

**UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
INSTITUTO DE CIÊNCIAS DA SOCIEDADE E DESENVOLVIMENTO REGIONAL
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**Análise da intervenção estatal brasileira e suas consequências
para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico**

Andrew Melo da Fonseca

Campos dos Goytacazes

2017

ANDREW MELO DA FONSECA

**Análise da intervenção estatal brasileira e suas consequências
para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Econômicas de Campos da Universidade Federal Fluminense como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Prof.º Dr. Breno Augusto da Silva e Silva.

Campos dos Goytacazes

Julho - 2017

ANDREW MELO DA FONSECA

**Análise da intervenção estatal brasileira e suas consequências
para o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico**

Monografia apresentada ao Departamento de Ciências Econômicas de Campos da Universidade Federal Fluminense como requisito para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, sob a orientação do Prof.º Dr. Breno Augusto da Silva e Silva.

Aprovado em Campos dos Goytacazes, _____ de _____.

BANCA EXAMINADORA

Breno Augusto da Silva e Silva
Professor Orientador

Graciela Aparecida Profeta
Membro da Banca

Vanuza Pereira Ney
Membro da Banca

Campos dos Goytacazes
Julho - 2017

"Tudo quanto fizerdes, fazei-o de todo o coração, como para o Senhor e não para homens, cientes de que recebereis do Senhor a recompensa da herança.

A Cristo, o Senhor, é que estais servindo;" Colossenses 3:23-24

Dedico aos meus pais

Que mesmo apesar de todas as dificuldades existentes, sempre fizeram de tudo para que eu nunca desistisse do meu sonho e sempre me fizeram acreditar que sou capaz de realizar tudo aquilo que eu quiser, através da dedicação.

Dedico aos meus avós

Por todo o amor e apoio que me transmitem até hoje, pelo cuidado diário e por serem pessoas essenciais na minha vida

Dedica a minha namorada Thuany

Por viver esse sonho passo a passo comigo, nos momentos de felicidade e de luta, por ser uma companheira, mesmo com a distância e por estar sempre ao meu lado.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus por ter me acompanhado em toda a minha vida, cuidando de mim em cada detalhe e permitindo-me realizar meus sonhos. Meu maior companheiro e o maior exemplo de amor que alguém pode ter na vida.

Aos meus pais, por todo o esforço e dedicação que tiveram, lutaram por meus sonhos e estiveram sempre ao meu lado nos momentos mais felizes e mais tristes da minha vida.

Aos meus familiares, que sempre estiveram ao meu lado, me dando o suporte necessário para permanecer em Campos.

À minha namorada, Thuany Nunes, por ser uma companheira de todos os momentos, sonhar e batalhar junto comigo durante todo o período da minha graduação.

À Igreja Batista Torre Forte e ao Dunamis Pockets da UFF Campos, que me proporcionaram momentos tão felizes e me proporcionaram uma nova família, mesmo longe de todos os meus familiares, me fizeram estar mais perto de Deus e crescer muito no período da minha graduação.

Ao meu orientador Breno Augusto da Silva e Silva, que me proporcionou excelentes momentos de debates teóricos acerca do tema aqui abordado e toda a compreensão durante o período de orientação.

À minha coorientadora, e para sempre coordenadora, Graciela Aparecida Profeta por ser uma pessoa excepcional, um exemplo de profissional e por todo o acompanhamento fornecido não só a mim, mas a todos os alunos do curso de economia.

À minha tutora Vanuza Pereira Ney, que sempre se dedicou ao curso de economia com uma excelência admirável, por sempre tratar os discentes igualmente, por todo o carinho, compreensão e amizade que foi criada durante o período em que estive no curso de economia.

A todo o Departamento de Ciências Econômicas de Campos da Universidade Federal Fluminense, vocês me mostraram o pensamento crítico, que o relacionamento docente-discente vai muito além da sala de aula e que cursar Economia foi a melhor escolha da minha vida.

Ao Programa de Educação Tutorial, que me proporcionou as melhores experiências acadêmicas durante a minha graduação, que me acolheu ainda no primeiro ano e se tornou um dos motivos para que eu continuasse em Campos, que me proporcionou ótimas experiências e foi muito mais que apenas um grupo de pesquisa.

Aos amigos de Campos, que fizeram parte dessa caminhada e me ajudaram na melhor fase da minha vida. Muito obrigado pelos momentos de felicidade e, até mesmo, tristeza que compartilhamos. Vocês foram fundamentais para fazer da minha graduação algo sensacional.

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo estudar e apresentar o empreendedorismo, através da inovação, como um fator fundamental para o desenvolvimento econômico, além disso procura entender como a intervenção estatal pode atrapalhar o surgimento de novas empresas e influenciar no equilíbrio de mercado no Brasil. Como metodologia utilizou-se uma vasta revisão bibliográfica que argumentam acerca das consequências do intervencionismo e da importância do empreendedorismo para o desenvolvimento econômico. A conclusão obtida através da revisão teórica e análise dos dados sugere que o Brasil necessita de uma reforma tributária e uma melhor utilização de recursos para o investimento em educação e infraestrutura para que novas empresas possam surgir e ampliar as possibilidades econômicas de empresários e consumidores.

Palavras-chave: Empreendedorismo; inovação; intervenção estatal; desenvolvimento econômico.

ABSTRACT

This work aims to study and present entrepreneurship, through innovation, as a fundamental factor for economic development, besides that tries to understand how can state intervention disrupt new companies emergence and influence the market equilibrium in Brazil. As methodology is used a vast bibliographical review that argues about the consequences of interventionism and the importance of entrepreneurship for economic development. The conclusion obtained through theoretical review and data analysis is that Brazil needs a tax reform and a better utilization of its resources for investment on education and infrastructure so that new companies can emerge and expand the economic possibilities of entrepreneurs and consumers.

Key-words: entrepreneurship; innovation; economic development; state intervention.

LISTA DE SIGLAS

ANEFAC – Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade.

BACEN – Banco Central do Brasil

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

CNI – Confederação Nacional da Indústria

CONFAZ – Conselho Nacional de Política Fazendária

EUA – Estados Unidos da América

IPEA – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul

OCDE – Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico

ONU – Organização das Nações Unidas

PISA – *Programme for International Students Assessment*

PNLT – Plano Nacional de Logística e Transporte

PNUD – Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento

RDH – Relatório de Desenvolvimento Humano

Sumário

INTRODUÇÃO	13
1. OBJETIVOS.....	16
1.1. OBJETIVOS GERAIS	16
1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	16
2. JUSTIFICATIVA	16
3. HIPÓTESE	16
4. METODOLOGIA.....	17
CAPÍTULO 1: O CICLO INTERVENCIONISTA E SUAS CONSEQUÊNCIAS	18
CAPÍTULO 2: A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDOR E DA INOVAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO	30
1. O EMPREENDEDORISMO COMO UM FATOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	30
2. A SITUAÇÃO BRASILEIRA QUANTO AO EMPREENDEDORISMO	37
CAPÍTULO 3: INTERVENCIONISMO E INDICADORES ECONÔMICOS: UMA COMPARAÇÃO DO BRASIL COM OUTROS PAÍSES.	40
CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	50

LISTA DE FIGURAS E TABELAS

Figura 1: Tempo Médio para Abertura de uma Empresa.....	40
Figura 2: Facilidade na Obtenção de Crédito.....	41
Figura 3: Imposto Líquido Sobre Produtos.....	43
Figura 4: PIB per capita.....	46
Figura 5: Índice de Desenvolvimento Humano.....	47
Tabela 1: Índice de Liberdade Econômica.....	39
Tabela 2: Imposto Direto Pago pelo Empresário.....	44

INTRODUÇÃO

Nos dias atuais, a palavra empreendedorismo é tema central de muitos eventos ao redor do Brasil e do mundo e muito empregada em diversos meios de comunicação. A palavra traz consigo a ideia de inovação e novos horizontes para empresas e para a economia. Importante notar que há cerca de 20 anos a palavra sequer constava nos dicionários de língua portuguesa e devido ao advento de diversas atividades consideradas como empreendedoras, a palavra não só passou a fazer parte do dicionário da língua portuguesa como também de estudos sociais e econômicos.

A origem da palavra empreendedor se encontra nas obras de Richard Chantillon, banqueiro e economista do século XVIII. O interesse de Chantillon pelo empreendedorismo coincidia com a defesa dos liberais, que defendiam liberdade plena para que os empresários pudessem tirar o maior proveito dos frutos de seu trabalho. Nessa época, Chantillon chamou de empreendedores àqueles indivíduos que compravam matérias-primas (geralmente um produto agrícola) por um preço certo e as vendiam a terceiros a preço incerto, depois de processá-las. Como banqueiro, Chantillon, emprestava dinheiro apenas para aqueles negócios que acreditava que poderia possibilitar algum desenvolvimento econômico.

Até os anos 1970, no Brasil, creditava-se o desenvolvimento econômico às grandes empresas e ao Estado; porém com o crescimento da dívida brasileira, o advento de novas tecnologias no mercado e a necessidade das grandes empresas em reduzir seus custos, esse panorama foi completamente alterado. As grandes empresas começaram com ondas de demissões de funcionários, com o objetivo de enxugar seus custos, para que se mantivesse sua taxa de lucro, redimensionando, assim, o seu quadro de funcionários.

Com isso, as Micro e Pequenas Empresas (MPE's) passaram a suprir a demanda por emprego daqueles que haviam sido demitidos. A partir disso, as MPE's passaram a ter grande importância na geração de emprego e renda no cenário econômico brasileiro, tornando-se também as responsáveis por suprir o gargalo que as grandes empresas deixaram na economia brasileira.

Para se abrir uma empresa no Brasil, atualmente, é necessária uma série de documentos, desde certidão de casamento, se casado, até Inscrição Imobiliária do local onde a futura empresa deverá ser instalada. Além disso, para adquirir o Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica - CNPJ, o empresário deverá pagar uma taxa que pode variar entre R\$200 e R\$1200 (em valores de 2015). Acrescentado aos fatores anteriormente citados é necessário que se faça uma pesquisa de nome empresarial na junta comercial e, além disso, a pesquisa de endereço e de possibilidade de exercício da atividade desejada nesse local, efetuada na prefeitura municipal.

Esse tipo de burocracia, somado ao que é chamado de Custo Brasil, expressão utilizada para todos os impactos que são causados no desenvolvimento, produção, e comercialização de um determinado bem ou serviço, incluindo-se o déficit público, os elevados custos de transporte e porto, a sempre crescente carga tributária e os custos associados ao trabalho e à previdência, pode possuir um impacto muito grande no que diz respeito aos empreendedores no Brasil. Além disso, pode ocasionar, também, um consequente impacto na economia regional ou nacional, deixando de gerar empregos e dificultando o fluxo de renda no setor em que as empresas poderiam se instalar.

As revistas eletrônicas Estadão e Franquia Empresas realizaram entrevistas com pequenos, médios e grandes empreendedores no Brasil, onde foram perguntadas as grandes dificuldades de se empreender no país. Os principais pontos destacados pelos entrevistados foram: a falta de crédito barato no mercado; o pouco incentivo governamental para a abertura de novas empresas; a alta carga tributária que incide sobre os pequenos empreendedores sem qualquer retorno por parte do Estado e; além disso, a péssima infraestrutura oferecida, que aumenta os custos operacionais das empresas, sendo necessário aumentar o preço do produto para que os custos sejam cobertos. Todas as questões acima abordadas são determinantes para a mortalidade das empresas que, segundo o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2010), 70% das empresas novas no Brasil encerram suas atividades em menos de quatro anos, sendo 50% destas fechadas com menos de dois anos de funcionamento.

Segundo Beltrão (1984), toda a burocratização¹ presente no setor público brasileiro é uma cultura herdada desde os tempos de Brasil colônia e, mesmo após a independência da República, continuou a utilizar de práticas daquela época. “Referimo-nos especialmente à centralização, ao formalismo e à desconfiança que, invariavelmente, presentes ou subjacentes em nossas leis e regulamentos, se transformaram em responsáveis principais pelo emperramento e pela burocratização da administração pública” (BELTRÃO, p. 32, 1984).

