Global Entrepreneurship Monitor

Empreendedorismo no Brasil - 2003

Relatório Nacional

IBQP
Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná

SEBRAE
parceiro dos brasileiros

FIEP CIEP SESI SENAI IEL
Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná

INSTITUIÇÕES PARCEIRAS

Coordenação Internacional

Babson College (EUA)

London Business School (Inglaterra)

Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership

Coordenação Nacional

Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná – IBQP

Sérgio Marcos Prosdócimo - *Presidente do Conselho de Administração*

Fulgêncio Torres Viruel - *Diretor Superintendente*

Maria José Reis Pontoni - *Gerente Administrativo-Financeiro*

Patrocínio e Apoio Institucional

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

Silvano Gianni - *Diretor-Presidente*

Luiz Carlos Barboza - *Diretor-Técnico*

Paulo Tarciso Okamotto - *Diretor de Administração e Finanças*

Enio Duarte Pinto - *Unidade de Educação e Desenvolvimento da Cultura Empreendedora - UEDCE*

Instituto Euvaldo Lodi - IEL/PR

Rodrigo Costa da Rocha Loures – *Presidente do Sistema FIEP*

Marcos Mueller Schlemm – *Superintendente das Instituições Integradas SESI/PR, SENAI/PR e IEL/PR*

EQUIPE TÉCNICA

Coordenação Geral e Orientação Técnica

Marcos Mueller Schlemm, PhD

Coordenação Executiva e de Metodologia

Simara Maria de Souza Silveira Greco

Análise Estatística e Socioeconômica

Mateus Fabrício Feller, Rodrigo Rossi Horochovski e Simara Maria de Souza Silveira Greco

Tópicos Especiais

Gina Gulineli Paladino e Robert Edwin Binder

Entrevistadores da Pesquisa com Especialistas no Brasil

Benedito Júlio de Souza, Jorge Macdowell, Marco Antonio Fagundes,
Otávio Morand Bentes, Paulo Alberto Bastos Júnior e Rodrigo Rossi Horochovski

Pesquisa de Campo

Instituto Bonilha

Apoio Lingüístico

Francisco Teixeira Neto

Redação Final

Rodrigo Rossi Horochovski

Estagiários

Daniele de Lara, Joana Paula Machado e Nerio Aparecido Cardoso

Editoração

Antônia Schwinden e Stella Maris Gazziero

Capa

Juliano Domingues

AGRADECIMENTOS

A pesquisa que revela e analisa o perfil do empreendedorismo no Brasil está entre as mais importantes atividades realizadas pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná. É de vital importância porque nos permite saber quem somos, quais são as nossas limitações e gargalos, que fatores influenciam diretamente o nosso desempenho e que caminhos devemos seguir – governo e sociedade civil organizada – para que possamos conquistar melhores patamares no que diz respeito às atividades empreendedoras. A pesquisa GEM Brasil também é muito valiosa porque nos transforma em parceiros de dezenas de outros países inseridos no mesmo projeto, condição que contribui para o nosso amadurecimento em termos de relações internacionais e nos abre novos horizontes no cenário econômico mundial.

Por tudo isso, é motivo de grande orgulho para nós que este trabalho venha sendo coordenado por profissionais da mais alta especialização aqui do Paraná, contanto também com a inestimável colaboração de especialistas e técnicos de outras regiões do Brasil. Diante dos resultados de mais esta edição da pesquisa GEM Brasil, que revelam a extrema qualificação e competência de nossos profissionais, desejo agradecer a todos que colaboraram para a realização deste projeto. Fica registrada a nossa gratidão aos 40 especialistas envolvidos nas entrevistas e questionários, à equipe técnica nacional e aos colaboradores do IBQP-PR que deram suporte ao desenvolvimento dos trabalhos. Agradecemos à senhora Gina Gulineli Paladino, Economista e Consultora, e ao senhor Robert Edwil Binder, Diretor Executivo da Associação Brasileira de Capital de Risco, que assinam os textos referentes aos Tópicos Especiais. Ao senhor Binder agradecemos também o fornecimento de dados sobre o capital de risco no Brasil. Nosso muito obrigado, ainda, à equipe internacional do GEM pela condução e orientação do processo. E, finalmente, os nossos mais sinceros agradecimentos ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE e ao Instituto Euvaldo Lodi – IEL pelo patrocínio do projeto, fator fundamental para a realização de mais esta etapa da Pesquisa GEM Brasil.

Atenciosamente,

Sérgio Marcos Prosdócimo

Presidente do Conselho de Administração do IBQP-PR

PREFÁCIO

EMPREENDEDORISMO COMO ALAVANCA ENDÓGENA DO DESENVOLVIMENTO SOCIAL E ECONÔMICO

Marcos Mueller Schlemm

O argumento central de Joseph Schumpeter, apesar de muito citado em trabalhos e propostas nos âmbitos da inovação e do empreendedorismo, ainda permanece pouco compreendido pela sociedade brasileira e seus governantes. O baixo índice de inovação, no sentido colocado por Schumpeter, observado nas políticas e práticas de gestão pública e privada, certamente contribui para tal assertiva.

Na esfera do poder público, a repetição de programas e métodos pouco criativos e comprovadamente com poucos resultados práticos, revela o apego a estruturas e modelos mentais já de longe ultrapassados e ineficazes. Na esfera privada, a insignificante participação das empresas nacionais nos mercados globais, o irrelevante número de registros de patentes genuinamente brasileiras no Brasil e no exterior e ainda a contínua cópia de soluções para problemas sociais originadas nos países centrais, são indicadores da baixa taxa de inovação das atividades empreendedoras no nosso país, em todos os âmbitos.

Segundo Schumpeter, inovação e empreendedorismo caminham lado a lado, como processos interdependentes e que se auto definem pela capacidade de ruptura e colocação do novo, seja em produtos, processos, matérias primas ou mercados.

Nesse sentido, pode-se afirmar que o Brasil adentrou o século 21 com mazelas, deficiências e equívocos, próprios de sociedades ainda primitivas e submissas, tendo seus governantes ainda dominados pelos países que hoje lideram os avanços social, científico e tecnológico da humanidade.

A atividade empreendedora, ao contrário do que muitos defendem, inclusive uma parte da academia brasileira, não é um “modismo” passageiro ou uma teoria oriunda do meio acadêmico anglo-saxão. A atividade empreendedora se constitui na força motriz de toda a realização ocidental, dando origem às grandes organizações que hoje geram empregos e impostos e também financiam pesquisas em todos os campos do conhecimento.

Schumpeter, de forma arguta, constatou que o desenvolvimento econômico depende da ação deste agente – o que hoje chamamos de empreendedor, infelizmente ainda visto por muitos como "empresário predador". Entretanto, não há movimento, evolução e inovação sem a ação deste agente, o qual desequilibra o processo de desenvolvimento econômico trazendo à tona, reiteradamente, uma nova ordem em um novo modo de produção.

Infelizmente, o senso comum considera que as características empreendedoras do ser humano são inatas, sendo que somente uma minoria nasceria com este dom, enquanto uma maioria estaria destinada a se submeter às orientações e vontades de terceiros.

Também na área acadêmica, tanto os cursos profissionalizantes de segundo grau como os cursos universitários em nosso país são orientados principalmente para a formação do candidato a um emprego, um posto de trabalho onde geralmente não se exige iniciativa própria e criatividade.

Ao contrário dos países centrais, onde há mais de duas décadas se investe no ensino de empreendedorismo e criação de empreendimentos não só no nível universitário, mas também no primário e secundário, no Brasil ainda não são muitas as iniciativas neste sentido.

A universidade é considerada fundamental nesse processo porque ela é uma fonte multiplicadora do saber e forte formadora de opinião. Somente no sistema educacional superior, existe 1.637 universidades brasileiras públicas e privadas, com aproximadamente três milhões de estudantes, distribuídos em 12.155 cursos presenciais de graduação. Entretanto, o ensino universitário brasileiro ainda se mantém prisioneiro de um modelo de desenvolvimento já superado, voltado fortemente para a formação de empregados para os setores públicos e privado.

Nos cursos de administração de empresas o currículo é dirigido principalmente para a formação de gerentes, e a abordagem do ensino elege a grande empresa privada ou pública como tema central, ignorando, como regra, o estudo da pequena e micro empresa e do terceiro setor. Na grande maioria dos cursos universitários a "cultura geral do ensino" pressupõe que o aluno esteja em busca de uma qualificação que lhe garanta um emprego, preferencialmente para toda sua vida profissional.

Entretanto, ao serem liberados em seu espírito empreendedor e estimulados na vertente empreendedora, os jovens não aceitarão posturas conformistas e exercerão sua criatividade nas organizações, principalmente aquelas que saibam mobilizar suas criativas aptidões. Também poderão se lançar, por conta própria, em empreendimentos inovadores e proporcionar oportunidades de trabalho e realização profissional para um maior contingente de pessoas. Portanto, estamos tratando de dois movimentos distintos e igualmente importantes: o intra-empreendedorismo e o

empreendedorismo por conta própria. Em ambos os casos trata-se de um processo efetivo, longo, porém duradouro, de alargamento e difusão da base produtiva do país, em termos sustentáveis.

Nesse cenário, portanto, aspectos como inovação, criatividade, liderança e autonomia são mais valorizadas e implicam demandas por novas competências, não só para a vida, como para a inserção e sustentabilidade do homem no mundo do trabalho. Isso nos leva à necessidade de formar cada vez mais pessoas disseminadoras da inovação, característica básica para a formação de empreendedores. São comportamentos e atitudes que conduzem à inovação, à capacidade de transformação do mundo e, portanto, à geração de riquezas. Essa é a agenda empreendedora deste início do século XXI.

Os resultados apresentados pela pesquisa GEM sugerem que, independentemente da miopia dos dirigentes políticos, o brasileiro está dando forma e corpo a seus sonhos pessoais, iniciando novos negócios, inovando e empreendendo, apesar de todas as forças em contrário. Entretanto, se o Brasil ainda apresenta índices elevados de empreendedorismo motivados pela necessidade de sobrevivência, deve-se buscar as suas causas ou motivações e não rejeitar por motivos estranhos ao trabalho metodológico criterioso, este instrumento de medição legitimado pelo Babson College e London Business School, e que aponta para problemas estruturais no mercado de trabalho.

A metodologia GEM, ainda mais aperfeiçoada e legitimada por equipes de excelência científica dos melhores centros universitários e de pesquisas de mais de 30 países, seguramente aponta um grau de confiabilidade e respaldo suficiente para fazer dos seus indicadores uma referência mundial nos estudos sobre o fenômeno do empreendedorismo, que atualmente está na agenda das preocupações e prioridades de praticamente todos os países.

Assim, a atividade empreendedora é vista atualmente como a grande força social que pode fazer com que economias se desenvolvam, que novos empregos e postos de trabalho sejam criados e que a riqueza nacional cresça em todo os seus aspectos.

Nesse sentido, a pauta relatório dessa nova pesquisa do GEM, buscando dados em campo, permitindo a comparação com outros países e trazendo uma série histórica dos dados acumulados nos quatros anos de sua realização no Brasil, certamente será considerada como uma valiosa contribuição para a compreensão deste estratégico fenômeno econômico e social.

APRESENTAÇÃO

O projeto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) foi criado em 1997 como uma iniciativa conjunta entre Babson College, o mais importante centro de ensino e pesquisa sobre empreendedorismo nos Estados Unidos, e a London Business School. Um dos objetivos centrais que inspirou a equipe inicial do GEM foi o de reunir alguns dos melhores especialistas em termos mundiais – professores e pesquisadores – para, num esforço conjunto, explorar e compreender o fenômeno do empreendedorismo e o seu papel no processo de desenvolvimento e crescimento econômico dos países.

Desde o seu lançamento, o projeto GEM procura aprofundar a compreensão dos fatores intervenientes no nível de empreendedorismo de um país e sua relação com o crescimento econômico e o bem-estar social, realizando para isso pesquisas anuais sobre a atividade empreendedora nos países participantes. Desde 1999, quando se publicou o primeiro relatório com os resultados de pesquisa realizada em 10 países, o projeto tem incorporado novos participantes a cada ano, já ultrapassando o número de 30 países de todos os continentes, representando a maior parte do PIB mundial, variadas culturas e níveis de desenvolvimento econômico. Com a realização anual da pesquisa, além de se poder captar o que se altera de um ano para o outro, principalmente em face de uma conjuntura mundial extremamente dinâmica, está-se constituindo um denso e confiável banco de dados sobre o comportamento dos negócios nos países analisados, o que contribuirá, sobremaneira, para a compreensão do processo e de sua história.

Os resultados e as conclusões das pesquisas, reunidos em relatórios publicados ao final de cada ciclo, pretendem proporcionar uma melhor compreensão de como estimular a atividade empreendedora, considerada essencial ao crescimento econômico. O modelo e a metodologia utilizados produzem dados e perspectivas relevantes aos responsáveis pela formulação de políticas e programas de governo, instituições financeiras, investidores, empreendedores, consultores, pesquisadores e docentes.

A pesquisa GEM tem como ponto de partida três questões principais:

- Existe variação do nível de empreendedorismo entre os países e, em havendo, em que extensão?
- O que torna um país empreendedor?
- Em que medida a taxa de crescimento econômico do país é afetada pela atividade empreendedora?

Os resultados levantados junto aos países participantes são analisados e condensados no relatório internacional GEM Executive Report. Neste ano, será publicada a quinta edição do relatório internacional e cada país tem a incumbência de produzir o seu relatório nacional, sendo enfatizados os resultados e as análises obtidos pelas equipes nacionais sobre as questões que cercam o empreendedorismo nos seus respectivos países.

O relatório da pesquisa realizada no Brasil, em 2003, está dividido em capítulos para sua melhor compreensão. O trabalho inicia-se com um sumário executivo no qual o conjunto de informações que compõe o relatório é sintetizado. A seguir, no capítulo 1, descrevem-se o modelo conceitual GEM e a metodologia de coleta e análise dos dados. No capítulo seguinte, são apresentados e discutidos indicadores que retratam as condições que afetam a vida nacional como um todo e o empreendedorismo em particular. Aqui, portanto, aparecerão informações sobre economia, mercado de trabalho, política e governo, educação, infra-estrutura, entre outras.

Os resultados da pesquisa sobre empreendedorismo junto à população brasileira adulta e uma comparação com os demais países participantes da pesquisa estão transcritos no capítulo 2. Essa seção oferece um panorama geral sobre as motivações para empreender, os ramos de atividade mais procurados pelos empreendedores, os impactos mercadológicos gerados pelos novos negócios e assim por diante. Os dados apresentados no capítulo em questão, juntamente com as informações acerca das condições nacionais acima referidas, são confrontados na seção seguinte, com a posição de um conjunto selecionado de especialistas brasileiros sobre esta temática.

Nas seções que concluem este relatório, encontram-se dois tópicos especiais – capital de risco no Brasil e a mulher empreendedora – e propostas para a melhoria do empreendedorismo no país. Desta forma, os autores esperam que este relatório forneça um panorama denso e didático da dinâmica brasileira de abertura de novos negócios. Boa leitura.

Silvano Gianni

Diretor-Presidente

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS - *Sérgio Marcos Prosdócimo* iii

PREFÁCIO - *Marcos Mueller Schlemm* v

APRESENTAÇÃO - *Silvano Gianni* ix

LISTA DE QUADROS E TABELAS xii

LISTA DE GRÁFICOS xii

SUMÁRIO EXECUTIVO **1**

1 O MODELO E A METODOLOGIA GEM **5**

1.1 O MODELO GEM 5

1.1.1 CONDIÇÕES NACIONAIS QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO 5

1.1.2 A CONTRIBUIÇÃO DO MODELO 9

1.2 A METODOLOGIA GEM 9

1.2.1 A PESQUISA EM FONTES SECUNDÁRIAS 9

1.2.2 A PESQUISA COM A POPULAÇÃO BRASILEIRA ADULTA 10

1.2.3 A PESQUISA COM OS ESPECIALISTAS NACIONAIS 13

1.4 CRONOGRAMA DA PESQUISA NO BRASIL 14

2 CONDIÇÕES NACIONAIS GERAIS: A ANÁLISE DE DADOS SECUNDÁRIOS **15**

3 NÍVEIS DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL E NO MUNDO **29**

3.1 O EMPREENDEDORISMO PELO BRASIL 30

4 A POSIÇÃO DOS ESPECIALISTAS NACIONAIS **40**

4.1 SÍNTESES 71

4.2.1 BARREIRAS AO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL 71

4.2.2 FATORES FAVORÁVEIS AO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL 71

5 TÓPICOS ESPECIAIS **73**

5.1 INVESTIDORES EM CAPITAL DE RISCO NO BRASIL 73

5.2 NOVOS HABITATS DE EMPREENDEDORISMO E A QUESTÃO DO GÊNERO 77

6 PROPOSIÇÕES E CONCLUSÕES PARA MELHORIA DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL **83**

REFERÊNCIAS E BIBLIOGRAFIA CONSULTADA **87**

APÊNDICE - PRINCIPAIS TAXAS E ESTIMATIVAS **88**

LISTA DE TABELAS

Quadro 1 - Número de entrevistados por região do Brasil 10

Tabela 1 - Características da força de trabalho e emprego nos países GEM 15

Tabela 2 - Custos regulatórios e intervenção econômica/atuação do Estado 17

Tabela 3 - Características da Economia 21

Tabela 4 - Comércio internacional 23

Tabela 5 - Disponibilidade de transporte, modais rodoviário, ferroviário e hidroviário 25

Tabela 6 - Despesas públicas com educação – Brasil 1998-2000 26

Tabela 7 - TEA Brasil 2000-2003 30

Tabela 8 - Estimativa do número de empreendedores por região do Brasil - 2000 a 2003 31

Tabela 9 - Distribuição do empreendedorismo entre homens e mulheres no Brasil – 2003 31

Tabela 10 - Participação no empreendedorismo - Homens x Mulheres - 2000–2003 31

Tabela 11 - Evolução da renda dos empreendedores brasileiros 2000-2003 32

Tabela 12 - Taxas de empresas novas e nascentes, dados agrupados de 2000 a 2003; 2003 isoladamente 36

Tabela 13 - Evolução do empreendedorismo por necessidade e oportunidade no Brasil e mundo - 2001-2003 36

Tabela 14 - Empreendedorismo por oportunidade e necessidade x categorias 37

Tabela 15 - Condições que afetam o empreendedorismo no Brasil - avaliação feita pelos especialistas nacionais 42

Tabela 16 - Dados sobre a população dos países participantes do GEM 2003 88

Tabela 17 - Atividade Empreendedora Total: taxas e estimativas do número de empreendedores dos países participantes do GEM 2003 89

Tabela 18 - Empresas nascentes e novas: taxas e estimativas do número de empreendedores dos países participantes do GEM 2003 90

Tabela 19 - Empreendedores por oportunidade ou necessidade segundo gênero: taxas e estimativas do número de empreendedores dos países participantes do GEM 2003 91

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Atividade Empreendedora Total: TEA 2003 29

Gráfico 2 - Evolução da renda dos empreendedores brasileiros - 2000-2003 32

Gráfico 3 - Grupo de empreendedores total - Segundo seção CNAE - Agrupamento 2000-2003 33

Gráfico 4 - Políticas governamentais: impostos; tempo de resposta 46

Gráfico 5 - Políticas governamentais em âmbito federal, estadual e municipal; efetividade das políticas 47

Gráfico 6 - Educação e treinamento - Ensino de 1º e 2º grau 55

Gráfico 7 - Participação da mulher 65

Gráfico 8 - Capacidade empreendedora: motivação 67

Gráfico 9 - Oportunidade empreendedora 69

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este Sumário Executivo resume os tópicos que compõem o Relatório Executivo da Pesquisa GEM 2003 – Brasil. Aqui reproduzem-se e discutem-se, de maneira bastante sintética, os resultados da investigação e apresentam-se o resumo de tópicos especiais além dos delineamentos das proposições e conclusões do documento integral.

O modelo e a metodologia GEM – Como em anos anteriores, a pesquisa possibilitou monitorar a situação do empreendedorismo no Brasil e em mais de três dezenas de países. Em síntese, a metodologia GEM permite a realização de uma pesquisa em três frentes: investigação das condições nacionais de natureza sociocultural e econômica que afetam o empreendedorismo; levantamento junto à população adulta em que, mediante amostragem probabilística, coletam-se dados sobre o nível de empreendedorismo e o comportamento da força de trabalho brasileira em relação aos negócios em geral; e, pesquisa com informantes-chave, especialistas na temática do empreendedorismo ligados a órgãos governamentais, à academia e à iniciativa privada.

Condições nacionais gerais – Trata-se do levantamento de dados secundários acerca das condições nacionais que, entre outras coisas, afetam o empreendedorismo no Brasil. Investigou-se, aqui, o estado de questões como economia, finanças, educação, infra-estrutura, entre outros, comparando-se os resultados obtidos com os dados dos demais países participantes da pesquisa GEM 2003. Para tanto, utilizaram-se de indicadores como carga tributária e peso das normas regulatórias, PIB, comércio internacional, eficácia legislativa e governamental, percentuais de matrículas nos diferentes níveis de ensino etc.

De forma resumida, pode-se dizer que o panorama resultante não é dos mais favoráveis ao Brasil, pois revela o retrato de um país cujos níveis de desenvolvimento social e econômico é inferior ao da maioria das demais nações pesquisadas, principalmente quando se consideram os números per capita. O quadro é agravado pela forte carga de tributos e burocracia, os altos índices de desemprego e precarização do trabalho e da renda, a carência do setor educacional, mormente se considerados os níveis mais avançados de ensino, e o difícil acesso à infra-estrutura, traduzido pela insuficiência de meios de comunicação e transporte. Todavia, várias dessas condições que representam barreiras ao desenvolvimento dos negócios abrem diversas oportunidades em face das carências e demandas a serem atendidas em uma sociedade ainda distante da afluência e detentora de volumosa e crescente força de trabalho aliada a um gigantesco potencial de consumo.

Níveis de empreendedorismo no Brasil e no mundo – A pesquisa amostral junto à população adulta brasileira propiciou dados que permitem a compreensão do comportamento do empreendedorismo em 2003 e nos últimos quatro anos. A partir da análise mais ampla, constata-se uma estabilização nas taxas de empreendedorismo na

casa dos 12 por cento, após o país ter registrado cifras muito elevadas nos primeiros anos em que participou da investigação. Verifica-se ainda um maior equilíbrio entre as motivações para empreender, com ligeira vantagem na proporção de empreendimentos por oportunidade em realização aos empreendimentos por necessidade. Ressalta-se a redução nos percentuais destes últimos. No tocante ao estágio dos empreendimentos, há forte equilíbrio entre empresas nascentes (em estágio embrionário) e novas, que, com menos de 3,5 anos de existência já propiciaram algum tipo de remuneração. O perfil dos negócios brasileiros continua sendo composto por empresas que atuam com produtos e serviços tradicionais e que têm nenhum ou pequeno potencial de expansão de mercado ou impacto na criação de empregos e na conquista de consumidores distantes e/ou localizados fora do país.

O empreendedor brasileiro continua sendo jovem, com vários anos de estudo a mais que a média da população, porém apresenta renda declinante ano a ano em face da situação macroeconômica do país. Do ponto de vista demográfico, o dado mais interessante nos dois últimos anos é a crescente participação feminina que resulta, hoje, numa proporção de quatro mulheres em cada grupo de dez empreendedores. Todavia, o empreendedorismo é mais um aspecto que reproduz as marcantes diferenças regionais brasileiras, pois as taxas de empreendedorismo por oportunidade crescem conforme se aproxima das regiões mais ricas do país.

Com respeito aos demais países da Pesquisa GEM, o Brasil encontra-se entre aqueles de maiores taxas de empreendedorismo, acompanhado, quase invariavelmente, por países emergentes da América Latina, Ásia e África. Os países mais afluentes normalmente ocupam as últimas posições quando se consideram as taxas globais. Esse quadro pode ser resultante da dinâmica demográfica e econômica em vista do maior número de jovens, informalização do mercado e demandas não atendidas nos países com menor desenvolvimento entre os participantes da pesquisa. Todavia, quando se pormenoriza a análise, constatações diferentes emergem. Nos países mais ricos são significativamente maiores os percentuais de empreendimentos de alta expansão tecnológica e de mercado e impacto na geração de empregos e no comércio internacional. Ademais, são maiores também a proporção de investidores e a disponibilidade de capital em geral, incluindo as modalidades de maior risco.

A posição dos especialistas nacionais – Os informantes-chave ouvidos em 2003 apresentaram um viés bastante crítico em relação às condições para o empreendedorismo no Brasil. Em questionários em que deram notas para aspectos das referidas condições – acesso a crédito, políticas e programas governamentais, educação, infra-estrutura, pesquisa e desenvolvimento, respeito à propriedade intelectual, entre outros – os especialistas posicionaram o país sempre entre aqueles de menores notas. Os especialistas também concederam entrevistas, nas quais apontaram barreiras, fatores favoráveis e propostas de incremento para o empreendedorismo no Brasil, sendo que as últimas aparecem incorporadas no capítulo dedicado às proposições e conclusões da pesquisa.

As principais barreiras são: custo alto e dificuldade de acesso ao capital; políticas governamentais que impõem alta carga tributária e elevados encargos trabalhistas, além de um excesso burocrático-regulatório; ausência de programas de apoio ao empreendedorismo, principalmente aqueles que permitam a integração das iniciativas existentes e das informações sobre o tema; e, sistema educacional insuficiente, tanto para a preparação da mão-de-obra quanto para o desenvolvimento do espírito e das habilidades do empreendedorismo entre os estudantes. Além dessas respostas mais votadas, outras, de menção mais rara, porém importantes, seriam, dentre tantas: a distância entre a produção da ciência e sua aplicação na inovação tecnológica e a forte cultura de se buscar um emprego na esfera pública ou em grandes empresas.

Os fatores favoráveis mais citados pelos especialistas são de ordem econômica e cultural. As carências da população geram muitas oportunidades de negócios, as quais, aliadas à elevação do desemprego e da precarização do trabalho, impõem a necessidade das pessoas buscarem alternativas fora do mercado de trabalho formal. Apontou-se também o estabelecimento de parcerias e de terceirização que ganham espaço e, de certo modo, inserem-se nas tendências apontadas nas linhas anteriores. A todos esses elementos, soma-se a criatividade do brasileiro para responder a situações difíceis, característica que o torna flexível e adaptável a um ambiente de constantes mudanças sociais e econômicas. Um fator bastante destacado, de natureza específica, é o crescimento vertiginoso das incubadoras de empresas nos últimos anos.

Tópicos especiais – Este ano, o Relatório GEM brasileiro traz como tópicos especiais textos da lavra de dois especialistas: Roberto Binder, da Associação Brasileira de Capital de Risco, e Gina Gulineli Paladino. No primeiro, com o título **Investidores em capital de risco no Brasil**, constitui um histórico do capital de risco no Brasil, bem como um roteiro das organizações e do marco institucional da matéria. O segundo, denominado **Novos habitats de empreendedorismo e a questão do gênero**, tematiza a questão do gênero relacionando-a ao empreendedorismo. Em suma, trata-se de uma discussão sobre a presença das mulheres brasileiras no mundo dos negócios.

Proposições e conclusões – Em resumo, as proposições giram em torno da necessidade de incremento na quantidade de capitais disponíveis para empreender e em seu barateamento. Além disso, insistiu-se muito na necessidade de integração dos programas e das informações existentes sobre o empreendedorismo e na urgência em se reduzir a carga tributária e os custos regulatórios. A educação foi destaque nas propostas, merecendo diversas menções que vão desde a melhoria geral no sistema de ensino, até a introdução de disciplinas e conteúdos específicos de empreendedorismo, principalmente na educação secundária e superior. Por fim, como proposta de grande abrangência, o fortalecimento do cooperativismo, das parcerias e da terceirização em geral como impulsionadores do nascimento de novas empresas.

1 O MODELO E A METODOLOGIA GEM

O relatório da pesquisa realizada no Brasil, em 2003, está dividido em capítulos para sua melhor compreensão. O trabalho inicia-se com um sumário executivo no qual

1.1 O Modelo GEM

O conceito de *empreendedorismo* adotado pelo modelo GEM tem um escopo capaz de captar toda e qualquer atividade que tenha uma característica de esforço autônomo e que envolva a criação de uma base de recursos, para poder desta forma verificar em que medida determinada população é ou não, empreendedora. Para o modelo GEM, ***empreendedorismo é*:**

> "Qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como por exemplo uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas."

Para poder responder às questões propostas pelo projeto, o modelo adotado pelo GEM parte da premissa de que o crescimento econômico nacional resulta da ação de dois processos distintos, porém complementares:

- As atividades de inserção e intercâmbio no comércio internacional promovidas por empresas estabelecidas de grande porte, que geram demandas internas por novos produtos e serviços, e
- As atividades diretamente relacionadas com o processo empreendedor e que são responsáveis pela criação e pelo crescimento de novas empresas.

1.1.1 Condições Nacionais que Afetam o Empreendedorismo

Em ambos os casos, as características nacionais, denominadas Condições Gerais do País identificadas abaixo na descrição esquemática do modelo, desempenham um papel crítico na criação de um ambiente favorável ou restritivo a atividade empreendedora.

Ao tratar do contexto social, cultural e político e das condições gerais nacionais, a pesquisa aborda, além de aspectos demográficos, questões relativas à integração do país na economia mundial, o papel dos serviços e políticas públicas, mercado financeiro, níveis de desenvolvimento tecnológico, mercado de trabalho e gerenciamento.

Em síntese, o modelo considera os seguintes fatores ou elementos de análise:

- Contexto Cultural, Social e Político
- Condições Nacionais e de Empreendedorismo
- Oportunidade e Capacidade Empresarial
- Dinâmica dos Negócios

- Crescimento Econômico Nacional

A verificação da situação do empreendedorismo nos países participantes da Pesquisa GEM tem como ponto de partida condições que podem estimular ou refrear a atividade empreendedora, as quais, até 2002, eram as nove primeiras da lista abaixo. Para este ano, cinco novas condições foram introduzidas, totalizando 14 questões principais as quais norteiam a redação deste documento. São elas:

1. Apoio Financeiro

Avalia a disponibilidade de recursos financeiros (investimentos, capital de giro, etc.), para a criação de negócios ou sua sobrevivência, incluindo doações e subsídios. Essa dimensão também examina os tipos e a qualidade do apoio financeiro – formas de participação, capital inicial e de giro; o entendimento da comunidade financeira sobre empreendedorismo (conhecimento e habilidade para avaliar oportunidades, planos de negócios e necessidades de capital de negócios de pequena escala, disposição para lidar com empreendedores e postura diante do risco).

2. Políticas Governamentais

Avalia até que ponto as políticas governamentais regionais e nacionais, refletidas ou aplicadas em termos de tributos e regulamentações, são neutras, ou se estas encorajam ou não, o surgimento de novos empreendimentos.

3. Programas Governamentais

Avalia a presença de programas diretos para auxiliar novos negócios, em todos os níveis de governo – nacional, regional e municipal.

Essa dimensão também examina a acessibilidade e a qualidade dos programas governamentais; disponibilidade e qualidade dos recursos humanos de órgãos governamentais, bem como a habilidade destes em administrar programas especificamente voltados ao empreendedor; a efetividade dos programas.

4. Educação e Treinamento

Avalia até que ponto a capacitação para a criação ou gerenciamento de novos negócios é incorporada aos sistemas educacionais e de treinamento em todos os níveis (ensino fundamental, médio, superior e profissionalizante e cursos de pós-graduação, cursos especificamente voltados a empreendedorismo/negócios).

Essa dimensão também examina a qualidade, relevância e profundidade da educação e dos treinamentos voltados à criação ou gerenciamento de novos negócios; a filosofia do sistema educacional direcionada à inovação e criatividade; competência dos professores para o ensino do empreendedorismo; experiência dos gerentes e empreendedores em lidar com trabalhadores.

5. Pesquisa e Desenvolvimento (Transferência de Tecnologia)

Avalia até que ponto a pesquisa e o desenvolvimento levam a novas oportunidades empresariais, e se estas estão disponíveis ou não para novas empresas.

Essa dimensão também avalia as implicações das obrigações jurídicas e legislação de patentes; capacidade dos pesquisadores em lidar com contrapartidas industriais e vice-versa; nível de inovação dos países; orientação nacional relativa à pesquisa e desenvolvimento; reconhecimento e promoção, pelo governo, indústrias e instituições educacionais, da importância da pesquisa aplicada; disponibilidade e qualidade da infra-estrutura de apoio para empreendimentos de alta tecnologia.

