assistência.

No site da UNCTAD, o Empretec é apresentado como um programa para promover pequenas e médias empresas e também as capacidades empreendedoras. No mapa da figura 2<sup>135</sup> podemos verificar os países em que foi implementado.

---

<sup>134</sup> <http://www.empretec.org.ar>

<sup>135</sup> <http://unctad.org/projects/tc/en/Pages/ProductsOverview.aspx> Acesso 25/11/2017.



**Figura 2:** Países com Empretec implementado



O núcleo do programa Empretec é uma oficina de treinamento, desenvolvido em todos os países e que tem o objetivo de desenvolver motivação e promover mudanças comportamentais junto aos empresários e/ou futuros empresários.

Uma vez realizada a pesquisa comportamental de McClelland, quem foi responsável pela elaboração da metodologia foi a mexicana Marina Fanning<sup>136</sup>. Ao fim, o seminário foi construído inteiramente por dinâmicas comportamentais<sup>137</sup>. Inicialmente tinha duração de 16 dias, atualmente são 10, em média, sendo que no Brasil são 9 dias. Porém, no início de 2008, a ONU remodelou o Programa para ter duração de 6 dias.

O programa de empreendedorismo Empretec para ser implementado nos países deve ser solicitado à UNCTAD, a qual irá avaliar e selecionar quais

---

<sup>136</sup> Vice-presidente executiva da Management Systems Internacional (MSI).

<sup>137</sup> Dinâmicas comportamentais são atividades realizadas para simular situações em que indivíduos ou grupos devem atuar. São comuns em treinamentos e também nos processos de seleção de pessoal em grandes empresas. No Empretec, as dinâmicas são realizadas em grupos e os instrutores colocam aos grupos problemas a serem resolvidos ou objetivos a serem alcançados. Depois, os resultados são comparados e é explicitado o comportamento empreendedor dos grupos. Dinâmicas como essas são utilizadas porque se supõe que indivíduos, uma vez condicionados àqueles comportamentos, conseguirão reproduzi-los em condições enfrentadas no dia a dia da empresa.

organizações locais comportam a realização do Programa. Se não houver nenhuma organização nacional, então, é desenvolvida uma estrutura própria, um Centro do Empretec.

A UNCTAD proporcionará então treinamento aos instrutores locais por meio de Workshops ministrados pelos Masters Trainers da UNCTAD. Depois de realizado o primeiro Workshop, os Masters Trainers selecionam entre os participantes candidatos a instrutores quais passarão a ajudá-los a realizar outros Workshops.

Apenas depois disso são certificados pela UNCTAD como National Trainers e poderão ministrar o treinamento dentro da organização responsável pelo Empretec em nível nacional.

Depois de transferir a metodologia para as instituições parceiras ou centros nacionais do Empretec, os Workshops seguintes são implementados pelo pessoal local, conforme a estrutura do Programa da UNCTAD.

No Brasil, o Empretec teve início em 1991 desenvolvido pelo Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), mas, em 1993, passou a ser implementado pelo SEBRAE e se descentralizou em cerca de 550 unidades em todo o país. Isso faz com que o Brasil apresente uma configuração diferente da de outros países. O Programa é coordenado por um Comitê formado por representantes do SEBRAE, representante do governo (Ministério das Relações Exteriores), da United Nations Development Program (UNDP) e pelo coordenador do Empretec Nacional. O Comitê se reúne a cada 3 meses para avaliar as ações. Em 2001, havia 54 National Trainers e outros 44 profissionais treinados para selecionar candidatos ao treinamento através de entrevista.

Nos relatórios da UNCTAD, o Brasil tem se destacado pela quantidade elevada de seminários que realiza. Além disso, tem realizado eventos internacionais todo ano com os participantes.

O SEBRAE Nacional incorporou o empreendedorismo à Unidade de Educação, que dá a definição do que entendem por empreendedorismo: "Empreendedor é o indivíduo que possui ou busca desenvolver uma atitude de inquietação, ousadia e pro atividade na relação com o mundo, condicionada por características pessoais,

pela cultura e pelo ambiente, que favorece a interferência criativa e realizadora, no meio, em busca de ganhos econômicos e sociais”.

O Empretec tem papel central nas atividades do SEBRAE. O Programa é um dos seus produtos mais importantes. Outros cursos do SEBRAE são moldados a partir do mesmo conteúdo deste, por exemplo, Saber Empreender (curso *online*), Aprender a Empreender (tele sala), além das cartilhas e outras publicações que frequentemente têm em sua introdução uma exposição das 10 características do empreendedor, as mesmas do Empretec. Estes produtos são variações do mesmo conteúdo do Empretec, porém, para públicos diferenciados.

Pode-se dizer que, com a introdução do Empretec em seus programas, o SEBRAE homogeniza a noção de empreendedorismo, o que possivelmente foi importante para criar uma crença comum no interior da organização, diminuindo as disputas por definições de conceitos.

Mas também lhe dá uma distinção diante de outros atores difusores do empreendedorismo no Brasil uma vez que o Empretec, legitimado pela ONU, só pode ser ofertado pelo SEBRAE.

Como resultados, só é possível demonstrá-los com base no que o próprio SEBRAE divulga<sup>138</sup>: já “capacitou” cerca de 230 mil pessoas, em 9,8 mil turmas distribuídas pelos 27 Estados da Federação. Todo ano, afirma que o Empretec “capacita” em torno de 10 mil participantes.

Segundo pesquisa do Sebrae realizada com 3.482 “clientes” atendidos em 2015, a satisfação geral com o Empretec é muito positiva, com nota média de 9,1 pontos, sendo que 74% estão muito satisfeitos (atribuíram notas 9 ou 10).

Para o público que mesmo após o Empretec ainda não empreendeu (empregados, autônomos, desempregados, estudantes, aposentados, servidores públicos), a percepção de melhoria na empregabilidade é elevada, alcançando 85%.

---

<sup>138</sup> SEBRAE, Pesquisa de satisfação e impacto do Empretec. Brasília, 2014.

A renda atual/pós-empretec desse público é maior para 42% e igual para 51% dos entrevistados. A maior parte das empresas, após a participação no Empretec, registrou um aumento no faturamento mensal.

Como se vê, não é possível verificar se há resultados mensuráveis, ou mesmo confiáveis, de incremento nas atividades dos participantes, sejam eles empresários ou não. Todos os resultados são analisados com base na “percepção” e na satisfação.

Como destaque derradeiro, os participantes são chamados de “clientes”, e é exatamente aquilo que são, pois, o Empretec é um “curso” pago por eles, vide figura 3.

**Figura 3:** Print screen da tela de inscrição para o Empretec<sup>139</sup>

www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ce/noticias/programacao-empretec-2016-fortaleza,38294b4383642510VgnVCM1000004c00210aRCRD

SEBRAE Temas de Gestão Segmentos Sebrae nos Estados Fale com o Sebrae Transparência

TURMA	PERÍODO DE REALIZAÇÃO DAS ENTREVISTAS	PERÍODO DE REALIZAÇÃO DO SEMINÁRIO
8ª TURMA	13/11 a 24/11	27/11 a 02/12

[Acesse a página oficial do empretec](#)

**Inscrições**

VALOR DO INVESTIMENTO

R\$980,00 PESSOA FÍSICA

5% DE DESCONTO PARA PESSOA JURÍDICA (MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS, MICROEMPRESA E EMPRESA DE PEQUENO PORTE)

<sup>139</sup><http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ce/noticias/programacao-empretec-2016-fortaleza,38294b4383642510VgnVCM1000004c00210aRCRD> Acesso: 08/12/2017

### 3.2 Agentes Locais de Inovação

O A.L.I. (Agentes Locais de Inovação) é outro exemplo de programa voltado ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas no Brasil. Também operado pelo SEBRAE, ele é descrito da seguinte forma:

O Sebrae criou o Programa Agentes Locais de Inovação (ALI), que, em parceria com o CNPq, tem o objetivo promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte, por meio de orientação proativa, gratuita e personalizada. Esta orientação é realizada por ALI, bolsistas do CNPq, selecionados e capacitados pelo Sebrae, para acompanhar um conjunto de empresas definidas pelo Sebrae/UF. O programa ALI tem abrangência nacional e está consolidado como diferencial e estratégia de competitividade para os pequenos negócios.

Assim que teve início, em 2008, o programa contava com o apoio de apenas 396 Agentes Locais de Inovação, e atendeu cerca de cinco mil empresas. Com seis anos de existência, a realidade dos números é bem diferente, o programa conta com a participação de mais de 1,4 mil agentes e mais de 55 mil empresas acompanhadas anualmente.

Quando se fala em inovação, muitos empresários logo pensam em mudanças altamente tecnológicas e custos elevadíssimos. Para que você não pense da mesma forma, é bom saber que inovar é algo simples e pode estar presente no dia a dia da sua empresa. Por isso e para você é que existe o ALI, um programa que promove a cultura da inovação na sua empresa.<sup>140</sup>

A inovação é tratada pelo SEBRAE como uma “atitude empresarial” que pode ser uma saída para a redução da mortalidade precoce das MPE’s, e que o caráter inovativo das empresas se dará apenas a partir de uma consultoria diferenciada e personalizada por empresa, na busca de uma estratégia apenas e tão somente empresarial.

Deve-se salientar que o programa é operado por meio de 1.400 bolsistas do CNPq que no ano de 2016 atenderam em consultoria até 55.000 pequenas empresas.

Portanto o A.L.I. coloca todas as fichas da inovação nas MPE’s em cima da criação de uma cultura inovadora do pequeno empresário como parte de um processo educacional como produto de um atendimento.

---

<sup>140</sup><https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/Programas/agentes-locais-de-inovacao-receba-o-sebrae-na-sua-empresa,8f51d53342603410VgnVCM100000b272010aRCRD> Acesso: 08/12/2017.

Conclui-se que a busca por fontes externas de conhecimento é importante para alavancar o grau de inovação das MPEs. Neste cenário, o Agente Local de Inovação exerce o papel de provocador e mediador das ações a serem realizadas dentro do ambiente empresarial, apresentando-lhe argumentos e evidências que comprovem a necessidade de mobilização de esforços no que dizem respeito à ambiência inovadora. Vale ressaltar que o Agente Local de Inovação enfrenta muitas dificuldades em suas atividades de campo para estimular a inovação nas pequenas empresas, a saber: escassez de recursos, perfil centralizador do empresário, resistência à formalização, carência de mão-de-obra qualificada, poucos investimentos em P&D e, sobretudo, a crença de que a inovação é uma atividade distante da realidade dos pequenos empreendimentos. Verificou-se que o suporte do ALI acentuou o grau de inovação frente à busca de apoio em entidades como o Sebrae; a participação em feiras, congressos e seminários; busca por fontes financiadoras; estímulo para inovar e valorização das ideias dos colaboradores, clientes e fornecedores. Contudo, não sofreu alteração quanto ao número de patentes solicitadas, talvez, devido o período de acompanhamento no Projeto ser limitado ao máximo de dois anos. A continuidade do Programa ALI é sugerida como uma importante alternativa para alavancar o grau de inovação nas pequenas empresas e para ampliação dos serviços de consultoria como atividade sustentável para as MPEs.<sup>141</sup>

O programa A.L.I. teve um custo total em 2015 de R\$134.700.000,00 (cento e trinta e quatro milhões e setecentos mil reais), executados conforme o quadro 7.

**Quadro 7:** Custos Programa Agentes Locais de Inovação<sup>142</sup>

Projeto/Atividade – Ação	Previsto (R\$)	Transferido (R\$)	%
Programa ALI - Gestão e Monitoramento	622.638	555.350	89,19%
Programa ALI- Transferência de Recursos de CSN	24.154.680	24.154.680	100,00%
Programa ALI - Bolsas CNPq	109.509.000	109.509.000	100,00%
Programa ALI - Operacionalização do Programa ALI	460.594	438.844	95,28%
<b>Total</b>	<b>134.746.912</b>	<b>134.657.874</b>	<b>99,93%</b>

<sup>141</sup> Cadernos de inovação em pequenos negócios: Orientadores [recurso eletrônico]. / Sebrae, CNPq. v. 3, n. 3 (2015) – Brasília: Sebrae, 2015. <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/Cadernos-de-Inovacao-em-Pequenos-Negocios> Acesso 20/09/2017 p. 127.

<sup>142</sup> Relatório de Gestão do exercício de 2015, apresentado aos órgãos de controle interno e externo como prestação de contas anual. Brasília- DF 2016, p 48. <https://contas.tcu.gov.br/econtasWeb/web/externo/listarRelatoriosGestao.xhtml> acesso 29/06/2017.

Os resultados são mensurados apenas pelo Radar da Inovação<sup>143</sup>, que é um mapa de dimensões que as empresas precisam alcançar para verificação se estas são inovadoras ou não. Não há em nenhum momento menção ao número de patentes produzidas a partir da implementação do programa.

### 3.3 Small Business Innovation Research

O SBIR – Small Business Innovation Research – é exemplo de um programa, coordenado pela S.B.A., com o claro objetivo de garantir condições de concorrência entre as empresas, proporcionando que pequenas empresas possam atuar em setores importantes da economia norte americana por meio da inovação a partir de subsídios para pesquisa e desenvolvimento.

Ao contrário do senso comum sobre a dominação da ideologia do livre mercado durante a administração Reagan, na década de 1980 [...] um dos acontecimentos mais significativos desse período foi o Small Business Innovation Development Act, assinado por Reagan em 1982, que criou um consórcio entre a Small Business Administration e diferentes agências governamentais, como o Departamento de Defesa, o Departamento de Energia e a Agência de Proteção Ambiental. O decreto se baseou em um programa piloto da National Science Foundation (NSF) iniciado durante a administração Carter. De acordo com o programa SBIR, as agências governamentais com grandes orçamentos para pesquisa deveriam designar uma fração (originalmente 1,25%) dos recursos para apoiar empresas pequenas [...] a rede de instituições estaduais e locais que trabalhavam em parceria com programas federais foi ampliada. Um exemplo disso é o desenvolvimento de organizações financiadas por governos estaduais e locais para ajudar empreendedores a apresentar petições ao programa SBIR a fim de garantir financiamento para seus projetos. O programa ocupa uma posição ímpar nesse novo sistema de inovação porque serve como o primeiro lugar onde muitos empreendedores envolvidos com inovação tecnológica buscam financiamento. Oferece mais de 2 bilhões de dólares por ano em apoio direto as empresas de alta tecnologia, promoveu o desenvolvimento de novas tecnologias e orientou a comercialização de centenas de novas tecnologias desde o laboratório até o mercado.<sup>144</sup>

---

<sup>143</sup> [...]o Radar da Inovação originalmente proposto por Sawhney, Wolcott e Arroniz (2006), e adaptado para o contexto das MPEs por Bachmann (2008), tem o potencial de contribuir para o alcance de vantagem competitiva, uma vez que este aponta em quais dimensões as empresas de um determinado setor têm inovado, ao mesmo tempo em que sinaliza quais dimensões ainda são pouco exploradas e que, portanto, podem diferenciar uma empresa em relação aos seus concorrentes setoriais. (DE CARVALHO, Gustavo Dambiski Gomes et al. Radar da inovação como ferramenta para o alcance de vantagem competitiva para micro e pequenas empresas. RAI Revista de Administração e Inovação, v. 12, n. 4, p. 162-186, 2015).

<sup>144</sup> MAZZUCATO, Mariana. O Estado Empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado; Pp 116 e 117; tradução Elvira Serapicos. 1a edição. São Paulo, Penguin, 2014.

O SBIR é um dos mais bem-sucedidos programas públicos norte-americanos de apoio às pequenas empresas. Seus objetivos e estruturas são, no entanto muitas vezes mal compreendidos.

O programa foi criado em 1982 pelo Small Business Innovation Development Act de 1982, que determinava que cada agência norte americana que tivesse um orçamento de pesquisa e desenvolvimento maior do que US\$ 100.000.000,00 (cem milhões de dólares), designasse uma determinada percentagem desse orçamento para as pequenas empresas.

Inicialmente essa percentagem era de 0,2%, mas com a determinação legal de aumento até 1,25% até 1.987, esse nível continuou fixo até 1.992, quando o programa foi alterado com a autorização do aumento desse percentual para até 2,5% do orçamento destas agências do governo norte americano. Esse percentual foi mantido na alteração legal autorizada pelo Congresso Norte Americano em 2008, e novamente alterado para um aumento gradual até o nível de 3,2% em 2017, conforme quadro 8:

**Quadro 8:** Evolução do percentual do orçamento disponibilizado para o SBIR<sup>145</sup>

2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
2.5%	2.6%	2.7%	2.8%	2.9%	3.0%	3.2%

São definidas como pequenas empresas elegíveis para fazerem parte do programa SBIR, aquelas com as características que a S.B.A. definiu a partir dos seus critérios metodológicos. Nesse caso, foi definido como sendo pequena empresa aquela que tivesse em seus quadros até 500 empregados.

O programa SBIR está estruturado em três fases:

Fase I. O objetivo da Fase I é estabelecer o mérito técnico, a viabilidade e o potencial comercial dos esforços propostos de R / R & D e determinar a qualidade do desempenho da organização de adjudicatários de pequenas empresas antes de

---

<sup>145</sup> SBA's Office of Investment and Innovation. SBIR Overview, Dezembro de 2016. <https://www.sbir.gov/sites/default/files/SBIR%20Overview-%20DEC%202016.pptx>. Acesso:26/10/2017.



fornecer mais apoio federal na Fase II. Os prêmios SBIR Fase I normalmente não excedem os custos totais de US \$ 150.000 por 6 meses.

Fase II. O objetivo da Fase II é continuar os esforços de R / R iniciados na Fase I. O financiamento baseia-se nos resultados alcançados na Fase I e no mérito científico e técnico e potencial comercial do projeto proposto na Fase II. Apenas os premiados da Fase I são elegíveis para um prêmio de Fase II. Os prêmios SBIR Fase II normalmente não excedem os custos totais de US \$ 1.000.000 por 2 anos.

Fase III. O objetivo da Fase III, quando apropriado, é que as pequenas empresas busquem objetivos de comercialização resultantes das atividades de F / D de Fase I / II. O programa SBIR não financia a Fase III. Algumas agências federais, a Fase III, podem envolver projetos de P & D ou contratos de produção não-SBIR para produtos, processos ou serviços destinados ao governo dos Estados Unidos.

Ao longo dos seus 35 anos de existência, o SBIR foi responsável por implementar mais de 2.000.000.000,00 (dois bilhões de dólares) por ano em empresas com potencial de inovação. Também a partir do programa, foram desenvolvidas mais de 300 patentes em média/ano<sup>146</sup>.

### **3.4 Small Business Investment Companies**

O programa SBIC (Small Business Investment Companies) foi criado em a partir da aprovação do Small Business Investment Act e é administrado pela S.B.A. O Congresso Norte-Americano criou o programa SBIC em 1958 para estimular o crescimento das pequenas empresas dos E.U.A. completando a dívida de longo prazo e o capital de capital privado disponível para pequenas empresas.

O objetivo do programa é incentivar a provisão de capital de longo prazo para pequenas empresas, definidas como elegíveis para acesso ao financiamento do programa aquelas empresas com menos de US\$ 6 milhões em patrimônio líquido ou

---

<sup>146</sup> Idem.

uma renda líquida média nos últimos dois anos inferior a US \$ 2 milhões.

Os SBICs são fundos de investimento de propriedade privada que a S.B.A. licita e regula. A licença permite que os SBIC empreguem capital privado e também a alavancagem da S.B.A. (fundos emprestados a baixo custo usando títulos garantidos pela S.B.A., denominados debêntures), para fazer investimentos em pequenas empresas elegíveis a participarem do programa a partir da metodologia da própria agência conforme definido pelos regulamentos da S.B.A.

Uma empresa pode ser licenciada como SBIC se satisfizer um requisito de capital mínimo de US\$ 1 milhão. Os SBICs podem ser organizados como corporações ou parcerias e podem ser de propriedade de indivíduos ou outras empresas, incluindo organizações bancárias.

As empresas de investimento (SBIC) são elegíveis para receber fundos subsidiados através da emissão de descontos que são comprados diretamente ou são garantidos pela S.B.A.

Essas debêntures são geralmente de dez anos de duração. Cada SBIC pode receber até US \$ 3 em fundos S.B.A. por cada \$ 1 de capital privado, até um máximo de US \$ 35 milhões.

A posição do credor da S.B.A. nas debêntures é totalmente subordinado a todos os credores terceirizados do SBIC. Além disso, se um SBIC é organizado como uma parceria, o sócio geral da empresa, em geral, não é responsável pela dívida.

No entanto, como condição de recebimento de fundos, a S.B.A. pode exigir que um sócio geral garanta o reembolso - dívida da S.B.A.

Os SBICs fornecem capital próprio e empréstimos de longo prazo a pequenas empresas. No entanto, eles estão sujeitos a certas restrições sobre seus investimentos.

Os SBICs não podem investir em certos setores, como imobiliário ou empresas estrangeiras, e, em geral, não podem fornecer serviços de financiamento a curto prazo.

Se um SBIC faz um investimento com capital próprio em uma pequena

empresa, não pode adquirir uma participação no seu controle sem um plano de desinvestimento, é importante colocar que um SBIC pode pertencer a uma organização bancária e que estes enfrentam os mesmos regulamentos sobre investimentos de capital como outros SBICs.<sup>147</sup>

A S.B.A. também coloca restrições sobre a maturidade e a taxa de juros dos empréstimos feitos pelos SBICs. A maturidade mínima permitida é de cinco anos; A taxa de juros máxima que pode ser cobrada às pequenas empresas é baseada na taxa de juros das debêntures emitidas pelos SBICs.<sup>148</sup>

Os SBICs estão sujeitos a exames anuais pela S.B.A. e determinados requisitos de relatórios, como o relatório de sua condição financeira anualmente.

