

ABRIR UMA NOVA EMPRESA NO BRASIL - TEORIA E PRÁTICA (*)

Pedro Hubertus Vivas Agüero (**)

Professor Associado FEA-PUCSP

phva@ibest.com.br

Resumen: En este artículo se busca construir las bases teóricas de aquello que explicaría el surgimiento de nuevas empresas y los procedimientos correspondientes en el mundo real, particularmente en el Brasil. Entre los fundamentos teóricos aparecen los factores objetivos, llamados así porque ellos son elementos tangibles y sobre los cuales existe un consenso casi total, como la escasez de bienes y/o la necesidad prominente de ellos, además de los factores complementarios, como un mercado organizado y atrayente, con leyes y reglamentos favorables, además de los capitales y programas de entrenamiento y los centros de experimentación empresarial. Igualmente aparecen los factores subjetivos, que son inherentes al carácter o personalidad de los empresarios (vocación y aptitud), así como la cultura, moral y ética que incentiva un comportamiento emprendedor, además de la acción empresarial de aquellos que nada tienen y entran a este campo buscando su sobrevivencia. Finalmente se presenta un juzgamiento sobre las facilidades existentes en el Brasil para abrir negocios, basados en el *Doing Business* del Banco Mundial, para los años 2008 y 2012, además de discutir el arte y ciencia para identificar y guardar ideas sobre inversiones, además de la elaboración de los proyectos correspondientes; cerrando se el ensayo citando los elementos operativos, administrativos y de procedimientos, para abrir y registrar una empresa en el Brasil

Abstract: This article seeks to build the theoretical basis that would explain the emergence of new companies and the relevant procedures in the real world, particularly in Brazil. Among the theoretical foundations are the objective factors, so called because they are tangible and on which there is a near consensus, as the scarcity of goods and / or the heightened need for them, plus the complementary factors, as an organized and engaging, with favorable laws and regulations, in addition to capital and training programs and entrepreneurial experimentation centers. Subjective factors also appear, which are inherent to the character or personality of entrepreneurs (vocation and fitness) as well as culture, morals and ethics that encourages entrepreneurial behavior, entrepreneurial action besides those who have nothing and enter this field looking for their survival. Finally, a judgment on the existing facilities in Brazil to open businesses, based on the World Bank's *Doing Business* for the years 2008 and 2012, as well as discuss the art and science to identify and save investment ideas, as well as for project development; closing quote is testing the operational elements, and administrative procedures to open and register a business in Brazil

Key word: JEL-M21. - Business Economics

1. Condições gerais

A importância das empresas para o desenvolvimento econômico de um país é indiscutível, tanto que o Banco Mundial num Informe último destaca esta condição:

“As empresas privadas são o núcleo do processo de desenvolvimento Empolgadas pelo propósito do lucro, as empresas de todo tipo -desde as de agricultores e micro-empresários, até as empresas manufatureiras e as sociedades multinacionais- investem em novas idéias e instalações, que fortalecem os cimentos do crescimento econômico e da prosperidade. Juntas geram mais de 90% dos postos de trabalho e deste modo brindam à população a oportunidade de aplicar seu talento e melhorar sua situação. Provêem os bens e serviços necessários param dar sustento à vida e melhorar o nível de vida da população. Também aporta a maior parte das receitas fiscais e contribuem ao financiamento público dos serviços de saúde, educação e de

outra índole. Por isso as empresas são essenciais na luta pelo crescimento e na redução da pobreza” (Banco Mundial, 2004: 1)

Igualmente, o Banco Mundial neste mesmo Informe enumera argumentos que explicariam um ambiente positivo para a prosperidade das empresas, entre as que destacam estes elementos:

“Os fatores próprios de cada lugar, que forjam as oportunidades e os incentivos para que as empresas invistam de forma produtiva, criem empregos e cresçam. As políticas e a atuação dos governos são essenciais para determinar dito clima. As autoridades podem influenciar muito pouco em fatores tais como a geografia, porem sim podem incidir na seguridade dos direitos de propriedade, os marcos de regulação e impostos aplicados (tanto na fronteira como no interior do país), a provisão de obras de infraestrutura, o funcionamento dos mercados financeiros e do trabalho, e temas mais gerais relativos à gestão dos assuntos públicos, como a corrupção” (Banco Mundial, 2004: 1)

Quais seriam estes “fatores próprios de cada lugar” que determinam o surgimento ou a criação de uma empresa em geral? Ou, como se da resposta às questões de que e como produzir, quanto produzir e que preços cobrarem.

O que vem a seguir seria uma espécie de aproximação para uma resposta à pergunta colocada dos “fatores próprios de cada lugar”:

Em geral, UMA EMPRESA APARECERIA CONDICIONADA POR FATORES OBJETIVOS, SUBJETIVOS E OPERACIONAIS.