6. Infra-estrutura Comercial e Profissional

Avalia a disponibilidade, o custo e a qualidade dos serviços de contabilidade, comerciais ou outros serviços de ordem legal e tributária, bem como de instituições que permitam ou promovam a criação de novos negócios ou a sobrevivência de negócios em crescimento. Também examina a acessibilidade à informação de variadas fontes como internet, revistas, jornais e periódicos sobre economia nacional e internacional, processos de *start-up*, como escrever um plano de negócios e de demandas de mercado.

7. Abertura de Mercado / Barreiras à Entrada

Avalia até que ponto os acordos comerciais são inflexíveis e imutáveis, impedindo que novas empresas possam competir e substituir fornecedores, prestadores de serviço e consultores existentes.

Essa dimensão também examina a falta de transparência do mercado (informação assimétrica; a falta de acesso a informações de mercado para alguns compradores e vendedores); políticas governamentais para criar abertura de mercado (licitações públicas, redução de barreiras comerciais – tabelamentos, quotas etc.); a estrutura do mercado (facilidade de entrada; dominação por parte de algumas empresas; vantagens para propaganda; competição de preços etc.) e a extensão com que as empresas competem em igualdade de condições.

8. Acesso à Infra-estrutura Física

Avalia a acessibilidade e a qualidade dos recursos físicos incluindo: telefonia, correio, internet; energia, água, esgoto e outros serviços de utilidade pública; transporte terrestre, aéreo e marítimo; terras, espaços para escritórios e estacionamento; custo para aquisição ou aluguel de terrenos, propriedades ou espaços para escritório. Considera também a acessibilidade e a qualidade da matéria prima e de recursos naturais como florestas, solo e clima favoráveis ao desenvolvimento de empreendimentos.

9. Normas Culturais e Sociais

Avalia até que pontos normas culturais e sociais encorajam ou não, ações individuais que possam levar a novas maneiras de conduzir negócios ou atividades econômicas, que, por sua vez, levam a uma maior dispersão em ganhos e riquezas.

Essa dimensão também examina as atitudes gerais da comunidade em relação ao empreendedorismo; atitudes diante do fracasso, do risco, da criação de riqueza e sua influência no desenvolvimento do empreendedorismo; efeitos das normas sociais no comportamento empreendedor; valorização do empreendedor; influência dos comportamentos e atitudes determinados pela cultura e sociedade, no que se refere à posição da mulher na sociedade, a comunidades regionais ou grupos minoritários, tais como grupos étnicos e religiosos.

10. Capacidade Empreendedora

Avalia potencial, experiência, motivação, visão e previsão das pessoas para iniciar um negócio, e o respectivo domínio das competências necessárias para iniciativas empreendedoras. Dentro desta condição, encontra-se também a questão das percepções acerca das oportunidades para empreender, item pelo qual a população avalia a existência de oportunidades de empreendimentos no país.

11. Clima econômico

Avalia a situação macroeconômica e suas implicações para a manutenção e o crescimento dos negócios e vice-versa.

12. Características da Força Trabalho

Avalia a oferta, o custo e a acessibilidade a profissionais qualificados, bem como a força de trabalho do país e suas qualificações.

13. Composição da População Percebida

Avalia o efeito que a diversidade de grupos étnicos, culturas e religiões de um país, suas fragmentações e o tamanho da população têm sobre o empreendedorismo.

14. Contexto Político, Institucional e Social

Avalia os efeitos que as políticas atuais, a administração política/pública, o sistema jurídico, a taxa de criminalidade e a corrupção dentro de órgãos governamentais ou ligados a ele têm sobre as atividades empreendedoras.

1.1.2 A Contribuição do Modelo

O modelo GEM contribui para uma melhor compreensão do papel exercido pelo empreendedorismo, vale dizer, a criação de novos negócios, no desenvolvimento econômico e social de um país. Sem atribuir a esta variável toda a responsabilidade pelo desenvolvimento, o modelo em questão inova, ao combiná-la com a análise das contribuições dadas pelos negócios já estabelecidos e as grandes corporações, entendendo que é necessário combinar a análise das empresas consolidadas com o estudo das atividades de criação e expansão de novos empreendimentos, para uma melhor compreensão do papel de cada um destes agentes e sua dinâmica no processo de inovação e de criação de riqueza de uma economia.

As contribuições do modelo vão além. Com ele, é possível avaliar o nível de empreendedorismo em um país e as características específicas do processo de criação de empresas, mesmo quando ainda não formalmente registradas, ou, no caso de atividades informais, efetivamente estabelecidas, além de levantar as motivações que levam indivíduos a empreender, as condições para tanto e os tipos de iniciativa mais comuns dentro de um determinado contexto sociocultural e político.

1.2 A METODOLOGIA GEM

1.2.1 A Pesquisa em Fontes Secundárias

A busca de dados secundários visou descrever um panorama atual do país, o *background* que se constitui como pano de fundo de qualquer acontecimento da vida brasileira, incluindo a temática desta pesquisa, o empreendedorismo. Diversos conjuntos de indicadores foram utilizados para a construção do referido panorama, sendo alguns dos principais: competitividade e todas as variáveis que a compõem, crescimento econômico e tamanho da economia, qualidade de vida da população, qualidade e alcance do sistema educacional, políticas e programas governamentais, qualidade da infra-estrutura (comunicações, transporte, serviços, entre outros) e pesquisa e desenvolvimento tecnológico.

A busca dos indicadores acima mencionados demandou consultas a fontes as mais diversas, tanto nacionais quanto internacionais, principalmente aquelas que permitiam comparações entre os países participantes da pesquisa GEM 2003. Destacam-se, como fornecedoras dos dados secundários desta pesquisa, as seguintes instituições: IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa), BIRD (Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento - Banco Mundial), FMI (Fundo Monetário Internacional), OCDE (Organização para Cooperação Econômica e Desenvolvimento), CNT (Confederação Nacional dos Transportes), entre muitas outras fontes, cuja consulta tornou-se significativamente mais fácil a partir de documentos disponibilizados na Internet por diversas das instituições acima nominadas.

1.2.2 A Pesquisa com a População Brasileira Adulta

A pesquisa junto à população adulta foi aplicada para duas mil pessoas, entre 18 e 64 anos (padrão adotado pela pesquisa internacional), selecionadas de acordo com a representatividade por regiões do Brasil, conforme o quadro a seguir:

QUADRO 1 - NÚMERO DE ENTREVISTADOS POR REGIÃO DO BRASIL

REGIÃO	ENTREVISTADOS	DISTRIBUIÇÃO POR ESTADOS	DISTRIBUIÇÃO EM CIDADES
SUL	300	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
SUDESTE	850	3 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
NORDESTE	570	2 Estados	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
NORTE	140	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
CENTRO OESTE	140	1 Estado	Capital + uma cidade média + uma cidade pequena
TOTAL	**2.000**	**9 Estados**	**27 cidades**

A escolha da amostra com a representatividade e o tamanho descrito permite suprir os dois objetivos perseguidos em qualquer pesquisa probabilística: segurança e economia. Por um lado, uma amostra composta por duas mil pessoas oferece expressivo grau de certeza, na medida em que as margens de erro são bastante baixas. Com isso, não há a necessidade de amostras mais extensas, cujo aumento, com certeza, traria mudanças insignificantes, de modo que o segundo objetivo mencionado é amplamente satisfeito, tornando viável a participação de países dos mais diferentes portes e características sociais e econômicas.

Para a pesquisa junto à população adulta, realizada por um instituto de pesquisa local sob a supervisão das equipes GEM nacional e internacional, utilizou-se um formulário estruturado composto por perguntas fechadas. O tratamento, a tabulação e a análise dos dados que permitiram o cálculo das taxas e as modalidades de empreendedorismo no Brasil foram realizados pela equipe GEM nacional. O processamento e cálculo das medidas foram feitos pela coordenação internacional ao tratar da comparação entre países e pela coordenação nacional nas análises específicas sobre o Brasil. Com esses procedimentos, foi possível estabelecer a **taxa total de atividade empreendedora**, conhecida pela sigla TEA, definida como ***a porcentagem da força de trabalho que está ativamente iniciando novos empreendimentos ou é proprietária/gerente de empreendimentos com menos de 42 meses***. Esta taxa se desdobra em outras, de modo a melhor caracterizar o empreendedorismo no país:

◆ **Quanto ao estágio do empreendimento**

Taxa de empresas nascentes

Proporção de pessoas com determinado perfil (idade, sexo, escolaridade etc.) que responderam sim ao seguinte grupo de questões:

- Nos últimos doze meses, estava sozinho ou com outros tentando iniciar um novo negócio.

- Nos últimos doze meses fez alguma coisa concreta para ativar esse negócio, como procurar equipamentos ou local, organizar uma equipe, elaborar um plano etc.
- Manifestou a intenção de ser proprietário de parte ou do total desse negócio.
- Esse negócio não proporcionou remuneração de qualquer espécie, para quem quer que seja, por mais de três meses.

Taxa de empresas novas

Proporção de pessoas com determinado perfil (idade, sexo, escolaridade etc.) que responderam sim ao seguinte grupo de questões:

- Vem administrando um novo negócio nos últimos doze meses.
- É proprietário do total ou de parte desse negócio.
- Esse negócio foi iniciado, a partir de 2000, ou seja, não proporcionou remuneração de qualquer espécie, para quem quer que seja, por mais de 42 meses. No caso de o estar fazendo, o negócio é considerado uma ***empresa consolidada***, não fazendo parte do cálculo da taxa de empreendedorismo do pais.

◆ **Quanto à motivação para empreender**

Taxa de empreendedorismo de oportunidade

Proporção de pessoas que desenvolvem atividades relacionadas com a criação de novas empresas (*start-ups*) que têm por objetivo explorar uma oportunidade específica de negócio, muitas vezes por iniciativa de indivíduos que mantêm ao mesmo tempo um vínculo normal de emprego. Para atender ao critério da oportunidade, o entrevistado deveria:

- Poder ser classificado como um *empreendedor de empresa nascente ou nova;*
- Confirmar que estava procurando estabelecer uma nova empresa pelo fato de ter efetivamente encontrado uma nova oportunidade de negócio.

Taxa de empreendedorismo de necessidade

O empreendedorismo de necessidade é representado por atividades que são iniciadas pelo fato do indivíduo não encontrar "opções melhores de trabalho". Para atender ao critério da necessidade, o entrevistado deveria:

- Poder ser classificado como *empreendedor de empresa nascente ou nova*;
- Confirmar estar envolvido no negócio por não ter alternativa de trabalho e renda.

A distinção entre estes dois tipos de empreendedorismo permite uma percepção mais acurada do processo de criação de um negócio e, em conseqüência, uma melhor compreensão dos diferentes instrumentos e abordagens necessários na definição de políticas e ações dirigidas a este segmento.

◆ Quanto à expansão de mercado

Os empreendimentos que compõem a taxa de empreendedorismo global foram classificados a partir do potencial de criação ou expansão do mercado. Para obtenção dessas taxas, cruzaram-se os seguintes indicadores:

- Idade da tecnologia;
- Conhecimento do produto pelo mercado;
- Quantidade de concorrentes.

A busca das taxas de expansão de mercado implicou a análise de 36 diferentes combinações possíveis de respostas que permitiram a classificação dos empreendimentos em quatro tipos:

- nenhuma criação de mercado;
- pequena criação de mercado;
- média criação de mercado;
- grande criação de mercado.

Além dessas taxas, para a determinação da abrangência de mercado, as empresas envolvidas foram classificadas a partir de seu potencial de crescimento.

Para ser considerado um ***empreendimento de alto crescimento***, a empresa nascente ou nova deveria ter uma classificação igual ou superior a dois na taxa Expansão de mercado, ou seja, apresentar no mínimo pequena criação de mercado, e atender a mais três critérios:

- Apresentar a intenção de ter mais de 19 empregados nos próximos cinco anos;
- Apresentar a intenção de exportar seus produtos (existem várias taxas para alto crescimento, porém a utilizada no relatório é a mais conservadora, em que o critério de exportação é de que no mínimo 11 por cento dos clientes estejam fora do país);
- Ter pelo menos 25 por cento de seus consumidores potenciais localizados a mais de uma hora de distância (via terrestre).

◆ Quanto às características do negócio

Para a caracterização das empresas envolvidas na pesquisa GEM 2003, foram consideradas duas variáveis: a taxa de empresas familiares e a participação feminina no empreendedorismo do país. O cálculo desta última taxa é simples, pois bastou verificar a taxa de empreendedorismo para as mulheres calculada a partir das repostas à pesquisa pela população adulta feminina. Para a primeira taxa, contudo, algumas condições deveriam ser preenchidas:

- o entrevistado afirmou que nos próximos cinco anos, a partir da realização da pesquisa, esperaria dividir mais de 50 por cento do negócio entre seus parentes consangüíneos, de casamento ou adotados;
- o entrevistado afirmou que ele ou ela e um ou mais familiares – de sangue, de casamento ou adotados —, juntos, possuíam e controlavam mais de 50 por cento de um negócio.

1.2.2.1 Classificação das atividades econômicas

As atividades econômicas declaradas no GEM foram classificadas conforme a Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE-95, do IBGE. Utilizou-se o programa de classificação – Pesquisa CNAE –disponível no *site* do IBGE, sistema versão 1.10, de outubro de 1998, e banco de dados atualizado em 15/06/2001. Este sistema envolve quatro níveis de agregação (classes, grupos, divisões e seções) das atividades, identificados por dígitos da codificação utilizada.

As atividades foram classificadas, no banco de dados, em classes (4 dígitos), sendo posteriormente reagrupadas por seção devido ao tamanho da amostra impor limites à análise em níveis mais desagregados. A única exceção a este procedimento se deu em relação à seção G, adotando-se a classificação por divisão (dois dígitos) visando separar as atividades de venda e manutenção de veículos das demais atividades comerciais.

1.2.3 A Pesquisa com os Especialistas Nacionais

A pesquisa com especialistas brasileiros utilizou-se de dois instrumentos, construídos a partir do modelo GEM e empregado em todos os países participantes da pesquisa: 1) questionário composto por grupos de questões fechadas sobre as condições que favorecem ou dificultam a dinâmica empreendedora no país, dispostas em escalas de cinco alternativas que, para a obtenção das médias apresentadas neste relatório foram consideradas numa faixa entre –2 e 2, do mais falso ao mais verdadeiro, ficando o 0 como ponto neutro; 2) roteiro de entrevista semi-estruturada que permitiu captar informações qualitativas sobre as condições para o empreendedorismo presentes no primeiro instrumento.

A partir dos resultados dos questionários respondidos pelos especialistas, realizou-se análise estatística de modo a tabular as respostas fornecidas. Sobre o conteúdo das entrevistas concedidas pelos informantes em pauta, procedeu-se à análise de discurso por meio da qual buscou-se captar os termos aos quais os entrevistados recorrem com mais freqüência e suas conotações, ou seja, se de aprovação, rejeição ou proposição.

A análise dos dados coletados junto a 40 especialistas brasileiros, tanto nas entrevistas como nos questionários, permitiu a realização dos seguintes procedimentos analíticos:

- Verificar, quantitativa e qualitativamente, por meio de análise de discurso, recorrências acerca de limites, contribuições e sugestões dos especialistas em relação às condições para o empreendedorismo;
- Realizar inferências quanto às possíveis interpretações de significados das recorrências mencionadas;
- Cruzar e correlacionar as inferências obtidas com dados coletados na pesquisa GEM realizada junto à população adulta do Brasil e dos demais países;
- Cruzar e correlacionar as inferências obtidas com dados secundários de natureza estrutural e conjuntural, para situar as posições dos informantes no contexto socioeconômico contemporâneo, em face, principalmente, das recentes mudanças políticas, no Brasil e no mundo;
- Comparar as inferências construídas a partir das análises sobre a pesquisa de 2003 com os resultados das inferências realizadas nos anos anteriores.

1.4 CRONOGRAMA DA PESQUISA NO BRASIL

ATIVIDADES	MÊS											
	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
Orientação técnica internacional e transferência de tecnologia												
Obtenção, acompanhamento, tradução e adaptação da metodologia e instrumentos da pesquisa												
Pesquisa com especialistas em empreendedorismo no Brasil												
Pesquisa com População Adulta no Brasil												
Análise dos resultados e redação do documento final												

2 CONDIÇÕES NACIONAIS GERAIS: A ANÁLISE DE DADOS SECUNDÁRIOS

Esta seção debruça-se sobre dados que auxiliam na caracterização dos aspectos políticos, culturais e econômicos brasileiros que afetam a condução dos negócios e, conseqüentemente, o desenvolvimento do empreendedorismo. Mediante consultas a variadas fontes, preferencialmente produzidas por organismos oficiais e acadêmicos e utilizadas pelas demais equipes dos países da Pesquisa GEM 2003, foi possível fazer um retrato abrangente da realidade brasileira e compará-lo com a situação de outros países.

O Brasil é um dos maiores países do mundo – o quinto em extensão territorial; tem mais de 90 por cento de seu território no hemisfério meridional e localiza-se na América do Sul, continente que nos mapas tem o formato de um comprido triângulo com a base voltada para cima, sendo mais da metade dele, em sua porção nordeste, ocupada pelos 8.514.876 Km^2 do território brasileiro. Estima-se que pouco mais de 182 milhões de pessoas habitem o país.

TABELA 1 - CARACTERÍSTICAS DA FORÇA DE TRABALHO E EMPREGO NOS PAÍSES GEM

FONTE	INDICADORES	UNIDADE	ANO	N	BRASIL – VALOR	POSIÇÃO	MÁXIMO	VALOR	MÍNIMO	VALOR
(2)	PIB (PPA) por pessoa empregada	US$	2000	27	16493	25	E. Unidos	69193	China	6884
(4)	Mudança percentual no PIB real por pessoa empregada (%)	%	2000	27	-5,78	27	Noruega	15,983	Brasil	-5,78
(1)	PIB (PPA) por pessoa empregada por hora	%	2000	27	9,33	25	Bélgica	39,95	China	3,47
(2)	PIB (PPA) por pessoa empregada na agricutura	US$	2000	26	52,96	24	R. Unido	64162	China	2354
(2)	PIB (PPA) por pessoa empregada na indústria	US$	2000	26	31942	23	Holanda	89565	China	15084
(2)	PIB (PPA) por pessoa empregada em serviços	US$	2000	26	17255	25	Bélgica	68813	China	8512
(2)	Número médio de horas trabalhadas por ano	Número	2000	27	1931	9	Chile	2244	França	1587
(3)	Taxa de desemprego	Número	2001	27	9,60	6	África do Sul	29,5	Islândia	1,40
(3)	Força de trabalho total (em milhões)	Número	2001	26	85,26	3	China	717,45	Islândia	0,16
(3)	Particip. feminina no total da força de trabalho	%	2001	24	41,09	19	Islândia	49,81	Chile	34,04
(3)	Desemp. entre a força de trabalho com menos de 25 anos de idade como porcent. do desemp. total	%	2001	23	51,40	1	Brasil	51,4	Alemanha	12,80
(1)	Participação do setor público no total do emprego	%	2000	27	11,10	24	Noruega	37,5	Singapura	3,60

FONTE: 1) IMD (2000) The World Competitiveness Yearbook 2000, Institute for Management Development, Switzerland; 2) IMD (2001) The World Competitiveness Yearbook 2001, Institute for Management Development, Switzerland; 3) ILO (1999) LABORSTA database; 4) World Economic Outlook Database (April 2003) International Monetary Fund.

A tabela 1 traz indicadores sobre o mercado de trabalho no Brasil, em relação aos quais o país apresenta resultados vantajosos e desvantajosos. Por um lado, o PIB por pessoa empregada, tanto em seu valor geral – próximo de 16.500 dólares –, quanto por hora – cerca de 9,3 dólares – está entre os mais baixos entre os participantes da pesquisa GEM 2003 (25ª colocação entre 27 países com dados disponíveis), situação que se verifica nos três setores da economia: agricultura, indústria e serviços. A título de comparação, mencionam-se os valores atingidos pelos primeiros colocados nesses indicadores. Para o primeiro, os EUA aproximam-se dos 70 mil dólares e, para o segundo, os belgas quase 40 dólares. Destaca-se, no entanto, uma ligeira recuperação da

economia brasileira, pois se no difícil ano de 2001 o valor do PIB por pessoa empregada havia diminuído em pouco mais de cinco por cento, em 2002 o indicador sofreu aumento de cerca de 1,5 por cento.

Os dados em discussão podem, por outro lado, sugerir uma vantagem comparativa se se considera que o custo da mão-de-obra é baixo e a produtividade tem espaço para crescer. O tempo que cada trabalhador brasileiro em média dedica a suas atividades profissionais, 1.931 horas por ano, está entre os maiores, não muito distante das 2.244 trabalhadas pelo trabalhador chileno e muito superiores às 1.587 desempenhadas pelos franceses.

Atualmente, um sério problema brasileiro é o desemprego que, em 2002, chegou aos 11 por cento, índice bastante alto que, se por um lado, coloca o país na quinta posição entre os participantes da pesquisa GEM, é, por outro lado, muito inferior aos praticamente 30 por cento registrados pela África do Sul, no mesmo ano. A situação do desemprego agrava-se quando se consideram as camadas mais jovens, de pessoas com idade inferior a 25 anos, que representam mais da metade das pessoas desempregadas, o que coloca o Brasil na pior posição na amostra considerada de nações. Os dados de variação na taxa de emprego são, contudo, um pouco mais alentadores, com uma expansão, em 2002, de 0,90 por cento, o que posiciona o Brasil na 22ª colocação entre 28 países, num indicador cuja amplitude foi pequena no ano considerado, variando entre os 0,79 por cento dos argentinos e os 1,09 por cento dos holandeses.

Dado interessante é a participação da mulher brasileira na força de trabalho do país que, embora não esteja entre as primeiras colocadas da pesquisa GEM, já supera os 41 por cento num indicador para o qual a maior porcentagem é a da Islândia, com 49,81 por cento. Ou seja, em termos percentuais, o país encontra-se mais próximo dos primeiros colocados do que dos últimos no que se refere à participação feminina na força de trabalho.

Destaca-se ainda, neste debate sobre as características da mão-de-obra, o percentual de trabalhadores no setor público em relação ao total da força de trabalho. No caso brasileiro, o número é baixo: 11,1 por cento, o que coloca o país na 24ª posição entre 27 nações da pesquisa GEM com menor quantidade de funcionários públicos relativamente à população economicamente ativa. Se não se tem a situação de Singapura, com apenas 3,6 por cento, muito menos se encontra o verificado em países de tradição social-democrata ou socialista, como Noruega, Dinamarca, China e Suécia, todos com mais de 35 por cento de sua força de trabalho atuando no setor público.

Apontada como um dos maiores inimigos do empreendedorismo no Brasil pelos entrevistados, em face de sua participação na composição do chamado "Custo Brasil"[1], a carga tributária sobre empresas brasileiras foi objeto de análise na presente pesquisa

[1] *O termo "Custo Brasil" foi cunhado para expressar o impacto, nos custos das atividades econômicas, de fatores como carga tributária, encargos trabalhistas, logística e infra-estrutura, entre outros.*

sobre dados secundários. A partir de amostra representativa composta por 7.102 empresas estratificadas por porte e setor de atividade, e numa comparação com a realidade de três dezenas de outros países, os experts em planejamento tributário Gilberto Luiz do Amaral e João Eloi Olenike (2002) demonstraram, cabalmente, os efeitos deletérios dos excessos tributários sobre a competitividade da empresa brasileira. Para os citados autores, a carga tributária brasileira é demasiada e seu funcionamento intrincado. Os 61 tributos existentes – compostos por impostos, taxas e contribuições – geram significativos custos financeiros e insegurança ao contribuinte, em especial às empresas.

Ademais, o sistema é composto por um cipoal de leis, normas, regulamentos e obrigações acessórias que chegam às dezenas de milhares, com altos custos contábeis e advocatícios para a administração das empresas. Outros defeitos do sistema seriam a cumulatividade de alguns tributos, pela qual eles incidem sobre si mesmos ou sobre congêneres. Os números, contudo, são as melhores traduções desta realidade complexas. Em 2001, em relação ao PIB brasileiro, atingiram as seguintes cifras: 33,05 por cento de carga tributária sobre o faturamento das empresas; 47,14 por cento de carga tributária sobre o total de custos/despesas; e 52,23 por cento de carga tributária sobre o lucro. Além disso, ano após ano, a carga tributária geral aumenta: de cerca de 22 por cento em 1986, ultrapassando a marca de 35 por cento em 2001, valor alto para um país emergente como o Brasil (AMARAL e OLENIKE, 2002).

TABELA 2 - CUSTOS REGULATÓRIOS E INTERVENÇÃO ECONÔMICA/ATUAÇÃO DO ESTADO

FONTE	INDICADORES	UNIDADE	ANO	N	BRASIL - VALOR	POSIÇÃO	MÁXIMO	VALOR	MÍNIMO	VALOR
(1)	Número de permissões para iniciar um negócio	Número		27	7	3	Itália	10	Hong Kong	2
(1)	Número de dias para iniciar um negócio	Número	1995	27	60	4	Itália	105	Islândia	5
(1)	Número de procedimentos para registrar uma empresa nascente	Número	1995	27	15	3	Itália	16	Canadá	2
(2)	Custos da seguridade social como porcentagem do PIB	%	2000	27	37,30	2	França	48,43	China	0
(2)	Taxa de contribuição social do empregador como porcentagem do PIB	%	2000	27	10,68	3	Suécia	11,75	Austrália	0
(3)	Tributação máxima sobre a renda	%	1999	26	28,00	24	Holanda	60	Hong Kong	17
(2)	Arrecadação sobre capital e prorpiedade como porcentagem do PIB	%	1999	27	1,90	14	Reino Unido	3,92	Hong Kong	0,1
(2)	Taxa percentual média de tributação sobre lucros	%	2002	26	25,00	22	Alemanha	41,6	Hong Kong	16
	Subsídios governamentais como porcentagem do PIB	%	1998	23	0,45	21	Suécia	4,52	Chile	0,13
(1)	Certificações ISO 9000 /1000 habitantes	Número	1999	27	0,02	23	Reino Unido	1,00	Chile	0,00
(1)	Porcentagem do PIB em economia informal	%	2000	26	33,40	2	Tailândia	37,50	Suíça	8,60
(1)	Porcentagem de trabalhadores em economia informal	%	2000	13	49,20	2	Croácia	70,00	Canadá	4,40
(1)	Retorno sobre ativos	Taxa		27	0,197	12	Estados Unidos	0,34	Singapura	0,06
(1)	Índice de Corrupção: BIRD (1= limpo)	índice (n.º)		27	0,328	23	Dinamarca	1,00	Croácia	0,16
(1)	Índice de Corrupção: ICRG 1=clean	índice (n.º)		27	0,4	22	Holanda	1,00	China	0,20
(1)	Eficácia governamental	índice (n.º)		27	-0,22	27	Singapura	2,08	Brasil	-0,22
(1)	Eficácia legislativa (4=alta)	índice (n.º)		24	1,61	19	Estados Unidos	3,00	China	0,91
(1)	Instituições políticas fechadas (0=abertas)	índice (n.º)		11	3,00	8	China	7,51	França	0,21
(1)	Média de direitos políticos 1972-1999 (1=máxima)	índice (n.º)		26	0,64	18	Estados Unidos	1,00	China	0,03
(1)	Índice de direitos Civis	índice (n.º)		26	0,50	23	Estados Unidos	1,00	China	0,17
(1)	Direito à propriedade	índice (n.º)	1997	27	0,50	24	Estados Unidos	1,00	Croácia	0,25

FONTE: 1) Djankov, S., De Silanes, F., Shleifer, A. (2001) The Regulation of Entry NBER Working Paper No. W7892; 2) IMD (2000) The World Competitiveness Yearbook 2002, Institute for Management Development, Switzerland; 3) World Bank (2000) World Development Indicators 2000 , International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC.

Na tabela 2, são elencados indicadores acerca da atuação governamental na economia brasileira e os custos regulatórios sobre a atividade empresarial. Embora receptor de vultosos recursos de sua população, o Estado brasileiro é pouco eficaz, na medida em que arrecada bastante, porém não consegue prestar serviços como educação, saúde e infra-estrutura em geral na qualidade com que a maioria dos demais países da pesquisa GEM o fazem. Entre 27 desses de quais se têm dados sobre essa questão, o Brasil apresenta o menor índice de eficácia governamental – -0,22 num indicador em que Singapura ocupa a primeira posição (2,08). O desempenho brasileiro melhora um pouco quando se consideram os índices de eficácia legislativa, com a 19ª posição entre 24 países pesquisados, porém nesse aspecto o país também não está muito bem. Isso talvez explique a fraca performance brasileira no que se refere a índices relacionados a direitos políticos, civis e de propriedade, ainda que esses estejam expressamente previstos nos dispositivos legais do país. É necessário considerar aqui as carências estruturais da justiça e do Estado em geral que, além de insuficiente, está à mercê da corrupção, cujo índice de 0,41 posiciona o país na 23ª colocação entre 27 países da pesquisa GEM.

Item muito citado quando se discute o chamado "Custo Brasil" são os encargos impostos pela legislação trabalhista. Entretanto, neste caso, não se obtém o consenso percebido para a questão tributária. Aqui, constituem-se trincheiras que opõem os que acreditam nos custos da mão-de-obra brasileira como um empecilho ao desenvolvimento dos negócios e os que põem em dúvida a veracidade desta afirmação. Em seus argumentos, os dois lados esgrimem percentuais e números absolutos para comprovar seus pontos de vista. Nos parágrafos seguintes, expõem-se e debatem-se tais indicadores.

Para Wellington Rocha, especialista membro da Fipecafi (Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras, ligada à Universidade de São Paulo), existem três abordagens referentes à questão dos encargos sociais no Brasil. Para a primeira, deve-se distinguir o salário das demais rubricas de remuneração (férias e 13º salário) e de contribuições (previdência social, FGTS, seguros etc.), que formariam os encargos. Tal abordagem, contudo, considera na base cálculo o pagamento referente a repousos semanais, feriados etc., além de distinguir os encargos para trabalhadores demitidos e demissionários. Uma segunda posição, variante da primeira, considera salário apenas o que se paga pelo tempo em que o empregado está à disposição do empregador, desconsiderando períodos em que o trabalhador recebe sem estar, necessariamente, à disposição do empregador.

Finalmente, um terceiro grupo de especialistas inclui, na base de cálculo, toda remuneração recebida pelo trabalhador, incluindo férias e 13º salário. Considera encargos sociais, portanto, apenas contribuições recolhidas aos cofres públicos ou a organizações paraestatais – como o sistema S, sistema que, no Brasil, compõe-se de organismos prestadores de serviços sociais ligados ao comércio, à indústria, à agricultura, ao transporte, sendo o SEBRAE um de seus integrantes (ROCHA, 2003).

O percentual de encargos sociais sobre o salário variará de 20 por cento a mais de 100 por cento, na terceira e segunda abordagens. Da última, José Afonso Pastore talvez seja o principal porta-voz. A primeira encontra defensores principalmente em organizações sindicais, como o DIEESE. Este instituto de pesquisa sindical enxerga a questão sob o prisma dos preços absolutos do trabalho no Brasil, incluindo neles os encargos sociais sob qualquer prisma que se adote e estabelecendo comparações entre os países. Neste caso, com efeito, os custos da mão-de-obra brasileira tornam-se atraentes. Todavia, é necessário reconhecer a complexidade das leis e regras a qual, indiretamente, aumenta os custos contábeis das organizações brasileiras. Por outro lado, não se pode olvidar que os valores são genéricos. Deve-se considerar, também, o impacto dos encargos trabalhistas sobre as micro e pequenas empresas, evidentemente mais intenso.

Apontado como um vilão para a abertura e continuidade dos negócios, o excesso de burocracia elevaria sobremaneira os custos para regulamentar empresas. No Brasil, em 2002, eram necessárias sete permissões para iniciar um negócio, o que faz com que o país esteja entre aqueles quem impõem a maior quantidade de barreiras entre os participantes da pesquisa GEM 2003, superado somente por Itália e Bélgica, esses com dez e oito permissões, respectivamente, e muito distante de Honk Kong, Singapura e Reino Unido, onde somente duas permissões são exigidas. Eram necessários ainda 60 dias e 15 diferentes procedimentos para iniciar um negócio. Embora este prazo seja muito menor que o da Itália (de 105 dias), são muito superiores aos parcos cinco dias da Islândia, país onde o processo é mais rápido.

