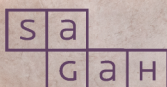


GESTÃO DA INOVAÇÃO

Rogério de Moraes Bohn



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS



Onde busco apoio — MPEs

Objetivos de aprendizagem

Ao final deste texto, você deve apresentar os seguintes aprendizados:

- Identificar os tipos de linhas de crédito para micro e pequenas empresas.
- Comparar as formas de financiamento utilizadas por micro e pequenas empresas.
- Reconhecer os subsídios para a pesquisa relacionada à inovação em micro e pequenas empresas.

Introdução

O mercado de negócios está cada vez mais competitivo devido às rápidas mudanças que têm ocorrido no mundo, bem como ao avanço das tecnologias e do desenvolvimento de novos modelos de negócios, que possibilitam o fácil acesso à inovação, contribuindo para aumentar a competição entre as empresas.

Nesse contexto, as empresas que não acompanharem essa inovação não evoluem, sendo substituídas por outras que o fazem e procuram meios de crescimento e competitividade. Para isso, as micro e pequenas empresas (MPE) precisam buscar apoio em fontes que financiem e invistam em suas ideias, produtos ou serviços.

Neste capítulo, você estudará os tipos de linhas de crédito voltadas às MPE, as formas de financiamento disponíveis e os subsídios para a pesquisa relacionada à inovação em micro e pequenas empresas..

Linhas de crédito para micro e pequenas empresas

Com a ampliação dos mercados e a queda de barreiras comerciais, oriundas da globalização, a concorrência entre as empresas aumentou e está cada vez mais acirrada. Esse fato possibilita o acesso dos consumidores a um número ainda maior de opções de produtos e serviços, fazendo suas escolhas serem mais exigentes e conscientes. A partir disso, as mudanças têm ocorrido em uma velocidade cada vez maior, gerando novas necessidades e tornando as empresas mais complexas e sem fronteiras.

Quando se trata de MPE, não se pode esquecer de mencionar o empreendedorismo, cuja importância no Brasil e no mundo é crescente. No Brasil, o empreendedorismo foi impulsionado pela abertura da economia e pelo alto índice de desemprego que atingia o país no final dos anos de 1990. Depois disso, ele se fortaleceu e é considerado um meio de desenvolvimento econômico e social, porque aquece o mercado com a abertura de novas empresas e gera novos produtos ou serviços, emprego e renda. Isso significa que a atividade empreendedora produz uma grande contribuição para o desenvolvimento de um país, por meio da inovação e do aumento da produtividade (DORNELAS, 2014).

Outro aspecto relevante é a crescente qualidade dos empreendimentos no país, proporcionada por fatores como maior apoio prestado a eles por meio da ampliação do acesso à informação sobre negócios; aumento da oferta de capacitação voltada aos empreendedores, à implementação e ao aprimoramento de políticas públicas, por exemplo, o Simples Nacional e a criação do Microempreendedor Individual (MEI); entre outros (DORNELAS, 2014; BRITO; PEREIRA; LINARD, 2013).

Há muitos fatores que motivam uma pessoa a abrir um negócio próprio, mas, comumente, eles envolvem dois aspectos principais: a necessidade e a oportunidade. Você já imaginou abrir um negócio próprio, não ter mais chefe e ainda ganhar dinheiro fazendo o que gosta? Se sim, você possui o mesmo desejo de muitos brasileiros. Esses desejos juntos são o quarto maior sonho da população depois da compra da casa própria, de viajar pelo Brasil e adquirir um veículo (GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, 2017; DORNELAS, 2014).

Geralmente, empreender por necessidade refere-se a buscar um meio de prover a própria sobrevivência e a da família. Assim, diante do desemprego, da ausência de uma renda fixa mensal e das dificuldades para se inserir no mercado de trabalho por falta de qualificação ou pelo mau momento econômico em que vive o país, muitas pessoas decidem abrir um negócio, explorando

uma habilidade, um dom ou aquilo que saiba fazer bem, transformando-o em fonte de renda.

Já empreender por oportunidade se refere a investir em uma boa chance no mercado, ou na possibilidade de realizar o sonho do negócio próprio, aumentando uma renda já existente e conquistando a independência financeira e profissional. Tais oportunidades podem ser identificadas ou exploradas pelo empreendedor por meio da avaliação do mercado, bem como criadas e motivadas pelas mudanças tecnológicas, por condições políticas, econômicas, sociais, ambientais e demográficas favoráveis (SHANE; VENKATARAMAN, 2000; BARON; SHANE, 2007).

Comumente, a decisão de empreender por oportunidade surge da disponibilidade de recursos financeiros, seja por motivo de aposentadoria, rescisão de contratos de trabalho, bonificação salarial, entre outros, que podem representar uma motivação para que a oportunidade seja aproveitada. Em geral, esse empreendedor está sempre atento ao mercado e, por desejar investir em determinado setor, deve buscar informações sobre sua viabilidade, incluindo dados sobre necessidades, deficiências, tendências e oportunidades no mercado. Uma análise bem feita pode resultar em crescimento e geração de empregos, lucros e riquezas, satisfação, realização pessoal e profissional (DEGEN, 2009; MACHADO, 2013; DORNELAS, 2014).



