

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E
ATUÁRIA

MONOGRAFIA DE CONCLUSÃO DE CURSO



PUC-SP

**A ABORDAGEM DAS DIFICULDADES DAS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS
E A QUESTÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS NO CENÁRIO NACIONAL**

Arthur Massucato Cruz

RA00227027

São Paulo – SP

2023

Monografia apresentada à banca examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de bacharelado em **Ciências Econômicas**, sob a orientação do Prof., Dr. **Antonio Corrêa de Lacerda**.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, pela minha vida, e por me permitir ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo desses últimos anos.

Agradeço a toda a minha família que sempre acreditou em mim, especialmente ao meu pai que apesar de todas as dificuldades me fortaleceu e que me motivou durante toda a minha vida e minha mãe que me deu apoio, incentivo nas horas difíceis, de desânimo e cansaço.

Agradeço a instituição de ensino Pontifícia Universidade Católica de São, seu corpo docente, direção e administração que tornaram isso possível em minha vida

Agradeço a todos os professores por me proporcionar o conhecimento não apenas racional, mas a manifestação do caráter e afetividade da educação no processo de formação profissional, por tanto que se dedicaram a mim, não somente por terem me ensinado, mas por terem me feito aprender. A palavra mestre, nunca fará justiça aos professores dedicados aos quais sem nominar terão os meus eternos agradecimentos.

Agradeço especialmente ao professor-orientador Antônio Corrêa de Lacerda, por toda instrução não somente no projeto de monografia, mas durante toda minha formação acadêmica. Obrigado pela dedicação, carinho e pelo conhecimento transmitido durante todas as aulas.

E por último, aos meus amigos, obrigado por tudo, serei eternamente grato a cada de vocês e por tudo que fizeram por mim nessa longa jornada. Não tenho palavras para descrever o quanto essas amizades foram fundamentais e o quanto me motivaram para seguir forte.

“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor, mas lutei para que o melhor fosse feito. Não sou o que deveria ser, mas Graças a Deus, não sou o que era antes”.

(Martin Luther King)

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1: Caracterizações e investimentos nas micro, pequenas e médias empresas	6
1.1 Caracterização das micro e pequenas empresas	7
1.2 Financiamento nas Micro, Pequenas e Médias Empresas	11
1.3 Fundos Garantidores de crédito para MPMEs e o SEBRAE como parceiro dos pequenos empreendedores.....	13
CAPÍTULO 2: A importância das micro e pequenas empresas como impulsores de desenvolvimento	15
2.1 A função do microempreendedor.....	15
2.2 Instrumentos Públicos de Estímulo à produção e inovação	16
2.3. As Políticas Públicas e As Micro, Pequenas e Médias Empresas.....	20
2.4 Influência das micro e pequenas empresas na geração de emprego e no PIB.....	21
CAPÍTULO 3: Principais motivos que prejudicam o crescimento das micro e pequenas empresas	23
3.1 Despreparo Administrativos	23
3.2 Cenário externo	24
3.3 Falta de crédito.....	26
3.4 Tipo de Negócio.....	26
CAPÍTULO 4: O entendimento de inovação de micro e pequenas empresas no Brasil na óptica schumpeteriana.....	30
4.1 O papel da inovação de acordo com Schumpeter	30
4.2 Os desafios de inovação para pequenas empresas no Brasil	32
4.3 Estratégias para promover a inovação nas pequenas empresas no Brasil	34
Considerações finais	36
Referências Bibliográficas	38

CAPÍTULO 1: Caracterizações e investimentos nas micro, pequenas e médias empresas

Analisaremos nesse capítulo que, as pequenas empresas são fundamentais na economia brasileira não somente na produção e no emprego, mas também para a geração de novas perspectivas e tecnologias. As atividades voltadas para o empreendedorismo passam a ser visualizadas como fundamentais para o desenvolvimento de um país, visto que a geração de divisas mercadológicas acaba passando pelas ações de empreendedorismo. Deste modo, as micro e pequenas empresas que pretendem desenvolver-se no mercado de forma estruturada, garantindo um maior retorno financeiro e estabilidade, precisam pautar suas atividades dentro de preceitos relacionados a um eficiente desempenho financeiro que garanta a sobrevivência destas no mercado.

Buscando entender melhor o papel do porte das empresas na geração e no desdobramento de inovações dentro da realidade brasileira, veremos neste trabalho o perfil inovativo das empresas industriais brasileiras. Além de apresentar as principais características, mostrar o porquê da decisão do empresário de investir em uma microempresa e explicar a importância do SEBRAE para as atividades empresariais de pequeno porte.

Inicialmente, as micro, pequenas e médias empresas (MPMEs) são associadas a baixa capacidade técnica produtiva e a incapacidade de gerar avanços no desenvolvimento. Quando se trata de analisar o desempenho e processo inovativo de empresas de pequeno porte é possível perceber que é escassa, comparado a outros países. Com isso, é teoricamente mais fácil realizar análises de empresas de grande porte, considerando que estas são responsáveis por grande parte dos investimentos em atividades inovativas, especialmente pesquisa e desenvolvimento.

1.1 Caracterização das micro e pequenas empresas

Durante um longo período, a questão das microempresas e pequenas empresas era tratada sem nenhuma distinção (DUTRA; GUAGLIARDI, 1984). Isso se deve pelo fato de, em termos gerais, ter a classificação separada apenas em dois grupos: as pequenas e as grandes empresas. De acordo com a Confederação Nacional do Comércio (2000), as características em comum são: estrutura organizacional simples, o dirigente principal é o responsável pelas tomadas de decisões, número de diretores é pequeno, as fontes de financiamento são escassas ou de difícil acesso, a mão de obra normalmente é não especializada, existe uma falta de domínio do setor que atuam, normalmente são subordinadas às empresas de grande porte e existe um vínculo pequeno entre o dono e a empresa, o que tende a gerar problemas na administração.

Compreender o que é uma micro ou pequena empresa depende do critério que será adotado para classificá-las. Países como Brasil, México, Japão, Coreia do Sul e Reino Unido, por exemplo, possuem mais de um critério. Um ponto determinante é que o setor de atuação é uma variável que influencia na classificação das micro e pequenas empresas (COLOSSI; DUARTE, 2000; CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO, 2000; GUAGLIARDI; LEONE, 2012).

Terence (2002; 2008) explica que a diversidade de empreendimentos nas MPEs acaba complicando a concordância entre os pesquisadores, estudiosos e profissionais quanto aos critérios de classificação do porte. Por conseguinte, nem todos os critérios existentes são utilizados nos diferentes seguimentos ou setores específicos, ressaltando que alguns são mais relevantes que os outros.

Hasenclever (2003) agrega dizendo que esta pluralidade torna complexa a comparação a respeito das características do universo das empresas no qual é destinado às políticas de apoio.

Existem diferentes características para classificar as empresas no Brasil. Leone e Leone (2012) explicam que esta classificação pode estar relacionada à propriedade (pública ou privada), ao capital (aberto ou fechado), à idade (nova ou velha), ao controle (familiar, familiar profissionalizado ou profissional), à governança (gestão transparente ou não), ao mercado (exportadora ou importadora), à área de atuação (local, regional, nacional ou multinacional), ao setor de atuação (industrial, comercial, de serviços, entre

outros), as responsabilidades (social e ambiental) e ao tamanho (pequena, média e grande).

A classificação das empresas quanto ao tamanho é ampla e complexa. Os critérios podem ser separados em diferentes vertentes. Os critérios quantitativos são os mais utilizados em todos os setores da economia. Tal motivo está relacionado à facilidade de acessar informações, manipulação e orientação deles. A partir disso, é possível estabelecer indicadores de tendência temporal e análises comparativas. Porém, é necessário levar em consideração que existem critérios que podem ser aplicados a diferentes setores industriais e outros que são específicos a determinados tipos de negócios (MARTINS, 2014; TERENCE, 2002). Leone (1991) acrescenta que os critérios quantitativos possuem uma estreita relação com os fenômenos econômicos e sociais. A partir disto, ao utilizá-los para conceituar as micro e pequenas empresas, ajudará a explicar o comportamento social delas.

Existem diferentes formas de classificação do tamanho, das micro e pequenas empresas, quantitativamente. No entanto, a medida de classificação a ser adotada dependerá da escolha do pesquisador, analista, instituição governamental ou agência governamental (LEONE, 2012). Entre os critérios utilizados estão: número de empregados, volume anual de vendas, faturamento ou receita bruta anual, capital social, estrutura de financiamento, valor do passivo, valor do patrimônio líquido; valor do ativo imobilizado, consumo de energia, centros de lucros, quantidade de dirigentes, quantidade de contratos, quantidade de produtos e participação de mercado (LEONE; LEONE, 2012). Vale ressaltar que no caso brasileiro, os critérios de classificações mais utilizados são o faturamento bruto anual e o número de empregados (CONFEDERAÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO, 2000).

Os critérios qualitativos, diferentemente dos quantitativos, estão ligados a características específicas dos pequenos negócios que os diferenciará das grandes empresas. Eles estão relacionados à forma de gestão das empresas. Entretanto, apesar de apresentarem uma imagem mais realista da empresa, estes critérios não podem ser analisados de forma isolada. Sendo assim, isto faz com que eles sejam pouco utilizados em pesquisas que buscam determinar o tamanho da empresa (TERENCE, 2002; LEONE, 2012;). Complementado a visão realista dos pequenos negócios, esta está relacionada à estrutura organizacional, a forma de gestão, o perfil do gestor e a forma com que ele toma

as decisões e resolve os problemas e a maneira com que a empresa age mediante ao ambiente externo (CÊRA; ESCRIVÃO FILHO, 2003).