Em linhas gerais, pode-se dizer que, comparado aos outros países da Pesquisa GEM 2003, o Brasil apresenta razoável intervenção estatal nas atividades econômicas. Com uma taxa de contribuição social do empregador de 10,68 por cento, o país ocupa a terceira posição entre 27 países participantes da pesquisa GEM 2003, com valores próximos aos 11,75 por cento das Suécia, país com a maior taxação no quesito em tela. Outro fator neste tocante é a percentagem dos custos de seguridade social em relação ao PIB, no que o Brasil ocupa a segunda posição, com 37,3 por cento. Embora seja este um percentual bastante inferior ao dos franceses, para quem os custos montam a praticamente a metade de seu PIB, é muito superior a países como Tailândia, Chile, Nova Zelândia, África do Sul, Dinamarca e China, todos com percentuais inferiores a cinco por cento.

Além dos custos relacionados à mão-de-obra, seguridade e contribuição social, outros indicadores da interferência estatal na atividade econômica merecem ser discutidos. Chama a atenção, por exemplo, a baixa taxação máxima sobre a renda, cerca de 28 por cento, número não muito distante dos 17 por cento registrados em Hong Kong e que coloca o país na terceira posição entre 26 países da pesquisa GEM, além de ser um percentual inferior a menos da metade dos 60 por cento verificados na Holanda. A baixa tributação brasileira sobre os lucros, de 25 por cento, coloca o país

na 22ª colocação entre 27 países da pesquisa GEM e muito inferior à metade dos cerca de 41 por cento cobrados pela primeira colocada Alemanha. Finalmente, a arrecadação sobre o capital e a propriedade, em 1999, era de 1,9 por cento do PIB, menos da metade dos 3,9 por cento do Reino Unido, sendo o Brasil o 14º colocado entre 27 os países considerados. Em compensação, os subsídios governamentais são baixos: 0,45 por cento do PIB em 1998, percentual que representa um décimo dos subsídios concedidos pelos suecos e que posiciona o Brasil na 21ª colocação entre 23 nações pesquisadas.

Dentro desta análise sobre a atuação governamental, não se poderia deixar de discutir os investimentos e resultados obtidos em pesquisa e desenvolvimento (P&D). Do ponto de vista da produção do conhecimento, o Brasil tem razoável destaque. Se não se iguala a países que estão na liderança do processo, aproxima-se de alguns países membros da OCDE, no que tange aos investimentos realizados. Conforme documento oficial, "o percentual de gastos em P&D em relação ao PIB [para 1999] (0,87%) coloca o Brasil em um patamar próximo de países como a Espanha (0,90%, em 1999), Portugal (0,73% em 1998) e Hungria (0,68%, em 1998), mas ainda distante da Coréia do Sul (2,52%, em 1998) (...) Entre os países da América Latina, entretanto, o Brasil possui o maior valor absoluto e a maior proporção de gastos em P&D sobre o PIB" (MCT, 2003).

Os dispêndios e esforços em P&D são, em sua maior parte, realizados por órgãos governamentais, sendo ainda pequena a participação da iniciativa privada no processo. Todavia, os investimentos refletem-se na qualidade da ciência atualmente praticada no Brasil, traduzida no desempenho do país no indicador mais utilizado para tal avaliação: a produção de artigos científicos e técnicos indexados na base de dados bibliométricos do Institute for Scientific Information (ISI). Na citada base, o Brasil aparecia na 17ª posição no mundo em 2000, tendo sido apenas o 28º colocado em 1991. (MCT, 2003)

A melhoria do Brasil no ranking da P&D mundial é resultado principalmente do esforço na formação de cientistas, pois o país vem formando uma média de 6 mil doutores ao ano; eram menos de 2 mil em 1991.Todavia, a produção científica per capita é ainda pequena se comparada a de outros países e, talvez o fator mais importante para a discussão levada a cabo neste relatório, sofre dificuldades para transformar-se em tecnologia e inovação que possam estar presentes no mercado de bens e serviços.

Indicador adequado para medir o processo de inovação resultante da aplicação do conhecimento científico é o registro de patentes, item no qual o país vem progredindo, porém num ritmo muito lento. Em 2000, o país registrou 113 patentes no Escritório Norte-Americano de Patentes, número razoável se comparado aos dos demais países latino-americanos, mas bastante modestos diante das 3.472 patentes registradas pela Coréia do Sul naquele ano. Ressalte-se que a situação era bem inversa em 1980, quando os brasileiros registraram 24 patentes e os sul-coreanos, 9 (MCT, 2003).

Notícias alentadoras na área em questão vem de um movimento que ganha força na última década: as incubadoras de empresas, principalmente as de natureza tecnológica. De acordo com dados levantados pela ANPROTEC (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos e Tecnologias Avançadas), em 2003 o Brasil chegou à marca de 207 incubadoras, feito expressivo, pois na virada dos anos 80 para os 90, elas não chegavam a uma dezena. As 207 incubadoras contam com 1.500 empresas incubadas que geram 8.600 postos de trabalho e mais de 70 por cento delas vinculam-se a universidades e centros de pesquisa. A maioria das incubadoras atua em áreas avançadas do conhecimento e da inovação, como informática e desenvolvimento de software, eletrônica e automação, biotecnologia, mecânica, agroindústria, entre outras. (Panorama, 2003)

TABELA 3 - CARACTERÍSTICAS DA ECONOMIA

FONTE	INDICADORES	UNIDADE	ANO	N	BRASIL – VALOR	POSIÇÃO	MÁXIMO	VALOR	MÍNIMO	VALOR
(1)	PIB em preços constantes (PPP)	US$ Bil	2002	31	1274,77	7	Estados Unidos	10.225,07	Islândia	8,62
(2)	PIB per capita (PPP)	US$ Mil	2001	31	7,36	28	Estados Unidos	34,32	Uganda	1,49
(3)	Diferença de renda entre os 20% mais ricos e os 20% mais pobres	número	1999	26	24,23	1	Brasil	24,23	Japão	3,40
(4)	Fatia da renda total dos 20% mais pobres	%	1999	26	2,60	26	Japão	10,60	Brasil	2,60
(4)	Fatia da renda total dos 20% mais ricos	%	1999	26	63,00	2	África do Sul	64,8	Suécia	34,50
(3)	Riqueza dos 10% mais pobres	%		21	0,80	21	Eslovênia	5,1	Brasil	0,8
(3)	Riqueza dos 10% mais ricos	%		21	47,9	1	Brasil	47,9	Eslovênia	18,2

FONTE: 1) World Economic Outlook Database (September 2003) International Monetary Fun Available at http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2003/02/data/index.htm (accessed 14/10/2003); 2) PNUD. Human Developmente Report 2003; 3) Cálculo derivado de várias fontes; 4) IMD (2002) The World Competitiveness Yearbook 2002, Institute for Management Development, Switzerland ISBN: 2970012162; 5) World Bank (2002) World Development Indicators 2002, International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC ISBN:0821350889.

Na tabela 3, estão lançados alguns dados sobre o comportamento da economia brasileira. Enquanto esta obteve o maior crescimento do mundo durante as oito primeiras décadas do século XX, as duas últimas décadas caracterizaram-se por forte desaceleração do ritmo de desenvolvimento. O país, porém, continua a ocupar lugar destacado no panorama mundial. Com um Produto Interno Bruto (PIB), em 2002, de US$ 1,27 trilhões de dólares (PPP – paridade do poder aquisitivo) [2], é a sétima maior economia entre os países da pesquisa GEM. A pujança de alguns números absolutos não pode, contudo, obscurecer o reconhecimento das limitações da economia brasileira, que fazem o Brasil ainda ser um país em desenvolvimento. A renda per capita praticamente estagnou desde 1980 e atualmente encontra-se na casa dos sete mil dólares (PPP). O desaquecimento da economia brasileira é fruto de um processo de descontrole inflacionário seguido de estabilização financeira e monetária. É necessário lembrar que o aumento anual médio do índice de preços ao consumidor, abaixo dos 7% em 2001, foi de mais de 160% para o período 1990-2001. (PNUD, 2003)

[2] *Por esse critério, converte-se o PIB para dólares internacionais usando taxas de paridade de poder aquisitivo. Um dólar internacional tem o mesmo poder de compra sobre o PIB que um dólar americano nos EUA.*

Além de baixa, a renda no Brasil é excessivamente concentrada. Em 1999, um brasileiro da camada dos 20 por cento mais ricos pertencia a um grupo que concentrava 63 por cento da renda nacional e obteve uma renda superior a 24 vezes à de um brasileiro pertencente ao grupo dos 20 por cento mais pobres. O país tem a maior concentração de renda entre todos os participantes da pesquisa GEM 2003. Para agudizar este quadro, apresenta uma das mais altas taxas de participação da economia informal (segunda colocação entre 26 países, atrás somente da Tailândia) entre os países considerados, com um terço de seu PIB e a informalização de praticamente metade da força de trabalho.

Embora se deva ter o máximo zelo para se fazer afirmações nesse sentido, pode-se dizer que o Brasil conquistou razoável estabilidade econômica. Cresce pouco, mas cresce consistente e constantemente e sem passar por depressões anuais desde 1993. O nível de endividamento em relação ao PIB vem decrescendo e a possibilidade de descontrole inflacionário e *default* dos compromissos foi reduzida de maneira significativa em 2003. Todavia, ainda que se verifique um comportamento mais estável da economia brasileira, podendo-se mesmo falar em um pequeno crescimento nos últimos anos, este coloca o país em posições intermediárias ou entre as últimas colocações entre os países da pesquisa GEM e muito distante de países como Coréia do Sul, Irlanda e China, os campeões do crescimento nos últimos anos. Não crescendo mais a taxas superiores a sete por cento ao ano, fato corriqueiro na década de 1970, ao menos o país conseguiu livrar-se dos altos e baixos dos anos 80 e início dos 90, quando, em alguns anos, chegou a testemunhar decréscimos significativos no PIB e na renda per capita.

Indicador que deve ser destacado é o de índices de inflação. Ainda que ocupe posições modestas entre os países da pesquisa GEM 2003, o país verifica índices inferiores a 10 por cento desde 1997, uma novidade em se tratando de Brasil que, na virada dos anos de 1980 e 90, convivia com a hiperinflação. Com a retomada de um certo nível de estabilidade macroeconômica e a melhoria da confiança externa no país, o Brasil tornou-se um destino privilegiado de investimentos direto. Ainda que esses tenham diminuído nos últimos anos em função dos fatos geopolíticos de 2001, o país ainda encontra-se em boa posição, tanto no que tange aos valores absolutos quanto ao fluxo de investimentos em relação ao PIB. Esses dados, além de outros que se referem ao comportamento do comércio internacional brasileiro, encontram-se na tabela 4.

O Brasil, no entanto, continua a ter participação tímida no comércio internacional se se considera o tamanho e o dinamismo de sua economia. A importação de bens e serviços vem diminuindo nos últimos anos como resultado da mudança no câmbio ocorrida no início de 1999. Quanto às exportações, verifica-se o processo contrário, pois a apreciação das moedas estrangeiras em relação à brasileira tornou-se uma vantagem competitiva importante. Para 2003, há previsões que indicam um volume de exportações de bens da ordem de 70 bilhões de dólares, um crescimento próximo dos 40 por cento em relação a 1999, quando o país estava nas últimas posições entre os participantes de pesquisa GEM.

TABELA 4 - COMÉRCIO INTERNACIONAL

FONTE	INDICADORES	UNIDADE	ANO	N	BRASIL - VALOR	POSIÇÃO	MÁXIMO	VALOR	MÍNIMO	VALOR
(1)	Invest. externos diretos, porcent. do PIB - 2000	%	2000	30	6,00	18	Hong Kong	89,20	África do Sul	1,20
(2)	Invest. externos diretos, porcent. do PIB - 2001	%	2001	30	5,10	19	Hong Kong	28,80	Grécia	1,90
(1)	Investimentos brutos externos diretos - 2000	US$ BIL	2000	28	32.779,00	10	Estados Unidos	287680,00	Eslovênia	176,00
(2)	Investimentos brutos externos diretos - 2001	US$ BIL	2001	29	22.636,00	10	Estados Unidos	130800,00	Uganda	145,00
(4)	Exportação total de bens - 1999	US$ BIL	1999	27	48	18	Estados Unidos	695,20	Croácia	4,30
(4)	Importação total de bens - 1999	US$ BIL	1999	27	51,7	16	Estados Unidos	1059,10	Croácia	7,80
(4)	Exportação total de serviços - 1999	US$ BIL	1999	27	6,8	20	Estados Unidos	253,40	Eslovênia	1,90
(4)	Importação total de serviços - 1999	US$ BIL	1999	27	11,9	19	Estados Unidos	180,40	Eslovênia	1,60
(5)	Porcentagem do comércio internacional (importações + exportações)/ PIB	%	1999	27	0,16	27	Singapura	3,16	Brasil	0,16
(3)	Exportação total de bens - 2001	US$ BIL	2001	27	58,22	18	Estados Unidos	730,90	Islândia	1,92
(3)	Expostação total de serviços - 2001	US$ BIL	2001	27	66,94	20	Estados Unidos	994,28	N. Zelândia	17,44

FONTE: 1) World Bank (2002) World Development Indicators 2002 , International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC; 2) World Bank (2003) World Development Indicators 2003, International Bank for Reconstruction and Development, Washington DC; 3) IMD (2002) The World Competitiveness Yearbook 2002, Institute for Management Development, Switzerland; 4) IMD (2000) The World Competitiveness Yearbook 2000, Institute for Management Development, Switzerland; 5) Cálculo derivado.

Não se pode, contudo creditar exclusivamente à conjuntura monetária a melhoria da participação brasileira no comércio internacional. Na década de 1990 o país passou também pela renovação de um parque industrial premido pelo acelerado processo de abertura comercial e a competição dele resultante. Se, por um lado, setores inteiros deixaram de ser competitivos, com alguns fechando suas portas, por outro lado há que se destacar o incremento na qualidade tanto de processos quanto de produtos. Um indicador disso é a quantidade de certificações ISO 9000 recebida por organizações brasileiras. Embora o país ocupe posição modesta neste item quando se considera a população do país (23ª colocação, com 0,02 certificados por mil habitantes, contra um/ mil dos britânicos, em 1999), observando os números absolutos pode-se dizer que o país testemunhou, ainda que tardiamente, uma revolução nos processos de qualidade.

Um fator essencial tanto para qualidade de vida da população quanto para a viabilidade dos negócios é o adequado acesso a serviços básicos. Neste quesito, o Brasil melhorou bastante e, no ano 2000, 87 por cento dos brasileiros tinham acesso sustentável a fontes de água tratada. Porém, somente 76 por cento deles possuíam acesso a serviços de saneamento. A situação melhora um pouco no que tange à energia elétrica: no ano em tela, pouco mais de 94% da população contava com esse serviço em seus domicílios (IBGE, 2000).

Outro requisito para a viabilidade dos negócios é o acesso a meios de comunicação modernos e inovações tecnológicas. Aqui, o retrospecto dos últimos anos é bastante animador. Em 1990, o país registrava a existência de 65 linhas fixas de telefone para cada grupo de 1.000 pessoas. Onze anos depois, em 2001, o número passou a ser de 218 linhas fixas/1.000 pessoas. Em 1990, o telefone celular não fazia parte da vida brasileira e, ao fim do ano que inaugura o século XXI, havia 167 assinantes para cada mil habitantes. Para a composição das duas formas de telefonia, os números são os seguintes: 1990, 6,5 linhas e assinantes/100 pessoas; 2001, 38,5 linhas e assinantes/ 100 pessoas. (PNUD, 2003)

A universalização do acesso à telefonia no Brasil, contudo, tem sofrido alguns revezes por conta de fatores conjunturais, o que gera, indubitavelmente, efeitos negativos para a atividade empreendedora. Embora, como visto, o país tenha conseguido importantes vitórias no combate à instabilidade econômica, da qual a inflação é o rosto mais conhecido, a telefonia tem sido alvo de aumentos de preços significativamente superiores aos índices inflacionários oficiais.

Os usuários de internet, três em cada mil pessoas em 1990, tornaram-se 46,6/ 1000, em 2001. Reconhece-se, contudo, que o avanço foi tímido em relação ao verificado em outras partes do mundo e os números distam bastante dos registrados em países de alto desenvolvimento (para ilustrar, nos EUA, pouco mais de 50% da população usava a rede mundial de computadores em 2001). Além das barreiras educacionais e de renda já citadas, outra não pode deixar de ser mencionada, que é o próprio acesso a computadores pessoais (PCs). Embora este indicador tenha experimentado um crescimento de mais de 2.000% entre 1990 e 2001, há ainda apenas pouco mais de 6 PCs para cada 100 pessoas no Brasil, realidade que contrasta com os quase 22 PCs para o mesmo número de pessoas nos EUA. (PNUD, 2003)

Os dados acima permitem uma conclusão prévia: mesmo que haja informação com qualidade e em quantidade para a abertura de novos negócios na internet, o impacto disso deve ser bastante relativizado e qualquer programa massivo de apoio ao empreendedorismo deve ser veiculado por meios mais tradicionais, os quais se passam doravante a discutir.

Apesar dos avanços na alfabetização e no acesso a publicações impressas, o Brasil ainda é um país de poucos leitores, inclusive no tocante à busca de informações e notícias. Num ranking elaborado pela Associação Mundial de Jornais, o país aparece na 47º colocação de incidência de leitores de jornal na população. A colocação, porém não reflete adequadamente a realidade; somente a comparação o permite: aqui, entre a população adulta, circulam cerca de 64 cópias de jornal para cada grupo de mil habitantes, cifra modesta diante da realidade norueguesa, no topo do ranking, com mais de 705 cópias para cada 100 pessoas.

A televisão e o rádio ainda são os únicos meios disponíveis de informações e notícias para a imensa maioria dos brasileiros (considerando-se, obviamente, os *mass media*). O Brasil praticamente universalizou o acesso aos referidos veículos e, em 1999, televisão e/ou rádio estavam em mais de 90 por cento dos domicílios. (IBGE, 2000) Isso explica a iniciativa do Sebrae em produzir programa de rádio “A gente sabe, a gente faz”, veiculado por 467 emissoras do Brasil. Veiculam-se conjuntos de programas específicos para as diferentes regiões brasileiras de acordo com a cultura e as características regionais. Utilizando uma linguagem bastante acessível, os programas, em forma de pequenas histórias, abordam os mais vários aspectos relacionados à abertura e à condução de um negócio, como pesquisa de mercado, planejamento financeiro e tributário, gestão dos recursos materiais e humanos, entre outros.

Ainda sobre as presentes considerações acerca da infra-estrutura para empreender, um ponto deve ser destacado: os custos da logística relacionados à qualidade e à disponibilidade de meios de transporte no país. Para tanto, são trazidos, neste ponto da exposição, indicadores levantados em pesquisa encomendada pela Confederação Nacional dos Transportes (CNT), à COPPEAD/UFRJ. O indicador utilizado para estabelecer a oferta de meios de transporte nesta pesquisa é a disponibilidade de transporte – nos modais rodoviário, ferroviário e hidroviário – em Km/1000 Km^2 de superfície do país. Neste item, o Brasil apresenta fortes limitações na comparação com outros países de grande extensão territorial (tabela 5). Neste indicador, o Brasil atinge a cifra de 26,4/mil Km^2, contra 48,3, do Canadá; 57,2, do México; e 38,3, da China. Na comparação com os EUA as diferenças ficam mais gritantes, pois aquele país possui 447 Km/mil Km^2.

TABELA 5 - DISPONIBILIDADE DE TRANSPORTE, MODAIS RODOVIÁRIO, FERROVIÁRIO E HIDROVIÁRIO (KM/1000 KM^2)

MODAL	PAÍS			
	CANADÁ	MÉXICO	CHINA	BRASIL
Rodoviário	39,6	45,3	17,8	17,3
Ferroviário	8,4	10,5	6,1	3,4
Hidroviário	0,3	1,5	14,5	5,6
Total	48,3	57,2	38,3	26,4

FONTE: CNT, 2003.

A malha ferroviária, além de defasada, é pequena diante do tamanho do país e de suas necessidades. Assim, o transporte é feito, basicamente, por rodovias. Nisso reside um conjunto de questões. Primeiramente, a própria extensão da malha rodoviária. O país possui 1,725 milhão de quilômetros de rodovias, porém, menos de 10% deles pavimentados (164,213 mil). Apenas 22 por cento dessas rodovias são consideradas de boa ou ótima qualidade. Os 78 por cento restantes são de qualidade péssima, ruim ou deficiente.

O quadro dos transportes acima descrito gera uma série de problemas. Os acidentes e mortes, os roubos de carga, a falta de manutenção do sistema, entre outros fatores, fazem com que a produtividade do transporte de cargas no Brasil – medida pela quantidade de toneladas quilômetro útil produzida por mão-de-obra empregada – seja apenas 22 por cento da norte-americana. Outro indicador dá a medida dos dilemas enfrentados pelo setor: os R$ 118 bilhões que as empresas gastam anualmente em excesso de estoque devido às mencionadas condições do transporte.

Do ponto de vista quantitativo, o Brasil tem sido bem-sucedido na área da educação nos últimos anos. O país, que até os anos 60 tinha a maior parte de sua população adulta analfabeta, ultrapassa o índice de 80% de pessoas alfabetizadas em 1990 e aproxima-se dos 90% de taxa de alfabetização em 2001. Os indicadores tornam-se mais expressivos se posicionados numa estratificação por faixas etárias, pois em 2001, a taxa de alfabetização entre jovens de 15 a 24 anos aproximou-se de 96%,

dado alentador quanto ao futuro próximo do esforço do país em vencer a luta contra o analfabetismo cronicamente presente em sua história. O quadro de melhorias na educação se repete na análise acerca do acesso aos diferentes níveis de educação (primária, secundária e superior), em que a taxa combinada bruta de matrículas nos três níveis atinge, em 2001, os 95% (PNUD, 2003).[3]

Os resultados acima expostos são reflexos dos investimentos em educação, principalmente de origem governamental. No período entre 1998 e 2000, as despesas públicas com educação praticamente aproximaram-se, em média, de 5% do PIB e, considerando-se o total de despesas governamentais, a cada 100 reais despendidos, praticamente 13 foram com educação, avultada soma considerando-se os compromissos orçamentários com serviços de dívidas e a conseqüente busca do equilíbrio fiscal enfrentada pelo país (tabela 6).

O Relatório do Desenvolvimento Humano do PNUD derruba um velho mito: o de que os governos, no Brasil, investem demais em ensino universitário em detrimento da educação básica constituída pelos ensinos médio e fundamental. A este se destinam quase 38% das despesas públicas com educação e àquele, 41%, configurando o maior dispêndio. O sistema universitário fica, na realidade, com pouco mais de 21% dos investimentos públicos em educação (tabela 6). Há que se considerar, a este propósito, as especificidades de cada sistema, pois a educação superior comumente não se restringe a atividades de ensino, mas também à pesquisa científica e a projetos de extensão comunitária.

TABELA 6 - DESPESAS PÚBLICAS COM EDUCAÇÃO - BRASIL 1998-2000 (EM %)

DESPESAS	%
Despesas públicas com educação (% do PIB)	4,7
Despesas públicas com educação (% das despesas públicas totais)	12,9
Despesas públicas com educação primária e pré-primária (% das despesas públicas em todos os níveis)	41,0
Despesas públicas com educação secundária (% das despesas públicas em todos os níveis)	37,6
Despesas públicas com educação superior (% das despesas públicas em todos os níveis)	21,4

FONTE: PNUD. Relatório do desenvolvimento humano, 2003

Como se vê, o investimento público em educação tem trazido expressivos resultados do ponto de vista quantitativo, sendo que, atualmente, cerca de 97% das crianças em idade escolar estão matriculadas no ensino fundamental (MEC, 2003). Ao se desdobrarem as taxas em níveis de ensino e realizarem-se comparações com outros países, verifica-se, contudo, que a boa situação da educação primária não se repete nos demais níveis. Enquanto naquela o Brasil apresenta a maior taxa de matrícula entre os países da pesquisa GEM 2003, superando os 100% (ver nota nº 3), nos outros níveis, o país ocupa sempre posições modestas.

[3] Esse indicador refere-se ao número de estudantes matriculados em um nível de educação, independentemente de idade, como uma percentagem da população da idade escolar oficial para aquele nível. A taxa de matrículas bruta pode ultrapassar os 100% como resultado da repetição de séries ou da entrada em idades menores ou maiores que a típica em determinada série escolar. (cf. PNUD, 2003)

Ademais, no tocante à qualidade a educação brasileira deixa a desejar. Um termômetro disso é a avaliação realizada em conjunto pela UNESCO e a OCDE denominada PISA (Programme for International Student Assessment). A avaliação envolve os países desta organização e alguns outros convidados, num total de 40 nações atualmente, entre elas o Brasil, que ocupou posições entre os últimos colocados em matemática, ciências e leitura (BRASIL, 2003).

A análise dos dados realizada nesta seção sugere que o Brasil é um país carente em muitos aspectos importantes para o desenvolvimento de um ambiente de negócios.

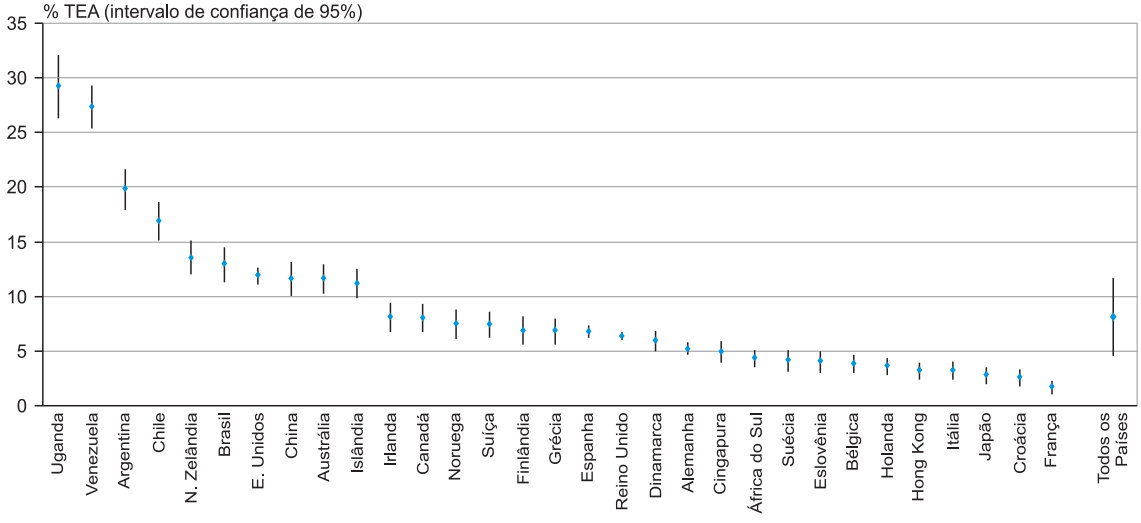
3 NÍVEIS DE EMPREENDEDORISMO NO BRASIL E NO MUNDO

A Pesquisa GEM 2003 investigou o nível da atividade Empreendedora simultaneamente em 31 países, representando todos os continentes, com sua diversidade cultural, política e econômica. Os resultados dessa investigação compõem o presente capítulo, em que se discutem tais resultados, em especial para o Brasil, e realizam-se algumas comparações entre este país e os demais participantes.

A Taxa de Empreendedorismo (TEA) do Brasil registrada neste ano foi de 12,9 por cento, o que corresponde ao sexto lugar na classificação geral (Uganda lidera o ranking, com uma taxa de empreendedorismo próxima dos 30 por cento). O bom desempenho brasileiro, diga-se, é repetido pelos demais país sul-americano participantes da pesquisa – Argentina, Chile e Venezuela – e, entre esses, o Brasil situa-se em último lugar (gráfico 1).

Aliás, vale notar que, em 2003, embora tenha registrado valores elevados, a TEA brasileira tem apresentado uma trajetória decrescente desde o início de sua participação (tabela 7). Além disso, comparando-se a performance brasileira com a dos vizinhos argentinos, percebe-se uma drástica inversão no comportamento empreendedor dos países, o qual coincide com o fato de o Brasil ter sofrido sua crise cambial no ano imediatamente anterior ao de sua primeira participação na Pesquisa GEM. Situação semelhante seria vivida pela Argentina três anos depois. Embora não seja uma explicação definitiva e única, é interessante ressaltar a dinâmica crise cambial, crise macroeconômica, desemprego e aumento das taxas de empreendedorismo. Além disso, da comparação do conjunto formado pelo Brasil e os países sul-americanos aqui referidos com os demais países abrangidos nesta investigação, emerge constatação interessante, a qual se debate a seguir.

GRÁFICO 1 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL: TEA 2003



FONTE: Pesquisa GEM 2003

Ressalta-se que os países mais pobres da pesquisa, via de regra, apresentam as maiores taxas de empreendedorismo. Esse fato aparentemente deve-se a fatores ao mesmo tempo diversos e correlatos: é grande ainda a distância que essas sociedades têm a percorrer até a obtenção de um razoável grau de afluência, o que no limite se trata de um fator essencial na configuração de um mercado com alto potencial de criação de novos negócios, seja motivados pela percepção de novas oportunidades, seja pela necessidade de sobrevivência que caracteriza tais contextos.

Porém, há que se considerar fatores de outra ordem. A maioria dos países mais ricos estabilizou seu crescimento populacional e tende a ter uma pirâmide etária mais equilibrada, com percentuais mais baixos de jovens a exercer pressão por ocupações no mercado de trabalho. Quanto a este, há uma alta proporção de informalidade nos países mais pobres, de modo que, em alguns casos, a maioria das pessoas não pode contar com empregos formais. Assim, se o desemprego aberto é alto nos países afluentes da Europa, por exemplo, o desemprego oculto e as formas precárias de trabalho obrigam a que expressivos contingentes das forças de trabalho dos países mais pobres que participaram da pesquisa GEM (ainda que esses normalmente tenham economias razoavelmente dinâmicas) tenham de empreender para sobreviver.

Uma primeira conclusão geral: ainda que fatores culturais afetem as taxas de empreendedorismo (como se pode depreender dos resultados obtidos pelos países anglo-saxônicos na comparação com seus congêneres desenvolvidos), é a economia a variável que possui a correlação mais forte com a tendência de criação de novos negócios. A análise da situação asiática, em que convivem sociedades com culturas semelhantes, mas com níveis diferentes de desenvolvimento, reforça a constatação.

TABELA 7 - TEA BRASIL 2000-2003

2000	2001	2002	2003
21,4	14,2	13,5	12,9

FONTE: Pesquisa GEM 2003

3.1 O EMPREENDEDORISMO PELO BRASIL

No sentido da normalização estatística dos dados apresentados, as taxas de empreendedorismo nas regiões brasileiras referem-se a dados acumulados no período de 2000 a 2003, quando o indicador não apresenta variações significativas de ano para ano. No conjunto dos dados referentes a este período a taxa de empreendedorismo no Brasil é de 15 por cento.

Como pode ser observado na tabela 8, a Região Norte se destaca com a maior taxa de empreendedorismo (23 por cento), em seguida aparece a Região Sul com taxa de 19 por cento. Constata-se também a inexistência de diferenças significativas nas taxas de empreendedorismo registradas nas demais regiões do país (Centro-Oeste, Sudeste e Nordeste) situando-se em torno de 14 por cento.

TABELA 8 - ESTIMATIVA DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES POR REGIÃO DO BRASIL - DADOS AGRUPADOS DE 2000 A 2003

REGIÃO	TOTAL DA POPULAÇÃO ADULTA 18-64 ANOS	TEA (%)	NÚMERO ESTIMADO DE EMPREENDEDORES
Norte	7.974.000	23	1.834.020
Nordeste	29.511.000	14	4.131.540
Sudeste	44.760.000	14	6.266.400
Sul	15.520.000	19	2.948.800
Centro-Oeste	7.193.000	13	935.090

FONTE: Pesquisa GEM 2000 a 2003

Com relação ao número de empreendimentos criados ao longo do período de 2000 a 2003, é possível perceber uma forte concentração deles no eixo Sul – Sudeste com aproximadamente 60 por cento. A região Centro-Oeste, em contrapartida, responde por apenas seis por cento da atividade empreendedora no país.

A partir das análises dos dados constata-se que, no que se refere à **situação de gênero**, 18 por cento da força de trabalho masculina e 12 por cento da força de trabalho feminina desenvolvem alguma atividade empreendedora. Confrontando as taxas de empreendedorismo com a população adulta brasileira percebemos que 36 por cento dos novos empreendimentos criados no Brasil são iniciativas das mulheres.