Eles também são obrigados a fornecer documentação sobre cada investimento que eles fazem em uma pequena empresa. Por exemplo, os SBICs são obrigados a fornecer informações certificando que a empresa atende aos padrões de tamanho da S.B.A. e descreve a condição financeira da empresa.

Além desses regulamentos de supervisão, os SBICs que utilizam alavancagem de investimento da S.B.A. estão sujeitos a serem requisitados a fazerem aportes de capital.

A S.B.A. é quem determina se e quando um SBIC está tendo sérios problemas financeiros, quando a soma de suas perdas líquidas realizadas, além de perdas líquidas não realizadas em títulos retidos, exceda 50% do capital próprio.

Se um SBIC puder ser prejudicado por este teste, o S.B.A. dá à empresa de financiamento uma oportunidade de corrigir sua fraca condição de capital.

Se o SBIC não conseguir corrigir a imparidade de capital ou a inadimplência em seus pagamentos, toda a dívida da S.B.A. pode ser declarada imediatamente

---

<sup>147</sup> Se o SBIC fornecer um plano de alienação, pode manter um interesse de controle em um pequeno negócio até sete anos.

<sup>148</sup> Os limites das taxas de juros que podem ser cobrados às pequenas empresas são efetivos para todos os SBIC, independentemente de usar ou não a alavancagem da SBA.

pagável.

Nessas circunstâncias, ou se houver outra violação do contrato de empréstimo ou qualquer acordo com a S.B.A., o SBIC é liquidado ou sua licença é revogada.

No ano fiscal de 2014, o Congresso aumentou o valor anual do programa SBIC de US \$ 3 bilhões para US \$ 4 bilhões, que foi o nível autorizado para os anos fiscal de 2015 e 2016.

Os SBIC geralmente são formados como empresas de responsabilidade limitadas e seus sócios são quem fornecem a maioria do financiamento privado, sendo eles, tipicamente investidores institucionais, incluindo bancos e investidores individuais com altos valores patrimoniais.

Por regulamentação, os SBICs podem investir apenas em pequenas empresas e devem alocar um mínimo de 25% de seu capital para elas.

É considerada uma pequena empresa elegível para poder ter acesso aos capitais de investimento provenientes de uma SBIC, aquelas que possuem um patrimônio líquido (incluindo suas afiliadas) não superior a US \$ 19,5 milhões, e o lucro líquido médio após os impostos federais sobre o rendimento (excluindo as perdas de transição) nos dois exercícios completos precedentes não superiores a US \$ 6,5 milhões.

Um negócio também pode ser considerado "pequeno" usando o Sistema de Classificação de Indústria Norte-americano da S.B.A. (NAICS).

Também pode ser considerada uma pequena empresa que a) junto com suas filiais e/ou por si só, atende ao padrão de tamanho NAICS no momento do financiamento ou; c) juntamente com suas filiais, tem um patrimônio líquido não superior a US \$ 6 milhões e a receita líquida média após impostos federais sobre o rendimento (excluindo quaisquer perdas de carry-over) nos dois anos anteriores não superior a US \$ 2 milhões.

Normalmente, o que ocorre é que os SBICs investem em pequenas empresas com valores entre US\$ 10 milhões a US\$ 50 milhões em receitas brutas anuais, mas que ainda assim atendem aos requisitos metodológicos de definição de tamanho das

pequenas empresas.

Em média, os SBICs investem entre US \$ 1 milhão e US \$ 10 milhões em cada pequena empresa em sua carteira, embora alguns SBICs estejam fora desse alcance.

Existem outras limitações regulatórias sobre os SBIC, além do tamanho das pequenas empresas. Por exemplo, um SBIC pode não investir um montante superior a 10 por cento do seu capital total (alavancagem privada e S.B.A.) e 30 por cento do seu capital privado em uma única empresa.

O SBIC não pode investir em empresas com mais de 49% de seus empregados localizados fora dos Estados Unidos, ou em setores industriais considerados contrários ao interesse público.

Os SBIC também são proibidos de investir em financiamentos de projetos de construção de imóveis ou de intermediação financeira.

Finalmente, os SBICs não podem controlar as pequenas empresas por mais de sete anos sem antes obter a aprovação da S.B.A.

A licença SBIC da S.B.A. abrange três tipos: padrão, Early Stage e Impact. O processo de solicitação e as diretrizes de alavancagem variam dependendo do tipo de SBIC.

Geralmente, e independentemente do tipo de SBIC, eles podem ser alavancados (seu capital privado é complementado com debêntures garantidas pela S.B.A.), ou não alavancadas (usando apenas o capital próprio), incluindo aí os SBICs pertencentes que possam pertencer a um banco.

Em 31 de março de 2015, havia 296 SBICs licenciados usando capital privado combinado e uma alavancagem da S.B.A. totalizando aproximadamente US\$ 24 bilhões.

No ano fiscal de 2014, 30 novos SBICs foram licenciados, que representavam mais de US\$ 1,3 bilhão em capital privado. Além disso, no mesmo ano fiscal, os SBICs forneceram quase US\$ 5,5 bilhões em financiamento para 1.085 pequenas empresas,

que criaram aproximadamente 113.022 empregos diretos<sup>149</sup>.

As instituições financeiras que investem em SBICs variam de tamanho e são dispersas geograficamente e incluem grandes bancos e bancos comunitários.

Em 2011, o programa SBIC lançou duas novas iniciativas para incentivar novos investimentos nas pequenas empresas do país. A primeira, a Iniciativa SBIC Early Stage, comprometeu US \$ 1 bilhão em relação aos anos fiscal de 2011-2016 para ajudar a financiar pequenas empresas em fase inicial enfrentando dificuldades de acesso ao capital, particularmente aqueles sem os ativos necessários ou o fluxo de caixa necessário para garantir o financiamento bancário tradicional.

Os SBIC devem investir pelo menos 50% dos seus dólares de investimento em pequenas empresas em estágio inicial. Para os fins desta iniciativa, um negócio em fase inicial é definido como aquele que nunca alcançou fluxo de caixa positivo de operações em qualquer ano fiscal.

A segunda iniciativa, chamada Impact Investment Fund, realizou inicialmente o mesmo compromisso de US \$ 1 bilhão em cinco anos, mas a S.B.A. anunciou em 2014 que continuaria a alocar aproximadamente US\$ 200 milhões por ano para Impact SBICs além de 2016.

Os SBICs nesse programa específico, comprometem-se a investir pelo menos 50 por cento dos seus dólares de investimento em investimentos de impacto "identificados ou identificados pelo S.B.A."

Os investimentos de impacto identificados pela S.B.A. podem ser baseados em locais, como investimentos em empresas rurais ou baseados em setores, como investimentos econômicos. Os SBICs podem identificar seus próprios investimentos de impacto, mas para fazê-lo devem obter a aprovação da S.B.A., declarar sua

---

<sup>149</sup> Fonte Small Business Investment Company (SBIC) Program Overview," Quarterly Reports, March 31, 2015.

intenção de prosseguir com esta estratégia e medir os resultados.

A S.B.A. incentiva, mas não exige, que esses SBICs façam investimentos de impacto identificados pelo Fundo em setores de prioridade nacional, como energia limpa, educação ou fabricação avançada.

Tanto o SBIC do estágio inicial quanto os “Impact SBICs” oferecem oportunidades de investimento adicionais para os bancos.

Como outros fundos de investimento privados, os SBICs fazem investimentos com o objetivo de obter taxas de retorno favoráveis para seus investidores. A diferença reside na natureza dos investimentos que os SBICs fazem e o papel que o governo desempenha no fornecimento de alavancagem.

Atualmente, o programa SBIC emprega um modelo denominado de "debêntures", onde os SBIC usam seu próprio capital acrescido de fundos emprestados através da emissão de debêntures com garantia S.B.A. para fazer investimentos de capital e dívida em pequenas empresas qualificadas. Um SBIC que investe com sucesso os fundos em empresas de portfólio podem obter taxas de retorno aprimoradas usando debêntures garantidas pela S.B.A.

Quais são os retornos típicos dos investimentos da SBIC?

A principal vantagem dos SBICs alavancados é o seu potencial para produzir retornos competitivos, em comparação com classes similares de fundos de investimento, como resultado direto de empregar debêntures garantidas com baixo custo da S.B.A. para complementar o capital privado do SBICs.

Os dados de desempenho em SBICs individuais não estão disponíveis publicamente. A S.B.A. comparou, no entanto, o desempenho do fundo de SBIC de debêntures com índices de fundos publicados por agregadores privados. No geral, de acordo com a S.B.A., o índice de retorno médio dos fundos SBIC de debêntures se

compara bem com os retornos médios da indústria selecionados.<sup>150</sup>

Quais são as barreiras à participação bancária?

Existe um consenso geral de que os participantes do programa SBIC - e os investidores em particular - se beneficiarão de dados de desempenho adicionais disponíveis publicamente.

Por causa das regras de sigilo fiscal, no entanto, dados de desempenho em SBICs individuais não podem ser tornados públicos. E, embora existam empresas privadas que publicam dados de mercado de private equity por uma taxa, bancos comunitários menores podem achar que o custo da assinatura é muito caro.

Como resultado, muitos participantes do programa SBIC operam como uma rede informal, com informações coletadas e trocadas entre si.

É verdade que a crise de confiança que se abateu sobre o mercado norte americano de financiamentos deixou potenciais investidores bancários apreensivos, porém em contrapartida, o programa de debêntures da S.B.A. (leia-se Governo) teve um desempenho sólido.

O objetivo do programa SBIC é incentivar o fluxo de capital de investimento privado em pequenas empresas dinâmicas que inovam, crescem e criam empregos. Muitas vezes, as necessidades de financiamento dessas pequenas empresas não são adequadas para produtos tradicionais de crédito bancário, mas o crescimento dessas empresas é vital para a saúde da economia dos EUA.

O governo ajuda a facilitar o fluxo de capital privado nesses negócios garantindo uma grande parcela do capital total empregado usando alavancagem

---

<sup>150</sup> O índice de retorno médio de um investimento é a taxa de desconto que torna o valor presente líquido dos custos (fluxos de caixa negativos) do investimento igual ao valor presente líquido dos benefícios (fluxos de caixa positivos) do investimento. Quanto maior o índice de retorno médio de um projeto, mais desejável é realizar o investimento. No contexto SBIC, as chamadas de capital nos LPs são tratadas como fluxo de caixa negativo, enquanto as distribuições para os LPs e o valor residual no final do período de investimento são tratados como fluxos de caixa positivos. A principal variável com cálculos de índice de retorno médio no contexto de investimentos SBIC reside na estimativa do valor patrimonial líquido (residual) no momento da saída do investimento. Dependendo do método de avaliação e do desempenho real, o índice de retorno médio final pode variar.



garantida pela S.B.A. Os SBICs, com supervisão adequada e gerenciamento de risco, podem apresentar aos bancos uma oportunidade de investir em private equity e, ao mesmo tempo, desenvolver relações comerciais com empresas nas carteiras de investimentos da SBIC.

Além disso, os SBICs são opções de investimento alternativos competitivos que têm o potencial de gerar retornos financeiros para os bancos.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em que pese as pequenas empresas sejam vistas na sociedade brasileira como importantes na economia nacional, principalmente por conta do grande número de empregos que gera, tendo inclusive sido tema de campanha à presidência da república e “agraciadas” com um ministério exclusivo, essa dissertação tinha como um de seus objetivos estabelecer se isso de fato se traduz em políticas efetivas para seu desenvolvimento, ou se faz parte apenas de uma retórica populista historicamente construída.

Verificou-se que a apropriação do discurso voltado ao desenvolvimento das MPE's no Brasil não é tão recente pois, se ele já vinha sendo construído desde antes da década de 1970, no governo militar com a criação de um órgão específico para elas, o CEBRAE, essa retórica tomou corpo, inclusive por conta desse órgão (e seu descendente, o SEBRAE) ter conseguido desenvolver ao longo do tempo, papel determinante na construção do que hoje se verifica no país quanto à formação do conjunto jurídico institucional voltado a essas empresas.

Os objetivos corporativos e o espírito de manutenção de privilégios, conseguidos em períodos de crise econômica e social na vida brasileira – em especial no ano de 1990 - foi alcançado se utilizando desta retórica, massificada por meio de incursões midiáticas, organização de congressos e lobby, nada tendo a ver com uma política pública e estatal que pensasse verdadeiramente as MPE's como participantes fundamentais nos processos de desenvolvimento da economia brasileira.

Desta construção, foram produzidas uma série de políticas que ao longo do tempo se demonstraram débeis e insuficientes, iniciando essa crítica, pela definição do seja efetivamente uma pequena empresa no Brasil e qual o papel que ela pode exercer na economia.

Não há política pública efetiva sem a definição clara do seu objeto, nem tampouco dos objetivos a serem alcançados.

Uma definição no Brasil do que seja uma pequena empresa por critérios quantitativos, especialmente em relação às receitas brutas (faturamento); se teve sua origem desenvolvida ao longo da história por uma lógica bancária e muitas vezes

implementada, como visto na dissertação, a partir de premissas originárias de organismos multilaterais voltados aos países subdesenvolvidos (atrasados); exibem desde as primeiras leis de meados da década de 1980 até as legislações atuais como a Lei Complementar 123/06, apenas uma lógica tributária e fiscalizatória.

Como visto, essa é apenas uma das definições por receita bruta, existindo uma série de outras, sem que se consiga ter uma filosofia centralizada e com objetivos claros, ou seja, cada instituição, seja ela estatal ou não, faz aquilo que quer e da forma que quiser.

Além das definições a partir da receita, também se verificou a classificação por critérios quantitativos do seja uma pequena empresa pelo número de empregados, é assim que é feito pelo SEBRAE (já com S, depois de 1990).

Mais ainda, diversos são os critérios qualitativos, tentando definir um pequeno negócio por características pejorativas do ponto de vista empresarial, fazendo com que, apesar da retórica sobre sua importância, o pequeno empresário seja visto como aquele que apenas e tão somente está buscando uma alternativa de renda, por exemplo, fazendo bolos ou salgados para vender em seu bairro.

Isso é facilmente verificado ainda hoje no Brasil em publicidades televisivas de instituições bancárias oferecendo “crédito” para pequenos empresários.

Essa indefinição causa todo o tipo de instabilidades e inseguranças e acaba fazendo parte de um ciclo vicioso de apreensão das pequenas empresas, apenas e tão somente, como massa de manobra num jogo de manutenção do status quo das instituições e da economia brasileira.

Decorre dessa construção histórica em torno das pequenas empresas no Brasil os fatos que, atualmente por exemplo, elas ainda tenham uma participação pequena no PIB (27%), não consigam atuar com força no mercado de inovação (por conta das características de investimento), e no ano de 2017 tenham sido responsáveis por pouco mais de 1% no total das exportações brasileiras.

Verdadeiramente, as MPE's não têm relevância nos processos de crescimento da economia brasileira, sem reais condições isonômicas de competição nos mercados, tanto o interno quanto o mercado de exportação; o de compras

governamentais (apesar de ser uma determinação feita por lei complementar); o mercado de tecnologia por exemplo.

Uma das conclusões dessa dissertação é que, essa situação é produto de todo o conjunto jurídico institucional brasileiro desenvolvido ao longo dos anos para as MPE's, utilizado como ferramenta de dominação e engessamento dos pequenos negócios, especialmente, mas não só, pelas estruturas estatais e as dependentes de recursos públicos.

Inclui-se aí o tratamento diferenciado e favorecido da Constituição de 1988.

Portanto, essa dissertação procura demonstrar o Brasil como um país atrasado, preso na retórica populista e sem plano de estado para o desenvolvimento econômico com a participação efetiva dos pequenos negócios como estratégicos para uma saudável concorrência e garantia da segurança nacional.

Dessa forma, a escolha de *Alexander Gerschenkron* como referencial teórico aconteceu de forma quase que natural, visto que esse autor estabeleceu; quando estudou os processos de industrialização da Rússia e da Alemanha na Europa do século XIX; que os atrasos destes países se demonstraram como vantagens na obtenção de uma arrancada rumo ao desenvolvimento econômico.

Qualificando o Brasil como país atrasado e escolhendo os Estados Unidos como a referência em desenvolvimento econômico tendo as pequenas empresas como estratégicas para isso, o estudo desse país e sua estrutura jurídico institucional voltado a esse grupo de empresas foi estudado, claro que não em sua totalidade pela não possibilidade de isto ser feito por essa dissertação.

Entretanto, foi um objetivo desse trabalho entender a gênese, e para que fins foram criadas estruturas, tais como a Small Business Administration, a filosofia envolvida nos critérios metodológicos de definição do que seja uma pequena empresa e a descrição de dois programas voltados às pequenas empresas norte-americanas.

O tratamento dado nos E.U.A. às suas pequenas empresas, segue uma lógica original planejada pelo Estado para promover condições de concorrência e capilarização do desenvolvimento da economia, aumentar o número de fornecedores ao governo a partir de uma filosofia de garantir a segurança nacional, visto que esse

grupo de empresas permite a diminuição da dependência de poucas empresas fornecedoras, especialmente, mas não exclusivamente, no que diz respeito ao fornecimento de suplementos para as forças armadas norte americanas.

Mas não somente isso!

Ao longo dos anos a partir de sua fundação, as pequenas empresas norte-americanas também participam ativamente dos processos de inovação tecnológica, especialmente, mas não limitado ao programa SBIR, descrito no capítulo anterior, coordenado pela S.B.A.

Portanto, os critérios de definição do seja uma pequena empresa pode variar, dependendo da atividade econômica em ela esteja inserida, por exemplo, são definidas como pequenas indústrias para fins de contratação governamental aquelas que tenham até 500 empregados diretos. Esse número, que parece mágico, é utilizado desde o período da segunda guerra mundial, e foi desenvolvido porque definia o tamanho máximo das indústrias que podendo fornecer ao governo, ainda precisavam de apoio para que tivessem condições concorrenciais isonômicas em relação às maiores.

Portanto, a definição do que é uma pequena indústria nos E.U.A. utiliza-se do conceito de “tamanho mínimo eficiente”, desenvolvido a partir da análise do conjunto de empresas industriais que vendiam ao governo, que desejava aumentar essa base de fornecedores.

Todas as empresas abaixo do tamanho mínimo eficiente para aquele determinado setor da economia - ou para o atingimento de algum objetivo estratégico do governo norte-americano, ou mesmo para a participação em algum programa estatal - será definido a partir de diversos critérios – nível de concentração econômica das empresas, custos iniciais e barreiras de entrada, possibilidade de mudança tecnológica – assim o tamanho mínimo eficiente pode ser expresso em número de empregados, receita bruta, patrimônio líquido, lucro líquido, ou outro critério.

Assim, toda empresa abaixo do “tamanho mínimo eficiente” será definida como uma pequena empresa.

A metodologia de definição do que seja uma pequena empresa nos E.U.A., portanto, é o cerne da lógica estratégica na intervenção estatal para induzir e garantir a participação dessas empresas.

Por determinação legal advinda da Small Business Act de 30 de julho de 1953, a detentora de autoridade por desenvolver os critérios metodológicos de definições do que são pequenas empresas, é a Small Business Administration (S.B.A.) e ela assim o faz sob os critérios definidos legalmente.

A S.B.A. não é somente a autoridade para desenvolver a metodologia e a definição do que seja uma pequena empresa, ela também é a coordenadora de todos os outros diversos programas estatais desenvolvidos desde 1953 que sejam voltados a esse grupo de empresas nos E.U.A.

Dois desses programas foram escolhidos para exemplificar a atuação da agência e do estado norte-americano, o SBIR de 1982 sob o governo de Ronald Reagan e o SBIC sob o governo de Dwight D. Eisenhower em 1958, dois presidentes do Partido Republicano, tido como menos intervencionista e mais liberal do ponto de vista econômico. Os dois programas foram criados a partir de dois Acts propostos pelo governo central e negociados com o congresso para sua aprovação.



Tido por muitos como uma nação com grande desregulamentação do setor privado, adepta da livre iniciativa, em que o ímpeto dos empresários é a mola propulsora do desenvolvimento norte americano, o que se verifica é que os Estados Unidos da América intervêm muito fortemente em sua economia.

São dois programas de execução descentralizada e consorciada, porém com coordenação e fiscalização de seus resultados sendo feitos pela S.B.A.

No caso do Small Business Investment Companies, são executadas operação de financiamento, tendo como base a alavancagem estatal, cerca de Us\$4.000.000,00 (quatro bilhões) de dólares por ano, com atualmente US\$28.000.000,00 (vinte e oito bilhões) de dólares por ano de ativos sob sua gestão, operada por 313 SBICs ativos, que são as pequenas empresas de financiamento que operam o programa.

O Small Business Investment Act foi a lei que definiu como a S.B.A. deveria definir essas empresas para operar o programa e ter acesso aos fundos financeiros de alavancagem.

No caso do Small Business Innovation Research, são disponibilizados, em consórcio com diversas agências norte americanas (aquelas com mais de US\$ 100 milhões de dólares de orçamento para pesquisa e desenvolvimento), um total atualmente em torno de US\$ 2.500.000,00 (dois bilhões e quinhentos milhões de dólares).

Para ilustrar, empresas como  **Symantec** e  **QUALCOMM** já foram definidas como pequenas empresas pela metodologia da S.B.A. e, portanto, elegíveis para participarem do programa SBIR.