Fique atento

O empreendedor é considerado uma pessoa que enxerga todas as oportunidades, sem medo de se arriscar. Geralmente, ele ama seu trabalho, tem iniciativa e utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, contribuindo para a transformação social e econômica do meio em que está inserido (DORNELAS, 2014).

Assim, pode-se afirmar que as empresas grandes, médias, micro e pequenas são muito importantes para o desenvolvimento econômico do país. Um fato que comprova essa afirmação é a existência de 6,4 milhões de empreendimentos no Brasil, em 2018, dos quais 99% era MPE, responsáveis por 27% do Produto Interno Bruto (PIB). Essas empresas eram responsáveis por 54% do total de empregos formais no país e, em 2018, empregaram mais pessoas com carteira assinada do que as médias e grandes empresas (SEBRAE, 2018).



Saiba mais

O PIB é um dos principais indicadores econômicos de um país e representa a soma de todos os bens e serviços que este produz durante o ano. No Brasil, ele é calculado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e, com seus resultados, o governo pode elaborar e implementar políticas públicas que promovam o crescimento e o desenvolvimento do país (TREMEA, 2011).

Como já mencionado, as empresas geram riqueza e desenvolvimento por meio da inovação e do aumento da produtividade. Quando tratar de inovação, peça fundamental do processo de empreender, deve-se incluir também pessoas, tecnologia, conhecimento e capital. Nesse contexto, as pessoas fazem o negócio funcionar, portanto, mesmo que se tenha todos os recursos necessários para operar, sem elas, uma empresa não existe, independentemente de seu tamanho. As pessoas dão vida aos recursos e empreendem esforços, inteligência, criatividade e qualidade, aumentando a produtividade da empresa.

A tecnologia é tão importante quanto a inovação e, assim como ela, fundamental para a administração e o desenvolvimento de qualquer negócio. Quanto mais avançada for a tecnologia utilizada por uma empresa, mais esta se diferenciara da concorrência e maior será seu diferencial competitivo e sua independência em relação aos fornecedores, por exemplo. Além de ser aplicada na inovação de produtos, serviços e processos, ela é necessária para a pesquisa do ambiente externo, uma vez que sua evolução exerce impacto direto nas empresas (DORNELAS, 2014).

Já o conhecimento é um aspecto valioso e fundamental para o desenvolvimento de inovação e tecnologia. Portanto, trata-se do recurso base do empreendedor, pois, sem ele, um negócio também não se mantém. Por meio dele, as empresas podem gerar vantagem competitiva sustentável, o que justifica a necessidade de ele ser constantemente atualizado, especialmente quanto ao cenário e aos desafios atuais e futuros do mercado (HISRIC; PETERS; SHEPHERD, 2014).



Fique atento

Os conhecimentos formais e aqueles adquiridos ao longo da vida, por meio de experiências, são importantes e essenciais para a manutenção de qualquer negócio. No entanto, o empreendedor deve conhecer o mercado externo, pois, geralmente, as oportunidades que geram as inovações mais radicais e as novas entradas estão nele — oferta de um novo produto em um novo mercado ou no mercado já existente; oferta de um produto existente em um mercado novo ou na criação de outra empresa (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

O capital, por sua vez, é o recurso mais necessário a um empreendimento, pois, sem ele, não se consegue iniciar um negócio ou sustentá-lo. Trata-se de um conjunto de recursos, valores e bens mobilizados (como maquinários e edifícios) que formam um patrimônio, podendo ser representado por papel moeda, depósitos bancários, cheques, automóveis, imóveis, entre outros.



Saiba mais

Na economia, capital é definido como todo e qualquer bem econômico usado para produzir outros bens e serviços, seguido da terra e do trabalho. Portanto, para constituir-se como capital, os bens devem ser utilizados na produção de outros bens, produzidos por humanos e não se esgotarem imediatamente no processo de produção, como as matérias-primas e os bens intermediários (os materiais para produzir os produtos finais, que chegam ao consumidor) (ENDEAVOR BRASIL, 2015a).

Ao pensar em abrir um negócio ou melhorar seu desempenho, a dúvida é como o empreendedor pode ter acesso ao capital, investindo na inovação de produtos, serviços, processos, tecnologia usada ou modelo de gestão adotado, bem como na criação de outros negócios e mercados (ENDEAVOR BRASIL, 2014; VILAS BOAS; SANTOS, 2014). Assim, para que sejam mais bem criadas, se desenvolvam e se tornem competitivas em um mercado cada vez mais concorrido, as MPE e os MEI precisam de capital. O mercado atual de negócios, dinâmico, mais competitivo e com a exigência crescente dos consumidores, obriga as empresas a buscarem meios de se adaptar ao enfrentamento dos desafios e das rápidas e constantes mudanças (SEBRAE, 2018).