Leone (1999) classificou as especificidades dos pequenos negócios em três grupos: especificidades organizacionais, especificidades de tomada de decisão e especificidades individuais. Com relação a especificidade organizacional, está relacionado a uma gestão centralizada, com uma estrutura organizacional simples, recursos escassos, pouca especialização e sistema de informação simples. O segundo aborda os aspectos de tomada de decisão, que no caso dos pequenos negócios é intuitiva, e a falta de formalização e quantificação dos processos de planejamento e controle. Quanto aos aspectos individuais, estes estão relacionados à predominância de um único gestor, com um perfil de gestão paternalista e que possui a tendência de “correr riscos”.

Quanto aos critérios mistos, estes estão relacionados à combinação dos critérios quantitativos e qualitativos. De acordo com Leone e Leone (2012), existem duas maneiras de apresentá-los: produto/quociente ou a combinação de ambos. No primeiro caso envolve uma operação matemática. Com isto, os critérios devem estar de forma quantitativa. Diferentemente, o segundo caso apresenta um resultado subjetivo, pois ele depende da interpretação dos indicadores da forma original.

Por conseguinte, o Brasil adota os critérios quantitativos, pois utiliza a Resolução GMC nº 59/98 do MERCOSUL e o Estatuto Geral da Micro e Pequena Empresa como norteadores para classificação do tamanho dos pequenos negócios (LEONE, 2012). Contudo, existem outros órgãos brasileiros que possuem as suas próprias normas para classificação de tamanho.

Quadro 1: Critérios de Classificação do tamanho das micro e pequenas empresas no Brasil.

ÓRGÃO/ CRITÉRIO	MICROEMPRESA	PEQUENA EMPRESA
Estatuto Geral da Micro e Pequena Empresa	Até R\$ 360 mil de acordo com LC 139/2011	Entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões de acordo com LC 139/2011
MERCOSUL (Indústria): Número de Empregados e Faturamento Anual	Até 10 empregados até US\$ 400 mil	De 11 a 40 Até US\$ 3,5 milhões
MERCOSUL (Comércio e Serviços): Número de	Até 5 empregados até US\$ 200 mil	De 6 a 30 Até US\$ 1,5 milhões

Empregados e Faturamento Anual		
ANVISA: Faturamento Anual	Até R\$ 360 mil de acordo com LC 139/2011	Entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões de acordo com LC 139/2011
Banco Nacional do Nordeste: Receita Operacional Bruta Anual	Até R\$ 360 mil	Entre R\$ 360 mil e R\$ 3,6 milhões
BNDES: Receita Operacional Bruta Anual ou Anualizada	Até R\$ 2,4 milhões de acordo com a Carta Circular nº 11/10	Entre R\$ 2,4 milhões e R\$ 16 milhões de acordo com a Carta Circular nº 11/10
Previdência Social: Índice calculado pelo valor médio dos últimos seis meses da massa salarial declarada pela GFIP dividida pelo valor do salário mínimo da respectiva competência de fiscalização		Até 400 salários-mínimos
SEBRAE (Indústria e Construção Civil): Número de Empregados	Até 19	De 20 e 99
SEBRAE (Comércio e Serviço): Número de Empregados	Até 9	De 10 a 40
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – Secretaria de Comércio Exterior – Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior (Indústria) Critérios: Número de empregados e valor exportado no período considerado. Prevalece o resultado apurado no maior porte.	Até 10 empregados até US\$ 400 mil	De 11 a 40 empregados até US\$ 3,5 milhões
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – Secretaria de Comércio Exterior	Até 5 empregados até US\$ 200 mil	De 6 a 30 empregados até US\$ 1,5 milhões

Fonte: Elaboração própria com base nos dados: MERCOSUL (1998); BNDES (2010); BRASIL (LEI 139; 2011); LEONE (2012); SEBRAE (2013); ANVISA (2015); BNB (2015); Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (2015); Previdência Social (2015).

1.2 Financiamento nas Micro, Pequenas e Médias Empresas

A questão do financiamento se trata de uma das três decisões financeiras que o empresário necessita tomar para alcançar o objetivo de maximizar o valor da empresa. As outras duas estão relacionadas a decisão de investimento e decisão de alocação do resultado líquido. A empresa consegue utilizar capital próprio e capital de terceiros para financiar suas atividades. O capital próprio é formado por recursos dos proprietários. Já o capital de terceiros é formado por recursos financeiros onerosos, como as linhas de crédito bancárias, e por recursos financeiros não onerosos, como o pagamento de fornecedores a prazo (LEMES JÚNIOR; PISA, 2010).

Já as linhas de crédito bancárias, no Brasil, elas podem ser classificadas, segundo a origem, em crédito direcionado e crédito livre. No caso dos recursos livres, as taxas de juros, os prazos e as garantias são determinados pelo mercado. Os recursos são de fontes privadas e são constituídos de linhas de crédito de bancos privados e públicos. São exemplos, as contas garantidas e o desconto de duplicatas. Já nos recursos direcionados, encontram-se os empréstimos do BNDES. Esses créditos têm sua aplicação definida nos programas de crédito de fomento (BANCO CENTRAL DO BRASIL).

Quanto à finalidade, os empréstimos bancários podem ser destinados a: capital de giro, investimento fixo e capital de giro associado a um investimento fixo (BNDES, 2015). Dentre as alternativas de financiamento de curto prazo, disponíveis no mercado, podem ser citadas as seguintes: contas garantidas; antecipação de recebíveis que estão relacionadas ao desconto de duplicatas, antecipação de recebíveis de cartão de crédito, antecipação de cheque pré-datado; crédito rotativo que significa que a instituição financeira estabelece o valor que a empresa pode sacar com base no valor dos recebíveis em cobrança ou em custódia no banco; vendor se trata da empresa tomar uma linha de crédito e o banco financia o comprador da empresa e por último, comprar onde a empresa toma uma linha de crédito e o banco financia os vendedores da empresa. (ROSS et al., 2013)

Para financiamento a períodos mais extensos, as MPMEs podem contar com os recursos do BNDES. São exemplos: BNDES Automático para projetos de investimento;

BNDES Finame para financiamento de máquinas, equipamentos e bens de informática (BNDES, 2015).

As MPMEs dispõem, ainda, do crédito comercial ou crédito de fornecedores. Trata-se de um arranjo contratual em que comprador e fornecedor negociam o pagamento da transação comercial para data posterior à entrega das mercadorias, bens ou serviços. Segundo Carvalho e Schiozer (2012), em 75% das micro e pequenas empresas brasileiras, as compras a prazo representam 50% das compras totais.

O Sebrae em 2014 fez uma pesquisa com o intuito de analisar as principais características dos pequenos negócios no Brasil, quanto à questão do seu financiamento. A pesquisa era composta por 5.341 empresas, de todos os estados do Brasil. Quanto ao porte, a amostra era composta por microempreendedores individuais, microempresas e empresas de pequeno porte, dos setores: indústria, comércio, serviços e construção. O período de coleta de dados foi de julho a outubro de 2013. Após as análises dos resultados foi possível notar que, as fontes de financiamento mais utilizadas eram: pagamento de fornecedores a prazo com 63%, cheque especial/cartão de crédito com 54% e cheque pré-datado com 43%. A pesquisa mostrou também que a utilização de financiamento bancário cresceu no período de 2009 a 2012, passando de 10% em 2009 para 22% em 2012; e apresentou declínio no período de 2012 a 2013, passando para 17%. Das empresas que solicitaram financiamento bancário, 83% conseguiram realizar a operação e 17% tiveram seu pedido negado. As principais razões apontadas pelos bancos para negar o financiamento foram: saldo médio insuficiente com 14% e insuficiência de garantias reais com 13% (SEBRAE, 2014).

A pesquisa indicou também se os empresários utilizavam recursos da empresa para pagar despesas pessoais ou se eles usavam recursos pessoais para pagar contas da empresa. Os resultados apontaram que: 60% dos proprietários das empresas utilizavam recursos pessoais para pagar contas da empresa e 56% utilizavam recursos da empresa para pagar despesas pessoais (SEBRAE, 2014).

1.3 Fundos Garantidores de crédito para MPMEs e o SEBRAE como parceiro dos pequenos empreendedores

A falta de informações disponibilizadas pelas MPMEs e as metodologias de análise de crédito utilizadas pelas instituições financeiras, que não são adequadas às peculiaridades das MPMEs, acaba dificultando o acesso ao crédito pelo segmento (MDIC, 2013).

Para compensar o risco percebido, as instituições financeiras exigem garantias para conceder empréstimos. As garantias podem assumir a forma de garantias reais e de garantias fidejussórias. As reais são constituídas por hipotecas, penhor, alienação fiduciária de bens móveis e imóveis, e caução de títulos. Já as fidejussórias são o aval e a fiança (ROSS et al., 2013).

O problema da falta de garantias é indicado como a principal limitação para a aceitação de empréstimos para as MPMEs (STIGLITZ; WEISS, 1981). Para tentar diminuir esse problema, foram criados os fundos garantidores de crédito. Eles são uma alternativa para as MPMEs que não possuem garantias reais suficientes para serem utilizadas nas operações de crédito. A utilização dos fundos aumenta a chance de as empresas terem seus financiamentos aprovados (CNI, 2010). Os quatro principais fundos são: Fundo de Aval, Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas, Fundo Garantidor de Investimento e Fundo de Garantia de Operações.