Esses dois programas norte-americanos foram utilizados como exemplo para demonstrar como o estado pode ter papel determinante nos processos de indução do desenvolvimento da economia de um país.

Foram também utilizados como termos de comparação com o que é executado no Brasil, visto que os dois programas descritos no terceiro capítulo dessa dissertação, (Empretec e A.L.I.) tiveram origem em organismos multilaterais, não pensados a partir de uma lógica nacional de desenvolvimento, inovação e soberania.

Além disso, esses dois programas brasileiros tratam os problemas das pequenas empresas apenas sob uma ótica voltada ao “empreendedorismo”, nenhuma delas coloca o dinheiro como primordial nos processos de desenvolvimento empresarial.

Claro que o Empretec e o A.L.I. são sintomas e não causas da situação em que as pequenas empresas se encontram no Brasil.

É preciso romper com a lógica hoje implementada no país, olhando com maior profundidade o que vem sendo desenvolvido em outros lugares, aprendendo com os erros e acertos históricos, sem correr o risco de simplesmente copiar em uma lógica colonialista.

Este trabalho demonstra que foi nos E.U.A. que se desenvolveu, com maior sucesso, o mais sofisticado sistema metodológico para a criação de políticas que têm as pequenas empresas como cruciais nas estratégias de desenvolvimento socioeconômico.

Não está esgotado o estudo dos E.U.A. como exemplo de país avançado e como um país atrasado poderá tirar vantagens de suas ações.

No limite, o Brasil terá de promover a transformação do conjunto jurídico institucional voltado às pequenas empresas, transformando-os a partir de uma filosofia centralizada e estatal de desenvolvimento nacional, pensando no papel estratégico desse grupo de empresas. Isso sem recorrer à retórica fácil e populista de que as MPE's são as maiores empregadoras e verdadeiro amortecedor social, especialmente em momentos de crise econômica.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bain, J.S. Barriers to New Competition, Cambridge: Harvard University Press, 1956.
- BARROS, Frederico Robalinho de. Pequena e Média empresa e política econômica: um desafio à mudança. Rio de Janeiro: APEC, 1978.
- BEAN, Jonathan J. World War II and the “Crisis” of Small Business: The Smaller War Plants Corporation, 1942–1946. *Journal of Policy History*, v. 6, n. 03, 1994.
- BERCOVICI, Gilberto. Constituição Econômica e Desenvolvimento, São Paulo: Malheiros, 2005.
- \_\_\_\_\_. Soberania e Constituição. São Paulo: Quartier Latin, 2008.
- Blum, J. Financial Statement Analysis: An Alternative Tool for Establishing Size Standards, A MBA Internship Paper Submitted to Office of Size Standards, 1991.
- BNDES - Apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas. Disponível em <http://www.bndes.gov.br>. Acesso em 13 de fevereiro de 2015.
- BONAVIDES, Paulo. Ciência Política. São Paulo: Malheiros, 2011, 18a. edição
- BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil, de 5 de outubro de 1988.
- \_\_\_\_\_. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis nº 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999.
- \_\_\_\_\_. Lei Complementar 147, de 07 de agosto de 2014. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nos 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências.

\_\_\_\_\_. Lei Federal nº 8.666, de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências.

\_\_\_\_\_. Lei nº 7.256, de 27 de novembro de 1984. Estabelecia normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, tributário, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial.

\_\_\_\_\_. Lei nº 8.864, de 28 de março de 1994. Estabelecia normas integrantes do Estatuto da Microempresa, relativas ao tratamento diferenciado, simplificado e favorecido, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista, crédito e de desenvolvimento empresarial.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996. Dispunha sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, instituía o Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições da Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES.

\_\_\_\_\_. Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999. Instituíu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos artigos 170 e 179 da Constituição Federal.

BRESSER PEREIRA, Luiz Carlos. Crise Econômica e Reforma do Estado no Brasil. São Paulo: Editora 34.

BROWN, Malcolm C. Using Gini-style indices to evaluate the spatial patterns of health practitioners: theoretical considerations and an application based on Alberta data. *Social science & medicine*, v. 38, n. 9, p. 1243-1256, 1994.

BUCCI, Maria Paula Dallari. Direito Administrativo e Políticas Públicas. São Paulo: Saraiva, 2002.

CARVALHO, José Murilo de. Cidadania no Brasil. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.

Comanor, W. S. e Wilson, T. A. Advertising Market Structure and Performance, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 49, No. 4: 423-440, 1967.

COMPARATO, Fabio Konder. O indispensável direito econômico. Revista dos Tribunais, v. 353, n. 14, 1965.

CROCCO, Marco & SANTOS, Fabiana. "El Sistema de Fomento a las Micro y Pequeñas Empresas en el Brasil" in Carlo FERRARO & Giovanni STUMPO (orgs.), Políticas de Apoyo a las PYMES en América Latina: Entre Avances Innovadores y Desafíos Institucionales, Santiago, CEPAL, 2010.

CURRY, B.; GEORGE, D. Industrial concentration: a survey. The Journal of Industrial Economics, v. 31, n. 3, p. 203-255, 1983.

DE CARVALHO, Gustavo Dambiski Gomes et al. Radar da inovação como ferramenta para o alcance de vantagem competitiva para micro e pequenas empresas. RAI Revista de Administração e Inovação, v. 12, n. 4, p. 162-186, 2015.

DINIZ, Eli. "Governabilidade, Democracia e Reforma do Estado: Os Desafios da Construção de uma Nova Ordem no Brasil nos Anos 90". Dados, vol. 38, nº 3, 1995.

\_\_\_\_\_. Governabilidade, "Governance" e Reforma do Estado: Considerações sobre o Novo Paradigma. Brasília, ENAP, 1996.

FURTADO, Celso. – Formação econômica do Brasil. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1975.

\_\_\_\_\_. Desenvolvimento e Subdesenvolvimento, 5ª ed., Rio de Janeiro, Contraponto/Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento, 2009.

\_\_\_\_\_. O longo amanhecer: reflexões sobre a formação do Brasil. Paz e terra, 1999.

\_\_\_\_\_. O Brasil Pós-"Milagre", 7ª ed, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1982.

GERSCHENKRON, Alexander. O atraso econômico em perspectiva histórica e outros ensaios. Contraponto Editora Ltda., 2015.

GONÇALVES, Antonio (coord.). Pequena Empresa: O Esforço de Construir. São Paulo: Imprensa Oficial de São Paulo, 2005.

GONZÁLEZ-ALVARADO, Tania E. "Problemas en la Definición de Microempresa", Revista Venezolana de Gerencia, vol. 10, nº 31, julho/setembro de 2005.

- GRAU, Eros Roberto. A Ordem Econômica na Constituição de 1988 (Interpretação e Crítica). Malheiros Editores, São Paulo, 2010.
- HOLMES, Scott; GIBSON, Brian. Definition of small business. Retrieved September, v. 3, The University of New Castle, 2001.
- GRUN, Roberto. A Classe Média no mundo do Neoliberalismo. Tempo Social, São Paulo, v.10, n.1. pp. 143-163, 1998.
- GUTH, Louis A. Advertising and market structure revisited. The Journal of Industrial Economics, p. 179-198, 1971.
- IANNI, Octavio. Estado e Planejamento Econômico no Brasil, 5ª ed, Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1991.
- IBGE, Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Pesquisa Industrial Empresa/Produto 2012.
- LEMOS, C. Micro pequenas e médias empresas no Brasil: novos requerimentos de políticas para a promoção de sistemas produtivos locais. D.Sc., UFRJ, Rio de Janeiro, 2003.
- LIPCZYNSKI, Jhon; WILSON, John; GODDARD, John. Industrial organization: competition, strategy, policy. Pearson Education Limited, Prentice Hall, London, 2005.
- LOPES, Eliana B. M. O SEBRAE e as relações público - privado no Brasil. Dissertação de Mestrado. UNESP/ FCLAR, 2001
- McCLELLAND, David C. The achieving society. New York: Free Press, 1967.
- MANCUSO, José Humberto. SEBRAE 30 anos parceiro dos brasileiros. Brasília: SEBRAE Nacional, 2002.
- MARTIN, Stephen. Industrial economics: economic analysis and public policy. Prentice Hall, 1994.
- MASCARO, Alysson Leandro. Crítica da Legalidade e do Direito Brasileiro. 2ª edição. São Paulo, Quartier Latin, 2008.

MAZZUCATO, Mariana. O Estado Empreendedor: desmascarando o mito do setor público vs. setor privado; tradução Elvira Serapicos. 1ª edição. São Paulo, Penguin, 2014.

MEYER-PFLUG, S. R.; LORENZI, D. G.; OLIVEIRA, V. E. T.; SERRAZES, A. A.; PIRES, D. M.; FRANCA, L. N. L.; NAVEGA, A.; ROCHA, M. E. G. T.; NEVES, M. B. B.; GONTIJO, A. Grupos de Interesse (lobby) Série Pensando o Direito. 1. ed. Brasília: Ministério da Justiça e PNUD, 2009. v. 1.

MDIC, Ministério de Desenvolvimento Econômico Indústria e Comércio Exterior. Balança Comercial Brasileira, 2016 (Dados Consolidados).

MFRS, Motor Vehicle. Ass'n v. State Farm Mut. Auto. Ins. Co, v. 463, p. 43-44, 1983.

Nascimento, Cecília Franco Sisternas Fiorenzo do. O mercado interno como patrimônio nacional. São Paulo, 2007. Dissertação de mestrado em Direito Político e Econômico – Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2007.

NECK, Philip. Desarrollo de Pequeñas Empresas, Políticas y Programas, México, Oficina Internacional del Trabajo Ginebra, Editorial Limusa, 1ª. Reimpresión, 1997.

OLSON, James Stuart. Saving Capitalism: The Reconstruction Finance Corporation and the New Deal, 1933-1940. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1988.

OSÓRIO, Carlos Willians. A efetividade das políticas públicas voltadas às pequenas empresas no contexto do tratamento diferenciado. Dissertação de mestrado em Direito Político e Econômico – Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2013.

REICHARDT, Otto H. Industrial Concentration and World War II: A Note on the Aircraft Industry. Business History Review, v. 49, n. 4, p. 498-503, 1975.

RIVERO, Freddy, María T. Ávila y Luis G. Quintana. La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras Madrid, Editorial Popular, 2001.

RESENDE, Marcelo. Medidas de concentração industrial: uma resenha. Análise econômica, v. 12, n. 21 e 22, 1994.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas; Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Anuário do trabalho na micro e pequena empresa: 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Anuario-do%20trabalho-na%20micro-e-pequena%20empresa-2014.pdf> . Acesso em 26 março de 2016.

RUIZ, Clemente (2004). Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México México, UNAM, Facultad de Economía.

SEBRAE (org.), Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira, Brasília, SEBRAE, 2014. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Estudos%20e%20Pesquisas/Participacao%20das%20micro%20e%20pequenas%20empresas.pdf> . Acesso em 09 de abril de 2016.

\_\_\_\_\_. Relatório de Gestão do exercício de 2015, apresentado aos órgãos de controle interno e externo como prestação de contas anual. Brasília- DF 2016. <https://contas.tcu.gov.br/econtasWeb/web/externo/listarRelatoriosGestao.xhtml>  
Acesso em 29 de junho de 2016.

SHEPHERD, William G. Market dominance under US antitrust. Review of Industrial Organization, v. 6, n. 2, p. 161-176, 1991.

SCHERER, F. M.; ROSS, David. Economic Performance. Boston: Houghton-Mifflin, 1990.

SOLDI, Rodrigo. Planejamento, Desenvolvimento Regional e o Papel do Estado: estudo comparativo entre o Estado brasileiro e o Estado italiano. Tese (Doutorado em Direito Político e Econômico) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2013.

TAVARES, ANDRÉ RAMOS. Direito Constitucional Econômico, São Paulo, Método, 2003.

\_\_\_\_\_. Fronteiras da Hermenêutica Constitucional. São Paulo: Método, 2006.

\_\_\_\_\_. Direito constitucional brasileiro concretizado. São Paulo: Método, 2006.

\_\_\_\_\_. Direito Constitucional da Empresa, São Paulo, Método, 2013.

WANDERLEY, F. Pequenos negócios, industrialização local e redes de relações econômicas: uma revisão bibliográfica em sociologia econômica. BIB, Rio de Janeiro, n.48, 2º semestre de 1999.

WHITE, Alice P. A Note on Market Structure Measures and the Characteristics of Markets That They Measure". Southern Economic Journal, p. 542-549, 1982. Yeats, YEATS, Alexander J. An analysis of the effect of mergers on banking market structures. Journal of Money, Credit and Banking, v. 5, n. 2, p. 623-636, 1973.

## ANEXO I

**U. S. Small Business Administration****Table of Small Business Size Standards****Matched to****North American Industry Classification System Codes**

This table lists small business size standards matched to industries described in the North American Industry Classification System (NAICS), as modified by the Office of Management and Budget effective January 1, 2012. The latest NAICS codes are referred to as NAICS 2012.

The size standards are for the most part expressed in either millions of dollars (those

preceded by "\$") or number of employees (those without the "\$"). A size standard is the largest that a concern can be and still qualify as a small business for Federal Government programs. For the most part, size standards are the average annual receipts or the average employment of a firm. How to calculate average annual receipts and average employment of a firm can be found in [13 CFR § 121.104](#) and [13 CFR § 121.106](#), respectively.

SBA also includes the table of size standards in the Small Business Size Regulations,

[13 CFR § 121.201](#). This table includes size standards that have changed since the last publication of 13 CFR § 121.

For more information on these size standards, please visit <http://www.sba.gov/size>.

If you have any other questions concerning size standards, contact a Size Specialist at your

nearest SBA Government Contracting Area Office (list at the end of the table), or contact the Office of Size Standards by email at [sizestandards@sba.gov](mailto:sizestandards@sba.gov) or by phone at (202) 205-6618.

*These size standards are effective  
February 26, 2016*



NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Sector 11 – Agriculture, Forestry, Fishing and Hunting</b>			
<b>Subsector 111 – Crop Production</b>			
111110	Soybean Farming	\$0.75	
111120	Oilseed (except Soybean) Farming	\$0.75	
111130	Dry Pea and Bean Farming	\$0.75	
111140	Wheat Farming	\$0.75	
111150	Corn Farming	\$0.75	
111160	Rice Farming	\$0.75	
111191	Oilseed and Grain Combination Farming	\$0.75	
111199	All Other Grain Farming	\$0.75	
111211	Potato Farming	\$0.75	
111219	Other Vegetable (except Potato) and Melon Farming	\$0.75	
111310	Orange Groves	\$0.75	
111320	Citrus (except Orange) Groves	\$0.75	
111331	Apple Orchards	\$0.75	
111332	Grape Vineyards	\$0.75	
111333	Strawberry Farming	\$0.75	
111334	Berry (except Strawberry) Farming	\$0.75	
111335	Tree Nut Farming	\$0.75	
111336	Fruit and Tree Nut Combination Farming	\$0.75	
111339	Other Noncitrus Fruit Farming	\$0.75	
111411	Mushroom Production	\$0.75	
111419	Other Food Crops Grown Under Cover	\$0.75	

111421	Nursery and Tree Production	\$0.75	
111422	Floriculture Production	\$0.75	
111910	Tobacco Farming	\$0.75	
111920	Cotton Farming	\$0.75	
111930	Sugarcane Farming	\$0.75	
111940	Hay Farming	\$0.75	
111991	Sugar Beet Farming	\$0.75	
111992	Peanut Farming	\$0.75	
111998	All Other Miscellaneous Crop Farming	\$0.75	
<b>Subsector 112 – Animal Production and Aquaculture</b>			
112111	Beef Cattle Ranching and Farming	\$0.75	
112112	Cattle Feedlots	\$7.5	
112120	Dairy Cattle and Milk Production	\$0.75	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
112210	Hog and Pig Farming	\$0.75	
112310	Chicken Egg Production	\$15.0	
112320	Broilers and Other Meat Type Chicken Production	\$0.75	
112330	Turkey Production	\$0.75	
112340	Poultry Hatcheries	\$0.75	
112390	Other Poultry Production	\$0.75	
112410	Sheep Farming	\$0.75	
112420	Goat Farming	\$0.75	
112511	Finfish Farming and Fish Hatcheries	\$0.75	
112512	Shellfish Farming	\$0.75	
112519	Other Aquaculture	\$0.75	

112910	Apiculture	\$0.75	
112920	Horses and Other Equine Production	\$0.75	
112930	Fur-Bearing Animal and Rabbit Production	\$0.75	
112990	All Other Animal Production	\$0.75	
<b>Subsector 113 – Forestry and Logging</b>			
113110	Timber Tract Operations	\$11.0	
113210	Forest Nurseries and Gathering of Forest Products	\$11.0	
113310	Logging		500
<b>Subsector 114 – Fishing, Hunting and Trapping</b>			
114111	Finfish Fishing	\$20.5	
114112	Shellfish Fishing	\$5.5	
114119	Other Marine Fishing	\$7.5	
114210	Hunting and Trapping	\$5.5	
<b>Subsector 115 – Support Activities for Agriculture and Forestry</b>			
115111	Cotton Ginning	\$11.0	
115112	Soil Preparation, Planting, and Cultivating	\$7.5	
115113	Crop Harvesting, Primarily by Machine	\$7.5	
115114	Postharvest Crop Activities (except Cotton Ginning)	\$27.5	
115115	Farm Labor Contractors and Crew Leaders	\$15.0	
115116	Farm Management Services	\$7.5	
115210	Support Activities for Animal Production	\$7.5	
115310	Support Activities for Forestry	\$7.5	
<i>Except,</i>	Forest Fire Suppression <sup>17</sup>	\$19.0 <sup>17</sup>	
<i>Except,</i>	Fuels Management Services <sup>17</sup>	\$19.0 <sup>17</sup>	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Sector 21 – Mining, Quarrying, and Oil and Gas Extraction</b>			
<b>Subsector 211 – Oil and Gas Extraction</b>			
211111	Crude Petroleum and Natural Gas Extraction		1,250
211112	Natural Gas Liquid Extraction		750
<b>Subsector 212 – Mining (except Oil and Gas)</b>			
212111	Bituminous Coal and Lignite Surface Mining		1,250
212112	Bituminous Coal Underground Mining		1,500
212113	Anthracite Mining		250
212210	Iron Ore Mining		750
212221	Gold Ore Mining		1,500
212222	Silver Ore Mining		250
212231	Lead Ore and Zinc Ore Mining		750
212234	Copper Ore and Nickel Ore Mining		1,500
212291	Uranium-Radium-Vanadium Ore Mining		250
212299	All Other Metal Ore Mining		750
212311	Dimension Stone Mining and Quarrying		500
212312	Crushed and Broken Limestone Mining and Quarrying		750
212313	Crushed and Broken Granite Mining and Quarrying		750
212319	Other Crushed and Broken Stone Mining and Quarrying		500
212321	Construction Sand and Gravel Mining		500

212322	Industrial Sand Mining		500
212324	Kaolin and Ball Clay Mining		750
212325	Clay and Ceramic and Refractory Minerals Mining		500
212391	Potash, Soda, and Borate Mineral Mining		750
212392	Phosphate Rock Mining		1,000
212393	Other Chemical and Fertilizer Mineral Mining		500
212399	All Other Nonmetallic Mineral Mining		500
<b>Subsector 213 – Support Activities for Mining</b>			
213111	Drilling Oil and Gas Wells		1,000
213112	Support Activities for Oil and Gas Operations	\$38.5	
213113	Support Activities for Coal Mining	\$20.5	
213114	Support Activities for Metal Mining	\$20.5	
213115	Support Activities for Nonmetallic Minerals (except Fuels)	\$7.5	
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
<b>Sector 22 – Utilities</b>			
<b>Subsector 221 – Utilities</b>			
221111	Hydroelectric Power Generation		500
221112	Fossil Fuel Electric Power Generation		750
221113	Nuclear Electric Power Generation		750
221114	Solar Electric Power Generation		250
221115	Wind Electric Power Generation		250
221116	Geothermal Electric Power Generation		250
221117	Biomass Electric Power Generation		250

221118	Other Electric Power Generation		250
221121	Electric Bulk Power Transmission and Control		500
221122	Electric Power Distribution		1,000
221210	Natural Gas Distribution		1,000
221310	Water Supply and Irrigation Systems	\$27.5	
221320	Sewage Treatment Facilities	\$20.5	
221330	Steam and Air-Conditioning Supply	\$15.0	
<b>Sector 23 – Construction</b>			
<b>Subsector 236 – Construction of Buildings</b>			
236115	New Single-family Housing Construction (Except ForSale Builders)	\$36.5	
236116	New Multifamily Housing Construction (except ForSale Builders)	\$36.5	
236117	New Housing For-Sale Builders	\$36.5	
236118	Residential Remodelers	\$36.5	
236210	Industrial Building Construction	\$36.5	
236220	Commercial and Institutional Building Construction	\$36.5	
<b>Subsector 237 – Heavy and Civil Engineering Construction</b>			
237110	Water and Sewer Line and Related Structures Construction	\$36.5	
237120	Oil and Gas Pipeline and Related Structures Construction	\$36.5	
237130	Power and Communication Line and Related Structures Construction	\$36.5	
237210	Land Subdivision	\$27.5	
237310	Highway, Street, and Bridge Construction	\$36.5	
237990	Other Heavy and Civil Engineering Construction	\$36.5	
<i>Except,</i>	Dredging and Surface Cleanup Activities <sup>2</sup>	\$27.5 <sup>2</sup>	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Subsector 238 – Specialty Trade Contractors</b>			
238110	Poured Concrete Foundation and Structure Contractors	\$15.0	
238120	Structural Steel and Precast Concrete Contractors	\$15.0	
238130	Framing Contractors	\$15.0	
238140	Masonry Contractors	\$15.0	
238150	Glass and Glazing Contractors	\$15.0	
238160	Roofing Contractors	\$15.0	
238170	Siding Contractors	\$15.0	
238190	Other Foundation, Structure, and Building Exterior Contractors	\$15.0	
238210	Electrical Contractors and Other Wiring Installation Contractors	\$15.0	
238220	Plumbing, Heating, and Air-Conditioning Contractors	\$15.0	
238290	Other Building Equipment Contractors	\$15.0	
238310	Drywall and Insulation Contractors	\$15.0	
238320	Painting and Wall Covering Contractors	\$15.0	
238330	Flooring Contractors	\$15.0	
238340	Tile and Terrazzo Contractors	\$15.0	
238350	Finish Carpentry Contractors	\$15.0	
238390	Other Building Finishing Contractors	\$15.0	
238910	Site Preparation Contractors	\$15.0	
238990	All Other Specialty Trade Contractors <sup>13</sup>	\$15.0 <sup>13</sup>	