Fatores Objetivos	<ul style="list-style-type: none">. Escassez absoluta ou relativa, no presente ou no futuro, de um bem particular. Mercado consolidado. Estrutura de mercado favorável. Leis e instituições que garantissem e viabilizem e/ou facilitem empreendimentos empresariais.. Capitais disponíveis para créditos e financiamentos. Programas de treinamento, orientação e capacitação em negócios. Centros de experimentação empresarial (berços ou incubadoras de empresas)
Fatores Subjetivos	<ul style="list-style-type: none">. Vocação empresarial. Aptidão e capacitação empresarial. Cultura, moral e ética em favor da empresa e o empresário.. Instinto de sobrevivência
Fatores Operacio- nais	<ul style="list-style-type: none">. Facilidades para fazer negócios. Arte ou ciência para identificar e guardar idéias. Elaboração de planos de negócios ou projetos de investimento. Registro oficial de empresas. Roteiro a seguir para abrir uma empresa

2. Fatores objetivos para a constituição de uma empresa

A escassez absoluta e relativa de bens e serviços, no presente e/ou previsto para o futuro imediato ou mediato, significa que o montante das necessidades humanas num bem ou serviço

em particular, são maiores que suas disponibilidades correspondentes. Esta escassez será absoluta, quando ela é quantitativa, e relativa quando ela é qualitativa.

Graus da escassez $\left\{ \begin{array}{l} \text{Absoluta ou quantitativa} \\ \text{Relativa ou qualitativa} \end{array} \right.$

Escassez absoluta ou quantitativa seria a demanda de bens e serviços que se pode dimensionar ou quantificar; eles são tangíveis. Por exemplo, o caso da carência de moradias no Brasil. Afirma-se que a escassez deste bem chegava a quase 8 milhões de unidades em 2006, dos quais 1,45 milhões estavam localizados em São Paulo (Castelo et. al. 2007: 13-14).

Escassez relativa ou qualitativa seria a demanda de bens e serviços potenciais ou possíveis, que não se podem dimensionar ou quantificar, porém que dá para se sentir, já que eles formam parte das expectativas da população pelo consumo de novos bens, de melhor qualidade e mais atrativos, como seriam aparelhos eletrônicos de última geração (computadores, celulares, etc.), que geralmente são importados ou ainda aparecem como projetos ou possibilidades de produção e consumo.

Especificamente, como se pode verificar a existência de escassez no abastecimento de determinado bem ou serviço?

Em princípio, e seguindo o raciocínio da teoria econômica e respondendo a esta relação ou inequação:

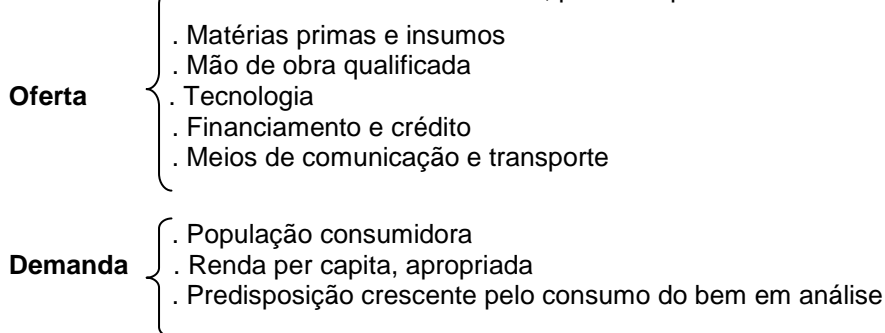
DEMANDA < OFERTA.....> Superávit ou abundância
DEMANDA > OFERTA> Déficit ou escassez

Uma forma indireta de chegar a identificar setores onde existe escassez é pela:

- a) Existência das filas no abastecimento de bens e serviços
- b) Pelo exame da evolução dos preços num período determinado (o acréscimo dos preços será maior no caso dos bens escassos, em relação a média dos outros preços)
- c) Pelo nível dos estoques. Aumento dos estoques acima do usual estaria mostrando um ambiente de contração da economia. Por exemplo, se afirma que um estoque ideal de veículos terminados seria de 275 mil unidades, apropriado para atender 27 dias de vendas (Lamuci, 2011: A5)
- d) Pelo montante dos pedidos no mercado do atacado. Aumentos acima da média sinalizam previsões de escassez no futuro imediato.
- e) Pelo baixo nível de consumo da população, resultante de deficiências estruturais ou conjunturais da produção ou consumo, ou até por insuficiência da renda correspondente. (uma das precondições para o surgimento da *economia informal*)

Um mercado consolidado significa ter um mercado onde a oferta e a demanda correspondente permitam custos e receitas favoráveis, sendo que os primeiros (matérias primas, insumos e tecnologia) devem estar disponíveis em abundância, serem de boa qualidade e ter preços

razoáveis; e os segundos devem oferecer garantias para as vendas e os lucros esperados. Este seria o caso da existência dos “clusters”, por exemplo.



Estrutura de mercado favorável significa que a forma e organização da economia (número, tamanho e relações de poder das empresas existentes no ramo específico de interesse) devem permitir a entrada de uma nova empresa. Evidentemente isto seria bastante facilitado no caso em que o mercado seja concorrencial, e à inversa, difícil ou impossível, quando no mercado existam praticas de concorrência imperfeita (monopólio, oligopólio, concorrência monopolística, cartéis, etc.).

