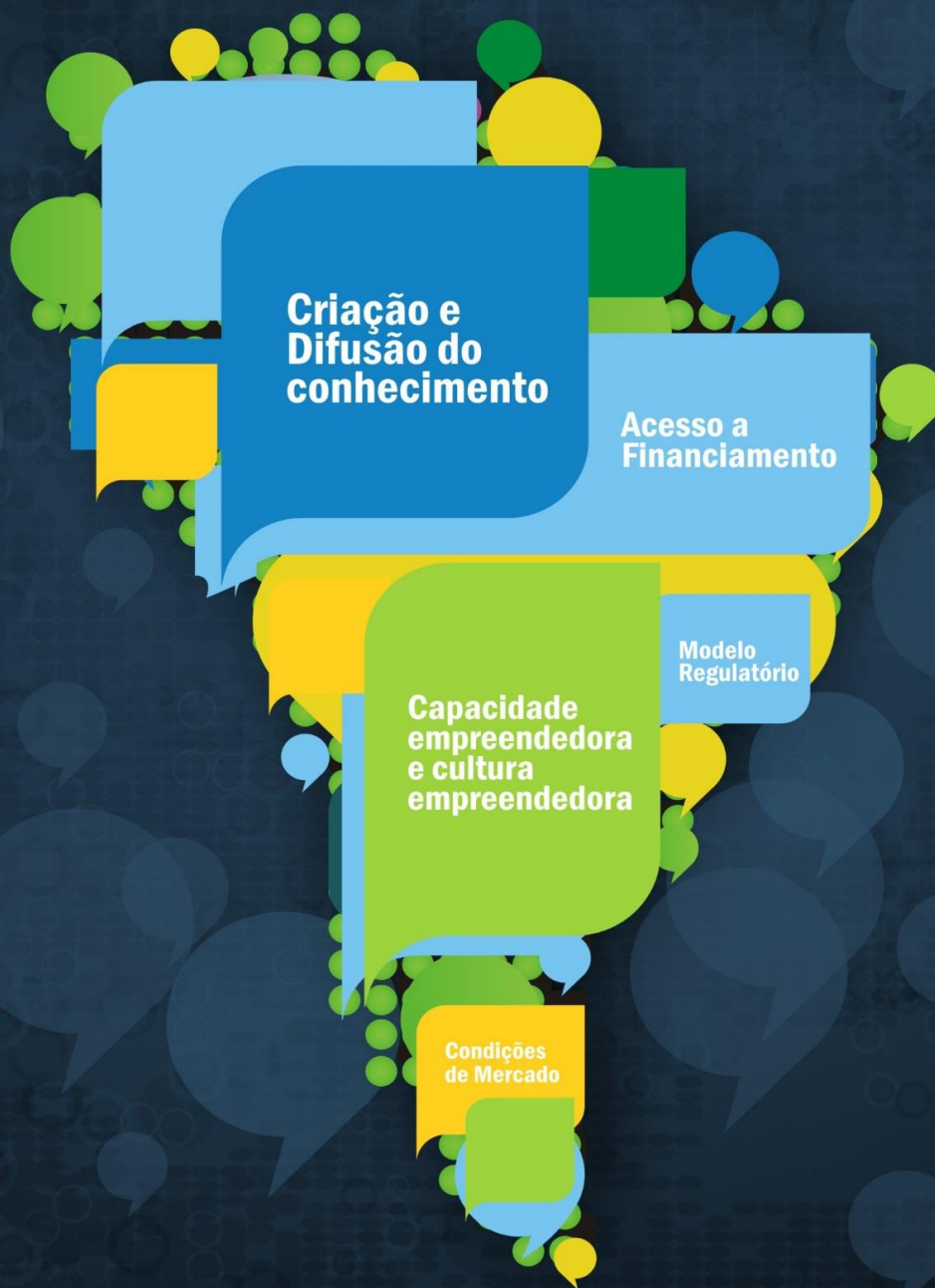


O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups:

Uma análise dos determinantes do empreendedorismo no
Brasil a partir dos pilares da OCDE.

AUTORES: CARLOS ARRUDA, AFONSO COZZI, VANESSA NOGUEIRA E VINÍCIUS DA COSTA



FUNDAÇÃO DOM CABRAL



Núcleo de Inovação
e Empreendedorismo

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	3
PANORAMA TEÓRICO	5
METODOLOGIA	10
▪ ETAPA QUALITATIVA	10
▪ ETAPA QUANTITATIVA.....	11
▪ DEFINIÇÃO DOS PAÍSES REFERÊNCIA	12
RESULTADOS	13
▪ O MODELO REGULATÓRIO BRASILEIRO.....	13
▪ AS CONDIÇÕES DE MERCADO.....	18
▪ O ACESSO A FINANCIAMENTO.....	20
▪ CRIAÇÃO E DIFUSÃO DO CONHECIMENTO.....	23
▪ A CAPACIDADE EMPREENDEDORA.....	26
▪ A CULTURA EMPREENDEDORA.....	27
▪ DADOS QUALITATIVOS: PECULIARIDADES REGIONAIS	30
CONCLUSÃO	32
RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS	34
EQUIPE RESPONSÁVEL	35
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36
ANEXO I – LISTA DE VARIÁVEIS MAPEADAS - RESPECTIVAS DESCRIÇÕES E FONTES	41
ANEXO II – LISTA DOS PRINCIPAIS CONCEITOS SEGUNDO A OCDE	49

INTRODUÇÃO

Empresas startups de alto-impacto tendem a aumentar suas chances de sucesso quando inseridas em um ecossistema empreendedor que estimula o desenvolvimento empresarial e a inovação. Podemos tomar como duas referências, por exemplo, o Vale do Silício e o país de Israel, mundialmente reconhecidos pelo sucesso no desenvolvimento empreendedor e que produzem, em um ano, mais startups de sucesso que outras nações demorariam anos ou décadas para produzirem. Ainda que os ambientes nos quais ambos estejam inseridos sejam completamente diferentes, tanto Israel quanto o Vale do Silício parecem conter uma combinação de variáveis em seu ecossistema que estimula o florescimento da atividade empreendedora.

Dessa forma, torna-se plausível acreditar que diferentes nações, ainda que inseridas em contextos distintos, são capazes de construir ecossistemas empreendedores próprios que podem estimular o surgimento de empresas de sucesso. Para isso, é necessário compreender as forças e fraquezas particulares daquela comunidade ou país e desenvolver o ecossistema de acordo com as necessidades da realidade local.

Isenberg (2010)¹ parte da premissa de que “não há uma fórmula exata para criar uma economia empreendedora; existem apenas práticas, se não imperfeitas, indicações de caminhos possíveis”. Isso seria dizer que não é possível, por exemplo, reproduzir um novo Vale do Silício em outra comunidade ou nação apenas replicando as mesmas características de seu ecossistema empreendedor, mas que seria viável identificar elementos de referência que sejam analisados e desenvolvidos de acordo com a realidade específica de cada país.