<b>Sector 31 – 33 – Manufacturing</b>			
<b>Subsector 311 – Food Manufacturing</b>			
311111	Dog and Cat Food Manufacturing		1,000
311119	Other Animal Food Manufacturing		500
311211	Flour Milling		1,000
311212	Rice Milling		500
311213	Malt Manufacturing		500
311221	Wet Corn Milling		1,250
311224	Soybean and Other Oilseed Processing		1,000
311225	Fats and Oils Refining and Blending		1,000
311230	Breakfast Cereal Manufacturing		1,000
311313	Beet Sugar Manufacturing		750
311314	Cane Sugar Manufacturing		1,000
311340	Nonchocolate Confectionery Manufacturing		1,000

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
311351	Chocolate and Confectionery Manufacturing from Cacao Beans		1,250
311352	Confectionery Manufacturing from Purchased Chocolate		1,000
311411	Frozen Fruit, Juice and Vegetable Manufacturing		1,000
311412	Frozen Specialty Food Manufacturing		1,250
311421	Fruit and Vegetable Canning <sup>3</sup>		1,000 <sup>3</sup>
311422	Specialty Canning		1,250
311423	Dried and Dehydrated Food Manufacturing		750
311511	Fluid Milk Manufacturing		1,000
311512	Creamery Butter Manufacturing		750



311513	Cheese Manufacturing		1,250
311514	Dry, Condensed, and Evaporated Dairy Product Manufacturing		750
311520	Ice Cream and Frozen Dessert Manufacturing		1,000
311611	Animal (except Poultry) Slaughtering		1,000
311612	Meat Processed from Carcasses		1,000
311613	Rendering and Meat Byproduct Processing		750
311615	Poultry Processing		1,250
311710	Seafood Product Preparation and Packaging		750
311811	Retail Bakeries		500
311812	Commercial Bakeries		1,000
311813	Frozen Cakes, Pies, and Other Pastries Manufacturing		750
311821	Cookie and Cracker Manufacturing		1,250
311824	Dry Pasta, Dough, and Flour Mixes Manufacturing from Purchased Flour		750
311830	Tortilla Manufacturing		1,250
311911	Roasted Nuts and Peanut Butter Manufacturing		750
311919	Other Snack Food Manufacturing		1,250
311920	Coffee and Tea Manufacturing		750
311930	Flavoring Syrup and Concentrate Manufacturing		1,000
311941	Mayonnaise, Dressing and Other Prepared Sauce Manufacturing		750
311942	Spice and Extract Manufacturing		500
311991	Perishable Prepared Food Manufacturing		500
311999	All Other Miscellaneous Food Manufacturing		500

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Subsector 312 – Beverage and Tobacco Product Manufacturing</b>			
312111	Soft Drink Manufacturing		1,250
312112	Bottled Water Manufacturing		1,000
312113	Ice Manufacturing		750
312120	Breweries		1,250
312130	Wineries		1,000
312140	Distilleries		1,000
312230	Tobacco Manufacturing		1,500
<b>Subsector 313 – Textile Mills</b>			
313110	Fiber, Yarn, and Thread Mills		1,250
313210	Broadwoven Fabric Mills		1,000
313220	Narrow Fabric Mills and Schiffli Machine Embroidery		500
313230	Nonwoven Fabric Mills		750
313240	Knit Fabric Mills		500
313310	Textile and Fabric Finishing Mills		1,000
313320	Fabric Coating Mills		1,000
<b>Subsector 314 – Textile Product Mills</b>			
314110	Carpet and Rug Mills		1,500
314120	Curtain and Linen Mills		750
314910	Textile Bag and Canvas Mills		500
314994	Rope, Cordage, Twine, Tire Cord, and Tire Fabric Mills		1,000

314999	All Other Miscellaneous Textile Product Mills		500
<b>Subsector 315 – Apparel Manufacturing</b>			
315110	Hosiery and Sock Mills		750
315190	Other Apparel Knitting Mills		750
315210	Cut and Sew Apparel Contractors		750
315220	Men's and Boys' Cut and Sew Apparel Manufacturing		750
315240	Women's, Girls', and Infants' Cut and Sew Apparel Manufacturing		750
315280	Other Cut and Sew Apparel Manufacturing		750
315990	Apparel Accessories and Other Apparel Manufacturing		500
<b>Subsector 316 – Leather and Allied Product Manufacturing</b>			
316110	Leather and Hide Tanning and Finishing		500
316210	Footwear Manufacturing		1,000

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
316992	Women's Handbag and Purse Manufacturing		750
316998	All Other Leather Good and Allied Product Manufacturing		500
<b>Subsector 321 – Wood Product Manufacturing</b>			
321113	Sawmills		500
321114	Wood Preservation		500
321211	Hardwood Veneer and Plywood Manufacturing		500

321212	Softwood Veneer and Plywood Manufacturing		1,250
321213	Engineered Wood Member (except Truss) Manufacturing		750
321214	Truss Manufacturing		500
321219	Reconstituted Wood Product Manufacturing		750
321911	Wood Window and Door Manufacturing		1,000
321912	Cut Stock, Resawing Lumber, and Planing		500
321918	Other Millwork (including Flooring)		500
321920	Wood Container and Pallet Manufacturing		500
321991	Manufactured Home (Mobile Home) Manufacturing		1,250
321992	Prefabricated Wood Building Manufacturing		500
321999	All Other Miscellaneous Wood Product Manufacturing		500
<b>Subsector 322 – Paper Manufacturing</b>			
322110	Pulp Mills		750
322121	Paper (except Newsprint) Mills		1,250
322122	Newsprint Mills		750
322130	Paperboard Mills		1,250
322211	Corrugated and Solid Fiber Box Manufacturing		1,250
322212	Folding Paperboard Box Manufacturing		750
322219	Other Paperboard Container Manufacturing		1,000
322220	Paper Bag and Coated and Treated Paper Manufacturing		750
322230	Stationery Product Manufacturing		750
322291	Sanitary Paper Product Manufacturing		1,500
322299	All Other Converted Paper Product Manufacturing		500
<b>Subsector 323 – Printing and Related Support Activities</b>			

323111	Commercial Printing (except Screen and Books)		500
323113	Commercial Screen Printing		500

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
323117	Books Printing		1,250
323120	Support Activities for Printing		500
<b>Subsector 324 – Petroleum and Coal Products Manufacturing</b>			
324110	Petroleum Refineries <sup>4</sup>		1,500 <sup>4</sup>
324121	Asphalt Paving Mixture and Block Manufacturing		500
324122	Asphalt Shingle and Coating Materials Manufacturing		750
324191	Petroleum Lubricating Oil and Grease Manufacturing		750
324199	All Other Petroleum and Coal Products Manufacturing		500
<b>Subsector 325 – Chemical Manufacturing</b>			
325110	Petrochemical Manufacturing		1,000
325120	Industrial Gas Manufacturing		1,000
325130	Synthetic Dye and Pigment Manufacturing		1,000
325180	Other Basic Inorganic Chemical Manufacturing		1,000
325193	Ethyl Alcohol Manufacturing		1,000
325194	Cyclic Crude, Intermediate, and Gum and Wood Chemical Manufacturing		1,250
325199	All Other Basic Organic Chemical Manufacturing		1,250
325211	Plastics Material and Resin Manufacturing		1,250

325212	Synthetic Rubber Manufacturing		1,000
325220	Artificial and Synthetic Fibers and Filaments Manufacturing		1,000
325311	Nitrogenous Fertilizer Manufacturing		1,000
325312	Phosphatic Fertilizer Manufacturing		750
325314	Fertilizer (Mixing Only) Manufacturing		500
325320	Pesticide and Other Agricultural Chemical Manufacturing		1,000
325411	Medicinal and Botanical Manufacturing		1,000
325412	Pharmaceutical Preparation Manufacturing		1,250
325413	In-Vitro Diagnostic Substance Manufacturing		1,250
325414	Biological Product (except Diagnostic) Manufacturing		1,250
325510	Paint and Coating Manufacturing		1,000
325520	Adhesive Manufacturing		500
325611	Soap and Other Detergent Manufacturing		1,000
325612	Polish and Other Sanitation Good Manufacturing		750
325613	Surface Active Agent Manufacturing		750
325620	Toilet Preparation Manufacturing		1,250

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
325910	Printing Ink Manufacturing		500
325920	Explosives Manufacturing		750
325991	Custom Compounding of Purchased Resins		500
325992	Photographic Film, Paper, Plate and Chemical Manufacturing		1,500

325998	All Other Miscellaneous Chemical Product and Preparation Manufacturing		500
<b>Subsector 326 – Plastics and Rubber Products Manufacturing</b>			
326111	Plastic Bag and Pouch Manufacturing		750
326112	Plastics Packaging Film and Sheet (including Laminated) Manufacturing		1,000
326113	Unlaminated Plastics Film and Sheet (except Packaging) Manufacturing		750
326121	Unlaminated Plastics Profile Shape Manufacturing		500
326122	Plastics Pipe and Pipe Fitting Manufacturing		750
326130	Laminated Plastics Plate, Sheet (except Packaging), and Shape Manufacturing		500
326140	Polystyrene Foam Product Manufacturing		1,000
326150	Urethane and Other Foam Product (except Polystyrene) Manufacturing		750
326160	Plastics Bottle Manufacturing		1,250
326191	Plastics Plumbing Fixture Manufacturing		750
326199	All Other Plastics Product Manufacturing		750
326211	Tire Manufacturing (except Retreading) <sup>5</sup>		1,500 <sup>5</sup>
326212	Tire Retreading		500
326220	Rubber and Plastics Hoses and Belting Manufacturing		750
326291	Rubber Product Manufacturing for Mechanical Use		750
326299	All Other Rubber Product Manufacturing		500
<b>Subsector 327 – Nonmetallic Mineral Product Manufacturing</b>			
327110	Pottery, Ceramics, and Plumbing Fixture Manufacturing		1,000
327120	Clay Building Material and Refractories Manufacturing		750

327211	Flat Glass Manufacturing		1,000
327212	Other Pressed and Blown Glass and Glassware Manufacturing		1,250
327213	Glass Container Manufacturing		1,250

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
327215	Glass Product Manufacturing Made of Purchased Glass		1,000
327310	Cement Manufacturing		1,000
327320	Ready-Mix Concrete Manufacturing		500
327331	Concrete Block and Brick Manufacturing		500
327332	Concrete Pipe Manufacturing		750
327390	Other Concrete Product Manufacturing		500
327410	Lime Manufacturing		750
327420	Gypsum Product Manufacturing		1,500
327910	Abrasive Product Manufacturing		750
327991	Cut Stone and Stone Product Manufacturing		500
327992	Ground or Treated Mineral and Earth Manufacturing		500
327993	Mineral Wool Manufacturing		1,500
327999	All Other Miscellaneous Nonmetallic Mineral Product Manufacturing		500
<b>Subsector 331 – Primary Metal Manufacturing</b>			
331110	Iron and Steel Mills and Ferroalloy Manufacturing		1,500
331210	Iron and Steel Pipe and Tube Manufacturing from Purchased Steel		1,000



331221	Rolled Steel Shape Manufacturing		1,000
331222	Steel Wire Drawing		1,000
331313	Alumina Refining and Primary Aluminum Production		1,000
331314	Secondary Smelting and Alloying of Aluminum		750
331315	Aluminum Sheet, Plate and Foil Manufacturing		1,250
331318	Other Aluminum Rolling, Drawing, and Extruding		750
331410	Nonferrous Metal (except Aluminum) Smelting and Refining		1,000
331420	Copper Rolling, Drawing, Extruding, and Alloying		1,000
331491	Nonferrous Metal (except Copper and Aluminum) Rolling, Drawing and Extruding		750
331492	Secondary Smelting, Refining, and Alloying of Nonferrous Metal (except Copper and Aluminum)		750
331511	Iron Foundries		1,000
331512	Steel Investment Foundries		1,000
331513	Steel Foundries (except Investment)		500
331523	Nonferrous Metal Die-Casting Foundries		500

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
331524	Aluminum Foundries (except Die-Casting)		500
331529	Other Nonferrous Metal Foundries (except DieCasting)		500
<b>Subsector 332 – Fabricated Metal Product Manufacturing</b>			
332111	Iron and Steel Forging		750

332112	Nonferrous Forging		750
332114	Custom Roll Forming		500
332117	Powder Metallurgy Part Manufacturing		500
332119	Metal Crown, Closure, and Other Metal Stamping (except Automotive)		500
332215	Metal Kitchen Cookware, Utensil, Cutlery, and Flatware (except Precious) Manufacturing		750
332216	Saw Blade and Handtool Manufacturing		750
332311	Prefabricated Metal Building and Component Manufacturing		750
332312	Fabricated Structural Metal Manufacturing		500
332313	Plate Work Manufacturing		750
332321	Metal Window and Door Manufacturing		750
332322	Sheet Metal Work Manufacturing		500
332323	Ornamental and Architectural Metal Work Manufacturing		500
332410	Power Boiler and Heat Exchanger Manufacturing		750
332420	Metal Tank (Heavy Gauge) Manufacturing		750
332431	Metal Can Manufacturing		1,500
332439	Other Metal Container Manufacturing		500
332510	Hardware Manufacturing		750
332613	Spring Manufacturing		500
332618	Other Fabricated Wire Product Manufacturing		500
332710	Machine Shops		500
332721	Precision Turned Product Manufacturing		500
332722	Bolt, Nut, Screw, Rivet and Washer Manufacturing		500
332811	Metal Heat Treating		750
332812	Metal Coating, Engraving (except Jewelry and Silverware), and Allied Services to Manufacturers		500

332813	Electroplating, Plating, Polishing, Anodizing and Coloring		500
332911	Industrial Valve Manufacturing		750

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
332912	Fluid Power Valve and Hose Fitting Manufacturing		1,000
332913	Plumbing Fixture Fitting and Trim Manufacturing		1,000
332919	Other Metal Valve and Pipe Fitting Manufacturing		750
332991	Ball and Roller Bearing Manufacturing		1,250
332992	Small Arms Ammunition Manufacturing		1,250
332993	Ammunition (except Small Arms) Manufacturing		1,500
332994	Small Arms, Ordnance, and Ordnance Accessories Manufacturing		1,000
332996	Fabricated Pipe and Pipe Fitting Manufacturing		500
332999	All Other Miscellaneous Fabricated Metal Product Manufacturing		750
<b>Subsector 333 – Machinery Manufacturing<sup>6</sup></b>			
333111	Farm Machinery and Equipment Manufacturing		1,250
333112	Lawn and Garden Tractor and Home Lawn and Garden Equipment Manufacturing		1,500
333120	Construction Machinery Manufacturing		1,250
333131	Mining Machinery and Equipment Manufacturing		500
333132	Oil and Gas Field Machinery and Equipment Manufacturing		1,250

333241	Food Product Machinery Manufacturing		500
333242	Semiconductor Machinery Manufacturing		1,500
333243	Sawmill, Woodworking, and Paper Machinery Manufacturing		500
333244	Printing Machinery and Equipment Manufacturing		750
333249	Other Industrial Machinery Manufacturing		500
333314	Optical Instrument and Lens Manufacturing		500
333316	Photographic and Photocopying Equipment Manufacturing		1,000
333318	Other Commercial and Service Industry Machinery Manufacturing		1,000
333413	Industrial and Commercial Fan and Blower and Air Purification Equipment Manufacturing		500
333414	Heating Equipment (except Warm Air Furnaces) Manufacturing		500
333415	Air-Conditioning and Warm Air Heating Equipment and Commercial and Industrial Refrigeration Equipment Manufacturing		1,250
		<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>		
333511	Industrial Mold Manufacturing		500
333514	Special Die and Tool, Die Set, Jig and Fixture Manufacturing		500
333515	Cutting Tool and Machine Tool Accessory Manufacturing		500
333517	Machine Tool Manufacturing		500
333519	Rolling Mill and Other Metalworking Machinery Manufacturing		500

333611	Turbine and Turbine Generator Set Unit Manufacturing		1,500
333612	Speed Changer, Industrial High-Speed Drive and Gear Manufacturing		750
333613	Mechanical Power Transmission Equipment Manufacturing		750
333618	Other Engine Equipment Manufacturing		1,500
333911	Pump and Pumping Equipment Manufacturing		750
333912	Air and Gas Compressor Manufacturing		1,000
333913	Measuring and Dispensing Pump Manufacturing		750
333921	Elevator and Moving Stairway Manufacturing		1,000
333922	Conveyor and Conveying Equipment Manufacturing		500
333923	Overhead Traveling Crane, Hoist and Monorail System Manufacturing		1,250
333924	Industrial Truck, Tractor, Trailer and Stacker Machinery Manufacturing		750
333991	Power-Driven Hand Tool Manufacturing		500
333992	Welding and Soldering Equipment Manufacturing		1,250
333993	Packaging Machinery Manufacturing		500
333994	Industrial Process Furnace and Oven Manufacturing		500
333995	Fluid Power Cylinder and Actuator Manufacturing		750
333996	Fluid Power Pump and Motor Manufacturing		1,250
333997	Scale and Balance Manufacturing		500
333999	All Other Miscellaneous General Purpose Machinery Manufacturing		500
<b>Subsector 334 – Computer and Electronic Product Manufacturing<sup>6</sup></b>			
334111	Electronic Computer Manufacturing		1,250
334112	Computer Storage Device Manufacturing		1,250

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
334118	Computer Terminal and Other Computer Peripheral Equipment Manufacturing		1,000
334210	Telephone Apparatus Manufacturing		1,250
334220	Radio and Television Broadcasting and Wireless Communications Equipment Manufacturing		1,250
334290	Other Communications Equipment Manufacturing		750
334310	Audio and Video Equipment Manufacturing		750
334412	Bare Printed Circuit Board Manufacturing		750
334413	Semiconductor and Related Device Manufacturing		1,250
334416	Capacitor, Resistor, Coil, Transformer, and Other Inductor Manufacturing		500
334417	Electronic Connector Manufacturing		1,000
334418	Printed Circuit Assembly (Electronic Assembly) Manufacturing		750
334419	Other Electronic Component Manufacturing		750
334510	Electromedical and Electrotherapeutic Apparatus Manufacturing		1,250
334511	Search, Detection, Navigation, Guidance, Aeronautical, and Nautical System and Instrument Manufacturing		1,250
334512	Automatic Environmental Control Manufacturing for Residential, Commercial and Appliance Use		500
334513	Instruments and Related Products Manufacturing for		750

	Measuring, Displaying, and Controlling Industrial Process Variables		
334514	Totalizing Fluid Meter and Counting Device Manufacturing		750
334515	Instrument Manufacturing for Measuring and Testing Electricity and Electrical Signals		750
334516	Analytical Laboratory Instrument Manufacturing		1,000
334517	Irradiation Apparatus Manufacturing		1,000
334519	Other Measuring and Controlling Device Manufacturing		500
334613	Blank Magnetic and Optical Recording Media Manufacturing		1,000
334614	Software and Other Prerecorded Compact Disc, Tape, and Record Reproducing		1,250
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
<b>Subsector 335 – Electrical Equipment, Appliance and Component Manufacturing<sup>6</sup></b>			
335110	Electric Lamp Bulb and Part Manufacturing		1,250
335121	Residential Electric Lighting Fixture Manufacturing		750
335122	Commercial, Industrial and Institutional Electric Lighting Fixture Manufacturing		500
335129	Other Lighting Equipment Manufacturing		500
335210	Small Electrical Appliance Manufacturing		1,500
335221	Household Cooking Appliance Manufacturing		1,500
335222	Household Refrigerator and Home Freezer Manufacturing		1,250

335224	Household Laundry Equipment Manufacturing		1,250
335228	Other Major Household Appliance Manufacturing		1,000
335311	Power, Distribution and Specialty Transformer Manufacturing		750
335312	Motor and Generator Manufacturing		1,250
335313	Switchgear and Switchboard Apparatus Manufacturing		1,250
335314	Relay and Industrial Control Manufacturing		750
335911	Storage Battery Manufacturing		1,250
335912	Primary Battery Manufacturing		1,000
335921	Fiber Optic Cable Manufacturing		1,000
335929	Other Communication and Energy Wire Manufacturing		1,000
335931	Current-Carrying Wiring Device Manufacturing		500
335932	Noncurrent-Carrying Wiring Device Manufacturing		1,000
335991	Carbon and Graphite Product Manufacturing		750
335999	All Other Miscellaneous Electrical Equipment and Component Manufacturing		500
<b>Subsector 336 – Transportation Equipment Manufacturing<sup>6</sup></b>			
336111	Automobile Manufacturing		1,500
336112	Light Truck and Utility Vehicle Manufacturing		1,500
336120	Heavy Duty Truck Manufacturing		1,500
336211	Motor Vehicle Body Manufacturing		1,000
336212	Truck Trailer Manufacturing		1,000
336213	Motor Home Manufacturing		1,250
336214	Travel Trailer and Camper Manufacturing		1,000



NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
336310	Motor Vehicle Gasoline Engine and Engine Parts Manufacturing		1,000
336320	Motor Vehicle Electrical and Electronic Equipment Manufacturing		1,000
336330	Motor Vehicle Steering and Suspension Components (except Spring) Manufacturing		1,000
336340	Motor Vehicle Brake System Manufacturing		1,250
336350	Motor Vehicle Transmission and Power Train Parts Manufacturing		1,500
336360	Motor Vehicle Seating and Interior Trim Manufacturing		1,500
336370	Motor Vehicle Metal Stamping		1,000
336390	Other Motor Vehicle Parts Manufacturing		1,000
336411	Aircraft Manufacturing		1,500
336412	Aircraft Engine and Engine Parts Manufacturing		1,500
336413	Other Aircraft Part and Auxiliary Equipment Manufacturing <sup>7</sup>		1,250 <sup>7</sup>
336414	Guided Missile and Space Vehicle Manufacturing		1,250
336415	Guided Missile and Space Vehicle Propulsion Unit and Propulsion Unit Parts Manufacturing		1,250
336419	Other Guided Missile and Space Vehicle Parts and Auxiliary Equipment Manufacturing		1,000
336510	Railroad Rolling Stock Manufacturing		1,500
336611	Ship Building and Repairing		1,250
336612	Boat Building		1,000
336991	Motorcycle, Bicycle and Parts Manufacturing		1,000

336992	Military Armored Vehicle, Tank and Tank Component Manufacturing		1,500
336999	All Other Transportation Equipment Manufacturing		1,000
<b>Subsector 337 – Furniture and Related Product Manufacturing</b>			
337110	Wood Kitchen Cabinet and Counter Top Manufacturing		750
337121	Upholstered Household Furniture Manufacturing		1,000
337122	Nonupholstered Wood Household Furniture Manufacturing		750
337124	Metal Household Furniture Manufacturing		750

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
337125	Household Furniture (except Wood and Metal) Manufacturing		750
337127	Institutional Furniture Manufacturing		500
337211	Wood Office Furniture Manufacturing		1,000
337212	Custom Architectural Woodwork and Millwork Manufacturing		500
337214	Office Furniture (Except Wood) Manufacturing		1,000
337215	Showcase, Partition, Shelving, and Locker Manufacturing		500
337910	Mattress Manufacturing		1,000
337920	Blind and Shade Manufacturing		1,000

<b>Subsector 339 – Miscellaneous Manufacturing</b>			
339112	Surgical and Medical Instrument Manufacturing		1,000
339113	Surgical Appliance and Supplies Manufacturing		750
339114	Dental Equipment and Supplies Manufacturing		750
339115	Ophthalmic Goods Manufacturing		1,000
339116	Dental Laboratories		500
339910	Jewelry and Silverware Manufacturing		500
339920	Sporting and Athletic Goods Manufacturing		750
339930	Doll, Toy, and Game Manufacturing		500
339940	Office Supplies (except Paper) Manufacturing		750
339950	Sign Manufacturing		500
339991	Gasket, Packing, and Sealing Device Manufacturing		500
339992	Musical Instrument Manufacturing		1,000
339993	Fastener, Button, Needle and Pin Manufacturing		750
339994	Broom, Brush and Mop Manufacturing		500
339995	Burial Casket Manufacturing		1,000
339999	All Other Miscellaneous Manufacturing		500

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Sector 42 – Wholesale Trade</b>			
<p>(These NAICS codes shall not be used to classify Government acquisitions for supplies. They also shall not be used by Federal government contractors when subcontracting for the acquisition for supplies. The applicable manufacturing NAICS code shall be used to classify acquisitions for supplies. A Wholesale Trade or Retail Trade business concern submitting an offer or a quote on a supply acquisition is categorized as a nonmanufacturer and deemed small if it has 500 or fewer employees and meets the requirements of <a href="#">13 CFR 121.406</a>.)</p>			
<b>Subsector 423 – Merchant Wholesalers, Durable Goods</b>			
423110	Automobile and Other Motor Vehicle Merchant Wholesalers		250
423120	Motor Vehicle Supplies and New Parts Merchant Wholesalers		200
423130	Tire and Tube Merchant Wholesalers		200
423140	Motor Vehicle Parts (Used) Merchant Wholesalers		100
423210	Furniture Merchant Wholesalers		100
423220	Home Furnishing Merchant Wholesalers		100
423310	Lumber, Plywood, Millwork, and Wood Panel Merchant Wholesalers		150
423320	Brick, Stone, and Related Construction Material Merchant Wholesalers		150
423330	Roofing, Siding, and Insulation Material Merchant Wholesalers		200
423390	Other Construction Material Merchant Wholesalers		100
423410	Photographic Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		200

423420	Office Equipment Merchant Wholesalers		200
423430	Computer and Computer Peripheral Equipment and Software Merchant Wholesalers		250
423440	Other Commercial Equipment Merchant Wholesalers		100
423450	Medical, Dental, and Hospital Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		200
423460	Ophthalmic Goods Merchant Wholesalers		150
423490	Other Professional Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		150
423510	Metal Service Centers and Other Metal Merchant Wholesalers		200

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
423520	Coal and Other Mineral and Ore Merchant Wholesalers		100
423610	Electrical Apparatus and Equipment, Wiring Supplies, and Related Equipment Merchant Wholesalers		200
423620	Household Appliances, Electric Housewares, and Consumer Electronics Merchant Wholesalers		200
423690	Other Electronic Parts and Equipment Merchant Wholesalers		250
423710	Hardware Merchant Wholesalers		150
423720	Plumbing and Heating Equipment and Supplies (Hydronics) Merchant Wholesalers		200

423730	Warm Air Heating and Air-Conditioning Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		150
423740	Refrigeration Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		100
423810	Construction and Mining (except Oil Well) Machinery and Equipment Merchant Wholesalers		250
423820	Farm and Garden Machinery and Equipment Merchant Wholesalers		100
423830	Industrial Machinery and Equipment Merchant Wholesalers		100
423840	Industrial Supplies Merchant Wholesalers		100
423850	Service Establishment Equipment and Supplies Merchant Wholesalers		100
423860	Transportation Equipment and Supplies (except Motor Vehicle) Merchant Wholesalers		150
423910	Sporting and Recreational Goods and Supplies Merchant Wholesalers		100
423920	Toy and Hobby Goods and Supplies Merchant Wholesalers		150
423930	Recyclable Material Merchant Wholesalers		100
423940	Jewelry, Watch, Precious Stone, and Precious Metal Merchant Wholesalers		100
423990	Other Miscellaneous Durable Goods Merchant Wholesalers		100
		<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>		
<b>Subsector 424 – Merchant Wholesalers, Nondurable Goods</b>			
424110	Printing and Writing Paper Merchant Wholesalers		200

424120	Stationary and Office Supplies Merchant Wholesalers		150
424130	Industrial and Personal Service Paper Merchant Wholesalers		150
424210	Drugs and Druggists' Sundries Merchant Wholesalers		250
424310	Piece Goods, Notions, and Other Dry Goods Merchant Wholesalers		100
424320	Men's and Boys' Clothing and Furnishings Merchant Wholesalers		150
424330	Women's, Children's, and Infants' Clothing and Accessories Merchant Wholesalers		100
424340	Footwear Merchant Wholesalers		200
424410	General Line Grocery Merchant Wholesalers		250
424420	Packaged Frozen Food Merchant Wholesalers		200
424430	Dairy Product (except Dried or Canned) Merchant Wholesalers		200
424440	Poultry and Poultry Product Merchant Wholesalers		150
424450	Confectionery Merchant Wholesalers		200
424460	Fish and Seafood Merchant Wholesalers		100
424470	Meat and Meat Product Merchant Wholesalers		150
424480	Fresh Fruit and Vegetable Merchant Wholesalers		100
424490	Other Grocery and Related Products Merchant Wholesalers		250
424510	Grain and Field Bean Merchant Wholesalers		200
424520	Livestock Merchant Wholesalers		100
424590	Other Farm Product Raw Material Merchant Wholesalers		100
424610	Plastics Materials and Basic Forms and Shapes Merchant Wholesalers		150

424690	Other Chemical and Allied Products Merchant Wholesalers		150
424710	Petroleum Bulk Stations and Terminals		200
424720	Petroleum and Petroleum Products Merchant Wholesalers (except Bulk Stations and Terminals)		200
424810	Beer and Ale Merchant Wholesalers		200

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
424820	Wine and Distilled Alcoholic Beverage Merchant Wholesalers		250
424910	Farm Supplies Merchant Wholesalers		200
424920	Book, Periodical, and Newspaper Merchant Wholesalers		200
424930	Flower, Nursery Stock, and Florists' Supplies Merchant Wholesalers		100
424940	Tobacco and Tobacco Product Merchant Wholesalers		250
424950	Paint, Varnish, and Supplies Merchant Wholesalers		150
424990	Other Miscellaneous Nondurable Goods Merchant Wholesalers		100
<b>Subsector 425 – Wholesale Electronic Markets and Agents and Brokers</b>			
425110	Business to Business Electronic Markets		100
425120	Wholesale Trade Agents and Brokers		100



## Sector 44 - 45 – Retail Trade

(These NAICS codes shall not be used to classify Government acquisitions for supplies.

They also shall not be used by Federal government contractors when subcontracting for the acquisition for supplies. The applicable manufacturing NAICS code shall be

used to classify acquisitions for supplies. A Wholesale Trade or Retail Trade business concern submitting an offer or a quote on a supply acquisition is categorized as a nonmanufacturer and deemed small if it has 500 or fewer employees and meets the requirements of [13 CFR 121.406](#).)

### Subsector 441 – Motor Vehicle and Parts Dealers

441110	New Car Dealers		200
441120	Used Car Dealers	\$25.0	
441210	Recreational Vehicle Dealers	\$32.5	
441222	Boat Dealers	\$32.5	
441228	Motorcycle, ATV, and All Other Motor Vehicle Dealers	\$32.5	
441310	Automotive Parts and Accessories Stores	\$15.0	
441320	Tire Dealers	\$15.0	

### Subsector 442 – Furniture and Home Furnishings Stores

442110	Furniture Stores	\$20.5	
442210	Floor Covering Stores	\$7.5	
442291	Window Treatment Stores	\$7.5	
442299	All Other Home Furnishings Stores	\$20.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Subsector 443 – Electronics and Appliance Stores</b>			
443141	Household Appliance Stores	\$11.0	
443142	Electronics Stores	\$32.5	
<b>Subsector 444 – Building Material and Garden Equipment and Supplies Dealers</b>			
444110	Home Centers	\$38.5	
444120	Paint and Wallpaper Stores	\$27.5	
444130	Hardware Stores	\$7.5	
444190	Other Building Material Dealers	\$20.5	
444210	Outdoor Power Equipment Stores	\$7.5	
444220	Nursery and Garden Centers	\$11.0	
<b>Subsector 445 – Food and Beverage Stores</b>			
445110	Supermarkets and Other Grocery (except Convenience) Stores	\$32.5	
445120	Convenience Stores	\$29.5	
445210	Meat Markets	\$7.5	
445220	Fish and Seafood Markets	\$7.5	
445230	Fruit and Vegetable Markets	\$7.5	
445291	Baked Goods Stores	\$7.5	
445292	Confectionery and Nut Stores	\$7.5	
445299	All Other Specialty Food Stores	\$7.5	
445310	Beer, Wine and Liquor Stores	\$7.5	
<b>Subsector 446 – Health and Personal Care Stores</b>			
446110	Pharmacies and Drug Stores	\$27.5	
446120	Cosmetics, Beauty Supplies and Perfume Stores	\$27.5	

446130	Optical Goods Stores	\$20.5	
446191	Food (Health) Supplement Stores	\$15.0	
446199	All Other Health and Personal Care Stores	\$7.5	
<b>Subsector 447 – Gasoline Stations</b>			
447110	Gasoline Stations with Convenience Stores	\$29.5	
447190	Other Gasoline Stations	\$15.0	
<b>Subsector 448 – Clothing and Clothing Accessories Stores</b>			
448110	Men’s Clothing Stores	\$11.0	
448120	Women’s Clothing Stores	\$27.5	
448130	Children’s and Infants’ Clothing Stores	\$32.5	
448140	Family Clothing Stores	\$38.5	
448150	Clothing Accessories Stores	\$15.0	
448190	Other Clothing Stores	\$20.5	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
448210	Shoe Stores	\$27.5	
448310	Jewelry Stores	\$15.0	
448320	Luggage and Leather Goods Stores	\$27.5	
<b>Subsector 451 – Sporting Good, Hobby, Book and Music Stores</b>			
451110	Sporting Goods Stores	\$15.0	
451120	Hobby, Toy and Game Stores	\$27.5	
451130	Sewing, Needlework and Piece Goods Stores	\$27.5	
451140	Musical Instrument and Supplies Stores	\$11.0	
451211	Book Stores	\$27.5	
451212	News Dealers and Newsstands	\$7.5	

<b>Subsector 452 – General Merchandise Stores</b>			
452111	Department Stores (except Discount Department Stores)	\$32.5	
452112	Discount Department Stores	\$29.5	
452910	Warehouse Clubs and Superstores	\$29.5	
452990	All Other General Merchandise Stores	\$32.5	
<b>Subsector 453 – Miscellaneous Store Retailers</b>			
453110	Florists	\$7.5	
453210	Office Supplies and Stationery Stores	\$32.5	
453220	Gift, Novelty and Souvenir Stores	\$7.5	
453310	Used Merchandise Stores	\$7.5	
453910	Pet and Pet Supplies Stores	\$20.5	
453920	Art Dealers	\$7.5	
453930	Manufactured (Mobile) Home Dealers	\$15.0	
453991	Tobacco Stores	\$7.5	
453998	All Other Miscellaneous Store Retailers (except Tobacco Stores)	\$7.5	
<b>Subsector 454 – Nonstore Retailers</b>			
454111	Electronic Shopping	\$32.5	
454112	Electronic Auctions	\$38.5	
454113	Mail-Order Houses	\$38.5	
454210	Vending Machine Operators	\$11.0	
454310	Fuel Dealers		100
454390	Other Direct Selling Establishments	\$7.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Sector 48 - 49 - Transportation and Warehousing</b>			
<b>Subsector 481 – Air Transportation</b>			
481111	Scheduled Passenger Air Transportation		1,500
481112	Scheduled Freight Air Transportation		1,500
481211	Nonscheduled Chartered Passenger Air Transportation		1,500
481212	Nonscheduled Chartered Freight Air Transportation		1,500
481219	Other Nonscheduled Air Transportation	\$15.0	
<b>Subsector 482 – Rail Transportation</b>			
482111	Line-Haul Railroads		1,500
482112	Short Line Railroads		1,500
<b>Subsector 483 – Water Transportation</b>			
483111	Deep Sea Freight Transportation		500
483112	Deep Sea Passenger Transportation		1,500
483113	Coastal and Great Lakes Freight Transportation		750
483114	Coastal and Great Lakes Passenger Transportation		500
483211	Inland Water Freight Transportation		750
483212	Inland Water Passenger Transportation		500

<b>Subsector 484 – Truck Transportation</b>			
484110	General Freight Trucking, Local	\$27.5	
484121	General Freight Trucking, Long-Distance, Truckload	\$27.5	
484122	General Freight Trucking, Long-Distance, Less Than Truckload	\$27.5	
484210	Used Household and Office Goods Moving	\$27.5	
484220	Specialized Freight (except Used Goods) Trucking, Local	\$27.5	
484230	Specialized Freight (except Used Goods) Trucking, Long-Distance	\$27.5	
<b>Subsector 485 – Transit and Ground Passenger Transportation</b>			
485111	Mixed Mode Transit Systems	\$15.0	
485112	Commuter Rail Systems	\$15.0	
485113	Bus and Other Motor Vehicle Transit Systems	\$15.0	
485119	Other Urban Transit Systems	\$15.0	
485210	Interurban and Rural Bus Transportation	\$15.0	
485310	Taxi Service	\$15.0	
485320	Limousine Service	\$15.0	
485410	School and Employee Bus Transportation	\$15.0	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
485510	Charter Bus Industry	\$15.0	
485991	Special Needs Transportation	\$15.0	

485999	All Other Transit and Ground Passenger Transportation	\$15.0	
<b>Subsector 486 – Pipeline Transportation</b>			
486110	Pipeline Transportation of Crude Oil		1,500
486210	Pipeline Transportation of Natural Gas	\$27.5	
486910	Pipeline Transportation of Refined Petroleum Products		1,500
486990	All Other Pipeline Transportation	\$37.5	
<b>Subsector 487 – Scenic and Sightseeing Transportation</b>			
487110	Scenic and Sightseeing Transportation, Land	\$7.5	
487210	Scenic and Sightseeing Transportation, Water	\$7.5	
487990	Scenic and Sightseeing Transportation, Other	\$7.5	
<b>Subsector 488 – Support Activities for Transportation</b>			
488111	Air Traffic Control	\$32.5	
488119	Other Airport Operations	\$32.5	
488190	Other Support Activities for Air Transportation	\$32.5	
488210	Support Activities for Rail Transportation	\$15.0	
488310	Port and Harbor Operations	\$38.5	
488320	Marine Cargo Handling	\$38.5	
488330	Navigational Services to Shipping	\$38.5	
488390	Other Support Activities for Water Transportation	\$38.5	
488410	Motor Vehicle Towing	\$7.5	
488490	Other Support Activities for Road Transportation	\$7.5	
488510	Freight Transportation Arrangement <sup>10</sup>	\$15.0 <sup>10</sup>	
<i>Except,</i>	Non-Vessel Owning Common Carriers and Household Goods Forwarders	\$27.5	

488991	Packing and Crating	\$27.5	
488999	All Other Support Activities for Transportation	\$7.5	
<b>Subsector 491 – Postal Service</b>			
491110	Postal Service	\$7.5	
<b>Subsector 492 – Couriers and Messengers</b>			
492110	Couriers and Express Delivery Services		1,500
492210	Local Messengers and Local Delivery	\$27.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Subsector 493 – Warehousing and Storage</b>			
493110	General Warehousing and Storage	\$27.5	
493120	Refrigerated Warehousing and Storage	\$27.5	
493130	Farm Product Warehousing and Storage	\$27.5	
493190	Other Warehousing and Storage	\$27.5	
<b>Sector 51 – Information</b>			
<b>Subsector 511 – Publishing Industries (except Internet)</b>			
511110	Newspaper Publishers		1,000
511120	Periodical Publishers		1,000
511130	Book Publishers		1,000
511140	Directory and Mailing List Publishers		1,250
511191	Greeting Card Publishers		,1,500
511199	All Other Publishers		500



511210	Software Publishers	\$38.5	
<b>Subsector 512 – Motion Picture and Sound Recording Industries</b>			
512110	Motion Picture and Video Production	\$32.5	
512120	Motion Picture and Video Distribution	\$32.0	
512131	Motion Picture Theaters (except Drive-Ins)	\$38.5	
512132	Drive-In Motion Picture Theaters	\$7.5	
512191	Teleproduction and Other Postproduction Services	\$32.0	
512199	Other Motion Picture and Video Industries	\$20.5	
512210	Record Production	\$7.5	
512220	Integrated Record Production/Distribution		1,250
512230	Music Publishers		750
512240	Sound Recording Studios	\$7.5	
512290	Other Sound Recording Industries	\$11.0	
<b>Subsector 515 – Broadcasting (except Internet)</b>			
515111	Radio Networks	\$32.5	
515112	Radio Stations	\$38.5	
515120	Television Broadcasting	\$38.5	
515210	Cable and Other Subscription Programming	\$38.5	
<b>Subsector 517 – Telecommunications</b>			
517110	Wired Telecommunications Carriers		1,500
517210	Wireless Telecommunications Carriers (except Satellite)		1,500
517410	Satellite Telecommunications	\$32.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
517911	Telecommunications Resellers		1,500
517919	All Other Telecommunications	\$32.5	
<b>Subsector 518 –Data Processing, Hosting, and Related Services</b>			
518210	Data Processing, Hosting, and Related Services	\$32.5	
<b>Subsector 519 – Other Information Services</b>			
519110	News Syndicates	\$27.5	
519120	Libraries and Archives	\$15.0	
519130	Internet Publishing and Broadcasting and Web Search Portals		1,000
519190	All Other Information Services	\$27.5	
<b>Sector 52 – Finance and Insurance</b>			
<b>Subsector 522 – Credit Intermediation and Related Activities</b>			
522110	Commercial Banking <sup>8</sup>	\$550 million in assets <sup>8</sup>	
522120	Savings Institutions <sup>8</sup>	\$550 million in assets <sup>8</sup>	
522130	Credit Unions <sup>8</sup>	\$550 million in assets <sup>8</sup>	
522190	Other Depository Credit Intermediation <sup>8</sup>	\$550 million in assets <sup>8</sup>	