As leis e instituições têm a ver com tudo aquilo que viabilize e/ou facilite o empreendimento. Em geral, aqui se considera:

- a) Tudo o aparelho das leis e normas administrativas, que regulam a propriedade, gestão e resultados da atividade empresarial, assim como relações justas com os consumidores, fornecedores, e governo.
- b) Política econômica, como impostos razoáveis; subsídios oportunos; isenções ou abatimentos tributários nos casos justificados, taxas alfandegárias e política de cambio diferenciado para maquinaria, equipamentos, insumos e bens finais. Cotas e proibições, nos casos permitidos ou como resultados de políticas e acordos internacionais.
- c) Existência de instituições de apoio à linha de produção pretendida (como a EMBRAPA, CBMM, CACEX, SEBRAE, etc.).

Por capitais disponíveis para crédito e financiamento, deve-se entender à maior ou menor capacidade da economia para gerar excedentes econômicos (lucros e/ou poupança) como para que estes possam se orientar para novos investimentos. Historicamente, o auge da borracha, do café, da soja, etc. explicam grande parte dos novos negócios que apareceram nesses dias. Igualmente, é a forma e fundo, de como este organizado o mercado bancário e de capitais (bancos, bolsa de valores, bolsas de mercadorias, fundos de investimento, etc.), como para incentivar que a poupança e os excedentes das famílias e empresas, sejam canalizados em favor dos investimentos, créditos e financiamentos empresariais. Ou também, a política de economia internacional, como para canalizar a poupança do exterior (déficit no saldo da balança em conta corrente) ou a entrada líquida de recursos do exterior, como créditos e empréstimos (Resolução 63) ou como investimentos diretos.

A existência de programas de treinamento, orientação e capacitação em negócios significa contar com centros que tratem sobre o conteúdo e forma de formarem empresários e empresas; em centros e escolas do sistema formal de ensino ou instituições específicas para promoção, pesquisa, treinamento, e experimentação, como seria o SEBRAE, IPT, etc. Ultimamente estão cobrando força nisto as ONGs, que são instituições mormente privadas, sem fins de lucros, entre as que destacam estes:

- i) Endeavor Brasil (atua em todo o país): Maiores referências em www.endeavor.org.br
- ii) Gávea Angels (sede Rio de Janeiro): Maiores referências em www.gaveaangels.org.br
- iii) Instituto Euvaldo Lodi (sede Goiás, GO): Maiores referências em www.ielgo.com.br
- iv) Fundação Dom Cabral - FDC (sede Belo Horizonte, MG). Maiores informes em <http://www.fdc.org.br/pt/Paginas/default.aspx> 5º lugar World Business Ranking

Os centros de experimentação empresariais, ou mais comumente conhecidos por “berços empresariais” ou “incubadoras” são práticas recentes que buscam atuar diretamente na promoção de novos negócios, compartilhando experiências, riscos e até o financiamento de novas idéias de negócios, como aparece no Quadro seguinte:

O que é uma incubadora? Uma incubadora de empresas é um mecanismo que estimula a criação e o desenvolvimento empresas oferecendo suporte técnico, gerencial e formação complementar do empreendedor.

Em geral, as incubadoras dispõem de um espaço físico especialmente construído ou adaptado para alojar temporariamente empresas novas e oferece uma série de serviços, tais como cursos de capacitação gerencial, assessorias, consultorias, orientação na elaboração de projetos a instituições de fomento, serviços administrativos, acesso a informações etc.

As primeiras incubadoras de empresas surgiram no Brasil na década de 80 e desde então, o número de incubadoras vem crescendo sensivelmente. Segundo estudos últimos existem atualmente um total de 384 incubadoras espalhadas pelo Brasil, número que chegava a 135 em 2010 e a 10 em 1991 (Mcti/Anprotec, 2012). Estima-se que estas incubadoras já geraram um total de 2.640 novas empresas

Quadro Nº 1
Localização geográfica das incubadoras, 2011

Região \ Estado	Número	Em %
NORTE		
Para (PA)	15	3,9
Tocantins (TO)	7	1,8
Subtotal	22	5,7
NORDESTE		
Alagoas (AL)	7	1,8
Bahia (BA)	18	4,7
Ceará (CE)	15	3,9
Paraíba (PB)	7	1,8

Rio Grande Norte (RN)	15	3,9
Subtotal	62	16,1
CENTRO OESTE		
Brasília (DF)	15	3,9
Goiás (GO)	7	1,8
Mato Grosso (MS)	19	4,9
Subtotal	41	10,7
SUDESTE		
Espírito Santo (ES)	8	2,1
Minas Gerais (MG)	48	12,5
Rio de Janeiro (RJ)	33	8,6
São Paulo (SP)	48	12,5
Subtotal	137	35,7
SUL		
Paraná (PR)	48	12,5
Rio Grande do Sul (RS)	48	12,5
Santa Catarina (SC)	26	6,8
Subtotal	122	31,8
Total geral	384	100,0

Fonte: Mcti/Anprotec, 2012: 10

Deste Quadro pode-se deduzir como 2/3 das incubadoras estão localizadas nas regiões Sudeste e Sul, principalmente nos estados de Minas Gerais, São Paulo, Paraná e Rio Grande do Sul.