O Fundo de Aval (FDA) é um fundo operado pela Desenvolve SP e conta com recursos do Tesouro do Estado de São Paulo. Aplica-se a todas as linhas de financiamento, exceto para operações de capital de giro. Já o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE) é um fundo do Sebrae e tem a finalidade exclusiva de complementar as garantias exigidas pelas instituições financeiras (DESENVOLVE SP, 2014).

O Fundo Garantidor de Investimentos (FGI) é um fundo administrado pelo BNDES e oferece garantias às linhas de crédito oferecidas pelo BNDES (CNI, 2010). O Fundo de Garantia de Operações (FGO) é um fundo administrado pelo Banco do Brasil e oferece garantias às linhas de crédito de capital de giro e investimento (CNI, 2010).

Outro ponto fundamental de apoio a esse grupo foi a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) que oferece total apoio para os

micros e pequenos empresários, contribuindo para o bom desenvolvimento do seu negócio e das suas atividades empresariais de pequeno porte. (PALERMO, 2002)

Palermo ainda destaca que o Sebrae oferece um conjunto de serviços de apoio e orientação, tais como: cursos, palestras, consultorias, rodadas de negócios, orientações técnicas e com a vantagem de oferecer todos esses benefícios de maneira gratuita, facilitando e incentivando os futuros empresários e aqueles que já atuam no ramo do empreendedorismo.

Para Dolabela (1999) após a criação de iniciativas que apoiassem os empresários de pequeno porte, como o SEBRAE, o cenário nacional foi acelerando, pois os empreendedores foram ganhando maior confiança em abrir seu próprio negócio.

Os investimentos para micro e pequenas empresas podem ser uma ótima forma de aumentar a riqueza e ter capital extra para realizar outros investimentos como, por exemplo, promover o crescimento da empresa. Durante o processo de investimento, diversos pontos de atenção são apresentados ao empreendedor que precisa estar preparado e com planejamento em dia para saber como contorná-los.

CAPÍTULO 2: A importância das micro e pequenas empresas como impulsores de desenvolvimento

2.1 A função do microempreendedor

Devido à sua importância para a economia do país, o segmento de Pequenas e Médias Empresas (PME) vem ganhando importância diante a comunidade acadêmica, com forte ênfase na questão empreendedora.

Embora não exista um acordo sobre suas definições, havendo inclusive certa variância dentre os mais diversos especialistas, se fortalece a ideia de que o empreendedorismo é um dos raros assuntos que atraem especialistas de grande variedade de disciplinas, levando-os a discutir e observar o que outros fazem em disciplinas relacionadas, questionando-se a respeito de como fazem (FILLION, 1999).

Assim, é possível destacar algumas definições de empreendedor. Como: Os especialistas em finanças chamam de empreendedores aqueles que são capazes de calcular e medir riscos. Para os especialistas em gerenciamento, empreendedores são organizadores competentes e desembaraçados que desenvolvem visões em torno do qual organizam suas atividades.

De forma simples, Joseph Alois Schumpeter, um dos maiores economistas do século XX, explica que empreender é introduzir uma inovação.

De acordo com definições, é possível definir o empreendedor como ator de uma escolha individual e trata-se de uma atitude bem complexa em termos de microeconomia tradicional (PAULI E CRUZ, 2005).

No que se trata de uma indeterminação, é fato que o empreendedor é uma pessoa que assume riscos. Uma definição de incerteza, do ponto de vista econômico, é: problemas em que não existe qualquer base científica para um cálculo probabilístico (KEYNES, 1937).

Em uma pesquisa realizada pelo SEBRAE foi destacada a importância do segmento de PME para o Produto Interno Bruto (PIB) do país.

As pequenas organizações industriais, como parte da comunidade empresarial, ajudam indiscutivelmente para o bem-estar econômico da nação, pois produzem uma

parte substancial do total de bens e serviços prestando um serviço complementar às grandes empresas (MIRANDA, CALLADO, 2003).

Seguindo esta mesma linha de raciocínio, (SOUZA, CALLADO, 2003) reforça a importância das pequenas empresas, baseada nesse princípio de que elas são os amortecedores em épocas de flutuações na atividade econômica, tem potencial de assimilação, adaptação e, algumas vezes, geração de novas tecnologias de produto e processo.

Colocadas em um contexto em que qualidade e custo são fatores influentes, as PMEs brasileiras enfrentam altas taxas de mortalidade. Aplicando-se as PMEs, mortalidade seria o encerramento das atividades delas.

As taxas de mortalidade nas PMEs são altas, confirmando a teoria de que as pequenas empresas são como organizações industriais que possuem altas taxas de mortalidade e baixos índices de lucratividade (SOLOMON APUD MIRANDA, 2003).

2.2 Instrumentos Públicos de Estímulo à produção e inovação

É possível começar essa análise entendendo um pouco de como são definidos os instrumentos utilizados na atualidade pelo Estado brasileiro para estimular o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas.

Esses instrumentos são um conjunto de iniciativas e programas governamentais de apoio e impulsos voltados para o financiamento de capital de trabalho e de investimentos, incentivo à inovação e estímulo na criação e no fortalecimento de Micro e Pequenas Empresas de base tecnológica.

O Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT) por meio do Plano de Ação em Ciência e Tecnologia e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) por meio do programa Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP) têm esse objetivo de atingir o desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas. De certo modo, se observa avanços, com iniciativas que caminham em sentido correto, mas que necessitam crescer buscando a dinamização do conjunto do segmento e ampliar seu campo de atuação.

Uma visão mais ampla das políticas e instrumentos para o financiamento das Micro e Pequenas Empresas brasileiras é importante porque o sistema financeiro tem desenvolvido linhas de crédito voltadas aos micros e pequenos negócios, ainda que, não seja o suficiente para atender a demanda de financiamento, comparada com as experiências de outros países.

Durante os anos 90, os bancos públicos e as agências de desenvolvimento possuíam diversas linhas de crédito para o financiamento da produção, capital de trabalho, equipamentos, exportações e desenvolvimento de capacidades tecnológicas, porém sem distinção de porte, no qual, também podiam ser utilizadas pelas Micro e Pequenas Empresas. A grande dificuldade era o acesso a esses financiamentos que normalmente ofereciam muitos obstáculos burocráticos, exigindo uma organização acima da capacidade dessas empresas. Isso contribuiu ao relativo fracasso dos programas de financiamento para esse segmento.

As Micro e Pequenas Empresas enfrentavam e enfrentam muitas dificuldades. As principais são: em primeiro é adequar-se às exigências para concessão dos créditos que estavam concebidos com foco em empresas de maior porte. Outro problema é o conflito entre a lógica comercial e política inerente sobre as atividades desenvolvidas pelas Instituições Financeiras Públicas, causada por uma crescente exigência de que os Bancos de Desenvolvimento deveriam converter recursos públicos para Micro e Pequenas Empresas, sendo que esses tinham suas características específicas e operações não estruturadas para atendê-las.

O BNDES que tipicamente converte recursos ao financiamento de projetos de grande porte e impactos econômicos. Ainda que tenha priorizado linhas de crédito voltas para o segmento de pequeno porte, desde os anos sessenta, os recursos eram disponibilizados através de uma rede de agentes financeiros credenciados que não se interessam em trabalhar com o segmento por acreditarem que possuíam uma baixa taxa de retorno comparada ao risco da inadimplência. Na década de noventa, se implementou novas linhas de crédito e o aumento dos recursos para atender a demanda das micro e pequenas empresas.

Outras Instituições Financeiras Públicas também ficaram dispostas a ceder linhas de crédito para micro e pequenas empresas, como o Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal, com o objetivo de desenvolvimento regional e local nas regiões menos

favorecidas. Além disso, linhas de créditos tradicionais, voltadas aos pequenos empreendedores, se colocaram em uso por meio dos programas de microcrédito específicos para pequenos produtores informais que operavam em uma estrutura familiar. Mesmo assim, as micro e pequenas empresas sofriam com a burocracia que incluíam vários modos necessários para operacionalizar a solicitação do crédito e as garantias exigidas.

Ainda, os bancos de desenvolvimento enfrentavam muitas dificuldades de adaptação nos seus processos operacionais, pois, a princípio, eram orientados para dar atenção às empresas de grande porte.

Entre muitas das razões pela insuficiência na iniciativa implementadas no Brasil na década de noventa podemos destacar as dificuldades na convergência de políticas macro e microeconômicas, o uso de instrumentos inadequados para a promoção das micro e pequenas empresas, que na sua maioria eram inspirados em instrumentos e exigências adequadas à empresas de grande porte e falta de prática da maioria dos agentes financeiros em atender os micro e pequenos empresários.

As micro e pequenas empresas começam a ter um olhar mais cuidadoso após o ano de 2003 e observa uma considerável melhoria nas políticas públicas que envolviam o acesso ao crédito estabelecidas no Plano Plurianual entre 2004 e 2007. Com ênfase a participação das principais instituições bancárias, públicas e privadas no Grupo de Trabalho Permanente dos Arranjos Produtivos Locais (GTP-APL) e a implementação de linhas de crédito específicas para financiar os Arranjos Produtivos Locais. Esse é o reconhecimento de que o financiamento das micro e pequenas empresas incluídas nos APLs implicavam em menos riscos e melhores oportunidades.