Para efeitos do presente estudo, consideram-se elementos referência os grupos de determinantes do empreendedorismo previstos pela OCDE, sendo eles: modelo regulatório; condições de mercado; acesso a financiamento; criação e difusão do conhecimento; capacidade empreendedora e cultura empreendedora. A pesquisa parte desses pilares para investigar quem são os atores que compõem o ecossistema empreendedor no Brasil e qual o papel que possuem em seu funcionamento e evolução. Assim, identifica de forma sistemática as características, forças e fraquezas do ambiente empreendedor brasileiro com foco no desenvolvimento de startups, apresentando-se como ferramenta relevante para guiar o progresso da prática empreendedora no Brasil a partir de dados acadêmicos sistematizados.

A pesquisa aponta, ainda, países referência para cada um dos pilares da investigação e traça um comparativo com a realidade do Brasil visando ampliar a compreensão do ecossistema empreendedor do país.

Para atender aos objetivos propostos o estudo foi estruturado em duas partes: uma primeira pesquisa qualitativa composta por entrevistas em profundidade com diferentes atores do ambiente empreendedor brasileiro, destacando-se entre eles empreendedores de startups, investidores e gestores de fundo de investimento, pesquisadores de universidades públicas e representantes de instituições de suporte ao empreendedorismo como hubs, incubadoras, aceleradoras e escritórios de advocacia de cinco estados brasileiros; e uma segunda etapa de

¹ Tradução nossa.

pesquisa composta pela reunião de dados quantitativos secundários coletados a partir de instituições oficiais como Banco Mundial, Unesco, OCDE, Receita Federal do Brasil, entre outros, além de relatórios de pesquisa internacionalmente reconhecidos como *Doing Business*, Relatório Global de Competitividade, *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), entre outros.

Cabe ressaltar que o banco de dados quantitativo foi baseado na metodologia desenvolvida pela OCDE que prevê fatores e subfatores para cada grupo dos determinantes anteriormente citados e que a construção desse banco constitui um esforço pioneiro, uma vez que não há conhecimento de estudos anteriores que aplicam no Brasil – um país não membro da OCDE – esta metodologia de investigação e mapeamento do empreendedorismo com o grau de detalhamento e sistematização aqui aplicado.

Por fim, este trabalho se divide em 6 capítulos. O próximo capítulo apresenta as principais referências teóricas utilizadas para a construção da base de dados e análise. O capítulo 3 contém informações sobre a metodologia empregada. No quarto capítulo são apresentados os dados e discutidos os resultados da pesquisa. O quinto capítulo traça conclusões sobre o tema proposto, enquanto o sexto capítulo fecha o trabalho sugerindo melhorias e apontando possíveis caminhos para pesquisas futuras.

PANORAMA TEÓRICO

Recorrer à Schumpeter em seu clássico *Capitalismo, Socialismo e Democracia* é um dos caminhos – e talvez o mais concreto deles – para compreender o porquê da relevância permanente do tema empreendedorismo nas pautas de discussão de políticas públicas em nível mundial. Em sua obra, o autor coloca a empresa como peça fundamental para que o sistema capitalista funcione e se desenvolva. Isso porque é justamente o empreendedorismo que permite a criação de novos produtos, novos métodos de produção e modelos de negócio, além de ser o grande responsável pela abertura de novos mercados (Schumpeter, 1975).

Os governos de diversas nações estão cientes dessa importância e encaram o tema como elemento imprescindível de preservação da viabilidade e competitividade da economia de um país. No entanto, ainda que o assunto receba grande atenção em nível mundial, medir o empreendedorismo local, regional, nacional ou internacionalmente se apresenta há décadas como um grande desafio (OCDE 2009).

Nesse sentido, alguns esforços já foram feitos na tentativa de sistematizar o que seria um modelo de economia empreendedora, apontando as variáveis principais que devem ser consideradas na avaliação do empreendedorismo. Para o presente estudo dois deles foram utilizados como referências principais: Isenberg (2011) e OCDE (2011).

O modelo de Daniel Isenberg é resultado da iniciativa desenvolvida em *Babson College* denominada Projeto Ecossistema Empreendedor de Babson (originalmente *BEEP - Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*). Por meio do estudo das diferentes tentativas de estímulo ao empreendedorismo em diversos lugares do mundo, os envolvidos no projeto compreenderam que não havia apenas uma característica que determinava o sucesso do empreendedorismo local, pelo contrário: um ecossistema inteiro de variáveis era necessário para estimular o empreendedorismo que se sustentasse ao longo do tempo causando de fato impactos sociais e econômicos positivos para a economia. A partir daí o próximo passo foi desenvolver os conceitos e a metodologia para compreender diferentes comunidades e nações, e trabalhar com os *stakeholders* de cada uma delas os elementos necessários para o florescimento de um ecossistema empreendedor saudável e estruturado. Assim, como mostra a Figura 1, os seguintes domínios do empreendedorismo foram definidos: políticas públicas, capital financeiro, cultura, instituições/profissões de suporte, recursos humanos e mercados.

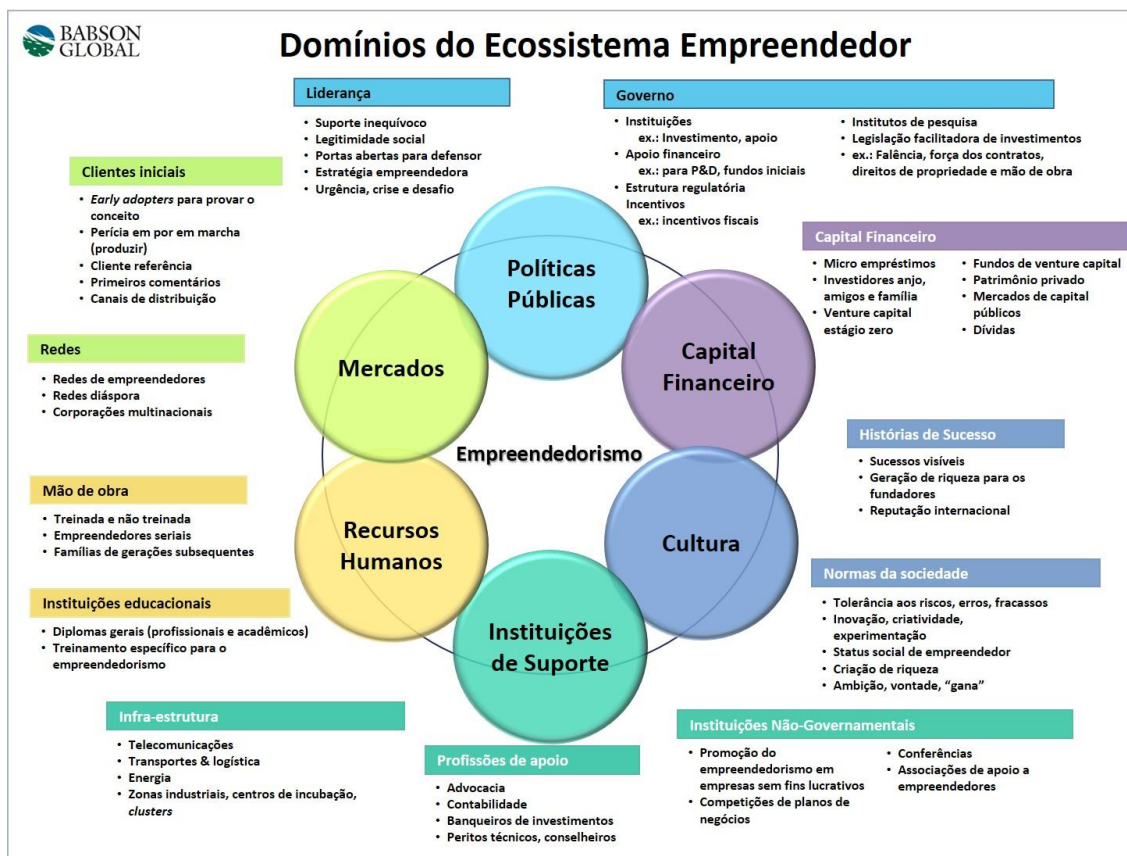


Figura 1: Domínios do Ecosistema Empreendedor

Fonte: Adaptação do modelo de Daniel Isenberg (2011) Disponível em: <http://entrepreneurial-revolution.com/view-the-ecosystem-diagram/>