Objetivos da Incubadora. Basicamente o objetivo de uma incubadora é reduzir a taxa de mortalidade das pequenas empresas. Para isso, as incubadoras oferecem um ambiente flexível e encorajador onde é oferecida uma série de facilidades para o surgimento e crescimento de novos empreendimentos a um custo bem menor do que no mercado, na medida em que esses custos são rateados e às vezes subsidiados. Outra razão para a maior chance de sucesso de empresas instaladas em uma incubadora, é que o processo de seleção capta os melhores projetos e seleciona os empreendedores mais aptos, o que naturalmente amplia as possibilidades de sucesso dessas empresas.

Apoio oferecido pela Incubadora: (ECommerceOrg. 2011 s/p)

- a) **Infra-estrutura:** Salas individuais e coletivas, laboratórios, auditório, biblioteca, salas de reunião, recepção, copa, cozinha, estacionamento, etc.
- b) **Serviços básicos:** Telefonia e acesso a Web, recepcionista, segurança, Xerox, etc.
- c) **Assessoria:** Gerencial, contábil, jurídica, apuração e controle de custos, gestão financeira, comercialização, exportação e para o desenvolvimento do negócio.
- d) **Qualificação:** Treinamento, cursos, assinaturas de revistas, jornais e publicações.
- e) **Network:** Contatos de nível com entidades governamentais e investidores, participação em eventos de divulgação das empresas, fóruns, etc.

3. Fatores subjetivos para a constituição de uma empresa

Vocação empresarial significa predestinação, tendência ou disposição natural para iniciar e gerir negócios, e isto se fundamenta em questões psico-sociais do indivíduo, sua família e a

cultura de seus ancestrais, e em geral dos povos nos quais se convive. Em uma palavra, ele já nasce e se consolida com as pessoas.

Esse propósito de visualizar oportunidades de negócios, organizar e comprometer os recursos correspondentes (trabalho, capital e tecnologia) e assumir os riscos inevitáveis, só pode surgir com força em alguns indivíduos e em algumas comunidades e momentos do tempo (como os casos dos Rockefeller no caso do petróleo, Murdoch nos meios de comunicação ou Bill Gates no caso da informática).

Segundo Max Weber o espírito capitalista, que valoriza o trabalho, o sacrifício, a poupança e os lucros acima de tudo, surgiram no mundo ocidental graças ao pensamento protestante (Lutero e Calvino), que deixa de lado os ensinamentos tradicionais do cristianismo, que valorizavam a vida espiritual pura, a renúncia ao luxo, a prática da pobreza e o cultivo dos sentimentos de solidariedade e desprendimento material (Weber, 1967).

Os indivíduos dotados de vocação empresarial, independentemente do sistema em que atuem, devem reunir determinadas qualificações que os diferenciam do comum das redondezas. As principais características apontadas por Leibenstein (Apud Rossetti, 1995: 493) são as seguintes:

- a) Predisposição para farejar oportunidades de investimento ou de colher informações que os levem a descobri-las;
- b) Condições para promover projetos de empreendimento, animando tantos investidores quantos sejam necessários para a sua execução;
- c) Facilidades para aceder aos fatores de produção, bem como condições de combiná-los, a fim de levar adiante os projetos de empreendimento; e
- d) Dotes para organizar empreendimentos, adquirindo ou contratando os fatores de produção necessários, assim como a de assumir ou transferir a administradores competentes a responsabilidade pela coordenação permanente das operações.

Sobre isto mesmo, a Consultora Alderson & Sessions 1954 tem esta opinião:

“Entre os recursos que são escassos em termos econômicos figuram certas aptidões psicológicas, incluindo o espírito empresarial e a capacidade de organizar e fazer funcionar uma firma nova. Há razões para acreditar que apenas uma fração da população ativa possui esses talentos em quantidades adequadas para ter êxito” (Alderson & Sessions 1954, apud Penrose, 2006: 81).

De forma geral, se considera como muito valiosas as qualificações essenciais que definem o empresário. Tudo isto é próprio dos países desenvolvidos e seria a fonte do assim chamado “empreendedorismo”, que explicaria por sua vez, o sem-par desenvolvimento dos países europeus e dos Estados Unidos da América (Casson, 2003). À inversa, os sistemas econômicos das nações subdesenvolvidas seriam carentes de capacidade empresarial; assim, nas economias menos desenvolvidas apesar das oportunidades de investimento existentes, a

falta do espírito empresarial seria uma das principais barreiras para a promoção do crescimento.

Aptidão e capacitação empresarial são os atributos de uma pessoa, conseguidos seja por vivência pessoal, educação ou treinamento específico, virtudes estas que são reconhecidos por terceiros pessoas. Entre eles aparecem (Casson 1982, apud O'kean, 1991: 103-104):

- a) Conhecimento do mercado em geral e em particular do bem em análise.
- b) Imaginação para identificar oportunidades e problemas.
- c) Conhecimento prático sobre o processo produtivo do bem (know how)
- d) Capacidade analítica, quer dizer condições para fazer deduções causa-efeito-consequências
- e) Capacidade de pesquisa, para acompanhar as complexidades do mercado
- f) Habilidade e predisposição para fazer previsões (antecipar fatos)
- g) Capacidade de cálculo, para acompanhar custos, preços e receita
- h) Capacidade de comunicação, para orientar e motivar funcionários e também para conseguir vender seus produtos (saber vender seu peixe).
- i) Capacidade de delegação ou arte de identificar os pontos fortes e fracos dos subordinados e fazer-lhes trabalhar bem e no máximo possível
- j) Capacidade de organização, para dispor que vai antes e que vai depois, ou onde, quando e em que montante executar as tarefas.