Durante a Gestão de Luís Inácio Lula da Silva, o BNDES teve grande participação na execução das políticas públicas voltadas à micro e pequena empresa. Desde 2003, o banco tem buscado ampliar progressivamente seu campo de atuação, com destaque ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas.

O financiamento de micro e pequeno porte empresarial se efetivam por intermédio de instituições financeiras credenciadas que são responsáveis pela análise, pelo estabelecimento de garantias e aprovação do crédito. Temos como principais agentes credenciados os bancos comerciais que possuem um grande acesso a esse público.

Um instrumento interessante e inovador é o cartão BNDES criado em 2003 que teve uma excelente aceitação da pequena empresa. Este cartão oferece um crédito automático pré-aprovado para financiar investimentos produtivos, com taxa de juros 1% ao mês. No ano de 2009 se introduziu a inovação no Cartão BNDES ao estabelecer a possibilidade de financiar a compra de transferência tecnológica de serviços técnicos especializados em eficiência energética e impacto ambiental, desenho e criação de protótipos, soluções técnicas de alta complexidade, melhoria de qualidade de produto e processo de software.

O maior volume de desembolsos concedidos à Micro e Pequena Empresa, pelas informações do próprio banco, se dão por meio do Fundo de Financiamento para Aquisição de Máquinas e Equipamentos (FINAME). Trata-se de um dos instrumentos mais tradicionais de financiamento de bens de capital que quando orientado para a Microempresa, Pequena Empresa e Média Empresa representou 65% dos desembolsos do BNDES para o segmento. Não há dados fornecidos pelo BNDES que particularizem a participação somente da Micro e Pequena Empresa fato que com certeza será corrigido nas próximas publicações da instituição para melhor análise da participação do segmento.

Outra importante ação do BNDES é a implementação do Programa de Microcrédito instituído em 1996, que tem como objetivo promover a economia popular por intermédio da oferta de recursos ao microempreendedor formal ou informal. O desembolso do banco com este programa tem apresentado alguma oscilação positiva nos últimos anos.

A criação do Fundo de Garantia para Investimentos em 2009 para Micro e Pequenas Empresas com a finalidade de reduzir o risco de financiamento repassado pelo BNDES também foi uma das medidas do Governo Federal a diminuir os efeitos da crise financeira internacional e estimular o crédito.

O BNDES tem atuado significativamente como instrumento de políticas públicas voltado ao desenvolvimento das micro e pequenas empresas. No entanto, os dados revelam que o BNDES não tem atingido o objetivo de superar seu foco tradicional de emprestar recursos para as grandes empresas e projetos de investimentos de grande porte. Isso fica claro ao analisarmos a participação relativa dos recursos destinados para micro e pequenas empresas e o total de desembolsos.

2.3. As Políticas Públicas e As Micro, Pequenas e Médias Empresas

Quando as análises são relacionadas a políticas públicas direcionadas às empresas de porte menor, basicamente seguem essa linha de raciocínio: microcrédito, apoio à gestão e formas de cooperação.

Quanto ao microcrédito pode se dizer que surgiu como uma tentativa de combater a pobreza, provendo serviços financeiros para famílias de baixa renda e excluídas do sistema financeiro tradicional. Veio como uma resposta à atuação assistencialista tradicional do governo, que não conseguia resolver os problemas da área, tanto por criar dependência e gerar incentivos negativos aos beneficiários como por não conseguir atingir o público-alvo (TOLEDO JUNIOR E GREMAUD, 2002).

No Brasil há diferentes maneiras de financiamento direcionadas às MPME, sendo ainda primários e com cobrança de altos juros para o empréstimo, vetando a concessão. Outros pontos estão ligados ao regime fiscal e à burocratização, fazendo com que as MPME tenham maiores dificuldades de acesso ao crédito do que as grandes empresas.

Essa questão dificulta o crescimento das MPME, pois eles não conseguem ter acesso ao crédito no limite de suas necessidades e, quando conseguem, transferem boa parte de seus ganhos obtidos para quitar suas dívidas. Em momentos de alta instabilidade econômica, o corte dos créditos e a elevação de juros são praticados e as micro e pequenas empresas ficam dependentes de mecanismos de apoio para enfrentar as flutuações do mercado, contribuindo ainda mais para a mortalidade dos pequenos empreendimentos (SEBRAE, 2005).

Existe o apoio à gestão pois grande parte das MPME serem de origem familiar, com falta de pessoal qualificado e planejamento de curto prazo. As dificuldades inerentes à gestão estão muito presentes, o que requer políticas de auxílio para aumentar sua performance frente ao mercado cada vez mais qualificado e competitivo.

Uma forma de se fazer isso cada vez mais ligado ao trabalho integrado, através das aglomerações de MPME. As aglomerações são caracterizadas pela questão da proximidade do território entre agentes econômicos, políticos e sociais, com caracterizações produtivas, científicas, tecnológicas e inovativas (CASSIOLATO; LASTRES, 1999).

Os tipos de aglomerações incluem os polos tecnológicos, os arranjos produtivos locais e os arranjos inovativos locais. Cada um desses termos está associado às micro, pequenas e médias empresas, em sua maioria baseadas em bases tecnológicas. Dentre as formas pode-se citar as seguintes:

Os polos tecnológicos caracterizam-se por abrigar toda a infraestrutura para o desenvolvimento tecnológico das empresas, podendo ser a produção tanto de baixa quanto de larga escala. A infraestrutura correspondente vai desde recursos humanos capacitados, equipamentos, acesso à informação, até auxílio na parte burocrática.

Arranjos produtivos locais são aglomerações de organizações de cunho econômico, social e político, possuindo ou não uma ligação entre elas, direcionadas basicamente para atividades econômicas;

Os sistemas inovativos locais são “aqueles arranjos produtivos em que interdependência, articulação e vínculos consistentes resultam em interação, cooperação e aprendizagem, com potencial de gerar o incremento da capacidade inovativa endógena, da competitividade e do desenvolvimento local” (ALBAGLI; BRITO, 2003).

2.4 Influência das micro e pequenas empresas na geração de emprego e no PIB

Obviamente as MPEs possuem um importante papel na geração de emprego e renda. De acordo com estudos do Sebrae (2020), em conjunto, as micro e pequenas empresas representam cerca de 90% dos negócios brasileiros, e respondem por aproximadamente 30% de tudo o que é produzido no Brasil (PIB) e são responsáveis, em média, por 75% dos novos empregos gerados no Brasil.

De acordo com o presidente do SEBRAE Carlos Melles, “Os números confirmam que as pequenas empresas são o segmento com melhores condições para responder ao desafio da criação de empregos no país, como ocorre em outras economias também”. Ele reforça a importância das pequenas empresas desde sempre na economia e ganhou ainda mais destaque após a aprovação da Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (2006), que tem o objetivo de incentivar o desenvolvimento e a competitividade da pequena empresa.

“Esse protagonismo ganhou ainda mais relevância, na medida em que se tornou mais fácil e segura a jornada de empreender no Brasil. Não foi à toa que na data da aprovação da Lei Geral, conhecida também como Estatuto da Microempresa e da

Empresa de Pequeno Porte, passou a ser comemorado o Dia da Micro e Pequena Empresa no Brasil”, afirma Melles.

Na visão do presidente do Sebrae, é importante destacar o fato de o pequeno negócio ser a porta de entrada para o mundo do empreendedorismo. “A legislação brasileira, que tornou mais simples e mais barato abrir uma pequena empresa, torna essa jornada o caminho mais natural. Como um MEI, micro ou pequena empresa, o empresário tem mais chance de ganhar experiência, arriscar e cumprir uma curva de aprendizado.”

As micro e pequenas empresas já correspondem por 30% do Produto Interno Bruto (PIB). Com um faturamento que chega até R\$ 3 trilhões por ano, além de promover em larga escala a inclusão produtiva dos microempreendedores individuais (MEI). Em números absolutos, são 18,5 milhões de pequenos negócios espalhados pelo território nacional. Os dados levantados reforçam a visão de que parte da retomada econômica no pós-pandemia está sendo puxada pelas MPes e, em particular, pelas que atuam no setor de serviços. Do total de pequenos negócios, 9,1 milhões são do segmento de serviços, seguido por comércio, com 6,1 milhões de unidades.

CAPÍTULO 3: Principais motivos que prejudicam o crescimento das micro e pequenas empresas

3.1 Despreparo Administrativos

O pensamento de começar a empreender se dá principalmente em situações um pouco mais desesperadoras, como por exemplo, desemprego, alavancados por recursos provenientes de indenizações, FGTS e encantados por histórias de sucesso de empreendedores de sucesso, sem uma preocupação com um plano de negócios, planejamento estratégico, tipo de negócio, mercado-alvo e, principalmente, gestão administrativa.

Para uma gestão administrativa eficaz, é fundamental ter conhecimentos ligados à administração financeira e à gestão de recursos humanos (fundamental em qualquer ramo de atividade), elaboração e definição de cargos, criação de normas e procedimentos etc. Pesquisa realizada pelo SEBRAE (1999) seleciona três motivos que estariam relacionados a uma gestão administrativa de baixa qualidade, entre eles, incompetência na gestão de capital de giro, deficiências quanto aos registros financeiros e contábeis e incompetência dos gestores.

