

**NORMAS TRIBUTÁRIAS INDUTORAS E ACESSO À INOVAÇÃO
TECNOLÓGICA: UMA ANÁLISE DOS INCENTIVOS FISCAIS DIRECIONADOS A
MICROEMPRESAS, EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E
MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS SOB A ÓTICA DA “LEI DO BEM”**

**NORMAS TRIBUTARIAS DE INDUCCIÓN Y ACCESO A LA INNOVACIÓN
TECNOLÓGICA: UN ANÁLISIS DE LOS INCENTIVOS FISCALES DIRIGIDO A
MICRO, PEQUEÑAS EMPRESAS Y MICROEMPRESARIOS DE CONFORMIDAD CON
LA “LEI DO BEM”**

Vicente de Paulo Augusto de Oliveira Júnior*
Maria Lírida Calou de Araújo e Mendonça**

RESUMO

A alteração de paradigmas na economia brasileira entre as décadas de 1980 e 2000 promoveu a evolução do mercado para inovação tecnológica, exigindo-se, para tanto, rápidas adaptações das empresas e um novo modelo de investimento, ou seja, em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Nesse contexto, o crescimento de pequenos negócios, representados pelas microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais foi inevitável, em razão de suas características singulares e tratamento diferenciado, ainda mais com previsão constitucional. Entretanto, diversos entraves para o acesso ao mercado de crédito para inovação, financiamentos complexos e incentivos fiscais de difícil acesso, fizeram com que parte da doutrina estabelecesse que essas medidas não funcionariam. Mas, a partir de uma análise de doutrina e jurisprudência pátrias, o presente trabalho almejou definir a teoria da indução tributária como método de formação das normas presentes na Lei do Bem, diploma legal que traz uma série de incentivos fiscais às empresas com atividade-fim em P&D, e, a partir daí, que os incentivos fiscais não são somente existem, como proporcionam aos empresários de pequenos negócios uma série de vantagens quando adentram no mercado de inovação tecnológica.

PALAVRAS-CHAVE: Incentivos Fiscais. Inovação Tecnológica. Lei do Bem.

RESUMEN:

El cambio de paradigmas en la economía brasileña entre los años 1980 y 2000 promovió el desarrollo del mercado para la innovación tecnológica, exigiendo, por tanto, las adaptaciones rápidas de las empresas y un nuevo modelo de inversión, es decir, en la investigación y el

* Mestre em Direito Constitucional das Relações Privadas, com bolsa PROSUP/CAPES pela Universidade de Fortaleza (UNIFOR/CE). Especializando em Filosofia e Teoria Geral do Direito pela Pontífice Universidade Católica, de Minas Gerais (PUC/MG). Professor dos cursos de Pós-graduação *lato sensu* da Universidade de Fortaleza (UNIFOR/CE) e do Centro Universitário ESTÁCIO/FIC, em Fortaleza. Professor do curso de Direito da Faculdades Nordeste (FANOR/DeVry), em Fortaleza. vicenteaugusto2@gmail.com.

** Pós-doutora em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Doutora em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE) e Mestra em Direito pela Universidade Federal do Ceará (UFC). Professora do curso de Pós-graduação *stricto sensu* em Direito Constitucional da Universidade de Fortaleza (UNIFOR/CE). Coordenadora e professora do curso de pós-graduação *lato sensu* em Direito e Processo Tributários, da Universidade de Fortaleza (UNIFOR/CE). Coordenadora do curso de Direito da Faculdade Católica Rainha do Sertão, de Quixadá (FCRS). liridacalou@unifor.br.

desarrollo (I&D). En este contexto, el crecimiento de las pequeñas empresas, representadas por las pequeñas empresas, pequeñas empresas y microemprendedores individuales era inevitable debido a sus características únicas y un trato diferenciado, con más disposición constitucional. Sin embargo, varias barreras de acceso al mercado de crédito para la innovación, la financiación compleja y los incentivos fiscales son de difícil acceso, hacen parte de la doctrina se estableció que estas medidas no iba a funcionar. Pero, a partir de un análisis de la doctrina y jurisprudencia patrias, este trabajo ansiaba definir la teoría de la inducción de impuestos como un método de formación de las normas incluidas en la Ley de Buen, un texto legal que trae una serie de incentivos fiscales para las empresas con actividad principal I&D, y en lo sucesivo no sólo se de que existen incentivos fiscales para facilitar a los empresarios de pequeñas empresas una serie de ventajas a la hora de entrar en el mercado de la innovación tecnológica.

PALABRAS CLAVE: Incentivos Fiscales. Innovación Tecnológica. Lei do Bem.

INTRODUÇÃO

A atuação de forças e interações diferenciadas caracterizaram os arranjos produtivos da nova economia globalizada, transmutando-se a denominada economia de escala e produção em massa, personificados, principalmente, pela linha de montagem de Henry Ford, para uma superposição de relações desverticalizadas, o que atende, assim, a uma cadeia de suprimentos ou à inovação tecnológica.

Essa nova economia, complementada por uma série de avanços tecnológicos, foi que possibilitou, por exemplo, que, em 1999, a empresa Microsoft organizasse uma partida de xadrez entre Garry Kasparov, considerado por diversos especialistas como um dos melhores jogadores de xadrez da história, contra o restante do mundo.

A partida foi possível devido ao compartilhamento de informações proporcionadas num único sítio da *internet*, no qual qualquer pessoa, dentre especialistas e grandes mestres de xadrez, até mesmo curiosos que nunca tinham jogado uma única partida, a renderem, segundo o próprio Garry Kasparov, no “maior jogo de xadrez na história”, e que aquele compartilhamento de ideias, jogadas e decisões fizeram o seu adversário mais complicado num jogo que foi o mais importante que já jogou.

E foi exatamente a economia globalizada e o aumento da competitividade tornaram a inovação tecnológica uma das principais temáticas no meio dos negócios. Não somente o setor público, como também o setor privado, desenvolveram uma verdadeira “paixão moderna” pela inovação e suas possibilidades. E a consideram cada vez mais um dos elementos diferenciadores da economia.

As empresas buscam alternativas para inovar, e, assim, tentar auferir uma vantagem sobre a concorrência, mesmo que a esta seja uma “vantagem invisível”, baseada em ativos intangíveis, promovida a sua devida proteção por meio da propriedade intelectual.

Para auferir o lucro decorrente da inovação, a atividade empresária, caracterizada como de riscos, adquirirá um número ainda maior de possibilidade de fracasso. Assim, perde-se o próprio lucro que se almejava, mas conseguirá recuperá-lo (e por quê não multiplicá-lo?) com investimentos em inovação.

Nesse contexto, uma economia fechada, formada por um protecionismo exagerado, não funciona. Mas, com os incentivos adequados, permite-se o crescimento do investimento de capital empresarial em inovação tecnológicas.

Com características singulares, e um regime de tratamento diferenciado, as microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) ou microempreendedores individuais (MEI) encontram o cenário ideal para desenvolverem-se no setor de inovação tecnológica. Mas, ao mesmo tempo, esbarram em dificuldades com o acesso ao mercado de crédito para inovação.

O presente trabalho almeja demonstrar como os incentivos fiscais, representados em normas tributárias indutoras para a intervenção no domínio econômico brasileiro, podem auxiliar os empresários que optem por investir em inovação tecnológica, por intermédio das disposições da Lei do Bem.

Para tanto, divide-se em duas partes distintas. Na primeira, discutir-se-á a alteração de paradigma na economia brasileira, com o crescimento das microempresas, empresas de pequeno porte e microempreendedores individuais no mercado, ressaltando a sua participação na política de fomento à inovação tecnológica, apresentando, posteriormente, os principais entraves encontrados por esses empresários quando da adoção de uma atividade-fim inovadora.

Finalmente, na segunda parte, analisar-se-á a indução por normas tributárias pelo Poder Público, com a finalidade de intervenção no domínio econômico brasileiro, e como os incentivos fiscais, na forma de subvenções, podem colaborar para o crescimento da competitividade dos pequenos negócios.

1 O PAPEL DAS MICROEMPRESAS, EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS NA POLÍTICA DE FOMENTO À INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

O desenvolvimento de inovações é resultante do jogo praticado entre agentes a partir dos incentivos institucionais e, assim, excelentes instituições (e não precisaria de tanto, bastando apenas que fossem boas instituições), encaradas como regras formais e informais, incentivam as inovações.

Por instituições, utilizando-se a definição de Douglass North, entende-se a estrutura de incentivos que recai sobre a sociedade, ou seja, são as “regras do jogo”, tanto as informais como as formais, que definem sua eficácia e, juntas, delimitam como o “jogo deve ser jogado” (NORTH; 2004: 361).

Assim, as instituições de um país assumem importante papel para o seu desenvolvimento, acima, ainda, de suas riquezas naturais, o clima favorável e a agricultura. Dessa maneira, os “jogadores” de Douglass North são seres racionais, que reagem ao mercado através dos incentivos concedidos pelas instituições.

Em outros termos, os agentes econômicos reagem aos incentivos fornecidos pelo ambiente em que vivem e, com isso, pode-se afirmar que tais incentivos, segundo a doutrina do *Law & Economics* (Direito e Economia, ou ainda, Análise Econômica do Direito), proveriam do fomento realizado pelo ordenamento jurídico (TIMM; CAOVIALLA; BRENDLER: 2011; 86).

Nesse contexto, as instituições seriam as regras jurídicas, os tribunais e os órgãos governamentais, que teriam influência direta no desenvolvimento econômico, a partir da combinação de financiamentos e inovação (COOTER; SCHÄFER; 2006: 4).

As transformações econômicas e sociais, especialmente ocorridas entre as décadas de 1980 e 2000, apresentaram um próspero ambiente para negócios, a partir de bases empreendedoras, implicando, também, em um ambiente orientado para inovação.