Todos eles podem ser adquiridos ou melhorados com os estudos e treinamentos adequados. Sobre isto no Brasil existem destacadas escolas de negócios, tanto nas universidades publicas como privadas, sendo que segundo o *Financial Times* tem destaque em nível mundial a Fundação Dom Cabral da PUC-MG (5º lugar), o Insper (25º) e a FIA-FEAUSP (29º); todos referidos a 2011 (FT, 2011 s/p).

Os conceitos de “vocação” e “aptidão” são aparentemente bastantes parecidos ou iguais e neste sentido um dialogo entre os generais EUA George Patton e Omar Bradley, durante a Segunda Guerra Mundial, pode ajudar neste item (extraído do filme *Patton, rebelde ou herói?* (1970):

Patton dirigindo-se a Bradley: “Deve avançar e ocupar todo o Sul da Itália, já”
Responde Bradley: “Conforme meu general, porem primeiro devo consultar isto com os outros comandos”
Reitera Patton: “Nada que ver, avance e pronto”
Responde Bradley: “George, eu e a maioria no exercito fomos treinados para a guerra; porem vejo que você saboreia e curte a guerra e a destruição”

Neste caso Patton tinha a vocação e Bradley a aptidão.

Cultura, moral e ética, em favor do empresário e a empresa, significaria ter um mundo onde eles sejam valorizados e reconhecidos socialmente, tanto que incentive a muitos para entrar nesse ambiente. Este mundo ideal seria aquele de uma cultura cosmopolita, com idéias e costumes alimentados pela reflexão, tolerância, e predisposição para assumir novos hábitos

positivos, mesmo que eles sejam próprios de outros povos. Um mundo onde o sucesso não seria consequência das relações ou influências pessoais, senão fruto do esforço e concorrência entre os pares, especialmente quando se trata de definir os quadros de funcionários, no interior da empresa. Este seria o mundo onde algumas pessoas decidem um dia abandonar o conforto de um emprego fixo ou mal remunerado, para ir atrás de outro, que signifique independência, sucesso e progresso pessoal.

Uma contracultura empresarial seria própria de sociedades regidas por princípios fundamentalistas de qualquer espécie, sejam religiosos, raciais, político-partidários, agrupamentos familiares, ou práticas cartoriais; que critica e pune a riqueza, o sucesso ou as práticas de esforços denodados pelo progresso e afirmação em poder e prestígio social do indivíduo.

O pensamento de Max Weber, feito público entre os anos 1904-1905, permitiria diferenciar claramente as duas categorias que se acaba de apresentar (Weber, 1967).

Instinto de sobrevivência seria a frase dada ao esforço sobre-humano de alguns, que não tendo uma fonte de vida e/ou as garantias de uma renda mínima de sobrevivência, se vêem forçados a entrar na produção, como um empreendedor precário, que aproveita um vazio do mercado, real ou aparente, para produzir e oferecer seus bens e serviços. Isto aparece na seguinte Tabela:

Tabela Nº 1
Estimativa de empreendedores segundo motivação, 2010

Nº	Países	% da TEA (*)	Empreendedores (mil indivíduos)			Empreendedores (em % do total)		
			Oportunidade	Necessidade	Total	Oportunidade	Necessidade	Total
1	Vanuatu	52,2	42	26	68	61,76	38,24	100,00
2	Bolívia	38,6	1.700	350	2.050	82,93	17,07	100,00
3	Gana	34,0	2.707	1.615	4.322	62,63	37,37	100,00
4	Zâmbia	32,6	1.060	513	1.573	67,39	32,61	100,00
5	Angola	32,4	1.250	719	1.969	63,48	36,52	100,00
6	Uganda	31,3	1.669	1.656	3.325	50,20	49,80	100,00
7	Peru	27,2	3.761	1.033	4.794	78,45	21,55	100,00
8	Equador	21,3	1.304	499	1.803	72,32	27,68	100,00
9	Colômbia	20,6	2.435	1.638	4.073	59,78	40,22	100,00
10	Brasil	17,5	14.476	6.657	21.133	68,50	31,50	100,00
16	China	14,4	74.549	54.974	129.523	57,56	42,44	100,00
17	Argentina	14,2	1.845	1.056	2.901	63,60	36,40	100,00
59	Total		157.481	93.757	251.239	62,68	37,32	100,00

(*) TEA: Taxa de empreendedorismo estágio inicial (população 18-64 anos, com negócios até 42 meses)
Fonte: Pesquisa GEM 2010, apud Grego 2010 : 257-260

Desta Tabela pode-se deduzir como o Brasil ocupa o 10º lugar no mundo com relação ao número de empreendedores, já que o país apresenta um 17,5% de sua população adulta (entre 18-64 anos) como donos de negócios autônomos, sendo que deste total um 68,5% fazem isto por oportunidade e um 31,5% por necessidade. Isto último quer dizer que quase 7 milhões de “empresários” brasileiros atuam nos negócios do dia a dia por falta de opção na economia formal; em valores absolutos só a China apresenta um maior valor (55 milhões). Dados últimos

de 2012 mostram que a taxa indicada de necessidade desceu ligeiramente para 30,8% (GEM, 2012: 14-15).