Desta forma, deve-se ter noção do que é DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício) contabilizando custos e receitas, a fim de se achar o ponto de equilíbrio, a margem de lucro sobre vendas, o que possibilitará uma adequada gestão de custos.

Em relação à gestão de custos é possível dizer que de acordo com estatísticas, mais da metade das PMEs do setor de confecções não calculam os custos de produção. (MIRANDA, 2003)

Ademais, é fundamental para qualquer empresa seja, pequena, média ou de grande porte, ter noção sobre seus custos de produção para conseguir dimensionar exatamente o quanto está sendo gasto em recursos (financeiros, horas trabalhadas, insumos consumidos), fazendo assim com que seja possível traçar metas de melhoria.

Falta de experiência dos empreendedores

A respeito da necessidade de experiência de empreendedores é possível se dizer que: “A vivência anterior, através de uma experiência, de pelo menos dois anos, é um pré-requisito para se abrir uma empresa” (CHÉR APUD FELIPPE,2003).

Existem dois tipos de empreendedores: empreendedor por oportunidade, que é aquele tipo de empreendedor motivado pela percepção de uma opção rentável de negócio e o empreendedor por necessidade, motivado pela falta de alternativa satisfatória de emprego e renda. Talvez o segundo tipo seja um sujeito mais exposto a não obter sua meta, visto não possui os conhecimentos necessários para uma boa gestão.

É essencial identificar uma nova oportunidade de negócio antes de iniciar as atividades e analisar o mercado como forma de verificar a viabilidade econômico-financeira pode ser questão de sobrevivência (PANDOLFO E VELOSO, 2000).

Apesar de existirem habilidades que são próprias de cada indivíduo e podem ser aprimoradas com novos conhecimentos, técnicas de liderança e gestão, há a necessidade de um treinamento antes de abrir um negócio principalmente relacionado a conhecimento do mercado e de estratégia de vendas.

Trata-se de investir nos fatores de produção tais como capital, trabalho especializado, recursos tecnológicos, englobando a atividade produtiva e comercial da empresa para a obtenção de melhores resultados.

Mas, pesquisas comprovam a ideia de que a inexperiência como gestor pode se apresentar como uma dificuldade a nova empresa, tornando fundamental que se invista também em sua formação.

Durante todo o tempo as empresas se deparam com a possibilidade de falência, ao passo que, com o decorrer do tempo, isto é minimizado em função da maior experiência adquirida, da credibilidade do mercado etc.

3.2 Cenário externo

Quando se trata do cenário global, todas as empresas, inclusive às que estão em uma situação mais confortável, estão submetidas a passar por instabilidades em períodos de crise.

A queda do PIB, em função de crises econômicas, tais como a crise asiática, russa, moratória da dívida Argentina e crise do sub-prime em 2008, reflete no ambiente macroeconômico com a redução dos investimentos por parte das empresas, pois, a oscilação cambial, em especial desvalorização do real frente ao dólar, faz com que haja o encarecimento da matéria prima.

Além disto, o aumento dos preços, para conter o repique inflacionário, faz com que o Banco Central aumente a taxa de juros (TAXA SELIC), o que encarece os empréstimos e retrai a economia como um todo.

Grande parte das PMEs possuem bons índices de lucratividade, mas estão inseridas num contexto de incertezas, ou mais apropriadamente, mundo definido por um grande fluxo de informações que gera um processo de constante mudanças.

Diante à globalização e formação de blocos regionais, as PMEs precisam se adaptar para poderem sobreviver às novas exigências do mercado, pois, a tendência é de que, só sobreviverão nesse novo mercado aquelas empresas que conhecem bem o mercado no qual atuam e se, readequem no sentido de atender as novas exigências impostas, quais sejam: agilidade de ações, qualidade, preços adequados e, principalmente, ter no cliente foco principal de atuação (PANDOLFO E VELOSO, 2000).

A condição econômica, baixo nível de instrução dos empreendedores, falta de absorção de técnicas modernas de administração e de apoio por parte do poder público, são problemas que dificultam a sobrevivência de uma empresa. Mas, além da falta de apoio do poder público, as discussões apontam para a necessidade de se reafirmar um maior envolvimento do poder público no sentido de estabelecer políticas econômicas de apoio ao empreendimento de pequeno porte, geralmente, ligado à reivindicação de políticas ligadas ao crédito e tributárias de favorecimento ao setor, ao lado de apoio gerencial.

De acordo com Maria Serli de Moraes Pandolfo e Paulo Roberto Veloso (2000), é pertinente citar ainda que o setor público apresente um ambiente apropriado à promoção de pequenos empreendimentos como condição para a redução da mortalidade das pequenas empresas.

Ainda sobre o cenário externo, é indiscutível que as PMEs apresentem dificuldades de entrada. A literatura de organização industrial desenvolve uma análise dos fatores determinantes da existência e magnitude das barreiras à entrada que permite classificá-las em alguns tipos básicos como a exigência de investimentos iniciais elevados para viabilizar a instalação de uma nova empresa no mercado, vantagens absolutas de custo resultante do acesso exclusivo a determinados ativos ou recursos ou também a diferenciação do produto, decorrente da presença de elementos que fazem com que os consumidores considerem mais vantajoso adquirir um produto de empresa já existente do

que similares oferecidos por novos concorrentes (FAGUNDES E PAULI E CRUZ, 1998).

3.3 Falta de crédito

Um dos maiores problemas enfrentados pelas PMEs é a falta de crédito. Diz respeito ao acesso ao crédito, seja para começar o negócio, seja para mantê-lo (capital de giro, pagamento de fornecedores, investimentos). Porém, as empresas têm como recorrer ao financiamento bancário, ou seja, as instituições financeiras que são regidas pelo BACEN.

A relativa dimensão reduzida de crédito destinado as MPEs não pode ser encarada simplesmente como má vontade das instituições em financiar suas atividades. As razões para o não financiamento mais amplo devem ser entendidas e viabilizadas formas de neutralizar ou minimizar as barreiras e estimular a expansão (ZICA E MARTINS, 2008).

Com isso, só reforça a ideia de que quando ocorre o desequilíbrio de informações entre as partes, maximizam-se os riscos da operação (ZICA E MARTINS, 2008).

Em relação ao crédito, a principal fonte de captação é recorrer a familiares ou amigos, pois, os principais fatores atribuídos a este tipo de empréstimo são a inexistência de burocracia, a apresentação de garantias e flexibilidade no pagamento, além da inexistência de juros e multas.

3.4 Tipo de Negócio

A pesquisa 10 Anos de monitoramento e mortalidade das empresas realizada em 2008 pelo SEBRAE-SP, destaca que no setor de comércio, a mortalidade de PMEs é maior comparado com os setores de indústria e serviços. Outro aspecto que vale ser citado diz respeito à diferença entre empresas individuais e empresas do tipo sociedade (dois ou mais sócios), ou familiares.

A chance de falência é maior nas empresas individuais porque nas empresas do tipo sociedade o simples fato de ter a presença de um ou mais sócios proporciona melhor divisão do trabalho, mais fontes de recursos, melhores decisões, além de melhores avaliações sobre riscos de estratégias adotadas.

É possível destacar a escala de operações que é o número de pessoas envolvidas no dia a dia do negócio. As empresas clientes do SEBRAE-SP possuem, em média, 11,5

pessoas ocupadas, ao passo que, as empresas do mercado têm-se mais ou menos metade de pessoas ocupadas: 6,2 pessoas.

A importância desse indicador se dá por dois motivos: melhor divisão do trabalho e economia de escala (redução dos custos médios em decorrência de níveis mais elevados de produtividade).

Quanto às empresas familiares, existe a questão abordada da informalidade do seu gerenciamento que impossibilita a solução de problemas, inviabiliza recursos e mantém um ambiente de incertezas sobre os caminhos que lhe garantiriam sustentabilidade (JULIO CEZAR DA SILVA CIMINO, 2004).

Esta informalidade diz respeito à incompetência administrativa, que na sequência de dificuldades enfrentadas pelas PMEs, principalmente a falta de clientes e de crédito, acaba por resultar no esquecimento do planejamento estratégico.

Na pesquisa 10 Anos de monitoramento e mortalidade das empresas realizada em 2008 pelo SEBRAE-SP se compara dois cenários, um de fracasso e outro de sucesso. No caso de sucesso, pode se destacar uma visão empreendedora, pois, o empreendedor identificou uma demanda em uma determinada área geográfica, buscando um crescimento da renda, fez curso de planejamento e gestão empresarial, buscou racionalizar impostos, se manteve atualizado através de palestras e cursos, fez bom uso da propaganda e busca expandir o negócio.

Entre as empresas que decretam falência, há um reconhecimento de que a falta de planejamento contribuiu para que esse fato acontecesse. Por conta disto, há duas sugestões que o SEBRAE apresenta. Sugere-se, que se aumente o prazo da elaboração do planejamento de sete meses para doze meses e que no levantamento de informações, contenha itens como as condições dos fornecedores, número de clientes e hábitos de consumo, qualificação da mão de obra, localização, valor do investimento e número de concorrentes.

O desemprego é considerado como uma constante que impede o crescimento de um novo negócio, pois, a pessoa desempregada encontra-se numa situação de desespero tendo uma necessidade elevada de gerar sustento e isto pode atrapalhar um planejamento mais estruturado.

