

**XII ENCONTRO INTERNACIONAL DO
CONPEDI BUENOS AIRES –
ARGENTINA**

DIREITO EMPRESARIAL I

ROGERIO BORBA

BEATRIZ BUGALLO MONTAÑO

FERNANDO PASSOS

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Diretora Executiva - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - UNIVEM/FMU - São Paulo

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

Representante Discente: Prof. Dra. Sinara Lacerda Andrade - UNIMAR/FEPODI - São Paulo

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC - Minas Gerais

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM - Rio de Janeiro

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - Ceará

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR - São Paulo

Secretarias

Relações Institucionais:

Prof. Dra. Daniela Marques De Moraes - UNB - Distrito Federal

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM - São Paulo

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie - São Paulo

Comunicação:

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - Paraíba

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC - Santa Catarina

Relações Internacionais para o Continente Americano:

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Relações Internacionais para os demais Continentes:

Prof. Dr. José Barroso Filho - ENAJUM

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - São Paulo

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - Paraná

Eventos:

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - Minas Gerais

Profa. Dra. Cinthia Obladen de Almendra Freitas - PUC - Paraná

Profa. Dra. Livia Gaigner Bosio Campello - UFMS - Mato Grosso do Sul

Membro Nato - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UMICAP - Pernambuco

D597

Direito Empresarial I [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Beatriz Bugallo Montañó; Fernando Passos; Rogerio Borba. – Florianópolis: CONPEDI, 2023.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-771-7

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Derecho, Democracia, Desarrollo y Integración

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Direito. 3. Empresarial. XII Encontro Internacional do CONPEDI Buenos Aires – Argentina (2: 2023 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



XII ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI BUENOS AIRES – ARGENTINA

DIREITO EMPRESARIAL I

Apresentação

A presente obra é fruto dos artigos apresentados no Grupo de Trabalho (GT) DIREITO EMPRESARIAL I, do XVI Encontro Internacional do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito (CONPEDI), realizado na cidade de Buenos Aires entre os dias 12 a 14 de outubro de 2023, na Universidade de Buenos Aires (UBA). O Encontro teve como temática “DERECHO, DEMOCRACIA, DESARROLLO Y INTEGRACION”. A escolha do tema foi pertinente em razão do momento político e jurídico vivido no continente sul-americano, onde se questiona o papel dos estados tanto na proteção ambiental, quanto na participação pública. As diversas questões ambientais verificadas tratam do desafio de harmonizar os dispositivos constitucionais e internacionais em prol da biodiversidade, de forma a viabilizar o meio ambiente para as presentes e futuras gerações.

Como resultado de uma grande ambiência de atividades de pesquisa desenvolvida, tanto no Brasil quanto na Argentina e no Uruguai, foram apresentados neste GT doze artigos relacionados ao tema, os quais integram a presente obra. Nas apresentações dos trabalhos foram discutidos instrumentos que remontam as questões de Direito Empresarial nacional e de integração regional com repercussão em toda a sociedade Sulamericana. Os trabalhos se relacionam diretamente com a ementa apresentada, o que indica uma preocupação com a seleção de artigos que mantém entre si afinidade científica, favorecendo sobremaneira os debates no momento das discussões no GT. A obra, em razão dos trabalhos apresentados, pode ser subdividida pela ordem de apresentação, sendo todos relativos ao Direito Empresarial. A elevada intensidade dos debates no GT demonstrou a importância dos temas levantados e apresentados pelas pesquisadoras e pelos pesquisadores do grupo. Assim, é com muita satisfação que apresentamos à comunidade jurídica a presente obra, que certamente servirá como referência para futuras pesquisas sobre os temas levantados e as reflexões aqui presentes.

O primeiro artigo, intitulado “A RESPONSABILIDADE SOCIETÁRIA NO CASO AMERICANAS S.A.”, de autoria de Guilherme Santoro Gerstenberger e Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, abordou o caso das divulgadas inconsistências contábeis das Americanas S.A e seus desdobramentos internos e externos, especificamente sobre a responsabilidade dos administradores e a importância da Governança Corporativa. Em seguida foi apresentado o trabalho “AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E POLÍTICAS PÚBLICAS COMUNS

PARA INCLUSÃO E PERMANÊNCIA NO MERCADO MERCOSULINO”, de Philippe Antônio Azedo Monteiro, Marlene Kempfer e Ana Lúcia Maso Borba Navolar, tratando a necessidade de harmonização das legislações voltadas às MPEs e, por meio de normas promocionais comuns, colocar em prática os mecanismos de apoio voltados ao incremento das exportações intrabloco. Após, tivemos o artigo “CÉDULA DE CRÉDITO BANCÁRIO: INSTRUMENTO GARANTIDOR DE BOAS RELAÇÕES CREDITÓRIAS”, de Helena Beatriz de Moura Belle, Amanda Moreira Silva, João Leôncio da Silva Neto, com o estudo da Cédula de Crédito Bancário e a previsão do vencimento antecipado das dívidas, a partir da verificação dos institutos e aspectos gerais dos títulos de crédito. Em seguida foi apresentado “CORRUPÇÃO E COMPLIANCE: A IMPORTÂNCIA DA MATRIZ DE RISCOS”, de Giovani da Silva Corralo e Carlos Afonso Rigo Santin, buscando refletir sobre o compliance para o combate à corrupção, mais especificamente na elaboração da matriz de riscos. Ainda tivemos “LESÃO E ERRO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS”, de Walter Godoy dos Santos Junior, Erickson Gavazza Marques e Tiago Octaviani, discorrendo sobre a possibilidade (ou não) de anulação dos contratos empresariais pela caracterização dos vícios da vontade da lesão e do erro. Por último, no primeiro bloco, foi apresentado o artigo “MARCO LEGAL DAS STARTUPS: A IMPORTÂNCIA DO INOVA SIMPLES PARA A INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO NAS BIOSTARTUPS”, de Alexandre Eli Alves, Ricardo Augusto Bonotto Barboza e Fernando Passos, objetivando analisar a importância do Marco Legal das Startups e do Inova Simples para o ecossistema empreendedor brasileiro, especialmente para as biostartups. Realizaram-se discussões sobre os artigos, com profícuas trocas e aprendizados.

