

ANTI/HYPE · FORESIGHT

FULL REPORT

A Firma de Um

Futuro dos micro, pequenos e médios negócios no Brasil (2035, 2045, 2055)

Gui Zanoni · ANTI/HYPE

Julho 2026

01

Sumário executivo

O Brasil virou uma nação de empreendedores sem virar uma nação de empresas. Essa é a frase que organiza tudo o que vem depois. O país abre negócio no ritmo dos dez mais empreendedores do mundo, mas converte pouco disso em empresa que cresce, contrata e sobrevive. A próxima década decide se a inteligência artificial fecha essa distância ou a transforma em abismo.

99%**das empresas do país são micro e pequenas**

Fonte: Sebrae/Receita Federal 2024

30%**do PIB nacional vem dos pequenos negócios**

Fonte: Sebrae 2024

37,9%**é a fração que sobrevive a 5 anos (coorte 2017)**

Fonte: IBGE Demografia das Empresas 2024

A leitura de base, o dado que quase ninguém coloca lado a lado: o Brasil tem a maior base empreendedora e uma das infraestruturas de pagamento e dados mais avançadas do planeta, e ao mesmo tempo uma das taxas de mortalidade empresarial mais altas. Abundância de entrada, escassez de permanência. O futuro do setor não se decide na porta de entrada, que já está escancarada. Decide na travessia.

Cinco achados sustentam o report, cada um com o dado, a fonte e o que significa na prática.

A base é gigante e frágil ao mesmo tempo. Micro e pequenas empresas são 99% dos negócios e cerca de 30% do PIB (Sebrae, 2024), mas apenas 37,9% das empresas nascidas em 2017 seguíam vivas cinco anos depois (IBGE, 2024). Significa que a política pública e o mercado já resolveram o problema de abrir empresa e mal começaram a resolver o de mantê-la.

A IA chegou como vitrine, não como motor. 44% dos pequenos negócios já usam algum tipo de IA, e o número sobe para 51% quando se citam plataformas específicas (Sebrae, Transformação Digital 2025), mas 74% dos MEI que usam direcionam a ferramenta para marketing e só 17% para análise de dados (Sebrae/FGV IBRE/Google, dez 2025). Significa que a maior parte do setor comprou o brinquedo e ainda não ligou o motor, e que a vantagem competitiva dos próximos anos está em quem faz a travessia da IA de vitrine para a IA de processo.

A reforma tributária muda o jogo do caixa, não só do imposto. O split payment, a retenção automática de tributo no momento da venda, começa em 2027 e vai debitar o imposto direto do Pix e do cartão (Lei Complementar 214/2025). Significa que o pequeno negócio vai perder o float, o dinheiro do imposto que hoje circula no caixa antes de ser recolhido, e que capital de giro deixa de ser conforto para virar questão de sobrevivência.

O trabalho está sendo reclassificado no tribunal, não no Congresso. O STF julga em 27 de agosto de 2026 se há vínculo empregatício entre plataformas e trabalhadores (Tema 1291), enquanto acumula 1,21 milhão de ações sobre pejetização de 2020 a março de 2025 (MPT). Significa que a fronteira entre empregado, autônomo e microempresa vai ser redesenhada por decisão judicial, e que boa parte do que hoje se chama empreendedorismo é, na verdade, um CNPJ que funciona como carteira de trabalho.

A demografia é a única certeza, e ela aperta. A população para de crescer em 2041 e começa a encolher por volta de 2048, com idosos saltando de 15,6% para quase 38% da população até 2070 (IBGE, Projeções

2024). Significa que a mão de obra vai ficar escassa e cara, que milhões de donos de negócio vão chegar à idade de passar o bastão sem sucessor, e que automação deixa de ser opção e vira necessidade estrutural.

A janela de decisão é a década de 2025 a 2035. É nela que a reforma tributária transita (2026 a 2033), que a IA se difunde ou se concentra, e que o crédito ou destrava ou permanece caro. Quem usar esses dez anos para virar empresa de verdade, com gestão, caixa e IA no motor, atravessa. Quem tratar como sempre tratou, fica na margem do rio.

02

Introdução e framing

Questão focal: como serão os micro, pequenos e médios negócios no Brasil em 2035, 2045 e 2055, e quais as implicações estratégicas para quem tem um pequeno negócio e para quem assessora o setor?

Escopo do estudo:

- Sujeito: o ecossistema de MPME no Brasil, do microempreendedor individual (MEI) à empresa de pequeno porte (EPP) e à média empresa, em todos os setores.
- Horizonte: três camadas, curto (dez anos, até 2035), médio (vinte anos, até 2045) e longo (trinta anos, até 2055), com um exercício de estresse projetado a cinquenta anos.
- Foco geográfico: Brasil, com atenção às assimetrias regionais.
- Lente: transformação estrutural do ecossistema, cruzando comportamento, tecnologia, economia, regulação e demografia. A IA entra como uma força entre várias, não como o eixo único.
- Entrega: Full Report de foresight, com cenários, implicações por ator e framework de monitoramento.

Contexto de partida, descrito como as três tensões estruturais que definem o presente do setor, não como história.

Primeira tensão, entrada fácil contra permanência difícil. Nunca foi tão simples abrir uma empresa no Brasil, e a taxa de empreendedorismo bateu 33,4% da população adulta em 2024, a maior em quatro anos (GEM Brasil 2024). Ao mesmo tempo, a mortalidade empresarial segue entre as mais altas do mundo. O sistema otimizou a formalização e negligenciou a longevidade.

Segunda tensão, infraestrutura de primeiro mundo contra capital de giro de sempre. O pequeno negócio brasileiro opera sobre Pix, Open Finance e, em breve, Drex, trilhos de pagamento e dados que países ricos ainda não têm. E ao mesmo tempo apenas cerca de 25% das MPE acessam linhas de crédito regulares (Banco Central), com Selic projetada em 15% ao fim de 2025 (Serasa). Tecnologia de ponta, financiamento de subsistência.

Terceira tensão, empreendedorismo como sonho contra empreendedorismo como saída. Ter o próprio negócio virou o segundo maior sonho do brasileiro, com 40% de menções, o item que mais cresceu na hierarquia de sonhos (GEM 2025). Mas parte desse número é necessidade fantasiada de escolha: o MEI e a pessoa jurídica que substituem o emprego formal que não veio. As duas coisas convivem no mesmo dado.

03

Metodologia

O report roda um subconjunto do método de foresight, e lista aqui apenas o que foi de fato executado no corpo. Nada de método anunciado e não rodado.

- Scanning ambiental por STEEPV: as seis dimensões (Social, Tecnológica, Econômica, Ambiental, Política e Legal, Valores) varridas com disciplina de fonte.
- Radar de sinais: classificação dos achados por horizonte, confiança e tipo (forte, emergente, fraco, wild card).
- Mapeamento de drivers em grid de impacto por incerteza, para separar as forças que exigem ação imediata das que viram eixo de cenário.
- Causal Layered Analysis (CLA): as quatro camadas (litania, sistêmico, visão de mundo, mito e metáfora) rodadas de verdade sobre o fenômeno empreendedor brasileiro.
- Três Horizontes: a espinha temporal que organiza os cenários no curto, médio e longo prazo.
- Matriz 2x2 de Schwartz no médio prazo, com dois eixos submetidos a teste de independência.
- Windtunnelling: estresse das implicações contra cada cenário.
- Framework de signposts: indicadores de monitoramento ligados a cada cenário.