A crise e o fracasso de sucessivos planos econômicos, no início da década de 1980, produziram um sentimento de frustração na sociedade brasileira. Considerada por muitos doutrinadores como a *década perdida* para o desenvolvimento econômico pátrio, a falta de confiança nas ações do Estado, enquanto principal desenvolvedor e fomentador dessas atividades, foi apenas uma de suas principais consequências (BRUM: 2009; 473).

Os principais desafios econômicos que encontrava o Brasil no final da década de 1980 e início da década de 1990 eram o controle da inflação, o enquadramento da dívida externa e, também, a formulação de uma política econômica factível (BATISTA: 1994; 43).

No decorrer da década de 1990, as ações governamentais do governo, proporcionaram, na prática, a uma grande guinada econômica no Brasil, fundamentada no pensamento neoliberal, e consistia na reorientação do desenvolvimento brasileiro e na redefinição do papel do Estado, traçando-se, assim, um novo projeto nacional. Com isso, promovia-se a passagem de um capitalismo tutelado pelo Estado para um capitalismo moderno, baseado na eficiência e na competitividade (BRUM; 2009: 475).

A partir dessas medidas, o motor do desenvolvimento brasileiro deixava de ser o Estado, e passava a ser os setores privados, fossem eles nacionais ou internacionais, ainda que

de maneira tímida. Com o fracasso de algumas medidas, e tendo aumentado a recessão econômica brasileira, sobreveio uma situação de imobilismo. Durante certo período, o governo foi desacreditado, perdendo a capacidade de implementar políticas (BRUM; 2009: 478).

Entretanto, somente anos mais tarde, na década de 2000, é que ocorreu um novo crescimento da economia brasileira, com a aderência em definitivo a uma política externa aberta (com menor ingerência do Estado), proporcionando maiores investimentos privados, aliado, às políticas de crédito diferenciadas, financiamentos públicos e privados e, claro, incentivos fiscais, impulsionaram o crescimento de um novo meio de fomento ao desenvolvimento econômico nacional, qual seja, o investimento em inovações (PINHEIRO; ROMEIRO; FARIA; SANTOS; 2014: 1-2).

Entretanto, a inovação pode ocorrer de diversas maneiras, com vários tipos, portes e setores de negócios, desde a intenção de tentar uma linha nova de produto até experimentar um compromisso arrebatador que às organizações empreendedoras dominar os avanços tecnológicos (FERREIRA; 2007: 38).

Costumeiramente, a doutrina associa a prática inovadora contínua, ou seja, como atividade basilar, a inventores que apresentem atividade inventiva e persistência, ou, ainda, às áreas de Pesquisa e Desenvolvimento de Produtos (P&D), em empresas de grande porte.

Ressalte-se, porém, que a inovação alcança um patamar diferenciado quando considerada um fato econômico de alto relevo no mercado consumidor. E, para tanto, faz-se necessário que as empresas ou o empresário disponham de uma estrutura produtiva eficiente, tendo como objetivo primordial o alcance de maior vantagem competitiva (PINHEIRO; ROMEIRO; FARIA; SANTOS; 2014: 1-2).

Pode-se afirmar, portanto, que de maneira geral, as empresas que baseiam a sua vantagem competitiva na satisfação das necessidades de mercado e, em decorrência disto, estão mais expostas às mudanças de hábitos de consumo, estilo de vida e rápida substituição de produtos e serviços, orientam sua estratégia na promoção de determinado nível de inovação, de forma contínua e antecipada, e assumem os riscos inerentes à sua opção.

Caracterizando-se como um ambiente de mudanças contínuas, o período apresenta um desafio da pós-modernidade, e exige, para tanto, reavaliações das capacidades e competências das empresas em responder aos novos requisitos do ambiente de negócios (PRAHALAD; HAMEL; 1998: 62-64).

1.1 Os pequenos negócios enquanto promotores de inovação tecnológica: características próprias e tratamento diferenciado

Conforme ressaltado anterior, a redução do ritmo de crescimento da economia, que havia experimentado momentos de exorbitante desenvolvimento nos anos anteriores, promoveu um aumento no nível de desemprego, e os pequenos negócios tornaram-se uma das alternativas mais adequadas para a ocupação da mão de obra excedente (LEÃO; BHERING: 2014; 133).

Em virtude de suas características e regime diferenciado, os pequenos negócios, representados pelas microempresas (ME), empresas de pequeno porte (EPP) e os microempresários individuais (MEI), quando de base tecnológica, constituem verdadeiros sistemas locais de inovação (LEÃO; BHERING: 2014; 135).

Conforme regulamentação do Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Estatuto das ME e EPP), a Lei Complementar de nº. 123, de 14 de dezembro de 2006, em seu artigo 3º, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) e o empresário a que se refere o artigo 966 do Código Civil brasileiro vigente, a Lei de nº. 10.406, de 2002, quando devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso.

Há, ainda, que se respeitar outros requisitos, tais como os elencados nos incisos I e II do próprio artigo 3º da Lei Complementar de nº. 123, qual seja: a) para microempresas, que aufera, a cada ano, uma receita bruta igual ou inferior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), e b) no caso da empresa de pequeno porte, que aufera, a cada ano, receita bruta superior a R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), e igual ou inferior a R\$3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais), tal como a redação concedida ao dispositivo pela Lei Complementar de nº. 139, de 10 de novembro de 2011.

Nesse contexto, consistem em espécies empresariais com características próprias, delimitada no próprio Estatuto das ME e EPP, e, assim, ao se constituírem nesse formato, a empresas adquirem tratamento diferenciado. Ao longo dos anos, adquiriu relevância econômica e jurídica o modelo empresarial para os pequenos negócios, estabelecido, inicialmente, com a implantação do seu primeiro estatuto, a Lei de nº. 7.256, de 1984.

Por sua vez, o tratamento diferenciado ocorreu com a promulgação da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988 (CFRB/88), que trouxe, entre outras medidas, conforme disposição expressa do seu artigo 179, do capítulo da Ordem Econômica, que a União, os estados-membros, o Distrito Federal e os municípios dispensarão às ME e às EPP, quando assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, tendo por objetivo incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

Assim, pode-se afirmar que, não somente por disposições normativas, como, também, na prática, os pequenos negócios, resguardados pelo seu Estatuto das ME e EPP vigente, características próprias e propícias ao momento econômico adquirido na pós-modernidade.

Segundo dados fornecidos pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a partir de um estudo publicado em 2003, as ME e as EPP apresentam, como características primordiais: a) baixa intensidade de capital; b) altas taxas de natalidade e de mortalidade; c) forte presença de proprietários, sócios e membros da família como mão de obra ocupada nos negócios; d) poder decisório centralizado; e) estreito vínculo entre os proprietários e as empresas, não se distinguindo, principalmente em termos contábeis e financeiros, pessoa física e jurídica; f) reduzido nível de organização contábil, gerencial, estrutural. Em geral, têm dificuldade de comprovar, por meio de demonstrativos contábeis ou técnicos, suas necessidades e aptidões; g) capital social reduzido; h) contratação direta de mão de obra; i) utilização de mão de obra não qualificada ou semiquificada; j) maior dificuldade de acesso ao financiamento de capital de giro; k) relação de complementaridade e subordinação com as empresas de pequeno porte; e l) as demandas quase sempre vêm de uma ideia, ou de uma necessidade pertinente da empresa (IBGE; 2003: *online*).

Dentre muitas características, algumas adquirem maior relevância (ou, ainda, podem ser consideradas como fundamentais) para explicar as razões pelas quais os pequenos negócios favorecem-se do panorama contemporâneo da economia brasileira, e também mundial).

Pode-se citar, por exemplo, maior flexibilidade para acolher a mudança, e agilidade para decidir e promover as adaptações necessárias para o enfrentamento às mudanças. Em razão dessa flexibilidade, facilidade de comunicação, tomada mais rápida das decisões, a motivação e a propensão ao risco permanente, que aquelas espécies de modalidade empresarial apresentam fatores indispensáveis a um ambiente inovador (UTTERBACK; 1994: 23).

Dessa forma, as ME, as EPP e os MEI podem ser mais inovadores ou apresentarem um ambiente organizacional mais propício à inovação do que grandes empresas. Mas, para isso, o empreendedor adquire um papel fundamental, sendo o catalisador e responsável por essa inovação (CHRISTENSEN; 1997: 33).

Entretanto, doutrinadores ainda divergem acerca da importância dos pequenos negócios para inovação. Defendem alguns autores, tais como Joseph Schumpeter, que o papel da pequena empresa no desenvolvimento tecnológico consistira de uma destruição criadora,

ou seja, um elemento fundamental na economia e na divulgação da inovação (NOOTEBLOOM; 2000; 4).

Mas, em estudos posteriores, o próprio Joseph Schumpeter afirmou que eram as grandes empresas, e não os pequenos negócios, que proporcionariam a inovação, atuando em mercados concentrados (NOOTEBLOOM; 2000; 5).

Pode-se afirmar, ainda, que os pequenos negócios apresentam uma elevada fragilidade, em razão de suas elevadas taxas de natalidade e de mortalidade, e, ainda, que, em regra, não apresentam um potencial produtivo e econômico maior do que as grandes empresas (LA ROVERE; 1999: 166), mas esses requisitos, não necessariamente, bloqueiam os investimentos naquelas espécies empresariais, podem ser fundamentais e, talvez, complementares às grandes empresas (NOOTEBLOOM; 2000, 5).

Quando os pequenos negócios inovam em seus processos e produtos, adquirem uma vantagem competitiva em relação aos seus concorrentes (não somente outros pequenos negócios, mas, principalmente, grandes empresas), o que amplia suas possibilidades de sucesso e longevidade dos negócios (PINHEIRO; ROMEIRO; FARIA; SANTOS; 2014: 1-2).

Dessa forma, o desenvolvimento e a implantação de inovações podem contribuir não somente no sucesso e na longevidade dessas empresas ou empresários, mas, também, como uma forma de sobrevivência diante das variações do mercado (MELLO; MACHADO; JESUS; 2010: 42).