Já no segundo bloco, após o intervalo, apresentou-se o artigo “MICROORGANISMOS TRANSGÊNICOS NA LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL”, de Erickson Gavazza Marques e Ricardo Hasson Sayeg, versando sobre como a Lei de Propriedade Industrial trata a questão dos microorganismos transgênicos, explicitando as condições gerais para que uma invenção possa ser objeto de uma patente. Em seguida seguiu-se com o artigo “O ANTAGONISMO EXISTENTE ENTRE A LIBERDADE ECONÔMICA E OS DIREITOS FUNDAMENTAIS: BREVE ANÁLISE SOBRE OS DESAFIOS ENFRENTADOS NA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL DAS VACINAS IMUNIZANTES À SARS-COV-2”, de Rodrigo Róger Saldanha, Mayara Grasiella Silvério e Vanessa Aparecida Ianque Costa, buscando analisar os conflitos entre direitos fundamentais, como o direito à vida, à saúde e à propriedade intelectual, relacionando com os interesses econômicos, em especial, com foco nas implicações do licenciamento compulsório no contexto da pandemia de COVID-19. Após, tivemos “O DIREITO SOCIETÁRIO INTERNACIONAL: SEU IMPLANTE NO ÂMBITO JURÍDICO BRASILEIRO”, de Temis Chenso da Silva Rabelo Pedroso, Tania Lobo Muniz e Elve Miguel Cenci, debatendo sobre a formação o Direito

Societário Internacional como disciplina de conteúdo próprio, construído a partir da atuação de organismos internacionais no sentido de influenciar os países de todo o mundo para o estabelecimento de arranjos eficientes em termos de governança corporativa. Seguiu-se com “PROPOSTA DE MUDANÇA NA LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL: DESAFIOS E NECESSIDADES DE MUDANÇA LEGISLATIVA PARA AMPLIAÇÃO DO REGISTRO DE MARCAS NÃO TRADICIONAIS NO DIREITO BRASILEIRO”, de Rodrigo Róger Saldanha , Ana Karen Mendes de Almeida e Mayara Grasiella Silvério, promovendo uma revisão bibliográfica que aborda a necessidade de proteção jurídica das marcas não tradicionais no Brasil, isso porque a realidade do mercado consumidor vem sofrendo mutações devido à inovação dos métodos de identificação de produtos e serviços. Seguindo com “UMA ABORDAGEM COMPARATIVA DOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS SOBRE LINKS PATROCINADOS, VIOLAÇÃO MARCARIA E ATOS DE CONCORRÊNCIA DESLEAL: BRASIL, ARGENTINA, COLÔMBIA, CHILE E PERU”, de Raphael Ricci Portella, analisou como os Tribunais de alguns países latino-americanos – especificamente do Brasil, da Argentina, da Colômbia, do Chile e do Peru – vêm enfrentando o problema, investigando se há uma possível homogeneidade de tratamento. Por fim, apresentou-se o artigo “UMA ANÁLISE CONSEQUENCIALISTA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL DO GRUPO AMERICANAS”, de Guilherme Fabbriziani Borges, Matheus Marques de Albuquerque e Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, analisando detalhadamente o caso da Recuperação Judicial que envolve o renomado Grupo Americanas. Ao final, mais uma vez, houve um intenso debate sobre os artigos, com trocas e contribuições.

AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E POLÍTICAS PÚBLICAS COMUNS PARA INCLUSÃO E PERMANÊNCIA NO MERCADO MERCOSULINO

MICRO AND SMALL ENTERPRISES AND COMMON PUBLIC POLICIES FOR INCLUSION AND CONTINUITY IN THE MERCOSUR MARKET

Philippe Antônio Azedo Monteiro ¹

Marlene Kempfer ²

Ana Lúcia Maso Borba Navolar ³

Resumo

A Organização Internacional do Trabalho (OIT) aponta que 99,5% das empresas latino-americanas atuam na condição jurídica de micro e pequenas empresas (MPEs). A realidade enfrentada pelas MPEs dos países membros do MERCOSUL: Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, é similar em relação ao baixo volume de internacionalização de operações comerciais, pois cerca de 90% das MPEs Mercosulinas não exportam. Embora o bloco possua Políticas de apoio e uma Comissão exclusiva para tratar das MPEs, ainda há muito o que avançar nessa área. A partir desta constatação defende-se o progresso na harmonização das legislações voltadas às MPEs e, por meio de normas promocionais comuns, colocar em prática os mecanismos de apoio voltados ao incremento das exportações intrabloco. O Brasil tem experiência sobre normatização da atuação das MPEs, com a Lei Complementar 123 /2006, que contribui para combater a informalidade e promover oportunidade de inclusão e permanência no mercado brasileiro destas empresas. Aprovar normativas e políticas comuns que estimulem a integração e a exportação, tais quais, a facilitação da exportação, acesso a compras governamentais, a feiras e a ferramentas de desenvolvimento do E-Commerce, promoverão um mercado regional mais inclusivo onde se estimula a livre iniciativa e a concorrência saudável.

Palavras-chave: Exportação, Harmonização, Internacionalização, Integração econômica, Mercosul

Abstract/Resumen/Résumé

The International Labour Organization (ILO) points out that 99.5% of Latin American companies operate as micro and small enterprises (MSEs) in legal terms. The reality faced by MSEs in the member countries of MERCOSUR: Brazil, Argentina, Paraguay, and Uruguay, is similar concerning the low level of internationalization of commercial operations, as around 90% of MERCOSUR MSEs do not engage in exporting. Although the bloc has supportive policies and an exclusive Commission to address MSEs, there is still much room

¹ Doutorando em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina

² Doutorado em Direito do Estado pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

³ Mestranda em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina

for advancement in this area. Building on this realization, there is a call for progress in harmonizing legislations focused on MSEs and, through common promotional standards, putting into practice support mechanisms aimed at increasing intra-block exports. Brazil has experience in standardizing the activities of MSEs, with Complementary Law 123/2006, which contributes to combating informality and promoting opportunities for inclusion and sustainability of these companies in the Brazilian market. Approving common regulations and policies that encourage integration and exports, such as export facilitation, access to government procurement, participation in fairs, and utilization of E-Commerce development tools, will foster a more inclusive regional market where entrepreneurial spirit and healthy competition are encouraged.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Export, Harmonization, Internationalization, Economic integration, Mercosur

INTRODUÇÃO

As micro e pequenas empresas (MPEs) possuem um papel crucial no cenário socioeconômico do MERCOSUL, principalmente, no combate à informalidade. Há um elevado número de MPEs na região e significativa contribuição para o emprego, trabalho e para o desenvolvimento local. As MPEs latino-americanas, porém, não alcançam, ainda, o mesmo impacto no PIB que o alcançado pelas MPEs europeias. A maioria das MPEs Mercosulinas atua em setores de baixo valor agregado e as expõem a operar com baixas taxas de retorno. Outro ponto que merece atenção e que também justifica esta pesquisa reside na deficiência da internacionalização das operações comerciais das MPEs do bloco.