Disciplina de fonte aplicada em todo o report: dados de Sebrae e de fornecedores de tecnologia entram marcados por interesse e triangulados quando possível, dados de IBGE e legislação entram como primários, e projeções de market-sizing entram com ressalva. Onde a evidência é fina, o texto sinaliza.

04

Scanning ambiental

A varredura STEEPV separa a estrutura do ruído. Cada dimensão abaixo identifica as forças de mudança com dado, fonte e significado, e marca o que é driver de fundo e o que é sinal recente.

Social e demográfica

A força mais previsível e mais subestimada do report é o envelhecimento. A população brasileira para de crescer em 2041 e começa a encolher por volta de 2048, na primeira projeção do IBGE a incorporar o Censo 2022 (IBGE, Projeções 2024). A proporção de idosos com 60 anos ou mais quase dobrou entre 2000 e 2023, de 8,7% para 15,6%, e deve chegar a 37,8% em 2070, o equivalente a 75,3 milhões de pessoas. A idade mediana subiu de 29 para 35 anos entre 2010 e 2022. Isso é driver de fundo, não sinal: muda a oferta de mão de obra, encarece o trabalho e abre a economia da longevidade como mercado. E cria um problema silencioso de sucessão, milhões de donos de pequeno negócio chegando à aposentadoria sem quem toque a empresa.

Sobre esse pano de fundo, um sinal recente e forte: empreender virou aspiração cultural. Ter o próprio negócio passou a ser o segundo maior sonho do brasileiro, com 40% de menções, subindo seis pontos e ultrapassando fazer carreira no serviço público (GEM 2025). A taxa total de empreendedorismo chegou a 33,4% da população adulta em 2024 (GEM Brasil 2024). O ponto de atenção é a leitura dupla desse número, que a dimensão de Valores destrincha adiante.

Tecnológica

A IA generativa entrou rápido e raso. 44% dos pequenos negócios declaram usar algum tipo de IA, e 51% quando se citam plataformas como ChatGPT, Gemini e Copilot (Sebrae, Transformação Digital 2025). Mas a adoção é dispersa e superficial: entre quem usa, o destino é marketing e divulgação em 74% dos MEI e 59% das MPE, enquanto análise de dados, o uso que de fato vira ganho operacional, aparece em só 17% dos MEI e 30% das MPE (Sebrae/FGV IBRE/Google, dez 2025). É o que este report chama de IA de vitrine contra IA de motor. A ferramenta está no negócio, o processo ainda não mudou. Sinal forte de adoção, sinal fraco de integração.

O segundo vetor tecnológico é a infraestrutura financeira aberta, e esse é driver de fundo. O Pix já é trilho universal, e sobre ele nascem produtos de crédito com garantia de recebíveis e microcrédito alimentado por dados de Open Finance. O Drex, a moeda digital do Banco Central, promete programabilidade e contratos inteligentes que podem reescrever crédito, cadeia de suprimentos e garantias. O Brasil está construindo, de graça e por regulação, a camada de dados que em outros países é privada e cara. Essa é a maior vantagem estrutural do pequeno negócio brasileiro e a menos explorada.

O terceiro vetor é a plataformação do comércio. Mercado Livre, Amazon e Shopee investem bilhões em logística, fintech e influência, e o Sudeste concentra de 55% a 60% da receita de e-commerce (Mordor Intelligence, 2025). Para o pequeno negócio, o marketplace é ao mesmo tempo acesso instantâneo a mercado e dependência de um intermediário que controla a relação com o cliente e fica com parte da margem. Sinal forte, com sinal de disputa embutido.

Econômica

O peso do setor é estrutural e o financiamento é o gargalo crônico. Micro e pequenas empresas são cerca de 30% do PIB e 55% dos empregos formais, e responderam por cerca de 80% das vagas criadas em 2025 (Sebrae/Caged). Mas apenas cerca de 25% acessam crédito regular (Banco Central), e o custo do dinheiro é alto, com Selic projetada em 15% ao fim de 2025 (Serasa).

O resultado aparece na inadimplência. A sétima edição do Panorama PME da Serasa Experian (julho 2026) mostra R\$ 80,6 bilhões em dívidas de PMEs e sócios inadimplentes, concentrados em 5,5% das 24,8 milhões de empresas analisadas, sendo que a combinação de atraso em cartão de crédito e capital de giro sozinha soma R\$ 40,3 bilhões. No fim de 2024, 6,9 milhões de empresas estavam inadimplentes, 31,6% de todas as companhias do país, e 92% dos pedidos de recuperação judicial vieram de micro, pequenas e médias empresas (Serasa). O dado é de fornecedor com interesse em vender proteção ao crédito, então entra marcado, mas a direção é consistente com o quadro de juros altos.

Contra esse pano, um contraponto forte de política pública. Os programas de crédito garantido funcionam: o Pronampe atendeu 257.424 empresas em 2025 com R\$ 18,4 bilhões e inadimplência de apenas 0,7%, e o ProCred 360 somou R\$ 2,6 bilhões, ambos abaixo de 1% de calote (Ministério do Empreendedorismo, 2025). Antes do Pronampe, cerca de 11% das empresas conseguiam crédito, e depois esse número saltou para 39% (Sebrae). Significa que a inadimplência do setor é menos um problema de risco do empreendedor e mais um problema de desenho de garantia. Onde há fundo garantidor, o pequeno paga.

Ambiental

O clima entra por duas portas, e as duas são driver de fundo que ainda opera como sinal emergente no setor. A primeira é o risco físico: secas, enchentes e ondas de calor que atingem primeiro e mais forte quem tem menos reserva, ou seja, o pequeno negócio. A segunda é a pressão de cadeia. Cerca de 85% dos impactos ambientais de uma empresa estão na sua cadeia de suprimentos (o9 Solutions, durante a COP30, novembro 2025), o que empurra grandes compradores a exigir dados de carbono dos fornecedores pequenos.

Aqui nasce um conceito deste report: descarbonização como boleto. Medir e reportar emissão vira mais uma exigência, mais um custo e mais uma barreira de acesso a cadeia e a crédito verde para quem já opera no limite. Muitas PME sequer medem suas emissões, o que trava financiamento sustentável (RAC Brasil). A COP30 em Belém colocou o Brasil no centro do debate e acelerou essa cobrança. Para o pequeno negócio, a agenda climática deixa de ser discurso e vira condição de fornecimento.

Política e legal

Duas transições regulatórias reescrevem as regras do setor ao mesmo tempo, e ambas são sinais fortes com efeito de longo prazo.

A primeira é a reforma tributária. A Emenda Constitucional 132/2023 cria o IVA dual, com CBS federal e IBS estadual e municipal substituindo PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS, regulamentada pela Lei Complementar 214/2025. A CBS entra em teste em 2025 e cobrança em 2026, o IBS começa em 2027 e a transição vai até 2033. O Simples Nacional e o MEI são preservados, mas com uma armadilha para quem vende para outras empresas: dentro do DAS, o crédito de imposto repassado ao cliente é de cerca de 1%, pouco para um cliente pessoa jurídica, o que pode empurrar o pequeno a apurar por fora e perder a simplicidade que era a vantagem. Some a isso o split payment a partir de 2027, que retém o tributo

automaticamente na venda via Pix e cartão. É o aperto do split, a perda do float do imposto, que este report trata como o maior risco de caixa do curto prazo.