No âmbito das *políticas públicas* estão inseridas as instituições governamentais de apoio ao empreendedorismo, sejam elas universidades públicas, que assumem um papel importante gerando conhecimento que poderá eventualmente ser levado ao mercado na forma de produto ou, ainda, órgãos de regulamentação responsáveis por implantar incentivos ou retirar barreiras burocráticas para estimular o desenvolvimento empresarial.

Na esfera de *capital financeiro*, encontram-se as instituições privadas responsáveis pelo financiamento do empreendedorismo, como investidores anjos, fundos de capital de risco e capital semente, entre outros.

A *cultura* abrange todas as características sociais de uma comunidade e os aspectos subjetivos relacionados à forma como os indivíduos se relacionam, o que recriminam e o que é motivo de reconhecimento. Todos esses aspectos analisados, é claro, sob a ótica do empreendedor. O medo do fracasso, por exemplo, seria um fator cultural limitador ao desenvolvimento do empreendedorismo.

Já no âmbito das *instituições/profissões de suporte* encontram-se instituições que não estão ligadas ao governo e que fazem o papel de incentivadoras do empreendedorismo como hubs, aceleradoras, incubadoras além de escritórios de contabilidade e advocacia, por exemplo, necessários para dar suporte na estruturação de novas empresas.

Os *recursos humanos* incluem tanto os profissionais qualificados por meio da educação voltada para o empreendedorismo, quanto a mão de obra composta pela massa, necessidade intrínseca de um mercado que visa o progresso econômico por meio da criação de novas empresas.

A esfera dos *mercados*, por fim, aborda a necessidade da existência de consumidores prontos para absorver novos produtos e disseminá-los por meio de uma rede de contatos tanto nacional, como internacionalmente.

A teoria de Daniel Isenberg (2011)² defende que o desenvolvimento do empreendedorismo acontecerá de fato apenas se esses diferentes elementos do ecossistema forem trabalhados em conjunto, ainda que “não seja necessário desenvolver todos eles em grande escala de uma só vez”.

Assim, seria possível questionar, por exemplo, porque a Coreia não produz um maior número de startups considerando a grande afinidade dos coreanos com a tecnologia. A resposta está na cultura, uma variável determinante que, naquele país, é elemento limitador do desenvolvimento. "Na Coreia, o indivíduo não deve ser exposto enquanto passando por uma situação de fracasso profissional. No entanto, no início de 2000, muitos empresários entraram na onda da nova economia (bolha da internet). Quando a bolha estourou, o fracasso público desses profissionais deixou uma cicatriz no empreendedorismo" (Senor e Singer, 2009)³. A presença de profissionais qualificados nesse caso mostra o domínio ‘recursos humanos’ bem desenvolvido, favorável ao desenvolvimento empreendedor. No entanto, sem trabalhar o domínio ‘cultura’ não parece ser viável uma revolução empreendedora naquele país.

Seguindo uma linha de raciocínio semelhante e indo de encontro aos mesmos esforços do *BEEP*, a OCDE se debruçou sobre o tema e também iniciou um movimento para mapeamento das experiências de diferentes governos na busca pelo desenvolvimento empreendedor. O foco da OCDE, no entanto, está em facilitar a definição de políticas públicas por parte dos líderes políticos por meio de uma base de dados internacionalmente comparável que reflita a realidade dos países a partir de indicadores que representam os elementos determinantes do empreendedorismo.

Dessa forma surgiu em 2006 o Programa de Indicadores do Empreendedorismo da OCDE (originalmente *EIP - Entrepreneurship Indicators Programme*) que, em 2007, uniu forças com a *Eurostat*, um sistema para coleta e organização de dados estatísticos dos países europeus, para desenvolver definições e conceitos que seriam a base para a construção de um banco de dados sobre o fenômeno do empreendedorismo em nível mundial.

O resultado desta parceria OCDE-Eurostat está apresentado na Figura 2:

² Tradução nossa.

³ Tradução nossa.

Principais categorias de indicadores do empreendedorismo

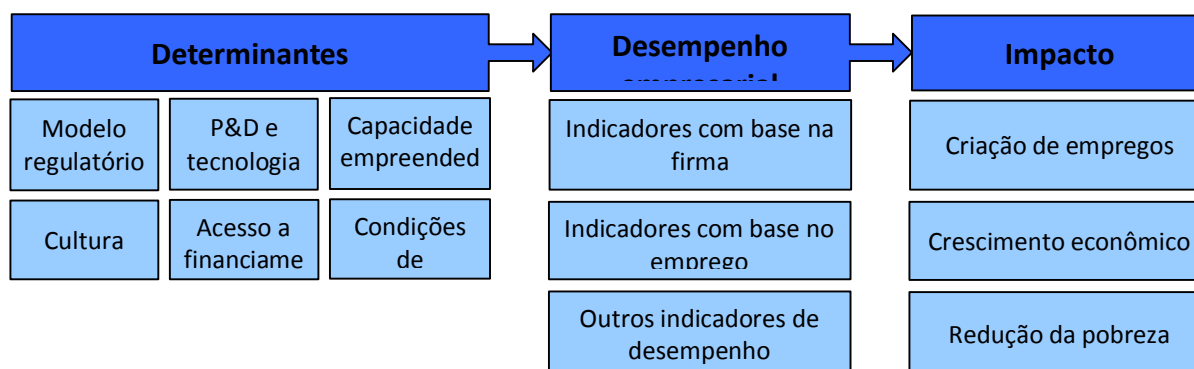


Figura 2: Principais categorias de indicadores do empreendedorismo
 Fonte: OCDE. *Measuring Entrepreneurship: a Collection of Indicators*, 2009.

Como pode ser observado na figura, a OCDE identifica três fluxos diferentes, mas interligados, os quais são importantes para a avaliação e formulação de políticas para o empreendedorismo: *determinantes*, *desempenho empresarial* e *impacto*. Os “*determinantes* refletem os principais fatores que afetam o *desempenho empresarial* e o desempenho empresarial, por sua vez, reflete os principais indicadores que os líderes políticos acreditam ter influência sobre os objetivos finais do empreendedorismo”⁴, estes objetivos são então denominados *impactos* (OCDE 2007, 6).

Ainda que reconhecendo a importância do estudo de todo o fluxo proposto, cabe ressaltar que a presente pesquisa está focada na análise dos *determinantes* do empreendedorismo, definidos no primeiro quadrante da Figura 2⁵.