Tomando os resultados de 2003 de forma isolada, chega-se à conclusão de que as mulheres no Brasil têm-se envolvido cada vez mais com atividades empreendedoras. A TEA para Homens no Brasil foi de 14,2, o que coloca o país em oitavo lugar no empreendedorismo masculino, enquanto as mulheres brasileiras estão em quinto lugar com taxa de 11,7.

TABELA 9 - DISTRIBUIÇÃO DO EMPREENDEDORISMO ENTRE HOMENS E MULHERES NO BRASIL - 2003

	HOMENS	MULHERES	BRASIL
População Total	89.894.000	92.139.000	182.033.000
População 18-64 anos	51.832.000	53.126.000	104.958.000
TEA	14,2 %	11,7 %	12,9 %
Empreendedores (estimativa) - N º	7.360.000	6.216.000	13.576.000
Empreendedores (estimativa) - (%)	54,2	45,8	100,0
Colocação Geral	7º	4º	6º

FONTE: Pesquisa GEM 2003

Todavia, no que concerne especificamente a gênero, há uma visível modificação no comportamento das taxas quando se desdobram os dados e se considera a evolução ano a ano (tabela 10). Constata-se o rápido crescimento da participação feminina nas taxas de empreendedorismo, com as mulheres praticamente empatando com os homens, fato que será analisado em diversos momentos deste relatório.

TABELA 10 - PARTICIPAÇÃO NO EMPREENDEDORISMO - HOMENS X MULHERES - 2000-2003

GÊNERO	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)	2003 (%)
Homens	71	71	58	54
Mulheres	29	29	42	46
Total	100	100	100	100

FONTE: Pesquisas GEM 2000 - 2003

As maiores taxas de empreendedorismo, no que tange à **faixa etária** dos empreendedores, são observadas nas faixas que vão dos 25 aos 34 anos e dos 35 aos 44 anos, ambas categorias apresentam TEA de 19 por cento. Portanto, ao considerar as duas faixas mencionadas concluí-se que aproximadamente 64 por cento dos empreendedores brasileiros têm entre 25 e 44 anos. Os empreendedores mais jovens, com idades que variam dos 18 aos 24 anos representam 19 % do total dos empreendimentos. Destacamos ainda que apenas 17 por cento dos empreendimentos criados no Brasil, no período da pesquisa, foram gerados por pessoas com idade acima dos 45 anos.

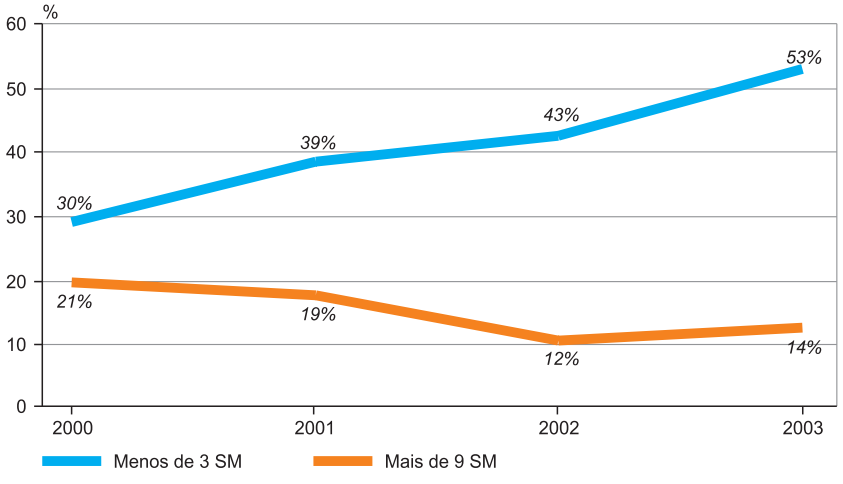
Ao considerar as **faixas de renda**, na média ponderada de todo o período considerado, é possível notar que as maiores taxas de empreendedorismo (21 por cento) verificam-se entre aqueles que recebem de 6 a 15 salários mínimos mensais. No entanto, ao se considerar o número de empreendimentos criados, um pouco menos de 70 por cento são conduzidos por pessoas que obtêm vencimentos menores que seis salários mínimos; ainda cabe ressaltar que 40 por cento dos que desenvolvem alguma atividade empreendedora recebem mensalmente menos que 3 salários mínimos. Este item, aliás, merece uma análise mais detida. Desdobrando-se os dados ano a ano (tabela 11), verifica-se uma depreciação dos rendimentos do empreendedor brasileiro à medida que crescem os percentuais de pessoas cuja renda enquadra-se nas faixas mais baixas.

TABELA 11 - EVOLUÇÃO DA RENDA DOS EMPREENDEDORES BRASILEIROS 2000-2003

FAIXA DE RENDA	2000 (%)	2001 (%)	2002 (%)	2003 (%)
Menos de 3 SM	30	39	43	53
De 3 a 6 SM	30	31	34	22
Mais de 6 a 9 SM	14	12	11	8
Mais de 9 a 15 SM	12	8	9	8
Mais de 15 SM	9	11	3	6
Não Sabe	1	3	1	1
Recusou	4	6	2	2
Total	100	100	100	100

FONTE: Pesquisas GEM 2000 – 2003

GRÁFICO 2 - EVOLUÇÃO DA RENDA DOS EMPREENDEDORES BRASILEIROS - 2000-2003



FONTE: Pesquisa GEM 2000-2003

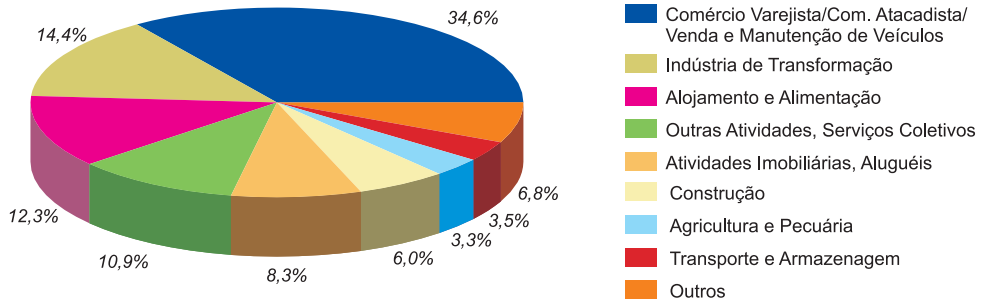
Quando é o **estado civil** do empreendedor que está em análise, percebe-se que não há diferenças significativas nas taxas de empreendedorismo entre casados e solteiros e ambas condições registram em torno de 15 por cento de TEA. Porém, ao considerarmos o número de empreendedores, 61 por cento são casados e 32 por cento solteiros.

A **faixa de escolaridade** que apresenta maior dinâmica empreendedora é a de pessoas que completaram mais de 11 anos de estudo, com TEA de 19 por cento e, em segundo lugar, com diferença não significativa, estão as pessoas que estudaram entre cinco e 11 anos no ensino formal. Por outro lado, quando se observam os números de empreendimentos criados, quase 50 por cento representam iniciativas de pessoas com apenas um a quatro anos de estudo no ensino formal. Criados por quem têm ao menos a educação secundária, são somente 13 por cento os empreendimentos nestas condições.

No tocante ao **perfil do empreendimento**, o levantamento de informações junto à população adulta permite a investigação quanto ao segmento de atividades desenvolvidas, o potencial gerador de empregos e as expectativas de crescimento. A classificação das atividades baseou-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Apurou-se, portanto que das categorias mencionadas na Classificação CNAE, que são em número de dezessete (A-Q), apenas quatro respondem por 72 por cento dos empreendimentos gerados no país. Destaca-se a Seção G (Comércio; Reparação de Veículos Automotores, Objetos Pessoais e Domésticos) com aproximadamente 35 por cento das iniciativas empreendedoras. Vale destacar que nesta Seção G estão incluídas todas as formas de comércio (varejo e atacado), serviços de reparo de objetos domésticos, pessoais e automotivos, além de comércio a varejo de combustíveis. Além dessa, aparecem com mais de 10 por cento dos empreendimentos criados, a Seção D (Industrias de Transformação) com 14,4 por cento, a Seção H (Alojamento e Alimentação) com 12,3 por cento e a Seção O (Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais) com 11 por cento (gráfico 3).

GRÁFICO 3 - GRUPO DE EMPREENDEDORES TOTAL - SEGUNDO SEÇÃO CNAE - AGRUPAMENTO 2000 - 2003



FONTE: Pesquisas GEM 2000-2003

A seguir serão apresentados alguns comentários referentes a cada uma das seções acima mencionadas. Quanto à Seção G, é nítida a prevalência de atividade empreendedora relacionada ao comércio varejista, perfazendo 80 por cento dos empreendimentos enquadrados nesta seção. Ressalta-se ainda o forte predomínio registrado em atividades comerciais relacionadas a alimentação e vestuário.

Na Seção D verifica-se uma acentuada presença de atividades industriais voltadas ao setor de confecção e acessórios de vestuário. Na Seção H denominada "Alojamento e Alimentação", 97 por cento dos empreendimentos registrados configuram-se como atividades de oferta de refeições. Já na Seção O (Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais) nota-se uma dinâmica especial relativa a ações voltadas ao entretenimento e estéticas.

Quando os entrevistados na Pesquisa GEM 2003, envolvidos diretamente com atividades empreendedoras, são argüidos sobre a possibilidade de geração de empregos nos seus negócios, três em cada 10 empreendedores não estimam a geração de qualquer posto de trabalho nos próximos cinco anos, ao contrário destes, em torno de 7,5 por cento prevêem o surgimento de 20 ou mais colocações nas suas atividades. Como maior destaque aparecem 45 por cento dos empreendedores que operam com a expectativa de geração de um a cinco empregos no período referido.

Quanto à **Expansão de Mercado**, a situação brasileira é pouco atraente, pois segundo análise de diversos fatores (ver item 2.2.2), 85 por cento das atividades desenvolvidas em 2003 refletem empreendimentos com 'nenhuma' possibilidade de expansão de mercado (com taxa de 11,0 por cento) e outros 15 por cento situam-se em setores em que se vislumbra pequena expansão, não havendo qualquer registro de empreendimentos com média ou grande expansão.

Ainda no âmbito da classificação em debate, em 2003, os informantes que compuseram a amostra da população brasileira que podem ser considerados como tendo a intenção de estar à frente de empreendimentos de **alto crescimento**[4] foram 5,3 em cada 10 mil habitantes. A cifra brasileira representa cerca de um quarto do índice médio de 21,54, obtido pelo conjunto dos países participantes da Pesquisa GEM 2003 e muito inferior aos resultados auferidos pelas nações de melhor performance, como a Nova Zelândia, com mais de 75 empreendimentos de alto crescimento para cada 10 mil pessoas. Basta dizer que numa classificação de acordo com o desempenho neste indicador, na qual subdivide os países participantes em quatro grupos, o Brasil posiciona-se no último quartil, ou seja, está entre aqueles com resultados mais modestos.

[4] Ou seja, de nos próximos 5 anos gerar mais de 19 empregos, obter pelo menos 11 por cento do faturamento proveniente de exportações e ter no mínimo 25 por cento de seus consumidores situados a mais de uma hora de distância via terrestre.

Quando se realiza uma **classificação dos empreendimentos segundo o estágio** em que se encontram, e considerando os dados acumulados a partir do ano 2000, quando começou a ser realizada a pesquisa GEM no Brasil (tabela 12), obtém-se uma TEA Global de 15.1 por cento e de Empresas nascentes 8.9 por cento e 7,0 por cento de empresas novas. Tomando apenas os dados referentes ao ano de 2003 a TEA global apresenta uma redução em relação aos dados agrupados, registrando 12,9 por cento. O mesmo se verifica quando é analisada a taxa de empresas nascentes, já que em 2003 esta taxa é de 6,5 por cento, ao passo que a taxa de empresas novas, mesmo variando ao longo do período analisado, o ano de 2003 reflete o valor encontrado a partir dos dados agrupados, ou seja, 6,9 por cento. Tais valores colocam o Brasil em 6 º lugar na TEA empresas novas, e 9º em relação a empresas nascentes.

Ao se tratar de ramos de atividades com maior dinâmica empreendedora nas empresas nascentes, considerando os dados agrupados, nota-se comportamento muito semelhante aos dados globais mencionados anteriormente, ou seja, forte predomínio de quatro seções da classificação CNAE, quais sejam, Comércio varejista, Indústria de Transformação, Alojamento e Alimentação e Serviços Coletivos, sempre presente grande ênfase em atividades ligadas a vestuário e alimentação. Nos dados isolados de 2003, para empresas nascentes, junta-se ao grupo de seções CNAE com mais de 10 por cento das atividades empreendedoras, a Seção K - Atividades Imobiliárias, Aluguéis – com o mesmo número de registros da seção H, Alojamento e Alimentação (tabela 12).

Quando são analisados os tipos de atividades das empresas novas, não são percebidas diferenças em relação aos dados gerais do empreendedorismo no Brasil e os resultados para as empresas nascentes, ou seja, apenas quatro seções da classificação CNAE respondem por mais de dois terços das atividades das empresas novas, com destaque para o Comércio varejista com aproximadamente 30 por cento do total.

De outro modo, quando são utilizados apenas os dados de 2003, é possível notar uma presença forte de empreendimentos ligados à Seção F – CNAE, Construção (atividade exclusivamente masculina, perfazendo 20 por cento das empresas novas tendo à frente homens). Nesta análise também é possível salientar a redução de atividades de Alojamento e Alimentação (abaixo dos seis por cento do Total) e um expressiva explosão de empreendimentos voltados ao comércio varejista, com mais de 40 por cento das novas atividades.

Quando se realiza a **classificação dos empreendimentos segundo a motivação**, no período compreendido entre 2001 e 2003 as taxas de Empreendedorismo por Oportunidade e Necessidade foram, respectivamente, 6,8 e 6,1 (tabela 13).

TABELA 12 - TAXAS DE EMPRESAS NOVAS E NASCENTES, DADOS AGRUPADOS DE 2000 A 2003; 2003 ISOLADAMENTE

CATEGORIAS		TEA NASCENTES/DISTRIBUIÇÃO (%)				TEA NOVAS/DISTRIBUIÇÃO (%)			
		2000-2003		2003		2000-2003		2003	
SEXO	Masculino	10,6	65	7,4	56	8,3	64	7,3	52
	Feminino	6,8	35	5,6	44	5,4	36	6,6	48
ESTADO CIVIL	Solteiro	9,2	34	7,8	40	6,3	30	5,5	26
	Casado	9,0	59	6,0	52	7,5	63	7,7	63
	Viúvo	5,8	2	5,1	3	1,8	1	1,3	1
	Outro	8,0	5	5,6	5	8,5	6	11,3	10
IDADE	18 a 24 anos	8,6	20	6,9	23	5,4	16	6,0	19
	25 a 34 anos	10,6	33	7,6	33	9,0	36	9,2	38
	35 a 44 anos	11,4	30	8,5	30	8,9	30	6,8	23
	45 a 54 anos	6,3	10	4,7	12	6,3	13	7,1	17
	55 a 64 anos	4,5	7	1,5	2	2,5	5	2,5	4
FAIXA DE RENDA	Menos de 3 SM	7,0	41	5,8	56	5,0	38	5,4	49
	De 3 a 6 SM	10,7	28	6,9	10	8,1	27	9,6	14
	Mais de 6 a 9 SM	13,1	13	5,5	3	10,3	13	9,0	5
	Mais de 9 a 15 SM	9,3	7	12,6	9	12,5	11	10,3	7
	Mais de 15 SM	10,8	6	12,5	3	9,5	7	15,6	4
	Recusou responder	12,4	3	8,0	2	8,6	3	8	1
	Não sabe	9,9	2	7,9	2	4,6	1	2,6	1
ESCOLARIDADE	Sem Educação Formal	6,8	8	2,5	2	3,7	5	2,5	1
	1 a 4 anos	8,1	48	5,1	41	6,4	49	6,0	45
	5 a 11 anos	10,7	31	9,1	45	8,3	31	8,0	38
	Mais de 11 anos	10,6	13	6,9	12	9,3	15	10,0	16
REGIÃO GEOGRÁFICA	Norte	14,9	12	6,5	7	9,3	9	4,3	4
	Nordeste	8,3	26	8,3	36	6,4	26	7,2	30
	Sul	11,4	19	7,2	16	8,4	18	8,2	18
	Sudeste	7,7	37	5,9	38	6,6	40	6,7	41
	Centro-Oeste	7,0	6	2,2	2	6,5	7	6,5	7

FONTE: Pesquisa GEM 2003

TABELA 13 - EVOLUÇÃO DO EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE E OPORTUNIDADE NO BRASIL E MUNDO* - 2001-2003

	2001	2002	2003
TEA Oportunidade Brasil	8,5	5,8	6,9
Posição Brasil / n º participantes no ano	6/29	16/37	10/31
TEA Oportunidade Global (Maior Taxa)	(N.Zelândia) 12,8	(Tailândia) 15,0	(Uganda) 17,0
TEA Oportunidade Global (Menor Taxa)	(Israel) 2,1	(Japão) 1,0	(França) 1,13
TEA Necessidade Brasil	5,7	7,5	5,5
Posição Brasil / n º participantes no ano	3/29	1/37	5/31
TEA Necessidade Global (Maior Taxa)	(Índia) 7,5	(Brasil) 7,5	(Uganda) 13,4
TEA Necessidade Global (Menor Taxa)	(Noruega) 0,2	(França) 0,1	(Itália) 0,2
Proporção Oportunidade / Necessidade (%) Brasil*	60/40	43/56	53/43

FONTE: Pesquisa GEM 2003

* As taxas TEA OPORTUNIDADE e TEA NECESSIDADE são calculadas para as Novas Empresas e para Empresas Nascentes independentemente, sendo posteriormente eliminados os indivíduos que estão em TEA NOVAS e TEA NASCENTES. Existe também a opção da motivação do empreendedor ser por ambas (necessidade e oportunidade), neste caso desconsiderado.

No ano de 2003, inverteu-se mais uma vez o resultado brasileiro do empreendedorismo de necessidade e oportunidade, registrando-se novamente taxa superior para TEA oportunidade, sendo 53 por cento dos empreendedores brasileiros (aprox. 7.195.000) motivados pela identificação de oportunidades de negócio dentre diversas opções para suas carreiras. Embora seja cedo para uma explicação definitiva sobre o porquê desse comportamento, pode-se buscar uma compreensão desta realidade.

Nos primeiros anos de participação do Brasil na pesquisa GEM, o país enfrentava séria crise cambial, a qual provocou uma abrupta elevação das taxas de desemprego e a busca pelo empreendedorismo por necessidade. As taxas de desemprego, se não deixaram de crescer, ao menos passaram a fazê-lo num ritmo significativamente mais lento, num processo de acomodação do mercado que reduz a pressão sobre a taxa de empreendedorismo por necessidade, permitindo que sobressaia a modalidade de negócios iniciados com base em oportunidades. A análise da situação da Argentina permite tal especulação, com a qual se pode relacionar momentos críticos do ponto de vista macroeconômico com a busca pela sobrevivência das pessoas que de repente se vêem diante do desemprego e da necessidade de alternativas para geração de renda.

TABELA 14 – EMPREENDEDORISMO POR OPORTUNIDADE E NECESSIDADE X CATEGORIAS

CATEGORIAS		TEA OPORTUNIDADE/DISTRIBUIÇÃO (%)				TEA NECESSIDADE/DISTRIBUIÇÃO (%)			
		2000-2003		2003		2000-2003		2003	
SEXO	Masculino	8,1	63	7,6	54	6,8	58	6,1	55
	Feminino	5,3	37	6,2	46	5,3	42	4,9	45
ESTADO CIVIL	Solteiro	7,4	35	7,4	36	4,5	24	4,0	24
	Casado	6,6	56	6,3	52	7,3	69	6,8	70
	Viúvo	2,2	1	3,8	2	2,2	1	1,3	1
	Outro	8,2	7	11,3	10	5,6	5	4,0	5
IDADE	18 a 24 anos	6,7	22	7,3	24	4,6	16	4,8	20
	25 a 34 anos	8,8	35	8,5	35	7,7	35	6,7	35
	35 a 44 anos	8,6	29	9,2	31	6,8	26	4,8	21
	45 a 54 anos	4,3	9	4,3	10	5,9	14	7,1	21
	55 a 64 anos	2,2	4	0,5	1	3,9	8	2,0	4
FAIXA DE RENDA	Menos de 3 SM	4,2	34	4,6	42	6,2	57	5,7	66
	De 3 a 6 SM	9,1	31	10,4	15	6,1	23	5	7
	Mais de 6 a 9 SM	10,7	12	7,6	4	6,8	9	6,2	4
	Mais de 9 a 15 SM	9,8	8	16,3	10	8,0	7	5,7	5
	Mais de 15 SM	13,9	8	17,2	4	1,6	1	3,1	1
	Recusou responder	12,7	2	4	1	4,2	1	8	2
	Não sabe	9,0	4	7,9	2	5,4	2	2,6	1
ESCOLARIDADE	Sem Educação Formal	6,5	12	0,0	0	3,8	8	3,8	3
	1 a 4 anos	5,6	46	4,7	36	6,8	62	5,7	55
	5 a 11 anos	8,9	30	10,2	48	6,1	23	6,0	35
	> 11 anos	9,5	12	9,6	16	5,0	7	3,7	7
REGIÃO GEOGRÁFICA	Norte	9,4	10	6,5	7	8,5	10	2,2	3
	Nordeste	5,9	25	6,9	29	7,1	33	7,8	41
	Sul	10,0	22	11,0	24	6,5	16	3,1	8
	Sudeste	6,0	38	5,9	36	5,3	37	5,8	44
	Centro-Oeste	5,7	6	5,1	5	3,6	4	2,9	4

FONTE: Pesquisa GEM 2003

Pela análise a partir da tabela 14, convém salientar que em 2003 dois terços do empreendedorismo por oportunidade refere-se a pessoas na faixa etária dos 25 aos 44 anos, nesta categoria apenas 11 por cento dos empreendimentos são atividades desenvolvidas por pessoas com 45 anos ou mais, ao passo que esta faixa etária é responsável por um quarto do empreendedorismo por necessidade. No que tange à faixa de renda, aproximadamente 80 por cento do empreendedorismo de necessidade tem relação com àqueles que tem rendimento mensal até seis S.M.

Um tema correlato à motivação para empreender é a disposição para assumir riscos e investir em novos negócios, ou seja, a existência de *venture capital* no país. Nesse sentido, a pesquisa GEM 2003 comprova que o Brasil é carente dos tipos mencionados de investidor e de capital. Neste ano, apenas 0,8 por cento da amostra com a população adulta brasileira foi classificado como *angel*, ou seja, investidor informal, tendo o país a última colocação no indicador em questão. Para agravar esse quadro, o dispêndio médio por investidor não chegou aos 900 dólares, quantia somente superior aos cerca de 270 dólares/investidor obtidos por Uganda. A título de comparação, países emergentes, como a Argentina, a China e a Venezuela, obtiveram valores significativamente mais altos, entre 4,2 mil e 5,4 mil dólares, e nada menos que 21 países, quase todos desenvolvidos, apresentaram médias superiores a 10 mil dólares/ *angel* ao ano. São muito poucos os investidores brasileiros e esses pouco investem.

Na análise regional é interessante destacar a acentuada diferença existente entre a TEA Oportunidade e TEA Necessidade na Região Sul. O empreendedorismo de oportunidade, em 2003, corresponde a 24 por cento do número de tais atividades empresariais, enquanto o empreendedorismo de necessidade responde por apenas oito por cento do total.

Quanto ao tipo de atividades desenvolvidas, segundo a classificação CNAE, o comportamento manifestado nas taxas de necessidades não apresenta grandes variações em relação ao constatado para TEA Global, ou seja, forte presença de atividades relacionadas ao comércio varejista e indústria de transformação, com destaque aos empreendimentos ligados, sobretudo às áreas de alimentação e vestuário.

E finalmente quanto à TEA Oportunidade para os dados agrupados de 2001 a 2003, apenas três seções, são responsáveis por dois terços dos negócios gerados, são elas: seção G (comércio), D (Indústria) e O (Serviços Coletivos). Dito de outra forma, é importante destacar que é nesta categoria de empreendedorismo que as Indústrias de Transformação apresentam sua maior dinâmica empreendedora, de cada cinco empreendimentos motivados por oportunidade, um refere-se a uma indústria de transformação, mais uma vez com destaque para alimentação e vestuário.

Em síntese, os resultados da pesquisa com a população brasileira adulta revelam uma sociedade dinâmica, fortemente envolvida em atividades empreendedoras. À primeira vista, isso poderia ser surpreendente, em face das limitações estruturais vistas na

seção anterior deste trabalho (e reforçada no discurso dos especialistas brasileiros, analisado no próximo capítulo). Todavia, a situação macroeconômica, caracterizada por baixo crescimento econômico desemprego e precarização do trabalho, impele muitos brasileiros à necessidade de empreender e, além disso, o mercado no país, eivado de carências as mais diversas, oferece um conjunto invejável de oportunidades, ainda que os negócios sejam tipicamente abertos em setores já consolidados e, por que não dizer, saturados. Carece o país de negócios em áreas novas, inovadoras e impulsionadoras de novas demandas, prováveis reflexos do ainda parco diálogo entre os centros produtores de conhecimento e as empresas e ainda dos baixos investimentos privados em P&D, comparados aos países mais desenvolvidos.

Colocando-se em relevo o aspecto histórico da questão, outras inferências são possíveis. Em primeiro lugar, é mister destacar a maior presença do empreendedorismo por oportunidade nas pesquisas dos últimos anos na composição da taxa global. Chama atenção que esta modalidade se tenha mantido estável, enquanto a modalidade necessidade sofreu significativa redução, o que sugere ser a primeira um dado de natureza mais estrutural, ou seja, a taxa refletiria como uma parcela mais ou menos estável da população, cujo montante não pode ser menosprezado, reage às oportunidades de negócio percebidas.

Outra variável cujo comportamento chama a atenção é gênero. Isso decorre do fato de a prevalência masculina, que caracterizou a pesquisa nos primeiros anos, ter decaído significativamente, com uma maior participação feminina na taxa de empreendedorismo do Brasil. Trata-se de dado favorável ao país, se considerada a igualdade entre os sexos como um objetivo a ser alcançado pelas sociedades.

Ainda no tocante a questões de cunho demográfico, conclui-se que o empreendedorismo no Brasil é um fenômeno diretamente afeto à juventude, atestado pelo fato de que quase nove entre dez empreendedores têm entre 18 e 44 anos. Seguindo nessas sínteses, pode-se dizer que as desigualdades regionais brasileiras ligeiramente se refletem na composição do empreendedorismo, posto que em todas as regiões, com destaque no item para o Sul, registra-se uma prevalência da modalidade oportunidade, com a exceção do Nordeste, em que a necessidade a supera.

Os resultados para renda e educação, por seu turno, sugerem que, ao menos no que se refere ao Brasil, essas variáveis apresentam alguma relação com o empreendedorismo, o que, no limite, pode comprovar a pedra angular de que partiram os idealizadores da pesquisa GEM, qual seja, de que o empreendedorismo impacta positivamente no desenvolvimento socioeconômico das sociedades. A continuidade da pesquisa nos próximos anos provavelmente reforçará a confirmação de tal hipótese.

4 A POSIÇÃO DOS ESPECIALISTAS NACIONAIS

Nesta seção são trazidos os resultados da análise das entrevistas realizadas com os especialistas brasileiros, bem como dos questionários por eles respondidos. Para facilitar a compreensão e permitir comparações, as análises são apresentadas na seqüência de classificação das 14 condições para o empreendedorismo componentes da metodologia GEM.

Ao longo do texto, alguns procedimentos interpretativos são realizados: comparação dos especialistas brasileiros com seus colegas dos demais países e com dados da população adulta do Brasil no que se refere a perfis e percepções; comparação das respostas qualitativas dadas às entrevistas com os resultados das tabulações das questões fechadas dos questionários, no sentido de verificar a coerência entre ambos os instrumentos, mas principalmente para recolher posições favoráveis e desfavoráveis dos informantes em relação às condições acima mencionadas, além das propostas principais presentes nos depoimentos. Sempre que for o caso, fazem-se remissões ao capítulo 2, em que dados secundários sobre as referidas condições foram apresentados e debatidos.

Antes, porém, de se passar às análises, ressalta-se que os resultados para os questionários respondidos pelos especialistas ouvidos neste ano de 2003 foram comparados com os dados presentes em todas as pesquisas GEM anteriores realizadas no Brasil. A comparação em pauta resultou na constatação de que não houve variação significativa nas médias obtidas pelas respostas. Foram essas muito semelhantes, ano após ano, o que revela uma tendência estrutural presente neste estrato de especialistas que, embora a cada ano seja composto de diferentes pessoas, possui certo grau de homogeneidade e permanência em suas percepções.

É lícito afirmar que os especialistas em questão são muito mais afeitos ao tema do empreendedorismo que a população em geral, pois estão a ele diretamente ligados, seja como empresários, seja na condição de atores que participam da definição e da operacionalização de política de fomento de negócios. As diferenças entre os especialistas brasileiros e população do país, que têm a ver com a posição dos indivíduos na sociedade e suas hierarquias, conjuntamente com outras que distinguem este grupo do restante da sociedade, permitem a compreensão de algumas visões destoantes da realidade mais geral quando se considera o empreendedorismo brasileiro em suas características mais amplas. Nos itens a seguir, as posições dos especialistas, presentes tanto nas entrevistas quanto nos questionários por eles respondidos e, cujos resultados estão sintetizados na tabela 15, são trazidas à tona e debatidas.

TABELA 15 - CONDIÇÕES QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL - AVALIAÇÃO FEITA PELOS ESPECIALISTAS NACIONAIS

CONDIÇÕES QUE AFETAM O EMPREENDEDORISMO NO BRASIL	MÉDIA BRASIL	MÉDIA MUNDO	POSIÇÃO DO BRASIL
Capacidade Empreendedora: Motivação	0,53	0,38	10/31
Oportunidade Empreendedora	0,34	0,19	11/31
Participação da Mulher	0,18	0,34	19/31
Acesso à Infra-estrutura Física	0,13	0,95	31/31
Barreiras à entrada no Mercado - mercado Interno e dinamismo/oportunidades	0,12	-0,19	7/31
Educação e Treinamento - Ensino superior e aperfeiçoamento	-0,37	-0,21	22/31
Normas Sociais e Culturais	-0,43	-0,23	18/31
Infra-estrutura Comercial e Profissional	-0,45	0,23	31/31
Capacidade Empreendedora: Potencial	-0,63	-0,52	19/31
Suporte Financeiro	-0,76	-0,39	23/31
Programas Governamentais	-0,78	-0,38	25/31
Proteção aos Direitos Intelectuais	-0,83	0,12	28/31
Barreiras à entrada no Mercado - maiores barreiras - custos, concorrência, legislação	-0,90	-0,25	31/31
Transferência e Desenvolvimento de Tecnologia	-0,98	-0,51	28/31
Políticas governamentais em âmbito federal, estadual e municipal; efetividade das políticas	-1,05	-0,40	28/31
Educação e Treinamento - ensino de 1º e 2º grau	-1,28	-0,94	27/31
Políticas governamentais: Impostos; Tempo de resposta	-1,68	-0,57	31/31

FONTE: Pesquisa GEM 2003

1. Apoio Financeiro

O tema do apoio financeiro ao empreendedorismo está entre os que recebem a maior quantidade de menções por parte dos entrevistados na Pesquisa GEM 2003, refletindo preocupações dos especialistas quanto ao acesso ao capital para abertura de negócios. Somente duas menções positivas foram encontradas para esta condição estrutural ao empreendedorismo, ambas destacando o papel da FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos, do Ministério da Ciência e da Tecnologia). Transcreve-se, a seguir, uma das respostas em questão:

> Já existem várias iniciativas de investimento apoiando o empreendedorismo, como instrumentos como os da FINEP (...), a sensibilização de atores institucionais no financiamento de novas tecnologias, a promoção de encontros / rodada de negócios entre empreendedores e investidores de capital de risco e o surgimento de recursos não privados, fora do capital de risco, via FNDCT (Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), que buscam bons projetos nas Universidades, junto às incubadoras.