Os pequenos negócios adquirem um papel relevante no âmbito do desenvolvimento econômico e social, tendo em vista que consistem em detentores de um potencial para a flexibilidade de mudanças ou como unidades complementares de grandes empresas, tanto do processo de inovação, quanto no produtivo (LEÃO; BHERING: 2014; 135-136). E essa importância pode ser verificada a partir do crescimento do número de pequenos negócios no Brasil.

Conforme pesquisa do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), realizado em 2011, na década de 2000 o crescimento dessas modalidades empresariais foi da ordem de 3,7% ao ano, gerando, aproximadamente, 1,9 milhões de novos estabelecimentos. Os pequenos negócios brasileiros corresponderiam, em 2010, a 99% do número de estabelecimentos, reforçando a sua base para a economia no país (LEÃO; BHERING: 2014; 134).

A problemática, entretanto, está na obtenção de recursos para o desenvolvimento do projetos inovadores e, a partir do produto ou serviço inovador, desenvolver as habilidades gerenciais necessárias para prosperar em um ambiente de negócios, frequentemente

reconfigurado pela disputa de mercado, respondendo com eficiência às contínuas mudanças (PINHEIRO; ROMEIRO; FARIA; SANTOS; 2014: 2).

Como os pequenos negócios podem contornar esse problema? Mesmo com dificuldades de se alcançarem, quais as possibilidades para esses negócios não perderem potencial competitivo, contra as grandes empresas? É o que se almeja responder a seguir.

1.2 O acesso ao mercado de crédito para inovação nos pequenos negócios: o crescimento de possibilidades com os financiamentos e os incentivos fiscais

Desde sua regulamentação, no primeiro estatuto, até o diploma vigente, a Lei Complementar de nº. 123, os pequenos negócios adquiriam, de maneira gradativa, condições propícias a se adaptarem ao mercado, mesmo que, aparentemente, algumas medidas possam ser consideradas como de difícil acesso ou complexas.

A transformação do Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa (CEBRAE), que havia sido criado em 1972, no Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), em 1990, concedeu-lhe funções mais amplas, bem como instituiu o Sistema Integrado de Pagamentos de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), que pode ser considerado um dos primeiros momentos de auxílio à entrada dos pequenos negócios na política de inovação tecnológica do país.

Deve-se ressaltar que, nos anos seguintes, outros programas especiais foram fundamentais no desenvolvimento das ME, das EPP e dos MEI na ordem jurídico-econômica brasileira. Destacam-se, entre aqueles, o Programa Brasil Empreendedor (PBE), coordenado pelo Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), reunindo representantes dos ministérios, agentes financeiros e o SEBRAE, e, também, o Programa de Apoio à Capacitação Tecnológica da Indústrias do Ministério de Ciência e Tecnologia (PACTI), com ações específicas voltadas para o desenvolvimento de pequenos negócios, quando assim considerados (LEÃO; BHERING: 2014; 133).

O crescimento da economia brasileira no período da década de 2000, com a aderência a uma política externa aberta, proporcionando maiores investimentos privados, aliado, às políticas de crédito diferenciadas, financiamentos públicos e privados e, claro, incentivos fiscais, impulsionaram o crescimento de um novo meio de fomento ao desenvolvimento econômico nacional, qual seja, o investimento em inovações (PINHEIRO; ROMEIRO; FARIA; SANTOS; 2014: 1-2).

Criou-se, portanto, um contexto favorável à abertura de pequenos negócios no mercado de inovação tecnológica, o que foi evidenciado com o lançamento da Política

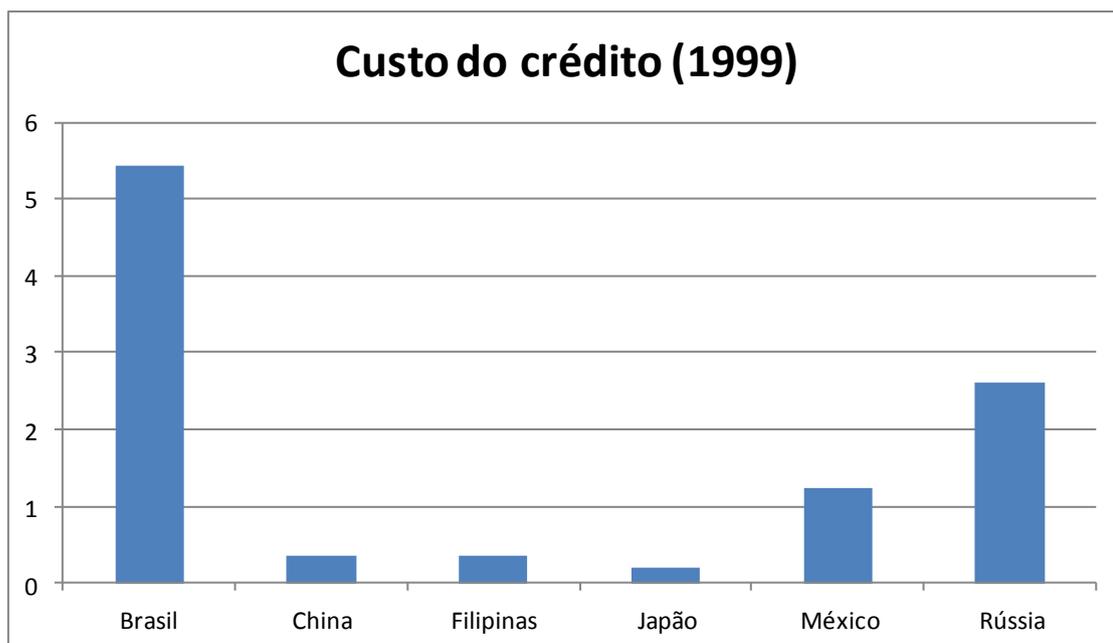
Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), em 2004, apresentando um conjunto de medidas voltadas ao enfrentamento dos desafios do desenvolvimento produtivo brasileiro.

Entretanto, por mais que as ME, as EPP e os MEI consistam em formas empresariais que gerem empregos, e, conseqüentemente, que movimentam a renda, suas próprias características não permitem que sejam estabelecidas condições estáveis a investimentos no setor de inovação tecnológica naquelas espécies.

Mas a problemática não consiste na falta de oportunidades, mas, sim, na dificuldade de acesso a essas medidas ou na falta de preparo (ou interesse) de determinadas empresas ou empresários em alcançar essas medidas, por mais que possam beneficiá-los diretamente ou multiplicar os seus lucros.

No Brasil, o mercado de crédito bancário é relevante, na medida em que tratar-se da principal fonte de financiamento de pessoas físicas e jurídicas, mas, ao contrário do que deveria, o mercado é descrito por muitos doutrinadores, como de alto custo e de reduzido tamanho, tendo, dessa maneira, um dos maiores spreads (diferença entre taxas de captação pagas ao depositantes e taxas cobradas dos tomadores de empréstimos) mais elevados do mundo e um volume de crédito concedido muito abaixo do que seria condizente com a renda da população brasileira (FABIANI; 2011: 27).

Conforme dados coletados antes da crise de hipotecas *sub-prime*, em meados de 2008, nos Estados Unidos, que trouxe, consigo, uma instabilidade econômica de escala mundial, dados coletados através do Banco Mundial em 1999, os *World Bank Development Indicators*, que colocam o custo do crédito brasileiro em percentagem ao produto interno bruto (PIB) como sendo mais elevado que o de outros países, tais como China (3,60), Filipinas (3,61), Japão (2,04), México (12,14) e Rússia (26,03), conforme o gráfico abaixo (FABIANI; 2011: 28).



Fonte: Banco Mundial, *World Bank Development Indicators*. Retirado de FABIANI, Emerson Ribeiro, p. 28.

A crise promoveu a iniciativa do governo brasileiro de adotar novas medidas para reformar o mercado de crédito, com transformações no regime jurídico de proteção aos direitos dos credores e nos mecanismos utilizados para fazer valer a lei e os contratos, apontados como instrumentos adequados a gerar um clima mais propício ao investimento privado. Dessa forma, diminuir os custos de transação e aumentar o fluxo do crédito para o financiamento da atividade econômica, segundo o próprio Banco Central do Brasil e a Secretaria de Política Econômica do Ministério da Fazenda (FABIANI; 2011: 29).

A reforma proposta pelo Banco Central do Brasil foram, entre outras: diminuir o custo do crédito; aumentar o volume de empréstimo concedidos e ampliar a diversidade dos instrumentos de crédito. Mesmo assim, o custo do crédito brasileiro ainda é muito elevado, mostrando-se pouco desenvolvido, como demonstrado anteriormente em comparação com outros países no mundo.

Somente na década de 1990, três grandes eventos geraram expectativa na mudança nesse panorama: a) a estabilização dos preços com o Plano Real; b) maior participação no sistema financeiro de bancos estrangeiros e c) mudanças no tripé da política macroeconômica (programa de estabilidade fiscal, o regime de câmbio flutuante e o sistema de metas para inflação), mas nenhuma delas funcionou. Além de tudo que foi registrado, falhas institucionais também seriam fatores explicativos fundamentais para o parco desenvolvimento do mercado de crédito, ou seja, as instituições que se referia Douglass North.

Mesmo assim, fatos mais recentes, como a própria crise do crédito norte-americano, com as hipotecas *sub-prime*, geraram mais mudanças no contexto do mercado de crédito brasileiro. Todas as empresas, sejam elas grandes ou pequenas, encontram dificuldades para a

concessão do crédito, e isso fica em muito expresso pelo produto ou serviço que querem investir.

É muito mais complicado para uma pequena ou média empresa encontrar melhorias no acesso ao crédito, tendo o Banco Mundial avaliado que o acesso ao crédito é pelo menos duas vezes mais complicado para os clientes pequenos do que para os médios e, assim, o papel do sistema financeiros seria amplo e relativamente mal compreendido, mesmo que em constante transformação (SADDI; 2007: 72-73).