522210	Credit Card Issuing <sup>8</sup>	\$550 million in assets <sup>8</sup>	
522220	Sales Financing	\$38.5	
522291	Consumer Lending	\$38.5	
522292	Real Estate Credit	\$38.5	
522293	International Trade Financing	\$38.5	
522294	Secondary Market Financing	\$38.5	
522298	All Other Nondepository Credit Intermediation	\$38.5	
522310	Mortgage and Nonmortgage Loan Brokers	\$7.5	
522320	Financial Transactions Processing, Reserve, and Clearinghouse Activities	\$38.5	
522390	Other Activities Related to Credit Intermediation	\$20.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
<b>Subsector 523 – Financial Investments and Related Activities</b>			
523110	Investment Banking and Securities Dealing	\$38.5	
523120	Securities Brokerage	\$38.5	
523130	Commodity Contracts Dealing	\$38.5	
523140	Commodity Contracts Brokerage	\$38.5	
523210	Securities and Commodity Exchanges	\$38.5	
523910	Miscellaneous Intermediation	\$38.5	
523920	Portfolio Management	\$38.5	
523930	Investment Advice	\$38.5	
523991	Trust, Fiduciary and Custody Activities	\$38.5	
523999	Miscellaneous Financial Investment Activities	\$38.5	

<b>Subsector 524 – Insurance Carriers and Related Activities</b>			
524113	Direct Life Insurance Carriers	\$38.5	
524114	Direct Health and Medical Insurance Carriers	\$38.5	
524126	Direct Property and Casualty Insurance Carriers		1,500
524127	Direct Title Insurance Carriers	\$38.5	
524128	Other Direct Insurance (except Life, Health and Medical) Carriers	\$38.5	
524130	Reinsurance Carriers	\$38.5	
524210	Insurance Agencies and Brokerages	\$7.5	
524291	Claims Adjusting	\$20.5	
524292	Third Party Administration of Insurance and Pension Funds	\$32.5	
524298	All Other Insurance Related Activities	\$15.0	
<b>Subsector 525 – Funds, Trusts and Other Financial Vehicles</b>			
525110	Pension Funds	\$32.5	
525120	Health and Welfare Funds	\$32.5	
525190	Other Insurance Funds	\$32.5	
525910	Open-End Investment Funds	\$32.5	
525920	Trusts, Estates, and Agency Accounts	\$32.5	
525990	Other Financial Vehicles	\$32.5	
<b>Sector 53 – Real Estate and Rental and Leasing</b>			
<b>Subsector 531 – Real Estate</b>			
531110	Lessors of Residential Buildings and Dwellings <sup>9</sup>	\$27.5 <sup>9</sup>	
531120	Lessors of Nonresidential Buildings (except Miniwarehouses) <sup>9</sup>	\$27.5 <sup>9</sup>	

531130	Lessors of Miniwarehouses and Self Storage Units <sup>9</sup>	\$27.5v	
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
531190	Lessors of Other Real Estate Property <sup>9</sup>	\$27.5 <sup>9</sup>	
531210	Offices of Real Estate Agents and Brokers <sup>10</sup>	\$7.5 <sup>10</sup>	
531311	Residential Property Managers	\$7.5	
531312	Nonresidential Property Managers	\$7.5	
531320	Offices of Real Estate Appraisers	\$7.5	
531390	Other Activities Related to Real Estate	\$7.5	
<b>Subsector 532 – Rental and Leasing Services</b>			
532111	Passenger Car Rental	\$38.5	
532112	Passenger Car Leasing	\$38.5	
532120	Truck, Utility Trailer, and RV (Recreational Vehicle) Rental and Leasing	\$38.5	
532210	Consumer Electronics and Appliances Rental	\$38.5	
532220	Formal Wear and Costume Rental	\$20.5	
532230	Video Tape and Disc Rental	\$27.5	
532291	Home Health Equipment Rental	\$32.5	
532292	Recreational Goods Rental	\$7.5	
532299	All Other Consumer Goods Rental	\$7.5	
532310	General Rental Centers	\$7.5	
532411	Commercial Air, Rail, and Water Transportation Equipment Rental and Leasing	\$32.5	

532412	Construction, Mining and Forestry Machinery and Equipment Rental and Leasing	\$32.5	
532420	Office Machinery and Equipment Rental and Leasing	\$32.5	
532490	Other Commercial and Industrial Machinery and Equipment Rental and Leasing	\$32.5	
<b>Subsector 533 – Lessors of Nonfinancial Intangible Assets (except Copyrighted Works)</b>			
533110	Lessors of Nonfinancial Intangible Assets (except Copyrighted Works)	\$38.5	
<b>Sector 54 – Professional, Scientific and Technical Services</b>			
<b>Subsector 541 – Professional, Scientific and Technical Services</b>			
541110	Offices of Lawyers	\$11.0	
541191	Title Abstract and Settlement Offices	\$11.0	
541199	All Other Legal Services	\$11.0	
541211	Offices of Certified Public Accountants	\$20.5	
541213	Tax Preparation Services	\$20.5	
541214	Payroll Services	\$20.5	
541219	Other Accounting Services	\$20.5	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
541310	Architectural Services	\$7.5	
541320	Landscape Architectural Services	\$7.5	
541330	Engineering Services	\$15.0	
<i>Except,</i>	Military and Aerospace Equipment and Military Weapons	\$38.5	

<i>Except,</i>	Contracts and Subcontracts for Engineering Services Awarded Under the National Energy Policy Act of 1992	\$38.5	
<i>Except,</i>	Marine Engineering and Naval Architecture	\$38.5	
541340	Drafting Services	\$7.5	
541350	Building Inspection Services	\$7.5	
541360	Geophysical Surveying and Mapping Services	\$15.0	
541370	Surveying and Mapping (except Geophysical) Services	\$15.0	
541380	Testing Laboratories	\$15.0	
541410	Interior Design Services	\$7.5	
541420	Industrial Design Services	\$7.5	
541430	Graphic Design Services	\$7.5	
541490	Other Specialized Design Services	\$7.5	
541511	Custom Computer Programming Services	\$27.5	
541512	Computer Systems Design Services	\$27.5	
541513	Computer Facilities Management Services	\$27.5	
541519	Other Computer Related Services	\$27.5	
<i>Except,</i>	Information Technology Value Added Resellers <sup>18</sup>		150 <sup>18</sup>
541611	Administrative Management and General Management Consulting Services	\$15.0	
541612	Human Resources Consulting Services	\$15.0	
541613	Marketing Consulting Services	\$15.0	
541614	Process, Physical Distribution and Logistics Consulting Services	\$15.0	
541618	Other Management Consulting Services	\$15.0	
541620	Environmental Consulting Services	\$15.0	
541690	Other Scientific and Technical Consulting Services	\$15.0	

541711	Research and Development in Biotechnology <sup>11</sup>		1,000 <sup>11</sup>
--------	---	--	---------------------

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
541712	Research and Development in the Physical, Engineering, and Life Sciences (except Biotechnology) <sup>11</sup>		1,000 <sup>11</sup>
<i>Except,</i>	Aircraft, Aircraft Engine and Engine Parts		1,500
<i>Except,</i>	Other Aircraft Parts and Auxiliary Equipment		1,250
<i>Except,</i>	Guided Missiles and Space Vehicles, Their Propulsion Units and Propulsion Parts		1,250
541720	Research and Development in the Social Sciences and Humanities	\$20.5	
541810	Advertising Agencies <sup>10</sup>	\$15.0 <sup>10</sup>	
541820	Public Relations Agencies	\$15.0	
541830	Media Buying Agencies	\$15.0	
541840	Media Representatives	\$15.0	
541850	Outdoor Advertising	\$15.0	
541860	Direct Mail Advertising	\$15.0	
541870	Advertising Material Distribution Services	\$15.0	
541890	Other Services Related to Advertising	\$15.0	
541910	Marketing Research and Public Opinion Polling	\$15.0	
541921	Photography Studios, Portrait	\$7.5	
541922	Commercial Photography	\$7.5	
541930	Translation and Interpretation Services	\$7.5	
541940	Veterinary Services	\$7.5	
541990	All Other Professional, Scientific and Technical Services	\$15.0	



<b>Sector 55 – Management of Companies and Enterprises</b>			
<b>Subsector 551 – Management of Companies and Enterprises</b>			
551111	Offices of Bank Holding Companies	\$20.5	
551112	Offices of Other Holding Companies	\$20.5	
<b>Sector 56 – Administrative and Support, Waste Management and Remediation Services</b>			
<b>Subsector 561 – Administrative and Support Services</b>			
561110	Office Administrative Services	\$7.5	
561210	Facilities Support Services <sup>12</sup>	\$38.5 <sup>12</sup>	
561311	Employment Placement Agencies	\$27.5	
561312	Executive Search Services	\$27.5	
561320	Temporary Help Services	\$27.5	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
561330	Professional Employer Organizations	\$27.5	
561410	Document Preparation Services	\$15.0	
561421	Telephone Answering Services	\$15.0	
561422	Telemarketing Bureaus and Other contact Centers	\$15.0	
561431	Private Mail Centers	\$15.0	
561439	Other Business Service Centers (including Copy Shops)	\$15.0	
561440	Collection Agencies	\$15.0	

561450	Credit Bureaus	\$15.0	
561491	Repossession Services	\$15.0	
561492	Court Reporting and Stenotype Services	\$15.0	
561499	All Other Business Support Services	\$15.0	
561510	Travel Agencies <sup>10</sup>	\$20.5 <sup>10</sup>	
561520	Tour Operators <sup>10</sup>	\$20.5 <sup>10</sup>	
561591	Convention and Visitors Bureaus	\$20.5	
561599	All Other Travel Arrangement and Reservation Services	\$20.5	
561611	Investigation Services	\$20.5	
561612	Security Guards and Patrol Services	\$20.5	
561613	Armored Car Services	\$20.5	
561621	Security Systems Services (except Locksmiths)	\$20.5	
561622	Locksmiths	\$20.5	
561710	Exterminating and Pest Control Services	\$11.0	
561720	Janitorial Services	\$18.0	
561730	Landscaping Services	\$7.5	
561740	Carpet and Upholstery Cleaning Services	\$5.5	
561790	Other Services to Buildings and Dwellings	\$7.5	
561910	Packaging and Labeling Services	\$11.0	
561920	Convention and Trade Show Organizers <sup>10</sup>	\$11.0 <sup>10</sup>	
561990	All Other Support Services	\$11.0	
<b>Subsector 562 – Waste Management and Remediation Services</b>			
562111	Solid Waste Collection	\$38.5	
562112	Hazardous Waste Collection	\$38.5	
562119	Other Waste Collection	\$38.5	
562211	Hazardous Waste Treatment and Disposal	\$38.5	
562212	Solid Waste Landfill	\$38.5	
562213	Solid Waste Combustors and Incinerators	\$38.5	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
562219	Other Nonhazardous Waste Treatment and Disposal	\$38.5	
562910	Remediation Services	\$20.5	
<i>Except,</i>	Environmental Remediation Services <sup>14</sup>		750 <sup>14</sup>
562920	Materials Recovery Facilities	\$20.5	
562991	Septic Tank and Related Services	\$7.5	
562998	All Other Miscellaneous Waste Management Services	\$7.5	
<b>Sector 61 – Educational Services</b>			
<b>Subsector 611 – Educational Services</b>			
611110	Elementary and Secondary Schools	\$11.0	
611210	Junior Colleges	\$20.5	
611310	Colleges, Universities and Professional Schools	\$27.5	
611410	Business and Secretarial Schools	\$7.5	
611420	Computer Training	\$11.0	
611430	Professional and Management Development Training	\$11.0	
611511	Cosmetology and Barber Schools	\$7.5	
611512	Flight Training	\$27.5	
611513	Apprenticeship Training	\$7.5	
611519	Other Technical and Trade Schools	\$15.0	
<i>Except,</i>	Job Corps Centers <sup>16</sup>	\$38.5 <sup>16</sup>	
611610	Fine Arts Schools	\$7.5	
611620	Sports and Recreation Instruction	\$7.5	

611630	Language Schools	\$11.0	
611691	Exam Preparation and Tutoring	\$7.5	
611692	Automobile Driving Schools	\$7.5	
611699	All Other Miscellaneous Schools and Instruction	\$11.0	
611710	Educational Support Services	\$15.0	
<b>Sector 62 – Health Care and Social Assistance</b>			
<b>Subsector 621 – Ambulatory Health Care Services</b>			
621111	Offices of Physicians (except Mental Health Specialists)	\$11.0	
621112	Offices of Physicians, Mental Health Specialists	\$11.0	
621210	Offices of Dentists	\$7.5	
621310	Offices of Chiropractors	\$7.5	
621320	Offices of Optometrists	\$7.5	
621330	Offices of Mental Health Practitioners (except Physicians)	\$7.5	
		<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>		
621340	Offices of Physical, Occupational and Speech Therapists and Audiologists	\$7.5	
621391	Offices of Podiatrists	\$7.5	
621399	Offices of All Other Miscellaneous Health Practitioners	\$7.5	
621410	Family Planning Centers	\$11.0	
621420	Outpatient Mental Health and Substance Abuse Centers	\$15.0	
621491	HMO Medical Centers	\$32.5	
621492	Kidney Dialysis Centers	\$38.5	

621493	Freestanding Ambulatory Surgical and Emergency Centers	\$15.0	
621498	All Other Outpatient Care Centers	\$20.5	
621511	Medical Laboratories	\$32.5	
621512	Diagnostic Imaging Centers	\$15.0	
621610	Home Health Care Services	\$15.0	
621910	Ambulance Services	\$15.0	
621991	Blood and Organ Banks	\$32.5	
621999	All Other Miscellaneous Ambulatory Health Care Services	\$15.0	
<b>Subsector 622 – Hospitals</b>			
622110	General Medical and Surgical Hospitals	\$38.5	
622210	Psychiatric and Substance Abuse Hospitals	\$38.5	
622310	Specialty (except Psychiatric and Substance Abuse) Hospitals	\$38.5	
<b>Subsector 623 – Nursing and Residential Care Facilities</b>			
623110	Nursing Care Facilities (Skilled Nursing Facilities)	\$27.5	
623210	Residential Intellectual and Developmental Disability Facilities	\$15.0	
623220	Residential Mental Health and Substance Abuse Facilities	\$15.0	
623311	Continuing Care Retirement Communities	\$27.5	
623312	Assisted Living Facilities for the Elderly	\$11.0	
623990	Other Residential Care Facilities	\$11.0	
<b>Subsector 624 – Social Assistance</b>			
624110	Child and Youth Services	\$11.0	
624120	Services for the Elderly and Persons with Disabilities	\$11.0	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
624190	Other Individual and Family Services	\$11.0	
624210	Community Food Services	\$11.0	
624221	Temporary Shelters	\$11.0	
624229	Other Community Housing Services	\$15.0	
624230	Emergency and Other Relief Services	\$32.5	
624310	Vocational Rehabilitation Services	\$11.0	
624410	Child Day Care Services	\$7.5	
<b>Sector 71 – Arts, Entertainment and Recreation</b>			
<b>Subsector 711 – Performing Arts, Spectator Sports and Related Industries</b>			
711110	Theater Companies and Dinner Theaters	\$20.5	
711120	Dance Companies	\$11.0	
711130	Musical Groups and Artists	\$11.0	
711190	Other Performing Arts Companies	\$27.5	
711211	Sports Teams and Clubs	\$38.5	
711212	Race Tracks	\$38.5	
711219	Other Spectator Sports	\$11.0	
711310	Promoters of Performing Arts, Sports and Similar Events with Facilities	\$32.5	
711320	Promoters of Performing Arts, Sports and Similar Events without Facilities	\$15.0	
711410	Agents and Managers for Artists, Athletes, Entertainers and Other Public Figures	\$11.0	
711510	Independent Artists, Writers, and Performers	\$7.5	
<b>Subsector 712 – Museums, Historical Sites and Similar Institutions</b>			

712110	Museums	\$27.5	
712120	Historical Sites	\$7.5	
712130	Zoos and Botanical Gardens	\$27.5	
712190	Nature Parks and Other Similar Institutions	\$7.5	
<b>Subsector 713 – Amusement, Gambling and Recreation Industries</b>			
713110	Amusement and Theme Parks	\$38.5	
713120	Amusement Arcades	\$7.5	
713210	Casinos (except Casino Hotels)	\$27.5	
713290	Other Gambling Industries	\$32.5	
713910	Golf Courses and Country Clubs	\$15.0	
713920	Skiing Facilities	\$27.5	
713930	Marinas	\$7.5	
713940	Fitness and Recreational Sports Centers	\$7.5	

NAICS Codes	NAICS Industry Description	Size Standards in millions of dollars	Size standards in number of employees
713950	Bowling Centers	\$7.5	
713990	All Other Amusement and Recreation Industries	\$7.5	
<b>Sector 72 – Accommodation and Food Services</b>			
<b>Subsector 721 – Accommodation</b>			
721110	Hotels (except Casino Hotels) and Motels	\$32.5	
721120	Casino Hotels	\$32.5	
721191	Bed-and-Breakfast Inns	\$7.5	
721199	All Other Traveler Accommodation	\$7.5	

721211	RV (Recreational Vehicle) Parks and Campgrounds	\$7.5	
721214	Recreational and Vacation Camps (except Campgrounds)	\$7.5	
721310	Rooming and Boarding Houses	\$7.5	
<b>Subsector 722 – Food Services and Drinking Places</b>			
722310	Food Service Contractors	\$38.5	
722320	Caterers	\$7.5	
722330	Mobile Food Services	\$7.5	
722410	Drinking Places (Alcoholic Beverages)	\$7.5	
722511	Full-Service Restaurants	\$7.5	
722513	Limited-Service Restaurants	\$11.0	
722514	Cafeterias, Grill Buffets, and Buffets	\$27.5	
722515	Snack and Nonalcoholic Beverage Bars	\$7.5	
<b>Sector 81 – Other Services</b>			
<b>Subsector 811 – Repair and Maintenance</b>			
811111	General Automotive Repair	\$7.5	
811112	Automotive Exhaust System Repair	\$7.5	
811113	Automotive Transmission Repair	\$7.5	
811118	Other Automotive Mechanical and Electrical Repair and Maintenance	\$7.5	
811121	Automotive Body, Paint and Interior Repair and Maintenance	\$7.5	
811122	Automotive Glass Replacement Shops	\$11.0	
811191	Automotive Oil Change and Lubrication Shops	\$7.5	
811192	Car Washes	\$7.5	
811198	All Other Automotive Repair and Maintenance	\$7.5	
811211	Consumer Electronics Repair and Maintenance	\$7.5	



811212	Computer and Office Machine Repair and Maintenance	\$27.5	
<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
811213	Communication Equipment Repair and Maintenance	\$11.0	
811219	Other Electronic and Precision Equipment Repair and Maintenance	\$20.5	
811310	Commercial and Industrial Machinery and Equipment (except Automotive and Electronic) Repair and Maintenance	\$7.5	
811411	Home and Garden Equipment Repair and Maintenance	\$7.5	
811412	Appliance Repair and Maintenance	\$15.0	
811420	Reupholstery and Furniture Repair	\$7.5	
811430	Footwear and Leather Goods Repair	\$7.5	
811490	Other Personal and Household Goods Repair and Maintenance	\$7.5	
<b>Subsector 812 – Personal and Laundry Services</b>			
812111	Barber Shops	\$7.5	
812112	Beauty Salons	\$7.5	
812113	Nail Salons	\$7.5	
812191	Diet and Weight Reducing Centers	\$20.5	
812199	Other Personal Care Services	\$7.5	
812210	Funeral Homes and Funeral Services	\$7.5	
812220	Cemeteries and Crematories	\$20.5	
812310	Coin-Operated Laundries and Drycleaners	\$7.5	

812320	Drycleaning and Laundry Services (except Coin-Operated)	\$5.5	
812331	Linen Supply	\$32.5	
812332	Industrial Launderers	\$38.5	
812910	Pet Care (except Veterinary) Services	\$7.5	
812921	Photofinishing Laboratories (except One-Hour)	\$20.5	
812922	One-Hour Photofinishing	\$15.0	
812930	Parking Lots and Garages	\$38.5	
812990	All Other Personal Services	\$7.5	
<b>Subsector 813 – Religious, Grantmaking, Civic, Professional and Similar Organizations</b>			
813110	Religious Organizations	\$7.5	
813211	Grantmaking Foundations	\$32.5	
813212	Voluntary Health Organizations	\$27.5	
813219	Other Grantmaking and Giving Services	\$38.5	
813311	Human Rights Organizations	\$27.5	

<b>NAICS Codes</b>	<b>NAICS Industry Description</b>	<b>Size Standards in millions of dollars</b>	<b>Size standards in number of employees</b>
813312	Environment, Conservation and Wildlife Organizations	\$15.0	
813319	Other Social Advocacy Organizations	\$7.5	
813410	Civic and Social Organizations	\$7.5	
813910	Business Associations	\$7.5	
813920	Professional Organizations	\$15.0	

813930	Labor Unions and Similar Labor Organizations	\$7.5	
813940	Political Organizations	\$7.5	
813990	Other Similar Organizations (except Business, Professional, Labor, and Political Organizations)	\$7.5	
<b>Sector 92 – Public Administration<sup>19</sup></b>			
<p>(Small business size standards are not established for this Sector. Establishments in the Public Administration Sector are Federal, state, and local government agencies which administer and oversee government programs and activities that are not performed by private establishments.)</p>			

## Endnotes

1. [Reserved].
2. NAICS code 237990 – Dredging: To be considered small for purposes of Government procurement, a firm must perform at least 40 percent of the volume dredged with its own equipment or equipment owned by another small dredging concern.
3. NAICS code 311421 – For purposes of Government procurement for food canning and preserving, the standard of 1,000 employees excludes agricultural labor as defined in section 3306(k) of the Internal Revenue Code, 26 U.S.C. 3306(k).
4. NAICS code 324110 – To qualify as small for purposes of Government procurement, the petroleum refiner, including its affiliates, must be a concern that has either no more than 1,500 employees or no more than 200,000 barrels per calendar day total Operable Atmospheric Crude Oil Distillation capacity. Capacity includes all domestic and foreign affiliates, all owned or leased facilities, and all facilities under a processing agreement or an arrangement such as an exchange agreement or a throughput. To qualify under the capacity size standard, the firm, together with its affiliates, must be primarily engaged in refining crude petroleum into refined petroleum products. A firm’s “primary industry” is determined in accordance with [13 CFR § 121.107](#).
5. NAICS code 326211 – For Government procurement, a firm is small for bidding on a contract for pneumatic tires within Census NAICS Product Classification codes 3262111 and 3262113, provided that:

- (a) The value of tires within Census NAICS Product Classification codes 3262113 that it manufactured in the United States during the previous calendar year is more than 50 percent of the value of its total worldwide manufacture,
  - (b) The value of pneumatic tires within Census NAICS Product Classification codes 3262113 comprising its total worldwide manufacture during the preceding calendar year was less than 5 percent of the value of all such tires manufactured in the United States during that period, and
  - (c) The value of the principal product that it manufactured, produced, or sold worldwide during the preceding calendar year is less than 10 percent of the total value of such products manufactured or otherwise produced or sold in the United States during that period.
6. NAICS Subsectors 333, 334, 335 and 336 – For rebuilding machinery or equipment on a factory basis, or equivalent, use the NAICS code for a newly manufactured product. Concerns performing major rebuilding or overhaul activities do not necessarily have to meet the criteria for being a "manufacturer" although the activities may be classified under a manufacturing NAICS code. Ordinary repair services or preservation are not considered rebuilding.
  7. NAICS code 336413 – Contracts for the rebuilding or overhaul of aircraft ground support equipment on a contract basis are classified under NAICS code 336413.
  8. NAICS Codes 522110, 522120, 522130, 522190, and 522210 – A financial institution's assets are determined by averaging the assets reported on its four quarterly financial statements for the preceding year. "Assets" for the purposes of this size standard means the assets defined according to the Federal Financial Institutions Examination Council 041 call report form for NAICS Codes 522110, 522120, 522190, and 522210 and the National Credit Union Administration 5300 call report form for NAICS code 522130.
  9. NAICS codes 531110, 531120, 531130, and 531190 – Leasing of building space to the Federal Government by Owners: For Government procurement, a size standard of \$38.5 million in gross receipts applies to the owners of building space leased to the Federal Government. The standard does not apply to an agent.
  10. NAICS codes 488510, 531210, 541810, 561510, 561520 and 561920 – As measured by total revenues, but excluding funds received in trust for an unaffiliated third party, such as bookings or sales subject to commissions. The commissions received are included as revenue.