Cabe, ainda, mencionar que a abordagem qualitativa deste estudo busca o mapeamento das percepções dos atores do ecossistema principalmente no que diz respeito ao empreendedorismo de startups de alto impacto, aqui compreendidas segundo o conceito de Julie Meyer (2012) que as descreve como empresas que começam pequenas, mas pensam grande e, devido ao seu grande potencial inovador, apresentam significativa probabilidade de crescimento exponencial em pouco tempo.

Ainda que os modelos de referência acima citados não utilizem explicitamente o termo startups em suas definições, considera-se para efeitos da presente pesquisa que as startups constituem parte intrínseca do empreendedorismo. Uma vez que a atividade empreendedora é definida pela OCDE (2009,6) como sendo “a ação humana focada no empreendedorismo que busca a geração de valor por meio da criação ou expansão da atividade econômica, identificando e

⁴ Tradução nossa.

⁵ Devido à complexidade do modelo, as variáveis são dinâmicas e apresentam aprimoramento constante desde sua criação, em 2006. Assim, ainda que a Figura 2 seja a representação gráfica mais recente do modelo presente nos artigos disponíveis, é possível encontrar no website da OCDE (<http://www.oecd.org/industry/business-stats/indicatorsofentrepreneurialdeterminants.htm>) a relação dos determinantes atualizada em 2011, com pequenas variações na nomenclatura dos determinantes acima listados. Para este estudo considera-se, portanto, os conceitos atualizados onde *tecnologia e P&D* passa a ser reconhecido como *criação e difusão do conhecimento* e *cultura* passa a ser chamada especificamente de *cultura empreendedora*. A conceituação de cada determinante bem como as definições do que o estudo entende por empreendedorismo estão presentes nos anexos I e II ao final do trabalho.

explorando novos produtos, processos ou mercados”⁶, fica claro que as startups não só compõem o ecossistema, como são essenciais para seu funcionamento e, portanto, influenciam e são influenciadas exatamente pelas mesmas variáveis previstas por ambos os modelos.

⁶ Tradução nossa.

METODOLOGIA

Cruzando as informações das duas referências adotadas como base para o estudo, é possível notar que o modelo de Isenberg (2011) e o modelo da OCDE (2011) apresentam muitas semelhanças no que tange às variáveis que ambos entendem como os elementos base de um ecossistema empreendedor ou, como denominados pela OCDE, os determinantes do empreendedorismo. Dessa forma, optou-se por utilizar para efeitos desta pesquisa o modelo de Isenberg como guia para as entrevistas qualitativas – uma vez que a figura, com todos os seus tópicos e subtópicos, estimula a reflexão de forma mais ativa – e o modelo da OCDE, internacionalmente reconhecido e tido como principal referência no estudo sistemático do empreendedorismo em nível mundial, como base para a construção do banco de dados quantitativo. A coleta de dados tanto quantitativos, quanto qualitativos ocorreu entre agosto de 2012 e março de 2013. As sessões seguintes descrevem com detalhes como foi o processo de cada uma das etapas.

▪ ETAPA QUALITATIVA

Para a coleta de dados qualitativos aplicou-se o método *bola de neve*, que utiliza indicações e *networking* dos próprios entrevistados para estabelecer contato com outros indivíduos interessantes para a investigação. Ou seja, a amostra é construída simultaneamente ao desenvolvimento da pesquisa, sendo essa técnica utilizada para conseguir acesso a representantes importantes do tema em questão, que talvez não estivessem acessíveis para entrevistas em profundidade não fosse o relacionamento anterior com indivíduos uma vez entrevistados.

Dessa forma, foi realizado um total de 30 entrevistas individuais em profundidade, todas elas semiestruturadas de forma a dialogar livremente sobre os seis pilares do empreendedorismo propostos por Daniel Isenberg (2011).

Buscou-se diversificação da amostra por meio de entrevistas com indivíduos que assumem diferentes papéis no cenário do empreendedorismo nacional. Procurou-se, ainda, abordar representantes de diferentes estados do Brasil ainda que tenham prevalecido os entrevistados da região sudeste devido à proximidade geográfica ao centro de pesquisa. Abaixo, o detalhamento da amostra:

Classificação	Quantidade de entrevistados	Estados
Empreendedores	6	MG/PR
Instituições de suporte	11	MG/SP/PR/SC
Investidores	7	MG/SC
Pesquisadores	2	MG
Consultores	4	MG/RJ/SP

Tabela 1 – Descrição de entrevistas qualitativas

Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

As entrevistas qualitativas foram estrategicamente desenhadas para suprir a pesquisa com informações e percepções sobre o empreendedorismo de startups especificamente. Assim,

empreendedores e investidores entrevistados tinham seu foco de atuação em empresas de alto impacto em estágio inicial de desenvolvimento, bem como as instituições de suporte ao empreendedorismo, onde estão compreendidas incubadoras, aceleradoras e hubs, além de órgãos como o Sebrae e escritórios de advocacia voltados para suporte a *venture capitalists*. Entende-se como consultores os indivíduos que não assumem uma única posição no ecossistema, mas que possuem uma visão geral do assunto e compartilharam suas visões como especialistas interessados e envolvidos no fenômeno do empreendedorismo no Brasil.

▪ ETAPA QUANTITATIVA

A base de dados quantitativa foi construída a partir da versão atualizada dos determinantes do empreendedorismo previstos pela OCDE na sessão do website dedicada a estatísticas do empreendedorismo⁷, onde estão disponíveis os seis pilares principais da investigação e especificados fatores e subfatores determinantes de cada um deles. A OCDE sugere também, nestes mesmos documentos, as fontes de onde podem ser retirados os dados correspondentes a cada variável. No entanto, grande parte delas está focada no estudo de países europeus e, portanto, não apresentam dados sobre o Brasil, residindo aí o maior desafio da construção de uma base quantitativa brasileira.

Assim, além de reunir os dados disponíveis sobre o Brasil que se encontravam espalhados nas diferentes fontes secundárias sugeridas pela OCDE, um extenso trabalho de pesquisa foi desenvolvido para encontrar variáveis alternativas àquelas cujas fontes especificadas não forneciam números da realidade brasileira.

Todas as variáveis alternativas foram então cuidadosamente estudadas para estar de acordo com as conceituações previstas pela OCDE de forma a construir uma base que fosse a mais completa possível e que, ao mesmo tempo, estivesse alinhada à metodologia oficial da Organização.

Cabe ressaltar, no entanto, que a lista de variáveis sugerida pela OCDE forma uma base de dados que está em constante aprimoramento, apresentando, por isso, ausência de definições específicas de algumas variáveis sugeridas, o que, por sua vez, acaba por limitar a busca por variáveis correspondentes. Ainda assim, considerando as limitações e tendo em vista que o presente estudo foi o primeiro esforço na tentativa da sistematização de dados do empreendedorismo brasileiro segundo a metodologia oficial da OCDE, considera-se o mapeamento final bastante satisfatório. De um total de 103 variáveis inicialmente previstas foi possível mapear 92, o que significa aproximadamente 89%⁸ de êxito, sendo 55 variáveis originais e 37 variáveis alternativas.