A segunda é a reclassificação do trabalho pela via judicial. O STF julga em 27 de agosto de 2026 o Tema 1291, sobre vínculo entre plataformas e trabalhadores, num caso que reúne recursos de Uber e Rappi e que foi adiado após a aprovação da Convenção 193 da OIT sobre trabalho em plataformas. Em paralelo, o Supremo suspendeu todos os processos sobre pejetização em abril de 2025, com o Ministério Público do Trabalho contabilizando 1,21 milhão de ações sobre o tema entre 2020 e março de 2025. O Brasil concentra 1,4 milhão de motoristas cadastrados na Uber, o maior contingente do mundo (GigU). A tese que sair do STF vai orientar todo o país e redefinir custos, passivos e modelos de contratação.

Valores

A dimensão de Valores é onde o report faz a leitura mais delicada, porque o dado celebrado esconde uma ambiguidade. O empreendedorismo brasileiro está migrando de necessidade para oportunidade nas estatísticas, e a proporção de empreendedores estabelecidos, com mais de três anos e meio de negócio, subiu de 8,7% em 2020 para 13,2% em 2024, colocando o Brasil acima de Reino Unido, Itália e Estados Unidos nesse quesito (GEM Brasil 2024). Isso é real e é bom.

Mas convive com um segundo movimento, a transferência de risco do sistema para o indivíduo. A proporção de trabalhadores autônomos subiu de 22,3% em 2012 para 27,3% em 2021 (PNAD Contínua, via IPEA), e boa parte do crescimento do MEI e da pessoa jurídica funciona como substituto do emprego com carteira. Aqui está o conceito-chave da dimensão: o CNPJ que é carteira de trabalho. A ideologia empreendedora, seja seu próprio patrão, reembala como escolha e liberdade o que muitas vezes é a única saída de renda disponível. As duas leituras são verdadeiras ao mesmo tempo, e o report as mantém em tensão em vez de escolher a mais confortável.

05

Megatendências e tendências emergentes

A tabela separa o que é força de fundo consolidada do que é tendência subindo, cada uma com evidência, impacto e classificação.

FORÇA	EVIDÊNCIA / FONTE	IMPACTO NO SETOR	CLASSIFICAÇÃO
Envelhecimento e encolhimento da população	Idosos de 15,6% (2023) a 37,8% (2070); pico da população em 2041 (IBGE 2024)	Alto	Megatendência
Infraestrutura financeira aberta (Pix, Open Finance, Drex)	Pix universal; crédito por recebíveis e dados (BC)	Alto	Megatendência
IA como camada de produtividade	44% a 51% de adoção, mas rasa (Sebrae 2025)	Alto	Tendência emergente
Pressão climática física e de cadeia	85% dos impactos na cadeia (COP30, 2025)	Médio-Alto	Tendência emergente
Reclassificação do trabalho (vínculo e pejetização)	Tema 1291 no STF; 1,21 mi de ações (MPT)	Alto	Tendência emergente
Reforma tributária e split payment	EC 132/2023, LC 214/2025, split em 2027	Alto	Megatendência regulatória
Empreendedorismo como identidade cultural	2º maior sonho, 40% (GEM 2025)	Médio	Tendência consolidada
Plataformização do comércio e da relação com o cliente	Marketplaces investindo bilhões (2025)	Alto	Megatendência

06

Radar de sinais

O radar classifica os achados por consolidação e impacto. Inclui wild cards, porque radar sem wild card é radar covarde.

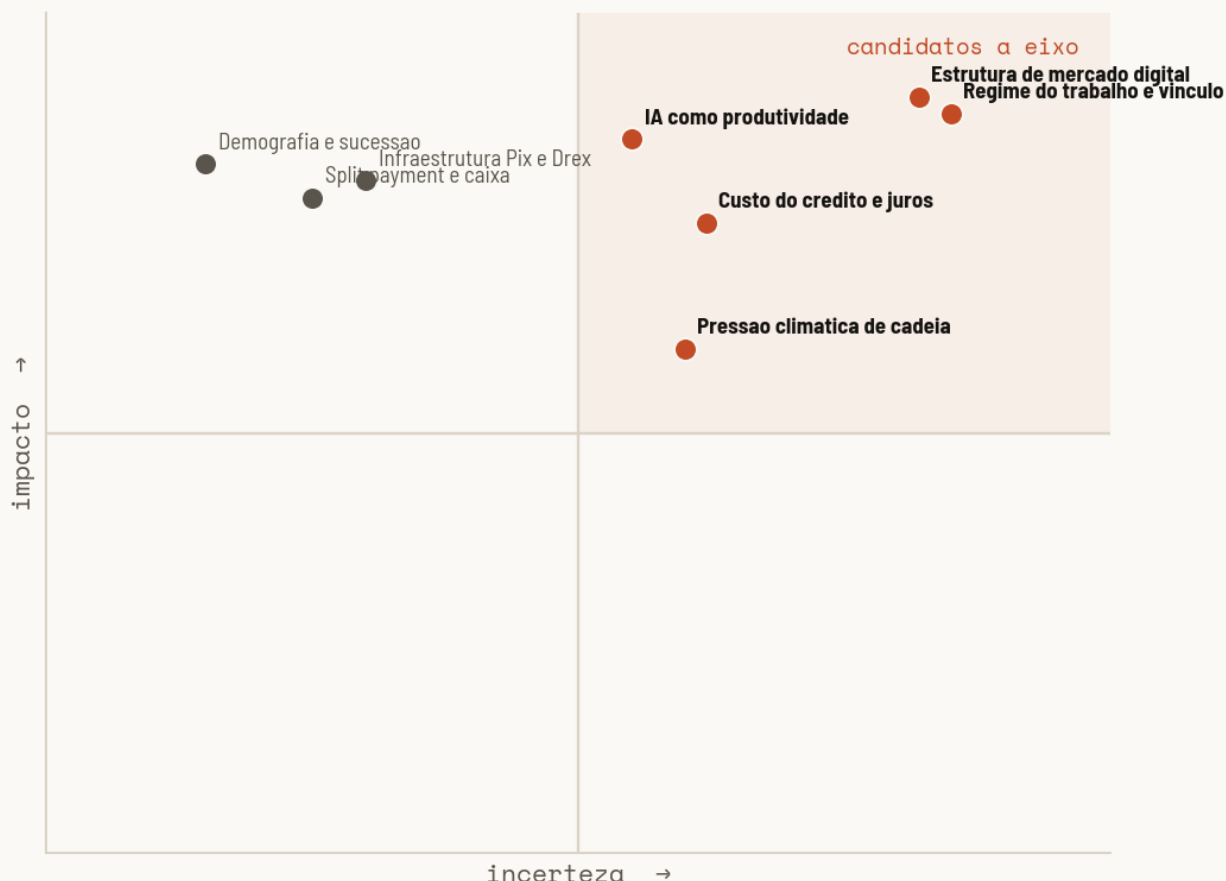
SINAL	EVIDÊNCIA / FONTE	HORI-ZONTE	CONFIAN-ÇA	TIPO
Adoção de IA rasa, presa ao marke-ting	74% dos MEI usam IA para divulgação (Sebrae/FGV 2025)	H1	Alto	Forte
Split payment retirando float do cai-xa	Retenção automática em 2027 (LC 214/2025)	H1	Alto	Forte
Inadimplência e RJ concentradas em MPME	92% dos pedidos de RJ; R\$ 80,6 bi em dívida (Serasa 2026)	H1	Alto	Forte
Crédito garantido com calote míni-mo	Pronampe 0,7% de inadimplência (Min. Empreendedorismo 2025)	H1	Alto	Forte
Julgamento do vínculo em platafor-mas	Tema 1291 em 27 ago 2026 (STF)	H1-H2	Médio	Emer-gente
Pix e Open Finance virando trilho de crédito	Recebíveis Pix e microcrédito por dados (BC)	H2	Médio	Emer-gente
Descarbonização exigida do pequeno fornecedor	85% dos impactos na cadeia (COP30 2025)	H2	Médio	Emer-gente
Envelhecimento e crise de sucessão	Pico populacional em 2041 (IBGE 2024)	H2-H3	Alto	Forte
Nanoempreendedor isento de CBS e IBS	Faturamento até R\$ 40,5 mil isento (reforma)	H2	Baixo-Médio	Fraco
Drex com contratos inteligentes e programabilidade	Piloto do Banco Central em curso	H2-H3	Baixo	Fraco
Colapso do custo de agentes de IA para o micro	Barateamento de modelos e agentes	H2-H3	Baixo	Wild card
Choque climático severo em região produtiva	Eventos extremos crescentes	H2-H3	Baixo	Wild card
Empurrão por soberania de IA naci-onal	Debate de infraestrutura e dados	H3	Baixo	Wild card