11. NAICS code 541711 and 541712:

- (a) "Research and Development" means laboratory or other physical research and development. It does not include economic, educational, engineering, operations, systems, or other nonphysical research; or computer programming, data processing, commercial and/or medical laboratory testing.
- (b) For research and development contracts requiring the delivery of a manufactured product, the appropriate size standard is that of the manufacturing industry.
- (c) For purposes of the Small Business Innovation Research (SBIR) program only, a different definition has been established by law. See § 121.701 of these regulations.
- (d) Research and Development for guided missiles and space vehicles includes evaluations and simulation, and other services requiring thorough knowledge of complete missiles and spacecraft.

12. NAICS 561210 – Facilities Support Services:

- (a) If one or more activities of Facilities Support Services as defined in paragraph (b) (below in this footnote) can be identified with a specific industry and that industry accounts for 50% or more of the value of an entire procurement, then the proper classification of the procurement is that of the specific industry, not Facilities Support Services.
- (b) "Facilities Support Services" requires the performance of three or more separate activities in the areas of services or specialty trade contractors industries. If services are performed, these service activities must each be in a separate NAICS industry. If the procurement requires the use of specialty trade contractors (plumbing, painting, plastering, carpentry, *etc.*), all such specialty trade contractors activities are considered a single activity and classified as "Building and Property Specialty Trade Services." Since "Building and Property Specialty Trade Services" is only one activity, two additional activities of separate NAICS industries are required for a procurement to be classified as "Facilities Support Services."

13. NAICS code 238990 – Building and Property Specialty Trade Services: If a procurement requires the use of multiple specialty trade contractors (i.e., plumbing, painting, plastering, carpentry, *etc.*), and no specialty trade accounts for 50% or more of the value of the procurement, all such specialty trade contractors activities are considered a single activity and classified as Building and Property Specialty Trade Services.

14. NAICS 562910 – Environmental Remediation Services:
- (a) For SBA assistance as a small business concern in the industry of Environmental Remediation Services, other than for Government procurement, a concern must be engaged primarily in furnishing a range of services for the remediation of a contaminated environment to an acceptable condition including, but not limited to, preliminary assessment, site inspection, testing, remedial investigation, feasibility studies, regulatory compliance, remedial design, containment, remedial action, removal of contaminated materials, nuclear remediation, storage of contaminated materials and security and site closeouts. If one of such activities accounts for 50 percent or more of a concern's total revenues, employees, or other related factors, the concern's primary industry is that of the particular industry and not the Environmental Remediation Services Industry.
  - (b) For purposes of classifying a Government procurement as Environmental Remediation Services, the general purpose of the procurement must be to restore or directly support the restoration of a contaminated environment. This includes activities such as preliminary assessment, site inspection, testing, remedial investigation, feasibility studies, regulatory compliance, remedial design, remediation services, containment, nuclear remediation, and removal of contaminated materials or security and site closeouts. The general purpose of the procurement need not necessarily include remedial actions. Also, the procurement must be composed of activities in three or more separate industries with separate NAICS codes or, in some instances (e.g., engineering), smaller sub-components of NAICS codes with separate and distinct size standards. These activities may include, but are not limited to, separate activities in industries such as: Heavy Construction; Special Trade Contractors; Engineering Services; Architectural Services; Management Consulting Services; Hazardous and Other Waste Collection; Remediation Services; Testing Laboratories; and Research and Development in the Physical, Engineering, and Life Sciences. If any activity in the procurement can be identified with a separate NAICS code, or component of a code with a separate distinct size standard, and that industry accounts for 50 percent or more of the value of the entire procurement, then the proper size standard is the one for that particular industry, and not the Environmental Remediation Service size standard.
16. NAICS code 611519 – Job Corps Centers. For classifying a Federal procurement, the purpose of the solicitation must be for the management and operation of a U.S. Department of Labor Job Corps Center. The activities involved include admissions activities, life skills training, educational activities, comprehensive career preparation activities, career development activities, career transition activities, as well as the management and support functions and services needed to operate and

maintain the facility. For SBA assistance as a small business concern, other than for Federal Government procurements, a concern must be primarily engaged in providing the services to operate and maintain Federal Job Corps Centers.

17. NAICS code 115310 – Support Activities for Forestry – Forest Fire Suppression and Fuels Management Services are two components of Support Activities for Forestry. Forest Fire Suppression includes establishments which provide services to fight forest fires. These firms usually have fire-fighting crews and equipment. Fuels Management Services firms provide services to clear land of hazardous materials that would fuel forest fires. The treatments used by these firms may include prescribed fire, mechanical removal, establishing fuel breaks, thinning, pruning, and piling.
18. NAICS code 541519 – An Information Technology Value Added Reseller (ITVAR) provides a total solution to information technology acquisitions by providing multi-vendor hardware and software along with significant value added services. Significant value added services consist of, but are not limited to, configuration consulting and design, systems integration, installation of multi-vendor computer equipment, customization of hardware or software, training, product technical support, maintenance, and end user support. For purposes of Government procurement, an information technology procurement classified under this exception and 150employee size standard must consist of at least 15% and not more than 50% of value added services, as measured by the total contract price. In addition, the offeror must comply with the manufacturing performance requirements, or comply with the non-manufacturer rule by supplying the products of small business concerns, unless SBA has issued a class or contract specific waiver of the non-manufacturer rule. If the contract consists of less than 15% of value added services, then it must be classified under a NAICS manufacturing industry. If the contract consists of more than 50% of value added services, then it must be classified under the NAICS industry that best describes the predominate service of the procurement.
19. NAICS Sector 92 – Small business size standards are not established for this sector. Establishments in the Public Administration sector are Federal, State, and local government agencies which administer and oversee government programs and activities that are not performed by private establishments. Concerns performing operational services for the administration of a government program are classified under the NAICS private sector industry based on the activities performed. Similarly, procurements for these types of services are classified under the NAICS private sector industry that best describes the activities to be performed. For example, if a government agency issues a procurement for law

enforcement services, the requirement would be classified using one of the NAICS industry codes under NAICS industry 56161, Investigation, Guard, and Armored Car Services.

<b>Contacts</b>	
<p>SBA's Office of Government Contracting has six offices with an employee designated as a Size Specialist.</p> <p>Below are the office addresses and telephone numbers.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Area I</b></p> <p>Office of Government Contracting  <b>Boston Area Office</b>            U.S. Small Business Administration            10 Causeway Street            Room 265            Boston, MA 02222-1093            Tel: (617) 565-5622</p>	<p style="text-align: center;"><b>Area IV</b></p> <p>Office of Government Contracting  <b>Chicago Area Office</b>            U.S. Small Business Administration            500 West Madison Street            Suite 1250            Chicago, IL 60661-2511            Tel: 312.353.7674</p>
<p style="text-align: center;"><b>Area II</b></p> <p>Office of Government Contracting  <b>Philadelphia Area Office</b>            U.S. Small Business Administration            Parkview Tower            1150 First Avenue            Suite 1001            King of Prussia, PA 19406            Tel: (610) 382-3190</p>	<p style="text-align: center;"><b>Area V</b></p> <p>Office Government Contracting  <b>Dallas Area Office</b>            U.S. Small Business Administration 4300 Amon Carter            Boulevard,            Suite 116            Fort Worth, TX 76155            Tel: (817) 684-5303</p>
<p style="text-align: center;"><b>Area III</b></p> <p>Office of Government Contracting  <b>Atlanta Area Office</b>            U.S. Small Business Administration            233 Peachtree Street, NE            Suite 1805            Atlanta, GA 30309            Tel: (404) 331-7587</p>	<p style="text-align: center;"><b>Area VI</b></p> <p>Office of Government Contracting  <b>San Francisco Area Office</b>            U.S. Small Business Administration            455 Market Street            6th Floor            San Francisco, CA 94105            Tel: (415) 744-8429</p>



**IN WASHINGTON, DC, THERE ARE TWO OFFICES THAT YOU MAY CONTACT****Office of Size Standards**

U.S. Small Business Administration  
409 3rd Street, SW  
Washington, DC 20416  
Tel: (202) 205-6618

**Office of Contracting Assistance**

U.S. Small Business Administration  
409 3rd Street, SW  
Washington, DC 20416  
Tel: (202) 205-6460

## **ANEXO II**

### **Small Business Goaling Report**

#### **Fiscal Year : 2015**

This report displays the dollars, actions, and percentages for small business contracts. The goaling exclusions apply to this report. This report is run by funding agency.

Funding Department	Total Small Business Eligible Actions	Total Small Business Eligible Dollars	Small Business Actions	Small Business Dollars	Small Business Percentage	Small Disadvantaged Business Actions	Small Disadvantaged Business Dollars	Small Disadvantaged Business Percentage	8(a) Procedure Actions	8(a) Procedure Dollars	8(a) Procedure Percentage	Veteran Owned Small Business Actions	Veteran Owned Small Business Dollars	Veteran Owned Small Business Percentage	Service Disabled Veteran Owned Small Business Actions	Service Disabled Veteran Owned Small Business Dollars	Service Disabled Veteran Owned Small Business Percentage	Women Owned Small Business Actions	Women Owned Small Business Dollars	Women Owned Small Business Percentage	Certified HUBZone Small Business Actions	Certified HUBZone Small Business Dollars	Certified HUBZone Small Business Percentage
DEPT OF DEFENSE (9700)	11,344,099	\$2,529,15,284.96	1,064,799	\$52,377,796,3120	24.6450%	92,300	\$20,248,622,466.01	9.5275%	52,404	\$9,382,809,083.55	4.4198%	63,238	\$1,019,486,725.44	5.949%	64,239	\$7,334,999,331.94	3.4513%	213,836	\$9,417,949,622.83	4.4314%	43,944	\$3,970,899,03.05	1.6884%
ENERGY, DEPARTMENT OF (8900)	12,962	\$23,008,249,514.30	7,914	\$124,607,343.74	5.4224%	3,581	\$569,626,917.66	2.4758%	1,907	\$266,598,490.77	1.1587%	1,738	\$256,530,524.28	1.160%	948	\$62,195,395.43	0.7049%	2,051	\$257,299,905.92	1.183%	387	\$90,405,362.72	0.3929%
HEALTH AND HUMAN SERVICES, DEPARTMENT OF (7500)	89,360	\$21,122,615,069.83	41,043	\$4,921,666,205.40	23.3005%	13,018	\$2,252,755,512.09	10.6651%	4,669	\$1,946,669,749.52	5.6559%	5,057	\$587,491,649.08	2.7813%	2,107	\$277,875,116.66	1.3155%	10,117	\$158,760,979.60	7.4979%	2,046	\$54,733,039.99	0.7325%
VETERANS AFFAIRS, DEPARTMENT OF (3600)	3,625,736	\$20,083,888,853.62	479,719	\$6,185,090,899.33	30.7963%	41,270	\$149,706,955.67	7.4573%	314	\$42,721,598.40	0.2127%	79,064	\$3,742,436,890.45	6.6340%	27,631	\$3,375,811,750.59	6.8086%	73,125	\$594,173,867.50	2.9585%	3,874	\$338,524,194.37	1.6856%
NATIONAL AERONAUTICS AND SPACE ADMINISTRATION (8000)	29,029	\$14,417,976,808.64	14,805	\$2,498,551,080.06	17.3294%	5,107	\$1,255,064,849.11	8.7049%	1,878	\$538,824,572.99	3.7372%	1,634	\$241,989,841.28	1.6784%	792	\$12,953,179.26	0.7141%	3,488	\$485,868,301.81	3.3699%	822	\$89,762,695.60	0.6226%
HOMELAND SECURITY, DEPARTMENT OF (7000)	82,242	\$13,897,008,110.32	47,911	\$4,731,938,197.88	34.0500%	14,443	\$2,045,182,402.99	14.7167%	4,789	\$1,002,903,263.69	7.2167%	7,487	\$10,095,775.89	7.2684%	4,321	\$747,059,312.89	5.3757%	10,818	\$102,681,239.35	7.3446%	4,551	\$562,815,758.88	4.0499%
JUSTICE, DEPARTMENT OF (1500)	5,183	\$7,008,173,468.94	72,944	\$2,087,948,923.53	29.7931%	12,225	\$659,639,467.52	9.4124%	1,668	\$281,791,769.99	4.0209%	6,880	\$387,750,394.35	5.5328%	2,910	\$255,026,373.05	3.6390%	13,849	\$421,650,896.09	6.0165%	1,324	\$59,840,233.33	0.8539%
AGRICULTURE, DEPARTMENT OF (1200)	79,956	\$6,298,538,936.62	57,138	\$3,148,998,068.68	49.9957%	12,545	\$953,606,774.81	15.1401%	3,379	\$355,535,967.05	5.6447%	7,300	\$405,899,250.70	6.4443%	2,992	\$223,137,170.79	3.5427%	12,699	\$612,178,015.95	9.7194%	3,308	\$199,602,982.64	3.0103%
COMMERCE, DEPARTMENT OF (1300)	26,607	\$4,164,248,023.81	18,555	\$1,800,659,229.60	43.2409%	5,697	\$769,669,915.15	18.4828%	1,817	\$305,675,630.75	7.3405%	2,377	\$263,045,060.82	6.3167%	1,345	\$206,144,268.71	4.9503%	4,432	\$557,983,985.94	13.3994%	827	\$60,930,936.08	1.4632%
STATE, DEPARTMENT OF (1900)	35,835	\$3,848,264,041.11	14,140	\$1,691,184,615.34	43.9467%	5,346	\$892,350,287.05	23.1884%	2,678	\$606,083,073.83	15.7495%	3,552	\$343,536,320.03	8.9171%	2,564	\$224,354,703.01	5.8300%	3,849	\$375,903,279.18	9.7681%	867	\$123,781,943.22	3.2166%
GENERAL SERVICES ADMINISTRATION (4700)	114,134	\$3,731,678,700.54	69,324	\$1,647,815,384.59	44.1575%	9,925	\$797,039,593.04	21.3587%	5,222	\$399,702,521.48	10.7111%	11,548	\$243,223,935.51	6.5178%	6,513	\$78,827,995.35	4.7922%	17,442	\$347,030,762.44	9.2996%	3,515	\$62,446,020.94	4.3532%
INTERIOR, DEPARTMENT OF THE (1400)	68,472	\$2,819,329,072.51	43,914	\$1,556,316,204.10	55.2017%	12,607	\$664,697,333.25	23.5764%	2,913	\$325,182,605.19	11.5340%	5,244	\$212,414,832.07	7.5342%	2,469	\$29,037,914.88	4.5769%	9,924	\$357,267,971.12	12.6721%	3,167	\$148,055,678.13	5.2515%
TREASURY, DEPARTMENT OF THE (2000)	19,219	\$2,712,679,097.65	11,776	\$940,999,346.61	34.6889%	4,335	\$414,265,380.66	15.2714%	1,458	\$229,256,483.22	8.4513%	1,544	\$17,954,686.75	6.1915%	1,004	\$14,298,408.19	3.8448%	3,883	\$246,537,437.45	9.0883%	789	\$110,810,353.06	4.0849%
EDUCATION, DEPARTMENT OF (9100)	3,386	\$2,587,285,277.19	1,941	\$735,811,900.86	28.4395%	729	\$1,185,403.81	5.4829%	256	\$50,209,473.37	1.9406%	214	\$33,902,891.10	13.1044%	154	\$23,115,537.18	0.8960%	583	\$233,330,359.83	9.0183%	72	\$5,570,039.65	0.2153%
LABOR, DEPARTMENT OF (1600)	6,924	\$1,960,376,619.58	3,417	\$683,355,562.39	34.8584%	1,486	\$421,546,127.84	21.5033%	621	\$190,697,005.80	6.6669%	532	\$98,301,357.35	5.0144%	344	\$63,024,118.00	3.2149%	1,112	\$96,214,373.48	10.0090%	265	\$43,820,170.32	2.2353%
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (7200)	3,781	\$1,896,955,635.80	1,080	\$343,881,783.56	18.1281%	563	\$219,677,659.96	11.5805%	173	\$42,487,653.53	2.2398%	122	\$70,895,111.95	3.7373%	83	\$63,866,709.53	3.3668%	356	\$69,681,121.15	3.6733%	42	\$3,075,962.25	0.1622%
SOCIAL SECURITY ADMINISTRATION (2800)	15,956	\$1,669,446,560.05	12,662	\$663,692,429.11	39.7552%	1,435	\$160,901,641.01	9.6380%	287	\$49,023,887.57	2.9365%	1,252	\$64,609,734.11	3.8701%	423	\$47,639,207.17	2.8536%	4,849	\$216,024,483.66	12.9399%	251	\$219,107,094.49	13.125%
TRANSPORTATION, DEPARTMENT OF (6900)	12,639	\$1,557,394,662.85	6,096	\$793,288,275.57	50.9389%	2,538	\$354,526,253.11	22.7641%	1,162	\$203,465,485.33	13.0645%	899	\$14,292,362.81	8.6229%	540	\$56,037,669.45	3.5982%	1,464	\$118,192,166.66	9.1096%	340	\$17,131,351.08	10.7347%
ENVIRONMENTAL PROTECTION AGENCY (6800)	16,680	\$1,556,440,129.06	8,154	\$618,748,999.61	39.7541%	2,566	\$236,572,528.31	15.1996%	1,202	\$16,995,443.98	7.5169%	880	\$89,276,105.06	5.7359%	587	\$67,853,064.73	4.3595%	1,904	\$108,752,424.67	6.9873%	342	\$20,821,349.52	1.3378%
HOUSING AND URBAN DEVELOPMENT, DEPARTMENT OF (8600)	3,532	\$1,194,783,909.08	2,433	\$456,446,777.52	38.2033%	1,419	\$302,863,725.99	25.3488%	926	\$12,325,812.05	1.0582%	286	\$32,751,343.85	2.7412%	120	\$29,752,287.77	2.4902%	740	\$47,638,522.97	12.3569%	86	\$8,221,525.36	0.6881%
OFFICE OF PERSONNEL MANAGEMENT (2400)	2,894	\$1,057,702,502.21	1,306	\$358,006,969.53	33.8476%	577	\$106,275,056.03	10.0477%	178	\$66,098,527.60	6.2493%	105	\$8,985,872.31	0.8496%	50	\$3,632,773.41	0.3435%	607	\$97,224,938.16	9.1921%	39	\$17,330,229.60	1.6385%
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION (5000)	2,680	\$416,349,070.12	1,802	\$244,684,943.44	58.7692%	816	\$92,904,036.23	22.3140%	288	\$46,590,000.32	11.1901%	278	\$39,722,634.67	9.5407%	207	\$35,371,133.98	8.4955%	626	\$716,191,108.21	17.2017%	201	\$16,804,043.46	3.9880%