O enfoque no estímulo às micro e pequenas empresas é uma forma de combater a informalidade, a exemplo do que defende Hernando de Soto, em seus estudos na obra *O mistério do Capital* (2001). Aponta a importância de formalizar a propriedade de modo que seus titulares possam exercer a gama de direitos que decorrem deste título e, assim, incluir toda força econômica, capital morto, que existe, mas, está inaproveitado no âmbito da economia formal. Esta realidade de informalidade e todas as exclusões que dela decorrem, defende, está entre as importantes causas do insucesso do capitalismo nos países em desenvolvimento.

Na região do MERCOSUL tem-se avanços, por exemplo, ao enfrentar o desafio de estabelecer critérios para enquadrar empresas em micro, pequenas e médias (MPMEs), embora, ainda distintos em cada um dos países membros. É uma etapa importante para criar um sistema harmonizado para o bloco.

Os números de exportações revelam a necessidade de implementar estímulos e aprovar normas promocionais focadas em internacionalizar operações comerciais dos agentes de pequeno porte. Entre elas, segundo os enfoques estabelecidos pela Comissão sobre as MPMEs do MERCOSUL, facilitar o acesso a feiras, a compras governamentais, a exportação e ao desenvolvimento do E-Commerce, para promover um mercado regional mais inclusivo. São iniciativas para estimular a livre iniciativa e a concorrência saudável, possíveis, quando houver condições para acesso e políticas para permanência no mercado.

Defende-se a necessidade de avançar a fim de harmonizar as legislações voltadas às MPEs a iniciar-se com a aproximação dos ordenamentos dos países membros com o propósito de unificar os critérios e construir uma definição comum, em nível jurídico, de

modo a identificar quais empresas serão MPEs para a região Mercosulina; segue para unificar os deveres instrumentais; políticas de incentivo econômico para incrementar as exportações intrabloco; além de implementar as sugestões colhidas e registradas em ata na I Reunião do Grupo Ad Hoc de Micro, Pequenas e Médias Empresas, ocorrida em 10 de outubro de 2018, acima referidas.

1 A REALIDADE DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO MERCOSUL

As micro e pequenas empresas (MPEs) são agentes fundamentais no quadro socioeconômico do MERCOSUL, em especial para o combate à informalidade. Este protagonismo, defende-se, está coerente com o elevado número de MPEs que operam na região e o seu relevante contributo para o emprego e trabalho. As métricas apontam que 99,5% das empresas latino-americanas são MPEs (OIT, 2015).

Embora a proporção de empresas formais consideradas MPEs seja semelhante no contexto da América Latina e da Europa, nesta, as MPEs contribuem mais que o dobro para a geração de riqueza do que suas contrapartes latino-americanas. As latino-americanas representam cerca de 3,2% da produção enquanto, na Europa, contribuem em aproximadamente 20% do PIB, embora tenham uma participação bastante semelhante na força de trabalho, com 28% na América Latina e 30% na Europa (OECD/CAF, 2019).

O grande número de pequenas empresas tem relevância na força de trabalho, pois, muitas vezes, são uma resposta às crises e ao desemprego e um caminho para o combate ao informalismo. (LEDERMAN et al., 2014). No entanto, as MPEs do bloco têm limitado impacto no PIB, o que revela uma acentuada diferença se comparadas às empresas de grande porte da América Latina. Embora na Europa exista uma proporção similar na relação entre a dimensão das empresas e os níveis de produtividade relativa, as diferenças entre elas são muito mais moderadas. (DINI e STUMPO, 2020).

O recente relatório da Agência de Promoção de Exportações do Brasil (APEX), de julho de 2023, revela que os principais produtos exportados pelo Brasil para países do MERCOSUL são, primordialmente, máquinas, veículos e peças, eis que, na listagem dos produtos mais exportados tem-se o seguinte: veículos automotores; acessórios; papel e cartão; veículos de transporte; minério de ferro e seus concentrados; motores; óleos combustíveis; máquinas agrícolas; pneus e bandas de rodagem; máquinas; outros. A lista

dos bens mais vendidos revela a prevalência de negócios predominantemente realizados por empresas de grande porte (APEX, 2023).

Uma das características fundamentais das MPEs, nos países em desenvolvimento, é a forma de integração com o restante da rede de negócios. Na América Latina, a maioria MPEs atua em setores de baixo valor agregado e baixos níveis de capital humano, tendo dificuldade de competir em mercados pelos produtos pouco diferenciados. Estas empresas estão altamente expostas a operar com baixas taxas de retorno, sujeitas ao risco de serem substituídas por empresas maiores, capazes de se beneficiar de economias de escala e custos de produção e distribuição mais competitivos. (DINI e STUMPO, 2004)

A exportação não é uma realidade para a maioria das MPEs da América Latina. Segundo dados do Global Entrepreneurship Monitor (GEM), 90% das MPEs do Brasil e da Argentina não possuem nenhum tipo de receita de outros mercados. Menos de 1% das empresas participam de mercados estrangeiros e, embora 90% das empresas exportadoras possam ser consideradas MPEs, esse percentual que parece alto, na verdade não o é dado ao fato de que 99,5% de todas as empresas da região são MPEs. (GEM, 2016).

Além da baixa participação, as poucas MPEs que conseguem exportar não o fazem de forma sustentável, apenas 62% conseguem repetir suas atividades em outros mercados. Em contrapartida, mais de 85% das grandes empresas que exportam conseguem continuar a vender os seus produtos no mercado externo. Uma das razões que ajuda a compreender esta diferença é que muitas das MPEs concentram as suas atividades num único produto e um único destino, enquanto as empresas de maior dimensão exportam produtos variados e para vários destinos, pelo que são menos vulneráveis a alterações conjunturais. (URMENETA, 2016).