Os resultados das análises de discursos indicam que a percepção dos informantes vai ao encontro do quadro de amplas dificuldades descrito nos capítulos anterior deste relatório. Sem considerar as respostas alusivas à disponibilidade de capital que são analisadas em outras condições, em 19 respostas os informantes apontaram barreiras ao apoio financeiro existente no Brasil. Em geral, as críticas são endereçadas ao elevado custo do capital no Brasil e às dificuldades para sua obtenção (o país tem as mais altas taxas de juros reais entre os participantes da pesquisa GEM). Houve ainda menções às elevadas taxas de juros e outros custos, provenientes da burocracia presente no processo de concessão de financiamentos. Não obstante esses fatores, encontram-se, nas repostas, críticas ao fato de o capital disponível ser preferen-

cialmente destinado aos grandes e já estabelecidos negócios, em detrimento do apoio ao pequeno empreendedor e ao que se inicia na atividade. A seguir, traz-se à tona três das respostas neste sentido:

> O apoio financeiro e incentivos fiscais estão estruturados para atender às grandes empresas. Os juros são os mais elevados do mundo. Para se obter crédito deve se oferecer garantias que chegam a atingir até a quinta geração do empreendedor. Os custos para elaboração de projetos para os agentes financeiros oficiais são caríssimos, a ponto de até inviabilizar um empreendimento. Os agentes de fomento não cumprem seu papel adequadamente. Há mais discursos do que ações.

> Embora haja recursos governamentais para pequenos negócios, os juros são elevados e as condições de acesso são precárias. Os bancos não possuem interesse de operar com pequenos negócios, principalmente nos estágios iniciais.

> Somente na última década surgiram linhas de financiamento. Mas as contrapartidas ainda são muito altas. Muitos dos programas são voltados apenas para empresas de alto potencial de retorno, casos dos capitais de risco, ou somente para empresas grandes (BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

Um dos aspectos ressaltados nas críticas à carência de recursos para pequenos negócios diz respeito à falta de abundância, no país, do chamado microcrédito, capitais em pequena quantidade, a baixo custo e de mais fácil obtenção pelos mais pobres, principalmente aqueles que desejam tornar-se empreendedores. Na opinião de um dos informantes:

> Falta micro crédito que dê um mínimo de apoio financeiro, principalmente para a população de baixa renda. Muitas vezes o dinheiro é conseguido com parentes. O crédito não é conseguido com facilidade, os órgãos governamentais e bancos pedem garantias reais e não têm mecanismos específicos para população de baixa renda, apesar de pesquisas demonstrarem que este segmento é o que mais honra o pagamento dos débitos.

Ainda no âmbito da discussão sobre apoio financeiro, as instituições financeiras foram, especificamente, objeto de apreciações desfavoráveis em duas respostas, em considerações sobre o acesso e ao custo do dinheiro. Além disso, o excesso de burocracia e a carência de capitais de risco receberam uma citação negativa cada um e ainda se encontraram menções críticas ao modo como se enxerga o mercado de capitais no Brasil, para o entrevistado, visto mais como especulativo que fonte de investimento e desenvolvimento dos negócios.

Quanto às propostas, no tocante ao capital, elas foram alvo de oito respostas, as quais gravitam em torno da elevação dos níveis de recursos disponíveis e da diminuição do custo do dinheiro, com a redução dos juros, encargos e burocracia. Transcrevem-se, abaixo, duas sugestões. Note-se que a segunda traz proposições bastante operacionais:

> Aumentar linhas de crédito, menos burocratizadas e com encargos financeiros mais favoráveis, para financiamento de novos investimentos e custeio do negócio.

> Continuar criando mecanismos de financiamento, governamentais ou não, tais como recursos de fomento não reembolsáveis ou reembolsáveis de forma mais facilitada e mecanismos de estímulo e sensibilização de investidores privados, de forma que eles enxerguem as pequenas empresas como bons investimentos.

Há também propostas especificamente voltadas à atuação das já discutidas instituições financeiras, uma das se quais dirige à visão que os agentes têm dos novos negócios:

> Formar técnicos de análise financeira dos organismos bancários com visão empreendedora. Para analisar e orientar projetos de novos empreendimentos faz-se necessário técnico e analistas também empreendedores.

Quando se cotejam os resultados da análise de discurso com os dados tabulados para o questionário, verifica-se uma forte coesão, na medida em que o último instrumento reproduz, nas inferências dele resultantes, a percepção francamente desfavorável ao apoio financeiro existente no Brasil ao empreendedorismo. Um exame mais detido das respostas do questionário permite outras constatações. No tópico, a assertiva considerada de maneira mais desfavorável é a que trata da disponibilidade de capitais na forma de títulos e ações. Todavia, somente uma consideração mais direta ao mercado de capitais é feita nas entrevistas. Talvez isso se explique pela própria escassez desses mecanismos, refletida na falta de lembrança dos informantes na entrevista e na avaliação amplamente desfavorável nos questionários.

Para outras assertivas do tópico em tela – envolvendo fundos de participação, subsídios governamentais, investidores privados (parceiros, sócios, investidores, *angels*) e disponibilidade de capitais de rico – há total correspondência entre as avaliações realizadas nos questionários e nas entrevistas, embora se deva ressaltar que a maioria das respostas constantes nessas gire, como visto, em torno de considerações genéricas sobre a escassez de capital, o custo para a obtenção deste e as dificuldades para acessá-lo.

Quando se comparam médias dadas pelos especialistas ao apoio financeiro no país com o que ocorre em outras partes do mundo, constata-se que mais de uma vez, repete-se um quadro negativo. Considerando-se os 31 países participantes da pesquisa GEM 2003, o Brasil fica no pior terço, em 23º lugar, com uma média de -0,76. O item em geral é julgado de modo crítico em nível mundial, pois obteve a modesta média de -0,39. Para os especialistas, o Brasil está abaixo da média, todavia é acompanhado de países de alto desenvolvimento, como Espanha, França, Itália, entre outros. Na ultima colocação para o item está a Venezuela, cuja média, realmente baixa, foi de –1,41.

2. Políticas Governamentais

As políticas governamentais brasileiras não receberam qualquer resposta de conotação positiva. Em contraste, 21 informantes fizeram considerações mais ou menos severas à atuação do agente estatal no país, sendo algumas gerais e outras específicas.

Por vezes, a crítica é bastante contundente, deixando pouco espaço a uma visão alternativa do desempenho do agente público:

> A burocracia governamental cria entraves muito grandes ao empreendedor., mesmo quando o governo diz que há uma linha de crédito / programa de financiamento, o pequeno empresário não consegue atingi-lo por causa da burocracia exigida. Este modelo (burocratizado) faz surgir a figura de um despachante, de um "mediador picareta" que se propõe a intermediar os processos e ganhar dinheiro do pequeno empresário por conta disso. E o governo fecha os olhos, finge que não vê. Além disso, existem organismos governamentais que tratam o pequeno empreendedor com arrogância, com desprezo.

> Não existe nenhuma política governamental ou grupo de representação no governo, voltado especificamente para o micro e pequeno empresário. Os lobbies estão nas mãos das grandes empresas. As pequenas estão competindo em um ambiente em que nenhuma legislação as favorece, o que as têm mantido na informalidade.

Outra crítica às políticas públicas volta-se à suposta incapacidade dos agentes governamentais em identificar negócios com alto potencial de crescimento. Para um especialista ouvido:

> [O problema é] a falta de uma política governamental que, através da identificação de novas empresas com potencial de "sucesso" devido a especificidades particulares (ramo de atuação, conhecimento tecnológico, etc.), seriam diferenciadas e poderiam usufruir de "benefícios" por parte do governo.

A resposta abaixo é reproduzida em face do pessimismo de seu autor, o qual enxerga barreiras estruturais muito fortes ao desenvolvimento das discutidas competências, que extrapolam a questão puramente política e referem-se a questões culturais mais amplas:

> Falta apoio do governo. Os agentes de fomento não estão capacitados para reconhecer boas oportunidades de negócios e identificar bons empreendedores. A cultura latina é cercada de muita desconfiança entre investidor x empreendedor. Também os empreendedores não estão preparados para apresentar adequadamente um plano de negócios.

O fardo regulatório está, como se verá adiante, presente em considerável parcela das respostas. Há um consenso de que, no Brasil, a atuação do Estado, principalmente no que se refere à elaboração e à implementação de leis, representa um forte entrave para o desenvolvimento dos negócios, como aliás se pôde verificar no capítulo 2. Um dos entrevistados forneceu reposta bastante abrangente nesta direção:

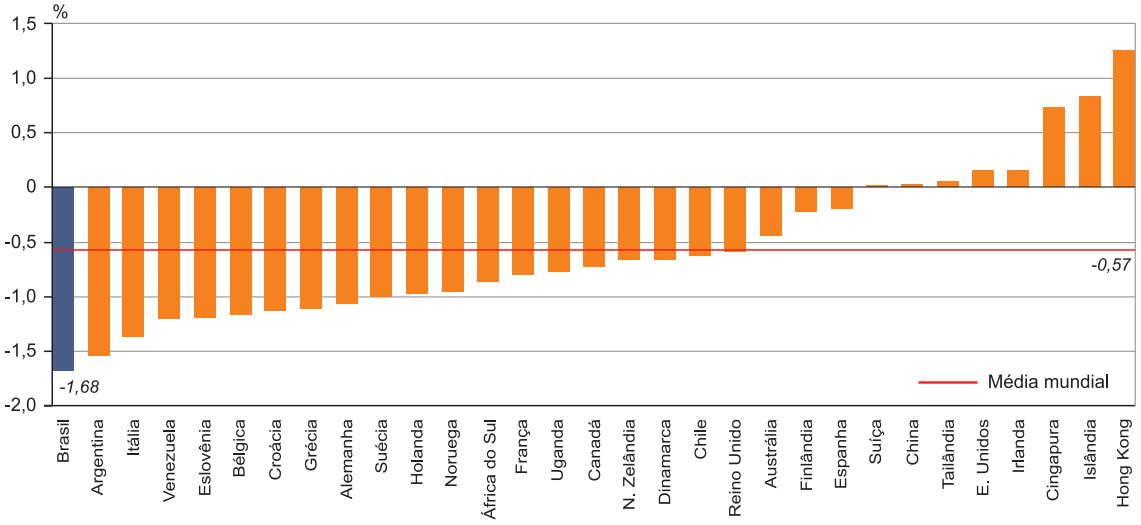
> A quantidade e dificuldade de entendimento de legislações e trâmites burocráticos (elaboração/ registro de contratos ou abertura de empresas são exemplos), dificultam o desenvolvimento do empreendedorismo -"candidatos a um negócio se assustam de antemão". As burocracias administrativas e tributárias são geradoras de perda de tempo e dinheiro – "há exagerada preocupação com o formalismo para autorização e fiscalização de funcionamento de empresas)".

O peso imposto pelo excesso regulatório contido na legislação e nos trâmites burocráticos é o de respostas mais freqüentes, além das críticas à severa carga tributária que incide sobre a produção, consoante com o quadro descrito no capítulo 2 deste trabalho, em que se apresentam e analisam dados comprobatórios sobre tributos e a quantidade de procedimentos e permissões necessários para a abertura de empresas (gráfico 4). Somente para a relação desses temas com as políticas governamentais, há 19 citações, com destaque, aqui, para a política tributária e a legislação trabalhista, que, em conjunto, são mencionadas nove vezes. Vejam-se dois exemplos de críticas à legislação e à burocracia no Brasil:

> A carga tributária brasileira ("36 % do PIB – Produto Interno Bruto") é alta para as empresas, gerando impactos burocrático e econômico. Determina a necessidade que as empresas tenham uma infra-estrutura cara para que possam atendê-la.

> Há excesso de burocracia no Brasil. É difícil operar dentro da economia formal no modelo tributário e com os encargos existentes. O modelo de tributação é regressivo e cobra mais de quem trabalha, o que constitui um desestímulo imediato tanto à atividade empreendedora quanto ao trabalho assalariado. Além disso, são altos os custos para registrar uma empresa.

GRÁFICO 4 - POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS: IMPOSTOS; TEMPO DE RESPOSTA



FONTE: Pesquisa GEM 2003

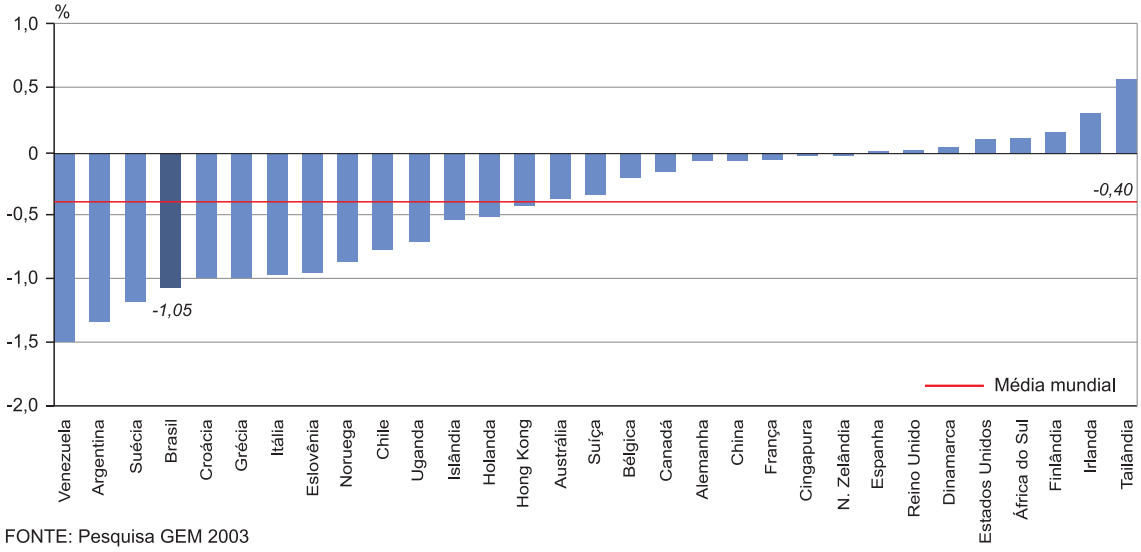
As políticas governamentais são alvo de expressivo número de propostas, ficando atrás apenas da educação. Um total de 17 respostas traz idéias para o incremento do empreendedorismo envolvendo diferentes agentes públicos, com proposições de diversos tipos de atuação. Entre os especialistas ouvidos, há uma forte tendência em se considerar o Estado um agente essencial das mudanças necessárias para incrementar o empreendedorismo no Brasil, seja mediante a transformação deste em política pública de fato, seja por meio de incentivos diretos, mormente de natureza financeira (gráfico 5). Nos parágrafos abaixo, citam-se algumas das propostas nessas direções:

O empreendedorismo deve ser transformado em política pública declarada, com a conscientização de que o empreendedorismo pode ser um vetor de desenvolvimento para o país, fazendo parte das políticas educacionais e da atuação das organizações da sociedade civil, como associações de moradores, entidades de classe etc.

Os órgãos governamentais, nos três poderes, devem desenvolver foco para incentivar o empreendedorismo, as pequenas empresas e os pequenos empresários: mudando, adaptando, corrigindo a legislação, dando preferência aos pequenos, realizando a reforma tributária, alterando as políticas de tratamento ao capital de risco e punindo efetivamente o mau empresário entre outras medidas.

Desenvolver programas na sociedade como um todo, através do governo, de entidades de classe, institutos de pesquisas, ONGs etc., para incentivar o empreendedorismo e capacitar as pessoas a empreender de forma mais consistente e com base mais sólida.

GRÁFICO 5 - POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS EM ÂMBITO FEDERAL, ESTADUAL E MUNICIPAL; EFETIVIDADE DAS POLÍTICAS



FONTE: Pesquisa GEM 2003

A melhoria na proteção da propriedade industrial esta presente em uma das propostas realizadas acerca das políticas governamentais para o empreendedorismo:

Mais rigor na aplicação das leis de propriedade industrial, com a criação de tribunais específicos em todos os estados para atuarem nestas questões.

Outro importante foco de propostas liga-se ao papel do Estado como apoiador dos negócios, principalmente do ponto de vista financeiro. Há um clamor para as políticas públicas permitam tanto a ampliação do crédito quanto a facilitar o acesso aos capitais, simplificando, retirando-se o excesso de burocracia que normalmente acompanha o processo em questão:

Oferecer, em nível governamental, linhas de crédito com juros subsidiados e envolvendo menos burocracia, na tomada do crédito. Neste aspecto o que se observa é que são praticados sistemas de análise do crédito com muitas e até irracionais exigências (garantias para liberação de crédito, é um exemplo), o que, juntamente com as taxas de juros, impõe dificuldades ao empreendedor. (026)

Da análise das políticas governamentais como condição ao empreendedorismo, constata-se, mais uma vez, coerência entre as respostas aos questionários e às opiniões esposadas nas entrevistas. As altas notas negativas conferidas a políticas e programas governamentais no que concerne a novos negócios, têm íntima correspondência com a conotação pesadamente negativa dada à atuação dos agentes estatais nas entrevistas, especialmente no que se refere ao fardo regulatório imposto nas legislações trabalhista e tributária. Nas entrevistas, contudo, um aspecto prejudica ligeiramente à análise em curso: os informantes raramente realizaram a distinção dos níveis de governo – federal, estadual e municipal – presente no questionário. Neste particular, as críticas ao Estado e à política são demasiado genéricas.

Destaque-se também que uma das questões do questionário – referente ao prazo para obtenção de licenças e concessões – recebeu as piores notas para o tema e, entretanto, não se lhe faz alusão nas entrevistas. Supõe-se que se repita o que ocorre no que concerne à disponibilidade de capitais sob a forma de título e ações: a ausência do poder público, no grau apontado nos resultados da aplicação do questionário, explica a não recordação da matéria nas entrevistas.

Na comparação entre os países da pesquisa GEM 2003, o Brasil obteve de seus especialistas média bastante baixa (-1,31) para o julgamento de suas políticas governamentais, o que o coloca no antepenúltimo lugar nesse quesito, à frente apenas da Argentina e da Venezuela. A condição estrutural em tela apresenta uma média mundial entre neutra e negativa (-0,49), tendo Hong Kong alcançado o melhor resultado (0,35).

Para a realização dessas inferências, desdobrou-se a análise das questões sobre políticas governamentais presentes no questionário em dois conjuntos de tópicos. No primeiro julgou-se se o empreendedorismo é uma prioridade do governo federal e se as políticas são efetivas. O resultado não foi tão negativo quanto à média da condição como um todo (-1,05), ficando o Brasil na frente dos dois países referidos e da Suécia, embora bastante abaixo da media global (–0,40). O que prejudicou mais seriamente o desempenho brasileiro foram as apreciações acerca de outros conjunto de itens, qual seja, sobre a prioridade de governos locais (Estados e Municípios), o prazo para obtenção de patentes e regularizações governamentais sobre empresas novas e em crescimento. O Brasil amargou, com as respostas de seus especialistas aos questionários, o pior resultado: -1,68, quando a média mundial ficou em –0,57 (para este item, somente três países obtiveram resultados positivos expressivos: Hong Kong, Islândia e Singapura).

Ainda nessa comparação entre os países sobre políticas governamentais, no que se refere à proteção dos direitos intelectuais, o Brasil vai mal na opinião de seus especialistas. Com média -0,83, tem atrás de si apenas Venezuela, Argentina e Uganda (última colocada, com média -1,45), num ranking liderado por países cujos governos e, conseqüentemente, as políticas públicas têm mais meios para pôr em funcionamento previsões legais, quais sejam: Canadá, EUA, Austrália e Suíça, com médias 1,05, 1,02, 0,98 e 0,92, respectivamente.

Das inferências realizadas acerca do papel desempenhado pelo Estado e pela política em geral no desenvolvimento do empreendedorismo, conclui-se que os especialistas definitivamente não têm visto com bons olhos a atuação dos agentes públicos. Todavia, no conjunto não negam a importância da esfera estatal. Primeiramente, por seu papel na regulação das relações sociais e econômicas por meio de leis e regulamentos, conforme se pode depreender das análises referentes à legislação e burocracia.

3. Programas de Governo

Conforme se depreende da leitura do item anterior, concede-se, ao Estado, papel de monta no incentivo ao desenvolvimento de novos negócios, na medida em que, como visto, um conjunto representativo de propostas tem nos governos seu agente eficaz. Se as políticas públicas foram alvo de opiniões francamente desfavoráveis, é, no entanto, interessante constatar que a maioria das repostas apontou os programas de governo existentes como contribuições ao empreendedorismo no Brasil, num total de cinco menções neste sentido. Duas dessas respostas enfatizam o aparecimento recente de programas específicos, reconhecendo que o tema ganha vulto na esfera estatal. Um excerto é bastante ilustrativo, e seu autor procura mostrar a virtude de se montar diversos programas que, direta ou indiretamente, acabam se integrando para fomentar novos negócios:

> Já existem várias iniciativas de investimento apoiando o empreendedorismo, como instrumentos como os da FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos – Ministério da Ciência e Tecnologia - venture capital), a sensibilização de atores institucionais no financiamento de novas tecnologias, a promoção de encontros/rodadas de negócios entre empreendedores e investidores de capital de risco e o surgimento de recursos não privados, fora do capital de risco, via FNDCT (Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico), que buscam bons projetos nas Universidades, junto às incubadoras.

O termo SEBRAE aparece com conotação positiva em duas respostas relacionadas a programas governamentais. Trata-se do *Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e à Pequena Empresa*, entidade pertencente ao sistema S que, não sendo propriamente estatal, encontra-se dentro da esfera pública, recebendo decisivo apoio dos governos em sua atuação. Outro termo de conotação positiva, o qual aparece em uma resposta, é instituições financeiras, para cujo autor essas vêm abrindo as portas para iniciativas na área do empreendedorismo.

Há somente três menções de censura aos programas de governo. Interpreta-se isso como sendo devido ao caráter mais tópico, específico da questão. Algumas repostas são, no entanto, bastante instigantes, pois se remetem à dificuldade de integração, tanto entre agentes públicos quanto de programas e informações sobre empreendedorismo:

> Falta integração entre os diversos agentes relacionados ao empreendedorismo. O governo deve aparecer aí como agente indutor. Faltam, neste sentido, programas regionalizados para a criação e a manutenção de uma infra-estrutura de apoio ao empreendedorismo, como acontece no caso das incubadoras tecnológicas.

A ausência de um órgão governamental que reúna todas as informações e as distribua aos empreendedores, para que recebam o adequado apoio que procuram, é forte fator limitador do empreendedorismo -"ai entra o papel de políticas públicas". Percebe-se a desarticulação entre os órgãos públicos, que têm programas públicos totalmente diferentes entre si.

Diversas propostas relacionadas a programas governamentais apareceram ao longo das entrevistas. Em linhas gerais, pode-se classificar as sugestões a partir de dois aspectos abrangentes: por um lado, há idéias sobre a ampliação do apoio financeiro ao empreendedorismo; por outro lado, estímulos a programas que enfatizem a disponibilização de informações e a divulgação do empreendedorismo em si como ferramenta de desenvolvimento econômico e social.

Inicia-se pela transcrição das propostas relacionadas ao primeiro aspecto. Uma delas envolve o BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) e o microcrédito. Para seu autor:

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, por ser o principal agente de fomento do governo federal, deve pulverizar o crédito para todos os pequenos e médios empreendedores, para todas as regiões do país e para todos os setores da economia, bem como ampliar as políticas de micro-crédito em conjunto com seus agentes parceiros.

Outra propostas vão direto à temática da oferta de capitais, principalmente os direcionados aos pequenos negócios e ao já discutido microcrédito, além de posicionar o Estado como protagonista do processo:

Ampliar a base de oferta de mecanismos como o seed money, adaptando modelos já existentes em outros países, como Inglaterra e EUA, que funcionam através de fundos financiados por governos dos 3 níveis, alavancando negócios que ainda não têm condições de buscar o capital de risco, ou que não têm o perfil, alto crescimento e tecnologia intensiva, para buscar capital de risco.

Incentivar o microcrédito como política social de distribuição de renda dado o seu potencial de dinamizar a economia e ocupar as pessoas. É preciso ainda incentivar as capacidades (vocações) de desenvolvimento local integrado e sustentável.

Mudar a estrutura de concessão de financiamentos e créditos públicos aos pequenos empreendimentos, na qual o governo não apenas forneceria o dinheiro, mas participaria como "sócio" e na gestão do negócio.

As propostas relacionadas à informação e ao incentivo ao empreendedorismo também foram recorrentes. Uma delas, por exemplo, sugere a comunicação como meio de transformação de valores no sentido de se tentar mudar a imagem negativa que as pessoas teriam em relação à viabilidade dos negócios no Brasil:

Um dos aspectos que mais geraria motivação para os empreendedores seria a divulgação de casos de sucesso, com ênfase nas características do desenvolvimento de competências, e parar com a divulgação de estatísticas contrárias ao empreendedorismo como a que informa que 80% das novas empresas "quebra" até o terceiro ano de vida.

Outra sugestão é no sentido da maior integração das informações sobre o empreendedorismo, para o que, mais uma vez, convocam-se os agentes governamentais:

> Reunir todas as informações que o empreendedor necessita em um único órgão governamental, que tenha ainda o perfil de distribuição do conhecimento e de articulação com outros órgãos públicos / privados estaduais/municipais. A implantação desta sugestão evitará a variação de forma de atuação e atendimento dos órgãos governamentais e facilitará o processo da informação do empreendedor.

No questionário, havia seção dedicada ao item sobre à acessibilidade a programas governamentais específicos de apoio ao empreendedorismo, na forma de agências, informações e incubadoras. Na confrontação com as entrevistas, o tópico remete-se a duas diferentes categorias de análise. No que se refere às incubadoras, classificadas na categoria Política e Governo, as inferências, à luz do questionário, correspondem ao discurso dos informantes veiculados nas entrevistas. Em ambos, há uma percepção positiva sobre o papel das organizações em tela, a despeito de, nos discursos, a política de Pesquisa e Desenvolvimento receber, no geral, uma conotação negativa (este tópico é discutido com mais profundidade no item 5, abaixo).

Quanto às demais questões do questionário, quando se trata da categoria Política e Governo, aparecem mais propostas de programas/políticas e de melhoria da informação, visto que as críticas ao Estado foram, em sua maioria, demasiado genéricas. Contudo, pode-se relacionar as questões à categoria Economia, Infra-estrutura e Finanças no que esta se refere ao acesso e à integração de Informações sobre programas voltados ao empreendedorismo. Neste caso, verifica-se total correspondência entre questionário e entrevista, ambos trazendo visão bastante negativa da atuação dos governos, resultando em dificuldades para que um empreendedor qualquer busque informações e, conseqüentemente, acesse os programas existentes, de maneira simples e centralizada.

Um último aspecto do questionário sobre o tema em pauta, ainda não comentado, trata-se da questão relativa a competência e a efetividade das pessoas que trabalham para órgãos governamentais. Embora nas entrevistas não se encontrem muitas menções diretas sobre essa questão, a análise das demais respostas demonstra que os especialistas realmente não vêem, nos servidores públicos, as qualidades referidas.

Na comparação entre os questionários gerados pelos países participantes da pesquisa, o Brasil não vai bem no que se refere a programas governamentais, estando, com a média -0,78, abaixo dos valores mundiais (-0,38) e no pior terço, que tem, mais uma vez, Argentina e Venezuela nas posições derradeiras. Nesse caso, os especialistas da maioria dos países foram bastante críticos e se somente seis países obtiveram julgamentos favoráveis, nenhum obteve resultados expressivos nesse sentido.

4. Educação e Treinamento

A tema da educação (e seu correlato, treinamento) é o de maior freqüência nas respostas que compõem a pesquisa com especialistas, porém somente em quatro ocasiões a educação oferecida no Brasil foi considerada como uma vantagem do país e em somente uma resposta o sistema educacional em geral foi elogiado, porém com ressalvas:

> A existência de educação de alta qualidade, na sua profundidade, porém com baixo alcance, facilita o desenvolvimento de pessoas muito bem preparadas e capazes para a geração de empreendimentos, principalmente os que envolvem alta tecnologia.

Os demais elogios direcionaram-se a iniciativas específicas. Em uma, lembra o informante que:

> Atualmente começa-se a se falar mais sobre o assunto empreendedorismo. Já existem vários cursos específicos em Universidades, muito mais do que acontecia há 5 anos atrás. A mídia em geral fala bem e promove o empreendedorismo e dá orientações sobre a condução de negócios.

Nas duas menções positivas restantes, há um elogio ao SENAI e outro à atuação do Sebrae, das universidades e das Empresas Juniores, organizações desenvolvidas por estudantes universitários em que os alunos têm a oportunidade de vivenciar o dia-a-dia de uma empresa, lidando com a burocracia típica de qualquer organização e prestando serviços e consultorias contratados por terceiros.

Contrastando com o quadro descrito acima, 14 especialistas utilizaram o termo educação com uma conotação negativa, confirmando situação já descrita nas seções anteriores, de dificuldades na área educacional, em específico para os graus mais avançados de ensino, situação aliás amplamente retratada na pesquisa com a população adulta. O que mais se repete são críticas a um sistema escolar que não formaria o indivíduo para ousar ou mesmo para ter competências e habilidades básicas para a condução dos negócios. Ambos os fatores seriam reflexo tanto da ausência das mencionadas disciplinas voltadas ao empreendedorismo quanto da falta de preparo dos professores para lidar com a questão. Isso se reflete na aparição, em sentido negativo, dos termos universidade e professor, duas vezes e uma vez, respectivamente. Não faltam críticas genéricas ao sistema educacional:

> O atual modelo educacional, baseado na replicação do conhecimento, onde o aluno passa de ano por repetir da mesma maneira e, preferencialmente, com as mesmas palavras o que o professor disse, forma pessoas treinadas a “repetir” modelos, colocando-as em “fôrmas”, tornando difícil para elas, depois, sair da “mesmice”, do lugar comum.

> O baixo nível educacional do país, por si só, é uma barreira para o desenvolvimento. Sem uma boa formação escolar, automaticamente, está se excluindo o acesso às oportunidades. A qualidade do ensino é precária, aumentando os custos empresariais. Falta conduta dirigida e mais séria dos órgãos públicos para com a educação.

> O Sistema Educacional brasileiro é deficiente quanto a ser transformador da atitude diante da vida – "O entusiasmo de mudar a vida não é passado pela educação". O mais das vezes o que temos é apenas ensino, que perpetua os modelos e as situações vigentes ("faz lembrar de destino – aquilo que é e precisa continuar sendo"), levando as pessoas a conformar-se com seus destinos.

Verifica-se a presença, entre os informantes, de um forte senso crítico a respeito do assunto em pauta demonstrado no reconhecimento das mazelas educacionais brasileiras, retratadas em seção anterior. Se o país pode hoje ostentar cifras e percentuais que atestam a melhoria significativa dos indicadores quantitativos, não o faz quando se traz a qualidade ao debate, pois, como visto, no que lhe concerne o sistema brasileiro de ensino deixa muito a desejar.

As propostas relacionadas à educação e treinamento comparecem em 24 respostas, ou seja, quase todos, de alguma forma, vêem a educação como impulso à abertura de novos negócios no Brasil, seja melhorando a formação educacional em geral, seja implementando disciplinas específicas para o desenvolvimento de atitudes e habilidades empreendedoras em todos os graus de ensino.

Algumas das propostas enfatizam a necessidade de mudanças gerais, tanto no que tange à melhoria da qualidade da educação ofertada quanto no sentido de se promover o empreendedorismo na própria filosofia educacional. Com este propósito, posicionam-se os entrevistados cujos depoimentos são transcritos abaixo. Para eles:

> [faz-se necessário] implementar a pedagogia do empreendedorismo no 1º, 2º e 3º graus, primeiramente formando uma mentalidade em que os alunos acreditem no seu sonho e na crença de que poderão realizá-lo e não apenas que o futuro lhes reserve um emprego. Será uma pedagogia em que os talentos individuais sejam identificados, estimulados e aproveitados, assim como a criatividade. Além de sensibilizar e valorizar o sonho do aluno, os programas precisarão conter conhecimentos de formação prática profissional, em cada atividade desejada.

> Devemos desenvolver no país a educação empreendedora. Um esforço coerente e integrado do governo, bem articulado com outras áreas de desenvolvimento econômico e social que tivessem um programa de educação continuada para o empreendimento. Fazer com que os cursos, desde o básico, tratem este tema e que todos os cursos superiores tenham esta matéria. Este movimento deve ser provocado por lideranças da sociedade junto com o governo.

Há também propostas mais específicas, relacionadas tanto às necessidades regionais quanto ao enfoque da formação recebida pelos estudantes em cursos profissionalizantes e conseqüentemente ao caráter de treinamento da atividade educacional:

> Desenvolver programas de formação para o empreendedorismo (rede formal ou não) focados em necessidades específicas da sociedade, com estudos regionalizados, aproveitando-se potencialidades e carências até municipais. Assim se evitará a elaboração de cursos por políticos ou tecnocratas, dissociados da sociedade e motivados por questões partidárias, pessoais ou acadêmicas.