No entanto, muitas vezes, os micro e pequenos empreendedores se deparam com a falta de recursos para investir, por exemplo, em tecnologia, na contratação de um profissional que os ajude a alavancar o negócio, no *marketing* da empresa, em um novo produto ou serviço, etc., o que os leva a buscar recursos financeiros para seu crescimento e sua sustentabilidade. Porém, conseguir esses recursos nem sempre é uma tarefa fácil para os pequenos negócios, a maioria das MPE e dos MEI vê, como meio mais comum para a captação de recursos, os créditos bancários ou financiamentos, permitindo iniciar seu negócio ou acelerar o crescimento de algo já existente. O acesso dessas empresas ao crédito, no Brasil, ainda é difícil, principalmente por não terem garantias reais a oferecer, assim, a falta de financiamento se torna uma das causas da mortalidade das MPE em seus dois primeiros anos de vida (ENDEAVOR BRASIL, 2015b).

Existem alguns tipos de linha de crédito disponíveis para MPE e MEI (SEBRAE, 2014, MACHADO *et al.*, 2017).

- **Crédito bancário:** é o primeiro recurso procurado pelo empreendedor quando precisa de financiamento bancário. Como a empresa possui conta corrente, ele busca o financiamento junto à instituição bancária, mas se depara com um modelo de operação complexo que não consegue atendê-lo e sobre o qual não tem conhecimento.



Saiba mais

Veja alguns exemplos de crédito bancário: no Banco do Brasil, as MPE e os MEI têm Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), BB Microcrédito Empreendedor, BB Giro Rápido e BB Crédito Empresa (MACHADO *et al.*, 2017).

- **Cooperativas de crédito:** são sociedades de pessoas, criadas para prestar serviços aos seus associados e que não podem ir à falência. Elas ainda estão em consolidação no Brasil e são um sistema relativamente novo.



Saiba mais

Veja alguns exemplos de instituições financeiras autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil (BACEN): a Confederação Nacional das Cooperativas Centrais de Crédito e Economia Familiar e Solidária (Confesol) e a Confederação Nacional das Cooperativas Centrais (Unicred). Já os exemplos de bancos cooperativos incluem o Banco Cooperativo do Brasil S.A. (Bancoob) e o Banco Cooperativo Sicredi S.A. (Bansicredi) (MACHADO *et al.*, 2017).

- **Fundos de investimentos:** são investimentos feitos por um grupo de pessoas que aplica recursos de forma coletiva em um fundo, que pode ser utilizado para investir nas MPE, bem como um mecanismo organizado, cuja finalidade é captar e investir recursos no mercado financeiro. No Brasil, eles são regulados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Para as MPE, o modelo adequado, segundo a CVM, é o fundo de participação e investimento (FIP), conhecido também como fundo de *private equity*. Assim, ao investir nessas empresas, os investidores podem participar do processo decisório e influenciar na definição de sua política estratégica e em sua gestão. Geralmente, esses investidores possuem maior interesse em empresas inovadoras e emergentes, que têm como objetivo se tornar um grande negócio.
- **Microcrédito:** é um empréstimo de baixo valor, concedido para empreendedores informais e microempresas que não têm acesso ao crédito junto ao sistema financeiro tradicional, por não possuírem garantias reais. Trata-se, ainda, de um crédito voltado à produção (capital de giro e investimento).



Saiba mais

As garantias reais são o que o investidor entrega como garantia de pagamento do montante que tomou emprestado, podendo ser em dinheiro, um imóvel, um veículo ou qualquer bem que possa ser dado como pagamento do empréstimo, caso a empresa não pague as prestações acordadas (SEBRAE, 2018).

No Brasil, a oferta de crédito para as MPE vem dos bancos públicos. Para o governo, as linhas de crédito para essas empresas são importantes uma vez que elas geram receitas e emprego, melhorando a economia do país.



Link

Para conhecer outras linhas de crédito para MPE e MEI, acesse o *link* a seguir.

<https://qrqo.page.link/SMZbF>

Formas de financiamento utilizadas por micro e pequenas empresas

Você já viu que as MPE compõem os pequenos empreendimentos no Brasil e são responsáveis por 54% do total de empregos formais, tornando-se negócios importantes porque geram renda e emprego. Já a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário são suas modalidades, que devem ser registradas no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas (BRASIL, 2006; SEBRAE, 2018).

Essas empresas são classificadas de acordo com seu faturamento e número de empregados. Por exemplo, as microempresas possuem, no comércio e em serviços, até nove funcionários e, na indústria e na construção civil, até 19 funcionários. Elas estarão nessa categoria se o seu faturamento anual bruto for igual ou inferior a R\$ 360 mil (trezentos e sessenta mil reais) (SEBRAE, 2018).



Saiba mais

A receita bruta é o resultado da venda de bens e serviços nas operações de conta própria e o preço dos serviços prestados, sendo o total obtido nas atividades-fim da organização (SEBRAE, 2018).

As empresas pequenas ou de pequeno porte possuem, no comércio e em serviços, de dez a 49 empregados e, em indústria e construção civil, de 20 a 99 empregados. Elas estarão nessa categoria se o seu faturamento anual bruto for superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) (SEBRAE, 2018).