Ainda, segundo Beltrão (1984), certa desconfiança no usuário, nos empresários e nos servidores faz com que o Estado exija uma série de certificados e comprovações previamente a qualquer negociação. Porém, acredita-se que esse tipo de ação da Administração Pública Burocrática² pune aqueles agentes econômicos honestos e, muitas vezes, os exclui de negociações, ao invés de punir os desonestos, que na maioria dos casos continuarão a agir desonestamente, por exemplo, falsificando os documentos exigidos pelo governo.

O presente trabalho é constituído de três capítulos, além da introdução. O primeiro capítulo, é uma revisão teórica acerca das consequências das intervenções estatais, como elas surgem e o que pode-se obter de resultado através delas. No segundo capítulo, explana-se acerca da necessidade do empreendedor para o desenvolvimento econômico de uma nação, além de alguns pressupostos teóricos para que esses surjam de maneira recorrente. No terceiro capítulo, há uma comparação entre países considerados livres economicamente, segundo a *Heritage Foundation*, países que tenham algum relacionamento econômico com o Brasil, através do Mercado Comum do Sul

¹Nesse trabalho será utilizado o termo burocratização com a sua conotação popular e não seu linguajar teórico abordado por MARX WEBER como uma forma de organização na Administração Pública e na Organização de Empresas. Será utilizado com o significado similar ao citado por Chico Buarque de Holanda em seu dicionário: “complicação ou morosidade no desempenho do serviço público”.

²Administração Pública Burocrática surge como conceito no século XX, quando o Estado Social começa a ser utilizado como base econômica nos países desenvolvidos e o Estado passa a ser o responsável por áreas da sociedade que anteriormente não lhe cabiam, como a educação, a saúde, a cultura, previdência social e alguns papéis econômicos, como a regulação de alguns mercados e do comércio exterior, o conceito de eficiência estatal é introduzido no âmbito da administração pública. Na verdade, a administração burocrática é lenta, cara, sendo pouco ou nada orientada para a demanda dos cidadãos.

(MERCOSUL) ou pelo bloco de países considerados emergentes economicamente, o BRICS, e o próprio Brasil.

1. OBJETIVOS

1.1.OBJETIVOS GERAIS

Analisar a relação entre a intervenção estatal e o empreendedorismo no Brasil e os impactos econômicos que podem ser causados por essa relação.

1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Analisar as consequências do empreendedorismo em uma economia;
- b) Identificar o tamanho da burocracia brasileira para a criação de uma empresa, apresentando os desestímulos ao empreendedorismo no Brasil;e,
- c) Comparar a burocracia brasileira para criação de empresas frente aos países apresentados no trabalho

2.JUSTIFICATIVA

Observou-se, através de pesquisa do Grupo Banco Mundial, que, em média, demora-se cerca de 80 dias para que uma empresa comece a operar no Brasil. Visto isso, foi notada a necessidade de saber quais os mecanismos que impedem um novo empreendedor a começar o seu próprio negócio e qual o verdadeiro impacto econômico que a intervenção estatal brasileira pode trazer a toda a sociedade.

Além disso, nota-se uma facilidade em economias mais liberais para que uma empresa possa iniciar seus trabalhos, com uma menor exigência de documentação e impostos, o que facilita também a contratação de funcionários e, conseqüentemente, provoca um aumento no fluxo de renda da população.

3. HIPÓTESE

A excessiva intervenção estatal brasileira promove um desincentivo aos empreendedores e às inovações e, com isso, traz impactos econômicos a nossa economia.

4. METODOLOGIA

Como metodologia foi utilizada a revisão bibliográfica como base de argumentação acerca das consequências econômicas que o intervencionismo pode acarretar, além de uma revisão teórica para apontar a capacidade de desenvolvedor econômico que os empreendedores têm em uma economia. Além disso, optou-se em escolher, nas comparações econômicas apresentadas no capítulo 3, países que têm alguma relação econômica com o Brasil, seja através de blocos econômicos como o MERCOSUL (Argentina e Chile, nesse caso), ou países que participam do grupo de países considerados emergentes economicamente (Índia, Rússia e África do Sul), além de países considerados livres economicamente (Canadá, Estados Unidos, Alemanha e Nova Zelândia).

CAPÍTULO 1: O CICLO INTERVENCIONISTA E SUAS CONSEQUÊNCIAS

Neste capítulo, será abordado, com base em algumas teorias, como a intervenção estatal na economia³ está intimamente ligada ao desincentivo causado na entrada de novos empresários no mercado e em como esse fator será fundamental para o desequilíbrio existente no mercado de bens e serviços.

Que é o intervencionismo? O intervencionismo significa a não-restrição, por parte do governo, de sua atividade, em relação à preservação da ordem, ou – como se costumava dizer cem anos atrás – em relação à “produção da segurança”. O intervencionismo revela um governo desejoso de fazer mais. Desejoso de interferir nos fenômenos de mercado [...] Quando falamos de intervencionismo, referimo-nos ao desejo que experimenta o governo de fazer mais que impedir assaltos e fraudes. O intervencionismo significa que o governo não somente fracassa em proteger o funcionamento harmonioso da economia de mercado, como também interfere em vários fenômenos de mercado: interfere nos preços, nos padrões salariais, nas taxas de juro e de lucro. (MISES, 1979., p.47).

O termo burocracia será aqui empregado no sentido popularmente conhecido no Brasil e citado por Chico Buarque de Holanda em seu dicionário como “complicação ou morosidade no desempenho do serviço público”, sendo também acrescentado ao termo o Custo Brasil e a intervenção que o Estadopratica dentro do que os economistas chamam de mercado*, ou seja, o termo será abordado de maneira diferente do que Weber propunha como uma forma de organização empresarial e da organização pública.

Além disso, somado à burocracia, serão observados também algumas formas de intervenção estatal que são práticas recorrentes em diversos países e, muitas delas, que são praticadas no Brasil, práticas essas que, apesar de serem implementadas com intenções louváveis, trazem, a médio e longo prazo, um prejuízo para o bem-estar da sociedade, ou seja, consumidores e empresários são, direta ou indiretamente, prejudicados por determinadas políticas econômicas adotadas pelo governo.

³Será considerado não apenas a burocracia como um impacto no empreendedorismo, mas, nessa primeira parte, será considerado todas as formas de intervenção estatal existente no mercado como algo prejudicial para aqueles que desejam realizar qualquer tipo de negócio e/ou iniciar algum negócio em determinada economia.

*Local físico ou não onde compradores e vendedores se encontram para realizar trocas voluntárias de bens, serviços e moedas.

Rothbard (1970) argumenta acerca dos tipos de intervenção estatal na economia e como essas intervenções prejudicam a todos os que estão envolvidos em qualquer ação de livre troca dentro do mercado. Uma das intervenções destacadas e suas respectivas causas é a da instituição de preços mínimos e/ou máximos, como o salário mínimo por exemplo. Rothbard (1970) destaca também que esses tipos de intervenções estatais, a qual, nesse caso, é classificada como intervenção triangular, desestimulam a entrada de novos empresários no setor ou no mercado como um todo, uma vez que há uma diminuição da utilidade tanto para o empresário quanto para o cliente, além de trazer desemprego para a população, que como última consequência, terá sua renda reduzida e, conseqüentemente, a demanda agregada da economia contraída, resultando em maior desestímulo econômico para a entrada de novos empreendedores no mercado.

Cabe dizer que para Rothbard (1970), o salário de todos tende a ser estabelecido de acordo com o valor da produtividade marginal. Quando o governo institui um salário mínimo, significa que aqueles cujo produto de valor marginal de acordo com o mínimo permitido, não poderão trabalhar mais, ainda que houvesse um consenso entre trabalhador e empregador, o governo proíbe esse acordo benéfico para ambos com a instituição de uma lei de salário mínimo.

Isso mostra como a intervenção, ao agir indevidamente no livre mercado, provoca prejuízos empresariais. Empresários produzem com base em certos critérios: preços, taxas de juros, etc., estabelecidos pelo livre mercado. Os intervencionistas que seguem esses critérios adulterados destroem o ajuste e causam prejuízos bem como fazem uma alocação errônea dos recursos que satisfazem os desejos do consumidor. (ROTHBARD, 1970, p.50)

Outro tipo de intervenção estatal, que além de provocar distúrbios no mercado, pois se mostra uma forma de controle de oferta, e que torna proibitiva a entrada de novos empresários em determinado mercado, principalmente aqueles empresários de baixa renda, são as licenças. Segundo Rothbard (1970), esse é um tipo de atitude do Estado que muito tem crescido nos últimos anos e que traz grandes imposições monopolistas dentro dos mercados em que ela foi inserida, sendo alguma delas, como o serviço de táxi por exemplo, que impõem um limite absoluto no número de licenças que serão

oferecidas. Esta é uma atitude que poderá trazer sérias consequências, como a possibilidade de exercício do poder de monopólio nas mãos dos licenciados e um desequilíbrio entre a oferta e a demanda que proporcionará um aumento no preço do produto e/ou serviço que estará sendo ofertado. Além disso, na maioria dos casos, existem exigências a serem cumpridas determinadas de acordo com uma comissão, como tais ordens estão contrárias ao que manda o livre mercado, resultarão, conseqüentemente, em mais ineficiência no mercado e se mostrarão, com o passar do tempo, um prejuízo aos consumidores.

As licenças restringem deliberadamente a oferta de trabalho e de empresas nas ocupações licenciadas. Várias regras e requisitos são impostos para trabalhar no ofício ou para a entrada em um determinado ramo de negócios. Aqueles que não conseguem preencher os requisitos têm a entrada impedida. Além disso, aqueles que não conseguem pagar o preço da licença têm a entrada barrada. As altas taxas de licenciamento põem grande obstáculo no caminho dos concorrentes com pouco capital inicial. (ROTHBARD, 1970, p.63)

Hélio Beltrão, em seu livro descentralização e liberdade (1984), apresentava, há cerca de 30 décadas, os problemas da burocratização no Brasil e o quanto ela impactava, principalmente, nos pequenos empreendimentos e nos consumidores finais. Segundo Beltrão (1984), por ter sido uma colônia de Portugal, cuja família real já trouxe regras criadas na Europa a serem estabelecidas em terras brasileiras, o Estado e toda a sua burocracia foram criados antes mesmo de uma sociedade propriamente dita, diferentemente de outras sociedades que, aos poucos, foram percebendo a necessidade de criação de algumas regras e, assim, delegaram poderes para terceiros com o objetivo de harmonizar o local em questão. “Por força de nossa tradição formalística, a burocracia no Brasil é toda escrita. Isto é, sempre obedeceu a leis, decretos regulamentos e portarias, em que tudo está expresso e minuciosamente detalhado” (BELTRÃO, 1984, p.34).

Com o passar do tempo, nota-se que a burocratização começou a avançar por diferentes áreas da sociedade brasileira e, após influências teóricas, passou a crescer também por dentro do campo econômico. Somado a isso, o formalismo e a preocupação com a fraude passou a exigir cada vez mais certificados, documentos e licenciamento para a prática de determinadas atividades, seja como empregador ou como empregado.

A desconfiança, o formalismo e a preocupação obsessiva e inútil com a fraude têm conduzido a Administração Pública a exigir do cidadão uma quantidade crescente de obrigações, formalidades e documentos sem os quais ele não pode viver, morar, exercer sua profissão, sustentar a família, registrar e educar seus filhos e enterrar seus mortos. O trabalhador perde boa parte do seu tempo e, portanto, de seu salário, correndo de uma fila para a outra, para provar que existe, que é honesto, que não está mentindo, que nunca teve problema com a polícia ou para obter documentos perfeitamente dispensáveis, criados pela rotina burocrática. (BELTRÃO, 1984, p.35)

Beltrão (1984) ainda destaca que muitos dos órgãos podem ter sua criação claramente justificada e, talvez, até necessária em determinado momento, porém esses órgãos acabam por ultrapassar a barreira da justificativa pela qual foi criada e começa a desenvolver normas e regras, tornando-se uma espécie de asfixiador da atividade empresarial. “Sobre o empresário desabam hoje, oriundos dos três níveis de Federação, cerca de 500 obrigações burocráticas e estatísticas, fiscal e parafiscal.” (Beltrão, 1984, p.36).