⁷ <http://www.oecd.org/industry/business-stats/indicatorsofentrepreneurialdeterminants.htm>

⁸ Valor aproximado. As variáveis alternativas são **similares** ou **complementares** às originais. Não é possível garantir 100% de correspondência entre as variáveis originalmente sugeridas pela OCDE cujos valores não foram encontrados para o Brasil com aquelas sugeridas alternativamente.

■ DEFINIÇÃO DOS PAÍSES REFERÊNCIA

Como forma de enriquecer o estudo buscou-se traçar análises comparativas do Brasil com países que são referência em cada um dos seis pilares estudados. Para eleger tais países uma pesquisa adicional foi desenvolvida obedecendo à seguinte metodologia: foram considerados referência os países que apareceram no topo das pesquisas das quais foram retiradas as variáveis quantitativas em análise. Ou seja, retornou-se às fontes de cada uma das variáveis que foram mapeadas com êxito para o Brasil e mapearam-se os 10 países com melhor avaliação em cada uma delas. A pesquisa considera então como referência de um pilar aquele país que apareceu entre as 10 primeiras posições no maior número de variáveis. Nos casos em que dois ou mais países apareceram um mesmo número de vezes, utilizou-se como critério de definição o número de ocorrência nas primeiras 5 posições. É importante observar, portanto, que a definição dos países referência considerou a lista de participantes nos estudos consultados e não a totalidade de países do globo, podendo ter ficado de fora países não mapeados pelos relatórios em questão.

RESULTADOS

A análise dos resultados a seguir obedece à estrutura dos seis pilares apresentados nas seções anteriores, além de uma última sessão com observações qualitativas específicas sobre as peculiaridades regionais encontradas. Os dados qualitativos e quantitativos são analisados de forma condensada e as citações retiradas dos depoimentos coletados não são identificadas em respeito à política de confidencialidade aplicada a pedido dos entrevistados. Para uma melhor compreensão das discussões propostas neste capítulo recomenda-se a leitura prévia dos anexos I e II, onde poderão ser encontradas todas as descrições das variáveis aqui analisadas, bem como as conceituações de cada um dos pilares da investigação.

▪ O MODELO REGULATÓRIO BRASILEIRO

As percepções qualitativas sobre este pilar reforçam os achados quantitativos e apontam o modelo regulatório brasileiro como um problema para o desenvolvimento empreendedor no país. Por este motivo, a seção será estruturada intercalando os achados quantitativos com as citações qualitativas que confirmam os principais pontos de análise.

Para a análise quantitativa, uma vez que há um número considerável de variáveis para a avaliação do Modelo Regulatório, optou-se por dividir o conjunto de subfatores em três categorias que facilitam o entendimento, a saber:

Variáveis em progresso: são aquelas que nos últimos anos apresentaram evolução no sentido de facilitar o desenvolvimento de novos negócios no Brasil.

Variáveis estagnadas: são aquelas que nos últimos anos não apresentaram evolução ou involução alguma, apresentando variações de menos de uma unidade nos índices analisados.

Variáveis em regresso: são aquelas que nos últimos anos apresentaram involução no sentido de facilitar o desenvolvimento de novos negócios no Brasil.

A Tabela 2 mostra a classificação de todas as variáveis analisadas segundo as categorias acima, os fatores aos quais correspondem dentro do pilar Modelo Regulatório e, ainda, a comparação dos resultados brasileiros com os de Singapura, país definido como referência de modelo regulatório para estímulo ao empreendedorismo, segundo metodologia descrita na sessão anterior.

PILAR: MODELO REGULATÓRIO										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Singapura	Ano*	Fator correspondente
Variáveis em progresso										
Custos necessários para iniciar um negócio	9,9	10,4	8,2	6,9	7,3	5,4	4,8	0,6	2013	Barreiras Administrativas
Número de dias necessários para começar um negócio	149	149	149	119	119	119	119	3	2013	Barreiras Administrativas
Custos dos processos burocráticos para construção das instalações da empresa	62,2	59,4	46,7	50,6	46,6	40,2	36	16,7	2013	Barreiras Administrativas
Número de procedimentos para começar um negócio	15	16	16	14	13	13	13	3	2013	Barreiras Administrativas
Número de procedimentos contratuais para começar um negócio	45	45	45	45	45	45	44	21	2013	Determinações legais
Despesa privada em saúde como porcentagem do gasto total em saúde	58,2	57,2	56,4	53	ND	ND	ND	63,7	2010	Seguridade social e saúde
Despesas públicas em saúde como porcentagem do gasto total com saúde	41,8	42,8	43,6	47	ND	ND	ND	36,3	2010	Seguridade social e saúde
Impostos sobre operações financeiras e de capital (% PIB)	1,7	0,7	0,6	0,7	ND	ND	ND	ND	ND	Imposto sobre capital
Custo de capital	1,7	2,4	1,9	2,2	2,6	2,8	ND	7,2	2012	Imposto sobre capital
Variáveis estagnadas										
Barreiras impostas pela regulamentação governamental	1,9	1,9	1,8	1,9	2	2	ND	5,6	2012	Barreiras Administrativas
Capital mínimo necessário para começar um negócio	0	0	0	0	0	0	0	0	2013	Barreiras Administrativas
Número de procedimentos burocráticos para construção das instalações da empresa	17	17	17	17	17	17	17	11	2013	Barreiras Administrativas
Custos de registo de propriedade	2,8	2,8	2,7	2,6	2,7	2,6	2,6	2,9	2013	Barreiras Administrativas
Tempo que leva para preparar, registrar e pagar o Imposto de Renda Pessoa Jurídica, o IVA e Contribuição Social	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	2,6	82	2013	Barreiras Administrativas
Custo real para fechar um negócio	12	12	12	12	12	12	12	1	2013	Regulamentações em casos de falência
Tempo real para fechar um negócio	4	4	4	4	4	4	4	0,8	2013	Regulamentações em casos de falência
Leis de imigração	6,1	5,5	5,4	5,0	5,6	5,9	ND	5,6	2012	Regulamentações de produto e de mercado de trabalho
Dificuldade de demissão*	0	0	0	0	ND	ND	ND	0	2010	Regulamentações de produto e de mercado de trabalho
Rigidez do controle de horas trabalhadas*	60	60	60	60	ND	ND	ND	0	2010	Regulamentações de produto e de mercado de trabalho
Remuneração e produtividade	3,8	4,2	4	3,7	3,7	3,8	ND	5,4	2012	Regulamentações de produto e de mercado de trabalho
Procedimentos contratuais - Custos processuais	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	16,5	25,8	2013	Determinações legais
Procedimentos contratuais - Tempo entre a abertura e a solução de um processo jurídico	731	731	731	731	731	731	731	150	2013	Determinações legais
Despesa total em saúde como porcentagem do PIB	8,5	8,3	8,8	9	ND	ND	ND	4,0	2010	Seguridade social e saúde
Impostos sobre rendimentos, lucros e ganhos de capital (% PIB)	7,3	7,8	7,3	6,9	ND	ND	ND	ND	ND	Imposto de renda/ Impostos sobre patrimônio
Tributo sobre a folha de salários - Empregador (% PIB)	3,8	3,8	3,9	3,9	4,0	ND	ND	ND	ND	Imposto de renda/ Impostos sobre patrimônio
Tributo sobre a folha de salários - Empregado (% PIB)	1,9	1,9	1,9	1,9	2,1	ND	ND	ND	ND	Imposto de renda/ Impostos sobre patrimônio
Tributo sobre a renda de pessoa jurídica (% PIB)	3,7	4,0	3,8	3,4	ND	ND	ND	ND	ND	Imposto sobre capital
Direitos de propriedade intelectual	3,3	3,3	3,0	3,1	3,2	3,5	ND	6,1	2012	Sistema de patentes
Garantia legal a propriedade, incluindo ativos financeiros	4,5	4,6	4,4	4,3	4,4	4,7	ND	6,4	2012	Sistema de patentes
Variáveis em regresso										
Número de procedimentos para registro de propriedade	13	13	13	13	13	13	14	5	2013	Barreiras Administrativas
Número de dias para registro de propriedade	33	33	33	33	33	33	34	21	2013	Barreiras Administrativas
Número de dias para construção das instalações da empresa	375	469	469	469	469	469	469	26	2013	Barreiras Administrativas
Taxa de recuperação de empresas que vão à falência	12,1	14,6	17,1	17,1	17,1	17,9	15,9	91,3	2013	Regulamentações em casos de falência
Dificuldade de contratação de pessoal*	67	78	78	78	ND	ND	ND	0	2010	Regulamentações de produto e de mercado de trabalho