Na categoria de pequenos empreendimentos, existem também os MEI, com faturamento anual de até R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais). Para ser um MEI, o empreendedor não pode ser sócio ou titular em outra empresa e deve ter, no máximo, um funcionário. Ele é regulamentado pela Lei Complementar nº. 128/2008 e possui registro no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), o que lhe propicia uma maior facilidade na abertura de contas bancárias, na obtenção de empréstimos e na emissão de notas fiscais (PORTAL DO EMPREENDEDOR, [201-?]; BRASIL, 2008).

O MEI ainda está enquadrado no Simples Nacional, que o isenta de tributos federais, como o Imposto de Renda, o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Além disso, esse empreendedor tem direito aos benefícios previdenciários, direito à aposentadoria por idade e invalidez, auxílio doença, auxílio maternidade e pensão por morte, o que beneficia a sua família (PORTAL DO EMPREENDEDOR, s.d.; BRASIL, 2008).



Saiba mais

Simples Nacional é um regime de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos que beneficia as MPE e os MEI. Ele está previsto na Lei Complementar nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, que é conhecida como a Lei Geral das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (BRASIL, 2006).

Para sobreviver e se manter no mercado, as MPE devem estar continuamente inovando e renovando seus produtos, serviços, estoques, processos, etc., bem como tentando manter a fidelidade dos seus clientes. No entanto, para que essa inovação seja constante, as empresas necessitam de recursos de toda ordem, inclusive financeiros, uma vez que, na maioria das vezes, o total de recursos próprios de que dispõem não é suficiente para realizar as ações necessárias para sua manutenção e seu crescimento.

Nesse sentido, o empreendedor deve ter muito cuidado, principalmente quanto aos recursos financeiros, porque as instituições financeiras tradicionais impõem a ele muitos obstáculos; o processo para adquirir um financiamento é altamente burocrático; a aprovação do crédito demorada e, muitas vezes, este é negado por falta de garantias. Assim, muitas empresas não conseguem esse tipo de recurso quando o buscam. Antes de decidir sobre a real necessidade de um financiamento, o empreendedor deve refletir sobre algumas questões para evitar riscos desnecessários e negociações desvantajosas (ENDEAVOR BRASIL, 2014).

- Agora é o momento certo para buscar um recurso financeiro para a empresa ou ela ainda consegue se manter com recursos próprios?
- A empresa oferece um produto ou serviço atrativo? Conhece o tamanho de sua abrangência no mercado? Seu plano de retorno de investimento é evidente? Sabe quanto lhe custa conquistar um cliente? Consegue satisfazer as necessidades e expectativas dos *stakeholders*?



Saiba mais

Stakeholders são o público que tem interesses na empresa e com o qual ela se relaciona, como os clientes, acionistas, fornecedores, etc. (ENDEAVOR BRASIL, 2015b).

- Onde os recursos serão aplicados na empresa e qual será o impacto causado? Se o empreendedor não souber responder a essa pergunta, significa que ele não está certo sobre realmente precisar de recursos financeiros.
- O montante a ser distribuído na participação dos seus proprietários é conhecido por todos?
- Ao conseguir o financiamento, qual será a dívida total da empresa? Quanto ela terá de pagar de juros?

Muitas vezes o empreendedor não tem conhecimentos básicos sobre gestão financeira e, quando conhece, não consegue aplicar a teoria à prática diária, por isso, não conduz seu negócio com a disciplina necessária. Portanto, a falha na gestão do negócio está ligada aos problemas financeiros e à falta de capital de giro, que são alguns dos motivos das altas taxas de mortalidade das MPE (MACHADO *et al.*, 2017).

Existem dois tipos de financiamento: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio. O primeiro, em geral, ocorre em forma de empréstimo e, para que seja concedido, o empreendedor deve disponibilizar um ativo como garantia (algo de valor que possa cobrir o montante total do empréstimo), caso não consiga fazer o pagamento do modo acordado com o banco — esse ativo pode ser uma casa, um terreno, um automóvel, etc.. Nesse tipo, paga-se a quantia de recursos que tomou emprestada, acrescida de uma taxa de juros e, possivelmente, de uma taxa adicional, chamada de pontos, que é cobrada para obtenção e uso do dinheiro.

Um aspecto relevante no financiamento por endividamento é que, quando as taxas de juros são baixas, o empreendedor pode reter uma parte maior da propriedade individual no negócio, obtendo um retorno maior sobre o patrimônio líquido. Esse financiamento se divide em de curto prazo e de longo prazo (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014):

- Financiamento de curto prazo ocorre por um período menor que um ano, geralmente usado a fim de gerar capital de giro para financiamento de estoque, contas a receber e outras operações da empresa. Os fundos são pagos com as vendas e os lucros obtidos pela empresa durante o ano.
- Financiamento de longo prazo ocorre por período superior a um ano, comumente utilizado para a compra de galpão, terreno, máquinas, entre outros, cobrindo, em geral, de 50 a 80% do valor total dos ativos.