A questão da proatividade e o seu papel no planejamento de um negócio é fundamental para o desenvolvimento da empresa, atividades como participar de reuniões organizadas por entidades, parceria com outras empresas e vendas para o governo são itens que estão contemplados na proatividade. Portanto, esta proatividade melhora o perfil do empreendedor e por consequência, a mortalidade tende a cair.

Isto, é claro, não desconsidera o comportamento do empreendedor, que mesmo assim, precisa ir em busca de objetivos e ser persistente, buscar sempre qualidade e eficiência, manter o contato com clientes e parceiros, realizar sacrifícios pessoais em prol dos objetivos a serem atingidos e por fim e mais importante o estabelecimento de objetivos e metas a serem alcançados.

Os empreendimentos surgidos no Brasil basicamente derivam ou da oportunidade de colocar em prática todo o conhecimento técnico sobre produto ou processo, ou da ideia de possuir independência (não ter patrão, não cumprir horários, ter sobra de recursos financeiros e ser a única alternativa frente ao grande volume de desemprego) (FLÁVIA CASTRO, 2006).

O primeiro aspecto, segundo a autora, pode ser considerado como um insight (visão) de que possuindo conhecimento sobre determinado produto e /ou serviço, a pessoa busca abrir uma empresa. O segundo aspecto, e não menos relevante, é a independência ou liberdade proporcionada, em parte, por ser dono do seu negócio. Não há patrão para determinar horários e cumprir tarefas. Para finalizar, vale dizer que, com a elevada taxa de desemprego, pessoas são lançadas ao mercado para buscarem sustento abrindo um negócio.

Embora ressaltando os aspectos levantados que estimulam pessoas a abrir negócios, falta citar outros aspectos pertencentes ao empreendimento. De acordo com o SEBRAE, são eles: plano de Negócio, planejamento, ajuda do SEBRAE ou consultorias e acesso ao crédito.

Falta de Clientes

Os proprietários de empresas falidas identificam a falta de clientes como principal motivo para o encerramento das atividades.

Contudo, é possível verificar que outros fatores podem contribuir para o insucesso, como: problemas com os sócios: divergências de opiniões que podem gerar

brigas e, por fim, o rompimento da firma. Além disso, existe também a questão da carga tributária: excesso de impostos, tais como, Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Contribuição sobre Lucro Líquido (CSLL), Contribuição para Fins Sociais (COFINS) e Instituto Nacional de Segurança Social (INSS) entre outros.

Além claro, de problemas como a falta de lucro: como não há clientes, não há receita para cobrir custos, muito menos para gerar lucro e também a forte concorrência.

É possível concluir que o fechamento de novos negócios se dá por uma série de fatores e não apenas um fator isolado. Esses fatores podem indicar o estágio final do empreendimento e não necessariamente as efetivas causas do fechamento.

É evidente que existe uma política para os pequenos negócios. Isto se prova em órgãos de apoio como o SEBRAE e na melhora da oferta de crédito e promulgação da Lei Geral das Micro e Pequenas empresas.

Contudo, falta um maior acesso dos empreendedores a este cenário, seja por falta de iniciativa do governo ou desconhecimento de informações, reforçando que existe uma assimetria de informações entre aqueles que pretendem abrir um negócio e o seu nível de informação.

CAPÍTULO 4: O entendimento de inovação de micro e pequenas empresas no Brasil na óptica schumpeteriana

4.1 O papel da inovação de acordo com Schumpeter

A inovação tem se tornado uma ferramenta fundamental na criação de valor das empresas e representa para elas uma fonte de vantagem competitiva. Para Schumpeter (1939) a inovação funciona como uma mola para o desenvolvimento do capitalismo. Nesse sentido, é possível compreender que mudanças tecnológicas e inovação são os principais impulsionadores do crescimento econômico e estão no centro do processo competitivo (CANIELLI ET AL, 2004).

As empresas globalmente falando, de diferentes portes e setores, operam em um ambiente cada vez mais dinâmico, complexo e cheio de incertezas. Esse ambiente estimula as empresas a procurarem novas formas de fazer negócios por meio de algum tipo de inovação e essa inovação gera um ganho de lucros e leva as empresas a se garantirem a frente das demais em um mercado competitivo (LAFORET, 2008).

É possível perceber que, pesquisadores acadêmicos e os gestores confessam a importância da inovação de produtos e serviços como impulsionadores de crescimento pois abre caminho para oportunidades de crescimento da receita, expansão na participação de mercado e aumento nos lucros (MELTON e HARTLINE, 2010).

Dito isso, Schumpeter foi um dos pioneiros quando se trata do conceito de inovação. Schumpeter afirma que o capitalismo é inerentemente uma forma ou um meio de mudança econômica dinâmica. O principal fator que determina e mantém o motor do capitalismo vem através dos novos bens de consumo, dos novos modos de produção, dos novos mercados, de novas formas de organização industrial que o capitalismo constrói. Tal é a estrutura econômica que constantemente desfaz o antigo e busca sempre desenvolver algo novo. Esse processo de destruição do antigo e criação do novo foi denominado por Schumpeter como o processo de destruição criativa como fator crucial do capitalismo (SCHUMPETER, 1975).

As mudanças devem ocorrer de forma espontânea e descontínua, produzindo distúrbios no centro do equilíbrio do sistema, ocorrendo no meio industrial e no meio comercial, porém não aparecem como necessidades dos consumidores, os quais devem ser incentivados a consumir o novo. A partir daí, novos produtos são indispensáveis às

necessidades do consumidor. Dessa forma, é o produtor quem inicia o processo de transformação na vida econômica.

Sobre os tempos de mudança e desequilíbrio que ocorrem, Montibeller-Filho (2001) interpreta a ideia schumpeteriana da seguinte forma:

Ao invés de a economia apresentar longos períodos de equilíbrio brevemente perturbados e voltar a um novo longo período de equilíbrio (como ocorre no conceito de fluxo circular), ela de fato passa por breves e instáveis equilíbrios, os quais são rompidos por fortes perturbações que mantêm a economia desequilibrada por longo tempo, para depois outra vez se equilibrar momentaneamente num patamar mais elevado, e assim sucessivamente. Para Schumpeter, os fortes desequilíbrios referidos são provocados por inovações de grande impacto, que periódica e recorrentemente aparecem no sistema econômico, em forma de ondas inovativas. (MONTIBELLER — FILHO 2001, p. 65).

A perspectiva de novas combinações, expostas pelos produtores, segundo Schumpeter (1997), pode ser atribuída através dos seguintes pontos:

Introdução de um novo bem. Este novo bem introduzido no meio econômico inicialmente não faz parte das necessidades dos consumidores, porém, como mencionado antes, o consumidor deve ser instruído a consumir o novo, fazendo assim com que comece a fazer parte de sua rotina.

Novos métodos de produção: se a indústria ainda não tenha testado este novo método, a partir dele será possível revolucionar o processo produtivo ou até mesmo as formas de comercialização de mercadorias.

Expansão para um novo mercado: o novo método de produção exige a busca de um mercado diferente para conseguir expandir o processo econômico, ou seja, um novo mercado em que a indústria não tenha explorado.

Aquisição de uma nova fonte de oferta de matérias-primas: assume-se o fato da existência ou a criação desta nova fonte de matéria prima ou de bens semimanufaturados.

Conquista de uma posição de monopólio: ao atingir este patamar, é possível notar a criação de uma nova forma de organização industrial em que a firma obterá certa vantagem lucrativa, uma vez que, a posição de monopólio irá gerar a possibilidade de aplicar um valor final para a sua mercadoria, independente do custo de produção.

Portanto, o desenvolvimento só pode ser atingido quando o produtor realiza novas combinações de forma descontínua, desconfigurando o estado de equilíbrio, isso porque a rotina do processo produtivo se rompe com a destruição da estrutura econômica existente e pela criação de uma nova, superior à antiga. A surgimento irregular dessas novas combinações na economia demonstra a natureza dinâmica da economia capitalista.

O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista. (SCHUMPETER 1961, p. 105)

O uso de novas combinações é impulsionado por dois fatores. Em primeiro lugar, eles não são necessariamente originários de empresas antigas, mas de uma nova empresa estabelecida ao lado da antiga e com a concorrência, acabam quebrando empresas anteriores. Em segundo lugar, novas combinações aparecem sob intermédio dos incentivos de eventos econômicos vantajosos como o desemprego, matéria-prima não vendida e capacidade produtiva não utilizada.

4.2 Os desafios de inovação para pequenas empresas no Brasil

Pesquisas apontam a existência de uma considerável atividade de inovação em empresas de pequeno porte. O desenvolvimento da conjectura neo-schumpeteriana permitiu caracterizar a inovação como um fenômeno complexo cujos determinantes vão além dos custos formalizados em P&D (FREEMAN, 1991).

Identificar as interações estabelecidas pelas empresas em seus processos produtivos como elemento essencial para as atividades de inovação. Ele provê conhecimentos importantes sobre como as empresas inovam na prática, isso significa fornecer uma abordagem mais completa relacionada a pesquisas e avaliar aspectos que ultrapassam a consideração apenas de proxies, como os gastos formalizados em P&D e as patentes.

As práticas da inovação vêm sendo utilizadas nas micro e pequenas empresas, porém de maneira informal. Em quase todos os casos, os gestores praticam a inovação para o progresso contínuo de seus processos, produtos ou serviços, mas encontram dificuldades em estabelecerem um plano mais formal e em manterem um processo de inovação contínuo. Esses aspectos são notados nos resultados de inovação, de maneira que as micro e pequenas empresas apresentam dificuldade em transformar as ações de

inovação em resultados, principalmente financeiros. Porém, apesar dessas dificuldades, elas se mostraram competentes de criar mecanismos próprios para inovar e que tornam o processo de inovação peculiar (BITTAR ET AL. 2018).