A internacionalização das operações comerciais permite ampliar os mercados, possibilita acessar oportunidades de aprendizado e transferência de tecnologia, interagir com clientes e exigências sofisticadas ou de maior vocação para a qualidade, permite aprender e operar com maiores níveis de produtividade. O acesso a novos mercados também costuma estar associado à inovação e exploração de novos nichos, a modificação dos processos de produção para torná-los mais atraentes e competitivos. Mas, sob a ótica integracional do bloco Mercosulino a exportação não se mostra uma realidade para a maioria dos MPEs da região.

2 A REALIDADE SOCIOECONÔMICA E A INFORMALIDADE NO BLOCO DO MERCOSUL

Os países signatários do MERCOSUL se encontram em uma realidade socioeconômica muito semelhante pois são países em desenvolvimento, segundo as classificações oficiais adotadas pela ONU (PNUD, 2022). Para avaliar a similitude social e econômica dos países do bloco, utilizou-se, o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH), aferido e divulgado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD).

O IDH incorpora três aspectos de relevância para o bem-estar de um indivíduo: vida longa e saudável; acesso ao conhecimento; e, padrão de vida digno. Na composição, cada um desses aspectos é representado por uma variável específica e mensurável: expectativa de vida ao nascer (longevidade), nível de instrução (nível educacional) e nível de renda (nível de vida). A avaliação é posta em uma escala de 0 (zero) a 1 (um), nos seguintes limiares: inferior a 0,499 (baixo); entre 0,5 e 0.799 (médio); e, acima de 0,8 (alto).

No mais recente relatório (08 de setembro de 2022) publicado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD, 2022, p.24-25), os IDHs entre os integrantes do Mercosul: Paraguai (0,717), Brasil (0,754), Uruguai (0,809) e Argentina (0,842). Os dados revelam que tais Estados são próximos tanto pela questão geográfica, por momentos históricos de colonização e por níveis socioeconômicos. Isso permite recortar o estudo de modo a relacionar a realidade brasileira com a dos demais países referidos.

Ao analisar a trajetória do insucesso do capitalismo nos países em desenvolvimento, Hernando de Soto, em seus estudos registrados na obra *O Mistério do Capital* (2001), aponta o caminho de formalizar o direito à propriedade pois com este título ter-se-á maiores possibilidades para a inclusão dos agentes econômicos que estão na informalidade. Assim, por meio de oportunidades geradas pelo Estado, fonte das leis que formalizam a propriedade e as suas potencialidades, é possível promover o resgate do vasto patrimônio econômico que está na informalidade, que denomina de capital morto, para somar-se à economia formal (redoma da legalidade) e acrescentar força à geração de riquezas.

Nos países desenvolvidos, todo capital social, equipamento, parcela de terra, construção ou estoque, está representado por um título de propriedade, sinal visível de um vasto processo oculto que conecta todos os ativos ao restante da economia. Graças a esse processo de representação, os ativos são facilmente aplicados, por exemplo, como garantia na obtenção de crédito. (SOTO, 2001, p.21)

O sistema formal de propriedade processa os ativos em capital, descreve e organiza os aspectos úteis para a econômica, tais quais, preservar informação em um sistema de registros e, depois, incorpora-os em um título. Registros de propriedade e os títulos representam um conceito compartilhado do que é economicamente significativo sobre qualquer ativo. Capturam e organizam toda a informação relevante e necessária na conceituação do valor potencial de um ativo. A propriedade é, portanto, o domínio onde se identifica e explora os ativos, se combina ou uni a outros ativos. (SOTO, 2001, p.60)

A representação formal de uma propriedade além de ser garantia na transformação de um ativo em capital, em um contexto social, é um meio de assegurar os interesses de terceiros e de promover a responsabilidade do seu proprietário, além de proporcionar informações, as referências e os mecanismos de execução necessários para isso. Quando a cadeia registral opera regularmente, a propriedade formal pode ser utilizada para garantir empréstimos; endereço na cobrança de impostos, taxas e dívidas; na localização que identifica os indivíduos para motivos comerciais, judiciais ou cívicos; terminal responsável para o recebimento de serviços públicos tais quais energia, água, esgoto, telefone ou TV. A exploração da propriedade concedeu aos países desenvolvidos as ferramentas para produzir um valor que vai além e está acima de seus ativos físicos.

As pessoas dos países em desenvolvimento, todavia, têm dificuldade de inclusão ao sistema legal de propriedade porque não podem ou não conseguem inserir seus ativos e acabam por possuí-los de forma extralegal. Para Soto (2001, p.66) uma das importantes e decisivas diferenças entre nações desenvolvidas e as em desenvolvimento está na integração dos ativos a um sistema de representação formal.

As representações ainda permitem a divisão dos ativos sem ser preciso tocá-los. Enquanto um ativo, tal como uma fábrica, pode ser uma unidade indivisível no mundo real, no universo conceitual da representação de propriedade formal pode ser subdividida em porções de qualquer número. Aqueles que possuem formal regularidade de seus ativos são capazes de dividi-los em ações, e cada qual pode ser propriedade de pessoas

diferentes, com direitos diferentes, para desempenhar funções diferentes. Graças à ideia de propriedade formal, uma única fábrica pode ser mantida por inúmeros investidores, e estes podem até se livrar de suas propriedades sem afetar a integridade do ativo físico.

Os sistemas de propriedade, tal qual as redes de computadores, exploram o efetivo potencial existente quando interligados em uma rede mais ampla. Só então o potencial de um direito de propriedade pode ser explorado. Muitos dos problemas dos mercados encontrados nos países em desenvolvimento se devem à fragmentação dos acordos de propriedade e à indisponibilidade de normas padronizadas aos ativos e a agentes econômicos para interagirem. (SOTO, 2001, p.88-89)

Nos Estados menos desenvolvidos faltam mecanismos e instituições que integrem os informais ao setor formal, para que fixem seus ativos em formas fungíveis e que possibilitem aos seus titulares acesso ao âmbito econômico onde possam reproduzir o seu capital (SOTO, 2001, p.89-90).