Saiba mais

O capital de giro refere-se ao dinheiro que a empresa precisa ter disponível para custear e manter as despesas operacionais cotidianas, como as despesas fixas e referentes aos gastos utilizados na produção e comercialização de bens ou prestação de serviços. Ele é a reserva dos recursos primordiais, que são renovados rapidamente e usados para atender às necessidades da gestão financeira ao longo do tempo — contas a receber, estoque e caixa/bancos (ENDEAVOR BRASIL, 2017).

É preciso lembrar que, se a dívida for muito alta, o empreendedor pode ter dificuldades em pagar os juros regulares, o que prejudicará o crescimento e desenvolvimento do negócio, podendo levá-lo à falência. Por isso, ele deve ficar muito atento quando contrair esse tipo de financiamento. Nesse contexto, quanto maior for o grau de alavancagem (processo de utilização de dívidas

para financiamento), maior será o risco que o empreendimento corre. Assim, quanto mais dívidas por ativos totais a empresa tiver, maiores serão os riscos (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).



Saiba mais

Apesar de o termo endividamento ter uma conotação negativa, nem sempre ele representa um problema. Se o endividamento for contraído para viabilizar o crescimento e desenvolvimento da empresa, possibilitando um aumento no faturamento, pode-se considerá-lo saudável (SEBRAE, 2016).

Já o financiamento por capital próprio permite que o investidor tenha, de alguma forma, participação no negócio, bem como nos lucros da empresa e ativos que pertencem a ele (veículos, terrenos, máquinas, entre outros), de acordo com o percentual investido. Ele não exige garantias, como acontece na modalidade por endividamento. Assim, o financiamento por capital próprio significa obter recursos para a empresa em troca de participação na propriedade.

Escolher entre os dois tipos de financiamento dependerá dos recursos e ativos de que a empresa dispõe, bem como da taxa de juros cobrada por cada um deles. Em geral, o empreendedor utiliza ambos para suprir as necessidades de recursos financeiros. Todo negócio deve possuir um capital próprio, seja de pessoa física ou jurídica, e a quantidade de recurso envolvido dependerá do tipo e tamanho do negócio (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).



Fique atento

Antes de recorrer a um financiamento, deve-se analisar suas fontes disponíveis e refletir sobre a necessidade de contrair uma dívida ou de utilizar os recursos próprios, pensando se é mais viável usar recursos do negócio ou externos a ele. Assim, é preciso avaliar dívida *versus* capital próprio e recursos internos *versus* recursos externos. Os internos são gerados pela própria empresa, como lucros, venda de ativos (veículos, terrenos, etc.), redução no capital de giro e prorrogação de prazos de pagamentos e contas a receber. Já os externos são captados fora da empresa, por exemplo, a entrada de um sócio que investe o capital no empreendimento (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Existem alguns casos em que o capital investido no negócio é totalmente do proprietário, por exemplo, uma *boutique* para *pet* em um *shopping* ou um espaço de estética de sobrancelhas. Isso significa que quando o negócio é pequeno, o uso de capital próprio se torna mais comum. No caso de empreendimentos maiores, são necessários vários proprietários, incluindo investidores particulares e/ou de risco. Portanto, os recursos de capital próprio oferecem a base para os fundos por endividamento, que formam a estrutura do capital do empreendimento (HISRIC; PETERS; SHEPHERD, 2014).

Outras fontes de financiamento utilizadas por MPE e MEI são, por exemplo, o cheque especial ou cartão de crédito (devem ser utilizados em casos emergenciais, e não como uma prática rotineira, pois há o perigo de se complicarem devido aos juros altos, além da cobrança de Imposto sobre Operações Financeiras [IOF] e taxa de contratação); a negociação de prazos mais longos junto aos fornecedores; o *leasing* (para aquisição de veículos, máquinas e equipamentos); antecipação de recebível (recebimento de uma venda por cartão de crédito antecipadamente); recursos de família e amigos (têm acesso mais fácil devido à proximidade deles com o empreendedor, mas precisam ser tratados como um financiamento vindo de alguém desconhecido); investidores-anjo (pessoas que têm recursos disponíveis para investir em negócios rentáveis); programas de empréstimo e subsídios do governo (usados para lançar uma ideia inovadora que traga impactos positivos para a economia do país) (HISRIC; PETERS; SHEPHERD, 2014; ENDEAVOR BRASIL, 2014; BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL, 2017).



Fique atento

O financiamento pode ser a solução para o crescimento e desenvolvimento de um negócio, como também sua ruína. Portanto, saber financiar um empreendimento é fundamental para não colocá-lo em risco e honrar o compromisso assumido (SEBRAE, 2016).