De acordo com Silva e Dacorso (2014) os principais obstáculos enfrentados pelas micro e pequenas empresas no cenário competitivo e que se colidem com a dificuldade em inovar destas empresas são:

- Dificuldade de acesso a financiamento;
- Nível de qualificação do profissional abaixo do mercado;
- Pouca visão corporativa por parte dos gestores;
- Baixo nível de escolaridade do gestor;
- Capital social frágil;
- Incapacidade de enxergar os problemas da empresa;

É indiscutível dizer que as micro e pequenas empresas exercem um papel fundamental no cenário econômico nacional. Pode-se afirmar que existem políticas públicas de incentivo à estas empresas, porém, é importante que as instituições públicas, além do próprio Governo do estado, percebam as limitações e fragilidades dessas empresas e elaborem políticas e programas que sejam adaptadas e que possam ao mesmo tempo potencializar os investimentos de recursos públicos e reduzir as barreiras e obstáculos enfrentados pelas micro e pequenas empresas, uma vez que os programas sozinhos não são capazes de alavancar os pequenos negócios, visto que, as micro e pequenas empresas possuem uma frágil estrutura, seja de capital financeiro, seja de recursos humanos, ou ainda de acesso a novas tecnologias (HOLANDA ET AL., 2015).

Existem outros elementos que influenciam a atividade de inovação de pequenas empresas. A questão do financiamento e de medidas indiretas de apoio às empresas de pequeno porte apresentam-se como uma questão muito abordada, devido as dificuldades estruturais que estas empresas possuem para acessar crédito. As dificuldades de acesso ao crédito para o financiamento de P&D em empresas de micro e pequeno porte tendem a ser maiores do que o financiamento do investimento convencional. O principal motivo está relacionado na maior incerteza e nos maiores riscos associados à busca de inovações, especialmente por parte de empresas pequenas de base tecnológica.

Reforçando o que já foi dito anteriormente sobre as políticas públicas e o problema da falta de crédito, Liming (2011) expõe a ideia da existência de um *financing gap* para as pequenas empresas, devido à baixa disponibilidade do sistema financeiro para conceder empréstimos a este ramo empresarial em concordância com as ideias pioneiras de Steindl (1983). Embora exista esse *gap* em todos os países, tende a ser maior nas economias em desenvolvimento, como o Brasil, devido à existência de sistemas financeiros menos complexos nestas economias. Como resultado, coloca-se um importante papel para as políticas públicas, na função de tentar minimizar os problemas de acesso a financiamento para as empresas de pequeno porte.

Em resumo, as evidências empíricas que comprovam a existência de uma importante atividade de inovação por parte de pequenas empresas, bem como as dificuldades de acesso ao financiamento, implicam um papel importante para o setor público, quer diretamente na concessão de empréstimos através dos bancos e agências públicas, quer indiretamente por meio de incentivos fiscais, estímulo à formação de mercados de capitais mais favoráveis às empresas de pequeno porte. Pode-se dizer que nas políticas tecnológicas e de inovação, parte importante das ações direcionam-se ao segmento das micro, pequenas e médias empresas.

4.3 Estratégias para promover a inovação nas pequenas empresas no Brasil

A inovação é um fator crucial para o crescimento econômico e a competitividade das empresas em todo o mundo, incluindo o Brasil. No entanto, as pequenas empresas enfrentam muitos desafios para inovar, incluindo a falta de recursos, o acesso limitado à tecnologia e à informação e a concorrência.

A política pública é considerada como um instrumento essencial que os governos usam para promover o empreendedorismo e a prosperidade econômica das nações (HALABÍ & LUSSIER, 2014).

O debate de políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo em micro e pequenas empresas no Brasil possui um sentido de esperança e ao mesmo tempo de alerta. Esperança enquanto a expressão “política pública” significa a expectativa de uma ação governamental contínua, tecnicamente coerente e coordenada com a mobilização dos recursos necessários, para produzir impactos positivos sobre o objeto em questão. E alerta no sentido de que o uso da expressão (acompanhado por pronunciamentos de autoridades, apresentações, artigos de imprensa e leis) é, na maioria das vezes, o início de um

problema, e não seu fim. O alerta é baseado no fato de que qualquer política pública está sujeita a mudanças, portanto sua implementação muitas vezes foge do previsto. Além disso, política de estímulo ao empreendedorismo é uma área ainda em desenvolvimento, sua complexidade e seu carácter híbrido são marcantes (SPINK, 2013).

A ideia de estruturar políticas públicas para MPEs no Brasil é recente. Ao longo da história pouco se comentava sobre essa questão. Durante os períodos de substituição das importações das décadas de 1950 a 1970, crise econômica da década de 1980 e período de neoliberalismo econômico da primeira metade da década de 1990, havia um descaso sobre esse debate envolvendo as pequenas empresas. Apenas no período recente esse universo empresarial passou a receber maior atenção (SARFATI, 2013).

As políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo, com foco principalmente nas pequenas e médias empresas, devem ser pautadas e fundamentadas nas ressalvas da atividade empreendedora, por meio de políticas regulatórias e políticas de estímulo. Políticas regulatórias são aquelas que estabelecem as regras de entrada e saída de negócios, as regras trabalhistas e sociais, as de propriedade, as tributárias, as de propriedade intelectual, as de falência e as que afetam a liquidez e a disponibilidade de capital incluindo taxas de juros e acesso a financiamento (SARFATI, 2013).

Para às políticas de estímulo, indica-se que elas estão interligadas a ações que, diretamente, promovem a atividade empreendedora. É possível identificar quatro conjuntos de ações voltadas diretamente para a promoção da atividade empreendedora (LASTRES E LEMOS, 2003).

Em primeiro lugar, diz respeito à cultura empreendedora e ao espírito empreendedor. Os principais instrumentos usados incluem os programas de divulgação, demonstração e premiação e a fornecimento de infraestrutura, logística e serviços básicos. Nesse contexto, tem-se dado ênfase à constituição de incubadoras, empresas juniores, parques tecnológicos e arranjos produtivos locais.

O segundo trata-se de serviços de apoio. Isso geralmente inclui programas de informação, capacitação e consultoria. As políticas desse conjunto têm buscado apoiar as empresas, fortalecer suas capacidades e competências centrais de forma contínua, pensando em um cenário de longo prazo. Nota-se uma tendência à descentralização dessas políticas via empresas do setor terciário, assim como a criação de instituições que funcionam como portas de entrada para a solução de diversos problemas das empresas. A

principal referência no Brasil, como centro descentralizado de apoio, é o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas).

A terceira abordagem envolve métodos de financiamento para criar e desenvolver MPEs que variam desde financiamentos diretos (a fundo perdido ou com retorno), incentivos fiscais e sistemas de *venture capital*, até destinações específicas de parcela do orçamento público e compras governamentais. Estas iniciativas visam melhorar os mecanismos existentes e reduzir as tradicionais barreiras quanto à obtenção de financiamentos. Nesse conjunto, foi dada ênfase à expansão das linhas de financiamento do BNDES, da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), das fundações estaduais de amparo à pesquisa (FAPs), do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq), do Programa Federal de Geração de Renda (Proger) e do Programa Nacional do Microcrédito Produtivo Orientado.

Por último, refere-se à simplificação da burocracia. Os principais esforços visam reduzir procedimentos e prazos para facilitar o surgimento de empresas, sua atuação e seu financiamento. Como exemplo temos a lei nº 11.598/2007, que criou Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios (Redesim) e estabeleceu normas gerais para a simplificação e a integração do processo de registro e legalização de empresários e de pessoas jurídicas.

Promover a inovação nas pequenas empresas no Brasil é essencial para o crescimento econômico e a competitividade do país. Para superar os desafios de inovação, as empresas precisam de apoio governamental, parcerias com instituições financeiras e organizações de inovação, além de um foco claro no cliente. Com essas estratégias, as pequenas empresas podem se tornar líderes em inovação e contribuir para o desenvolvimento econômico do Brasil.

Considerações finais

A partir das definições e caracterizações de MPMEs, é possível analisar suas peculiaridades e desafios, bem como as principais fontes de recursos financeiros para essas empresas.

É fundamental entender que as MPMEs são essenciais na economia brasileira, não somente na produção e no emprego, mas também para a geração de novas perspectivas e

tecnologias. As atividades voltadas para o empreendedorismo passam a ser visualizadas como fundamentais para o desenvolvimento do país, visto que a geração de divisas mercadológicas acaba passando pelas ações de empreendedorismo. A partir da leitura, é possível entender os principais desafios enfrentados por essas empresas, como a falta de acesso ao crédito e à tecnologia, além da concorrência com grandes empresas. Também foi abordado o financiamento disponível para as MPMEs no Brasil. Nesse ponto são apresentadas as principais fontes de recursos financeiros para essas empresas, como bancos públicos e privados, cooperativas de crédito e fundos garantidores de crédito, reforçando que, para ocorrer o desenvolvimento das micro e pequenas empresas, o crédito é um fator fundamental nesse processo.