4. Fatores operacionais para criar uma empresa

Sobre as facilidades para fazer negócios existem vários estudos últimos do Banco Mundial (*Doing Business*), pelos quais se chega a verificar que no Brasil existem grandes dificuldades para iniciar ou manter um negocio, pelo menos quando comparado com aquilo que se observa em outros países. Nestes estudos o Banco Mundial considera o número de procedimentos burocráticos que se devem enfrentar e seus custos em dias e dinheiro, entre outros; todos os quais aparecem resumidos no Quadro seguinte, para o caso específico do Brasil e sua posição, com respeito ao total de países. Inclusive pode-se ver nesse Quadro como esta situação do Brasil se agravou entre 2008 e 2012, quando comparado com os outros países do mundo.

Quadro Nº 2

Classificação mundial do Brasil, entre os melhores países, para fazer negócios

Itens	2008	2012	Variação
a) Facilidades para fazer negócios (posição)	125	130	(-)
b) Abertura de empresas (posição)	127	121	(+)
c) Procedimentos (numero)	18	13	(+)
d) Tempo (dias)	152	119	(+)
e) Custo (% da renda per capita)	8,2	4,8	(+)
f) Procedimentos de licenças de construção (posição)	108	131	(-)
g) Procedimentos (numero)	18	17	(+)
h) Tempo (dias)	411	469	(-)
i) Custo (% da renda per capita)	46,7	36	(+)
j) Emprego de trabalhadores (posição)	121		
k) Dificuldades para contratar (0-100)	78		
l) Rigidez de horários (0-100)	60		
m) Dificuldades para dispensa (0-100)	0		
n) Dificuldades de emprego (0-100)	46		
o) Custo da dispensa (semanas de salário)	37		
p) Registro de propriedade (posição)	111	109	(+)
q) Procedimentos (numero)	14	14	(=)
r) Tempo (dias)	42	34	(+)
s) Custo (% do valor da propriedade)	2,7	2,6	(+)
t) Obtenção de créditos (posição)	84	104	(-)
u) Força dos direitos legais (0-10)	3	3	(=)
v) Intensidade da informação creditícia (0-6)	5	5	(=)
w) Cobertura dos registros públicos (% de adultos)	20,2	46,8	(+)
x) Cobertura de negócios privados (% de adultos)	62,2	62,2	(=)
y) Proteção de investidores (posição)	70	82	(-)
z) Extensão da exposição (0-10)	6	6	(=)
aa) Extensão da responsabilidade do diretor (0-10)	7	7	(=)
bb) Facilidades legais para acionistas (0-10)	3	3	(=)
cc) Força da proteção de investidores (0-10)	5,3	5,3	(=)
dd) Pagamento de impostos (posição)	145	156	(-)

ee) Pagamentos (numero por ano)	11	9	(+)
ff) Tempo (horas por ano)	2600	2600	(=)
gg) Imposto total a pagar (% dos lucros)	69,4	69,3	(+)
hh) Comercio fronterizo (posição)	92	121	(-)
ii) Documentos de exportação (numero)	8	7	(+)
jj) Tempo para exportar (dias)	14	13	(+)
kk) Custos da exportação (US\$ por container)	1240	2215	(-)
ll) Documentos para importar (numero)	7	8	(-)
mm) Tempo para importar (dias)	19	17	(+)
nn) Custos da importação (US\$ por container)	1275	2275	(-)
oo) Cumprimento dos contratos (posição)	100	116	(-)
pp) Procedimentos (numero)	45	44	(+)
qq) Tempo (dias)	616	731	(-)
rr) Custo (% da escrituração)	16,5	16,5	(=)
ss) Fechamento de negócios (posição)	127		
tt) Tempo (anos)	4		
uu) Custo (% da propriedade)	12		
vv) Taxa de recuperação (centavos de dólar)	17,1		

Fonte: The World Bank, 2009: 93 e The World Bank, 2013: 152

Este Quadro mostra a situação precária do Brasil quando se trata de um ambiente adequado para fazer negócios, especialmente pelas elevadas proporções no pagamento de impostos e pelas facilidades para obter um crédito; entretanto alguns indicadores vão melhorando, mesmo que eles não sejam nas proporções desejadas, já que outros países pareceria que estão avançando mais nestes itens.

Na Tabela seguinte aparece uma lista de países melhores colocados neste item, sendo que o Brasil aparece no último ano no 130 lugar (em 2009 aparecia no 127 lugar e em 2010, em 129), dos 183 países considerados. Isto significa que o Brasil em vez de melhorar neste item, pelo contrario vai mostrando piores posições ano trás ano. Será que isto explicaria as restrições para a produção e o crescimento da riqueza nacional e o PIB. Vê-se na seguinte Tabela que isto mesmo acontece com os outros países latino-americanos, porem eles vão melhorando com o passo do tempo, como é o caso de Chile e Peru.