Subsídios para pesquisa relacionada à inovação em micro e pequenas empresas

Atualmente, é comum encontrar o termo inovação, por exemplo, quando alguém trata de competitividade e geração de valor. Contudo, você já refletiu sobre a presença da inovação na sua vida e na dos seus pais e avós? Toda tecnologia, os carros, os materiais de construção e acabamento, os tecidos com nanotecnologia, etc., resultam dela. Apesar de ser bastante antigo, esse termo começou a ser mais estudado e conhecido em meados do século XX, depois, as sociedades perceberam sua importância e como ela poderia mudar vidas, hábitos e costumes. Há muitos exemplos de inovação, entre eles, o avião, o computador e o telefone, que se tornaram símbolos do que ela fez e ainda pode fazer (TURCHI; MORAIS, 2017).

Entre suas definições, pode-se considerar que a inovação é um processo que se inicia com uma invenção e se prolonga com o desenvolvimento das invenções, resultando em um novo produto, processo ou serviço no mercado local. Ela ainda se refere a todas as ações individuais voltadas à geração, introdução e aplicação de algo novo e benéfico em qualquer nível de organização, bem como pode variar em complexidade e estar nas pequenas alterações em produtos, processos ou serviços já existentes ou na introdução de características inéditas neles (EDISON; ALI; TORKAR, 2013).



Fique atento

Você sabia que inovação e invenção são diferentes? A primeira refere-se a um produto, serviço, processo, método, etc., novos ou consideravelmente melhorados e introduzidos no mercado. Já a segunda remete ao ato de criar um produto, processo, sistema ou uma tecnologia aperfeiçoada ou nova (ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; GABINETE ESTATÍSTICO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS, 2006).

Assim, a inovação não se refere apenas aos novos produtos e serviços, como também a novas tecnologias, outros conceitos, processos, modelos de gestão, comportamentos, atitudes, pessoas e ideias ou à criação de um negócio, mercado, meio de produção ou uso de matéria-prima, originando outras inovações (BARON; SHANE, 2007).

Você concorda que a criação de um negócio ou mercado se refere ao empreendedorismo e que este tem relação com as MPE? Você já sabia que elas são maioria não somente no país, como também nas principais economias do mundo, e as principais empregadoras? No Brasil, por exemplo, as empresas com faturamento de até R\$ 4,8 milhões por ano são responsáveis pela geração mensal de 70% das novas vagas formais e por 40% da massa salarial dos brasileiros. Isso significa que elas não podem ser desconsideradas no momento em que os governos planejam seu desenvolvimento local, sendo fundamentais na economia do país e na geração de oportunidades de emprego e renda (SEBRAE, 2018).

Assim, os proprietários das MPE precisam priorizar sua gestão e inserir em seu planejamento a inovação e sustentabilidade do negócio, uma vez que as práticas inovadoras podem gerar um diferencial competitivo, o que é fundamental em um mercado cada vez mais exigente. Porém, como conseguir isso? Será que inovar custa caro? Existe um mito em torno da inovação, alguns pensam que ela é cara e as MPE não conseguem buscá-la porque seus recursos não são suficientes, o que não condiz com a verdade. Você viu anteriormente que a inovação não se limita à criação de um produto ou serviço com nova tecnologia, como também pode ocorrer mudando processos de produção e práticas de gestão, sendo mais simples do que parece.



Fique atento

As iniciativas sustentáveis, como a redução de custos com recursos não renováveis por meio do aproveitamento de materiais e produtos recicláveis, são exemplos de novas práticas que podem ser adotadas pelas MPE (SEBRAE, 2018).

Uma das principais barreiras que as MPE enfrentam é o acesso ao financiamento, o mesmo ocorre quando elas desejam investir em projetos de inovação tecnológica. Contudo, como essas empresas se tornam, cada vez mais, uma opção real de emprego e renda para milhões de brasileiros, esforços têm sido empreendidos para estimular seu desenvolvimento e sua competitividade por meio da inovação. Há, por exemplo, alguns subsídios e financiamentos relacionados à inovação para MPE (SEBRAE, 2014).

- Programa de Geração de Renda (PROGER) Urbano: financia a reforma, a modernização e a aquisição de bens pelas MPE, cujos produtos ou serviços tenham relação com a inovação, como aquisição e transferência de tecnologia; avaliação e pedido de registro; desenvolvimento de embalagens; *design* de produto e ergonomia; prototipagem; e compra de máquinas, equipamentos, móveis e utensílios. As MPE precisam ser selecionadas em um processo de incubadora tecnológica ou parque ecológico.
- Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) Pró-inovação: financia estudos e projetos de pré-investimento, cuja execução é de responsabilidade das empresas brasileiras de engenharia consultiva. Essas empresas realizam obras de infraestrutura que visam proporcionar a maior qualidade dos produtos; a maior eficiência na produção, bem como a introdução de produtos e processos inovadores.
- Cartão do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES): tem linha de crédito voltada às MPE para financiar a aquisição de mais de 220 mil produtos e serviços, como embalagens prontas; peças, partes e componentes nacionais utilizados na industrialização, modernização e manutenção de máquinas e equipamentos; equipamentos de informática e automação industrial.
- BNDES Fundo tecnológico (Funtec): apoia financeiramente projetos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) nos Institutos de Tecnologia em parceria com empresas, levando o conhecimento acadêmico ao mercado e estimulando o desenvolvimento tecnológico e a inovação de interesse estratégico para o país.
- BNDES Financiamento a empreendimentos (Finem) — Inovação: financia investimentos em inovação a partir de R\$ 10 milhões.
- BNDES micro, pequenas e médias empresas (MPME) Inovadora: financia projetos de inovação no valor de até R\$ 20 milhões para MPME com faturamento anual de até R\$ 300 milhões.