07

Mapeamento de drivers e seleção dos eixos

O grid posiciona cada driver por impacto potencial e por incerteza sobre a trajetória. As forças de alto impacto e baixa incerteza exigem ação agora, valham qual cenário valer. As de alto impacto e alta incerteza viram os eixos da matriz do médio prazo.

Drivers por impacto e incerteza



Fonte: síntese própria sobre Sebrae, IBGE, Serasa, STF e BC. O que significa: os dois eixos dos cenários saem do canto superior direito, alto impacto e alta incerteza.

Dois drivers dominam o canto de alto impacto e alta incerteza, e viram os eixos do médio prazo. Eles passam no teste de independência: saber a posição de um não entrega a do outro.

EIXO X, estrutura do mercado digital, de "Concentração" a "Pluralidade". No polo da concentração, poucas plataformas e marketplaces controlam a relação com o cliente e capturam a margem, e o pequeno vira fornecedor de uma vitrine alheia. No polo da pluralidade, os trilhos abertos (Pix, Open Finance, Drex) e a IA barata devolvem ao pequeno o acesso direto ao mercado e o poder de barganha.

EIXO Y, regime do trabalho e do vínculo, de "Autonomia atomizada" a "Formalização protegida". No polo da autonomia atomizada, o PJ, o MEI e o trabalho de plataforma são a norma, com proteção mínima e o risco todo no indivíduo. No polo da formalização protegida, o vínculo e um piso de direitos se universalizam, seja por decisão do STF, seja por novos modelos de proteção portátil, e o custo do trabalho sobe.

A independência é o que torna a matriz honesta. Você pode ter concentração com proteção (plataformas obrigadas a proteger), concentração com atomização (a extrapolação de hoje), pluralidade com proteção (autonomia amparada) e pluralidade com atomização (o enxame). Quatro mundos distintos e internamente consistentes.

08

Causal Layered Analysis

O CLA desce por baixo da notícia até o mito. Quatro camadas, rodadas de verdade sobre o fenômeno do empreendedorismo brasileiro.

Litania, a camada da manchete. A história oficial é de celebração: micro e pequenas empresas são 99% dos negócios, 30% do PIB, o motor de emprego do país, e o brasileiro nunca empreendeu tanto. É a narrativa dos infográficos e dos discursos, verdadeira nos números e rasa na leitura.

Sistêmico, a camada das causas. Por baixo da litania, as estruturas contam outra coisa. O crédito é bifurcado, caro no mercado e barato só onde há fundo garantidor. A carga tributária é complexa e agora entra em transição custosa. A informalidade funciona como válvula de escape do desemprego. A produtividade é baixa e a mortalidade é alta. O MEI foi desenhado como instrumento de formalização e arrecadação, e cumpre isso, mas não constrói empresa. A capacidade de gestão é o gargalo real: 78% dos pequenos empresários trabalham mais de 50 horas por semana (Fundação Dom Cabral), presos ao operacional, sem separar caixa e sem precificar por margem.

Visão de mundo, a camada da ideologia. No nível das crenças, opera o individualismo meritocrático. O empreendedorismo virou a moldura ideológica que reembala a desregulamentação do trabalho e o desemprego estrutural como oportunidade individual. O Estado, o mercado e a cultura convergem numa mesma mensagem: o risco que antes era da empresa e do sistema de proteção agora é seu, e isso se chama liberdade. A pejetização é a face jurídica dessa visão de mundo.

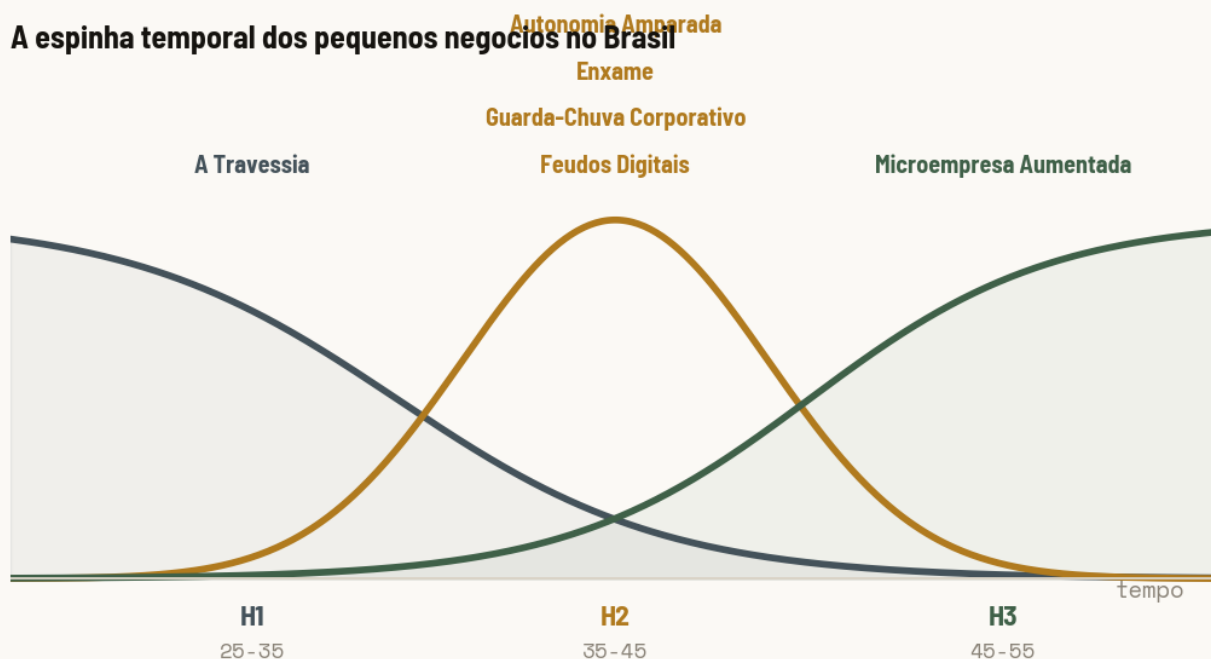
Mito e metáfora, a camada mais profunda. No fundo mora o batalhador, o brasileiro que dá um jeito, o sonho de ter o próprio negócio como emancipação. O empreendedor-herói que vence apesar do sistema. É um mito potente e mobilizador, e é também o que faz a população aceitar como escolha o que muitas vezes é falta de alternativa. Mexer no futuro do setor sem mexer nesse mito é ilusão, porque é ele que sustenta a entrada infinita mesmo diante da mortalidade brutal.

A conclusão do CLA orienta os cenários: intervenções que ficam na litania (mais um curso, mais uma linha de crédito) não mudam a trajetória. O que muda a trajetória é intervenção na camada sistêmica (gestão, caixa, integração de IA, proteção portátil) e clareza sobre a camada de visão de mundo (a quem o risco é transferido).