Tabela Nº 2

Facilidades para fazer negócios, por países

Países	2009	2010	2012
Singapura	1	1	1
Nova Zelândia	2	2	3
Hong Kong, China	3	3	2
Estados Unidos, USA	4	4	4
Reino Unido, UK	6	5	7
Dinamarca	5	6	5
Noruega	10	10	6
Coréia	23	19	8
Geórgia	16	11	9
Austrália	9	9	10

China	86	89	91
Chile	40	49	37
Peru	65	56	43
Colômbia	49	37	45
México	55	51	48
Panamá	83	77	61
Uruguai	109	114	89
Paraguai	122	124	103
Argentina	112	118	124
Brasil	127	129	130

Fontes: The World Bank 2010: 4 e The World Bank 2013: 3

A arte ou ciência para identificar e guardar idéias, é tudo o anterior voltado para a tarefa de identificar onde e quando faltarão bens e paralelamente, onde e quando ou em que lugares sobrarão bens, e em que proporções. Estas idéias devidamente qualificadas e jerarquizadas podem permanecer na cabeça de um indivíduo ou traduzir-se em documentos escritos (banco de idéias ou banco de projetos) nos departamentos de planejamento e assessoria das empresas e dos governos em geral. O SEBRAE neste sentido cumpre um papel importante (desde 1993), ao elaborar e difundir pequenos cadernos com idéias de negócios, que eles consideram viáveis. O ideal seria que o país conte com um Sistema Nacional de Pré-investimento, que englobe tanto o setor público como o setor privado, para elaborar, sistematizar e qualificar este tipo de informações, na espera do momento ou agente apropriado para sua execução.

A elaboração dos planos de negócios ou projetos de investimento é colocar energia e recursos humanos para elaborar os estudos de mercado, tamanho, localização, engenharia, calculo de custos, despesas, receitas e lucros, necessários para deduzir indicadores sobre a maior ou menor viabilidade dos empreendimentos; documentos estes que serviriam para que o mesmo empresário comprove o mundo ao qual ele pretende entrar e a seguir possa motivar os outros capitalistas, ou solicitar o financiamento necessário à banca correspondente. Neste último caso, alguns bancos como o BNDES tem seu próprio esquema de apresentação de projetos e em outros, como os bancos comerciais, usam-se de relatórios emitidos pelo SERASA, que tratam sobre os antecedentes da empresa, em termos dos vários rateios contábeis-financeiros e da análise de risco correspondente. Estes estudos em seus vários estágios de elaboração formariam também parte de um hipotético banco de projetos. O Prof. Felipe Dailton da FGV oferece um modelo de plano de negócios (Dailton, 2013, 29 páginas).

O registro oficial da empresa é a etapa final deste processo. Ele deve ser feito em uma serie de instituições federais, estaduais e municipais, comprometendo recursos, tempo e burocracia em geral, que muitas vezes chega a inviabilizar qualquer proposta de criar uma empresa ou de registrar a ele formalmente, razão pela qual existem propostas varias para a sua simplificação, como era o caso da criação do Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), que iria substituir o antigo CGC das empresas. Ultimamente, como conseqüências da vigência do novo

Código Civil (2002), aparecem novas medidas e exigências para o registro de empresas, como aqueles expedidos pelo Departamento Nacional de Registro de Comercio do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comercio (DNRC-MDIC). Entre estas normas aparecem:

- a) O Manual de Atos de Registro de Empresários (para firmas individuais), aprovado pelo Instrumento Normativo Nº. 97 de 23/12/2003.
- b) O Manual de Atos de Registro de Sociedades Limitadas (para firmas coletivas), aprovado por Instrumento Normativo Nº. 98 de 23/12/2003.

Em ambos manuais aparecem as exigências burocráticas, os passos a seguir e documentos a apresentar, para qualificar o empresário (s), endereço ou sede da empresa, associados, modelos de contrato, capital inicial, atas de constituição, abertura de filiais, concordata, falência e liquidação de empresas; todos eles gerados e administrados pelas Juntas Comerciais (JUCEPS) existentes em cada estado da nação. Tudo isto deveria permitir ter informações quantitativas e qualitativas sobre o universo das empresas no Brasil, fato que até hoje permanece quase desconhecido.

Finalmente, o roteiro a seguir para abrir uma empresa ou para constituir uma sociedade mercantil no país, aparecem nos portais e documentos das seguintes instituições, cujos detalhes vão nas respectivas referências bibliográficas:

- a) Junta Comercial do Estado de São Paulo (2013). Clicar em "cadastro Web"
- b) Ministério de Fazenda (2013)
- c) Receita Federal (2012)
- d) SIL do Estado de São Paulo (2013). O poupa tempo do empreendedor
- e) SEBRAE (2013)

Notas de rodapé:

(*) Este material forma parte da disciplina optativa "Economia de Empresas", em atual execução no Departamento de Economia da FEA-PUCSP, São Paulo Brasil.