Constata-se que os informais são submetidos a uma série de acordos extralegais, porque não conseguem ser protegidos pelas leis e as instituições estatais. Por este motivo, a necessidade de as normas jurídicas advindas do Estado alcançar a realidade extralegal e, assim, viabilizar o direito de propriedade dos ativos para aqueles que estão na informalidade. (SOTO, 2001, p.112)

A ideia de a lei estimular a formalização daqueles que estão fora da redoma legal, por meio de mecanismos de acesso, estímulo, regularização das atividades e incentivos para que tais empreendimentos permaneçam no mercado é o objetivo que se pretende, no Brasil, para as MPEs, por meio da Lei Complementar 123/2006.

3 O TRATAMENTO JURÍDICO DA PEQUENA EMPRESA NO BRASIL, NO PARAGUAI, NA ARGENTINA E NO URUGUAI

É importante priorizar as MPEs no processo integracional do bloco Mercosulino, pois desempenham importante função social, entre elas, ofertar mais mercadorias e serviços, gerar emprego, distribuir renda, combater à informalidade, impulsionar o saudável dinamismo da economia e suas externalidades positivas.

As regras de categorização do enquadramento jurídico das micro e pequenas empresas são diferentes em cada um dos países do bloco. Na Argentina, a classificação

da Secretaria de Pequena e Média Empresa e do Desenvolvimento Regional considera as empresas de pequeno porte segundo a renda anual e o setor produtivo envolvido. O valor é distinto para cada tipo de atividade, de modo a diferenciar entre agropecuária, indústria/mineração, comércio, construção e serviços, conforme a tabela 1 a seguir:

Tabela 1 – Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas na Argentina (em Pesos)

| Tamanho/Setor | Agropecuária | Ind. Mineração | Comércio | Serviços | Construção |
|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| Microempresa | 90.930.000 | 150.620.000 | 213.150.000 | 36.850.000 | 78.690.000 |
| Peq. Empresa | 334.950.000 | 1.125.450.000 | 1.518.340.000 | 222.160.000 | 466.910.000 |
| Média empresa | 1.971.190.000 | 8.010.250.000 | 7.217.020.000 | 1.838.740.000 | 2.605.040.000 |

Fonte: Dados extraídos da Lei 24.467/1995 e do site www.argentina.gob.ar

No Paraguai, a classificação é diferente, pois utiliza o critério do número de empregados, os ativos totais das empresas e o faturamento anual. Para enquadramento, é preciso adequar-se aos três critérios dispostos em lei, conforme a tabela 2 adiante:

Tabela 2 – Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Paraguai (em Guaranis)

| Classificação | Quant. Empregados | Ativo Total | Faturamento Anual |
|---------------|-------------------|---------------|-------------------|
| Microempresa | Menos de 5 | ₡ 23 milhões | ₡ 500 milhões |
| Peq. Empresa | 5 a 20 | ₡ 92 milhões | ₡ 2.500 milhões |
| Média Empresa | 21 a 100 | ₡ 460 milhões | ₡ 6.000 milhões |

Fonte: Lei 4.457/2012 para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES)

A classificação no Uruguai adota o número de trabalhadores, receita anual e ativos da empresa, conforme delineado na tabela 3:

Tabela 3 - Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Uruguai (em US\$)

| Tipo de Empresa | Trabalhadores | Receita Anual | Ativos |
|-----------------|---------------|---------------|---------|
| Microempresa | Até 4 | 60.000 | 20.000 |
| Peq. Empresa | 5 a 19 | 180.000 | 50.000 |
| Média Empresa | 20 a 99 | 5.000.000 | 350.000 |

Fonte: Observatório Internacional do SEBRAE

O Brasil, sob a égide da Lei Complementar 123/2006 e das Resoluções do Comitê Gestor do Simples Nacional, adota o parâmetro da receita bruta anual, conforme descrito na tabela 4.

Tabela 4 - Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas no Brasil

| Tipo de Empresa | Receita Bruta Anual | N. Trabalhadores | Ativos |
|-----------------|--------------------------|------------------|--------|
| Microempresa | Até R\$ 360.000,00 | - | - |
| Peq. Empresa | Até R\$ 4.800.000,00 | - | - |
| Média Empresa | Mais de R\$ 4.800.000,00 | - | - |

Fonte: Dados extraídos da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006 e da Resolução CGSN nº 163, de 21 de janeiro de 2022.

Ao comparar os critérios apresentados é possível apontar que há uniformidade apenas no critério econômico. Por falta de harmonia nas legislações individuais, a Comissão de Micro, Pequenas e Médias Empresas do MERCOSUL, reunida em dezembro de 1992, definiu um modelo unificador com a Resolução 90/93 identificada por "Políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas do MERCOSUL" e com o objetivo de propor um conjunto de medidas que possibilite a participação ativa das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) no MERCOSUL.

Essa sistematização de regra comum para o MERCOSUL apresentou um modelo que incluía um coeficiente: $C=10x(PO/POm \times V/Vm)^{1/2}$, onde C = Coeficiente de tamanho; PO = Pessoal ocupado na empresa; POm = pessoal ocupado de referência; V = Venda da Empresa; e Vm = Venda anual de referência. Além disso, não podia pertencer a grupos econômicos e devia possuir uma pequena porção do mercado (MERCOSUL, 1994).

Tabela 5 – Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas pela Resolução 90/93

| Tipo de Empresa | Trabalhadores | Receita Anual | Coef. (até) |
|-----------------|---------------|-----------------|-------------|
| Microempresa | 20 | US\$ 400.000 | 0,52 |
| Peq. Empresa | 100 | US\$ 2.000.000 | 2,58 |
| Média Empresa | 300 | US\$ 10.000.000 | 10,00 |

Fonte: Resolução GMC n. 90/93 MERCOSUL

A Resolução 90/93 também apontou a necessidade de investir na conquista de mercados externos, tendo definido por metas: a) Estimular a organização de grupos de empresas interessadas na realização de operações comerciais em outros países, para que participem em feiras, exposições e encontros de negócios; b) Captar, listar, organizar e divulgar as oportunidades de negócios para as empresas nas áreas de subcontratação industrial, terceirização, exportação/importação, joint-ventures, transferência de tecnologias, por meio da criação e da implementação de bolsas de negócios e da

subcontratação; c) Estimular a associação por meio do reconhecimento da personalidade jurídica para que empresas associadas possam sair à procura de outros mercados no interior do MERCOSUL ou competir em nível internacional; d) Facilitar o acesso das micro, pequenas e médias empresas, isoladamente ou em grupos, ao importante segmento de mercado formado pelos organismos públicos; e) Estimular, por meio de mecanismos especiais, a associação de artesãos para que sejam capazes de introduzir melhorias nos produtos e gerar escalas de comercialização, inclusive para a exportação. (MERCOSUL, 1994). Passados mais de vinte anos os objetivos continuam listados na condição de objetivos a serem perseguidos. Revela-se, assim, ainda não ser prioridade para a região.