09

Três horizontes

A espinha temporal mostra a coexistência das três lógicas. O sistema atual, de formalização rasa e caixa apertado, declina. A zona de transição do médio prazo é onde quase toda decisão estratégica acontece. E o sistema emergente, da microempresa aumentada por IA, cresce no fundo.



Fonte: síntese própria. O que significa: a aposta de capital e de modelo mora no H2, onde a incerteza é máxima.

H1, sistema dominante em declínio (curto prazo, 2025 a 2035). O modelo atual ainda é majoritário: negócio formalizado no papel via MEI, gestão amadora, IA usada como vitrine, dependência crescente de marketplace, e caixa espremido. Ele perde legitimidade e viabilidade à medida que a reforma tributária transita e o split payment retira o float. É a década da travessia, e o que está morrendo é a ilusão de que basta abrir e sobreviver improvisando.

H2, zona de transição (médio prazo, 2035 a 2045). É o horizonte mais contestado, onde a incerteza é máxima e onde a maioria das decisões estratégicas será tomada. Aqui os dois eixos, estrutura de mercado e regime de trabalho, geram quatro trajetórias divergentes. As que puxam para o H3 desejável (pluralidade e proteção) separam-se das que puxam para a captura pelo sistema velho (concentração e atomização).

H3, sistema emergente (longo prazo, 2045 a 2055). No fundo, hoje na borda, nasce a microempresa aumentada: uma ou poucas pessoas orquestrando frotas de agentes de IA sobre trilhos abertos, operando numa escala que antes exigia dezenas de funcionários. Se esse sistema vencer, o menor vira competitivo com o maior em várias frentes de serviço, e a pergunta estratégica deixa de ser o tamanho da empresa e passa a ser de quem é o algoritmo que a move.

10

Cenários

Cada cenário é uma unidade de decisão fechada. O leitor sai sabendo se aquele mundo é bom, tolerável ou a evitar, e o que fazer a respeito. A matriz do médio prazo cruza os dois eixos independentes e nomeia os quatro mundos possíveis.

Cenários de medio prazo (2035 a 2045)



Fonte: síntese própria. Eixos testados por independencia: estrutura de mercado (X) e regime de trabalho (Y).

H1 · CURTO · TOLERÁVEL

A Travessia

TESE

A década de 2025 a 2035 é a ponte estreita que todo pequeno negócio precisa atravessar, sobre três transições simultâneas: a tributária, a da IA e a do crédito. Quem chega do outro lado sai mais produtivo e formalizado. Quem está subcapitalizado cai no meio da travessia. Não é um mundo bom nem ruim, é o pedágio da mudança, e o preço é pago em caixa e em gestão.

COMO CHEGAMOS LÁ

A CBS entra em cobrança em 2026 e o IBS começa em 2027, com o split payment retendo tributo direto na venda. O pequeno negócio que vivia do float do imposto sente o caixa encolher. Ao mesmo tempo, a IA generativa se populariza, mas a maioria a usa só para post e legenda, sem tocar o processo. O crédito segue caro no mercado, com Selic de dois dígitos, e barato apenas nos programas garantidos. A distância entre quem integra tecnologia e gestão e quem improvisa se alarga a cada trimestre.

TENSÕES JÁ VISÍVEIS

Primeira, o aperto do split contra o capital de giro: o negócio sem reserva descobre que precisa financiar o próprio imposto. Segunda, a IA de vitrine contra a IA de motor: enquanto 74% dos MEI usam IA para divulgação e só 17% para análise de dados (Sebrae/FGV 2025), abre-se uma vantagem real para a minoria que integra a ferramenta ao fluxo de vendas, estoque e atendimento.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: negócios que profissionalizam gestão, constroem reserva de caixa antes de 2027 e colocam IA no motor. Contadores que viram navegadores da reforma. Fintechs de antecipação de recebíveis.
- Perdedores: o subcapitalizado que trata a reforma como problema do contador. Quem depende de um único marketplace. Quem usa IA só na vitrine e acha que está modernizado.

UM DIA EM 2031

A dona de uma loja de utilidades em Contagem abre o extrato e vê o imposto já debitado na venda da manhã, antes de ela mexer no dinheiro. Há três anos isso a teria quebrado. Mas ela ajustou a precificação por margem, montou uma reserva de giro e usa um assistente de IA que cruza vendas, estoque e prazo de fornecedor todo dia às sete. A concorrente da esquina, que fez nada disso, acabou de pendurar a placa de aluga-se.

SIGNPOSTS

- Volume de recuperações judiciais de MPME sobe ou estabiliza após 2027.
- Percentual de pequenos negócios que usam IA para análise de dados, e não só marketing, cruza os 30%.
- Taxa de sobrevivência a cinco anos das coortes pós-reforma sobe ou cai.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

Tolerável e inevitável. Ninguém escolhe atravessar, mas todos vão atravessar. O movimento é construir caixa e gestão antes de 2027 e migrar a IA da vitrine para o motor. Quem trata a travessia como rotina, cai. Quem trata como projeto, chega.

H2 • MÉDIO • EVITAR

Feudos Digitais

TESE

Poucas plataformas e marketplaces passam a controlar a relação com o cliente, os dados e a margem, e milhões de microempreendedores viram os servos que entregam trabalho e absorvem risco. É a extrapolação do sistema de hoje sem correção: concentração no mercado e atomização no trabalho. O empreendedor existe no nome, mas opera como mão de obra terceirizada de um algoritmo que não controla.

COMO CHEGAMOS LÁ

O STF define, em 2026 e nos anos seguintes, um regime frouxo que mantém o trabalhador de plataforma como autônomo sem proteção robusta. Os marketplaces consolidam logística, pagamento e crédito num ecossistema fechado, e ficar fora deles vira inviável comercialmente. A IA que poderia empoderar o pequeno é a mesma que a plataforma usa para precificar, ranquear e substituir. Quem não está na vitrine da plataforma não existe para o cliente.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: as poucas plataformas dominantes e os donos da infraestrutura de IA. Marcas grandes que negociam de igual para igual.
- Perdedores: o microempreendedor, que vira preço e nota de avaliação. O comércio de bairro sem canal próprio. A margem, que migra para o intermediário.

UM DIA EM 2043

Um confeitiro em Recife acorda e checa três apps: um define quantos pedidos ele recebe, outro quanto pode cobrar, o terceiro se ele continua bem ranqueado. Ele não conhece um único cliente pelo nome, porque o cliente é da plataforma. No fim do mês, metade do que fatura fica no caminho, em taxa, em comissão, em anúncio para não sumir do topo. Ele se chama empreendedor. Trabalha como empregado sem os direitos de um.

PRÓS E CONTRAS

Prós: acesso instantâneo a mercado, logística resolvida, entrada sem capital. Contrás: margem capturada, zero poder de barganha, relação com o cliente sequestrada, risco integralmente no indivíduo.

SIGNPOSTS

- Concentração de mercado dos principais marketplaces cresce ano a ano.
- Take rate, a fatia que a plataforma retém, sobe sem reação regulatória.
- Decisões do STF consolidam a tese da autonomia sem piso de proteção.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

A evitar. Este mundo drena receita e autonomia para o intermediário. O movimento defensivo é construir relação direta com o cliente antes da captura, via canal próprio, base de contatos e marca, e nunca depender de um único marketplace. Quem terceiriza a relação, terceiriza a margem.