Segundo Walter Bagehot de 1873, os bancos funcionariam adequadamente se fossem capazes de promover uma faísca de ímpeto tecnológico concedendo crédito àqueles que fossem mais inovadores ou para novos processo produtivos ou ainda para novos produtos (SADDI; 2007: 73).

Mas não é por ser o crédito brasileiro “inchado” e de difícil acesso que signifique dizer que, ao menos no que concerne à inovação tecnológica, ele não exista. O grande indutor da inovação é a competitividade, obrigando empresas à uma busca constante por novos produtos ou por ganhos em produtividade, tendo, por exemplo, empresas como a Natura 60% de sua receita através de produtos lançados nos últimos dois anos (ACCIOLI; MONTEIRO; 2011: 18). A mesma Natura investe cerca de 3% da receita líquida em inovação, o que demonstra a importância de inovar para crescer.

Tendo em vista que as empresas que mais buscam inovações são aquelas de pequeno e médio porte, o crédito demonstra-se como um dos únicos meios de se alcançar um potencial inovador. Dentre os principais meios de concessão de crédito, encontram-se os programas de incentivo realizados pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), pelo Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ) e pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP).

O BNDES possui diversos programas destinados exclusivamente para o fomento à inovação, concedendo, dependendo do programa em que se encaixe determinada empresa ou universidade, desde empréstimo até capital de risco, mudando inclusive as garantias exigidas. Entre eles, destaca-se o Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Cadeira Produtiva Farmacêutica (PROFARMA), que funciona através de empréstimos e também capital de risco para empresas de sociedade anônima que atuem no Brasil, e que concedem recursos de até 35 (trinta e cinco) por cento do capital social da empresa (LEÃO; BHERING; 2014: 139).

Outro de grande impacto é o Programa para o Desenvolvimento Nacional de Softwares e Serviços Correlatos (PROSOFT), que auxilia empresas de desenvolvimento de softwares a partir de R\$400.000,00 (quatrocentos mil reais) em recursos, e exigindo como garantias para o empréstimo de até R\$6.000.000,00 (seis milhões de reais) apenas a fiança dos

sócios controladores. Recursos ainda maiores são levantados pelo Programa de Modernização do Parque Industrial Nacional (MODERMAQ) e o Financiamento a Empreendimentos (FINEM), que concedem o primeiro até R\$10.000.000,00 (dez milhões de reais) e o segundo a partir desse valor, para empresas instaladas no Brasil.

Independente do programa utilizado e analisado, o BNDES demonstra estar disposto a apoiar a inovação, de qualquer maneira possível, e auxiliar diversas empresas (seja ela de pequeno ou de médio porte) a alcançar seus objetivos. É para tanto que desde o dia 1º de julho de 2008, os ativos intangíveis passaram a fazer parte da avaliação de risco do BNDES, e neles encontram-se, entre outros, as marcas, patentes, tecnologia, *design*, capacitação e relacionamento com clientes (LIMA; 2008: 14).

Nesse contexto, que o então diretor da área de Mercado de Capitais do BNDES, Ralph Fingerl, em monografia sobre o tema, defendeu que olhar para o futuro seria investir em ativos intangíveis (FINGERL; 2004, *online*). E o mesmo exemplifica o investimento a partir de um caso hipotético, citando duas empresas, A e B, conforme demonstrado a seguir.

Enquanto a empresa A investiu muito em intangíveis e apostando em *marketing*, *design*, pesquisa, entre outros meios, a empresa B não seguiu o mesmo caminho, não investindo em nada e mantendo o seu lucro atual. Com isso, verifica-se a expansão da empresa e sua motivação, a partir de seus investimentos para o futuro e o domínio do mercado. E assim ocorre com diversas empresas no Brasil.

O CNPQ, da mesma maneira que o BNDES, oferece apoio à inovação com bolsas para pesquisadores em empresas, sejam eles alunos de graduação, pesquisadores, alunos de pós-graduação, doutores, entre outros, com recursos de, por exemplo, R\$29.000.000,00 (vinte e nove milhões de reais) em 2005, não existindo reembolso ou garantias.

O FINEP também possui diversos programas, tais como o BNDES, e dentre eles destaca-se o Programa de Incentivo à Inovação nas Empresas Brasileiras (PROINOVAÇÃO), que concede empréstimo a três tipos empresariais distintos (que atuem em setores de política industrial do governo; que promovam a inovação regional que contribuam para o adensamento da cadeia produtiva e que firmem parcerias com universidades e institutos de pesquisa), não exigindo-se garantias e com até três anos de carência para o início do pagamento de juros e até sete anos para a amortização.

Também, muito similar, encontra-se o Programa Juro Zero, que concede empréstimo a pequenas e médias empresas inovadoras com o faturamento anual de até R\$10.500.000,00 (dez milhões e quinhentos mil reais), e com garantias dos sócios das empresas proponentes afiançar até 20% do total do projeto. Além dele, há também o Programa de Desenvolvimento

Tecnológico Industrial (PDTI) e Agropecuário (PDTA), que concedem incentivos fiscais para empresas instaladas no Brasil que façam pesquisa e desenvolvimento.

Todos os programas associam-se, em muito, ao que estipula a Lei nº 10.973 de 2004, a Lei Federal de Inovação, replicada praticamente em todos os estados-membros brasileiros, e que tem por finalidade, definir propósitos e o alcance da Lei, especialmente no que se refere à implementação dos artigos 218 e 219 da CRFB/88, que afirmam caber ao Estado tomar medidas de incentivo à inovação e pesquisa científica e tecnológica no ambiente produtivo, com vistas à capacitação e ao alcance da autonomia tecnológica e ao desenvolvimento industrial do País (BARBOSA; 2011: 31).

Entre suas disposições, a Lei Federal de Inovação traz incentivos fiscais, que constituem, por si só, mais um meio de incentivo ao crédito às pequenas e médias empresas que desejam investir em inovação tecnológica. E não é a única. Destacam-se, dentre outros diplomas normativos: a) a Lei do Bem (Lei de nº. 11.196, de 2005); b) a Lei de Biossegurança (Lei de nº. 11.105, de 2005), e c) a política de Desenvolvimento da Biotecnologia (Decreto de nº. 6.041, de 2007). Também encontra-se incentivos fiscais, ainda, na Lei nº 10.664 de 2003, a Lei de Informática, que constituem grande auxílio a essas empresas que querem crescer a partir da inovação.

Porém, apesar da boa iniciativa com a lei, os seus meios são adequados? Para alguns doutrinadores, não. A inovação somente é capaz de dar vantagem competitiva na medida em que é mantida em segredo até que possa ser comercializada sem grandes prejuízos ao inovador. É por isso que, para se registrar uma patente, por exemplo, um dos requisitos é a aplicabilidade industrial, aliados aos outros dois, a novidade e o esforço (ou atividade) inventivo. Assim, somente será uma vantagem inovar quando se atinge esse ponto (TIMM; CAOVIALLA; BRENDLER; 2011: 105).

Para que os agentes econômicos possam ter seus projetos financiados, estes devem ser aprovados em cumprimento ao Edital regulatório da decisão, mas o prazo geralmente é curto demais, o que não facilita a apresentação da proposta adequada, e também os incentivos fiscais dispostos no artigo 28 e regulados nos artigos 17 a 26 da Lei do Bem, a Lei de nº. 11.196, de 2005, são muito complexos, o que acaba retraindo os investimentos que poderiam ser feitos em inovação (TIMM; CAOVIALLA; BRENDLER; 2011: 105-106).

Sendo assim, alternativas para se conseguir auxílio creditório existem, principalmente por intermédio das instituições públicas, mas o setor privado, da mesma maneira, não deve ser ignorado.

Um dos grandes incentivadores da inovação tecnológica são os *angels*, que constituem verdadeiros “salvadores” de pequenas empresas que necessitam crescer em seu

meio. São associações privadas, sem fins lucrativos, constituídas por um número limitado de associados (que possuem, claro, grande poder econômico para investimentos dessa natureza), pessoas físicas e jurídicas, com o propósito de promover o desenvolvimento de empresas localizadas.

É para tanto que, a título de exemplo, a Gávea Angels, empresa localizada no Rio de Janeiro, que tem como bordão “dando asas à inovação”. Criada em 2002, a Gávea Angels é a primeira entre as organizações brasileiras nesse sistema, tendo, ao todo, quinze capitalistas residentes no Rio de Janeiro que compõem o grupo investidor, com idade média de 51 anos. Desses, 27% dos associados possuem menos de trinta anos, e 63% percento estão na faixa etária acima de 48 anos. As empresas candidatas a investimentos recebem valores que não podem ultrapassar a barreira de um milhão de reais, e são pequenas empresas inovadoras sediadas até 200 quilômetros da capital do estado.

E o sistema funciona. Somente nos Estados Unidos, movimentam-se cerca de 50 (cinquenta) bilhões de dólares através dos *angels*, e grandes empresas contemporâneas (e inovadoras) surgiram a partir desse tipo de investimento, como o Google, Facebook e a Apple. O que as pequenas e médias empresas tanto necessitam, e que é em muito possibilitado pelo crédito e por esse tipo de investimento, é de um pequeno empurrão em direção ao sucesso, através da inovação (TORRES; 2008: 16).

Mesmo assim, o Brasil ainda demonstra emperrar em problemas. A doutrina especializada aponta que o país ainda tem um mercado de economia fechada, protecionista, o que prejudica a inovação como um todo. Está mais aberto, em comparação com períodos anteriores, mas ainda apresenta uma tendência a um protecionismo exagerado.