Assim como Schumpeter (1961), Beltrão (1984), acredita que a matriz da economia são as pequenas empresas e que toda a burocracia necessária para iniciar uma nova empresa e para mantê-la faz com que essas empresas tenham uma alta taxa de mortalidade, quando os empresários não desistem de iniciar um novo negócio ainda em sua fase de implementação. Somado ao que foi destacado acima, com Rothbard (1970), o que acontece é que quando uma nova empresa deixa de entrar no mercado e as pequenas que lá estão têm dificuldade de se manter é um conseqüente monopólio, onde grandes empresas, aquelas que conseguem dar conta de toda a burocracia estatal, têm um poder de *markup*⁴ alto e podem aumentar o preço de seu produto pois a sua demanda torna-se um pouco menos elástica à mudança de preços, prejudicando, assim, o consumidor final.

Estamos sinceramente convencidos que a manutenção do regime de livre empresa entre nós depende, fundamentalmente, da sobrevivência da pequena empresa, que constitui, de fato, a “matriz” do sistema. A evidência empírica vem demonstrando que a pequena empresa brasileira já não tem resistência para suportar o peso dos ônus fiscais e burocráticos decorrentes das exigências que lhe são impostos pelos três níveis da Federação [...] Sucede que o pequeno,

⁴*Markup* é um termo utilizado na economia para indicar quanto o preço do produto está acima do seu custo de produção e distribuição.

sendo mais fraco, tem menor resistência, e acaba condenado a perecer ou passar à ilegalidade. (BELTRÃO, 1984, p.36)

Frédéric Bastiat (1995), em seu ensaio que leva o nome de “O que é visto e o que não é visto”, aponta dois momentos diferentes existentes em qualquer planejamento econômico ou de uma política pública que se deseja por em prática. Quando, por exemplo, uma janela de algum comerciante é quebrada, ele deverá procurar um vidraceiro para que esse realize o reparo da janela que lhe foi quebrada. Muitos podem afirmar que essa janela quebrada permitiu que um fluxo de renda fosse gerado e houve um estímulo na economia, uma vez que o vidraceiro pode realizar seu trabalho e receber um valor por isso, logo a janela quebrada foi algo bom para todos aqueles que estavam envolvidos no negócio, incluindo o comerciante que teve sua janela quebrada.

Ainda segundo Bastiat (1995), essa afirmação é “o que é visto” na economia. Na realidade, a janela que foi quebrada não possui qualquer valor para o comerciante e para a sociedade, o que houve nessa ocasião foi uma substituição de valores, ou seja, a troca de uma janela por outra igual, havendo um gasto de recursos não previsto pelo comerciante, que poderia usar esse dinheiro para realizar qualquer outra atividade de seu interesse, como ir ao cinema ou comprar um novo sapato, atividade essa que realmente geraria algum valor para a sociedade como um todo e que estimularia a economia, promovendo a circulação da renda. Considere que a janela não foi quebrada e, logicamente, que o dinheiro não foi gasto para seu conserto, ou seja, o valor da janela foi mantido para o comerciante e, com a nova atividade que ele realizou com o dinheiro que não foi gasto, ele conseguiu acessar uma nova cesta de valores que o mercado lhe disponibilizou. Isso, segundo Bastiat, é aquilo que “não é visto”, por aqueles que defendem a janela quebrada.

Cabe dizer também, de acordo com Bastiat (1995), que qualquer economista ou formador de políticas públicas deve procurar sempre analisar o que é visto e o que não é visto dentro de qualquer ação e planejamento que será tomado, principalmente no âmbito público, onde as ações tendem a afetar muito mais a população do que uma atitude em âmbito privado. Quando, por exemplo, o governo decide subsidiar determinadas atividades e/ou empresas

para que haja qualquer tipo de estímulo na produção e oferta de determinado bem ou serviço, muitos podem afirmar que isso é essencial para a economia, pois poderá gerar empregos, aumentar o fluxo de renda da economia e, até mesmo, equilibrar a oferta e a demanda desse mercado, isso é “o que é visto”.

Por outro lado, ao determinar algum subsídio para alguma empresa e/ou mercado, o governo está favorecendo e permitindo que essa empresa possua algumas vantagens se comparada com seus concorrentes diretos ou em relação a produtores de bens substitutos. Além disso, os impostos pagos pelo povo, que deveriam estar sendo utilizado para algum fim que pudesse estar beneficiando a sociedade como um todo, estará, na verdade, beneficiando apenas o dono das empresas que participarão do mercado e receberão esse benefício e aqueles que estarão trabalhando nessa empresa, além de, num caso extremo, favorecer a criação de um oligopólio, prejudicando assim os consumidores finais desse produto, isso é “o que não é visto”.

Podem-se citar também as taxas alfandegárias impostas por um governo para favorecer a indústria nacional. Quando o governo decide por impor uma taxa ou uma quantidade de determinado produto a ser importado, a principal razão para que o faça, é proteger a indústria nacional, ou fomentar o desenvolvimento da mesma. A defesa de alguns políticos e economistas para esse tipo de política econômica é que somente assim os empresários nacionais conseguiriam competir com seus rivais estrangeiros e, através do controle de preços, os cidadãos passariam a comprar os produtos vendidos internamente, o que promoveria novos empregos, visto que o empresário poderá ter uma capacidade de crescimento muito grande, aumentando a renda da nação e, conseqüentemente, o fluxo da economia como um todo.

Entretanto, o que não é visto por esses economistas é que, ao implementar uma taxa ao produto estrangeiro, que antes tinha um preço menor para a população e obrigar essa população a comprar a um preço mais alto com um comerciante nacional, ele faz com que a população que antes pagava 10 reais para consumir determinado bem e possuía mais cinco reais para comprar qualquer outra coisa que desejasse, agora utiliza esses 15 reais na compra de um único bem.

Ou seja, ao favorecer determinado mercado de bens com a implementação de taxas para importação, o governo pode realmente ajudar no desenvolvimento desse mercado e na criação de novos empregos, o que não é percebido é que os cinco reais a mais não são mais gastos em outros bens e/ou serviços, o que, em larga escala e a longo prazo, poderá desestimular todos os outros produtores de diferentes mercados a produzirem mais, já que seus produtos podem não ser comprados como antes, o que resultaria em algumas demissões na economia. Além disso, caso o produto taxado seja uma matéria-prima, haverá também um aumento no preço de diversos produtos, causando um efeito ainda maior do que o citado anteriormente.

De acordo com Barbieri (2013), o intervencionismo é composto por algo parecido com um ciclo: o governante acredita ter encontrado uma falha de mercado cuja solução encontra-se apenas através da intervenção estatal, em seguida, esse governante cria alguma lei, decreto ou instituição que regulamentará esse nicho de mercado onde a falha está inserida. Ainda de acordo com Barbieri (2013), o problema ocorre quando, essa intervenção realizada pelo governante, na verdade, acarreta em outros problemas ou, no mínimo, aumenta ainda mais o problema “encontrado” pelo governante. O próximo passo é culpar o mercado por não ter conseguido corrigir o erro supostamente encontrado e criar outras formas de intervenção que possam corrigir um erro que, na verdade, pode sequer existir. Havendo assim um processo que o autor denominou de “ciclo de expansão do Estado”.

A tese apresentada acima por Barbieri (2013) vai ao encontro do argumento de Bastiat (1995), abordado anteriormente, sobre o que é visto e o que não é visto dentro das políticas econômicas feitas por um governante. O governante, ou o formador de políticas econômicas, localiza um erro e, ainda que com boas intenções, desenvolve um projeto que, no longo prazo, ocasionará mais danos à população do que trará benefícios em seu resultado final.

As falhas do governo, entretanto, geram demanda por mais intervenção, na medida em que os próprios fracassos são contabilizados pela ideologia intervencionista ao “capitalismo” e não ao próprio intervencionismo. Novas intervenções são adotadas para corrigir o que na verdade é fruto de intervenções anteriores. Isso

reforça a fase do ciclo de expansão do estado. (BARBIERI, 2013, p.97)

Segundo Barbieri (2013) esse processo apresentado acima é uma das fases do que o autor chamou de “ciclo do intervencionismo”. Em primeiro lugar, ocorre todo o processo apresentado anteriormente e, em seguida, até mesmo os governantes que mais defendem uma intervenção estatal no mercado, percebem que será necessário diminuir esse nível de intervenção para que o mercado possa “respirar” e conseguir recuperar-se economicamente. Assim que o país começa a recuperar-se economicamente, e volta a dar uma guinada, desenvolvendo-se economicamente, novas demandas por intervenções voltam a aparecer e o ciclo se reinicia.

Quando as distorções causadas pelas intervenções forem graves o bastante, a ideologia intervencionista diminui um pouco sua influência. Até mesmo os defensores moderados do estado interventor descobrem que é impossível criar riqueza por decreto, por impressão de moeda ou por gasto público [...] Pelo lado ideológico, assim que uma reforma liberalizante alivia os males causados pelo acúmulo de intervenções, aumenta novamente a demanda pelas mesmas intervenções, na medida em que a hostilidade aos mercados for uma força presente. (BARBIERI, 2013, p.97 e 98)

Ainda segundo Barbieri (2013), o sistema econômico intervencionista é sujeito a duas forças destrutivas: a) devido ao conhecimento limitado dos agentes públicos, as políticas econômicas geram consequências não intencionais que são em geral opostas ao que foi desejado pelos seus formuladores e b) devido ao autointeresse, inclusive dos mesmos agentes públicos, as intervenções geram a exploração da maioria por meio de privilégios concedidos a grupos de interesse⁵. Como esse ciclo vicioso do sistema econômico se perpetua durante vários anos, ou até mesmo décadas, surge uma categoria chamada *rent-seeking*, que se enquadra em uma das características destrutivas do intervencionismo, onde a principal funcionalidade dos participantes dessa categoria é buscar parcerias público-privada que beneficie sua empresa e, em troca, políticos recebem financiamento de campanha ou qualquer outra forma ilícita de pagamento do favor recebido anteriormente, vide os casos de corrupção que têm sido investigados no Brasil e que envolve grande parte dos partidos políticos existentes no país.

⁵ BARBIERI, 2013, p.109

Os privilégios legais obtidos pelos produtores são trocados por favores aos políticos, como doações das firmas para campanhas eleitorais dos partidos e por recursos lícitos e ilícitos transferido aos burocratas. A competição entre produtores por privilégios legais, denominada atividade de *rent-seeking*, desvia recursos escassos que poderiam ser empregados de forma produtiva. A competição nos mercados dá lugar à competição na esfera política. Isso impede o aumento de produtividade que caracteriza o crescimento. Caminha-se assim para uma sociedade marcada pela exploração. (BARBIERI, 2013, p.22)

Em sua obra, “Por Que As Nações Fracassam?”, Acemoglu & Robinson (2012) fazem uma abordagem histórica desde a descoberta dos países até suas formações políticas de maneira que possa ser criado algum elo histórico-político do porquê de algumas nações prosperarem e outras sucumbirem ao subdesenvolvimento. Segundo os autores, a grande raiz do problema que um país, fadado ao subdesenvolvimento ou a estagnação econômico-social, está em como suas instituições políticas⁶ foram formadas e quais os incentivos que essas promovem de maneira a contribuir efetivamente para a sociedade em que está inserida.

Na América Latina, segundo os autores, por exemplo, houve uma colonização de alta extração e com a escravização de todos os nativos que estavam em suas respectivas terras, já na América do Norte, tinha-se um sistema subdividido de terras, em que seus respectivos donos possuíam voz de peso igual em suas assembleias, e com uma organização necessária para que houvesse convivência comum com os nativos que lá habitavam, nativos esses que foram extremamente resistentes no momento da chegada dos colonos, que demoraram cerca de 34 anos⁷ para finalmente criarem um sistema em que tanto colonos quanto nativos pudessem conviver.