> As faculdades devem deixar de formar empregados e passar a formar empreendedores. As instituições de ensino devem capacitar os estudantes de segundo e terceiro grau para explorar melhor as idéias de negócios existentes e divulgar mais histórias de pessoas que deram certo.
>
> Os cursos profissionalizantes e superiores devem mudar seu enfoque, pois eles formam estudantes para ser empregados de grandes empresas. Exemplos são os cursos de Direito e Medicina, em que o egresso, muitas vezes, será um empreendedor sem, contudo, ter sido educado para isso.

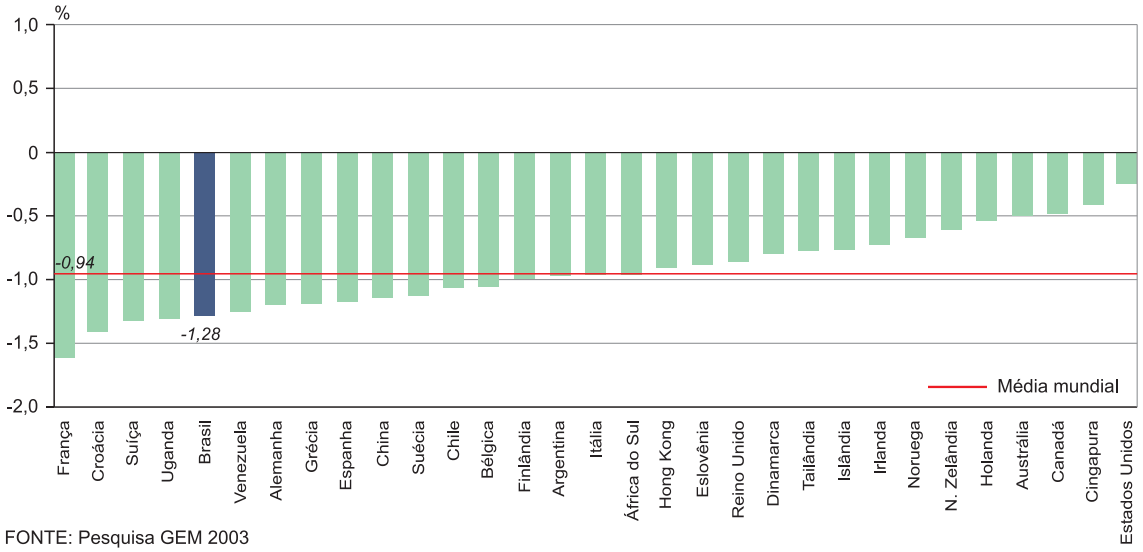
Nos questionários, repete-se o teor das críticas constantes das análises retiradas das entrevistas. Em todos os itens percebe-se uma correspondência. Com efeito, nas respostas ao instrumento de coleta em discussão, os especialistas reprovam a educação básica (fundamental e média) no que tange ao encorajamento da criatividade, auto-suficiência e iniciativa pessoal, aos princípios econômicos do mercado e ao empreendedorismo e à criação de novas empresas, aspecto que recebeu as piores notas.

Como se pôde verificar, opiniões há em que a escola brasileira leva a um comportamento repetitivo e avesso à inovação e ao risco. A mesma visão negativa está presente na apreciação de faculdades e universidades. A questão que pedia para julgar se o nível da educação em administração é equivalente ao mundial não mereceu comentários nas entrevistas, o que reflete o julgamento neutro que dela fizeram os especialistas no questionário. A questão que, por seu turno, tratava da suficiência da quantidade de cursos em universidades recebeu poucos comentários nas entrevistas, malgrado a visão negativa que se lhe tem no questionário.

Os especialistas brasileiros mais uma vez posicionaram o país entre os de pior desempenho na comparação com as demais nações participantes da pesquisa. Com uma média baixa (-0,84), o país ficou à frente de apenas seis outros. A nota curiosa é o fato de que, com seus resultados, o Brasil está posicionado entre duas nações escandinavas, a Dinamarca e a Suécia. Interessante notar também que nenhum país teve uma apreciação francamente favorável, indicando que as críticas aos sistemas educacionais e de treinamento são características universais. Dois países europeus, Croácia e Grécia, atingiram as piores notas para o tema em apreço. EUA e Singapura foram os únicos países cujos sistemas educacionais obtiveram médias com sinal positivo, porém muito próximas da neutralidade (0,26 e 0,02, respectivamente).

Aqui também há um desdobramento na análise das respostas dadas pelo informantes. Dividiram-se as inferências entre questões nas quais se julgou a educação primária e secundária e as que analisaram o ensino superior e profissionalizante, além da educação voltada à gestão e aos negócios. Para o primeiro conjunto de questões, as notas brasileiras foram ainda mais baixas (-1,28). Ressalte-se que este foi o item com a pior média global entre todos os medidos pela pesquisa GEM em 2003 (-0,94) e todos os países foram reprovados por seus especialistas. No segundo item, a avaliação foi mais favorável. Com média –0,37, o Brasil ficou próximo de uma posição neutra e intermediária em relação à média mundial (-0,21) acompanhado de países ricos – Reino Unido e Espanha.

GRÁFICO 6 - EDUCAÇÃO E TREINAMENTO - ENSINO DE 1º E 2º GRAU



FONTE: Pesquisa GEM 2003

5. Pesquisa e Desenvolvimento (Transferência de Tecnologia)

Tomando-se o termo P&D por si mesmo, há, nas entrevistas, apenas uma menção a esse respeito: o papel exercido pela incubadoras tecnológicas brasileiras. De fato, como visto anteriormente, elas cresceram significativamente na última década, tanto em quantidade quanto em qualidade. Em três ocasiões o termo é citado negativamente, seja pela ausência ou carência, seja pelo distanciamento entre os centros de produção do conhecimento e a realidade do mercado, bem como da ausência do mercado na produção científico-tecnológica brasileira. Assim, se o Brasil produz ciência, não consegue, porém, transformá-la em inovação, com usos comerciais (o baixo volume de patentes registradas é um sintoma disso). As duas transcrições abaixo resumem a opinião dos especialistas que se posicionaram desfavoravelmente ao tema:

> As pesquisas de tecnologias produzidas em Universidades, institutos de pesquisa ou empresas como a Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (desenvolve tecnologias agropecuária e fornece apoio técnico), são historicamente muito afastadas das necessidades sociais da população, gerando falta de informação ao empreendedor e, principalmente, limitando a atividade empreendedora.

> Não existe apoio para desenvolvimento de pesquisas e tecnologia a partir de grandes idéias. As organizações voltadas para do desenvolvimento de pesquisas não atuam, nem aplicam seus recursos de forma adequada para transferência de tecnologia aos pequenos empresários.

As limitações da área de P&D no Brasil podem explicar em parte o comportamento da categoria empreendedorismo de alto impacto verificado no capítulo anterior, realidade de que tem consciência parcela dos entrevistados ouvidos.

As propostas concernentes a P&D giraram em torno da necessidade de maior integração entre os centros produtores de pesquisa e as organizações e empresas que podem viabilizar o uso econômico do conhecimento científico. Além disso, é chamada a atenção para a necessidade de as empresas brasileiras atuarem também na produção do conhecimento, proposta que vai ao encontro da constatação de que, atualmente, quase toda a pesquisa básica ou aplicada é realizada no Brasil pelas universidade, principalmente as públicas:

> Expandir o modelo de Universidade Empreendedora em que entre os objetivos e valores da Universidade está a geração de empresas e a formação de recursos humanos para empreender. Onde os laboratórios de pesquisa incorporam laboratórios de pré-incubação e onde existe uma forte ligação entre a incubadora e programas de empreendedorismo de modo a dar efetividade às ações de geração de empresas.

> Mudar a mentalidade das empresas privadas para fazer Pesquisa e Desenvolvimento no país, financiando pesquisas e gerando o empreendedorismo na criação de novas empresas que produzam o produto pesquisado para elas, mudando, assim, a forma de fazer inovação.

A verdade é que o tópico não recebeu muita atenção dos informantes nas entrevistas, aparecendo em poucas respostas. Na quase totalidade, encontra-se na conotação negativa, sendo que as respostas correspondem à visão perpassada no questionário em que se critica o distanciamento dos centros produtores de conhecimento, principalmente as universidade, da realidade do mercado. Assim, não se fala, em nenhum momento, em transferência eficaz de novas tecnologias para empresas novas ou em crescimento. Criticam-se também as dificuldades de acesso à infra-estrutura propiciada pelas tecnologias, principalmente devido aos altos custos envolvidos. Esses resultados explicam o fato de que os especialistas brasileiros, ao responder o questionário, deram notas baixas ao país (-0,98). O Brasil ficou à frente de apenas três países, numa tabulação que teve Uganda na pior posição com média pouco inferior à brasileira (-1,37). Destaque-se que somente os especialistas canadenses e dos EUA apreciaram a questão favoravelmente, embora a média mundial não tenha sido tão baixa (-0,51).

6. Infra-estrutura Comercial & Profissional

As alusões a esta condição estrutural presente nas entrevistas são, em sua maioria, favoráveis. Há oito menções neste sentido. O termo mais recorrente é incubadoras, num total de quatro citações. É interessante perceber que praticamente todas as respostas positivas relacionadas a infra-estrutura comercial e profissional direta ou indiretamente aludem a essas organizações. Exemplos neste sentido são os trechos:

> A criação e desenvolvimento de entidades que fornecem suporte relativo a infra-estrutura para novos empreendimentos, como, por exemplo, as incubadoras, têm gerado um grande interesse pelo tema de empreendedorismo, além de promover efetivamente o surgimento de novas oportunidades de negócios.

> O movimento de incubadoras da última década proporcionou espaço físico e proximidade aos centros de pesquisa. Com isso permitiu um acesso privilegiado às informações e rede de investidores. A incubadora se transformou em uma vitrine para os investidores.

Outra resposta, que indiretamente também faz alusão às incubadoras, faz uma síntese bastante completa sobre a constituição, gradativa, de redes de sustentação de negócios cujo pivô são cooperativas populares formadas como alternativa ao processo de degradação econômica. Para seu autor:

> [o] desenvolvimento da cultura de cooperativismo através da criação de cooperativas populares, gerando alternativas de trabalho e renda no lugar do emprego. Em torno de 15 Universidades e outros atores, como Sindicatos, SEBRAE (Serviço de Apoio às Pequenas Empresas) e Prefeituras, vêem participando deste esforço. São incubadoras de base tradicional, utilizando o conhecimento já existente nas comunidades que empobreceram, envolvendo assessoria técnica, análise da comunidade e suas competências.

Um número menor de respostas (quatro) julgou como desfavorável ao empreendedorismo no Brasil a infra-estrutura profissional e comercial. Duas relacionam-se diretamente à suposta falta de centralização e integração das informações existentes sobre programas e outros aspectos do empreendedorismo:

> Inexistem informações comerciais concretas, confiáveis e acessíveis (baixo custo) para elaboração de um plano de negócio e abertura de novos mercados de negócio como, por exemplo, para exportação.

> A cultura brasileira não privilegia a pesquisa da informação consistente, para que se forme base de dados para uma decisão confiável. Esta tendência é visível nos empreendedores e nas entidades que deveriam formar bancos de dados (educacionais, governamentais, sindicais, entre outras). Este traço cultural gera desinformação e determina que o empreendedor acabe por tomar decisões que, freqüentemente, o levam ao insucesso -"o empreendedor abre um negócio baseado em opiniões de amigos/curiosos".

Em cinco ocasiões, os entrevistados propõem melhorias relacionadas ao tema. Em todas as propostas, enfatiza-se a necessidade de se facilitar o acesso tanto a serviços básicos envolvidos na condução de um negócio – atividades-meio essenciais para o sucesso de um empreendimento qualquer, como advocacia, contabilidade, entre outros – quanto principalmente às informações, termo que, aliás, aparece em respostas relacionadas a várias das condições para o empreendedorismo. A seguir, são trazidas à luz três sugestões relacionadas à melhoria da infra-estrutura comercial e de serviços:

> Entidades governamentais devem facilitar o acesso aos serviços jurídicos e contábeis de qualidade. O empreendedor deve sentir que está sendo assessorado por bons profissionais.

> A facilidade no acesso às informações, incluindo treinamento e assessoria, para os iniciantes, sobre mercado, negócio, gestão, disponibilizadas pelo setor público, ou por programas do setor privado de apoio à micro e pequena empresa (por exemplo, SENAI e SEBRAE), contribuem para o aumento do empreendedorismo.

> É necessário centralizar e difundir as informações acerca das iniciativas relacionadas ao empreendedorismo, para que se saiba o quê, onde e como se está fazendo em cada região e que haja uma convergência de interesses dos formadores de opinião do país em torno do tema.

Paradoxalmente, os questionários refletem uma visão mais negativa que a presente nas entrevistas para a questão da infra-estrutura comercial e profissional. Neles, ressaltam-se os custos dos serviços de terceiros, como advogados, contadores, consultores, e assim por diante, e sua baixa qualidade, além da dificuldade de se lhes acessar. A facilidade de obtenção de serviços bancários, vista no questionário com ligeira positividade, não é mencionada nas entrevistas, dentre as quais há as que, ao contrário, ressaltam o papel limitante de novos negócios desempenhado pelas instituições financeiras no país.

Ademais, a média negativa (-0,45) dada pelos especialistas brasileiros nos itens do questionário referentes à condição estrutural em pauta posicionou o Brasil na última colocação, num item em que a média global foi ligeiramente positiva (0,23) e em que a ampla maioria dos especialistas considerou satisfatórias as infra-estruturas comerciais e profissionais de seus países. Ressalte-se que a amplitude das médias ficou bastante baixa (pouco acima de um ponto), pois a primeira colocação, obtida pelos EUA, traduz a modesta cifra de 1,21 ponto.

7. Abertura de Mercado

Na apreciação desta condição estrutural para o empreendedorismo, os especialistas comportaram-se de maneira completamente distinta do verificado em suas considerações sobre outros fatores. Não há nenhuma resposta de conotação negativa e as menções de cunho positivo forma em expressivo número: a maioria absoluta dos entrevistados entende que a abertura do mercado brasileiro é uma força para o desenvolvimento nos negócios.

Faz-se necessário, contudo, qualificar melhor os posicionamentos dos informantes, haja vista que um olhar mais detido revela que é justamente devido às insuficiências da economia brasileira – já retratados neste relatório – que a condição estrutural em análise é tão apreciada. Assim, se em três oportunidade houve elogios ao mercado brasileiro (sendo uma pontual ao processo de abertura comercial verificado nos últimos anos), em oito repostas, mencionaram-se explicitamente as oportunidades abertas por um mercado consumidor eivado de necessidades ainda insatisfeitas e carentes de empresas de classe mundial. A distância que a população brasileira tem de um estado de afluência leva a essa situação, e é nesse sentido que transcorrem alguns depoimentos:

> A grande diversidade de oportunidades que temos em nosso país é uma força incentivadora muito forte para o empreendedorismo. Nosso país tem um grande número de problemas e sabemos que problemas são sempre oportunidades de negócios.

> O mercado brasileiro apresenta muitas “lacunas” ainda não “ocupadas” que geram oportunidades de exploração, devido a grande população do país, a imaturidade do mercado ainda novo e não saturado (quando comparado ao americano e europeu) e, na sua maioria, a ausência de grandes *players*.

No Brasil de hoje existem inúmeras oportunidades, possibilidades para empreender. Há vários nichos de mercado que criam oportunidades para empreender, em função das enormes carências de tudo, desde serviços até produtos.

Outro item apontado como força do mercado brasileiro que aparece com alguma freqüência (quatro vezes) foi o processo de terceirização e seus termos correlatos parceria e *clusters*, dentro da idéia de ampliação do capital social. A idéia básica é que a horizontalização e a pulverização dos negócios contribuem para a gestação de um mercado de pequenos empreendimentos. Os excertos abaixo ilustram essa constatação:

> O modelo mundialmente crescente de atuação de empresas em parceria, onde o sucesso de uma depende do sucesso da outra, fomenta o empreendedorismo – "onde as menores empresas não são devoradas pelas maiores". O processo de terceirização de atividades de empresas maiores ou a crescente cooperativização do trabalho, são exemplos deste modelo.

> O processo da terceirização, desenvolvido pelas organizações privadas de maior porte, favoreceu o empreendedorismo. Oportunidades foram geradas à formação de pequenas empresas, para a execução de atividades que as grandes não mais se interessavam por fazer.

Curiosamente, ao se analisar as propostas para o item em tela, verificou-se a existência de apenas duas sugestões específicas, uma diretamente relacionada ao processo descrito acima de estabelecimento de parcerias, e outra, à necessidade de uma maior abertura ao mercado externo:

> Empresas intensificarem o processo de terceirização deixando de desenvolver atividades que não sejam seu foco de atuação, comprando esses produtos e serviços de terceiros, abrindo dessa forma espaço para atuação de empreendedores.

> Preparar as empresas para atuar e se relacionar com o mercado externo, tanto capacitando-as para exportar quanto esclarecendo sobre possibilidades e questões relativas a investimentos externos, tais como legislação específica, vantagens e desvantagens.

As entrevistas refletem em parte a apreciação positiva marcada em algumas das respostas ao questionário relacionado à Abertura de Mercado, na medida em que um dos fatores a que se deu maior destaque foi justamente a existência de oportunidades inexploradas em face das necessidades insatisfeitas da maioria da população brasileira. Outras duas questões também apresentam correspondência entre o questionário e a entrevista, porém com sinal trocado. Em diferentes momentos das entrevistas, especialistas apontaram as dificuldades, principalmente no que tange a informações, e os custos de acesso ao mercado de bens e serviços. Duas últimas questões, em que os especialistas avaliaram se empresas novas podem entrar no mercado sem serem bloqueadas por empresas estabelecidas e se a legislação antitruste é efetiva e aplicada, embora vistas negativamente no questionário, curiosamente não receberam quaisquer menções nas entrevistas.

Na comparação com os demais países participantes, o Brasil, mais uma vez, ficou mal posicionado. Com média –0,51, ficou na antepenúltima colocação (seguido de perto por Venezuela e África do Sul). Porém, neste caso, todos os países ficaram muito próximos, variando seus resultados numa gama inferior a um ponto (entre –0,64 e 0,24, obtida pelos EUA). Pode-se dizer que se está diante de uma categoria marcada pela neutralidade que, vista globalmente, não aparece nem como vantagem, nem como desvantagem.

No entanto, é necessário frisar que se fez um desdobramento nos itens do questionário relativos à análise das barreiras à entrada no mercado. Um primeiro conjunto de questões possibilitou inferências acerca da velocidade das mudanças do mercado, no qual o Brasil foi avaliado com neutralidade e ligeiro viés positivo (média 0,12) e que, entre os países, apresentou sensível dispersão, pois se o Canadá ficou na última colocação (com -1,15), a China alçou à liderança (com 0,95).

Outro conjunto de questões relacionadas ao acesso ao mercado versou sobre as facilidades, custos e barreiras à entrada no mercado. Nenhum país teve notas realmente positivas. O resultados variaram da neutralidade com que os norte-americanos julgaram a questão (média 0,42) à severidade dos especialistas brasileiros, que colocaram o Brasil na última posição (média -0,90), reconhecendo as dificuldades enfrentadas por empresas novas e em crescimento para se estabelecerem no país.

8. Acesso a Infra-estrutura Física

Quanto ao acesso à infra-estrutura, foram vistos como contribuições os recursos naturais (clima, hidrografia etc.) e as comunicações, com uma e duas menções positivas, respectivamente. Para um dos especialistas, na última década, o Brasil passou por uma significativa melhoria em seus serviços de telecomunicações com potencial de aproveitamento no incremento da capacitação ao empreendedorismo aplicando, entre outras tecnologias, recursos de educação à distância:

> Nos últimos anos, houve significativa melhoria na infra-estrutura de comunicação no Brasil, o que favorece a disseminação de conhecimentos e permite a organização de centros de treinamento, o uso da educação a distância, sendo necessário apenas desenvolver a demanda por esses programas, já que a tecnologia está disponível.

Outra opinião favorável liga a questão das informações com o recorrente tema das incubadoras:

> O movimento de incubadoras associado a programas de empreendedorismo na escola (Universidade), através de um conjunto de cadeiras que levam à formação de valores, competências e cultura para o empreendedorismo.

Há duas respostas em que o acesso à infra-estrutura física foi considerado uma condição estrutural limitante. Em uma faz-se referência ao deficiente setor de transportes, percepção que, aliás, coaduna com a outra opinião em que se julgou o fator em questão como barreira aos negócios, qual seja, o tamanho gigantesco do país e as dificuldades de integração que decorrem disso.

São quatro as citações propostitivas no tocante à melhoria da infra-estrutura no país no que concerne à parte material desta (transportes, energia, comunicações, entre outros). Aqui, optou-se por classificar termos atinentes à disponibilidade e à qualidade da informação existente para empreender na análise acerca do item em pauta. Abaixo, transcreve-se proposta bastante abrangente para a melhoria da infra-estrutura, especificamente voltada aos pequenos negócios:

> Proporcionar programas de infra-estrutura física com custos operacionais viáveis e suportáveis ao pequeno empreendedor, de forma a viabilizar sua relação custos x receitas. Custos de acesso à Internet, tarifas telefônicas, infra-estrutura aérea e portuária, acesso a equipamentos de informática, são exemplos – "após investir U$ 6,500.00 em um equipamento, o empreendedor ainda terá que gastar uma quantia considerável com softwares, fazendo, freqüentemente, com que atue na ilegalidade".

Duas outras propostas envolvem a presença do poder público como agente de melhorias na infra-estrutura, principalmente nos lugares onde esta se encontra em situação mais precária:

> Ao governo cabe investir mais em serviços de utilidade pública, especialmente no interior do país, incentivando novas fronteiras para o empreendedorismo.

> O governo deve providenciar serviços de infra-estrutura em cidades do interior do país porque há grandes oportunidades de negócios fora das grandes cidades.

No questionário, o tópico relacionado à infra-estrutura física é o primeiro em que a maioria das questões foi respondida positivamente refletindo o verificado na análise das entrevistas para este item. Em especial, destaca-se o fato de as respostas referentes ao acesso e aos custos de serviços de comunicação, gás, água, eletricidade e esgoto terem sido apreciadas de modo neutro ou positivo no questionário, o que sugere, por um lado, uma melhoria desses aspectos nos últimos tempos e, por outro, uma incoerência entre um discurso tendente a ser mais desfavorável e uma análise mais "ponderada" em respostas dada a um instrumento baseado na leitura.

Mesmo com a visão positiva que os especialistas passaram do Brasil nas respostas aos questionários, o país ficou com a pior média (0,13), empatado com Uganda. As melhores médias à questão foram atribuídas por especialistas de Hong Kong (1,74), EUA (1,65) e Canadá (1,59). O item atingiu expressiva apreciação positiva, com uma média geral de 0,95, e vários países com notas superiores a um ponto, a quase totalidade desses formada por nações desenvolvidas (exceção importante é o Chile, quarto colocado com média 1,46).

9. Normas Culturais & Sociais

Nas entrevistas, os especialistas ouvidos vêem o tema das normas culturais e sociais como da maior importância na medida em que ele aparece em respostas da quase todos os informantes. As visões favoráveis suplantam, de modo expressivo, as desfavoráveis. Dentre as dez citações positivas, destaca-se a criatividade da população brasileira, com quatro citações. Com três e duas menções elogiosas, são usados, respectivamente, os termos índole empreendedora e flexibilidade associados a normas culturais e sociais. Para um dos entrevistados:

> A flexibilidade e a adaptabilidade da cultura do povo brasileiro, faz com que ele possua a capacidade de migrar de um foco para outro com muita facilidade, criatividade e inventividade, tornando-se, assim, o maior contribuidor do empreendedorismo.

No tocante a isso, um dos entrevistados relaciona o papel da criatividade ao desenvolvimento de negócios:

> O brasileiro é criativo, principalmente naquelas áreas em que o retorno financeiro é mais rápido, como, por exemplo, na área de desenvolvimento de software.

Dentre aqueles que mencionam a cultura brasileira como uma variável positiva, retira-se um depoimento que se refere às recentes transformações culturais provocadas pela modificação da ordem geopolítica e econômica global:

> A globalização da cultura gera o inconformismo com padrões vigentes e fomenta o empreendedorismo. Importamos valores, que não eram presentes ou fortes em nossa cultura, como a busca do sucesso pessoal e de maior poder aquisitivo ou mesmo de maior capacitação formal – pós-graduação, mestrado ou doutorado, são exemplos desta nova cultura globalizada, geradora de inconformismo.

Por outro lado, há, no que concerne à cultura, expressiva quantidade de citações negativas, o que sugere uma forte tendência entre os especialistas em destacar barreiras culturais ao empreendedorismo. Em linhas gerais, prevalece a idéia de que, no Brasil, a ideologia vigente é muitas vezes contrária à idéia de se ter um negócio próprio, de se correr riscos e mesmo a imagem dos empreendedores de sucesso não seria, na ótica dos respondentes, adequadamente explorada. Transcrevem-se, a seguir, citações neste sentido. As duas primeiras referem-se diretamente à representação do empresário nas imagens construídas pela sociedade e a última constitui-se à luz de crenças acerca da disposição do indivíduo brasileiro ao trabalho, estabelecido tanto no meio acadêmicos quanto no senso comum da sociedade brasileira:

> O empreendedor não é bem visto pela sociedade. Quando alguém prospera em uma atividade empresarial é porque há algo errado por trás, insinuando-se a prática de atos ilícitos, tais como: lidando com drogas e enganando alguém. A sociedade se nega a reconhecer o sucesso pela exploração de uma oportunidade de negócios.

> A cultura brasileira vê o empreendedor de uma forma geral como um coitadinho, um falido que não deu certo em uma grande empresa; ou como um mau caráter, ladrão, aproveitador e oportunista. Esta é uma visão terrível e, conseqüentemente, um grande limitador ao empreendedorismo. Nos EUA qualquer pequeno negociante é visto como alguém que pode vir a ser um Bill Gates. Aqui não há valorização da cultura empreendedora.

> A cultura brasileira encara o trabalho como um mal necessário, há falta de profissionalismo, não se trata de falta de qualificação, é uma questão de postura. Considera-se normal esperar o patrão mandar, é normal enrolar o trabalho, é normal atrasar o trabalho. Nas conversas com amigos considera-se esta postura como uma vantagem, uma esperteza. A colonização latina tem uma desvantagem em relação a colonização anglo-saxônica no quesito “gostar de trabalhar”. (002)

Tais depoimentos são corroborados por uma análise em que, por meio de metáforas, busca-se classificar os tipos de empresários encontrados no Brasil:

> Trata-se de uma questão distante das políticas públicas: o comportamento empreendedor não é valorizado pela sociedade. Os mitos e heróis brasileiros são antiempreendedores, ao contrário do que acontece nos EUA. Segundo Carbone*, há três tipos de heróis brasileiros no setor público (que podem, segundo o entrevistado) ser transplantados para o setor privado: o "Caxias", inspirado em Duque de Caxias, seguidor estrito das regras, o "malandro", tipo nocivo que coloca o bem-estar individual acima da coletividade é responsável pela corrupção privada e prejuízos aos stakeholders; e o "Dona Flor", inspirado no personagem de Jorge Amado, que é um malandro "do bem", ou seja, um misto dos dois tipos anteriores, pois convive com as regras, suplantando-as, porém, para sobreviver.

O paternalismo estatal no Brasil é mencionado duas vezes como fator limitante dos negócios, pois restringe a percepção dos riscos envolvidos na atividade empreendedora, além de criar uma recusa em assumi-los. Nesse sentido, opta-se por transcrever uma das respostas, emblemática acerca de um tipo de visão sobre as relações entre Estado e Mercado no Brasil:

> Historicamente o estado tem sido paternalista, determinando que as pessoas tenham tido, até dias atuais, o desejo e a esperança de que ele resolva-lhes a subsistência. Têm buscado ser absorvidas pelo estado, para a geração de renda ou negócios, evitando o risco no mercado. Este valor cultural tem se constituído em fator limitante do empreendedorismo.

Segundo os informantes, o conjunto de características culturais acima mencionado acarreta a carência de iniciativa e a excessiva valorização do emprego formal em grandes organizações ou no serviço público que, em várias respostas, é considerado um objeto de desejo, de realização pessoal dos brasileiros. Em três respostas, o termo cultura aparece de modo propositivo no sentido de se superar as características negativas apontadas acima, sem, contudo, sugerirem-se ações mais específicas.

Os resultados para o tópico do questionário dedicado a reflexos da cultura nacional no empreendedorismo reproduzem de maneira praticamente fiel o discurso presente nas entrevistas. Como visto, os informantes atribuem à cultura brasileira um papel limitador de importantes características do empreendedor: esforço pessoal para obtenção do sucesso; auto-suficiência, autonomia e iniciativa pessoal assunção de riscos; e responsabilidade do indivíduo na administração da própria vida. Uma questão merece, contudo, uma análise diferenciada, pois recebeu um nota ligeiramente negativa, embora trate da criatividade, item da cultura brasileira apontado nas entrevistas como uma dos aspectos culturais faclitadores do empreendedorismo no Brasil.

Especula-se que talvez os especialistas façam uma distinção correta entre criatividade e ação inovadora, palavra presente no questionário. Com efeito, se se assume que o processo de inovação implica o uso da criatividade na criação de novos produtos e serviços e que tal definição pontue o raciocínio dos especialistas ouvidos, verifica-se que o posicionamento dos informantes nos questionários não é propriamente inconsistente com as opiniões aduzidas nas entrevistas.

**Provavelmente, o entrevistado refere-se ao Depoimento de Pedro Paulo Carbone à Revista de Administração Pública – FGV (2-2000), intitulado "Cultura organizacional do setor público brasileiro: desenvolvendo uma metodologia de gerenciamento da cultura".*

Quanto ao item do questionário que trata do status do empreendedor e do empreendedorismo, aqui referido às normas culturais e sociais, há uma flagrante incoerência entre os resultados da aplicação dos questionários e o que se diz nas entrevistas. Não raro, os especialistas, em suas falas, destacaram a imagem pouco positiva que a cultura brasileira teria do empreendedor. Ademais, de modo recorrente, afirmaram que a busca por um emprego formal em uma grande empresa ou no serviço público ainda faz parte dos ideais almejados pelo brasileiro. Surpreende, de todo modo, que todas as questões do questionário obtivessem notas positivas, em maior ou menor grau. A inconsistência está no fato de que, em linhas gerais, as pessoas parecem ter dito uma coisa na entrevista e pensado outra, oposta, no momento de responder ao questionário. Isso gera uma incerteza quanto à real percepção que possuem os entrevistados em relação à questão ora debatida.

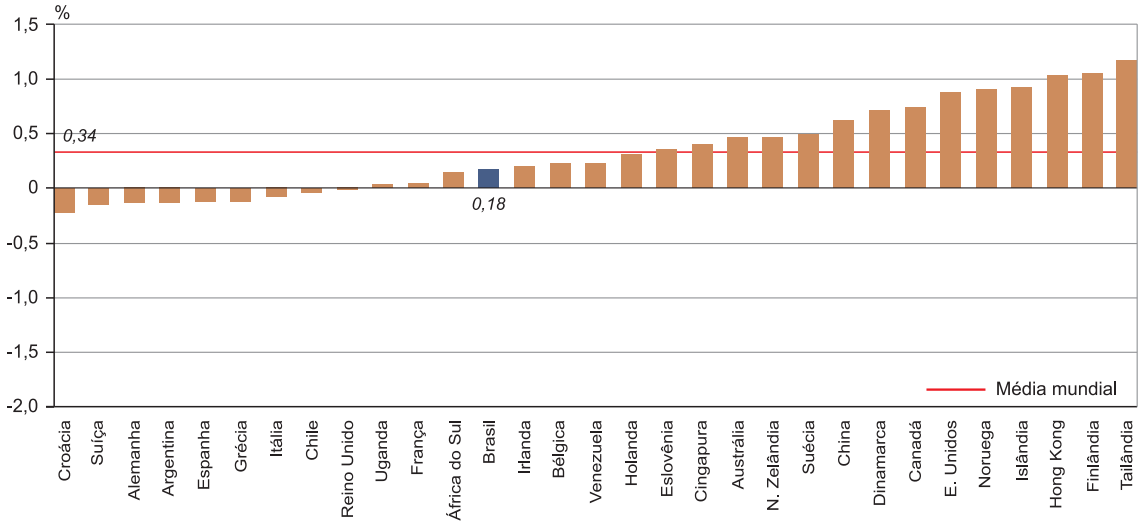
No comparativo referente à temática com outros países, o Brasil ficou numa posição intermediária, com média –0,43, aproximando-se do –0,23 obtido pelo conjunto dos países. Dois países bastante ricos obtiveram as piores médias (e que têm, vale lembrar, baixas taxas de empreendedorismo, segundo as pesquisas GEM anteriores), Suécia e França, com seus –1,26 e –0,98. Os três primeiros postos foram ocupados por países cujas características culturais são, à primeira vista, razoavelmente díspares: Islândia, Hong Kong e EUA.