Já o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e a Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (EMBRAPII) possuem um programa de apoio às instituições de pesquisa tecnológica credenciadas em sua área de competência, que participam de um processo seletivo e, se forem aprovadas, executam projetos de inovação em parceria com empresas do setor industrial. Para desenvolvê-los, os investimentos são compartilhados entre a EMBRAPII, a instituição selecionada e a empresa que se interessa pela

realização da pesquisa e explora as tecnologias e os resultados alcançados. Assim, o SEBRAE pode assumir entre 70 (até R\$ 210 mil) a 80% (no máximo, de R\$ 300 mil) do subsídio financeiro que cabe à empresa no projeto, se esta for MPE ou um MEI.

A Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), uma empresa pública brasileira de fomento à ciência e tecnologia, concede financiamentos reembolsáveis ou não por meio de uma chamada pública (investimento indireto) aos empreendedores, cobrindo os custos com pesquisa básica e aplicada, inovações e geração de produtos, serviços e processos. Assim, ela financia todas as etapas do ciclo de desenvolvimento científico e tecnológico.

Estes são alguns programas e financiamentos disponíveis para as MPE e os MEI para que possam investir em inovação buscando maior crescimento e competitividade no mercado. Nesse sentido, o SEBRAE possui papel fundamental, pois orienta e capacita a MPE, que, juntamente às médias e grandes empresas, contribui para a formação da cadeia produtiva do país.

Por serem tão importantes para o desenvolvimento do país, as MPE possuem regulamento próprio, a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas, também conhecida como Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, que foi criada por meio da Lei Complementar nº. 123/2006, a qual regulamenta o tratamento diferenciado a elas. Seu objetivo é estimular o desenvolvimento e a competitividade das MPE e dos MEI por intermédio desse tratamento tributário, assim, os negócios podem sair da informalidade e gerar emprego, renda e inclusão social, fortalecendo a economia.

Pode-se concluir que as MPE e os MEI são fontes potentes de emprego e renda no Brasil, por isso, alguns movimentos acontecem para apoiar essa iniciativa por meio de linhas de crédito oferecidas por instituições bancárias pertencentes ao governo e pelas instituições privadas. Interessado pelo aumento dessas empresas para melhorar a economia, o governo instituiu a Lei Geral, facilitando sua regulamentação e visando reduzir a informalidade no país. Entretanto, mesmo com tantas linhas de crédito e financiamento, o acesso das MPE a eles ainda é um obstáculo a ser vencido.

Muitas empresas não conseguem crescer com recursos próprios e buscam-nos em fontes externas, porém, várias não recebem aprovação para o crédito por não possuírem bens para oferecer como garantia, motivo pelo qual encerram o negócio nos primeiros dois anos. Portanto, ao pensar em buscar um financiamento, o empreendedor deve avaliar sua real necessidade e saber exatamente no que aplicará o recurso, propiciando à empresa inovação, produtos, serviços, processos ou modelos de gestão.



Referências

BARON, R. A.; SHANE, S. A. *Empreendedorismo: uma visão do processo*. São Paulo: Thompson Learning, 2007. 443 p.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. A importância do capital de risco para inovação. *BNDES*, Rio de Janeiro, 3 abr. 2017. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/conhecimento/noticias/noticia/capital-de-risco>. Acesso em: 12 jul. 2019.

BRASIL. *Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006*. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho — CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Brasília: Casa Civil da Presidência da República, 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 12 jul. 2019.

BRASIL. *Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008*. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 — Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Brasília: Casa Civil da Presidência da República, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp128.htm. Acesso em: 12 jul. 2019.

BRITO, A. M.; PEREIRA, P. S.; LINARD, A. P. *Empreendedorismo*. Juazeiro do Norte: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará — IFCE, 2013. 96 p. Disponível em: <https://efivest.com.br/wp-content/uploads/2018/09/empreendedorismo.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

DEGEN, R. J. *O empreendedor: empreender como opção de carreira*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 440 p.

DORNELAS, J. C. A. *Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação*. Rio de Janeiro: LTC, 2014. 245 p.

EDISON, H.; ALI, N.; TORKAR, R. Towards innovation measurement in the software industry. *Journal of Systems and Software*, [S. l.], v. 86, n. 5, p. 1390–1407, May 2013.

ENDEAVOR BRASIL. Capital de Giro: saiba como calcular e controlar. *Endeavor Brasil*, São Paulo, 12 jan. 2017. Disponível em <https://endeavor.org.br/financas/capital-de-giro/>.