Durante sua obra, Acemoglu & Robinson (2012) fazem uma comparação histórica entre Estados Unidos e México para apresentar uma razão lógica do porquê da cidade de Nogales, que possui uma parte de seu território em lado estadunidense e outro mexicano, ter uma população que ultrapassa os 65 anos de idade, em média, possui ensino médio e uma renda familiar de US\$30 mil

⁶“As instituições políticas incluem Constituições escritas –mas não se limitam a elas – e o fato de a sociedade ser uma democracia.” (ACEMOGLU & ROBINSON, 2012, p.50)

⁷Ver ACEMOGLU & ROBINSON, 2012, p. 29 e 34

dólares anuais enquanto o outro lado da mesma cidade, mas em solo mexicano, a maioria de seus adultos não completaram o ensino médio, a renda anual, média, é de um terço da população da cidade estadunidense. Naturalmente, a diferença não existe por fatores culturais em si, uma vez que a mesma cidade existia há cerca de 100 anos atrás, quando essas faziam parte do mesmo país, México, até a divisão de territórios, que permitiu aos Estados Unidos ganhar uma parte do Texas, para seu território. A diferença encontra-se na própria fronteira, que permite que uns cidadãos usufruam de serviços e incentivos que os outros não podem usufruir.

Vivem em outro mundo, moldado por instituições diferentes, as quais criam incentivos completamente distintos, tanto para a população das duas Nogales quanto para os empreendedores e empresas que pretendam investir ali. Os dois estímulos criados pelas instituições próprias das duas cidades e dos países a que pertencem são a principal causa das diferenças de nível de prosperidade econômica de um lado e de outro da fronteira. (ACEMOGLU & ROBINSON, 2012, p. 20).

Segundo Acemoglu & Robinson (2012), a discrepância entre os dois países aumenta ainda mais a partir do momento da criação de suas respectivas constituições. Enquanto no México, Augustín de Iturbide ex oficial do exército espanhol publicou, em 24 de fevereiro de 1821, o Plano de Iguala, que seria uma espécie de guia para a primeira constituição mexicana, após várias idas e vindas da coroa espanhola, que estava em guerra com Napoleão na Europa, nos Estados Unidos a constituição do país, agora independente da colônia inglesa, foi formada através da junção das 13 colônias, dando-lhes independência e peso igual nos votos, além de restringir os poderes daquele que estaria no comando da nação.

No México, Iturbide aproveitou-se da situação crítica da Espanha e da carência de líderes mexicanos e, ainda em 1821, declarou-se imperador do México, já em 1822 dissolveu o congresso mexicano e tornou-se em um ditador e, apesar de ter ficado pouco tempo no comando do país, o que se vê nos anos em sequência é uma troca de comandos em que a mesma situação anteriormente apresentada se repetia diversas vezes durante o século XIX. Enquanto isso, nos Estados Unidos, uma constituição, que não era exatamente um sistema democrático, uma vez que escravos e mulheres não

possuíam voz, mas, dentre as colônias existentes na época, era o sistema que mais se aproximava de uma democracia, conseguia, pelo menos à época da constituição equilibrar as forças de norte e sul para “um bem maior”.

Para critérios de comparação, os Estados Unidos tiveram 14 presidentes entre os anos de 1824 e 1867 enquanto o México teve, no mesmo período, 22 presidentes, com destaque para Antonio Lopez Santa Ana que governou o país 11 vezes no período citado acima. Esse contexto de insegurança política, durante esse período o México perdeu os territórios do Arizona, Texas, Álamo e Novo México, para os Estados Unidos e, conseqüentemente, econômica oferece incentivos errados para toda a população e seus agentes econômicos.

Entre 1824 e 1867, foram 22 os presidentes do México, poucos dos quais assumiram o poder por vias sancionadas pela lei. A consequência dessa instabilidade política sem precedentes para as instituições e incentivos econômicos deveria ser óbvia. Tamanha inconsistência acarretou profunda insegurança com relação ao direito à propriedade, bem como grave enfraquecimento do Estado mexicano, que agora dispunha de pouquíssima autoridade e capacidade de aumentar a arrecadação ou assegurar a prestação de serviços públicos. [...] Tais instituições, ao erigirem a sociedade sobre a exploração dos povos indígenas e a criação de monopólios, bloquearam os incentivos econômicos e iniciativas da grande massa da população. Assim, enquanto os Estados Unidos começavam a passar pela Revolução Industrial na primeira metade do século XIX, o México empobrecia. (ACEMOGLU & ROBINSON, 2012, p. 39 e 40).

Ainda segundo Acemoglu & Robinson (2012), ao ampliar esse argumento de diferenças econômico-social nos dias atuais através de um estudo histórico da formação dos países e suas instituições políticas, pode-se perceber o porquê de algumas nações caminharem cada vez mais para a inovação e continuarem inseridas no ciclo vicioso do intervencionismo que Barbieri (2013) cita em sua obra. As instituições econômicas enviam incentivos econômicos para o mercado e esse, por sua vez, responde, positivamente ou não, através de seus benefícios marginais para vendedor ou comprador além de incentivar uma busca por maior qualificação e novas tecnologias mas, segundo Acemoglu & Robinson (2012), em última instância, são as instituições políticas que criaram um “clima agradável” para que as instituições econômicas existam e criem seus próprios incentivos.

À medida que influenciam comportamentos e incentivos na vida real, as instituições forjam o sucesso ou fracasso dos países. O talento

individual é importante em todos os níveis da sociedade, mas mesmo ele requer um arcabouço institucional para converter-se em força positiva. [...] O sistema educacional americano possibilitou que Gates e outros como ele adquirissem um conjunto único de competências que vieram complementar seus talentos. As instituições econômicas dos Estados Unidos permitiram que esses homens fundassem empresas com facilidade, sem para isso enfrentar obstáculos intransponíveis; essas mesmas instituições viabilizaram o financiamento de seus projetos. O mercado de trabalho americano lhes permitiu contratar pessoal qualificado, e o ambiente de mercado relativamente competitivo possibilitou que expandissem suas empresas e comercializassem seus produtos. Esses empreendedores tinham a convicção, desde o começo, de que os projetos dos seus sonhos tinham condições de ser implementados: confiavam nas instituições e no estado de direito por elas engendrado, e nada tinham a temer em relação à segurança de seus direitos de propriedade. Por fim, as instituições políticas lhes asseguravam estabilidade e continuidade.(ACEMOGLU & ROBINSON, 2012, p. 50 e 51).

Por conseguinte, segundo as ideias de Acemoglu e Robinson (2012) e Barbieri (2013), muitas vezes o Estado e seus governantes podem até ter boas intenções ao implementar suas políticas econômicas mas, em última instância, a maioria dos resultados empíricos, que estão apresentados no capítulo 3 do trabalho, dessas intervenções demonstram, na verdade, efeitos colaterais, algumas vezes, até piores daqueles problemas que existiam anteriormente. Além disso, antes de se fazer uma comparação apenas com dados atuais, é necessário que haja um estudo, ou pelo menos uma contextualização, de todo o contexto histórico de formação dos países e suas instituições políticas para que possa haver algum grau de comparação entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos.

No capítulo 2, será abordado como o empreendedorismo pode ser um fator de desenvolvimento econômico em uma economia e alguns pressupostos necessários para que ele possa surgir de maneira recorrente em uma nação e poderá ser notado como as intervenções abordadas nesse capítulo podem estar associadas ao não surgimento de empreendedores em alguma localidade.

CAPÍTULO 2: A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDOR E DA INOVAÇÃO NO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Neste capítulo, será abordado a importância do empreendedor, e da consequente inovação que surge através de sua ação, para o desenvolvimento econômico de uma nação. Além disso, será apresentado algumas conjunturas favoráveis para que o surgimento de empreendedores se torne recorrente dentro de uma determinada localidade e como acontece, de fato, o avanço para um novo patamar no fluxo circular da renda, através da atividade empreendedora.

1. O EMPREENDEDORISMO COMO UM FATOR DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Esta seção tem como objetivo explicar a importância dos empreendedores e, conseqüentemente, seus empreendimentos para o desenvolvimento econômico de uma região ou nação. Será abordado, também, os incentivos, positivos ou negativos, que o Estado brasileiro gera ao mercado e como é, de fato, aceito os incentivos gerados por ele no mercado brasileiro.

Segundo Kirzner (2012), o empresário exerce um papel fundamental na economia contemporânea e, ainda assim, tem sido ignorado pelo *mainstream* teórico na microeconomia, seja acerca da compreensão da função vital que a atividade empresarial desempenha no processo harmonizador ou no que diz respeito a apreciação da natureza da atividade empresarial. Segundo o autor, a teoria microeconômica, que idealiza um mercado perfeito onde oferta e demanda já foram dados e as decisões de indivíduos maximizadores de satisfação procuram a melhor maneira de alocar seus recursos escassos, considerando os seus respectivos custos de oportunidade, termina por levar a uma automatização da decisão humana que terminará por chegar a um fim que já lhe foi “dado” através de meios que também já foram “dados”. Essas teorias têm como principal propósito explicar o equilíbrio de mercado, o lucro e a utilidade dos agentes econômicos envolvidos no processo mas, ao fazer isso, acabam por ignorar o papel que o empresário exerce sobre todos os outros agentes e razões citados anteriormente.

Para melhor entender o mercado, Kirzner (2012) insere o conceito de Mises (1949), *homo agens*, que, segundo Kirzner (2012), é necessário para

que se entenda a função da atividade empresarial do agente econômico. Enquanto no *mainstream* microeconômico o indivíduo economizador é dotado da propensão a moldar meios determinados para adequar-se a fins determinados, o *homo agens* de Mises (1949), por outro lado, além de ser dotado dessa propensão de se adequar meios para achar fins determinados, também é dotado da propensão e do estado de alerta necessários para identificar por que fins lutar e que meios estão disponíveis. Ou seja, o *homo agens* é dotado de um estado de alerta quanto à novos fins e quanto à descoberta de recursos desconhecidos até então. O segundo conceito apresentado por Kirzner (2012) intrínseco ao *homo agens*, é chamado de elemento empresarial e está presente em todos os indivíduos inseridos na economia. E, ainda de acordo com Kirzner (2012), “É esse elemento empresarial que é responsável por compreendermos a ação humana como ativa, criadora e humana, e não como passiva, automática e mecânica.” (KIRZNER, 2012, p. 40 e 41)

Para Kirzner (2012), se um indivíduo estiver participando de um mercado cujo contexto é de concorrência perfeita, assume-se, então, todos os pressupostos contidos nessa teoria como válida, ou seja, pode-se afirmar que sua decisão será, basicamente, aquela que o indivíduo economizador escolhe, segundo o *mainstream* econômico. Porém, como os dados empíricos demonstram, o mercado que está inserido os indivíduos é o de concorrência imperfeita, onde a informação não é a mesma para todos os indivíduos e uma decisão mecânica, como a sugerida no caso do indivíduo economizador, não mais se enquadra nesse contexto. Em um mercado onde há a competição perfeita e a informação é igual para todos os agentes, é possível prever a decisão de cada agente com base em suas alocações e, segundo Kirzner (2012), em um mercado como esse não há a necessidade e, até mesmo possibilidade, de introduzir a atividade empresarial.

Em outras palavras, se acreditamos que as circunstâncias de uma decisão são precisamente conhecidas pelo tomador de decisões, podemos “prever” que forma essa decisão tomará pela simples identificação da via de ação ótima pertinente para as circunstâncias conhecidas. Ora, essa interpretação “mecânica” da tomada de decisões seria inteiramente aceitável num mundo de conhecimento e previsão perfeitos. Nesse mundo, não haveria campo de ação para o elemento empresarial. [...] Evidentemente, porém, sabemos que os seres humanos não operam num mundo de conhecimento perfeito, e

foi isso que nos levou a enfatizar a importância do estado de alerta que os indivíduos mantêm em relação às novas informações. (KIRZNER, 2012, p. 42 e 43)

A partir de então, segundo Kirzner (2012), pode-se fazer a diferenciação entre a atividade empresarial, presente em todos os indivíduos que estão inseridos em um mercado de competição imperfeita e aquele que, por definição, estava excluído do contexto de competição perfeita e da teoria microeconômica, o empresário puro. O empresário puro, de acordo com Kirzner (2012) é o indivíduo cuja ação é derivada do estado de alerta em relação a oportunidades até então despercebidas, estado esse que se encontra em todos os indivíduos que estão inseridos no mercado e que, como citado anteriormente, é chamado pelo autor de atividade empresarial.