PENSION BENEFIT GUARANTY CORPORATION (1665)	1377	\$283,481,027.75	432	\$52,562,840.87	8.54%	63	\$216,123,117.1	7.6239%	43	\$6,592,353.02	2.3255%	46	\$3,245,744.04	1.150%	23	\$2,074,568.34	0.738%	65	\$22,033,771.08	7.7726%	27	\$3,455,238.25	12.19%
SMITHSONIAN INSTITUTION (3300)	3,297	\$252,680,597.17	1880	\$108,748,995.24	43.038%	554	\$42,178,058.38	16.6922%	15	\$15,739,978.93	4.5805%	117	\$9,639,716.05	3.850%	67	\$5,173,970.24	2.0476%	433	\$41,404,239.95	16.3860%	52	\$13,697,934.00	5.4210%
CONSUMER FINANCIAL PROTECTION BUREAU (955F)	1412	\$243,105,318.90	695	\$40,051,207.77	16.4748%	202	\$12,041,674.27	4.9533%	95	\$3,478,734.53	1.4063%	80	\$6,504,566.71	2.6756%	57	\$5,544,318.19	2.2806%	318	\$12,726,828.88	5.235%	38	\$2,029,327.52	0.8348%
NATIONAL SCIENCE FOUNDATION (4900)	1019	\$241,364,142.45	450	\$52,327,557.42	21.6799%	248	\$29,741,366.49	12.3222%	179	\$26,278,849.61	10.8876%	70	\$9,615,369.79	3.9836%	46	\$8,727,435.06	3.6159%	129	\$14,807,710.66	6.150%	75	\$5,963,965.13	2.488%
NUCLEAR REGULATORY COMMISSION (3100)	2,382	\$239,010,566.88	116	\$74,419,712.94	31.066%	515	\$40,810,562.73	16.991%	385	\$27,622,377.10	11.570%	155	\$11,378,322.00	4.7606%	88	\$9,288,011.06	3.8860%	283	\$20,990,054.94	8.782%	59	\$7,390,166.20	3.0920%
SMALL BUSINESS ADMINISTRATION (7300)	1,304	\$145,717,389.49	1019	\$13,927,283.42	78.1837%	445	\$57,033,272.90	39.1996%	207	\$35,926,064.84	24.6546%	134	\$12,644,686.13	8.6775%	105	\$10,231,017.90	7.021%	275	\$33,632,787.75	23.0808%	92	\$8,113,774.27	5.5682%
NATIONAL ARCHIVES AND RECORDS ADMINISTRATION (8800)	1,350	\$143,230,620.02	661	\$65,167,777.91	45.4985%	165	\$12,567,246.61	8.774%	38	\$3,805,201.24	2.6567%	81	\$18,570,820.62	12.9657%	32	\$3,826,722.41	2.670%	151	\$7,535,841.36	5.261%	34	\$1,799,950.64	1.2567%
PEACE CORPS (1145)	504	\$40,064,575.98	228	\$11,865,704.60	8.478%	62	\$4,215,993.98	3.0100%	5	\$1,908.48	0.0085%	46	\$2,022,528.68	1.4440%	22	\$1,308,728.18	0.9344%	74	\$4,760,843.02	3.3990%	7	\$92,542.66	0.066%
BROADCASTING BOARD OF GOVERNORS (9568)	6,654	\$126,190,046.89	2,563	\$50,084,614.01	39.6898%	577	\$13,504,101.89	10.701%	20	\$651,668.47	0.5164%	175	\$9,129,137.33	7.2344%	45	\$2,377,881.93	1.8844%	536	\$14,696,265.68	11.646%	18	\$644,590.39	0.5108%
EXECUTIVE OFFICE OF THE PRESIDENT (1100)	1,471	\$117,278,698.53	796	\$61,219,444.32	52.1936%	247	\$18,440,454.28	15.7236%	79	\$9,988,012.51	8.5165%	96	\$8,365,227.57	7.1328%	41	\$5,550,709.62	4.7329%	205	\$6,206,092.78	5.2917%	33	\$1,621,877.33	1.3829%
FEDERAL COMMUNICATIONS COMMISSION (2700)	624	\$107,659,026.00	282	\$66,465,306.18	61.7369%	57	\$21,648,842.41	20.1085%	30	\$15,953,550.53	14.8186%	53	\$23,842,262.78	22.146%	42	\$22,124,361.32	20.5504%	27	\$1,585,195.02	1.4724%	15	\$363,536.60	0.3377%
COMMODITY FUTURES TRADING COMMISSION (9507)	581	\$73,703,605.69	212	\$29,078,174.96	39.4529%	54	\$6,441,668.81	8.7400%	17	\$4,253,761.87	5.771%	29	\$5,487,062.12	7.4448%	23	\$5,323,082.56	7.2223%	46	\$4,777,000.93	6.481%	5	\$50,003.95	0.2035%
GOVERNMENT ACCOUNTABILITY OFFICE (0500)	588	\$68,729,107.43	222	\$7,839,762.77	11.4068%	57	\$3,886,201.41	5.6544%	18	\$2,466,154.53	3.5882%	19	\$3,141,987.3	4.572%	12	\$1,132,827	0.2638%	83	\$1,094,420.88	1.5924%	10	\$581,315.26	0.8458%
CORPORATION FOR NATIONAL AND COMMUNITY SERVICE (9577)	827	\$62,405,999.97	279	\$19,577,456.02	31.371%	65	\$7,274,076.17	11.656%	12	\$1,984,872.13	3.1806%	40	\$1,647,100.27	2.6393%	18	\$1,176,228.21	1.8848%	87	\$7,938,716.15	12.711%	0	\$0.00	0.0000%
FEDERAL ENERGY REGULATORY COMMISSION (8961)	430	\$58,443,035.51	150	\$6,879,775.29	11.778%	24	\$1,036,975.95	1.7743%	1	\$28,195.98	0.4824%	13	\$1,490,596.57	2.5505%	10	\$1,460,682.29	2.4993%	23	\$4,175,921.97	7.151%	2	\$10,432.80	0.0179%
MILLENNIUM CHALLENGE CORPORATION (9543)	445	\$51,864,878.24	272	\$31,458,617.04	60.6550%	41	\$6,676,687.43	12.8732%	8	\$3,223,592.26	6.2154%	26	\$5,923,143.20	11.4203%	18	\$5,802,940.46	11.1886%	76	\$13,210,863.22	25.4717%	14	\$2,880,475.96	5.5538%
RAILROAD RETIREMENT BOARD (6000)	587	\$42,590,144.35	170	\$5,825,987.15	13.6792%	55	\$2,569,369.12	6.0328%	9	\$280,056.88	0.6576%	43	\$18,215,538.64	4.2558%	33	\$12,148,878.35	2.8525%	46	\$1,987,230.73	4.6659%	7	\$303,230.40	0.720%
FEDERAL TRADE COMMISSION (2900)	604	\$41,035,064.20	224	\$17,709,757.07	43.1576%	82	\$9,689,003.95	23.6115%	32	\$5,771,227.06	14.061%	41	\$8,219,303.31	20.0300%	36	\$8,199,908.31	19.9827%	40	\$1,968,646.35	4.7975%	8	\$510,960.2	0.3682%
EQUAL EMPLOYMENT OPPORTUNITY COMMISSION (4500)	979	\$39,175,766.58	417	\$8,154,811.03	20.8160%	141	\$2,949,959.90	7.530%	13	\$10,128.99	2.5789%	36	\$1,946,963.39	4.9698%	28	\$1,944,247.25	4.9629%	171	\$2,554,573.24	6.5208%	4	\$392,474.00	1.0018%
NATIONAL GALLERY OF ART (3355)	570	\$33,386,684.25	274	\$6,109,046.07	18.2979%	42	\$919,236.03	2.7533%	2	\$14,062.50	0.042%	6	\$98,640.26	0.2950%	3	\$12,181.082	0.3648%	51	\$1,023,155.41	3.0646%	3	\$20,346.42	0.3605%
CONSUMER PRODUCT SAFETY COMMISSION (6100)	764	\$32,598,049.21	280	\$22,672,534.75	69.5518%	105	\$1,373,244.26	50.2277%	29	\$10,145,414.13	31.1228%	41	\$4,583,881.79	14.0618%	17	\$1,093,313.15	3.3539%	62	\$4,174,482.36	12.8059%	10	\$272,608.20	0.8363%
COURT SERVICES AND OFFENDER SUPERVISION AGENCY (9594)	353	\$31,266,228.53	191	\$12,147,744.72	38.8526%	74	\$6,737,450.10	21.5486%	27	\$2,224,251.94	7.1199%	29	\$2,928,830.34	9.3674%	13	\$2,136,186.30	6.8322%	54	\$3,178,759.82	10.1668%	6	\$20,896.81	0.3867%
INTERNATIONAL BOUNDARY AND WATER COMMISSION: U.S.-MEXICO (198M)	723	\$26,911,410.15	374	\$8,550,074.40	31.7742%	139	\$2,212,762.65	8.2224%	16	\$527,360.32	-1.9596%	36	\$300,580.96	1.1169%	12	\$509,932.83	1.8949%	103	\$1,403,701.36	5.2160%	29	\$835,906.60	3.1061%
NATIONAL LABOR RELATIONS BOARD (6300)	295	\$24,021,786.89	156	\$9,606,260.25	39.9898%	54	\$2,587,602.85	10.7719%	14	\$1,590,555.40	4.8250%	33	\$636,153.38	2.6481%	7	\$74,360.81	0.3096%	59	\$3,011,737.71	12.5375%	12	\$515,197.32	2.1447%
OVERSEAS PRIVATE INVESTMENT CORPORATION (7100)	217	\$19,790,891.68	110	\$12,090,159.95	61.0895%	15	\$879,769.29	4.4453%	1	\$25,307.00	0.6332%	32	\$6,716,583.14	33.9377%	30	\$6,617,583.14	33.7104%	26	\$2,194,420.26	11.0880%	0	\$0.00	0.0000%

UNITED STATES TRADE AND DEVELOPMENT AGENCY (1153)	257	\$18,697,007.76	180	\$9,950,816.47	53.2214%	34	\$2,536,282.89	13.5652%	10	\$1,492,957.57	7.9850%	11	\$632,338.44	3.3820%	5	\$444,426.77	2.3770%	51	\$3,034,639.71	16.2306%	2	\$53,614.3	0.2868%		
ARMED FORCES RETIREMENT HOME (84AF)	383	\$8,261,616.4	310	\$5,381,485.04	64.2306%	54	\$6,927,047.76	37.9332%	82	\$4,684,834.73	25.6547%	53	\$2,328,037.42	12.7486%	41	\$1,986,817.2	10.8800%	107	\$4,064,630.84	22.5833%	17	\$935,391.2	5.1223%		
NATIONAL TRANSPORTATION SAFETY BOARD (9508)	392	\$12,068,959.17	203	\$6,203,331.44	51.3991%	45	\$678,542.07	5.6222%	10	\$42,978.69	3.4216%	23	\$87,720.25	6.7754%	8	\$270,478.1	2.2406%	40	\$514,816.46	4.2656%	10	\$65,437.2	0.5421%		
INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (3400)	260	\$9,898,952.61	148	\$7,151,350.81	72.2435%	56	\$2,934,076.71	29.6403%	33	\$2,646,104.54	26.7312%	23	\$625,574.63	6.3196%	17	\$573,598.92	5.7945%	45	\$594,966.70	6.0144%	22	\$725,993.69	7.3404%		
FEDERAL ELECTION COMMISSION (9506)	165	\$9,215,680.48	97	\$5,855,875.47	63.5425%	16	\$1,384,732.20	15.0258%	3	\$716,649.76	7.7764%	13	\$198,988.61	2.1592%	5	\$55,365.63	0.6008%	22	\$967,501.28	10.4984%	6	\$342,175.04	3.7190%		
THE JUDICIAL BRANCH (1000)	224	\$4,570,763.49	196	\$4,579,895.93	100.1998%	93	\$2,162,500.08	47.3116%	46	\$1,041,831.38	22.7934%	33	\$875,907.22	19.1633%	11	\$364,852.67	7.9823%	48	\$1,246,102.26	27.2633%	40	\$1,301,355.03	28.4719%		
RECOVERY ACCOUNTABILITY AND TRANSPARENCY BOARD (9561)	1	\$3,478,944.36	11	\$2,872,950.42	82.5811%	8	\$1,419,715.76	40.8088%	4	\$1,388,654.36	39.9160%	5	\$1,480,041.16	42.5428%	5	\$1,480,041.16	42.5428%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%
DEFENSE NUCLEAR FACILITIES SAFETY BOARD (9516)	72	\$3,321,282.41	50	\$2,725,547.75	82.0631%	16	\$2,158,603.57	64.9931%	8	\$1,868,166.81	56.2490%	7	\$229,572.68	6.9122%	1	\$42,025.76	1.2653%	12	\$2,005,121.00	60.3719%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
FEDERAL MARITIME COMMISSION (6500)	116	\$3,169,185	43	\$916,561.76	28.8074%	16	\$647,867.78	20.3624%	8	\$297,013.25	9.3351%	4	\$45,768.00	1.4385%	4	\$45,768.00	1.4385%	16	\$84,928.35	2.6693%	6	\$17,721.2	0.5574%		
NATIONAL FOUNDATION ON THE ARTS AND THE HUMANITIES (5900)	65	\$3,026,066.24	44	\$1,833,465.18	60.5891%	16	\$867,670.87	28.6732%	4	\$164,313.19	5.4299%	4	\$41,100.6	1.3586%	4	\$41,100.6	1.3586%	15	\$656,053.93	21.6801%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
NATIONAL ENDOWMENT FOR THE HUMANITIES (5940)	19	\$2,487,468.00	59	\$1,013,109.00	40.7285%	9	\$117,277.00	4.7117%	0	\$0.0000%	0.0000%	1	\$24,991.00	1.0047%	0	\$0.0000%	0.0000%	20	\$460,953.00	18.5310%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
MERIT SYSTEMS PROTECTION BOARD (4100)	177	\$2,414,308.90	139	\$1,637,930.89	67.8426%	26	\$537,524.13	22.2641%	3	\$74,001.07	3.0651%	5	\$254,522.84	10.5423%	2	\$16,565.92	0.6861%	98	\$528,589.16	21.8940%	7	\$10,234.07	0.4241%		
AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT (1152)	13	\$1,873,502.07	9	\$1,873,502.07	100.0000%	3	\$1,442,982.40	77.0206%	0	\$0.0000%	0.0000%	2	\$1,439,500.00	76.8347%	2	\$1,439,500.00	76.8347%	2	\$4,530.00	0.2418%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
J. F. KENNEDY CENTER FOR THE PERFORMING ARTS (3352)	35	\$1,830,682.04	24	\$1,787,968.78	97.6668%	6	\$1,539,003.68	84.0672%	4	\$1,473,697.98	80.4999%	1	\$10,000.00	0.5462%	1	\$10,000.00	0.5462%	6	\$1,500,840.53	81.9826%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
CHEMICAL SAFETY AND HAZARD INVESTIGATION BOARD (9565)	125	\$1,639,574.78	69	\$944,918.94	57.6320%	6	\$53,018.74	3.2337%	0	\$0.0000%	0.0000%	13	\$419,662.04	25.5958%	6	\$198,003.56	12.0765%	9	\$126,106.60	7.6914%	7	\$67,669.74	4.1273%		
FEDERAL MEDIATION AND CONCILIATION SERVICE (9300)	60	\$1,446,838.29	31	\$840,315.57	58.0794%	1	\$0.0000%	0.0000%	0	\$0.0000%	0.0000%	3	\$46,030.05	3.1814%	1	\$24,130.05	1.6711%	6	\$201,350.31	13.9166%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
FEDERAL LABOR RELATIONS AUTHORITY (5400)	79	\$1,438,448.53	43	\$854,745.76	59.4214%	20	\$371,893.20	25.8538%	11	\$243,184.7	16.9063%	12	\$104,671.00	7.2767%	2	\$23,245.00	-1.6160%	10	\$148,314.03	10.3107%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
NATIONAL ENDOWMENT FOR THE ARTS (5920)	68	\$1,155,087.85	42	\$834,117.81	72.2125%	11	\$488,500.12	42.2912%	0	\$0.0000%	0.0000%	3	\$123,776.96	10.7158%	2	\$16,508.00	1.4285%	11	\$338,995.53	29.3480%	3	\$146,962.80	12.7231%		
ELECTION ASSISTANCE COMMISSION (9523)	57	\$963,533.52	29	\$661,872.49	68.6922%	11	\$238,310.59	24.7330%	7	\$228,478.59	23.7126%	0	\$0.0000%	0.0000%	0	\$0.0000%	0.0000%	7	\$42,321.63	4.3923%	0	\$0.0000%	0	\$0.0000%	
NATIONAL MEDIATION BOARD (9524)	60	\$913,936.57	29	\$738,125.6	80.7707%	8	\$526,869.50	57.6484%	5	\$205,395.20	22.4737%	6	\$234,466.12	25.6545%	6	\$234,466.12	25.6545%	7	\$90,965.18	9.9511%	1	\$7,750.52	0.8480%		
ARCHITECTURAL AND TRANSPORTATION BARRIERS COMPLIANCE BOARD (9532)	63	\$846,761.65	32	\$551,239.85	65.0998%	16	\$230,087.01	27.1726%	6	\$208,011.31	24.5655%	3	\$80,238.00	9.4759%	1	\$75,972.00	8.9721%	16	\$207,025.40	24.4491%	1	\$2,000.00	0.2362%		
OFFICE OF SPECIAL COUNSEL (6201)	29	\$716,851.44	19	\$608,564.28	84.8941%	9	\$275,253.50	38.3976%	1	\$45,043.54	6.2835%	1	\$55,677.62	7.7670%	0	\$0.0000%	0.0000%	8	\$136,090.90	18.9845%	1	\$11,597.04	1.6178%		

OFFICE OF GOVERNMENT ETHICS (9549)	50	\$620,941.65	32	\$386,86345	62.3027%	15	\$112,14905	18.061%	8	\$26,97232	4.3438%	3	\$21,74840	3.5025%	2	\$34,84235	5.6112%	9	\$10,64568	16.8527%	2	\$6,26463	-10.089%
FEDERAL HOUSING FINANCE AGENCY (9542)	5	\$523,68465	3	\$000	0.0000%	3	\$000	0.0000%	3	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	3	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
COMMITTEE FOR PURCHASE FROM PEOPLE WHO ARE BLIND OR SEVERELY DISABLED (9518)	3	\$440,37722	3	\$440,37722	100.0000%	1	\$90,72842	43.3102%	1	\$90,72842	43.3102%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
U.S. TAX COURT (2300)	2	\$422,80800	2	\$422,80800	100.0000%	2	\$422,80800	100.0000%	1	\$53,33500	12.6145%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	1	\$369,47300	87.3855%
ADVISORY COUNCIL ON HISTORIC PRESERVATION (9530)	29	\$410,56969	14	\$349,18120	85.0480%	7	\$110,2641	27.0420%	2	\$14,1758	-0.3453%	3	\$23,43290	-5.7074%	2	\$16,64512	4.0542%	4	\$14,1758	-0.3453%	0	\$000	0.0000%
DENALI COMMISSION (9572)	33	\$392,87341	24	\$350,65149	89.2530%	12	\$10,72243	38.3641%	8	\$71,45651	18.1882%	5	\$10,135298	25.7979%	2	\$7,30298	18.589%	5	\$24,71824	6.2911%	1	\$000	0.0000%
GULF COAST ECOSYSTEM RESTORATION COUNCIL (9533)	3	\$392,39636	2	\$375,65734	95.7342%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	2	\$375,65734	95.7342%	1	\$17,84908	4.5485%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
COMMISSION OF FINE ARTS (9537)	8	\$263,98287	7	\$144,80187	54.8528%	1	\$2,91456	1.1041%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	1	\$2,91456	1.1041%	0	\$000	0.0000%
THE COUNCIL OF THE INSPECTORS GENERAL ON INTEGRITY AND EFFICIENCY (9511)	3	\$245,47698	3	\$245,47698	100.0000%	1	\$10,5122	65.2408%	0	\$000	0.0000%	2	\$85,32576	34.7592%	2	\$85,32576	34.7592%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
FEDERAL MINE SAFETY AND HEALTH REVIEW COMMISSION (9504)	7	\$166,87109	4	\$152,24388	91.2344%	4	\$152,24388	91.2344%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
INTERSTATE COMMERCE COMMISSION (3000)	1	\$27,86035	1	\$27,86035	100.0000%	1	\$27,86035	100.0000%	1	\$27,86035	100.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	1	\$27,86035	100.0000%
LIBRARY OF CONGRESS (0300)	8	\$12,10865	2	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
NATIONAL COMMISSION ON LIBRARIES AND INFORMATION SCIENCE (9527)	1	\$5,25137	1	\$5,25137	100.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
ACTION (4400)	6	\$000	2	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
PRIVACY AND CIVIL LIBERTIES OVERSIGHT BOARD (9526)	1	\$000	1	\$000	0.0000%	1	\$000	0.0000%	1	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
OCCUPATIONAL SAFETY AND HEALTH REVIEW COMMISSION (9514)	1	\$3,27811	1	\$3,27811	100.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%	0	\$000	0.0000%
Total	5,780,300	\$352,291,573,414.17	1,998,244	\$90,701,737,944.11	25.7462%	359,338	\$35,430,048,344.75	10.0570%	9,1854	\$16,991,443,710.85	4.5393%	302,949	\$19,622,003,790.34	5.5698%	23,303	\$13,831,966,017.21	3.9263%	395,885	\$17,807,043,810.18	5.0546%	7,1747	\$6,422,281,935.91	18.230%