ENDEAVOR BRASIL. *Financie seu sonho*: guia Endeavor de acesso a capital para empreendedores. São Paulo: Endeavor; RockContent, 2014. 36 p. Disponível em: https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425318000financie_seu_sonho_acesso+a+capital.pdf. Acesso em: 12 jul. 2019.

ENDEAVOR BRASIL. Noções básicas sobre Capital. *Endeavor Brasil*, São Paulo, 21 jul. 2015a. Disponível em: <https://endeavor.org.br/financas/noco-es-capital/>. Acesso em: 12 jul. 2019.

ENDEAVOR BRASIL. Stakeholders: eles devem ser engajados com o seu negócio. *Endeavor Brasil*, São Paulo, 21 jul. 2015b. Disponível em: <https://endeavor.org.br/estrategia-e-gestao/stakeholders/>. Acesso em: 12 jul. 2019.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Empreendedorismo no Brasil*: 2016. Curitiba: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade, 2017. 208 p. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/GEM%20Nacional%20-%20web.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. *Empreendedorismo*. 9. ed. Porto Alegre: AMGH; Bookman, 2014. 480 p.

MACHADO, A.; COSTA, A. M.; COSTA, A. *Novos modelos de financiamento das micro e pequenas empresas (MPes)*. Brasília: Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas, 2017. 136 p. Disponível em: <http://www.cndi.org.br/upload/PNDV/Novos%20Modelo%20de%20Financiamento.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

MACHADO, H. P. V. *Empreendedorismo, oportunidades e cultura: seleção de casos no contexto brasileiro*. Maringá: Eduem, 2013. 211 p.

ORGANIZAÇÃO PARA COOPERAÇÃO E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO; GABINETE ESTATÍSTICO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS. *Manual de Oslo*: diretrizes para coleta e interpretação de dados sobre inovação. 3.ed. Brasília: Financiadora de Estudos e Projetos, 2006. 184 p. Disponível em: <https://www.finep.gov.br/images/apoio-e-financiamento/manualoslo.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

PORTAL DO EMPREENDEDOR. *Formalize-se*: Ao abrir sua empresa, você MEI terá cidadania empresarial: CNPJ, direitos e benefícios. Brasília, [201-?]. Disponível em: <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/temas>. Acesso em: 12 jul. 2019.

SEBRAE. *Livre sua empresa do endividamento*. São Paulo: Sebrae-SP, 2016. 22 p. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4ebb527abd3d9a08472577539562e96e/\\$File/SP_endividamento_17.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/4ebb527abd3d9a08472577539562e96e/$File/SP_endividamento_17.pdf). Acesso em: 12 jul. 2019.

SEBRAE. *Orientações linhas de crédito às micro e pequenas empresas e o microempreendedor individual*: Bancos: Banco do Brasil, Caixa Econômica, Banco da Amazônia, AFAP. Macapá: Sebrae-AP, 2014. 34 p. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/AP/Anexos/Cartilha%20de%20linhas%20de%20credito%20para%20MPes%20e%20MEI.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

SEBRAE. *Tendências para novos negócios 2018/2019*. Curitiba: Sebrae-PR, 2018. 44 p. Disponível em: http://extranet2.pr.sebrae.com.br/portal/arquivos-gratuitos/Caderno_Tendencias_DIGITAL_FINAL.pdf. Acesso em: 12 jul. 2019.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, Briarcliff Manor, v. 25, n. 1, p. 217–226, 2000. Disponível em: <https://entrepreneurscommunicate.pbworks.com/f/Shane%2520%252B%2520Venkat%2520-%2520Ent%2520as%2520field.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

TREMEA, N. J. C. As exportações e o Produto Interno Bruto do Brasil no período de 2000 a 2009. *Revista ADMpg Gestão Estratégica*, Ponta Grossa, v. 4, n. 1, p. 1–9, 2011. Disponível em: <http://www.admpg.com.br/revista2011/artigos/6.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

TURCHI, L. M.; MORAIS, J. M. (org.). *Políticas de apoio à inovação tecnológica no Brasil: avanços recentes, limitações e propostas de ações*. Brasília: Ipea, 2017. 485 p. Disponível em: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=30774&Itemid=424. Acesso em: 12 jul. 2019.

VILAS BOAS, E. P.; SANTOS, S. A. Empreendedorismo corporativo: estudo de casos múltiplos sobre as práticas promotoras em empresas atuantes no Brasil. *Revista de Administração*, São Paulo, v. 49, n. 2, p. 399–414, abr./jun. 2014. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rausp/article/view/86394>. Acesso em: 12 jul. 2019.

Leitura recomendada

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. *Pesquisa GEM 2018*. Curitiba: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade; Sebrae, 2019. 19 p. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2019/02/GEM-2018-Apresenta%C3%A7%C3%A3o-SEBRAE-Final-slide.pdf>. Acesso em: 12 jul. 2019.

Encerra aqui o trecho do livro disponibilizado para esta Unidade de Aprendizagem. Na Biblioteca Virtual da Instituição, você encontra a obra na íntegra.

Conteúdo:



SOLUÇÕES
EDUCACIONAIS
INTEGRADAS