Os empresários brasileiros não procuram estabelecer uma relação de inovação e lucro, principalmente porque os riscos são mais elevados e os lucros demoram mais a aparecer do que em investimentos seguros, por mais que se demonstre o potencial que transformará a empresa ao inovar. E é esse protecionismo exagerado que faz com que o Brasil se distancie de economias emergentes (e que anteriormente estavam abaixo do mercado brasileiro), como o caso da Coreia do Sul.

A maior parte dos investimentos brasileiros em inovação são decorrentes do seio das universidades, através de parcerias públicas e com investimento governamental, e poucas são as empresas que se conscientizam disso ou que seguem a política da *open innovation*, em que se firmam parcerias público-privadas entre as empresas e as universidades.

Outro grande entrave encontrado pelas empresas que decidem investir em inovação é a desconfiança no Poder Judiciário. Com decisões cada vez mais controversas, e em alguns casos ocorrendo a impunidade, o cumprimento dos contratos entre as empresas é seriamente

ameaçado, e isso faz com que os empresários, que já são protecionistas demais, continuem assim, com medo de, numa investida repleta de riscos, podendo perder tudo o que conseguiram, não tenham o seu contrato respeitado e, com isso, encontrem sua empresa em situação de difícil solução ou mesmo em falência.

Um clássico exemplo de desconfiança no Judiciário ocorreu após uma ação movida contra a Xerox. A empresa era pequena e sem expressão, até que, a partir do desenvolvimento de algumas patentes (não muitas) e de um único inventor, Chester Carlson, a empresa desenvolveu a primeira máquina de cópia xerográfica, trazendo uma tecnologia inovadora e que mudou o mercado de cópias.

Porém, com alegativas de um monopólio tecnológico da Xerox, alguns concorrentes como a IBM, Raiders e Kodak, auxiliados pelo apoio do governo norte-americano, e, posteriormente, estrangeiros, como a Canon e a Epson entraram com pedido de licença compulsória para “derrubar” as patentes da Xerox, e conseguiram, impedindo o que poderia ser um grande avanço tecnológico proporcionado pela empresa, se continuasse investindo, tendo criado tecnologia que inspirou a criação de novos *chips* de computador pela própria IBM e a tecnologia do *mouse* pela Microsoft e a Apple. E a empresa quase caiu, se não fosse o seu sistema de marcas que permanece forte atualmente, mas muito longe daquilo que ocorreu em 1973, quando do seu auge.

Além dessa desconfiança no Judiciário, há ainda o problema daqueles que desconhecem o benefício, ou seja, a falta de informação. Segundo levantamento feito por Cláudia Iziq (2006, p. 34), a grande maioria dos empresários brasileiros desconhece as linhas de crédito oferecidas para a inovação. Apenas 54,6% dos entrevistados sequer conhece os benefícios da Lei de Informática, por exemplo, e 90,9% das empresas têm pouca ou nenhuma informação acerca das linhas oficiais de financiamento. Verifica-se, assim, que as linhas de crédito existem, mas são desconhecidas, ou seja, o dinheiro está parado.

Mesmo assim, os problemas não são resumidos a isso. A burocracia encontra-se como um dos grandes entraves encontrados pelas empresas, que registram uma grande insatisfação quando da utilização dos recursos, conforme o gráfico a seguir.

Programa	Conhece	Não conhece	Utilizou	Não utilizou	Insatisfeito	Satisfeito
Incentivo Fiscal a P&D (Leis nº 8.661 e nº 10.332).	40,6	59,4	12	88	60	40
Incentivo Fiscal da Lei de Informática (Lei nº 10.664).	45,5	54,6	20	80	42,9	57,1
Financiamento a projetos de pesquisa em parceria com ICT's	56,3	43,8	34,6	65,4	50	50
Financiamento de máquinas e equipamentos	56,3	43,8	37	63	20	80

para inovação						
Apoio oferecido pelas fundações de amparo à pesquisa e RHAÉ	33,3	66,7	17,4	82,6	71,4	28,6
Aporte a Capital de Risco	25	75	4,2	95,8	50	50
Média	42,8	57,2	20,9	79,1	62,7	57,6

Fonte: Decomtec – FIESP. Retirado de IZIQUE, Cláudia, p. 34.

E exemplos não faltam. A empresa cearense TS Soluções, especializada em automações, desenvolveu, em 2008, um computador de vazão de óleo e gás para realizar o saneamento em áreas de exploração de petróleo, mas a Agência Nacional de Petróleo (ANP) passou a exigir um certificado do Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Inmetro), para o qual o próprio Instituto não tinha condições de realizar a análise, e somente no ano seguinte conseguiu essa estruturação. Nesse período de burocracia e morosidade para a aprovação, a empresa deixou de auferir grandes lucros (somente tinha um concorrente nacional, quando da criação do computador) e somente sobreviveu graças a um investimento deslocado, longe de um departamento único em pesquisa e desenvolvimento.

Em suma, a problemática com as formas de incentivo à entrada dos pequenos negócios no mercado de inovação tecnológica são muitos, mas a oferta, tanto em diplomas legais, como em programas governamentais ou privados existem. Sendo assim, mesmo que os empresários ou as empresas não procurem ou desconheçam esses benefícios, dispositivos legais, aliados às normas indutoras tributárias, surgem como opção.

Conforme se verificará a seguir, os incentivos fiscais em geral, e, em especial, aqueles provenientes da Lei do Bem, consistem em uma forma de fomento aos pequenos negócios que podem ser utilizados sem maiores problemas. E, diferentemente do posicionamento exposto pela doutrina anteriormente, não são tão complexos, que não sejam utilizados.

2 INCENTIVOS FISCAIS E A LEI DO BEM: A NORMA INDUTORA TRIBUTÁRIA COMO MEIO DE AUXÍLIO E DE NOVAS POSSIBILIDADES PARA AS MICROEMPRESAS, EMPRESAS DE PEQUENO PORTE E MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS

A incidência dos incentivos fiscais enquanto instrumentos de política econômica para o desenvolvimento nacional (e, algumas vezes, regional), iniciou-se a partir do Decreto de nº. 2.543A, de 1912, que estabelecia “medidas destinadas a facilitar e desenvolver a cultura da seringueira, do caucho, da maniçoba e da mangabeira e a colheita e beneficiamento da borracha extraída dessas árvores”, e previa a isenção de impostos de importação, prêmios para aqueles que fizessem plantações regulares e inteiramente novas, além de outros incentivos.

Muito provavelmente, foi a experiência pioneira em instituição de medidas de intervenção por indução tributária no Brasil (GRAU; 2006; 28).

Posteriormente, a sanção da Lei de nº. 3.692, de 1959, trouxe mais um marco na indução tributária como instrumento de intervenção econômica, com a utilização de incentivos fiscais para minimizar a problemática encontrada por estados-membros componentes da região Nordeste, ampliando-se, em 1963, para a Amazônia, na região Norte (SILVA; 1978: 52-58).

Na área de pesquisa e desenvolvimento tecnológicos (P&D), outros dispositivos normativos, como o Decreto-lei de nº. 2.433, de 1988, procuraram incentivar a pesquisa tecnológica e o fomento à inovação, criando certas espécies de incentivos fiscais, como a “Nova Política Industrial”, que tinha por objetivo a redução das barreiras tarifárias, e, em 1991, a Lei de nº. 8.248, que dispunha sobre a capacitação e competitividade do setor de informática e automação, incentivos que, depois, foram alargados pela Lei de nº. 8.661, de 1993 (SCHOUERI; 2005: 124).

No cenário internacional, a utilização de incentivos fiscais para P&D foi implementada, inicialmente, no Canadá, desde 1944, e no Japão, desde 1967, mas somente nos últimos 25 anos é que começou a serem adotados por outros países que realizam, de forma mais intensa, fomento à inovação e incentivo ao P&D, tais como a Finlândia, a Suécia e a Alemanha) (LHUILLERY; 2005: 221).

Desde os dispositivos retromencionados, inúmeros foram os incentivos fiscais criados e utilizados como meios de viabilização de intervenções sobre o domínio econômico brasileiro. Entretanto, como funcionam os incentivos fiscais? Qual a natureza jurídica e os métodos utilizados para a sua concretização, enquanto instrumentos indutores no Direito Tributário?

Os incentivos fiscais podem ser definidos, de maneira geral, como as medidas que estimulam a realização de determinada conduta por parte do contribuinte (MOLINA; 1990: 61). Assim, a concessão de incentivos fiscais pode ser considerada como um instrumento de intervenção no domínio econômico, tendo por objetivo a concretização de vetores e valores norteadores do Estado (SCHOUERI; 2005: 50-51).

Por outro lado, a partir de uma análise lógico-sistemática do instituto, pode-se afirmar que constituem medidas de política fiscal, que excluem total ou parcialmente o crédito tributário. Medida que, por sua vez, são aplicadas pelo governo federal com o objetivo de desenvolver economicamente uma determinada região, ou um determinado setor de atividade (ASSUNÇÃO; 2010: 19).

Nesse contexto, incentivos fiscais podem ser conceituados como “todas as normas que excluem total ou parcialmente o crédito tributário com a finalidade de estimular o desenvolvimento econômico de determinado setor de atividade ou região do país” (CALDERARO; 1973: 17).

O mesmo entendimento é defendido jurisprudencialmente. O Plenário do Supremo Tribunal Federal (STF) decidiu, em sede do julgamento dos Recursos Extraordinários de nº. 577.348, e de nº. 561.485, com o ministro Ricardo Lewandowski como relator, os incentivos fiscais como medida de exclusão do crédito tributário, e, em seu voto, defendeu que “incentivos ou estímulos fiscais são todas as normas jurídicas ditadas com finalidades extrafiscais de promoção do desenvolvimento econômico e social que excluem total ou parcialmente o crédito tributário” (ASSUNÇÃO; 2010: 19).

O conceito de incentivos fiscais, por outro lado, abrange uma série de medidas. Há outras formas de desoneração, como, por exemplo, a redução de alíquotas ou ainda a prorrogação do prazo de recolhimento de determinada exação tributária.