Tabela 2 – Variáveis mapeadas para pilar Modelo Regulatório

Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

ND: Dados não disponíveis

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para Singapura.

*Dificuldade de demissão; Rigidez do controle de horas trabalhadas e Dificuldade de contratação de pessoal: todos os dados referentes ao *Doing Business* foram fornecidos diretamente pelo comitê organizador do relatório. Nos documentos enviados à Fundação Dom Cabral listando os dados solicitados consta nestas variáveis específicas a observação que os indicadores estão sendo revisados. Os números foram então retirados dos relatórios do *Doing Business* disponíveis online.

O ambiente empreendedor necessita de dinamismo para se desenvolver, por isso a importância de um modelo regulatório que retire as amarras burocráticas do processo de desenvolvimento empresarial.

Principalmente quando se discute o empreendedorismo de startups é necessário considerar que a rapidez na criação de uma empresa e facilidades que impulsionem o crescimento rápido de um negócio são fatores determinantes para o sucesso. À frente dessas empresas encontram-se geralmente jovens empreendedores, com ideias inovadoras, que rompem com os padrões de produtos ou modelos de negócio tradicionais e que pensam à frente do seu tempo, onde a realidade parece ser mais acelerada.

Nesse contexto, duas variáveis que se encontram em regresso no Brasil chamam a atenção: a dificuldade de contratação de pessoal e a taxa de recuperação de empresas que vão à falência.

Em uma escala que vai de 0 a 100, onde quanto maior a nota, maior a influência de leis e regulamentações que dificultam a contratação de pessoal, o Brasil foi avaliado com 78 pontos. A contratação de mão de obra aparece, portanto, como um grande limitador do dinamismo no país. O empreendedor fica de mãos atadas se os encargos administrativos para contratação de pessoal inviabilizam seu orçamento ou se a legislação trabalhista, focada nas necessidades do empregado, não dá atenção à demanda do empregador.

“Se a pessoa quer criar postos de trabalho ela não tem nenhuma diferença, [nenhuma] posição diferente para poder criar estes postos de trabalho[...].”

“[O Brasil é] um país com o mercado de trabalho completamente diferente de setenta anos atrás, mas com a legislação de setenta anos atrás, altamente protetiva, pouco flexível [...]”

Os números mostram também que não há facilidades no Brasil no que tange a regulamentações de recuperação de empresas que vão à falência. A taxa de recuperação avaliada na Tabela 2 é registrada como centavos de dólar recuperados pelos credores por meio dos procedimentos de reorganização, liquidação ou execução da dívida. No Brasil, portanto, uma vez que a empresa entra no negativo e assume dívidas para sua recuperação, a previsão é que a mesma recupere em média apenas 15,9% do total do patrimônio uma vez comprometido (dado referente a 2013).

Assim, as empresas brasileiras têm obedecido à lógica contrária de um ambiente empreendedor favorável, onde um mesmo empreendedor deve encontrar facilidades para empreender em série, não podendo a falência se apresentar como fator limitante para a continuidade de seus esforços em um novo negócio. É justamente a possibilidade de recomeçar que fortalece o ecossistema com ideias inovadoras contínuas, que aumentam a possibilidade de empresas de sucesso no mercado.

Além disso, para aquelas empresas que precisam de espaço para desenvolver uma tecnologia por meio de estudos em laboratório e testes de prototipação mais complexos para a fabricação de um produto comercializável, a morosidade no processo de construção de suas instalações e a

burocracia para registro de propriedade, outras duas variáveis em regresso no Brasil, podem ser fatores limitantes do desenvolvimento.

Por outro lado, é muito importante destacar que os custos dos processos de construção das instalações diminuíram significativamente nos últimos anos e houve progresso notável no processo de abertura de empresas, com significativa redução tanto do número de dias necessários para começar um negócio, quanto dos custos e números de procedimentos envolvidos neste processo.

A criação, pelo governo federal brasileiro, da modalidade de Microempreendedor Individual por meio da Lei Complementar nº 128, de 19/12/2008, é um exemplo de medida que facilita a abertura de empresas, reduzindo o tempo de registro de um CNPJ válido para 15 minutos, via internet. A medida tem muitas limitações, uma vez que se aplica a empreendedores que faturam no máximo R\$ 60 mil por ano e não possuem participação de outra empresa como sócio ou titular, mas beneficia profissionais autônomos que estão tentando iniciar seu negócio com a possibilidade de emissão de notas fiscais, a facilidade de obter conta corrente de pessoa jurídica e de pedir empréstimos para a empresa quando necessário⁹.

Outra medida do governo federal que tem intuito de estimular a economia e facilitar o desenvolvimento das empresas está relacionada à redução de tributos sobre a folha de salários, variável estagnada há anos no Brasil.

A desoneração da folha de pagamento foi implantada em 2011 e ampliou sua validade para mais setores em abril de 2013, beneficiando atualmente 42 setores da economia brasileira com a redução de tributos incidentes sobre os salários dos trabalhadores. A medida prevê a substituição de uma contribuição de 20% sobre a folha de pagamento das empresas, feita ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), pela cobrança de uma taxa que varia entre 1% e 2% do faturamento. É uma contrapartida interessante do governo à avaliação negativa (78/100) quanto à contratação de pessoal no Brasil e, de fato, pode estimular a geração de empregos no país e a competitividade das empresas brasileiras¹⁰.

Ainda que progressos tenham sido notados e mereçam reconhecimento pela influência importante que exercem no desenvolvimento empreendedor brasileiro, o cenário do modelo regulatório no Brasil está longe de figurar entre um exemplo de incentivo ao empreendedorismo. Dentre os 34 elementos mapeados acima, 25 deles, ou seja, aproximadamente 74%, se encontram estagnados ou em regresso quando considerado o período compreendido entre 2007 e 2013. A contagem evidencia uma face relapsa da realidade brasileira, que pouco mudou nos últimos anos no sentido de estimular o modelo regulatório de forma a facilitar o desenvolvimento de empresas no Brasil.