Todo participante de qualquer economia viva e real é sempre um empresário. A análise dos processos de mercado é capaz de explorar o *insight* de que os participantes não reagem simplesmente a determinados dados do mercado mas, ao contrário, demonstram um estado de alerta empresarial para possíveis mudanças nesses dados — um estado de alerta que pode ser utilizado para explicar como tais mudanças podem ocorrer de modo geral. [...] imperfeito, torna-se possível achar lugar para uma função econômica completamente nova que, por definição, estava excluída do mundo de conhecimento perfeito. Torna-se possível introduzir um participante do mercado cujas decisões *não podem de modo algum* ser incluídas na categoria de economização robbinsiana. Podemos agora introduzir na análise a categoria de *empresário puro*, que significa o tomador de decisões cujo papel brota *totalmente* do seu estado de alerta em relação a oportunidades até então despercebidas. (KIRZNER, 2012, p.44)

Enquanto se encontra em estado de alerta em sua atividade empresarial em um mercado imperfeito, o empresário puro percebe determinadas relações de troca ocorrendo e, ao analisá-las mais de perto, nota a possibilidade de se fazer negócio em um determinado nicho de mercado, que, no mercado perfeito, seria impossível de ser encontrada, uma vez que a informação seria igualmente dividida entre todos os agentes econômicos do mercado em questão.

Como os participantes nesse mercado não chegam a ser oniscientes, é provável que exista, a um momento qualquer, uma profusão de oportunidades das quais ainda não se tirou vantagem. Vendedores podem ter vendido por preços mais baixos que os preços que se podia de fato obter. Compradores podem ter comprado por preços mais altos que os preços mais baixos necessários para garantir a posse do que eles estão comprando. A existência dessas oportunidades inexploradas abre um campo de ação para tomada de decisões que não depende, em princípio, de modo algum da economização robbinsiana. O que o nosso tomador de decisões sem meios precisa para chegar à melhor decisão é simplesmente saber onde existem essas oportunidades inexploradas. Tudo o que ele precisa é descobrir onde os compradores vêm pagando demais e onde os vendedores vêm recebendo de menos e suprir essa

deficiência oferecendo para comprar por um pouco mais e para vender por um pouco menos. (KIRZNER, 2012, p.45 e 46)

Ainda de acordo com Kirzner (2012), a livre entrada de empresas se faz um pressuposto necessário para que haja a chance de entrada de novos empresários, denominados pelo autor como empresários puros, em quaisquer que sejam os ramos desejados. É imprescindível que não haja barreira no mercado em que o empresário deseja atuar, caso contrário, ainda que este esteja em estado de alerta e perceba oportunidades de se fazer negócio em determinado nicho, as barreiras criadas, principalmente pelos órgãos estatais, farão pressão para que ele desista de tentar começar um negócio no nicho que pretendia anteriormente. Por mais que o próprio mercado crie algumas barreiras à entrada de novas empresas, como afirma o *mainstream* microeconômico, segundo Kirzner (2012), essas barreiras não serão capazes de, por si só, proibirem a entrada de novas empresas no mercado. Apenas as barreiras criadas pelo estado, como algumas já debatidas na seção anterior, poderão impedir que novos empresários participem da disputa por clientes. Serão, por tanto, essas barreiras que possibilitarão que as empresas que já estão no mercado não utilizem todo o seu potencial produtivo para oferecer melhores produtos a preços mais vantajosos para seus clientes, uma vez que não existe concorrência o suficiente que a estimule a tomar tal decisão.

Qual seria o fator que poderia conseguir tornar determinados participantes do mercado seguros de que ninguém iria competir com eles — e que poderia possibilitar-lhes continuarem a oferecer oportunidades inferiores ao mercado, imunes à pressão de ter, pelo menos, de igualar as ofertas mais atraentes que outros participantes do mercado estariam pondo à disposição do mercado? O que, em outras palavras, pode estancar o processo competitivo? Essa formulação da questão aponta claramente a sua resposta. A competição, no sentido de processo, está, ao menos potencialmente, presente, a não ser que exista algum empecilho arbitrário à entrada de outros participantes. [...] É só quando uma pessoa está consciente de que os outros, apesar de terem a possibilidade de oferecer alguma coisa mais atraente ao mercado, serão impedidos de fazê-lo, que essa pessoa pode sentir-se a salvo da competição. (KIRZNER, 2012, p.90)

Por mais que nenhuma empresa ingresse em determinado mercado durante um espaço de tempo considerado grande, não se pode afirmar com exatidão que o mercado não é competitivo ou que exista alguma barreira à entrada de novas empresas, segundo Kirzner (2012), uma das possibilidades existentes é a de que, ainda que esteja em estado de alerta, nenhum participante do mercado notou as oportunidades existentes nele mas que, ao

notar essa oportunidade e não havendo barreiras, esses certamente “se precipitarão sobre elas da maneira mais competitiva tão logo elas sejam percebidas.”(KIRZNER, 2012, p.90) Ainda de acordo com Kirzner (2012), se torna extremamente necessário que haja um ambiente de liberdade para a entrada de empresas para que, posteriormente, possa ser considerado um ambiente de competição entre elas e que, apenas no segundo fator citado, as empresas disputarão entre si e o mercado permitirá que apenas as melhores sobrevivam à concorrência.

Seja como for, para a nossa própria discussão da competição como processo, não pode haver dúvida de que a condição necessária e suficiente para que a competição exista sem obstáculos é a completa liberdade de entrada em todos os tipos de atividades de mercado. Quando afirmamos que a atividade puramente empresarial é sempre competitiva, estamos então afirmando que no que tange à atividade puramente empresarial, não pode existir nenhum obstáculo possível à liberdade de entrada. (KIRZNER, 2012, p.92)

O argumento de Schumpeter (1982) acerca da necessidade do livre mercado, ou a livre entrada de empresas em qualquer mercado, como um motor para o surgimento e a estabilidade de novos empresários vai ao encontro da afirmativa de Kirzner (2012), apresentada anteriormente. Segundo Schumpeter (1982), somente a abertura do mercado para novas empresas permitirá que a economia desenvolva e alcance patamares ainda não alcançados e as empresas devem se adequar não só aos novos concorrentes mas também ao fluxo econômico para que permaneçam na disputa por clientes.

A abertura de novos mercados, estrangeiros e domésticos, e a organização da produção, da oficina do artesão a firmas, como a U.S. Steel, servem de exemplo do mesmo processo de mutação industrial — se é que podemos usar esse termo biológico — que revoluciona incessantemente a estrutura econômica a partir de dentro, destruindo incessantemente o antigo e criando elementos novos. [...] Este processo de destruição criadora é básico para se entender o capitalismo. É dele que se constitui o capitalismo e a ele deve se adaptar toda a empresa capitalista para sobreviver.(Schumpeter, 1982, p.110)

Ainda segundo Schumpeter (1982), mesmo que não haja concorrentes para um empresário em determinado mercado, em um ambiente onde há a livre entrada de empresas, esse empresário considera, mesmo que teoricamente, a existência de concorrentes, pois, a qualquer momento, eles realmente podem adentrar o mercado. Com isso, o empresário tende a manter uma qualidade competitiva em seus produtos e preços para que seja possível competir com qualquer concorrência futura. Essa atitude, que ocorre apenas

em um ambiente de livre entrada de empresas, permite aos consumidores acessarem mais facilmente bens e serviços de qualidade.

O homem de negócios sente-se cercado pela concorrência mesmo quando está sozinho no seu campo ou, quando não está, ocupa tal posição que nenhum perito governamental poderá descobrir uma concorrência eficaz entre ele e outras pessoas do mesmo ramo ou de ramos afins, e que se vê forçado a concluir, durante o trabalho de investigação, que as reclamações competitivas só são pura fantasia. Em muitos casos, embora não em todos, essa pressão forçará a longo prazo um comportamento muito semelhante ao que seria induzido por um sistema de concorrência perfeita. (Schumpeter, 1982, p.112)

Segundo Schumpeter (1982), a existência de empresários inovadores e de novas combinações produtivas são condições necessárias para o desenvolvimento econômico, ou seja, o empreendedor se torna o agente motor da economia, responsável por tirá-la de um fluxo circular e, através de sua inovação, desencadear um crescimento econômico. Acredita-se, com isso, ser possível alterar a curva da estagnação econômica social através da indução de atividades inovadoras, capazes de agregar valores econômicos e sociais. (DOLABELA, 1999 apud GOMES, 2005).

De acordo com Schumpeter (1997), o empresário inovador possui três características fundamentais: a capacidade de tomar decisões difíceis ainda que em um ambiente onde não é conhecido todo o ambiente em que estará inserido, a força de vontade para enfrentar esse ambiente desconhecido e ser capaz de suprir as demandas desse mercado através de novas combinações e enfrentar a oposição social ao novo, inclusive impedimentos legais e/ou jurídicos. Para Schumpeter (1997), se torna fácil, para os agentes econômicos tomar decisões, e até mesmo prevê-las, enquanto a sociedade se encontra em um fluxo circular constante, uma vez que os fatores já estão dados e a corrente encontra-se a seu favor. Mas, ao decidir por inovar, o empresário também decide ir contra a corrente que antes estava a seu favor e, por isso, é necessário que ele possua as três características mencionadas acima.

Schumpeter (1982) igualmente apresenta três períodos pelos quais passam a inovação: o início hesitante, um crescimento rápido e a saturação. No período hesitante, é considerada a fase de lançamento da inovação no

mercado, ainda nesse período, o ciclo econômico encontra-se em equilíbrio, por isso as decisões de todos os agentes econômicos podem ser previstas de maneira mais acertada. Na fase de crescimento rápido, a inovação é aceita pelo mercado e provoca um desequilíbrio no fluxo circular o movendo para uma linha acima daquela em que se encontrava anteriormente. Na fase de saturação se dá a partir do momento que o mercado desse novo produto, seja ele um bem ou um serviço, se torna tão atrativo de maneira que muitos concorrentes decidem por entrar também nesse mercado, diminuindo, assim, a margem de lucro do empreendedor inovador e dos outros que já participavam do mercado e, por conseguinte, promovendo um equilíbrio novamente no ciclo econômico.

Excepcionalmente, esse processo de maturação pode levar apenas alguns anos, porém, maistipicamente, ele levará várias décadas e, eventualmente, até mais tempo. Schumpetersustentava que essas características da inovação implicariam que os distúrbiosengendrados poderiam ser suficientes para romper o sistema existente e provocar um padrão cíclico de crescimento

A capacidade e a iniciativa dos empresários, apoiadosnas descobertas de cientistas e inventores, criam oportunidades totalmente novaspara investimentos, crescimento e emprego. Os lucros que se originam dessas inovações constituem um impulso decisivo para novas ondas de crescimento, agindo como sinal para um enxame de imitadores. Ou seja, o empresário se torna a força motriz do desenvolvimento econômico de uma nação ao levá-la a novos patamares em um novo fluxo circular da renda.

Primeiramente, pela oposição de dois processos reais: o fluxo circular ou a tendência para o equilíbrio, por um lado, uma mudança dos canais da rotina econômica ou uma mudança espontânea nos dados econômicos que emergem de dentro do sistema por outro. Em segundo lugar, pela oposição de dois aparatos teóricos: o estático e o dinâmico. Em terceiro lugar, pela oposição de dois tipos de conduta, que, seguindo a realidade, podemos descrever como dois tipos de indivíduos: os meros administradores e os empresários. [...] Portanto, finalmente, os empresários são um tipo especial, e o seu comportamento um problema especial, a força motriz de um grande número de fenômenos significativos. (Schumpeter, 1997, p.81 e 83)

Outro fator importante sustentado por Schumpeter (1997) é que apenas durante a fase de inovação e implementação da mesma, pode-se considerar o agente propulsor dessa inovação um empresário, após ela ser implementada e

lançada ao mercado, o empresário não mais é um empresário, e torna-se um mero administrador de empresa, até que outra inovação surja e seja lançada ao mercado.