Algumas técnicas muito utilizadas, como a da “alíquota zero”, tornam-se similares à isenção tributária, mas não pode ser confundida com ela. Quando se estabelece a alíquota de valor 0%, ocorre uma espécie de nulificação do montante devido, a título de tributo, em virtude da multiplicação de um valor determinado por zero. Assim, não pode-se afirmar que o produto esteja isento, mas apenas que sua alíquota foi fixada em valor nulificante (ASSUNÇÃO; 2010: 20).

A isenção tributária, por sua vez, consiste em um favor fiscal, concedido por lei, e que dispensa o pagamento de um tributo devido, ou seja, segue a sistemática estabelecida pelo artigo 175 do Código Tributário Nacional (CTN). O tributo existe, mas apenas não será exigido, por força de lei (SOUSA; 1975: 97).

Na prática da técnica da “alíquota zero”, o resultado assemelha-se ao da isenção, mas adquire características distintas a partir das teorias utilizadas. E é o que ocorre, por exemplo o que ocorre nas dispensas estabelecidas pelo artigo 150, § 6º da CRFB/88, nos casos de alterações, pelo Poder Executivo, das alíquotas do Imposto de Importação (II), do Imposto de Exportação (IE), do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e do Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro ou Relativas a Títulos e Valores Mobiliários (IOF), com fundamento em outro dispositivo do texto constitucional, o seu artigo 153, § 1º (ASSUNÇÃO; 2010: 20).

A isenção, por outro lado, também não pode ser confundida com a mera redução de alíquotas ou bases de cálculo de determinado tributo, tendo em vista que não atua sobre o aspecto quantitativo da regra de incidência tributária, mas na dispensa de pagamento de

tributo devido, o que pressupõe, por si só, uma exigibilidade do crédito tributário, que ocorreria se não houvesse a regra isentiva.

Da mesma forma, não se pode classificar a concessão de créditos tributários ou diferimentos de prazos para recolhimento de tributos, tal como ocorre na exclusão do crédito tributário, tal como disposto no artigo 175 do CTN. Mas, por outro lado, esses mecanismo também atuam como incentivos fiscais.

Nesse contexto, qualquer desses instrumentos promove ao particular um menor custo de despesas com o pagamento de suas obrigações tributárias. Outros institutos, como a moratória (dilação do prazo para adimplemento dessas obrigações), as anistias (espécie de perdão de infrações tributárias, por força de lei) e remissões (a dispensa do pagamento de obrigações tributárias) também constituem em meios de atuação das isenções fiscais.

Em suma, pode ser considerado incentivo fiscal qualquer método ou instituto, de caráter tributário, financeiro ou econômico, que forneça aos particulares vantagens (que possam ser exprimidas em pecúnia), com a finalidade de serem realizadas induções tributárias.

Os incentivos fiscais, portanto, podem atuar de diversas maneiras, sendo as principais as seguintes: a) isenções; b) reduções de alíquotas; c) reduções de bases de cálculo; d) anistia; e) moratória; f) remissão; g) concessão de créditos tributários; h) subsídios; e i) subvenções.

Dentre as espécies apontadas, as subvenções e os subsídios, que, por muitas vezes são ignorados por pequenos negócios, consistem em métodos válidos e mais acessíveis do que o alcance, por exemplo, se isenções ou a concessão de créditos. Dessa forma, faz-se necessário uma análise específica dos incentivos fiscais para inovação tecnológica para, finalmente, adentrar-se no estudo das possibilidades e vantagens que podem ser auferidas pelos pequenos negócios, quando sob a ótica da Lei do Bem.

2.1 A utilização de incentivos fiscais para investimentos em P&D e o crescimento de empresas e empresários: desafios de uma política fiscal para o fomento de inovação tecnológica

A política fiscal de fomento à inovação consiste na concessão de benefícios tributários para as empresas ou empresários que realizam investimentos com P&D, ou seja, atividades com finalidades de se alcançar a inovação. Essa política, porém, poderá ocorrer de duas maneiras distintas, quais sejam: a) direta, com a diminuição dos tributos devidos, ou b) indireta, reduzindo-se a base de incidência do tributo.

Entretanto, conforme ressaltado anteriormente, os incentivos fiscais à inovação tecnológica apresentam vantagens e desvantagens. Inicialmente, uma de suas vantagens é o

tratamento, feito, em teoria, de forma igualitária, dado a todas as empresas ou empresários, tendo em vista que, em regra, não se restringe o acesso daqueles em aderi-lo. Dessa forma, trata-se de uma política horizontal. Por outro lado, nada impede que o governo escolha o método vertical de aplicação da política fiscal de incentivo à inovação tecnológica, quando almeja promover especificamente determinados setores, regiões e tecnologias que cumpram papel de destaque na estratégia de desenvolvimento (CALZOLAIO; 2012: 9).

Uma outra vantagem almejada pela utilização de uma política fiscal de inovação tecnológica é a sua neutralidade em relação ao mecanismo de mercado, tendo em vista que a própria empresa escolherá a atividade de inovação tecnológica a ser desenvolvida, e não o governo (SCHOUERI; 2005: 47-48).

Dessa forma, ocorrerá uma menor intervenção no processo produtivo, não distorcendo-se os resultados de mercado e culminando em mais autonomia do setor privado frente às decisões econômicas. Caberá ao mercado, por sua vez, a função de selecionar a inovação mais adequada (LINK; 1996: 24).

O funcionamento do incentivo fiscal, por sua vez, condiciona-se a uma atuação prévia da empresa ou do empresário, seja um pequeno negócio ou uma grande empresa, para que o governo federal possa analisar se estão sendo feitos gastos com P&D, e, a seguir, julgando necessários os benefícios para a concretização da inovação tecnológica (SCHOUERI; 2005: 48). Pode-se afirmar, portanto, que a função do Estado é antecipar e intensificar a inovação tecnológica que já seria selecionada pelo mercado.

Ressalte-se, da mesma forma, que os incentivos fiscais promovem não somente maiores vantagens financeiras às empresas ou empresários, mas, também, um efeito psicológico positivo, configurado à teoria de que serão pagos menos tributos (SCHOUERI; 2005: 50).

Há, ainda, uma série de outras vantagens que podem ser auferidas com a política fiscal de inovação tecnológica, tais como, por exemplo: a) a solicitação do benefício fiscal necessita de poucos documentos e possui um processo menos complexo do que a de outras políticas; b) a requisição do benefício fiscal não se exige das empresas ou empresários exigências minuciosas; e c) o incentivo fiscal, politicamente, é mais viável do que o subsídio e outras concessões governamentais, porque não envolve negociação de recursos orçamentários.

Cabe ao Estado, por sua vez, identificar qual pesquisa incentivar, seja ela simples ou complexa, aplicada a determinado setor ou indústria, e, ainda, quem deve receber o incentivo. Tendo em vista que o mercado seleciona as melhores tecnologias, privilegiando, pela velocidade de suas transformações, as inovações tecnológicas, o incentivo vai ao encontro das características listadas como vantagens da política fiscal de incentivo à inovação, pois, ao ser

uma política que não interfere no mecanismo de mercado, deixa este exercer sua função de seletor das inovações (CALZOLAIO; 2012: 9).

Entretanto, algumas questões ainda tornam-se problemáticas: a) a política fiscal de inovação tecnológica não altera a percepção que a empresa ou empresário tem acerca dos riscos de se investir na atividade; b) a política fiscal tem por alcança empresas ou empresários que, provavelmente, já realizaram gastos em a P&D, e tem por objetivo intensificar essas atividades, mas não incentiva aquelas que ainda não possuem atividades de inovação. Assim, o incentivo fiscal não consegue ampliar o número de inovadores, mas intensifica as atividades de inovação das empresas que já se encontram inovando; c) não é possível saber, com exatidão, quanto de P&D e inovação são realizados como consequência da política fiscal, em razão de uma série de variáveis inobserváveis; d) a empresa beneficiada precisa apurar o lucro pelo regime do lucro real, e, no Brasil, somente 7% dos contribuintes de Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) utilizam esse método (CALZOLAIO; 2012: 9-12).

Uma vez explorada a maneira pela qual o Brasil poderá utilizar-se de uma política fiscal, tendo por objetivo o fomento à inovação tecnológica, como os pequenos negócios, ou seja, as microempresas, as empresas de pequeno porte e os microempreendedores individuais podem adquirir incentivos fiscais para inovarem? É o que se verificará a seguir, com uma análise dos incentivos fiscais da Lei do Bem a essas espécies empresariais.

2.2 Os incentivos fiscais para pequenos negócios sob a ótica da Lei do Bem: a norma indutora tributária como fonte de benefícios na inovação tecnológica?

O Estado Nacional da Microempresa e das Empresas de Pequeno Porte, quando da regulamentação dessas espécies empresariais, já estimula a inovação tecnológica, dispondo, para tanto, de um capítulo específico, denominado Estímulo à Inovação, no qual autoriza, em seu artigo 65, o Ministério da Fazenda a reduzir a zero a alíquota do IPI, da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e do Programa de Integração Social e do Programa de Formação do Patrimônio do Servidor Público (PIS/PASEP), incidentes na aquisição ou importação de equipamentos, máquinas, aparelhos, instrumentos, acessórios sobressalentes e ferramentas que os acompanhem, adquiridos por microempresas ou empresas de pequeno porte que atuem no setor de inovação tecnológica, na forma definida em regulamento.

Da mesma forma, o Estatuto das ME e das EPP determina que a União, os estados-membros e os municípios, e as respectivas agências de fomento, as Instituições Científicas e Tecnológicas (ICT), os núcleos de inovação tecnológica e as instituições de apoio manterão programas específicos para os pequenos negócios, destinados à inovação para o

desenvolvimento dessas atividades, e terão por meta a aplicação de, no mínimo, 20% dos recursos utilizados.