A Comissão de Micro, Pequenas e Médias Empresas do MERCOSUL, reunida em dezembro de 1998, optou por atualizar o critério anteriormente estabelecido e com a Resolução 59/98, identificada por "Políticas de apoio às micro, pequenas e médias empresas do MERCOSUL – Etapa II", estabeleceu os seguintes critérios de definição das empresas elencados na Tabela 6 além da exigência de que as MPMES não deverão ser controladas por outra empresa ou pertencer a um grupo econômico que em seu conjunto supere os valores estabelecidos.

Tabela 6 – Classificação de Micro, Pequenas e Médias Empresas pela Resolução 59/98

| INDÚSTRIA - Tamanho | Pessoal Ocupado (de até) | Receita Anual US\$ (de até) |
|----------------------------|---------------------------------|------------------------------------|
| Microempresa | 1 – 10 | 1 – 400.000 |
| Peq. Empresa | 11 – 40 | 400.000 – 3.500.000 |
| Média Empresa | 41 – 200 | 3.500.000 – 20.000.000 |
| COMÉRCIO E SERVIÇOS | | |
| Microempresa | 1 – 5 | 1 – 200.000 |
| Peq. Empresa | 6 – 30 | 200.000 – 1.500.000 |
| Média Empresa | 31 – 80 | 1.500.000 – 7.000.000 |

Fonte: Resolução GMC n. 59/98 MERCOSUL

A mais recente reunião da Comissão sobre MPMES do MERCOSUL, ocorrida em Assunção-Paraguai, em 8 de maio de 2018, registrou na Ata 01/18, as seguintes prioridades para o setor das MPEs: a formalização do setor, facilitação do comércio, acesso à informação e simplificação, financiamento, facilitação do acesso a feiras, compras governamentais, acesso a outros mercados e desenvolvimento do E-Commerce; fomento ao empreendedorismo, facilitação na abertura de empresas, promoção de

iniciativas de startup tais quais investidores anjo, capital semente, fundos para incubação e aceleração; relações externas em iniciativas de relacionamento com outros blocos; Capacitação e assistência técnica por meio de intercâmbio de melhores práticas, informações, experiências e políticas públicas. (MERCOSUR, 2018)

O tratamento dispensado às microempresas no MERCOSUL ainda é tímido, fato corroborado pela própria estrutura e atuação da Comissão de Micro, Pequenas e Médias Empresas. Sua agenda de trabalho tem encontrado dificuldade em implementar, nos níveis decisórios, propostas para alcançar resultados concretos para o setor.

No processo negociador do MERCOSUL há evidente prevalência de tutela dos interesses dos grandes grupos econômicos, nacionais e multinacionais. Embora grandes grupos tenham contribuído para o desenvolvimento econômico integrador, por outro lado, este poder econômico consolidou-se e traz desequilíbrios na questão de oportunidades aos pequenos negócios, limitando o potencial do MERCOSUL como um instrumento isonômico de desenvolvimento econômico e social. (VIDAL, 2011, p.110-122)

A harmonização de um bloco é o gênero, dentro do qual se desdobra em três graus. O primeiro é o da coordenação, quando os Estados passam a tomar decisões com um objetivo comum. O segundo é a harmonização, quando se reconhece e se alinham princípios legislativos comuns, reduz-se as contradições ou neutraliza suas divergências. Nesse estágio ainda há algumas diferenças, mas já existem elementos e princípios comuns. E a terceira etapa é a uniformização, quando já não se trata mais de princípios, mas de identidade de textos legais. (SCHOUERI, 2015, p.172). Defende-se a necessidade de harmonização das bases legislativas dos países que integram o MERCOSUL com relação às leis que tratam das empresas de pequeno porte.

Para alcançar a harmonização é preciso superar as três etapas destacadas. A coordenação é a primeira etapa no estabelecimento de estratégias comuns entre Estados que integram um bloco ou mercado, para estabelecer um certo equilíbrio entre suas disposições normativas, por meio de medidas iniciais. Nessa etapa, há pouquíssima ou proximidade normativa entre os ordenamentos jurídicos internos dos Estados, mas, ainda assim, decide-se realizar determinadas medidas que julgam, de comum acordo, necessárias à consecução dos objetivos do processo de integração ao qual estão filiados.

A segunda etapa, também chamada harmonização, cuida de estabelecer princípios legislativos a serem obedecidos por cada país. Ela tem por objetivo suprimir ou amenizar

as diferenças, tornar compatíveis as disposições de direito interno. Quando se refere à harmonização, é premente o entendimento de que já há proximidade legislativa entre os Estados envolvidos, tal qual a existência de critérios, ainda que distintos, para enquadrar uma empresa como micro, pequena ou média, e estímulos voltados à internacionalização, porém distintos entre os Estados membros do bloco. Por ser um processo gradual, a coordenação serve para fixar as bases necessárias para a tal aproximação. A efetiva realização dessa fase é imprescindível se se almeja alcançar um Mercado Comum. É ela que irá viabilizar as liberdades econômicas fundamentais, entre elas, a liberdade de estabelecimento, circulação de bens, pessoas e capitais e liberdade concorrencial.

A uniformização, último estágio no processo de harmonização legislativa a que os Estados envolvidos podem chegar, pressupõe uma total igualdade das legislações internas, pressupõe mais do que uma aproximação, uma identidade de texto, isto é, uma identidade das regras comuns. Alcançar esta etapa deve ser um objetivo a ser perseguido para se avançar no campo da harmonização das legislações e na implementação de políticas intrazonais que beneficiem todo o setor das pequenas empresas.

4 NORMAS JURÍDICAS PROMOCIONAIS PARA PEQUENAS EMPRESAS NO CONTEXTO MERCOSULINO

Reconhecida a importância das pequenas unidades produtoras para a economia nacional, regional e internacional, os países signatários ora analisados, individualmente, têm suas legislações e por meio de normas promovem oportunidade para o acesso e a permanência desses atores sociais no mercado econômico.