Mas, qualquer que seja o tipo, alguém só é um empresário quando efetivamente “levar a cabo novas combinações”, e perde esse caráter assim que tiver montado o seu negócio, quando dedicar-se a dirigi-lo, como outras pessoas dirigem seus negócios. Essa é a regra, certamente, e assim é tão raro alguém permanecer sempre como empresário através das décadas de sua vida ativa quanto é raro um homem de negócios nunca passar por um momento em que seja empresário, mesmo que seja em menor grau. (Schumpeter, 1997, p.86)

2. A SITUAÇÃO BRASILEIRA QUANTO AO EMPREENDEDORISMO

Ao realizar um estudo dos casos de empreendedorismo e desenvolvimento econômico e social, Acemoglu e Robinson (2012), chegaram a conclusão, como apresentado no capítulo 1 do presente trabalho, de que as instituições financeiras e, em último caso, políticas são de extrema importância para que um ambiente empreendedor, onde há a busca de ter o seu próprio negócio e inovar através dele, exista em determinada nação. Para isso, novamente, Acemoglu e Robinson (2012) utilizam o exemplo da facilidade de obtenção de crédito nos EUA, se comparado com o México, e em como o livre mercado de bancos permitiu que os juros não fossem cobrados de maneira exploratória para a abertura de novos negócios.

Durante o século XIX, houve uma rápida expansão do sistema bancário e de intermediação financeira, um crucial facilitador do ímpeto de crescimento e industrialização experimentado pela economia. Se em 1818 havia 338 bancos em operação nos Estados Unidos, com um ativo total de US\$160 milhões, em 1914 já eram 27.864 bancos, com um ativo total de US\$27,3 bilhões. Os potenciais inventores nos Estados Unidos tinham pronto acesso a capital para montar seus negócios. Além disso, a intensa concorrência entre bancos e instituições financeiras americanas significava que tais recursos encontravam-se disponíveis a taxas de juros relativamente baixas. No México, a situação era outra. Com efeito, em 1910, ano em que teve início a Revolução Mexicana, havia apenas 42 bancos no país, dois dos quais controlavam 60% do ativo bancário total. (Acemoglu e Robinson, 2012, p.41)

Enquanto isso, no Brasil existem apenas 5 grandes bancos, além do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e de bancos estatais e/ou privados de menor tamanho e alcance de negócios em nível regional, responsáveis pela realização de empréstimos para os novos negócios. Além disso, a taxa de juros é determinada pelo governo através do BACEN, e atingiu uma média de 74,32% no ano de 2016 segundo dados da

Associação Nacional dos Executivos de Finanças Administração e Contabilidade (ANEFAC) para pessoas jurídicas. Ao observar os dados do Banco Mundial acerca da facilidade de se obter crédito para abertura de uma empresa, apresentado na Figura 2 do presente trabalho, acrescentado as taxas de juros de cerca de 74,32% ao ano, segundo a ANEFAC, pode-se perceber a dificuldade que existe na criação de uma nova empresa no Brasil.

Além disso, segundo Acemoglu e Robinson (2012) a educação é outro fator fundamental para que uma cultura empreendedora seja desenvolvida dentro de uma nação. No caso dos EUA, por exemplo, isso permitiu que o país que viria a ser um dos maiores países responsáveis por inovação no mundo, através do surgimento de empresas transnacionais e grandes empresários como Bill Gates e Steve Jobs, por exemplo.

As instituições econômicas inclusivas preparam o terreno também para dois outros motores da prosperidade: tecnologia e educação. O crescimento econômico sustentado é quase sempre acompanhado de melhorias tecnológicas que permitem às pessoas (mão de obra), à terra e ao capital existente (prédios, maquinário, e assim por diante) aumentar a sua produtividade. [...] Há uma profusão de talentos a aproveitar porque a maioria dos adolescentes nos Estados Unidos tem acesso a quanta educação quiser ou tenha condições de acompanhar. Imagine-se agora outra sociedade, como a do Congo ou do Haiti, por exemplo, onde uma vasta parcela da população não dispõe de meios de ir à escola ou onde, quando consegue ir à escola, a qualidade do ensino é lamentável, os professores não aparecem para dar aula e, mesmo que o façam, não há livros para estudar. O baixo nível educacional dos países pobres é causado por instituições econômicas incapazes de gerar incentivos para que os pais eduquem seus filhos e instituições políticas incapazes de induzir o governo a construir, financiar e dar suporte às escolas e aos desejos dos pais e das crianças. (Acemoglu e Robinson, 2012, p.82 e 83)

O Brasil, segundo pesquisa da Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 2015, é o quarto país que mais investe em educação pública dentre os países participantes da pesquisa, ficando atrás apenas de Austrália, Áustria e Bélgica, respectivamente. Ainda assim, o país ocupa apenas a 401ª posição no *Programme for International Student Assessment (PISA)*, uma avaliação educacional da OCDE que busca medir o nível educacional de jovens de 15 anos.

Acerca da infraestrutura, outro fator muito importante para o desenvolvimento de empresas competitivas no mercado nacional e internacional, segundo Acemoglu e Robinson (2012), se faz necessário que

haja um investimento em infraestrutura básica por parte do estado, uma vez que ele arrecada impostos dos empresários, para que seja possível que empresas pequenas entrem competitivamente em mercados já estabelecidos.

Segundo Colavite e Konishi (2015), a infraestrutura de uma matriz de transporte balanceada de um país afeta diretamente na competitividade em relação aos custos de uma empresa. No Brasil, cerca de 61,4% de toda a carga transportada é feita pelo modal rodoviário, impactando diretamente nos custos da empresa, seja no gasto com manutenção e combustível para os veículos, impostos e tempo de transporte da carga (PLNT, 2006). Segundo o PLNT (2006) os custos de transporte de cargas poderiam ser reduzidos em cerca de US\$ 2,5 bilhões por ano caso a matriz de transporte brasileira fosse melhor balanceada, diminuindo os custos de frete em 62% para o hidroviário e 37% para o ferroviário em comparação com o rodoviário.

De acordo com o relatório investimentos em infraestrutura da Confederação Nacional da Indústria (CNI), o governo brasileiro orçou um gasto de R\$45,4 bilhões em infraestrutura em todo o território nacional no ano de 2016, esse valor corresponde a cerca de 2% do PIB brasileiro para o mesmo ano. Países como Índia e Estados Unidos, citados nesse trabalho para grau de comparação nos primeiros capítulos, investiram cerca de 8,32% e 2,86% de seu PIB em infraestrutura, o que deixa ainda mais aparente a falta de investimento em infraestrutura no Brasil.

Por conseguinte, se faz necessário que haja uma infraestrutura, um investimento bem direcionado em educação, uma contrapartida a alta arrecadação dos impostos pelo governo brasileiro e uma livre entrada de novas empresas no mercado, para que possa ocorrer o surgimento de novos empreendedores no país. Esses novos empreendedores são aqueles, segundo Schumpeter (1997), que podem aumentar a renda da população, com a oferta de novos empregos e, conseqüentemente, alcançar um novo patamar no fluxo circular de renda da população. No capítulo 3, serão abordados alguns dados e gráficos que têm como função demonstrar o desincentivo existente no país, para que novos empreendedores surjam e os baixos índices em indicadores sociais que o país possui, que pode indicar uma relação entre o empreendedorismo e o desenvolvimento econômico e social de uma nação.

CAPÍTULO 3: INTERVENCIONISMO E INDICADORES ECONÔMICOS: UMA COMPARAÇÃO DO BRASIL COM OUTROS PAÍSES.

A *Heritage Foundation*, uma organização que estuda e busca difundir políticas públicas, em sua maioria de cunho conservadoras, nos Estados Unidos e no mundo, há mais de 20 anos, em conjunto com o *The Wall Street Journal* acompanha os países e publica, em seu site, os dados que formam o Índice de Liberdade Econômica. O Índice analisa de forma profunda e individual 4 grandes áreas do que é considerado como fundamental para a liberdade econômica de um país: estado de direito, eficiência regulatória, limitação de governo e mercados livres, que são subdivididas em 12 categorias: direitos de propriedade, corrupção do governo, efetividade judicial, gastos públicos, carga tributária, saúde fiscal, liberdade empresarial, liberdade no mercado de trabalho, liberdade monetária, liberdade de comércio, liberdade de investimento e liberdade financeira.

Será apresentado nessa seção as posições e avaliações, de acordo com a *Heritage Foundation*, dos países apresentados desde a introdução do trabalho e, sem seguida, análises gráficas de alguns indicadores econômicos que, segundo a revisão bibliográfica da primeira seção desse capítulo, são influenciados, em sua maior parte negativamente, por conta do intervencionismo estatal.

Tabela 1: Índice de Liberdade Econômica

País	Posição no Índice de Liberdade Econômica	Pontuação
Brasil	140 ^o	52,9
África do Sul	81 ^o	62,3
Alemanha	26 ^o	73,8
Argentina	156 ^o	50,4
Canadá	7 ^o	78,5
Chile	10 ^o	76,5
China	111 ^o	57,4
Estados Unidos	17 ^o	75,1
Índia	143 ^o	52,6

Nova Zelândia	3 ^o	83,7
Rússia	114 ^o	57,1

Tabela 1: Elaboração própria com base nos dados da Heritage Foundation 2017

Como pode ser percebido na Tabela 1, o Brasil, dos países estudados no presente trabalho, é o antepenúltimo colocado no Índice de Liberdade Econômica, com uma pontuação de 52,9 em 100 pontos possíveis.

A Figura 1 apresenta o tempo médio para se abrir uma empresa nos países utilizados como exemplo no presente trabalho. Como pode ser visto na Figura 1, demora-se cerca de 83 dias, em média, para se abrir uma empresa no Brasil para que um empreendedor tenha sua empresa finalmente funcionando. Enquanto isso, em diversos outros países, tem-se uma média de, aproximadamente 16,5 dias para se abrir uma empresa, o que é cerca de 5 vezes menos do que é necessário em solo brasileiro, com grande destaque para a Nova Zelândia que possui a menor média (0,5 dia) para que uma empresa possa começar a operar.

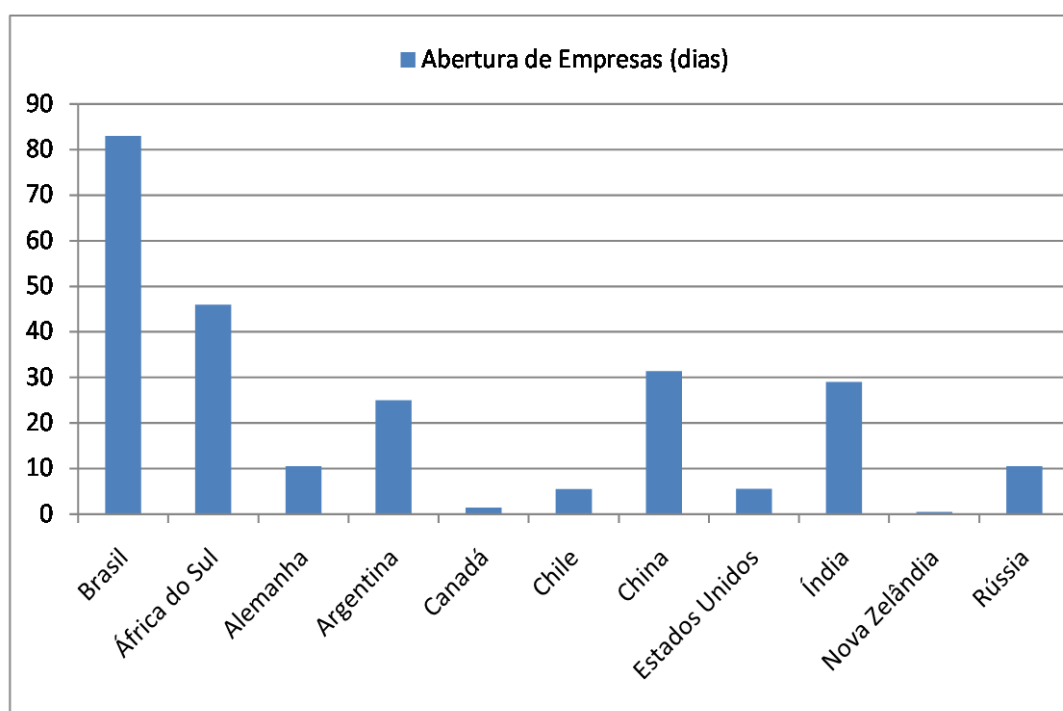


Figura 1: Tempo Médio para abertura de uma empresa

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Doing Business, 2017

Ainda conforme a Figura 1, ao se comparar os países do BRICS, bloco econômico formado por países em desenvolvimento que contém Brasil, Rússia,

Índia, China e África do Sul (*South África*, no inglês), a discrepância continua sendo muito grande, ainda que a diferença seja apenas 2,4 vezes maior. Ou seja, um empreendedor brasileiro demora 2,6 vezes mais tempo de que os outros países do BRICS para iniciar seu próprio negócio. Ressalta-se também que ao observar as outras duas maiores economias da América do Sul, Chile e Argentina, é necessário, para os brasileiros, mais de 5 vezes o tempo necessário do que para os concorrentes sul americanos. Essa diferença temporal pode prejudicar algum empreendedor que deseja abrir um negócio de concorrência internacional, ou seja, enquanto um empreendedor brasileiro espera para que sua empresa seja efetivamente aberta, um outro empreendedor na África do Sul demorou metade do tempo para que conseguisse iniciar seu negócio e poderia sair na frente na busca por potenciais compradores de seu produto e/ou serviço.