Ainda assim, por mais que o Estatuto das ME e das EPP tenha uma série de incentivos fiscais para fomento da atividade inovadora, outros dispositivos, conforme retromencionado em título próprio, podem auxiliar essas empresas, evitando procedimentos complexos ou de difícil acesso. E a Lei do Bem é um desses diplomas legais.

Deve-se ressaltar que o diploma legal não consiste em uma ação isolada e casual, mas resultado de uma retomada do Estado, enquanto formulador de política fiscal no âmbito da inovação tecnológica, principalmente depois que a economia brasileira reformulou-se, tal como ressaltado na primeira parte deste trabalho.

Inicialmente, a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), implementada em 2004, foi de caráter fundamental para que se estabelecesse um novo diploma regulador da temática. Assim, surgiu o novo modelo de incentivo fiscal à inovação tecnológica na ordem jurídico-econômica brasileira, a partir da Lei de nº. 11.196, de 2005, a Lei do Bem, e que traz consigo uma série de apoios que resultam em redução de impostos à produção industrial, cujo objetivo é o desenvolvimento econômico (CALZOLAIO; 2012: 12-13).

As atividades de inovação tecnológicas que são passíveis de receber incentivos fiscais, segundo a Lei do Bem são: a) pesquisa para o desenvolvimento tecnológico e de inovação; b) cooperação entre empresa com universidades, instituições de pesquisa, micro e pequena empresa ou inventor independente; c) contratação de pesquisadores; d) patentes e registros de cultivares; e) aquisição de novas máquinas, equipamentos, aparelhos e instrumentos destinados à inovação; f) aquisição de bens intangíveis vinculados ao conhecimento técnico-científico; g) aquisição de royalties, assistência técnica ou científica e serviços especializados; h) construção de espaços físicos destinados a laboratórios de P&D dentro das firmas (CALZOLAIO; 2012: 12-13).

Os incentivos à inovação tecnológica pela Lei do Bem utilizam-se dos seguintes instrumentos fiscais: a) exclusão adicional de 60% a 80% dos dispêndios com P&D na determinação do lucro real e da base de cálculo da Contribuição Social do Lucro Líquido (CSLL); b) redução de 50% do IPI e depreciação integral sobre máquinas e equipamentos para P&D; c) amortização acelerada de bens intangíveis para a apuração do IRPJ; d) redução a zero da alíquota do Imposto de Renda Pessoa Física (IRPF) nas remessas para o exterior, destinadas ao registro e manutenção de bens de propriedade industrial (marcas, patentes, desenhos industriais, cultivares, entre outros) (LEÃO; BHERING; 2014: 142).

Esses mecanismos tributários, por sua vez, recaem sobre atividades inovativas visando diminuir os custos das empresas que realizam inovação e, assim, fomentar o incremento e a intensificação da inovação (CALZOLAIO; 2012: 12-13).

Entretanto, a problemática está no fato de que a maioria dos benefícios, como, por exemplo, exclusão adicional de 60% a 80% dos dispêndios com P&D na determinação do lucro real e da base de cálculo da CSLL, são aplicáveis somente às grandes empresas, que apuram o IRPJ com base no lucro real. Esse incentivo, por sua vez, pode promover uma renúncia fiscal que pode variar de 20.4% a 34% em relação aos dispêndios com P&D (LEÃO; BHERING; 2014: 142).

Diretamente, por sua vez, a Lei do Bem, em seu artigo 18, *caput* e § 2º, permite às ME, EPP e MEI que prestam serviços com P&D, que as importâncias transferidas para essas empresas não constituem sua receita, desde que utilizadas integralmente na realização da atividade inovadora.

Assim, essa medida permite que os valores não constituam receita tributável para os pequenos negócios na base de cálculo do IRPJ, CSLL, PIS e COFINS, o que reduz, sobremaneira, a sua carga tributária. Esse é o mesmo entendimento da Receita Federal do Brasil, que assim dispôs no Processo de Consulta de nº. 15, de 2002.

Deve-se ressaltar, por outro lado, que esse mecanismo, que ainda é pouco utilizado pelos gestores dos pequenos negócios, pode propiciar um aumento significativo na competitividade e sobrevivência dessas espécies empresariais, que podem repassar esse benefício com desconto no preço do seu serviço (LEÃO; BHERING; 2014: 142).

Porém, surgem novos problemas decorrentes do texto legal. Quais sejam:

a) As empresas ou empresários que podem auferir do benefício. Somente receberão o incentivo fiscal as ME, EPP e MEI que não forem optantes pelo Simples Nacional, conforme disposição do artigo 4º, § 6º da Instrução Normativa de nº. 1.187, de 2011, que disciplina os incentivos fiscais às atividades de pesquisa tecnológica e desenvolvimento de inovação tecnológica. E assim o fez, da mesma forma, a Receita Federal do Brasil, quando em resposta ao Processo de Consulta de nº. 123, de 2010, com fundamento na natureza tributária dos tributos.

b) A própria Lei Complementar de nº. 123, ou seja, o Estatuto das ME e EPP, em seu artigo 24, dispõe que as empresas ou empresários de pequenos negócios que sejam optantes do Simples Nacional não poderão utilizar ou destinar qualquer valor a título de incentivo fiscal.

c) Há, ainda, de se ressaltar, que a Lei do Bem não permite que as ME e EPP que apuram o IRPF pelo Lucro Real, deduzam essas importâncias da base de cálculo do IRPJ e da CSLL, conforme disposição do seu artigo 18, § 3º.

Estabelecem-se, assim, algumas dúvidas acerca dos benefícios. Como poderão as ME, as EPP e os MEI que optarem pelo Simples Nacional, assegurarem maiores vantagens, quando exercerem atividades de P&D, direcionadas à inovação tecnológica? Qual o incentivo utilizado para tanto? A resposta para o questionamento pode ser encontrada quando a situação é analisada conforme a teoria da indução tributária por suas normas.

É por intermédio da indução de normas tributárias que o Estado poderá intervir no comportamento da ordem econômica, direcionando o contribuinte a uma série de comportamento, tendo por finalidade o cumprimento de um dos objetivos estatais.

Entretanto, não se poderá confundir as normas de intervenção econômica por indução com uma norma de direção. A segunda é aquela que se apresenta por comandos imperativos, dotados de “cogência”, em que certos comportamentos são cumpridos pelos agentes no campo da atividade econômica em sentido estrito (GRAU; 2006: 157).

Por outro lado, as normas indutoras caracterizam-se por serem normas dispositivas, ou seja, o agente econômico não se encontra sem alternativas. Pelo contrário, ele receberá estímulos e desestímulos que, atuando no campo da sua formação de vontade, levam-no a se decidir pelo caminho proposto pelo legislador (SCHOUERI; 2005: 43-44).

Diversas são as modalidades de normas indutoras, mas uma, em particular, pode auxiliar no entendimento da norma presente na Lei do Bem, acerca do benefício concedido às ME e EPP, desde que não adotem o procedimento do Simples Nacional: as subvenções.

A indução por subvenção pode ser definida como sendo aquela em que ocorrem medidas de incentivo, por parte do Poder Público, em favor de uma pessoa privada, com a finalidade de direcionamento econômico ou de atingir outras metas no interesse público, incluindo-se, nessas formas, os pagamentos a fundo perdido, os créditos, as finanças e as garantias (SCHOUERI; 2005: 44).

Deve-se ressaltar, entretanto, que o conceito de subvenções pressupõe uma prestação pecuniária pelo Estado, mas isso não ocorre nos incentivos fiscais, tanto que podem ser consideradas como sendo medidas, na perspectiva de gastos públicos e de instrumento de fomento, como um método financeiro perfeitamente intercambiável com a extensão, bonificação ou qualquer outra medida de favor, com efeito desagravante da prestação tributária (OLLERO; 1991: 138).

Nesse contexto, o Estado oferece ao empreendedor de pequenos negócios uma escolha: a) se optar pelo procedimento do Simples Nacional, não receberá os benefícios

fiscais para o investimento em P&D, ou seja, uma atividade inovadora e de elevado risco, o que, por si só, geralmente afasta os empresários; b) por outro lado, se a empresa é voltada para o investimento em inovação tecnológica, dependendo das circunstâncias em que se encontre, poderá utilizar-se dos benefícios, não fazendo a adesão ao Simples Nacional.

Muito se questionou, nos tópicos anteriores, acerca da problemática em obter-se créditos para inovar, e nos riscos inerentes à atividade. Entretanto, o disposto na Lei do Bem pode ser classificado como sendo uma subvenção, ou seja, um método de intervenção econômica por norma tributária indutora, e que condiciona o contribuinte, no caso os empreendedores de pequenos negócios, a uma escolha.

Os objetivos da norma consistem em incentivar as empresas a investirem em inovação tecnológica, por intermédio de uma série de benefícios, dentre os quais encontram-se os incentivos fiscais. Dessa forma, se qualquer empresa, inclusive aquelas que optantes pelo sistema do Simples Nacional, pudessem auferir do benefício, a norma tributária, com sua natureza indutora, perderia o comando coativo.

O benefício fiscal, por intermédio de incentivos, foi condicionado a uma série de fatores, dentre os quais uma escolha por parte do contribuinte. Objetivando incentivar as pesquisas em inovação tecnológica, e privilegiando aquelas empresas ou empresários que já investem em inovação, a política fiscal brasileira optou por um direcionamento, e assim o fez com as disposições da Lei do Bem.

Entretanto, a empresa ou o empresário de pequenos negócios optantes pelo Simples Nacional não ficaram sem opções. Enquanto existem benefícios diretos a esses negócios na própria Lei do Bem, desde que não optem pelo sistema do Simples Nacional (o que as fará recolherem uma menor quantidade de tributos e tornarem-se mais competitivas), há a possibilidade, prevista no artigo 4º, § 3º, da Instrução Normativa de nº. 1.187, de 2011, em que grandes empresas beneficiárias da Lei do Bem podem contratar (terceirizar) suas atividades de P&D para ME e EPP.