Ainda no tocante a normas culturais e sociais, o questionário traz um conjunto de questões relativas a gênero, especificamente com respeito à posição das mulheres diante do empreendedorismo. Não houve, nas entrevistas, qualquer menção específica ao tema, portanto, pode-se apenas realizar inferências a partir dos questionários. Vistos globalmente, os resultados desses são neutros, com uma ligeira tendência positiva. Nesse caso, contudo, faz-se necessária uma análise pontual das questões, dadas as diferenças de percepção que elas apresentam. Uma delas refere-se à existência, em número suficiente, de serviços sociais disponíveis de modo que as mulheres possam continuar a trabalhar mesmo após terem iniciado uma família. Embora não tão severa, a avaliação a este item é a que obteve menor nota, refletindo as insuficiências gerais do país no atendimento de demandas sociais. Outra questão que obteve resultados desfavoráveis, porém com menor intensidade, é aquela em que se questiona se as mulheres são encorajadas a tornar-se autônomas ou a iniciar um novo negócio, embora não se possa afirmar que isto seja um apanágio das mulheres já que, nas entrevistas, o não encorajamento à atividade autônoma aparece como característica da cultura brasileira.

Os especialistas geraram resultado absolutamente neutro no tocante ao fato de as mulheres ficarem expostas às mesmas oportunidades para iniciar um novo negócio que os homens. As demais questões elevam as médias do item e, por isso, devem ser citadas. Em suma, os especialistas responderam se, no país, iniciar um novo negócio é uma opção de carreira socialmente aceitável para as mulheres; em outra, se as mulheres têm o mesmo nível que os homens de conhecimento e habilidade para iniciar um novo negócio.

Em nível global, o apoio ao empreendedorismo das mulheres é visto de modo neutro, com viés favorável, pelos especialistas (média 0,34) – gráfico 7. Um dado curioso: praticamente todos os 18 países de pior classificação por seus especialistas são ocidentais. Os países não ocidentais que participaram da pesquisa ficaram entre os 12 melhores colocados, liderados pela Tailândia, que atingiu média 1,18. O Brasil ficou em posição neutra e intermediária (média 0,18).

GRÁFICO 7 - PARTICIPAÇÃO DA MULHER



FONTE: Pesquisa GEM 2003

10. Capacidade para empreender

Dentre os fatores tidos como contribuições ao empreendedorismo relacionadas à capacidade de apreender, presentes em quatro respostas, há duas referências à criatividade brasileira em buscar alternativas de sobrevivência. No dizer de um dos entrevistados:

> A despeito da baixa escolaridade, é alta a potencialidade do brasileiro para se desenvolver e se profissionalizar, de ser criativo, de aprender e de converter-se em profissional altamente qualificado e, assim, descobrir soluções inovadoras.

Outros termos elogiosos no quesito em debate foram à flexibilidade do brasileiro para enfrentar as dificuldades de um clima econômico incerto e a iniciativa de buscar conhecimentos que não foram adquiridos na educação formal, que, como visto, é julgada como insuficiente pelos informantes brasileiros que participaram da pesquisa GEM 2003.

Todas as cinco respostas de conotação negativa referente à capacidade para empreender estão fulcradas na palavra competência (talvez fosse melhor falar na falta desta). Critica-se em especial a falta de planejamento para conduzir negócios. Neste aspecto, os especialistas não foram nada indulgentes com o país, fazendo críticas

bastante contundentes, mesmo reconhecendo a vontade de empreender que estaria presente na população brasileira:

> O empreendedor tem muita vontade, algumas habilidades, mas não tem competência. Não tem desenvolvido o comportamento empreendedor. Mesmo enxergando oportunidades, não consegue priorizar o estudo e planejamento de forma a estruturar um negócio factível, sobre a necessidade imediata de ganhar dinheiro.
>
> O brasileiro quando decide empreender não busca informações confiáveis sobre o negócio, não realiza pesquisas de mercado, confia plenamente em informações informais, como, por exemplo, opinião de familiares.
>
> Os empreendedores com perfil excessivamente técnico não percebem a necessidade de aquisição de conhecimentos sobre negócios, gestão, mercados, dedicando-se exclusivamente ao desenvolvimento de seu produto. um empreendimento não é só um produto.

A única proposta neste item é por demais abrangente, por remeter-se à necessidade de mudanças estruturais de longo prazo. Para seu autor, seria necessária uma

> Evolução cultural da sociedade no sentido de que as pessoas passem a aliar os planos pessoais de vida aos objetivos profissionais e procurem entender que a sua empregabilidade está diretamente relacionada às demandas da comunidade em termos de produtos e serviços.

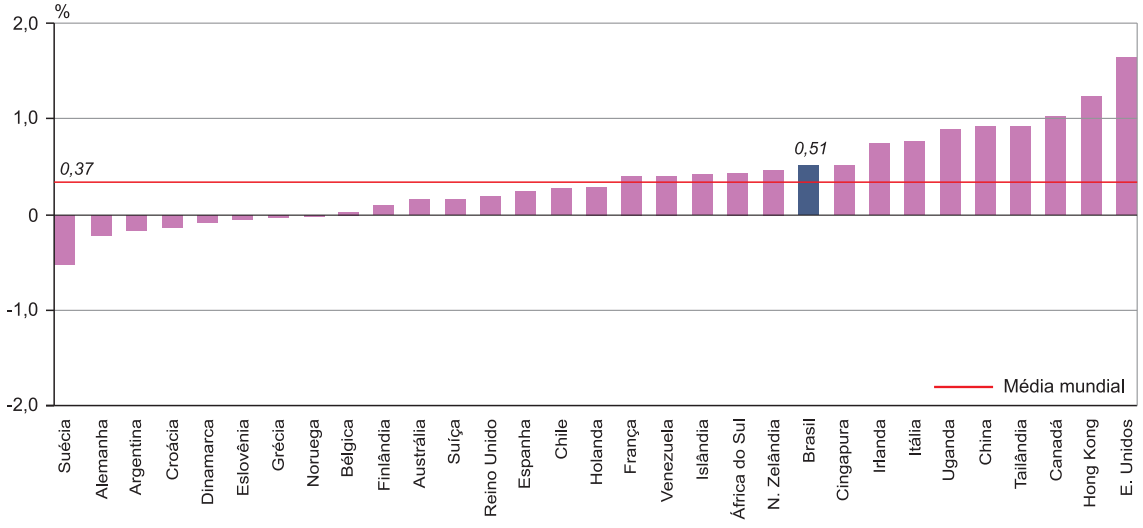
Congruente com os posicionamentos presentes nas entrevistas, as questões do questionário que avaliam a relação das pessoas do país com a criação e a condução dos novos negócios tiveram apreciação negativa. Contudo, destaca-se que a questão melhor avaliada para esse item refere-se à crença das pessoas na facilidade para a criação de negócios novos ou de alto crescimento, confirmando a tendência, verificada na análise de outros tópicos, de se considerar a visualização de oportunidades como um ponto forte do empreendedorismo brasileiro.

As demais questões concernem a competências e habilidades para a abertura e manutenção de novos negócios e, repetindo tendência verificada nas entrevistas, recebem apreciações desfavoráveis. Os resultados para a questão “em meu país, muitas pessoas podem reagir rapidamente boas oportunidades de novos negócios” pedem uma discussão mais acurada. Depreende-se que, na ótica dos especialistas ouvidos, há uma hiato entre a existência de oportunidades concretas no Brasil e a percepção delas pela população, o que mais uma vez traz à tona a repetida insistência sobre a falta de informações para o empreendedorismo.

Os especialistas brasileiros seguem a tendência mundial de dar notas baixas à capacidade empreendedora, ao menos no que concerne ao potencial para empreender, condição relacionada a competências e habilidades para reconhecer oportunidades e conduzir negócios. O Brasil, com –0,63, ficou próximo da média mundial para o tópico (-0,52). É interessante contatar que as quatro piores médias foram obtidas por Alemanha, Suécia, Suíça e França (última colocada, com –1,24), todos países europeus classificados entre os mais desenvolvidos do mundo.

Em nenhum país os especialistas atribuíram médias significativamente positivas ao item em debate, denotando que, para os informantes em nível mundial, as populações em geral têm baixo potencial empreendedor (gráfico 8). No entanto, a apreciação se altera quando direcionada à motivação para empreender, cuja média global foi de 0,38. Este foi o item em que os especialistas brasileiros foram mais favoráveis ao país em comparação às apreciações dos demais informantes. Com média 0,53, o Brasil obteve a décima colocação, num ranking liderado por EUA e Hong Kong (médias 1,64 e 1,27, respectivamente). Nas duas últimas posições, mais uma vez, países europeus e ricos: Alemanha e Suécia (médias -0,21 e -0,51).

GRÁFICO 8 - CAPACIDADE EMPREENDEDORA: MOTIVAÇÃO



FONTE: Pesquisa GEM 2003

11. Clima Econômico

Em linhas gerais, quem, em suas respostas, referiu-se a características do mercado brasileiro, o fez de modo positivo, num total de 14 menções favoráveis contra apenas duas desfavoráveis. Dentre as menções positivas, destaca-se um termo à primeira vista pouco simpático, o crescimento estrutural do desemprego no Brasil, como um fator que impulsiona o empreendedorismo em face da dificuldade dos atingidos em voltar ao mercado de trabalho formal. Esse fato mostra que os entrevistados têm plena consciência da situação do trabalho no Brasil, que os dados debatidos no capítulo 2 retratam, principalmente quando se consideram as parcelas mais jovens da população. Ademais, faz-se necessário comentar o crescimento do empreendedorismo por oportunidade entre a população adulta do país, confirmando as potencialidades do mercado brasileiro, apontadas pelos especialistas.

Malgrado reconhecerem que o fenômeno do desemprego leva mais ao empreendedorismo por necessidade, verifica-se a existência de oito citações favoráveis neste sentido, o que sugere um razoável grau de conhecimento da realidade por parte dos especialistas ouvidos. Recolhem-se algumas dessas respostas:

As dificuldades sociais no país, recursos financeiros insuficientes, o desemprego, impelem as pessoas a tentar desenvolver algum tipo de empreendimento. A carência leva ao empreendedorismo por necessidade.

Na última década, verificou-se uma mudança nas relações de trabalho, com o fortalecimento do trabalho informal em face do estreitamento do mercado, principalmente no tocante ao emprego formal.

A limitação da empregabilidade, com a diminuição do número de empregos, tem aumentado significativamente a "empresabilidade" que é o desenvolvimento da capacidade empreendedora, sendo, portanto, uma força de aumento do empreendedorismo.

A prática do empreendedorismo de necessidade está proporcionando a muitos cidadãos identificar-se com o ser empreendedor, mudando seus paradigmas, especialmente em relação a só perceber-se subsistindo, com um emprego. Está se formando capital humano relativo – "percebo que muitos empreendedores, que se iniciaram por necessidade nas atividades, apresentam decisão de não voltar a ter um emprego".

Em dois momentos, os entrevistados elogiam a estabilidade atingida pelo país, sendo uma menção ao aspecto político e outra ao econômico. Outros dois entrevistados apontam a abertura do mercado como uma característica positiva e outro dos informantes refere-se favoravelmente à presença brasileira no mercado externo.

O clima econômico foi julgado desfavoravelmente em somente duas ocasiões em razão, principalmente, das incertezas que caracterizam a economia brasileira:

Mesmo com uma certa estabilidade econômica, potenciais empreendedores têm receio de assumir financiamentos de longo prazo em razão da incerteza quanto ao futuro.

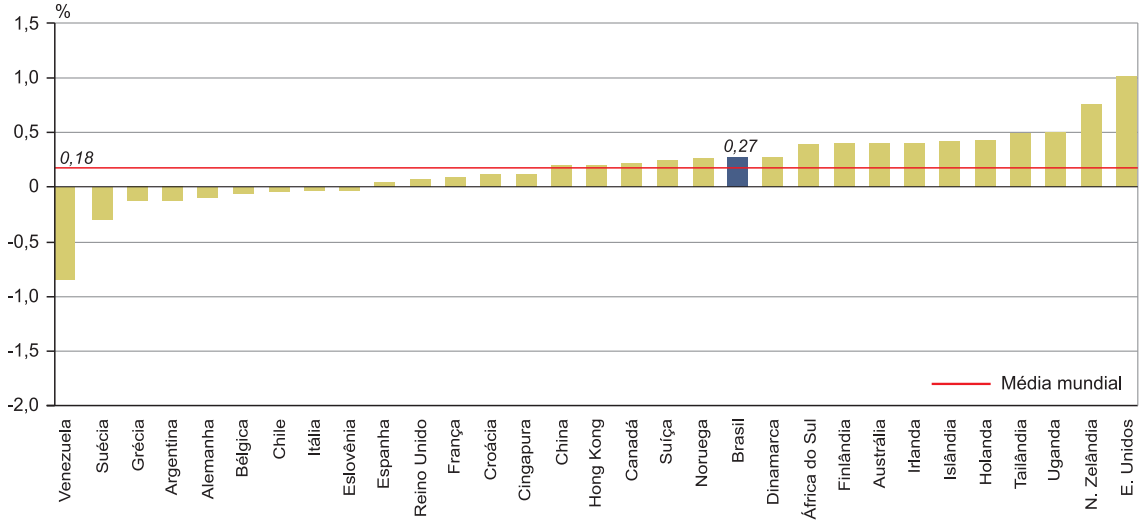
A oscilação das condições macroeconômicas do mercado brasileiro permite flutuações no seu tamanho, abrangência, regras, fazendo com que o mercado doméstico "suma" e "apareça" com rapidez, dificultando o ambiente de negócio.

Não há, nas entrevistas, propostas relacionadas ao clima econômico do país e nos questionários, os informantes o vêem de modo neutro com tendência a positivo, situação que repete o comportamento deles nas entrevistas, exceção é feita à questão que trata da obtenção de informações necessárias para avaliar oportunidades de negócios, sobre a qual já se comentou em mais de um item do presente relatório. Seguindo a tendência de se reportar de modo desfavorável à carência geral de informações para o empreendedorismo, presente em diversas entrevistas, os especialistas deram nota negativa à questão.

No comparativo com as respostas dadas pelos especialistas nos questionários, este é um dos poucos tópicos em que o Brasil ficou acima da média mundial (0,34 contra 0,19). Quase todos os países obtiveram julgamentos de seus informantes cujas médias oscilaram numa faixa muito pequena, entre -0,32 (da Suécia) e 0,58 (de Uganda). Destoando um pouco, encontram-se o último e os dois primeiros colocados, Venezuela e EUA e Nova Zelândia, com médias de, respectivamente, -0,80 e 1,01 e

0,78. No caso brasileiro, o resultado reflete a visão de oportunidades existentes a partir da conquista percebida da estabilidade econômica e as diversas carências a resolver (gráfico 9).

GRÁFICO 9 - OPORTUNIDADE EMPREENDEDORA



FONTE: Pesquisa GEM 2003

12. Características da Força de Trabalho

Há três citações positivas às características da força de trabalho. Em uma, a mão-de-obra brasileira é tida como abundante e de baixo custo. Além disso, aponta-se o porte do país, com sua grande população, e a diversidade étnica como elementos vantajosos da força de trabalho brasileira. Outra menção elogiosa é um tanto inescrutável e relaciona o ato de empreender à busca de um sentido ético ao trabalho:

> A dificuldade de opções de trabalho consideradas como "regulares", ou seja, como empregados de organizações "corretas" (transparentes, éticas, seguras), acaba por estimular as pessoas a aceitarem o risco de trocar uma possível posição mais estática nestas organizações por uma mais dinâmica na construção de um novo negócio, vislumbrando assim melhores possibilidades de sucesso.

Não há, por parte dos especialistas brasileiros ouvidos, menções negativas ou propositivas relacionadas às características da força de trabalho brasileira.

13. Composição da população percebida

Este item é correlato às normas culturais e sociais, pois abrange aspectos relativos a características demográficas como tamanho da população e diversidade étnica. Há somente duas menções, ambas positivas e que consideram a diversidade cultural e geográfica brasileiras, a miscigenação, um fator que impulsiona os negócios.

14. Contexto político, institucional e social

Três especialistas utilizaram favoravelmente termos relacionados ao contexto político, institucional e social do país. Em duas ocasiões, elogiou-se o processo de informalização da economia gerada pelo maior desemprego, item, aliás, já abordado neste relatório. Em outra resposta, as oportunidades geradas pelas diversas necessidades ainda por atender no Brasil foi alvo de elogio. Há ainda menção positiva à estabilidade política recentemente conquistada:

> A estabilidade política no Brasil gera sentimento de otimismo e forte percepção de uma tendência de melhora nas condições do país, estimulando o desenvolvimento de novos negócios.

A maior parte das considerações relativas ao contexto social, político e institucional (cinco menções) refere-se às já discutidas barreiras impostas pelo fardo regulatório brasileiro. Dessas cinco respostas, duas tratam especificamente dos entraves representados pelo sistema tributário do país e duas apontam críticas à estrutura legal, alude-se também à corrupção (objeto ainda de outra resposta). Abaixo transcrevem-se algumas críticas à condição estrutural em tela:

> A excessiva regulamentação presente na legislação municipal, estadual e federal, além das pesadas taxas cartoriais exige aplicação de recursos que não geram valor ao negócio, penalizando sobretudo as fases iniciais do empreendimento.

> A legislação brasileira atrapalha o empreendedorismo criando mais entraves do que facilidades e permitindo o surgimento de ações de corrupção. Este problema se refere à legislação em geral, envolvendo, por exemplo, legislação trabalhista, tributária, normas municipais e estaduais. A legislação tem um impacto nocivo maior na condução do dia-a-dia dos negócios e não tão forte na abertura dos mesmos.

No que concerne às propostas, em três ocasiões os informantes fazem sugestões relacionadas ao contexto político, social e institucional. Duas delas referem-se ao repetido assunto legislação e uma, à condições do mercado brasileiro. Abaixo, as transcrições:

> Os governos precisam modernizar as leis tributárias, fiscais, trabalhista e da previdência social considerando os interesses das empresas privadas, principalmente aquelas conduzidas pelos novos conceitos de empresa cidadã, ética e responsabilidade social.

> Simplificar a legislação tributária e trabalhista, principalmente, de forma que todos possam e sejam obrigados a pagar os impostos. Desta forma se evita a competição desigual daqueles que optam por ficar na ilegalidade, não cumprindo as obrigações legais.

> É preciso fortalecer o mercado e o capital social. É preciso que ocorra, no mercado, o que vem ocorrendo na comunidade, com o fortalecimento da sociedade civil em suas forças de coesão social, independentemente do Estado. Isso geraria uma mudança cultural que promove a atitude empreendedora no seio da população.

Em suma, pode-se dizer que as opiniões dos especialistas nascem das próprias insuficiências de um Estado que, como visto em parte anterior deste relatório, tem baixos índices de eficácia governamental e legislativa, além de se viver num contexto em que a corrupção percebida atinge índices nada desprezíveis.

4.1 SÍNTESES

4.2.1 Barreiras ao Empreendedorismo no Brasil

- O capital para empreender é oneroso e de difícil acesso. Não há, em quantidade importante, fontes e modalidades de financiamento típicas de economias desenvolvidas, como capitais de risco e *seed money,* por exemplo (o que talvez haja é alguma desinformação sobre a sua existência – ver seção 6.1 a seguir). Para agravar, as políticas macroeconômicas encarecem o dinheiro e restringem a participação mais ativa do Estado na resolução deste problema.
- O Estado aparece como um algoz dos negócios, pois, além de não os apoiar, impõe um fardo tributário e regulatório extremamente pesado aos empreendedores brasileiros. A burocracia, o excesso de procedimentos para se abrir um negócio, é um emblema desta realidade.
- As informações e os programas voltados ao empreendedorismo estão dispersos. Não há integração, o que dificulta o acesso a ambos.
- O sistema educacional brasileiro desfavorece o desenvolvimento do empreendedorismo, principalmente devido a dois aspectos: a baixa qualidade da educação, principalmente nos níveis mais elementares, produz resultados negativos para a formação da força de trabalho em geral; por outro lado, os currículos escolares não prevêem, de forma massiva e sistemática, a presença de conteúdos de ensino e promoção do empreendedorismo.
- A cultura brasileira é uma barreira quando privilegia a busca pelo emprego formal, a carreira em grandes e estabelecidas empresas, e não reforça a figura do empreendedor como alguém a ser admirado e imitado.

4.2.2 Fatores Favoráveis ao Empreendedorismo no Brasil

- O Brasil tem um grande mercado, caracterizado por carências as mais diversas, e que passou por um processo positivo de abertura na última década, fatores que abrem perspectivas de negócios para quem souber perscrutar oportunidades.
- O movimento de criação de incubadoras de empresas tradicionais e de base tecnológica, impulsionado na década de 1990, é um forte desencadeador de negócios, principalmente em áreas que usam alta tecnologia.
- Há um processo de precarização do trabalho no Brasil, cujo resultado é a dramática redução do número de empregos formais. A necessidade de se obter renda de algum modo faz com que as pessoas busquem alternativas de sobrevivência, ambiente fértil ao empreendedorismo.
- O brasileiro é um povo criativo, que aprendeu a sobreviver às adversidades de um ambiente político-econômico altamente caracterizado pela instabilidade. Está assim preparado para buscar a sobrevivência fora das ocupações tradicionais e formais.

5 TÓPICOS ESPECIAIS

5.1 INVESTIDORES EM CAPITAL DE RISCO NO BRASIL

*Robert E. Binder**

Os principais eventos históricos que demarcaram a evolução da "indústria" do capital de risco no Brasil estão relacionados abaixo:

1952 - Criação do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico;

1967 - Criação da Financiadora de Estudos e Projetos do Ministério da Ciência e Tecnologia;

1971 - Criação do Fundo Nacional de Desenvolvimento Cientifico e Tecnológico administrado pela FINEP;

1974 - BNDE inicia a capitalização de empresas, via participação minoritária e temporária, por intermédio das subsidiarias:

- Mecânica Brasileira S.A. – EMBRAMEC;
- Insumos Básicos S.A. – FIBASE;
- Investimentos Brasileiros S.A. – IBRASA.

1975 - Criação da Brasilpar, o primeiro investidor privado em capital de risco;

1976 - Criação da Comissão de Valores Mobiliários;

1981 - Brasilpar recebe investimento da International Finance Corporation e passa a ser administrada por Roberto Teixeira de Costa;

1982 - Criação do BNDES Participações e da CRP, primeiro fundo privado brasileiro de venture capital;

1986 - Promulgado o Decreto Lei nº 2287 que introduziu as Sociedades de Capital de Risco;

1994 - CVM baixa a Instrução 209 regulando os Fundos Mútuos de Investimento em Empresas Emergentes e o governo federal implanta o programa de estabilização econômica, Plano Real;

**ROBERT EDWIN BINDER, economista e administrador de empresas, com bacharelado nos Estados Unidos e pós-graduação na EAESP-FGV em São Paulo, atual Diretor Executivo e membro fundador da Associação Brasileira de Capital de Risco, com 37 anos de experiência profissional, dirigiu a área financeira da Texaco Brasil durante 10 anos, trabalhou em bancos com longa passagem pelo Chase Manhattan Bank, foi Diretor das Corretoras Marka, Àgora e DC, e possui larga experiência como Consultor, dedicado nos últimos cinco anos ao capital de risco, na sua própria empresa.*

1995 - Início do Programa de Privatização dos setores elétricos e de telecomunicações;

1999 - Bolha da Internet chega ao Brasil e o Grupo Soma realiza as primeiras reuniões de investidores;

2000 - Finep implanta o Programa Inovar em maio e a Associação Brasileira de Capital de Risco é fundada em junho;

2002 - Banco Central baixa as Resoluções 2829 e 3000, que disciplinam os investimentos dos fundos de pensão e seguradoras e autorizam explicitamente os investimentos em capital de risco;

2003 - CVM baixa Instrução 309, que introduz os Fundos de Investimentos em Participações.

Nos últimos quatro anos temos assistido ao surgimento acelerado de vários tipos de investidores em capital de risco no Brasil. Hoje os investidores formais podem ser agrupados da seguinte forma:

"Angel investors" – apesar de este tipo de investidor ser mais comumente observado no mercado americano, existem no Brasil muitos indivíduos e mais recentemente um grupo de indivíduos, a Gávea Angels do Rio de Janeiro, que atuam como investidores individuais em busca de boas oportunidades de investimento em empresas inovadoras. Ainda pouco desenvolvida esta atividade é vital para o apoio inicial às empresas nascentes porque este tipo de investidor, além do capital, normalmente aporta experiência e orientação para as novas empresas. O "capital semente" que os "Angel investors" injetam na economia está na base do desenvolvimento do capital de risco.

Fundos de capital semente – não existem no Brasil atualmente fundos de capital semente. Tanto o Sebrae quanto o BNDES e a Finep estão estudando mecanismos para criação destes tipos de fundos. Constitui hoje a maior lacuna no nosso processo de desenvolvimento porque o excelente programa de "incubadoras de empresas", coordenado pela ANPROTEC, não encontra o respaldo necessário para que as jovens empresas "graduadas", que estão sendo lançadas no mercado, tenham acesso ao capital semente. Todos os países que desenvolveram bem o capital de risco contaram com programas de capital semente, normalmente em parceria entre o governo e a iniciativa privada.

Fundos Mútuos de Investimentos em Empresas Emergentes, ou "Instrução CVM 209" – neste momento, final de 2003, existem 27 FMIEEs registrados na CVM. Estes fundos se ocupam de investir em empresas com faturamento anual não superior a R$ 100 milhões. Equivalem ao que os norte-americanos chamam de fundos de "venture capital". O volume de recursos para investimentos nesta modalidade beira em torno de R$ 1 milhão e seguramente existem mais recursos disponíveis do que alternativas qualificadas de investimento.

Fundos de Investimentos em Participações, ou Instrução CVM 391 - este tipo de fundo, que foi promulgado no primeiro semestre de 2003, não tem qualquer tipo de limitação por faturamento, setor etc. Equivale ao que poderia ser chamado de fundo de "private equity". Normalmente, este tipo de fundo tenderá a investir em empresas e participações maiores, e é provável que venhamos a assistir a um desenvolvimento acentuado deste veículo nos próximos anos. A legislação que criou os FIPs atendeu a quase todos os pleitos dos investidores.

Investidor Corporativo – muitas empresas de grande porte, principalmente aquelas que se desenvolveram com investimentos de capital de risco, alocam uma parte do seu caixa para investimentos de capital de risco. Às vezes criam empresas separadas como, por exemplo, a Votorantin Capital Partners, e às vezes aportam recursos diretamente do caixa da empresa, como, por exemplo, a Promon Engenharia. A Intel, que é outra empresa que desenvolve esta atividade em nível mundial, investe em empresas que se encontram dentro das diretrizes estratégicas futuras da Intel. Outras não fazem distinção de setor, desde que seja um bom investimento.

Holdings – como a legislação fiscal brasileira não oferece qualquer vantagem ao investidor de capital de risco, os investidores estrangeiros normalmente preferem constituir uma empresa holding em algum paraíso fiscal, ou nos seus próprios países de origem e efetuar seus investimentos desta forma. Um exemplo de um holding multinacional que realiza investimentos em empresas brasileiras, muitas vezes *start-ups*, é a Eccelera do Grupo Cisneiros. Esta forma de investimento também é preferida por investidores internacionais que não se sentem confortáveis com a legislação brasileira para o capital de risco porque esta não oferece proteção adequada ao acionista minoritário e garantia de aplicação das cláusulas contratuais normalmente utilizadas.

Gestores de Recursos – os gestores de recursos se organizam sob várias formas jurídicas e podem administrar vários tipos de fundos, ou, no jargão do mercado, administram uma "família de fundos". Um bom exemplo de um banco de investimentos que administra uma família de fundos é o Banco Pactual, que entre seus fundos possui vários focados em capital de risco. Outro gestor que se organizou como uma empresa de administração de recursos e que também opera vários fundos, entre os quais um fundo de capital de risco, é o Investidor Profissional. É importante ressaltar que as operações de capital de risco envolvem um tipo de conhecimento e prática que exigem um profissional especificamente preparado para aquele fim. Muitos gestores se dedicam exclusivamente ao capital de risco, como é o caso da CRP. Portanto, mesmo que fazendo parte de uma família de fundos, o fundo de capital de risco é normalmente administrado de forma distinta dos demais.

Fundos de Pensão – Os fundos de pensão normalmente não investem diretamente em empresas, mas podem vir a fazê-la, principalmente em grandes investimentos de "private equity". Normalmente os fundos de pensão investem por meio dos fundos de capital de risco. A legislação básica que disciplina os investimentos dos fundos de

pensão, Resolução BACEN 2829, permite que estes possam investir nos chamados fundos 209 (FMIEE), ou 391 (FIP). Os problemas recentes da economia brasileira, principalmente aqueles relacionados ao déficit público e a conseqüente taxa de juros interna, fizeram com que os fundos de pensão se mantivessem afastados dos investimentos de capital de risco. Em países desenvolvidos os fundos de pensão são responsáveis pela maior parte dos recursos investidos em capital de risco. É de se prever que em futuro próximo, com a melhora da economia e a maturidade política que estamos conquistando, os investimentos de longo prazo e de maior risco voltem a fazer parte das carteiras dos fundos de pensão. Este é um dos principais desafios atuais da jovem indústria brasileira de capital de risco.

Sem contar os “Angel investors”, neste momento atuam no Brasil de 40 a 50 fundos de capital de risco em suas várias composições jurídicas acima descritas, sendo 38 destes associados a ABCR. Os empreendedores brasileiros podem estar certos de que não há falta de recursos para empresas com alto potencial de retorno. No entanto, para que possam chegar aos “venture capitalists”, como são chamados os gestores de recursos desta atividade, precisam reunir condições que ainda não são muito comuns no Brasil como, por exemplo: um produto comprovado e competitivo, um planejamento empresarial bem feito (plano de negócios), uma contabilidade transparente e uma estrutura empresarial que garanta uma boa governança aos acionistas. Entre as prioridades da indústria estão a educação, para que possa ser criado um novo paradigma empresarial no Brasil, a introdução do capital semente para que as jovens empresas possam ganhar corpo até chegarem aos gestores de recursos e a viabilização dos mecanismos de saída para que os investidores possam realizar os seus lucros e reinvestirem na atividade. O círculo virtuoso do capital de risco é um forte indutor de empresas, empregos, inovação, desenvolvimento tecnológico, indústrias e valor agregado à produção.

5.2 NOVOS HABITATS DE EMPREENDEDORISMO E A QUESTÃO DO GÊNERO

*Gina Gulineli Paladino**

O desenvolvimento econômico só pode ser alcançado de forma sustentável caso seja amplamente apoiado em uma sociedade empreendedora. Infelizmente, essa premissa ainda não foi totalmente assimilada pela maioria das entidades públicas e privadas que deveriam atuar nessa área e também pela sociedade brasileira em geral.

Para que isto seja efetivamente alcançado, a sociedade deve priorizar na formação dos seus cidadãos os valores de autoconfiança e auto-estima, autonomia, independência, necessidade de auto-realização e capacidade de assumir riscos e gerar mudanças. Esses valores devem ser sempre estimulados e desenvolvidos no âmbito da educação formal e informal dos cidadãos, independentemente da situação econômica geral do país e das condições do mercado de trabalho e emprego em particular.

Entretanto, a dimensão social do desenvolvimento, tão necessária principalmente nos países com profundas desigualdades como o Brasil, requer a implementação de um conjunto de políticas e práticas complementares, capazes de incorporar novos atores no processo de desenvolvimento e a ampla difusão dos seus resultados. Esta difusão poderá ser realizada inclusive a partir de novas formas de organizações solidárias, tais como: comunidades de produção, compartilhamento de resultados econômicos, associativismo, crédito solidário, cooperativismo e organizações voltadas para o desenvolvimento local.