H2 • MÉDIO • TOLERÁVEL

Guarda-Chuva Corporativo

TESE

O STF e a nova convenção da OIT forçam as plataformas a proteger quem trabalha nelas, com vínculo ou piso de direitos. O mercado segue concentrado, mas agora os gigantes absorvem o custo do trabalho e o repassam ao preço. A proteção volta, sob o guarda-chuva de poucas corporações grandes, e o negócio pequeno e independente é espremido entre gigantes regulados e um custo trabalhista que subiu para todos.

COMO CHEGAMOS LÁ

Em 2026, o STF reconhece o vínculo em plataformas no Tema 1291, e a Convenção 193 da OIT vira parâmetro. As plataformas se ajustam, formalizam parte da força de trabalho e sobem preços. O ganho de proteção é real, mas o custo do trabalho formal também sobe para o pequeno empregador que não é plataforma, e a concentração se mantém porque só os grandes têm escala para absorver a nova conta.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: o trabalhador de plataforma, que ganha proteção. Grandes players com fôlego para absorver custo. Sindicatos e o fisco.
- Perdedores: o pequeno empregador tradicional, que paga mais caro pela mesma mão de obra. O consumidor, que paga mais. O empreendedor independente, sem o guarda-chuva de ninguém.

UM DIA EM 2044

Uma entregadora em São Paulo agora tem contrato, contribuição e um piso por hora. Ela dorme mais tranquila. Do outro lado da cidade, o dono de um pequeno restaurante fecha a conta do mês e percebe que o custo de contratar subiu tanto que ele vai ter que escolher entre demitir um ajudante ou apertar a própria margem. A proteção chegou. A conta também.

PRÓS E CONTRAS

Prós: dignidade e segurança para o trabalhador, redução da precarização, arrecadação. Contras: custo trabalhista maior para todo pequeno empregador, concentração preservada, pressão sobre a margem de quem não é gigante.

SIGNPOSTS

- STF consolida vínculo ou piso obrigatório em plataformas.
- Custo médio de contratação formal para pequenos negócios sobe.
- Preços ao consumidor em serviços de plataforma sobem de forma sustentada.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

Tolerável, com tensão real. É socialmente melhor e economicamente mais caro. O movimento é antecipar o custo trabalhista no planejamento e buscar produtividade via automação para compensar a conta maior. Quem depende intensamente de mão de obra precisa começar a desenhlar o negócio para precisar de menos gente, não por crueldade, por sobrevivência.

H2 • MÉDIO • DESEJÁVEL

Enxame

TESE

Os trilhos abertos e a IA barata deixam milhões de negócios operar de forma independente e chegar direto ao mercado, sem intermediário dominante. É uma explosão de dinamismo e diversidade, um enxame de micro-players ágeis. Mas a proteção é mínima e a rotatividade é altíssima: entra muita gente, fecha muita gente, e a rede de segurança é fina. Abundância darwiniana, ótima para o competente, brutal para o frágil.

COMO CHEGAMOS LÁ

O Pix, o Open Finance e o Drex maduros dão a qualquer microempreendedor pagamento, crédito e contrato de nível corporativo. A IA barata resolve marketing, atendimento e gestão por uma fração do custo de antes. Nenhum marketplace consegue fechar o mercado, porque o canal direto ficou trivial. O trabalho segue majoritariamente autônomo, PJ e MEI, com proteção pontual. A barreira de entrada some, e a de permanência continua alta.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: o empreendedor hábil, ágil e digitalmente competente. O consumidor, com oferta variada e barata. Fornecedores de ferramentas para o micro.
- Perdedores: quem não domina as ferramentas. O trabalhador que adoece ou envelhece sem rede. A previsibilidade de renda.

UM DIA EM 2044

Uma artesã no interior do Ceará vende para o Brasil inteiro direto do celular, recebe por Pix, antecipa recebível com um toque e usa agentes de IA que cuidam de anúncio, atendimento e nota fiscal enquanto ela produz. Ela é dona de tudo, do cliente à margem. E também é dona de todo o risco: se ela adoece um mês, não há a quem recorrer. A liberdade é total. O amparo, quase nenhum.

PRÓS E CONTRAS

Prós: autonomia real, margem preservada, mercado direto, diversidade econômica, poder de barganha do pequeno. Contrás: ausência de rede de proteção, renda volátil, rotatividade alta, desigualdade entre o competente e o despreparado.

SIGNPOSTS

- Participação dos marketplaces na receita do pequeno negócio cai, e a venda direta sobe.
- Custo de agentes de IA para microempresa despenca.
- Taxa de abertura e de fechamento de negócios sobe simultaneamente, sinal de churn alto.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

Desejável, com ressalva grande. É o mundo que mais empodera o pequeno e o que menos o protege. O movimento é dobrar a aposta em competência digital e canal direto, e ao mesmo tempo construir proteção por conta própria, reserva, previdência, seguro, rede de pares. A autonomia deste mundo só é boa para quem se preparou para bancá-la.

H2 • MÉDIO • DESEJÁVEL

Autonomia Amparada

TESE

O melhor dos dois eixos se encontra: mercado plural com proteção que viaja junto da pessoa. Trilhos abertos e IA barata distribuem o valor ao pequeno, e novos modelos, benefícios portáteis, cooperativismo, um MEI 2.0 com rede real, garantem um piso de segurança sem prender ninguém a um empregador. É o mundo mais difícil de construir e o mais desejável, porque combina autonomia com amparo.

COMO CHEGAMOS LÁ

A regulação evolui de forma inteligente, não obrigando o vínculo tradicional nem deixando o indivíduo desprotegido, mas criando proteção portátil ligada à pessoa e não ao contrato, a liberdade regrada que o próprio STF já sinalizou. Cooperativas de plataforma e associações de microempreendedores ganham escala. O Drex viabiliza contribuição e benefício programáveis. Os trilhos abertos impedem a concentração, e a proteção portátil impede a precarização.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: o microempreendedor, que tem autonomia e rede. A sociedade, com dinamismo e menos desamparo. Cooperativas e novas instituições de proteção.
- Perdedores: os intermediários que lucravam com a captura. Os modelos de negócio que dependiam da precarização.

UM DIA EM 2045

Um eletricista autônomo em Curitiba pega serviços por vários canais, sem depender de nenhum. Uma fatia de cada pagamento vai, automática, para uma previdência portátil e um seguro-saúde da cooperativa a que pertence. Ele escolhe quando e para quem trabalha, e mesmo assim tem a segurança que o pai só teve com carteira assinada. Autonomia e amparo deixaram de ser opostos.

PRÓS E CONTRAS

Prós: autonomia com segurança, valor distribuído, dinamismo com estabilidade, envelhecimento coberto. Contras: exige coordenação institucional difícil, ameaça interesses estabelecidos, depende de regulação sofisticada que o Brasil nem sempre entrega.

SIGNPOSTS

- Surgimento e escala de modelos de benefício portátil ligados à pessoa.
- Crescimento de cooperativas de plataforma e associações de microempreendedores.
- Uso do Drex para contribuição e benefício programáveis.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

Desejável e a apostar. É o horizonte a construir ativamente, não a esperar. O movimento é participar de e cobrar por modelos de proteção portátil e cooperativismo digital, em vez de tratar proteção como algo que só vem via CLT. Para quem assessora o setor, é aqui que está a agenda de futuro que vale defender.

H3 • LONGO • DESEJÁVEL

Microempresa Aumentada

TESE

No longo prazo, as forças de fundo convergem: a mão de obra fica escassa e cara pelo envelhecimento, a IA vira capacidade ambiente e barata, e os trilhos abertos amadurecem. O resultado é a firma de um: uma ou poucas pessoas orquestrando frotas de agentes de IA, operando numa escala que antes exigia dezenas de funcionários. O menor vira economicamente competitivo com o maior em muitas frentes de serviço. A pergunta estratégica deixa de ser o tamanho da empresa e passa a ser de quem é o algoritmo que a move.