⁹ <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual> - 16/04/2013.

¹⁰ <http://www.fazenda.gov.br/portugues/documentos/2012/cartilhadesoneracao.pdf> - 16/04/2013.

“[...] em termos de marco regulatório, o meu entendimento, em trabalhando no mercado há tanto tempo, é de que se o Brasil é atrativo, ele é apesar do marco regulatório. Não existe nada no marco regulatório que faça com que o Brasil seja um país interessante. A parte regulatória não diminui o Risco Brasil”.

“[...] o Brasil tem uma dificuldade de regulamentação para as empresas de modo geral. O sistema de regulamentação é uma dificuldade, uma fraqueza na área de regulamentação específica para empreendedorismo”.

“[...] antes de ter lucro, muito antes de remunerar investidores e tudo mais, estamos remunerando o governo, há muito tempo, pagamos impostos mesmo antes de dar resultado. A gente tinha margem líquida negativa no começo, ou seja, os custos eram maiores do que a receita de entregas. Era negativo e ainda assim você paga os impostos da mesma forma, portanto é uma carga que é menos um incentivo, menos uma facilidade para te estimular a abrir e empreender”.

Ainda quando considerados os resultados das variáveis que apresentaram progresso nos últimos anos, um contraste perceptível pode ser encontrado entre os números brasileiros e os de Singapura, o que comprova as deficiências do pilar.

Assim, a observação das reformas realizadas pelo governo de Singapura desde 2007 se apresenta como um recurso interessante para balizar medidas futuras no sentido de desenvolver políticas públicas no Brasil. Segundo relatórios do *Doing Business* de anos anteriores, vale destacar as seguintes medidas:

Medidas do Governo de Singapura	Anos correspondentes
Estabeleceu um registro de empresas on-line	2007/2008
Permitiu que o registro da empresa e a declaração de impostos fossem feitos por meio de um único formulário online	2008/2009
Facilitou a obtenção de permissões de construção por meio da melhoria do processo eletrônico interno de gerenciamento e processamento de dados	2009
Facilitou ainda mais o processo de obtenção de alvarás de construção com um novo Regulamento de Saúde e Segurança no Trabalho que permite às indústrias de baixo risco apresentarem documentos on-line	2010
Facilitou o registro de propriedade por meio de melhorias em seu sistema digital	2010

Tabela 3 – Medidas do governo de Singapura em prol do empreendedorismo
Fonte: Relatórios *Doing Business* dos anos correspondentes

■ AS CONDIÇÕES DE MERCADO

As entrevistas qualitativas mostraram que o indivíduo que está envolvido com o empreendedorismo no Brasil tem uma visão otimista com relação ao mercado brasileiro no que tange à probabilidade de absorção de novos negócios e tecnologia. Para estas pessoas, o aumento da capacidade de compra da população nos últimos anos, juntamente com o crescente acesso a ferramentas digitais e à internet caracteriza um ambiente extremamente fértil para o desenvolvimento de startups. Tecnologias que estão saturadas em nações como os Estados Unidos, por exemplo, ou ideias altamente escaláveis por meio do *e-commerce* que já são amplamente difundidas em outros países, encontram no Brasil um mercado praticamente virgem, que aumenta diariamente sua sede pelo consumo digital.

“[...] [o mercado e-commerce] é um mercado que está muito agitado no mundo inteiro e no Brasil também, tem muito espaço para este tipo de mercado, ou seja, ideias que vêm de forma consistente nesses mercados, eu acho que elas têm boas chances de [gerarem] startups com diferenciais”.

“As empresas que vêm com inovações de fora para cá só estão vislumbrando uma única coisa, o nosso mercado. Nós somos uma economia emergente; com mercados às vezes totalmente virgens, como a questão do carro elétrico, e elas vêm explorar o nosso mercado”.

Diante desse cenário, as condições de mercado, para os entrevistados, figuram como a maior vantagem do ecossistema empreendedor brasileiro.

De fato, os números mostram uma evolução impressionante do *e-commerce* no Brasil nos últimos anos. O faturamento proveniente do comércio digital aumentou de R\$ 8.2 bi em 2008 para R\$ 22.5 bi em 2012¹¹ no Brasil. No entanto, o nível de sofisticação do consumidor não evoluiu proporcionalmente ao aumento de seu poder de compra. Como pode ser visto na Tabela 4, as avaliações do Brasil neste aspecto apresentaram uma variação mínima, ficando entre 3,8 e 3,6 nos últimos sete anos, sendo 1 a nota que indica consumidores que baseiam suas compras somente no preço baixo e 7 a que indica consumidores que baseiam suas compras em análises sofisticadas de performance do produto.

¹¹ Variável mapeada no pilar *Criação e Difusão do Conhecimento*. Disponível em: <http://www.ebitempresa.com.br/web-shoppers.asp>.

PILAR: CONDIÇÕES DE MERCADO										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Singapura	Ano*	Fator correspondente
Documentos necessários para exportação	7	7	7	7	7	7	7	4	2013	Acesso a mercados externos
Tempo necessário para cumprir exigências de exportação de produtos	18	18	14	12	13	13	13	5	2013	Acesso a mercados externos
Custo de exportação (US\$ por container)	630	825	975	1275	1790	2215	2215	456	2013	Acesso a mercados externos
Documentos necessários para importação	8	8	8	8	8	8	8	4	2013	Acesso a mercados externos
Tempo necessário para cumprir exigências de importação de produtos	24	22	19	16	17	17	17	4	2013	Acesso a mercados externos
Custo de importação	1090	1185	1220	1385	1975	2275	2275	439	2013	Acesso a mercados externos
Restrições de licenciamento	4,9	4,9	4,9	4,9	ND	ND	ND	10	2010	Grau de envolvimento público
Posse de instituições bancárias	5	5	5	5	ND	ND	ND	10	2010	Grau de envolvimento público
Adaptabilidade das políticas governamentais	2,7	3,7	3,8	4,9	4,8	4,6	ND	8,3	2012	Grau de envolvimento público
Sofisticação do consumidor	3,8	3,6	3,6	3,6	3,7	3,8	ND	4,6	2012	Demanda do setor privado

ND: Dados não disponíveis

Tabela 4 – Variáveis mapeadas para pilar Condições de Mercado

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para Singapura.

Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

Isso significa que há uma realidade por trás do otimismo do empreendedor brasileiro que deve ser observada. O mercado tem, de fato, um volume enorme de potenciais consumidores, mas isso não significa, necessariamente, que eles estão prontos para acompanhar a revolução tecnológica ou, pelo menos, para pagar caro por um produto inovador, ainda que este seja atrativo do ponto de vista de romper com os padrões do público brasileiro. Esta é uma característica peculiar do ecossistema empreendedor no Brasil que não necessariamente minimiza seu potencial de desenvolvimento, mas deve certamente ser considerada por jovens empreendedores no momento de concepção de seus negócios, uma vez que a real intenção de compra é obviamente um fator determinante para o sucesso ou fracasso de produtos e serviços.

A OCDE propõe avaliar o mercado também sob a ótica do grau de envolvimento público na economia. A necessidade do dinamismo, já mencionada na análise do Modelo Regulatório, exerce impacto importante também no funcionamento do mercado, sendo a capacidade de adaptação das políticas de governo para acompanhar os movimentos da economia uma das formas de avaliar a existência ou não de uma lógica dinâmica de estímulo ao empreendedorismo.