Nesse sentido pode-se afirmar que existe uma agenda renovada para a construção e ampliação de habitats de empreendedorismo em países em desenvolvimento, tal como o Brasil, os quais apresentem profundas desigualdades econômicas e sociais.

Os novos focos dessa agenda devem estar voltados para as seguintes áreas prioritárias:

- Empreendedorismo feminino;
- Comunidades empreendedoras de baixa renda;
- Empreendedorismo, geração de emprego e renda e inclusão social;
- Metodologias de ensino e aprendizado de empreendedorismo voltadas para populações com baixos níveis de escolaridade;
- Políticas públicas, empreendedorismo e economias solidárias;

**GINA GULINELI PALADINO. Economista e consultora, com cursos de pós-graduação no Brasil, França, Japão e Suíça; foi Secretária Executiva do CONCITEC/PR, Coordenadora de Ciência e Tecnologia do Governo do Paraná, Diretora da Incubadora Tecnológica de Curitiba - INTEC, Diretora e Conselheira da ANPROTEC, Coordenadora de Administração Estratégica do Instituto Euvaldo Lodi – IEL Nacional e Correspondente da Agência CNI de Notícias na Europa, dentre outros.*

- Incubadoras populares e de cooperativas;
- Empreendedorismo e desenvolvimento local;
- Empreendedorismo e Arranjos Produtivos Locais – APLs;
- Modelos de gestão e fontes de financiamentos para incubadoras sociais;
- Terceiro Setor e programas de empreendedorismo;
- Avaliação de resultados de programas e projetos de empreendedorismo.

Portanto, cada um desses focos deveria merecer, nos próximos anos, ações e programas dos setores público e privado, abordagens inovadoras do terceiro setor e demais entidades representativas, além de projetos de pesquisa e de extensão das universidades e centros de pesquisa brasileiros. Aliás, o segmento acadêmico ainda se encontra um pouco distante das temáticas relativas aos novos domínios econômico-sociais listados acima.

No que se refere especificamente ao primeiro ponto, denominado preliminarmente de EMPREENDEDORISMO FEMININO, pode-se destacar três vertentes principais de abordagens e investigações: a participação da mulher no mercado de trabalho, a sua dimensão empreendedora e a sua atuação nos empreendimentos inovadores nascentes.

Quanto à primeira, que diz respeito à participação da mulher no mercado de trabalho, felizmente as investigações têm avançado muito nos últimos anos. Assim, sabe-se através de diversos estudos que cresce o acesso feminino ao mercado de trabalho; cresce o número de mulheres que exercem profissões historicamente demarcadas pela participação masculina, tais como engenharia, medicina, direito; e também se eleva o nível de escolaridade das mulheres. Atualmente as mulheres correspondem a cerca de 50% da população e representam 54% dos titulados com nível superior.

Entretanto, as pesquisas também mostram que mesmo considerando a progressiva inserção da mulher no mercado de trabalho, sua crescente escolarização e ainda a sua participação em movimentos sociais, não foi possível modificar as diferenças salariais existentes no mundo do trabalho, ainda amplamente favoráveis aos homens.

No que se refere à dimensão empreendedora, utilizando-se alguns resultados da rica pesquisa do Global Entrepreneurship Monitor - GEM 2003, principalmente a Taxa de Atividade Empreendedora (TEA) - indicador que reúne um conjunto de variáveis complexas, agregadas segundo uma metodologia específica -, pode-se chegar a conclusões muito interessantes.

No ano de 2003, a metodologia GEM foi aplicada em 31 países, incluindo o Brasil, o qual participa da pesquisa pelo quarto ano consecutivo, diversos países centrais, bem como de todos os continentes e também países em diversos níveis de desenvolvimento.

Antes, porém, convém explicitar o conceito de empreendedorismo utilizado pela metodologia GEM: “qualquer tentativa de criação de um novo negócio ou novo empreendimento, como, por exemplo, uma atividade autônoma, uma nova empresa, ou a expansão de um empreendimento existente, por um indivíduo, grupos de indivíduos ou por empresas já estabelecidas”.

A partir dessa definição, o cálculo da TEA incorpora índices de empresas nascentes e novas e taxas de atividade empreendedora por oportunidade e por necessidade. Portanto, este indicador consegue captar, separadamente, os resultados das duas dimensões que impulsionam os empreendedores: o empreender para explorar uma oportunidade de negócio e o empreender imposto pela necessidade de desenvolver uma atividade que produza alguma renda, substitutiva de um salário inexistente.

Assim, de um modo geral, quanto maior o índice de desemprego e piores as condições de sobrevivência de um país, maior será a proporção da atividade empreendedora atribuída à necessidade de as pessoas atingirem um patamar de renda mínima. Essa explicação é importante para orientar uma correta interpretação dos resultados da TEA dos diversos países e as respectivas comparações internacionais proporcionadas pela pesquisa do GEM. Nesse sentido, as altas taxas de desemprego no Brasil provocam uma elevação da TEA, pois no nosso caso a atividade empreendedora é fortemente impulsionada pela necessidade de sobrevivência das pessoas.

Em 2003, o GEM Brasil apresentou uma população total de 182.033.000 milhões de habitantes, com uma população adulta de 104.958.000, sendo 53.126.000 mulheres e 51.832.000 homens. A TEA total calculada para este ano, foi de 12,9%, um pouco abaixo da verificada na pesquisa de 2002, a qual também já havia sofrido uma queda em relação a 2001. A média geral ficou em torno de 9%, com França, Croácia, Japão, Itália, Hong Kong, Holanda e Bélgica apresentando taxas abaixo de 4% e Argentina, Chile, Venezuela e Uganda acima de 15%.

Quando se aplica a TEA de 2003 sobre o total da população adulta, encontram-se 13.536.000 de brasileiros e brasileiras que desenvolviam alguma atividade empreendedora, conforme a classificação do GEM. Além disso, a TEA para os homens foi calculada em 14,2% e para as mulheres em 11,7%, taxas muito próximas, quando comparadas com diversos países participantes da pesquisa.

Assim, no caso do Brasil, considerando o total da população empreendedora, cerca de 47% são mulheres e 53% homens, ou seja, as mulheres brasileiras aparecem como altamente empreendedoras e não muito distantes da performance quantitativa dos homens. O crescimento da proporção de mulheres no total da população empreendedora saltou de 29% em 2000 e 2001, para 42% em 2002 e 46% em 2003. Uma primeira hipótese para este resultado seria de que a alta TEA feminina estaria fortemente correlacionada com iniciativas empreendedoras vinculadas às necessidades de sobrevivência familiar.

Efetuando algumas comparações internacionais, nos casos em que a TEA entre homens e mulheres é bastante igualitária, destacam-se, por exemplo, Itália, Chile, África do Sul e China. Já aqueles que apresentam taxas bastante desfavoráveis às mulheres seriam Argentina, Nova Zelândia, Irlanda, Noruega e Uganda, dentre outros.

Nesta mesma pesquisa, no item que se refere ao grau de apoio existente ao empreendedorismo feminino, o Brasil aparece abaixo da média mundial, em companhia do Reino Unido, Chile, Espanha, Alemanha, Argentina etc. Os países que dispõem de um forte apoio ao empreendedorismo feminino, ou seja, acima da média, seriam, por exemplo, Finlândia, Noruega, Estados Unidos, Canadá, Dinamarca e China. A Tailândia apresentou a máxima pontuação nesse quesito e a Croácia a menor dentre os países pesquisados.

E, finalmente, no caso da participação das mulheres nos empreendimentos inovadores nascentes, podem ser utilizadas as informações da pesquisa anual da Associação Nacional das Incubadoras de Empresas e Parques Tecnológicos – ANPROTEC, publicadas nos Panoramas 2000 e 2003.

Tomando-se os dados do ano 2000, o Brasil contava com 135 incubadoras de empresas em operação, as quais abrigavam 1.100 empresas incubadas. Neste mesmo ano, do total do pessoal que trabalhava na administração das incubadoras, considerando todos os tipos de relação de trabalho, inclusive estagiários e bolsistas, 59% eram homens e 41% mulheres. No que se refere às empresas incubadas os dados são bem diferentes, ou seja, 71% dos recursos humanos que trabalhavam nessas empresas eram homens e 29% mulheres.

Na pesquisa de 2003, ambas as dimensões da participação das mulheres foram praticamente mantidas, demonstrando a estabilidade da participação feminina como colaboradora desses empreendimentos nos últimos quatro anos. Assim, no de 2003 foram cadastradas 207 incubadoras de empresas em operação no país, as quais abrigavam cerca de 1.500 empresas incubadas. Essas incubadoras empregam um total de cerca 1.600 pessoas em sua administração e suas empresas incubadas aproximadamente 8.100 pessoas. Quanto à distribuição por gênero, 52% das pessoas ligadas à administração das incubadoras eram homens e 48% mulheres. No que se refere às empresas, 72% dos seus colaboradores eram homens e 28% mulheres.

Os percentuais de participação das mulheres na administração das incubadoras e nas empresas podem ser comparados aos dados expressos no Cadastro Geral de Empregados e Empregadores – CAGED, do Ministério do Trabalho, o qual apontou, para o ano de 2002, um total de 18,8 milhões de trabalhadores formais no Brasil, sendo praticamente 70% homens e 30% mulheres.

Ou seja, no caso das empresas incubadas as taxas de participação das mulheres encontram-se na mesma faixa do percentual encontrado no mercado de trabalho

formal, entretanto, no caso da administração das incubadoras a participação das mulheres está muito acima dessa faixa. Ou seja, a função de administração das incubadoras está absorvendo uma proporção de mulheres acima da média do mercado formal de trabalho.

Na pesquisa de 2004, a ANPROTEC pretende ampliar as questões relacionadas a gênero, detalhando também as funções das mulheres dentro das empresas, inclusive sua condição de sócias minoritárias e majoritárias. O resultado desse levantamento poderá apontar para novas tendências da participação da mulher como dirigente e/ou proprietária de inovadoras empresas nascentes. Também uma correlação entre o nível educacional dessas mulheres, suas áreas de formação profissional e cargos e funções exercidas nas empresas incubadas poderiam apontar para campos promissores de explorações e pesquisas futuras, inclusive com as devidas comparações internacionais.

6 PROPOSIÇÕES E CONCLUSÕES PARA MELHORIA DO EMPREENDEDORISMO NO BRASIL

À luz dos dados apresentados e analisados nas seções anteriores, apresentam-se, neste último capítulo, as proposições para o aprimoramento do empreendedorismo no Brasil, as quais finalizam o relatório de pesquisa. Tais proposições resultam da soma das contribuições dos especialistas ouvidos em 2003 com as sugestões dadas pela própria equipe de pesquisa. E, para sua melhor compreensão, estão dispostas em blocos os quais, em linhas gerais, seguem as condições para o empreendedorismo a partir das quais se realizou a coleta de dados.

Os capitais são tema do primeiro conjunto de propostas. A proposta geral, no caso, é facilitar o acesso ao crédito, simplificando a burocracia para sua obtenção e reduzindo seu custo, para o que tanto os agentes financeiros quanto os governos são considerados os protagonistas, em face da escassez de capital de risco. Nos parágrafos a seguir, encontra-se a síntese das propostas pontuais relacionadas à temática dos capitais:

- ampliação do mercado de capitais no Brasil, considerado bastante incipiente. A recente iniciativa do governo federal em permitir o uso de recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço - FGTS na compra de ações de empresas estatais é um passo nessa direção. Este tipo de medida não pode, contudo, ficar restrita à esfera estatal, sendo necessário democratizar o acesso aos mercados de capitais e esclarecer sobre os riscos e as possibilidades nele envolvidos;
- ampliação da oferta de mecanismos como o *seed money*. Para isso, adaptar modelos existentes em países como Inglaterra e EUA às condições brasileiras. Operacionalmente, seriam implantados fundos financiados por governos para negócios ainda sem condições de buscar o capital de risco;
- incentivo ao microcrédito, para o que necessita-se modificar a estrutura de concessão de financiamentos e créditos públicos aos pequenos empreendimentos de modo que o governo não apenas forneça o dinheiro, mas também participe da gestão do negócio.

Algumas ações são especificamente de governo e relacionam-se a políticas e programas governamentais. Em resumo, solicita-se que os governos reduzam a carga tributária sobre a produção e o consumo e simplifiquem a legislação, além de permitir o enfraquecimento das barreiras burocráticas, com a diminuição dos procedimentos necessários à abertura e à condução dos negócios, bem como com a diminuição dos elevados custos cartoriais e profissionais a que estão sujeitas as empresas no Brasil.

Além disso, propõe-se a integração dos programas e informações relacionados à abertura e condução dos negócios. Nesse sentido, cabe aos governos e, complementariamente, às organizações da sociedade civil:

- simplificar a legislação tributária e trabalhista, de modo que todos possam e sejam obrigados a pagar impostos. Desta forma se evitaria a competição desigual daqueles que optam por ficar na informalidade, não cumprindo as obrigações legais;
- integrar todas as informações de que o empreendedor necessita, o que pode ser feito em um único órgão governamental que tenha ainda o perfil de distribuição do conhecimento e de articulação com outros órgãos públicos e privados, estaduais e municipais;
- desenvolver políticas específicas de estímulo e apoio à criação de novos negócios, de forma que as organizações planejem e implementem seus programas, orientados por macrodiretrizes, com ações complementares e integradas;
- manter nas equipes de seus programas de apoio ao empreendedor outros empreendedores que já tenham vivido todo o ciclo de criação de um novo negócio;
- acelerar a construção obras de infra-estrutura – moradia e saneamento, por exemplo –, principalmente no interior do país, para enfrentar as demandas sociais e incentivar oportunidades de negócios fora das grandes cidades e geram renda e ocupação de mão-de-obra sem muita formação, que é o perfil da força de trabalho brasileira;
- facilitar o acesso a serviços jurídicos, de gestão e contábeis de qualidade, o que, por si só, é um mecanismo de geração de ocupação e renda para profissionais liberais o que poderia ser propiciado por organizações como o SEBRAE a custos simbólicos. O auxílio seria tanto para orientação na concepção do negócio quanto para a execução dos serviços relacionados ao processo de abertura e funcionamento da empresa: elaboração de planos, análise de viabilidade, análise financeira, contratos, registros, alvarás etc.;
- deve haver algum tipo de subsídio, para que o empreendedor iniciante possa ter acesso a empresas competentes que executam análise de mercado, planos de marketing e publicidade;
- disponibilizar estudos sobre oportunidades, baseado em cadeias produtivas e arranjos produtivos locais (APLs), via demandas ou vocações locais.

No tocante à educação e à cultura, as propostas gerais são: 1) melhorar a qualidade da educação brasileira e introduzir, em todos os níveis de ensino, disciplinas e conteúdos de empreendedorismo, com o propósito de preparar o educando para a abertura de negócios e não apenas para buscar emprego formal; 2) transformar a

cultura que valoriza o emprego formal, principalmente nas carreiras governamentais, de modo a fixar o empreendedorismo como uma possibilidade efetiva de carreira. Transcrevem-se abaixo proposições específicas:

- incentivar a que as pessoas, quando vão empreender, busquem informações consistentes, superando o traço cultural que faz com que muitas vezes os empreendedores abram negócios sem fundamento técnico, mas fiando-se em suas próprias crenças e na opinião de parentes, conhecidos etc. Essa iniciativa deve vir acompanhada do apoio aos muitos empreendedores por necessidade na escolha de seu negócio e na análise de viabilidade e, na fase de implementação, pela oferta de melhores ferramentas de gestão, para redução dos riscos de insucesso;
- intensificar e aprimorar programas de formação de formadores para o empreendedorismo;
- capacitar os estudantes de segundo e terceiro grau para explorar melhor as idéias de negócios existentes e divulgar mais histórias de casos de pessoas que deram certo. Além disso, os cursos profissionalizantes e superiores devem mudar seu enfoque, pois eles formam estudantes para ser empregados de grandes empresas, mesmo quando a natureza da profissão é liberal.

Quanto às propostas referentes à organização da economia e do mercado brasileiro, propõe-se, em geral, o fortalecimento de alternativas à crise do emprego formal. É nesse sentido que emergem sugestões para desenvolver a cultura de cooperativismo, das parcerias e *clusters*, para o que, algumas das propostas pontuais são:

- as empresas intensificarem o processo de terceirização deixando de desenvolver atividades que não sejam seu foco de atuação, comprando esses produtos e serviços de terceiros;
- desenvolver um trabalho específico de incentivo e preparação ao empreendedorismo junto ao crescente público formado por mulheres brasileiras que são chefes de família.

Além de todas as propostas acima, começa-se a perceber as possibilidades abertas aos negócios relacionados à gestão e à preservação ambiental. Afora as atividades de extração ambientalmente sustentáveis, é cada vez mais comum a abertura de cooperativas e empresas cuja atividade principal é a reciclagem de resíduos residenciais, comerciais e industriais. Além de positivas na redução dos impactos ambientais gerados pelas atividades econômicas, essas atividades não requerem vultosos investimentos em sua implantação e podem incorporar um número expressivo de mão-de-obra. A abertura de linhas de crédito específicas ao setor e sua maior assimilação pelas políticas públicas permitiria o fortalecimento de um nicho bastante interessante.

Sabe-se que a operacionalização de todo o conjunto de propostas aqui apresentado não é simples nem tampouco imediata. Implica um esforço que não pode restringir-se à atuação exclusiva dos agentes públicos, mas que exige a participação direta e intensa da sociedade civil organizada em sindicatos, ONGs e organizações de classe e das pessoas em geral na medida em que muitas das proposições exigem transformações culturais mais ou menos profundas.

A falta de investimentos privados, de *seed money*, por exemplo, não pode ser atribuída exclusivamente a um caráter nacional infenso ao risco (de existência duvidosa), mas também à memória de um tempo relativamente recente em que a atividade empresarial foi duramente atingida pela instabilidade macroeconômica. Assim, a estabilidade econômica deve ser mantida no sentido da criação de um ambiente em que as pessoas se sintam minimamente seguras para investir e empreender, e que essas sejam ações compensatórias.

A implementação das propostas acima arroladas deve ser considerada um passo decisivo para enfrentar as barreiras que, se não impedem o desenvolvimento do empreendedorismo no país (como bem o demonstram os resultados da pesquisa GEM 2003), dificulta sobremaneira a condução bem-sucedida de negócios duráveis que atendam vocações regionais, gerem ocupação e renda e tenham forte impacto na criação de novos mercados, inovações e conquista de consumidores além das fronteiras nacionais.

REFERÊNCIAS E BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

AMARAL, G. L.; OLENIKE, J. E. **Carga tributária ideal para as empresas brasileiras**. Instituto Brasileiro de Planejamento Tributário, maio 2002.

ANPROTEC. **Panorama das incubadoras**. Disponível em <http://www.anprotec.org.br/panorama.htm>>. Acesso em 20. Jul. 2003.

BIRD: burocracia para montar uma empresa no Brasil chega a 86 dias. **Tribuna da Imprensa**, Rio de janeiro, sábado e domingo, 19 e 20 de abril de 2003.

BRASIL é penúltimo em ranking da Unesco. **Folha de S. Paulo**, 2 jul. 2003.

CNT – CONFEDERAÇÃO NACIONAL DOS TRANSPORTES. **Transporte de cargas no Brasil**: Ameaças e oportunidades para o desenvolvimento do país. Brasília, 2003.

DIEESE. Encargos Sociais no Brasil - Conceito, magnitude e reflexos no emprego. **Pesquisa DIEESE Nº 12**, São Paulo, agosto de 1997.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**. Brasília, 1999

_____. **Brasil em síntese**. Disponível em <<http://www.ibge.gov.br/brasil_em_sintese>>. Acesso, em 22 jul. 2003.

ROCHA, W. **Custo de mão-de-obra e encargos sociais**. Disponível em <<http://www.fipecafi.com.br/public_artigos1.asp>>. Acesso em: 20 jul. 2003.

PNUD. **Relatório do Desenvolvimento Humano**. 2003

WORLD BANK. **World Development Report**. 2002/2003.

GEM. Global Entrepreneurship Monitor – Executive Report, 2000

GEM. Global Entrepreneurship Monitor – Executive Report, 2001

GEM. Global Entrepreneurship Monitor – Executive Report, 2002

GEM – Empreendedorismo no Brasil – 2000

GEM – Empreendedorismo no Brasil - 2001

GEM – Empreendedorismo no Brasil - 2002

APÊNDICE - PRINCIPAIS TAXAS E ESTIMATIVAS

TABELA 16 – DADOS SOBRE A POPULAÇÃO DOS PAÍSES PARTICIPANTES DO GEM 2003

PAÍS	POPULAÇÃO TOTAL	POPULAÇÃO 20-64 ANOS (2003)		
		Homens	Mulheres	Total
China	1.286.975.000	403.818.000	380.321.000	784.139.000
EUA	290.343.000	86.056.000	87.051.000	173.107.000
Brasil	182.033.000	51.832.000	53.126.000	104.958.000
Japão	127.215.000	39.272.000	38.955.000	78.227.000
Alemanha	82.398.000	25.811.000	24.964.000	50.775.000
Itália	57.998.000	18.169.000	17.961.000	36.130.000
Reino Unido	60.095.000	18.087.000	17.743.000	35.830.000
França	60.181.000	17.665.000	17.714.000	35.379.000
Espanha	40.217.000	12.574.000	12.538.000	25.112.000
África do Sul	42.769.000	11.453.000	11.665.000	23.119.000
Argentina	38.741.000	10.591.000	10.638.000	21.228.000
Canadá	32.207.000	10.017.000	9.949.000	19.966.000
Venezuela	24.655.000	6.680.000	6.686.000	13.366.000
Austrália	19.732.000	5.976.000	5.882.000	11.858.000
Holanda	16.151.000	5.089.000	4.924.000	10.012.000
Uganda	25.633.000	4.525.000	4.578.000	9.102.000
Chile	15.665.000	4.476.000	4.531.000	9.006.000
Grécia	10.666.000	3.258.000	3.254.000	6.512.000
Bélgica	10.289.000	3.093.000	3.053.000	6.146.000
Suécia	8.878.000	2.657.000	2.574.000	5.231.000
Hong Kong	7.394.000	2.384.000	2.461.000	4.845.000
Suíça	7.319.000	2.305.000	2.236.000	4.541.000
Dinamarca	5.384.000	1.661.000	1.622.000	3.283.000
Singapura	4.609.000	1.546.000	1.656.000	3.202.000
Finlândia	5.191.000	1.590.000	1.562.000	3.152.000
Noruega	4.546.000	1.361.000	1.329.000	2.690.000
Croácia	4.422.000	1.322.000	1.317.000	2.639.000
Nova Zelândia	3.951.000	1.181.000	1.175.000	2.356.000
Irlanda	3.924.000	1.167.000	1.174.000	2.340.000
Eslovênia	1.936.000	621.000	603.000	1.224.000
Islândia	281.000	82.000	81.000	164.000
Total	2.481.798.000	756.319.000	733.323.000	1.489.639.000

FONTE: Pesquisa GEM 2003

TABELA 17 - ATIVIDADE EMPREENDEDORA TOTAL: TAXAS E ESTIMATIVAS DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES DOS PAÍSES PARTICIPANTES DO GEM 2003

PAÍS	TEA (%)	ESTIMATIVA DE EMPREENDEDORES
China	11,6	90.896.000
EUA	11,9	20.657.000
Brasil	12,9	13.536.000
Japão	2,8	2.157.000
Alemanha	5,2	2.647.000
Itália	3,2	1.153.000
Reino Unido	6,4	2.277.000
França	1,6	576.000
Espanha	6,8	1.700.000
África do Sul	4,3	993.000
Argentina	19,7	4.189.000
Canadá	8,0	1.600.000
Venezuela	27,3	3.651.000
Austrália	11,6	1.378.000
Holanda	3,6	361.000
Uganda	29,3	2.663.000
Chile	16,9	1.519.000
Grécia	6,8	441.000
Bélgica	3,9	238.000
Suécia	4,1	215.000
Hong Kong	3,2	157.000
Suíça	7,4	337.000
Dinamarca	5,9	193.000
Singapura	4,9	158.000
Finlândia	6,9	216.000
Noruega	7,5	201.000
Croácia	2,6	67.000
Nova Zelândia	13,6	320.000
Irlanda	8,1	190.000
Eslovênia	4,0	50.000
Islândia	11,2	18.000
Total		154.768.000

FONTE: Pesquisa GEM 2003
NOTA: Países classificados conforme população (classificação decrescente).

TABELA 18 - EMPRESAS NASCENTES E NOVAS: TAXAS E ESTIMATIVAS DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES DOS PAÍSES PARTICIPANTES DO GEM 2003

PAÍS	TEA (%)	EMPRESAS NASCENTES		EMPRESAS NOVAS	
		Taxa (%)	Estimativa de Empreendedores	Taxa (%)	Estimativa de Empreendedores
China	11,6	4,3	33.655.000	7,4	57.837.000
EUA	11,9	8,1	14.003.000	4,9	8.464.000
Brasil	12,9	6,5	6.843.000	6,9	7.283.000
Japão	2,8	1,4	1.061.000	1,5	1.143.000
Alemanha	5,2	3,5	1.772.000	2,1	1.062.000
Itália	3,2	2,0	737.000	1,3	475.000
Reino Unido	6,4	3,4	1.222.000	3,2	1.144.000
França	1,6	0,9	315.000	0,7	261.000
Espanha	6,8	4,4	1.102.000	2,5	618.000
África do Sul	4,3	2,7	633.000	2,0	462.000
Argentina	19,7	12,4	2.640.000	8,5	1.813.000
Canadá	8,0	5,1	1.015.000	3,8	753.000
Venezuela	27,3	19,2	2.570.000	9,7	1.300.000
Austrália	11,6	6,6	783.000	5,4	635.000
Holanda	3,6	1,7	173.000	1,9	194.000
Uganda	29,3	14,8	1.344.000	16,9	1.534.000
Chile	16,9	10,9	986.000	7,1	643.000
Grécia	6,8	2,9	190.000	3,9	251.000
Bélgica	3,9	2,8	174.000	1,2	75.000
Suécia	4,1	2,0	106.000	2,4	127.000
Hong Kong	3,2	1,7	83.000	1,6	77.000
Suíça	7,4	4,3	197.000	3,7	169.000
Dinamarca	5,9	3,0	100.000	3,3	109.000
Singapura	4,9	3,0	96.000	2,3	73.000
Finlândia	6,9	4,1	128.000	3,1	98.000
Noruega	7,5	4,0	108.000	3,9	104.000
Croácia	2,6	1,7	46.000	0,9	24.000
Nova Zelândia	13,6	9,3	219.000	5,2	122.000
Irlanda	8,1	5,1	119.000	3,8	88.000
Eslovênia	4,0	3,0	37.000	1,1	14.000
Islândia	11,2	7,3	12.000	4,4	7.000
Total			72.469.000		86.959.000

FONTE: Pesquisa GEM 2003

TABELA 19 - EMPREENDEDORES POR OPORTUNIDADE OU NECESSIDADE SEGUNDO GÊNERO: TAXAS E ESTIMATIVAS DO NÚMERO DE EMPREENDEDORES DOS PAÍSES PARTICIPANTES DO GEM 2003

PAÍS	TEA (%)	OPORTUNIDADE						NECESSIDADE					
		Taxas (%)			Estimativa de Empreendedores			Taxas (%)			Estimativa de Empreendedores		
		Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total	Homens	Mulheres	Total
China	11,6	7,0	3,8	5,5	28.172.000	14.559.000	42.731.000	5,0	7,3	6,1	20.199.000	27.736.000	47.935.000
EUA	11,9	12,4	5,8	9,1	10.685.000	5.073.000	15.758.000	2,2	1,1	1,7	1.894.000	990.000	2.884.000
Brasil	12,9	7,6	6,2	6,9	3.924.000	3.306.000	7.230.000	6,1	4,9	5,5	3.152.000	2.622.000	5.774.000
Japão	2,8	3,2	0,8	2,0	1.249.000	327.000	1.576.000	0,9	0,1	0,5	370.000	47.000	417.000
Alemanha	5,2	5,3	2,1	3,7	1.378.000	516.000	1.894.000	1,4	1,0	1,2	369.000	255.000	624.000
Itália	3,2	3,2	2,6	2,9	580.000	467.000	1.047.000	0,0	0,4	0,2	0	78.000	78.000
Reino Unido	6,4	7,4	3,2	5,3	1.337.000	571.000	1.908.000	1,5	0,5	1,0	263.000	85.000	348.000
França	1,6	1,2	1,0	1,1	217.000	182.000	399.000	0,2	0,5	0,4	43.000	84.000	127.000
Espanha	6,8	8,5	3,6	6,1	1.074.000	446.000	1.520.000	0,7	0,3	0,5	93.000	35.000	128.000
África do Sul	4,3	3,3	2,5	2,9	374.000	289.000	663.000	1,3	1,6	1,5	154.000	184.000	338.000
Argentina	19,7	17,3	6,6	11,9	1.834.000	697.000	2.531.000	8,4	6,5	7,5	893.000	690.000	1.583.000
Canadá	8,0	9,2	4,1	6,7	925.000	412.000	1.337.000	1,4	0,7	1,0	138.000	71.000	209.000
Venezuela	27,3	18,8	13,3	16,1	1.257.000	889.000	2.146.000	10,6	12,6	11,6	707.000	841.000	1.548.000
Austrália	11,6	11,3	8,5	9,9	676.000	499.000	1.175.000	2,1	1,0	1,5	123.000	60.000	183.000
Holanda	3,6	4,1	1,9	3,0	210.000	92.000	302.000	0,3	0,4	0,4	16.000	20.000	36.000
Uganda	29,3	21,1	13,1	17,0	953.000	598.000	1.551.000	15,6	10,7	13,2	708.000	491.000	1.199.000
Chile	16,9	12,0	8,9	10,5	538.000	405.000	943.000	5,3	6,5	5,9	236.000	293.000	529.000
Grécia	6,8	5,9	2,4	4,2	193.000	77.000	270.000	3,6	1,6	2,6	119.000	53.000	172.000
Bélgica	3,9	5,3	1,4	3,3	163.000	42.000	205.000	0,3	0,3	0,3	9.000	10.000	19.000
Suécia	4,1	5,5	2,0	3,7	145.000	51.000	196.000	0,6	0,1	0,4	17.000	2.000	19.000
Hong Kong	3,2	3,2	1,2	2,2	76.000	29.000	105.000	1,4	0,9	1,1	33.000	21.000	54.000
Suíça	7,4	8,7	3,7	6,3	201.000	83.000	284.000	1,4	0,6	1,0	33.000	13.000	46.000
Dinamarca	5,9	7,9	2,7	5,3	131.000	43.000	174.000	0,6	0,1	0,4	10.000	2.000	12.000
Singapura	4,9	5,0	2,8	3,9	77.000	47.000	124.000	1,5	0,6	1,0	23.000	9.000	32.000
Finlândia	6,9	7,9	3,6	5,8	126.000	56.000	182.000	1,0	0,3	0,6	16.000	4.000	20.000
Noruega	7,5	9,6	3,6	6,6	131.000	48.000	179.000	1,2	0,1	0,7	16.000	2.000	18.000
Croácia	2,6	3,0	0,5	1,7	39.000	7.000	46.000	0,4	0,8	0,6	6.000	10.000	16.000
Nova Zelândia	13,6	14,5	8,5	11,5	171.000	100.000	271.000	2,2	1,1	1,7	26.000	13.000	39.000
Irlanda	8,1	10,1	3,3	6,7	118.000	39.000	157.000	2,3	0,3	1,3	27.000	4.000	31.000
Eslovênia	4,0	5,0	1,1	3,1	31.000	7.000	38.000	1,1	0,5	0,8	7.000	3.000	10.000
Islândia	11,2	12,7	6,1	9,4	10.000	5.000	15.000	1,1	0,5	0,8	1.000	0	1.000
Total					56.995.000	29.962.000	86.957.000				29.701.000	34.728.000	64.429.000

FONTE: Pesquisa GEM 2003

Instituto Brasileiro da Qualidade
e Produtividade no Paraná - IBQP
Rua Dr. Correa Coelho, 741
CEP 80210-350 - Jardim Botânico
Curitiba - Paraná - Brasil
Tel: + 55 41.264.2246
Fax:+ 55 41.264.2270
gembrasil@ibqppr.org.br
www.ibqppr.org.br
www.gemconsortium.org

Coordenação Internacional:
Babson College
London Business School
Kauffman Center

IBQP
Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade no Paraná

SEBRAE

FIEP CIEP SESI SENAI IEL
Sistema Federação das Indústrias do Estado do Paraná