COMO CHEGAMOS LÁ

O encolhimento da população em idade ativa a partir do fim da década de 2040 torna a automação necessidade, não opção. O custo de agentes de IA cai a ponto de o microempreendedor rodar operações inteiras com software. Os trilhos de pagamento, crédito e contrato programável (Pix, Open Finance, Drex) dão ao minúsculo a mesma infraestrutura do gigante. O Brasil, com a maior base de MPME do mundo e infraestrutura digital de ponta, tem a chance rara de pular etapas. O risco que resta não é de escala, é de soberania: os agentes rodam sobre poucos modelos e plataformas, e quem controla essa camada controla a economia dos pequenos.

VENCEDORES E PERDEDORES

- Vencedores: o microempreendedor aumentado, produtivo como uma empresa média. Quem controla a camada de IA e dados. O país, se retiver parte dessa camada.
- Perdedores: a empresa média tradicional, intensiva em gente e em hierarquia, espremida por baixo pelos micro aumentados e por cima pelos gigantes. Quem alugar toda a inteligência de terceiros sem soberania alguma.

UM DIA EM 2055

Uma consultora em Salvador toca sozinha o que em 2025 seria uma firma de quinze pessoas. Agentes fazem pesquisa, primeira redação, atendimento, cobrança e conciliação. Ela decide, assina e cultiva relações, o que a máquina não faz. Seu negócio de uma pessoa fatura como uma média empresa. A única pergunta que tira o sono dela é a mensalidade dos modelos que a movem, e o que acontece com ela no dia em que o dono desses modelos mudar as regras.

SIGNPOSTS

- Custo de operar um negócio inteiro com agentes de IA cai abaixo do custo de um funcionário.
- Faturamento por funcionário nas MPME sobe de forma estrutural.
- Debate público e política de soberania de IA e de dados ganham corpo.

LEITURA PARA O DONO DE MPME E QUEM O ASSESSORA

Desejável e provável, com uma pré-condição estratégica: soberania sobre a camada que move o negócio. O movimento é aprender a orquestrar agentes desde já e não delegar cegamente a inteligência a um único fornecedor. No fim, o tamanho para de importar. Passa a importar de quem é o algoritmo.

//

No fim, o menor vira competitivo com o maior. A pergunta deixa de ser o tamanho da empresa e passa a ser de quem é o algoritmo que a move.

FRASE-ÂNCORA DO LONGO PRAZO

11

Cenário distópico distante

DISTÓPICO DISTANTE

Colônia Cognitiva

Exercício de estresse de tese. Não é previsão nem base de decisão. Serve para abrir a imaginação. Teto de cerca de cinquenta anos.

Premissa: e se as tensões centrais do estudo, a concentração da IA, a captura de plataforma, a atomização do trabalho e o choque climático, rodarem soltas por décadas, sem correção.

O Brasil se torna a maior reserva de mão de obra e de dados empreendedores do planeta, e não é dono de nada disso. Dezenas de milhões de microempreendedores operam como nós de trabalho e de dados para sistemas de IA estrangeiros que precificam, ranqueiam e substituem à distância. O valor, os modelos e a propriedade estão todos fora do país. O empreendedorismo vira a ideologia que mantém a piscina de gente girando, cada um convencido de que é dono do próprio negócio enquanto entrega margem e dado para uma camada que nunca verá. Os choques climáticos atingem primeiro e mais forte a base informal, que não tem reserva nem seguro. A palavra empreendedor sobrevive como eufemismo de um trabalhador precário e vigiado por algoritmo. O país exporta esforço e importa inteligência, e chama isso de vocação empreendedora.

O QUE ESTE EXTREMO ESTRESSA

Ele tensiona três teses do report ao mesmo tempo. Estressa a tese da infraestrutura como vantagem, mostrando que trilho de ponta sem soberania de IA vira só um cano mais eficiente para o valor escoar para fora. Estressa a tese do empreendedorismo como emancipação, revelando o limite em que autonomia sem propriedade e sem proteção vira servidão com outro nome. E estressa a tese da microempresa aumentada, lembrando que aumentado por quem é a pergunta que decide se o futuro é libertação ou dependência. O que este exercício ilumina sobre o presente é simples e urgente: a disputa que importa não é sobre adotar IA, é sobre de quem ela é.

Análise comparativa de cenários

Os quatro cenários acionáveis do médio e do longo prazo, lado a lado, nas dimensões que mais importam para a decisão. O distópico fica de fora, é exercício.

DIMENSÃO	FEUDOS DIGITAIS	GUARDA-CHUVA CORPO-RATIVO	ENXAME	AUTONOMIA AMPARADA
Estrutura de mercado	Concentrada	Concentrada	Plural	Plural
Regime de trabalho	Atomizado	Protegido	Atomizado	Protegido
Quem fica com a margem	Plataforma	Dividida, custo alto	Pequeno	Pequeno
Proteção do trabalhador	Mínima	Alta	Mínima	Portátil e alta
Papel da IA	Ferramenta de captura	Compensação de custo	Empodera-mento	Empoderamento com rede
Risco dominante	Servidão digital	Custo trabalhista	Desamparo	Coordenação difícil
Oportunidade para o pequeno	★	★★	★★★★	★★★★★

13

Implicações e recomendações

As implicações robustas valem em qualquer cenário e são no-regret. As contingentes acendem com sinais de um cenário específico. Depois, o corte que o leitor mais usa: por ator do sistema.

Implicações robustas (agir independentemente do cenário)

1. **Migrar a IA da vitrine para o motor.** Em todos os cenários, a vantagem está em integrar IA ao processo (vendas, estoque, atendimento, caixa), não em usá-la só para post. Hoje só 17% a 30% do setor faz isso (Sebrae/FGV 2025), então a janela de diferenciação ainda está aberta.
2. **Construir caixa antes de 2027.** O split payment vai retirar o float do imposto do capital de giro. Reserva de giro deixa de ser conforto e vira condição de sobrevivência, em qualquer futuro.
3. **Profissionalizar gestão.** Separar caixa da pessoa física, precificar por margem e não por faturamento, sair do operacional. É o gargalo que explica a mortalidade e vale corrigir valha qual cenário valer.
4. **Decidir o regime tributário com clareza B2B contra B2C.** Quem vende para empresas precisa avaliar se fica no DAS, com crédito de cerca de 1% para o cliente, ou apura por fora. A decisão certa depende do modelo, e errar custa competitividade.
5. **Tratar dado do cliente e canal direto como ativo.** Em três dos quatro cenários, quem controla a relação com o cliente controla a margem. Construir base própria e marca é defesa contra a captura e alavanca no mundo plural.

Implicações contingentes

Se **Feudos Digitais** se materializar (concentração cresce, take rate sobe): acelerar a construção de canal direto e marca própria vira urgência, não estratégia, e a diferenciação por nicho defensável passa a ser questão de sobrevivência.

Se **Guarda-Chuva Corporativo** se materializar (STF impõe vínculo, custo do trabalho sobe): redesenhar o negócio para depender de menos mão de obra via automação, e antecipar o custo trabalhista no planejamento.

Se **Enxame** se materializar (trilhos abertos vencem, venda direta cresce): dobrar a aposta em competência digital e, ao mesmo tempo, construir proteção por conta própria, porque o mundo que mais empodera é o que menos ampara.