Outro fator importante discutido é a importância das micro e pequenas empresas (MPEs) como impulsionadoras do desenvolvimento econômico. Conforme visto no segundo capítulo, as MPEs são responsáveis por grande parte da geração de empregos no país e sua atuação é fundamental para o crescimento da economia. São analisados dados sobre a participação das dessas empresas na economia brasileira, destacando sua importância em setores como comércio, serviços e indústria.

Nota-se que os principais motivos que prejudicam o crescimento das micro e pequenas empresas estão na maioria das situações ligadas a empreendedores que iniciam seus negócios sem um plano de negócios, sem um planejamento estratégico ou sem uma análise adequada do mercado-alvo. O texto destaca que esses fatores podem levar a problemas como falta de recursos financeiros, dificuldades para se destacar no mercado e falta de gestão administrativa eficiente.

São apresentadas algumas soluções para esses problemas, como a busca por capacitação profissional, o acesso a programas governamentais de incentivo às MPEs e a adoção de práticas eficientes de gestão administrativa.

Por fim, há uma abordagem complexa sobre o entendimento de inovação de micro e pequenas empresas no Brasil na ótica Schumpeteriana. A partir da leitura é possível definir inovação como uma ferramenta fundamental para a criação de valor das empresas e representa uma fonte de vantagem competitiva. A abordagem na ótica de Schumpeter sobre o papel da inovação no desenvolvimento do capitalismo, funciona como uma mola propulsora para o crescimento econômico, sendo as mudanças tecnológicas e a inovação os principais impulsionadores do processo competitivo.

A lógica por trás dos desafios que as MPEs enfrentam em relação à inovação, é na maioria das vezes, por conta das dificuldades para investir em pesquisa e desenvolvimento e para adotar novas tecnologias. Logo, são abordadas políticas públicas de incentivo ao empreendedorismo para permitir com que as pequenas empresas não fiquem atrasadas em relação as que possuem um poder de desenvolvimento e consequentemente um capital maior.

Portanto, pode se dizer que, as micro e pequenas empresas possuem um potencial de crescimento alto devido as perspectivas tanto de geração de renda e consequentemente aumento considerado do PIB como também podendo ter a funcionalidade de descoberta de novas tecnologias. Porém, também apresentam muitas barreiras que precisam ser superadas no âmbito da economia nacional, como a questão da falta de confiança nas pequenas empresas que acarreta uma falta de capital, como já citado anteriormente durante o trabalho. É fundamental destacar a importância das políticas públicas como uma saída para o desenvolvimento dessas empresas.

Referências Bibliográficas

ALBAGLI, S.; BRITO, J. Glossário de arranjos e sistemas produtivos e inovativos locais. Rede de Pesquisa em Sistemas Produtivos e Inovativos Locais (REDESIST), Rio de Janeiro, 2003.

ANVISA- Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Enquadramento de Porte da Empresa. Portal ANVISA. 2015. Disponível em: <http://portal.anvisa.gov.br/wps/content/Anvisa+Portal/Anvisa/Setor+Regulado/Como+Fazer/Porte+de+Empresas/Enquadramento+de+Porte+da+Empresa>. Acesso: 22/05/22.

BANCO DO NORDESTE – BNB- Programa de Financiamento às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte e ao Empreendedor Individual (FNE-MPE). 2015. Disponível em: <http://www.bnb.gov.br/programa-definanciamento-as-microempresas-e-empresas-de-pequeno-porte-e-ao-empendedor-individual-fne-mpe>. Acesso: 23/05/22.

BNDES. CIRCULAR Nº 11/2010. Alterações das normas relativas ao Porte das Beneficiárias. Rio de Janeiro, 05 de março de 2010. Disponível em: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produtos/download/Circ011_10.pdf. Acesso em: 23/05/2022.

CAINELLI, G.; EVANGELISTA, R.; SAVONA, M. The Impact of Innovation on Economic Performance in Services. *Service Industries Journal*, 24 (1), p. 116 -129, 2004.

CALLADO, Aldo Leonardo Cunha; MIRANDA, Luiz Carlos; CALLADO, Antônio André. Fatores associados à Gestão de Custos: um estudo de caso nas micro e pequenas empresas do setor de confecções. *Revista Produção*, São Paulo, v. 13, n. 1, p. 64 -75, 2003.

CARVALHO, C. J. de; SCHIOZER, R. F. Gestão de capital de giro: um estudo comparativo entre práticas de empresas brasileiras e britânicas. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 16, n. 4, p. 518-543, 2012.

CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. (orgs.). *Globalização e inovação localizada: experiências de sistemas locais no Mercosul*. Brasília, IBICT/MCT, (1999).

CASTRO, Flávia. *Empreendedorismo: Perspectiva de Muitos e Sucesso de Poucos*. *Revista Científica Tecnologus*. 2006.

CÊRA, K.; ESCRIVÃO FILHO, E. Particularidades de gestão da pequena empresa: condicionantes ambientais, organizacionais e comportamentais do dirigente. In: EGEPE – Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. 3., 2003, Brasília. *Anais... Brasília: UEM/UEL/UnB*, 2003, p. 796-812.

CHÉR, Rogério. A Gerência de pequenas e médias empresas. O que saber para administrá-las. In: FELIPPE, Mário César de. *Sobrevivência e mortalidade das Pequenas e Médias empresas*. 2003. Cap. 2.

CIMINO, Julio Cezar da Silva. *Implantação do Balanced Scorecard (BSC) em pequenas empresas: Um estudo de caso em uma empresa de serviços*. 2004, Cap. 3, p. 59.

COLOSSI, N.; DUARTE, R. C. Determinantes Organizacionais da Gestão em Pequenas e Médias Empresas (PMES) da Grande Florianópolis/SC. *Revista de Ciências da Administração*, Florianópolis, v.2, n. 4, p. 43-53, setembro de 2000

DOLABELA, Fernando. Empreendedorismo, uma forma de ser: Saiba o que são empreendedores individuais e coletivos. Brasília, 2003.

DUTRA, I.; GUAGLIARDI, J. A. As micro e pequenas empresas: uma revisão da literatura de marketing e os critérios para caracterizá-las. Revista de Administração de Empresas (RAE), Rio de Janeiro, v.24, n.4, p.123- 131, out./nov./dez. 1984.

FILLION, Louis J. Visões e relações: elementos para um metamodelo empreendedor. Revista de Administração de Empresas, São Paulo, vol. 33, n. 6, p. 50- 61, 1993. A aplicação da Teoria Visionária de Fillion no desenvolvimento de MPEs. Criadas por necessidade.

FREEMAN, C. Networks of innovators: a synthesis of research issues. Research Policy, n. 20, p. 499-514, 1991.

HASENCLEVER, L. Políticas de Apoio às Pequenas e Médias Empresas na América Latina: Proposta Metodológica. Brasília, DF: CEPAL. Escritório no Brasil/IPEA, 2003. (LC/BRS/R.139).

LASTRES, H.M. M., & LEMOS, A.A. C. (2003). Políticas de apoio a pequenas empresas: do leito de Procusto à promoção de sistemas produtivos locais. In Relume Dumará Editora (Ed.), Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local (1ª ed., pp. 1-11). Rio de Janeiro.

LEMES JÚNIOR, A. B.; PISA, B. J. Administrando micro e pequenas empresas. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

LEONE, R. J. G.; LEONE, N. M. C. P. G. Pequenas e médias empresas: contribuições para discussão sobre por que e como medir o seu tamanho. Revista do Mestrado em Administração da Universidade Potiguar - RaUnP - Ano 4, n.1 (out.2011. /mar. 2012).

MERCOSUL. Resolução nº 59 de 1998 do Grupo Mercado Comum. 1998.

MDIC - MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR. Diálogo sobre empreendedorismo e competitividade para PMEs entre o Brasil e a União Européia (PMEE-004): estratégia de mercado de capitais para PMEs brasileiras. Brasília: CNI, 2013.

MONTIBELLER - Filho, Gilberto. O mito do desenvolvimento sustentável. Florianópolis: UFSC, 2001.

PANDOLFO, Maria Serli de Moraes; VELOSO, Paulo Roberto. Análise da Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas. Teoria e Evidência Econômica, 2000.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JORDAN, B. D.; LAMB, R. Fundamentos de administração financeira. Porto Alegre: AMGH, 2013.

G. SARFATI, Estágios de desenvolvimento econômico e políticas públicas de empreendedorismo e de micro, pequenas e médias empresas (MPMEs). Revista de Administração Pública, 47 (1) (2013), pp. 25-48

SCHUMPETER, J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. Harper Perennial Modern Classics, New York, 1975.

SCHUMPETER, J. A. Teoria do Desenvolvimento Econômico. Sao Paulo: Nova Cultural, 1997a (Os Economistas).

STIGLITZ, J. E.; WEISS, A. *Credit rationing in markets with imperfect information. The American Economic Review*, v. 71, n. 3, p. 393-410, junho 1981.

TERENCE, A. C. F. Planejamento Estratégico como Ferramenta de Competitividade: Desenvolvimento e Avaliação de um roteiro prático para o processo de elaboração do planejamento. 2002. 221 p. Dissertação de Mestrado (Engenharia da Produção). Universidade de São Paulo. 2002.

TONETO JUNIOR, R.; GREMAUD, A. P. Microcrédito e o Financiamento Rural: recomendações de desenho e gestão a partir da experiência mundial. Planejamento e Políticas Públicas, n. 25, jun./dez. 2002.

ZICA, Roberto Marinho Figueroa; MARTINS, Henrique Cordeiro. Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo, 2008.