O modelo de Estado cujo ordenamento jurídico é pautado em comandos repressivos para condutas obrigatórias e proibidas avança para as muitas possibilidades por meio do emprego das técnicas de encorajamento. Para Bobbio (2007, p.13) com o advento dessas técnicas tem-se possibilidades mais eficazes de alcançar os objetivos que justificam a intervenção do Estado sobre as relações sociais. Para o autor:

A técnica de encorajamento visa não apenas a tutelar, mas também provocar o exercício dos atos conformes, desequilibrando, no caso de atos permitidos, a possibilidade de fazer e a possibilidade de não fazer, tornando os atos obrigatórios particularmente atraentes e os atos proibidos particularmente repugnantes. [...] A introdução da técnica do

encorajamento reflete uma verdadeira transformação na função do sistema normativo em seu todo e no modo de realizar o controle social. Além disso, assinala a passagem de um controle passivo - mais preocupado em desfavorecer as ações nocivas do que em favorecer as vantajosas - para um controle ativo - preocupado em favorecer as ações vantajosas mais do que em desfavorecer as nocivas. (BOBBIO, 2007, p.15)

É possível distinguir um ordenamento protetivo-repressivo de um promocional pelo fato de que, ao primeiro, interessam, sobretudo, os comportamentos socialmente não desejados, tendo por fim precípua impedir o máximo possível a sua prática; e, ao promocional, interessam, principalmente, os comportamentos socialmente desejáveis, e seu fim está em estimulá-los. Um ordenamento repressivo efetua operações de três tipos e graus, eis que existem três modos típicos de impedir uma ação não desejada: torná-la impossível, difícil ou desvantajosa. Ao revés, um ordenamento promocional busca atingir o próprio fim pelas três operações contrárias, isto é, busca tornar a ação desejada: necessária, fácil e vantajosa. (BOBBIO, 2007, p.15)

Em face das dificuldades de exportação pelas MPEs Mercosulinas, o recorte da pesquisa está voltado a medidas que influenciem o acesso à internacionalização dos pequenos negócios no bloco. A partir dos ordenamentos em destaque nesse estudo é possível identificar que cada um dos Estados tem buscado estimular a internacionalização, ao seu modo, com normas promocionais voltadas ao estímulo da exportação. Defende-se o avanço da harmonização das normas, de modo que a integração coordenada sirva a estimular o acesso ao capital, tratada na obra de Hernando de Soto, no caso, o capital estrangeiro, porque o aumento das vendas e o acesso a novos mercados contribuem para as externalidades positivas do capitalismo, tais quais a concorrência, a geração de emprego e maior número de bens para consumo.

Na Argentina, a Lei 24.467/1995, marco regulatório das micro, pequenas e médias empresas, no artigo 19, traz como estímulo a formação de Consórcios de MPMEs com enfoque na exportação, de forma a orientá-las para aproveitar as vantagens de localização, economias de escala e massa crítica de oferta. No artigo 21, dispõe sobre instrumentos para induzir e facilitar o processo de especializar as micro, pequenas e médias empresas, aumentar sua competitividade e viabilizar o acesso aos mercados externos do MERCOSUL com projeção das MPEs exportadoras (ARGENTINA, 1995).

No Paraguai, a Lei 4.457/2012, no artigo 12, estimula crescer, diversificar, consolidar as exportações diretas e indiretas das MPEs e para aprimorar a gestão empresarial em articulação com instituições públicas e privadas (PARAGUAI, 2012).

No Uruguai, a Lei 19.765/2019, cria um regime especial de exportação para as micro e pequenas empresas, estabelece a isenção do pagamento de todos os impostos para a exportação de mercadorias que não exceda US\$ 2.000 (dois mil dólares americanos) (URUGUAI, 2019).

No Brasil, a Lei Complementar 123/2006, dispõe, no artigo 49-A, que as microempresas e a empresas de pequeno porte beneficiárias do SIMPLES podem usufruir de procedimentos administrativos simplificados para habilitar, licenciar, despachar e políticas de câmbio. No artigo 61 trata de política de crédito para operações de comércio exterior, aprovados pelo Mercado Comum do Sul - MERCOSUL. A Resolução 140, de 22 de maio de 2018, do Comitê Gestor do Simples Nacional brasileiro, no artigo 2º § 1º, dispõe que, para as empresas do Simples Nacional, os limites de cômputo de faturamento são contados em separado para as vendas no mercado interno e externo. (BRASIL, 2006). Destaque-se a garantia constitucional de imunidade para os tributos de PIS, Cofins, IPI e ICMS (BRASIL, 1988).¹

As leis da Argentina, Paraguai, Uruguai, possuem normas promocionais com previsão de benefícios voltados à exportação para pequenos negócios e, se confrontados os benefícios entre os membros do bloco com o ordenamento brasileiro, é possível apontar normas com políticas comuns. Essa constatação permite afirmar que a harmonização das legislações pode ser uma realidade.

As leis promocionais de internacionalização permitem a relação entre esse ponto da pesquisa com a questão dos ativos de que trata Hernando de Soto. Faz-se a ponte ao relacionar a importância da regularização do ativo e do direito à propriedade com as exportações. O mercado internacional estabelece uma série de formalidades, certidões e documentos que, diante da informalidade, muitos empresários não conseguem atender, em consequência, não acessam mercados externos por não terem ativos empresariais regularizados. As formas de enfrentar esse problema são diversas, portanto, nesta

¹ Referidos benefícios tributários se encontram disciplinados nos art. 153, § 3º, inciso III da CF/88, art. 149, § 2º, inciso I, da CF/88, art. 155, § 2º, inciso X, “a”, da CF/88 e art. 156, § 3º, inciso II, da CF/88.

pesquisa importa a maneira que cada um dos países em destaque tem legislado para superar esse obstáculo.

As normas acima apresentadas permitem concluir que cada um desses países trilha um caminho no sentido de estimular os pequenos negócios. Ainda que algumas características e a forma de enquadramento possam se distinguir entre si, fica exposto que todos têm seguido para a mesma direção. Por meio de esforços comuns, será possível alinhar as normas que trazem políticas de inclusão e permanência deste setor no mercado interno por meio de mais oportunidades de negócios na fase da internacionalização.