(**) Professor associado na FEA-PUCSP, doutor em economia pela FEA-USP (1996) e ex-docente da FCE-UNMSM, Lima Peru. Site: <http://phva.ucoz.com.br>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

BANCO MUNDIAL (1984). "Un mejor clima para la inversión en beneficio de todos. Informe sobre el desarrollo mundial 2005". Washington DC: Banco Internacional de reconstrucción y fomento/Banco Mundial. Disponível em http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2005/03/29/000090341_20050329132305/Rendered/PDF/305000wdr20051overview1spanish.pdf

CASSON, Mark (2003). "The entrepreneur: An economic theory". 2ª edition. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Inc.

CASTELO, Ana Maria; GARCIA, Fernando; ROBUSTI, João Cláudio (2007). "Habitação: desempenho e desafios". São Paulo: Sindicato da Construção de São Paulo e FGV. Disponível em <http://www.sindusconsp.com.br/downloads/eventos/2007/moradiaparatodos/apresentacao231107.pdf>

CFI (2007). "Doing business no Brazil". Washington DC: Companhia Financeira Internacional/Banco Mundial. Disponível http://www.doingbusiness.org/Documents/doing_business_in_brazil_portuguese.pdf

DAILTON (2013). Felipini. "Plano de negócios para empresas". São Paulo: Lebooks. Disponível em <http://www.abc-commerce.com.br/down-modelo/abc-bplan.pdf>

ECOMMERCEORG (2011). "Incubadoras de empresas apóiam empreendedorismo". São Paulo: E Commerce News. Disponível em <http://www.e-commerce.org.br/incubadoras.php>

FT (2011). "Financial times executive education 2011. The top 50 schools". London: Financial Times. Disponível em <http://www.ft.com/intl/cms/465b6ef0-70de-11e0-9b1d-00144feabdc0.pdf>

GEM (2012). "Empreendedorismo no Brasil 2012. Relatório Executivo". Curitiba: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade IBQP, patrocínio do SEBRAE. Disponível em http://www.sebrae.com.br/uf/pernambuco/downloads/estudos-e-pesquisas/copy3_of_seminario-web/pesquisa-gem-2012.pdf

GRECO (2010). Samara Maria de Souza Silveira (Coord.). "Empreendedorismo no Brasil 2010". Curitiba: Serviço Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP) e Global Entrepreneurship Monitor (GEM). (patrocínio do SEBRAE, SESI e SENAI). Disponível em http://www.sebrae.com.br/customizado/estudos-e-pesquisas/temas-estrategicos/empreendedorismo/livro_gem_2010.pdf

JUCESP (2013). "Junta Comercial do Estado de São Paulo". São Paulo: Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia do Estado de São Paulo. Disponível em <http://www.jucesp.fazenda.sp.gov.br>

LAMUCI, Sergio (2011). *Indústria acumula estoques indesejados*. Jornal **Valor Econômico**, 11/08/2011: A5. Disponível em <http://www.valor.com.br/impreso/brasil/industria-acumula-estoques-indesejados>

MCTI-ANPROTEC (2012). "Estudo, análise e proposições sobre as incubadoras de empresas no Brasil". Brasília DF: Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovação e Associação Nacional de Entidades de Empreendimentos Inovadores. (Relatório Técnico - Versão Resumida). Disponível em http://www.anprotec.org.br/ArquivosDin/Estudo_de_Incubadoras_Resumo_web_22-06_FINAL_pdf_59.pdf

MINISTERIO DE FAZENDA (2013). "Portal do investidor". Brasília DF. Ministério de Fazenda. Disponível em www.portaldoempreendedor.gov.br

O'KEAN Alonso, José (1991). Maria. "Empresário y entorno econômico". Bilbao: Deusto.

PENROSE, Edith (2006). "Teoria de crescimento da firma". Campinas: Unicamp.

RECEITA FEDERAL (2012). "Manual do processo eletrônico de inscrição do microempresário individual". Brasília DF: Ministério de Fazenda, 06/12/2012. Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/manual.pdf>

ROSSETTI, José Paschoal (1995). "Princípios de economia". São Paulo: Atlas.

SEBRAE (2013). "Quero abrir um negocio. Guia prático para o registro de empresas". Brasília DF: Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registre-empresa/formalize/bia-14/BIA_14

SIL (2013). "Sistema Integrado de Licenciamento". São Paulo: Governo do Estado de São Paulo. Disponível em <http://www.sil.sp.gov.br>

THE WORLD BANK (2009). "Doing business 2009: comparing regulation in 181 economies". Washington DC: The International Bank of Reconstruction and Development. Disponível em http://www.doingbusiness.org/Documents/FullReport/2009/DB_2009_English.pdf

THE WORLD BANK (2010). "Doing business 2010. Reforming through difficult times. Comparing regulation in 183 economies". Washington DC: The International Bank for Reconstruction and Development. Disponível em <http://www.doingbusiness.org/~media/FPDKM/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB10-FullReport.pdf>

THE WORLD BANK (2013). "Doing business 2013. Smarter regulation for small and medium-size enterprises". 10ª edition. Washington DC: The World Bank and the International Finance

Corporation.

Disponível

em

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>

WEBER, Max (1967). "A ética protestante e o espírito do capitalismo". São Paulo: Pioneira.