Já na Figura 2 apresenta-se a facilidade na obtenção de crédito das mesmas economias abordadas na Figura 1 (com exceção da Índia, que não divulgou os dados necessários para que ocorresse uma análise igualitária com os outros países). Os dados estão apresentados em uma escala de 0 a 100 onde 0 é nenhuma facilidade em obter crédito, ou totalmente difícil, e 100 é muito fácil de se obter crédito para abrir uma empresa.

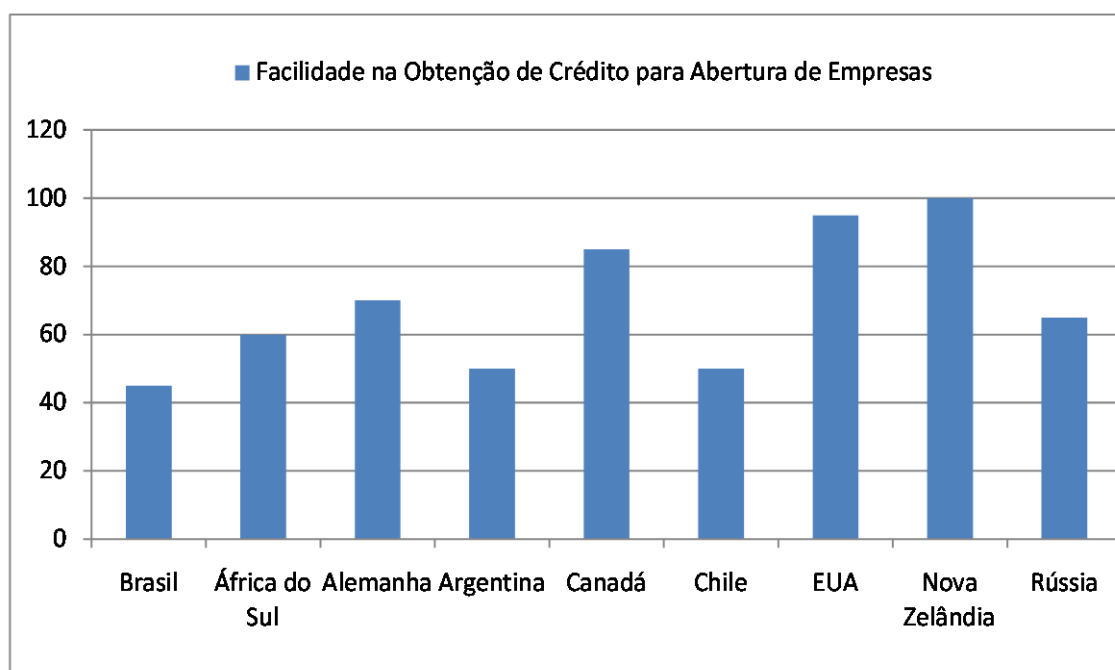


Figura 2: Facilidade na Obtenção de Crédito

Fonte: Elaboração própria com base nos dados da Doing Business, ano 2016

Conforme análise da Figura 2, o que deve ser destacado é que, novamente, o Brasil tem o pior índice entre os países abordados.

Para Schumpeter (1982), a facilidade de obtenção de crédito para o empreendedor é um dos principais fatores para o desenvolvimento de novas empresas e para o surgimento do chamado “empresário inovador”, ou seja, quanto mais dificuldade existir na obtenção de crédito para criação de empresas, maior será o desestímulo para a criação de novas empresas, ainda que o nicho de mercado seja atraente, uma vez que empresários somente empresários com um capital inicial considerável poderão adentrar em qualquer que seja o mercado.

Além disso, deve-se ressaltar que, assim como na Figura 1, o Brasil é o país que, analisando seus principais concorrentes na América Latina e no BRICS, menos incentiva a criação de novas empresas. Ademais, observou-se que a Nova Zelândia tem 100 pontos em facilidade na obtenção de crédito que, considerando-se também as informações apresentadas na Figura 1, se torna o país com a maior facilidade para o surgimento de novas empresas, uma vez que para a criação de uma nova demora-se, em média, apenas 12 horas.

Nesse contexto, pode-se dizer que o surgimento de novas empresas no Brasil é dificultado, assim como também a competição dessas empresas com empresas estrangeiras, uma vez que além da dificuldade de obter o crédito, no Brasil, o empresário demora, em média, cerca de 83 dias para começar os negócios em sua empresa.

Além disso, ao ser considerado as Figuras 1 e 2 apresentadas anteriormente, é fundamental destacar uma relação entre a avaliação do Banco Mundial e da *Heritage Foundation*: ambas notaram uma dificuldade muito grande em se fazer negócio em território brasileiro. Enquanto a *Heritage Foundation* realiza um diagnóstico em 12 subcategorias que a fundação acredita influenciar diretamente na liberdade econômica de um país, o Banco Mundial estuda dados puramente econômicos.

Ao se fazer uma relação entre a Figura 1 e 2 e a Tabela 1, percebe-se que a relação de países economicamente livres e aqueles que são mais fáceis em se conseguir crédito e em abrir uma empresa segue uma determinada ordem. A Nova Zelândia que é o país que dispense-se menos tempo na abertura de uma empresa e na busca por crédito, também é o país mais livre economicamente, dos estudados nesse trabalho, e o terceiro em todo o mundo segundo a *Heritage Foundation*.

Quando comparado, é fácil notar a diferença do Brasil para o Chile, enquanto o Brasil é o oitavo colocado em liberdade econômica e o país que mais demora a abrir uma empresa, além da extrema dificuldade em conseguir crédito, o Chile, que é o terceiro país entre os países aqui apresentados e o décimo em todo o mundo em liberdade econômica, apesar de ainda possuir um pouco de dificuldade em garantir crédito para empresas, ainda é o terceiro mais rápido em abertura de empresas.

No tocante ao BRICS, apesar de ser considerado o novo bloco de países emergentes, todos eles estão entre os países menos livres economicamente. Dos quatro países participantes do BRICS, o Brasil está em terceiro lugar entre os mais livres economicamente, somado aos dados das figuras 1 e 2 pode-se ter uma ideia da dificuldade que existente para se criar, e manter, uma nova empresa no Brasil.

A Figura 3 apresenta um gráfico acerca dos impostos líquidos sobre produtos que são cobrados pelo estado, em suas mais diversas instâncias, nos países abordados. Impostos líquidos sobre os produtos são a soma dos impostos sobre os produtos menos os subsídios, são os impostos relacionados à produção, compra, venda ou ao uso dos bens e serviços. Alguns países não forneceram os dados referentes a todos os anos, mas a inserção dos mesmos se fez importante para graus comparativos.

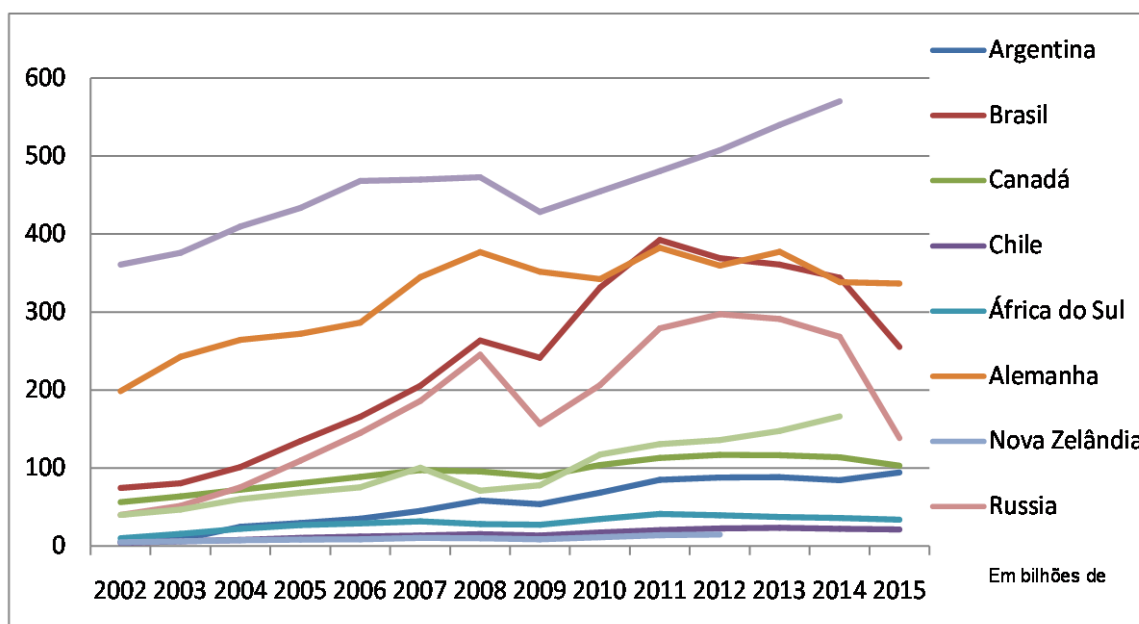


Figura 3: Impostos Líquidos Sobre Produtos

Fonte: Elaboração Própria com base em dados do Banco Mundial (2016)

Deve-se destacar, novamente, a Nova Zelândia que além de ser um país com fácil acesso ao crédito e com rápida abertura de novas empresas, é o país que menos cobra impostos sobre produtos dentre os dez listados no gráfico. O Brasil aparece em terceiro lugar, tendo cobrado 255 bilhões de dólares de impostos líquidos só no ano de 2015, dos países considerados emergentes é o país que mais arrecada com a cobrança de impostos sobre produtos.

Ao se constatar o fato acima citado, o Brasil ser o país emergente que mais arrecada com a cobrança de impostos, pode-se perceber a dificuldade criada pelo governo em diversas instâncias e áreas para os empresários manterem suas empresas em funcionamento no país. Além de terem que lidar com as altas taxas de juros para financiamentos e empréstimos, fundamentais para o capital de giro da empresa em alguns momentos, e os cerca de 80 dias para a abertura de sua empresa, o empresário ainda tem de lidar com altos impostos sobre a sua produção e sobre a venda final de seu produto.

Quando um empresário decide entrar em qualquer nicho de mercado, um dos seus principais diferenciais propostos será o preço baixo, que permitirá

que ele introduza um produto ou serviço até então desconhecido no mercado a um preço competitivo frente à concorrência já estabelecida. Ao ter que lidar com uma grande incidência de impostos sobre seus produtos, o empresário perderá o diferencial do preço, que terá o valor acrescido dos impostos em seu valor final cobrado, prejudicando assim a comercialização do produto ou serviço proposto por essa nova empresa. Na Tabela 2 serão apresentados os principais impostos cobrados aos empresários, no Brasil, com a respectiva instância cobradora.