CONCLUSÃO

O presente estudo reconhece a relevância dos pequenos negócios para os mercados nacionais, intrazonais e internacionais. Neste contexto defende a necessidade desses atores econômicos participarem das decisões e políticas do MERCOSUL que visem ampliar o mercado das pequenas empresas. O estudo promove um recorte focado na necessidade da positivação para institucionalizar todo o potencial econômico deste setor que está no mercado informal e por meios das normas jurídicas promocionais poderão ser estimuladas a ingressar para o mercado formal e, especialmente, para a exportação no MERCOSUL.

Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai têm realidades socioeconômicas similares, inclusive, no setor econômico onde está a informalidade. Esta realidade está relacionada ao enigma do insucesso do capitalismo em Estados em desenvolvimento, enfoque trazido por Hernando de Soto, em seus estudos que constam na obra *O mistério do Capital* (2001). Em destaque o caminho apontado da formalização por meio da titulação jurídica das propriedades e das suas externalidades positivas para inclusão econômica. Incluir a potencialidade econômica que está na informalidade (capital morto), por meio da positivação de direitos e políticas públicas concretiza oportunidades para o acesso e permanência no mercado das empresas da categoria de MPes.

Os ordenamentos da Argentina, do Paraguai e do Uruguai possuem normas promocionais voltadas à exportação para pequenos negócios. Se analisadas e comparadas àquelas que compõem o ordenamento brasileiro é possível apontar correspondência com as contidas na Lei Complementar 123/2006 e sua regulamentação.

A análise das normas destacadas no estudo, permite concluir que o MERCOSUL, no que tange aos pequenos negócios e seu estímulo à internacionalização, está passando da etapa de integração chamada coordenação, quando os Estados passam a tomar decisões com um objetivo comum, para a segunda etapa, chamada harmonização, quando se reconhece e se alinham princípios legislativos comuns, reduz contradições ou neutraliza divergências. Nesse estágio ainda há algumas diferenças, mas já existem elementos e princípios comuns.

Em face do exposto e do recorte metodológico proposto para esta pesquisa defende-se que embora cada um dos Estados Mercosulinos tenha um sistema normativo que regulamenta este setor da economia, em especial, no âmbito da internacionalização, é preciso avançar para harmonização normativa. Ao não priorizar as possibilidades das micro e pequenas empresas na integração perde-se importantes oportunidades de alcançar o objetivo de inclusão econômica e a convivência com as externalidades positivas do capitalismo que possibilitam inclusão socioeconômicas.

BIBLIOGRAFIA

ALMEIDA, Paula Wojcikiewicz. **MERCOSUL: desafios para a implementação do direito e exemplos do Brasil**. Curitiba: Juruá, 2014

APEX, Agência de Promoção de Exportações do Brasil. **Perfil Mercosul**. 03.jul.2023.

ARGENTINA. **Lei nº 24467, de 28 de março de 1995**. Definición de PYMES. Buenos Aires, Disponível em: <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/ley-24467-15932/actualizacion>. Acesso em: 01 jul. 2023.

BOBBIO, Norberto. **Da Estrutura À Função: Novos Estudos de Teoria do Direito**. Manole, 2007.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Senado Federal, 1988. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 20 de maio de 2023.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Brasília, Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Acesso em: 01 jul. 2023.

DINI, Marco. STUMPO, Giovanni. **Pequeñas y medianas empresas y eficiencia colectiva: estudios de caso en América Latina**. CEPAL, 2004.

- DINI, Marco. STUMPO. **Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento**. CEPAL, 2020.
- GAIO JÚNIOR, Antônio Pereira. **O consumidor e sua proteção na União Europeia e MERCOSUL: pesquisa conjuntural como contribuição à política desenvolvimentista de proteção consumerista nos blocos**. Curitiba: Juruá, 2014
- GEM. Global Entrepreneurship Monitor. **GEM America Latina y el Caribe 2015/16**, 2016
- GRECO, Simara Maria de Souza Silveira, et al. GEM Global Entrepreneurship Monitor. **Empreendedorismo no Brasil:2016**. Curitiba: IBQP, 2017.
- GOMES, Eduardo Biacchi. **Manual de direito da integração regional**. 2ª ed. Curitiba: Juruá, 2014.
- LEDERMAN, Daniel. et al. **El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación**. Resumen. Washington. World Bank. 2014
- MERCOSUL. **La integración regional como proyecto estratégico y la participación popular**. Montevideo, 2014.
- MERCOSUR. Secretaria del MERCOSUR: Archivo Oficial. **Anexo III. Lista de temas prioritarios**. I Reunión del grupo ad hoc de micro, pequeñas y medianas empresas, 2018.
- OECD/CAF, América Latina y el Caribe 2019: **Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur**. OECD Publishing, Paris, 2019.
- OIT. Panorama Laboral Temático. **Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe**, OIT. 2015
- PARAGUAI. **Lei nº 4457, de 17 de maio de 2012**. Ley para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). Asunción, Disponible em: <https://bacn.gov.py/archivos/8272/4457.pdf>. Acesso em: 01 jul. 2023.
- PNUD. Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento. **Relatório do Desenvolvimento Humano**, 2021/2022.
- SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira**. Brasília: SEBRAE, 2014.
- SCHOUERI, Luís Eduardo. **Harmonização tributária no MERCOSUL**. Revista Direito Mackenzie, v. 1, n. 2, 2015.

SOTO, Hernando de. **O mistério do capital**. Tradução de Zaida Maldonado. Rio de Janeiro: Record, 2001.

VIDAL, Rafael de Melo. **A inserção de micro, pequenas e médias empresas no processo negociador do MERCOSUL**. Brasília: Fundação Alexandre de Gusmão, 2011.

URMENETA, Roberto. **Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina**. Santiago: CEPAL. 2016.

URUGUAI. **Lei nº 19765, de 21 de junho de 2019**. Creacion de regimen especial de exportaciones de micro y pequeñas empresas por el cual se permite la exportacion definitiva. Disponível em: <https://www.impo.com.uy/bases/leyes/19765-2019>. Acesso em: 01 jul. 2023.

ZEVALLLOS, Emilio V. **Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina**. Revista de La Cepal. n. 79. Santiago: CEPAL, Abr. 2003.