Assim, as grandes empresas poderão transferir os valores decorrentes da exclusão do adicional dos dispêndios na base de cálculo do IRPJ e da CSLL, caso apurem pelo Lucro Real, às ME e EPP, e, com isso, deduzirem essa quantia das despesas operacionais para efeito de apuração do lucro líquido (IRPJ) e da base de cálculo da CSLL.

Por essa medida, o Poder Público concede mais uma opção às empresas ou empresários que comandam pequenos negócios, incentivando-os a investirem em P&D, ou seja, especializando-se em atividades inovadoras, em que, mesmo optantes pelo Simples Nacional, poderão ser contratadas, em regime de terceirização, por empresas de grande porte.

CONCLUSÃO

Pode-se concluir, diante de todo o exposto, que a evolução da ordem econômica brasileira, com a abertura da política externa para investimentos privados, em detrimento, em alguns casos, de investimentos públicos, proporcionou um cenário diferenciado e que, aos poucos, acompanhou a tendência do mercado globalizado.

A inovação tecnológica adquiriu, com o decorrer dos anos, um papel fundamental no crescimento econômico do Estado, e o surgimento de políticas fiscais de fomento àquelas atividades foi natural. As grandes empresas, em regra geral, não conseguiam um investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) nas mesmas proporções dos pequenos negócios, as microempresas, empresas de pequeno porte e os microempreendedores individuais.

Nesse contexto, o crescimento dessas espécies empresárias no mercado nacional foi inevitável. Entretanto, alguns entraves políticos e econômicos, como a dificuldade de acesso ao mercado de crédito, financiamentos complexos ou incentivos de difícil acesso emperraram o crescimento da inovação tecnológica no País.

Entretanto, a política fiscal de incentivos do governo federal, baseada nos incentivos fiscais, atuam como normas indutoras tributárias de intervenção no domínio econômico brasileiro, e, assim, os pequenos negócios adquirem maiores possibilidade de acesso a um mercado inovador em tecnologia. E assim o fez a Lei do Bem.

Há, ainda, de se ressaltar, que os benefícios não são concedidos de qualquer forma, e, como subvenções econômicas, o adquirem as ME, EPP e os MEI que preencherem os requisitos, dentre os quais encontra-se, por exemplo, a não adesão ao Simples Nacional. Mas, mesmo para aqueles que optarem pelo regime simplificado, existe a possibilidade de terceirização dos seus serviços por empresas de grande porte.

O benefício fiscal existe, e não é tão complexo quanto apontado por alguns doutrinadores, tal como exemplificado no trabalho. Entretanto, tal como ocorrem com normas tributárias indutoras, o empreendedor terá de fazer uma escolha, e é condicionado, pelo Poder Público, uma vez que atue no setor de inovação tecnológica, a optar pelos incentivos fiscais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACCIOLI, Cláudio; MONTEIRO, Solange. Tecer a Trama do Novo: Brasil possui todas as ferramentas para estimular a inovação em sua economia; falta agora articular, desburocratizar e acelerar. *In: Revista Conjuntura Econômica*, FGV/IBRE, vol. 65, n. 6, jun. 2011, p. 18.

ASSUNÇÃO, Matheus Carneiro. **Política Fiscal e a Crise Econômica Internacional**. Finanças Públicas – XV Prêmio Tesouro Nacional, 2010.

BARBOSA, Denis Borges. **Direito da Inovação**: Comentários à Lei Federal de Inovação, Incentivos Fiscais à Inovação, Legislação estadual e local, Poder de Compra do estado (modificações à Lei de Licitações). 2 ed. rev. e aumentada. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2011.

BATISTA, Paulo Nogueira. O consenso de Washington: a visão Neoliberal dos problemas Latino-Americanos. *In: Cadernos Dívida Externa*, n. 6, São Paulo, pp. 55, 1994.

BRUM, Argemiro J. **O Desenvolvimento Econômico Brasileiro**. Ijuí: Editora Unijuí, 2009.

CALDERARO, Francisco R. S. **Incentivos fiscais à exportação**. São Paulo: Resenha Tributária, 1973.

CALZOLAIO, Aziz Eduardo; DATHEIN, Ricardo. Políticas Fiscais de Incentivo à Inovação: uma avaliação da Lei do Bem. *In: Texto para Discussão*, n. 15, Porto Alegre, pp. 24, 2012.

CHRISTENSEN, Clayton M. **The Innovator's Dilemma**: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston: Harvard Business Review Press, 1997.

COOTER, Robert D.; SCHÄFER, Hans-Bernd. **Solomon's Knot**: How Law Can End the Poverty of Nations. Princeton: Princeton University Press, 2006.

FABIANI, Emerson Ribeiro. **Direito e Crédito Bancário no Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2011.

FERREIRA, João José Matos. A Orientação Estratégica Empreendedora como Determinante de Crescimento das Pequenas Empresas da Indústria Transformadora: O Caso Português. *In: Panorama Socioeconômico*, Talca, n. 34, pp. 34-47, abr. 2007.

FINGERL, Eduardo Rath. **Considerando os Intangíveis: Brasil e BNDES**. 148 f. Tese (Doutorado) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2004.

GRAU, Eros Roberto. **A ordem econômica na Constituição de 1988**. 11. ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2006.

IZIQUE, Cláudia. Dinheiro parado: há crédito oficial para inovação, mas empresas conhecem pouco as fontes de recursos e se queixam da lentidão na aprovação de projetos. *In: Indústria Brasileira*, v. 5, n. 59, jan. 2006.

KASPAROV, Garry; KING, Daniel. **Kasparov Against the World**: the history of the greatest online challenge. New York: KasparovChess Online, 2000.

LA ROVERE, Renata Lèbre. As Pequenas e Médias Empresas na Economia do Conhecimento: Implicações para Políticas de Inovação. *In: LASTRES, Helena M. M.; ALBAGLI, Sarita (coord.). Informação e Globalização na era do Conhecimento*. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

LEÃO, Carina; BHERING, Janayna. Oportunidades para ME e EPP na Atual Política de Incentivos Fiscais. *In: Lei do Bem*: como alavancar a inovação com a utilização dos incentivos fiscais. São Paulo: Editora Pillares, 2014.

LHUILLERY, S. Research and development tax incentives: a comparative analysis of various national mechanisms. *In: LLERENA, P.; MATT, M. Innovation Policy in a Knowledge-Based Economy*. Berlin: Springer Verlag, Part III. pp. 221-246, 2005.

- LIMA, Rosa. BNDES aposta no futuro. *In: Rumos*, v. 32, n. 239, maio/jun. 2008.
- LINK, A. Fiscal Measures to Promote r&d and Innovation: Trends and Issues. *In: Organisation for Economic co-operation and Development*. Fiscal measures to promote R&D and innovation. OCDE General Distribution, 1996.
- MELLO, Cristiane Marques de; MACHADO, Hilka Vier; JESUS, Marcos Junio Ferreira de. Considerações sobre a Inovação em MPEs: o papel das redes e do empreendedor. *In: Revista de Administração - UFSM*, Santa Maria, v. 3, n. 1, pp. 41-57, jan./abr. 2010.
- MELO, Luiz Martins de. Financiamento à Inovação no Brasil: análise da aplicação dos recursos do Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (FNDCT) e da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP) de 1967 a 2006. *In: Revista Brasileira de Inovação*, vol. 8, n. 1, p. 87-120, Rio de Janeiro, jan./jun. 2009.
- MOLINA, Pedro Herrera. **La execión tributaria**. Madrid: Colex, 1990.
- NOOTEBLOOM, Bart. **Learning and Innovation in Organizations and Economies**. Oxford: Oxford University Press, 2000.
- NORTH, Douglass C. Economic Performance Through Time. *In: The American Economic Review*, Pittsburgh, vol. 84, n. 3, jun. 1994.
- OLLERO, Gabriel Casado. Los Fines no Fiscales de los Tributos. *In: Comentarios a la Ley General Tributaria y líneas para su reforma*. Libro-homenaje al profesor Sainz de Bujanda. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 1991, v. I.
- PINHEIRO, Raul Gomes; ROMEIRO, Maria do Carmo; FARIA, Ana Cristina de; SANTOS, Isabel Cristina dos. A Inovação em Micro e Pequenas Empresas (MPE) do Setor de Serviços em São Caetano do Sul (SP). *In: VIII Encontro de Estudos em Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas (EGEPE)*, Goiânia, 24 a 26 de março de 2014.
- PRAHALAD, C.K.; HAMEL, Gary. The Core Competence of the Corporation. *In: Harvard Business Review*. Boston, pp. 62-73, maio/jun. 1998.
- SADDI, Jairo. **Crédito e Judiciário no Brasil**. São Paulo: Quartier Latin, 2007.
- SCHOUERI, Luís Eduardo. **Normas Tributárias Indutores e Intervenção Econômica**. Rio de Janeiro: Forense, 2005.
- SILVA, Pedro Melo da. **Os Incentivos Fiscais como Instrumento de Desenvolvimento**. Belém: SUDAM, 1978.
- SOUSA, Rubens Gomes de. **Compêndio de legislação tributária**. São Paulo: Resenha Tributária, 1975.
- TIMM, Luciano Benetti; CAOVIOLA, Renato; BRENDLER, Gustavo. A análise econômica da propriedade intelectual: Commons Vs. Anticommons. *In: TIMM, Luciano Benetti; BRAGA, Rodrigo Bernardes (org.). Propriedade Intelectual*. Belo Horizonte: Arraes Editores, 2011.
- TORRES, Fábio. Dinheiro que vem do céu. *In: Revista Inovação em pauta*, n. 3, pp. 16-18, 2008.

UTTERBACK, James M. **Mastering the Dynamics of Innovation**. 2. Ed. Boston: Harvard Business Review Press, 1996.