Tabela 2: Impostos Diretos Pagos Pelos Empresários

Tributos Federais	Tributos Estaduais	Tributos Municipais
Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ)	Imposto sobre Circulação de Mercadoria e Prestação de Serviços (ICMS)	Imposto sobre Serviços (ISS)
Imposto sobre Produto Industrializado (IPI)		
Contribuição para o Programa de Integração Social (PIS)		
Contribuição Social Sobre o Faturamento das Empresas (COFINS)		
Imposto sobre Importações (II)		

Além de todos os impostos acima citados como fatores preponderantes para a abertura e a continuidade de uma empresa, têm-se, também, os custos indiretos, que são custos que incidem em produtos ou serviços necessários para a realização principal do trabalho da empresa contratante, como impostos na conta de luz, de água e de gás encanado, quando utilizado. Ou seja, ao analisar os impostos e custos que um empresário tem, além das problemáticas apresentadas anteriormente nas tabelas e gráficos é possível perceber o porquê da dificuldade de se iniciar um negócio em solo brasileiro.

Uma pesquisa do Banco Mundial (2013) relacionou a quantidade de impostos pagos por uma empresa e o lucro dessa empresa em diversos países pelo mundo, relacionando a cobrança de impostos em porcentagem do lucro médio das empresas que se encontravam residentes nos países pesquisados.

Segundo a pesquisa do Banco Mundial, a média mundial de impostos cobrados as empresas representado em porcentagem do lucro é de 43,06%, enquanto no Brasil essa porcentagem é de 68,30%. Enquanto isso, no Chile, país mais livre economicamente da América Latina, a porcentagem é de 27,70% e na Nova Zelândia, país com maior facilidade para se abrir uma empresa e para obtenção de créditos, a porcentagem é de 34,60% do lucro. Ou seja, nota-se que além da dificuldade em se abrir uma empresa no Brasil, o empresário possui uma elevada carga tributária após o início dos trabalhos de sua empresa que representa uma desvantagem competitiva considerável caso ele deseje internacionalizar sua firma.

A Figura 4 apresenta o PIB per capita das mesmas nações abordadas na Tabela 1. Pode-se perceber que os países com maior Liberdade Econômica também são aqueles que possuem os maiores PIB per capita.

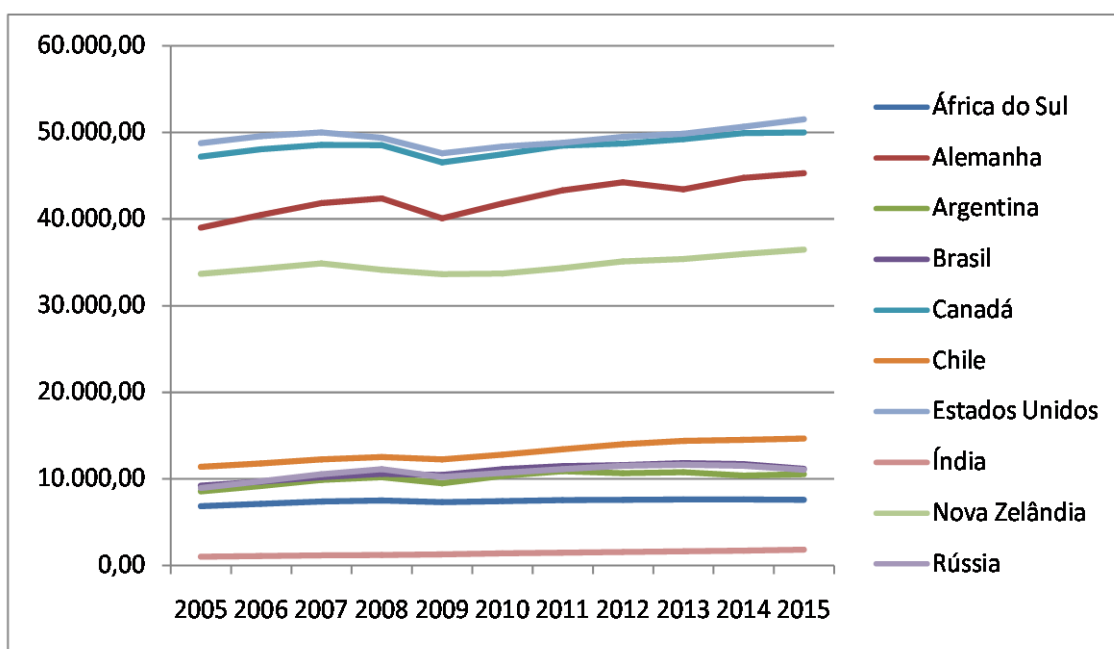


Figura 4: PIB per capita

Fonte: Elaboração própria com base nos dados do Banco Mundial de 2015

Na Figura 5 serão apresentados os dados do Índice de Desenvolvimento Humano, utilizado pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) e no Relatório de Desenvolvimento Humano (RDH), para apresentar panoramas acerca de todas as nações participantes da ONU. Como pode ser observado na Figura 5, percebe-se que os países com maior liberdade

econômica e com maior facilidade na abertura de empresas também possuem um IDH elevado frente aqueles cujo índice indica um grau elevado de intervenção estatal na economia.

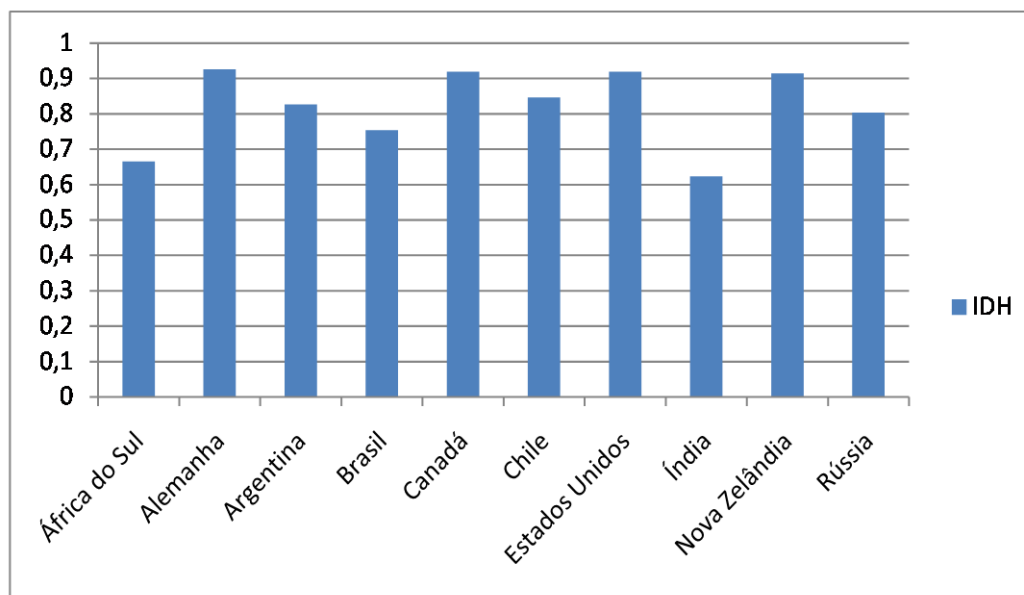


Figura 5: Índice de Desenvolvimento Humano

Fonte: Elaboração própria com base em dados do PNUD de 2016

O fato dos países mais livres economicamente possuírem maior PIB per capita e também alcançarem uma maior qualificação no IDH pode sugerir uma relação entre os países que possuem maior liberdade econômica, segundo a *Heritage Foundation*, e que também possuem maior facilidade na obtenção de crédito e na abertura de novas empresas, possuem indicadores sociais com índices elevados. Ou seja, os países onde existe uma maior facilidade para abertura de novas empresas e um mercado com poucas barreiras para a entrada delas, fator citado como fundamental na primeira seção do capítulo 2, estão mais bem colocados no IDH.

Por conseguinte, percebe-se que pode haver uma relação entre o grau de intervenção estatal existente na economia, com o número de novas empresas que poderão surgir nessa economia e que por sua vez, podem impactar indicadores sociais como o PIB per capita e o Índice de Desenvolvimento Humano.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo é um tema central em diversos eventos realizados pelo Brasil e pelo Mundo, enquanto até os anos 1970 acreditava-se que o desenvolvimento econômico tem como fator primordial um grande investimento estatal e como principal responsável as grandes empresas, nos dias atuais, as MPE's são as verdadeiras responsáveis por empregar a mão de obra que é ofertada no mercado de trabalho.

A intervenção estatal, desde a instituição de salário mínimo até a formação de barreiras à entrada de novas empresas, pode trazer muitas consequências econômicas, principalmente no longo prazo, para as empresas e para a população em geral. Por isso, se faz necessário que os formadores de políticas econômicas percebam todos os pontos positivos e negativos ao tentar implementar determinada ação na economia para que não gere danos aos agentes econômicos inseridos em determinado mercado.

Além disso, o empreendedor é considerado um fator de desenvolvimento econômico, uma vez que ele é capaz de levar a economia para um novo fluxo circular de renda através de suas inovações, aumentando assim o nível de emprego e renda dentro da economia em que está inserido e, por tanto, permitindo, o desenvolvimento econômico e social. Para isso, se faz necessário um reajuste dos gastos públicos com infraestrutura e uma melhor adequação dos gastos públicos com educação, além de uma diminuição dos impostos cobrados pelos governos brasileiros, para que facilite a criação de novas empresas no Brasil.

Por conseguinte, notou-se que os países que possuem maior facilidade na obtenção de crédito e maior facilidade na abertura de empresas, também possuem indicadores sociais como PIB per capita e IDH com melhores resultados do que os países que possuem um elevado grau de intervenção estatal que atrapalha na obtenção de empréstimos e, conseqüentemente, no surgimento de novas empresas em suas economias.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU D, ROBINSON J. **Por Que as Nações Fracassam**, Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.
- ANEFAC. **Pesquisa de Juros ANEFAC Janeiro de 2017**, São Paulo: ANEFAC, 2017.
- BARBIERI, Fabio. **A Economia do Intervencionismo**, São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2013.
- BASTIAT, Frédéric, **Selected Essays on Political Economy**. Seymour Cain, trans. 1995. Library of Economics and Liberty
- BELTRÃO, Hélio. **Descentralização e Liberdade**, Rio de Janeiro: Record, 1984.
- COLAVITE A, KONISHI F. **A matriz do transporte no Brasil: uma análise comparativa para a competitividade**, 2015.
- FILION, L. J. **Empreendedorismo: empreendedores e proprietários-gerentes de pequenos negócios**. *Revista de Administração*. São Paulo, v. 34, n.2, abril/junho 1999. p. 05-28. _____. O empreendedorismo como tema de estudos superiores. In: *Empreendedorismo: ciência, técnica e arte*. Brasília: CNI/IEL, 2000. p. 13-42.
- GOMES, Almirava Ferraz, **O Empreendedorismo como uma alavanca para o desenvolvimento local**. São Paulo: UNIFACEF, 2005.
- PEREIRA, Luiz Carlos Bresser **Da Administração Pública Burocrática à Gerencial**. *Revista do Serviço Público*. Brasília, v.120, n.1, janeiro/abril 1996. p. 07-41.
- KIRZNER, Israel M. **Competição e Atividade Empresarial**, São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012.
- ROTHBARD, Murray. **Governo e Mercado: a economia da intervenção estatal**, São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, (2012) [1970].
- Rothbard, Murray. **Man, Economy and State**. Auburn: Ludwig von Mises Institute, (1993) [1962].
- SCHUMPETER, Joseph. **Capitalismo, Socialismo e Democracia**, Rio de Janeiro: Editora Fundo de Cultura, (1982) [1961].
- SCHUMPETER, Joseph. **Teoria do Desenvolvimento econômico**, São Paulo: Editora Nova Cultural, (1997) [1964].

Sebrae. Disponível em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-os-principais-impostos-pagos-por-empresas-no-brasil,a718d53342603410VgnVCM100000b27201>>. Acesso em: 19/05/2017

Estadão. Disponível em:<http://pme.estadao.com.br/noticias/noticias_grandes_e_pequenos_empresarios_apontam_dificuldades_para_emprender_no_brasil,4137,0.htm>. Acesso em:20/10/2016

Franquia Empresa. Disponível em: <<http://franquiaempresa.com/2010/06/as-grandes-dificuldades-das-pequenas-empresas.html>>Acesso em: 20/10/2016

OCDE. Disponível em: <<https://data.oecd.org/eduresource/public-spending-on-education.htm>> Acesso em 17/06/2017