Se **Autonomia Amparada** se materializar (proteção portátil ganha escala): aderir cedo a cooperativas e modelos de benefício portátil, e para quem assessora o setor, defender ativamente essa agenda regulatória.

Implicações por ator do sistema

Microempreendedor e MEI. O que muda: caixa apertado pelo split, IA barata ao alcance, relação com cliente disputada. Risco: virar mão de obra de plataforma sem perceber. Oportunidade: canal direto e IA no motor. Movimento: reserva de giro, base de clientes própria, uma ferramenta de IA integrada ao fluxo, não só ao marketing.

Dono de PME estabelecida (ME e EPP). O que muda: transição tributária complexa, custo trabalhista incerto, concorrência de micro aumentados. Risco: ficar espremido entre gigantes e micros. Oportunidade: escala para absorver a reforma e automatizar. Movimento: decidir regime tributário com o contador, investir em automação antes que a mão de obra encareça.

Trabalhador de plataforma e PJ. O que muda: o STF vai reclassificar o vínculo. Risco: seguir sem proteção nem reconhecimento. Oportunidade: proteção portátil e cooperativismo. Movimento: acompanhar o Tema 1291, buscar associações e previdência por conta própria enquanto a regra não fecha.

Contador e consultoria contábil. O que muda: a reforma tributária é o maior evento da profissão em décadas. Risco: virar commodity de cumprimento de obrigação. Oportunidade: virar navegador estratégico da reforma e da IA para o cliente. Movimento: subir de guarda-livros para conselheiro de regime e de caixa, com IA fazendo o operacional.

Plataforma e marketplace. O que muda: pressão regulatória por proteção e disputa por não perder o pequeno para o canal direto. Risco: regulação encarece o modelo, trilhos abertos reduzem o poder de captura. Oportunidade: virar parceiro de valor, não só pedágio. Movimento: repartir mais valor com o pequeno antes que ele saia.

Banco e fintech. O que muda: crédito por dados de Pix e Open Finance, garantia programável via Drex. Risco: crédito genérico caro perde para crédito contextual barato. Oportunidade: microcrédito e antecipação sob medida. Movimento: usar dado transacional para financiar o pequeno com risco calibrado, como o Pronampe mostrou ser possível com calote abaixo de 1%.

Sebrae e poder público. O que muda: o problema deixou de ser abrir empresa e passou a ser mantê-la e ampará-la. Risco: seguir otimizando a formalização e negligenciando a longevidade. Oportunidade: desenhar proteção portátil e garantia de crédito que comprovadamente funcionam. Movimento: menos litania, mais intervenção na camada sistêmica, gestão, caixa, integração de IA e rede de proteção.

Investidor e franqueador. O que muda: a microempresa aumentada muda a economia de escala. Risco: apostar em modelos intensivos em gente que os agentes de IA vão tornar caros. Oportunidade: financiar ferramentas para o micro e modelos de negócio de uma pessoa só. Movimento: olhar faturamento por pessoa, não headcount, como métrica de qualidade.

14

Framework de monitoramento

Cada indicador está ligado ao cenário que sinaliza, com a frequência de leitura. É o que mantém o report vivo e transforma cenário em sistema de alerta. Foco nos cenários acionáveis e na janela de decisão.

INDICADOR	FREQUÊNCIA	LEITURA DE SINAL
Julgamento do Tema 1291 no STF	Evento (a partir de ago 2026)	Vínculo com piso forte: puxa Guarda-Chuva. Autonomia sem proteção: puxa Feudos ou Enxame.
Recuperações judiciais de MPME	Trimestral	Alta sustentada após 2027: a Travessia está derrubando os subcapitalizados.
Uso de IA para análise de dados (não só marketing)	Semestral	Cruzar 30% e subir: setor migrando da vitrine para o motor.
Take rate e concentração dos marketplaces	Semestral	Subindo sem reação: Feudos Digitais se aproxima. Caindo: Enxame.
Escala de benefício portátil e cooperativas de plataforma	Anual	Crescimento consistente: Autonomia Amparada se materializa.
Custo de operar com agentes de IA contra custo de um funcionário	Anual	Cruzamento a favor dos agentes: Microempresa Aumentada chegando.
Taxa de sobrevivência a cinco anos (coortes pós-reforma)	Anual	Sobe: gestão e caixa melhoraram. Cai: a travessia está cobrando caro.
Debate e política de soberania de IA e dados	Anual	Ausência prolongada: risco de deriva para Colônia Cognitiva.

15

Folha de fontes

Transparência é parte do produto. Cada fonte entra com tier e uso. Número de fornecedor entra com ressalva e nunca como fato neutro.

FONTE	DOCUMENTO	DATA	TIER	USO NO REPORT
IBGE	Projeções da População, Revisão 2024	2024	Primária oficial	Envelhecimento, pico e declínio populacional
IBGE	Demografia das Empresas	2024	Primária oficial	Sobrevivência a cinco anos (coorte 2017)
Sebrae / Receita Federal	Participação MPE na economia e grandes números	2024	Institucional, marcar interesse	Peso no PIB, número de empresas, MEI
Sebrae	Sobrevivência de Empresas	2020-2021	Institucional, marcar interesse	Mortalidade por porte, triangulada com IBGE
Sebrae	Transformação Digital nos Pequenos Negócios	2025	Institucional, marcar interesse	Adoção de IA, computadores, maturidade digital
Sebrae / FGV IBRE / Google	Uso de IA nos negócios (5 mil empresas)	dez 2025	Institucional e acadêmica	Finalidade da IA, marketing contra análise de dados
Microsoft	Pesquisa com MPMEs brasileiras	2024-2025	Fornecedor, citado com hedge	Benefícios percebidos de IA (produtividade, satisfação)
Bain & Company	Pesquisa de IA generativa	2025	Fornecedor, citado com hedge	Ganho de produtividade e resultado com IA estruturada
Serasa Experian	Panorama PME, 7ª edição	jul 2026	Fornecedor, marcar interesse	Inadimplência, dívida de PME, recuperação judicial
Ministério do Empreendedorismo	Balanço Pronampe e ProCred 360	out 2025	Primária oficial	Crédito garantido e inadimplência baixa
Banco Central	Dados de acesso a crédito, Pix, Open Finance, Drex	2023-2025	Primária oficial	Infraestrutura financeira e acesso a crédito
STF	Tema 1291 e suspensão de pejoitização	2025-2026	Primária oficial	Reclassificação do trabalho, signpost central
MPT	Contagem de ações de pejoitização	2025	Primária oficial	Escala do litígio trabalhista
Congresso e Presidência	EC 132/2023, LC 214/2025, PLP 108/2024	2023-2025	Primária oficial	Reforma tributária, IVA dual, split payment
GEM Brasil (Sebrae e Anegepe)	Global Entrepreneurship Monitor	2024-2025	Institucional e acadêmica	Taxa de empreendedorismo, oportunidade contra necessidade
IPEA	Plataformização e trabalho autônomo (PNAD)	2021-2025	Institucional e acadêmica	Crescimento do trabalho autônomo, análise crítica
Fundação Dom Cabral	Estudo sobre pequenos empresários	2025	Institucional e acadêmica	Horas de trabalho e gargalo de gestão
o9 Solutions / COP30	Evento e dado de cadeia de suprimentos	nov 2025	Fornecedor, citado com hedge	Pressão climática de cadeia sobre fornecedores

FONTE	DOCUMENTO	DATA	TIER	USO NO REPORT
Mordor Intelligence	Relatório de e-commerce no Brasil	2025	Fornecedor, citado com hedge	Concentração regional e plataforma do comércio