Neste aspecto, o Brasil tem apresentado evolução nos últimos anos. A variável *adaptabilidade das políticas governamentais* avalia justamente qual é o grau de adaptabilidade do governo com relação a mudanças na economia, e recebeu nota 4,6 em 2012, um aumento de quase dois pontos na avaliação se comparada à nota atribuída em 2007 - 2,7. A escala aqui considerada contém 10 pontos, onde 0 significa baixa adaptabilidade e 10 significa alta adaptabilidade das políticas governamentais.

A evolução é sempre uma boa notícia, mas a comparação com o índice de Singapura – 8,3 em 2012 –, eleito país referência também para este pilar, aponta que o Brasil ainda está bem atrás do que seria um nível referência de adaptabilidade e precisa, por isso, repensar possíveis amarras em suas políticas de mercado de forma a acompanhar a velocidade de uma economia empreendedora.

Uma sugestão seria, por exemplo, a facilitação para projeção internacional das empresas brasileiras. Muitas startups já nascem internacionais e usam as tecnologias da informação para abolir as barreiras territoriais entre os países. À economia é necessário entender e facilitar esse movimento como forma de manter no Brasil suas melhores empresas, minimizando os riscos de perdê-las para mercados internacionais.

“[A minha startup] já teve que nascer internacional, porque esse setor de games no Brasil é um setor que grande porcentagem dele é pirata, 80, 90% é pirata. E aí, os grandes parceiros internacionais simplesmente não se comunicavam com o Brasil, não investiam em jogos do Brasil”.

“[...] os negócios que a gente tem aprovado aqui na incubadora são empresas de crescimento rápido, empresas que têm o potencial muito grande. Então, os clientes deles, alguns estão aqui no nosso estado, mas a maioria está fora do país”.

A grande questão é que, no Brasil, essa projeção internacional vem sendo dificultada devido a taxas de exportação que cresceram exponencialmente nos últimos anos. Segundo os dados do *Doing Business*, os custos de exportação para as empresas quase quadruplicaram, saindo de US\$ 630 por container em 2007 para US\$ 2215 por container em 2013.

O mercado brasileiro apresenta, de fato, vantagens competitivas importantes quando comparado a outros mercados. O crescimento no volume de potenciais consumidores e seu acesso ao mundo digital desenham um horizonte muito positivo para a evolução do empreendedorismo no Brasil. É necessário, no entanto, manter uma visão realista, considerando o pano de fundo onde estão localizados alguns determinantes de sucesso do mercado não tão óbvios, que podem ser aprimorados.

■ O ACESSO A FINANCIAMENTO

Neste pilar, mais uma vez números e percepções qualitativas apontam para a mesma direção. Os entrevistados percebem no Brasil uma crescente oferta de capital. A prosperidade econômica que o país vem experimentando nos últimos anos não só aumenta o poder de compra da classe C, como permite maior acúmulo de riqueza dos indivíduos que já se encontravam no topo da pirâmide ainda nos tempos de crise. Este acúmulo de capital ao lado de uma taxa de juros em queda estimula a migração dos olhares de investidores em potencial para novas possibilidades de investimento, uma vez que aplicações em fundos de renda fixa não apresentam mais tanta atratividade financeira.

“[...] Com o rendimento dos juros caindo, o investimento financeiro de renda fixa vai ficando sem graça nenhuma. Já não tinha muita antes, agora não tem nenhuma, porque o investidor vai ter um juro real ao ano de 3% se estiver muito bom [...]”

A Tabela 5 mostra que, de fato, a disponibilidade de crédito no país aumentou nos últimos anos. A porcentagem de crédito concedido ao setor privado, por exemplo, saiu de 47,9% em 2007 para 61,4% em 2011, provavelmente um reflexo do aumento na avaliação de crédito do país, que saiu

de 61,2 em 2007 para 70,9 em 2011 onde, na escala de 0 a 100, 100 representa a maior probabilidade de obtenção de crédito.

PILAR: ACESSO A FINANCIAMENTO										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Hong Kong	Ano*	Fator correspondente
Avaliação de crédito do país	61,2	65,8	65,3	69,8	70,9	ND	ND	85,6	2011	Acesso a crédito
Crédito concedido ao setor privado (% PIB)	47,9	53,1	53,1	55,1	61,4	ND	ND	202,2	2011	Acesso a crédito
Facilidade de acesso a empréstimos	ND	3,2	3	2,8	3,1	3,1	ND	4,4	2012	Acesso a crédito
Taxas de juros	33,1	35,6	35,4	31,1	ND	ND	ND	5,0	2011	Acesso a crédito
Contexto legal em casos de falência	3	3	3	3	3	3	3	10	2013	Acesso a crédito
Disponibilidade de capital de risco	2,5	2,9	2,7	2,6	2,8	2,8	ND	4,5	2012	Acesso a capital de risco
Número de fundos de investimento - total CVM	8151	8592	9302	10491	ND	11677	ND	ND	ND	Acesso a capital de risco
Número de fundos de investimento em empresas emergentes (FMIEE) - CVM	26	28	28	29	31	34	ND	ND	ND	Acesso a capital de risco
Patrimônio Líquido Anual de Fundos de Investimento em Empresas Emergentes (FMIEE) em R\$ Milhões	328	361	458	637	751	744	ND	ND	ND	Acesso a capital de risco
Proteção ao investidor	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3	9	2013	Mercado de ações
Mercado de ações	5,7	6,3	5	6,1	6	6,2	ND	7,7	2012	Mercado de ações
Fusões e aquisições domésticas no Brasil	351	379	219	333	410	ND	ND	ND	ND	Mercado de ações
Capitalização de empresas cotadas na bolsa (% PIB)	100,3	35,7	72,0	72,1	49,6	ND	ND	357,8	2011	Mercado de ações
Ações transacionadas, volume de negócios (%)	56,2	74,3	73,9	66,4	69,3	ND	ND	157,6	2011	Mercado de ações

ND: Dados não disponíveis

Tabela 5 – Variáveis mapeadas para pilar Acesso a Financiamento

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para Hong Kong.

Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

A variável *Proteção ao investidor*¹², no entanto, mostra que o movimento de crescimento da economia não é acompanhado por adaptações para melhoria de condições para investidores. No Brasil, ela está estagnada nos últimos sete anos com nota 5,3, sendo que quando comparado com o índice de Hong Kong – 9 –, país definido como referência para este pilar, uma diferença de quase 4 pontos indica a distância que o Brasil se encontra de um modelo referência de proteção.

Dessa forma, de um lado empreendedores reclamam de não conseguir ter acesso a todo esse capital disponível no país e reforçam a realidade evidenciada pela variável *Disponibilidade de capital de risco*¹³ de que a capacidade de obtenção de crédito nacional não influencia diretamente na facilidade de empreendedores em fase inicial de suas startups obterem investimentos ou empréstimos para seus negócios.

“[...] no Brasil, hoje, a gente demora um ano para captar um recurso de venture capital, é muito difícil”.

¹² A variável é uma média de avaliação de três índices: transparência das transações, responsabilidade dos diretores e capacidade dos acionistas de processar diretores e conselheiros por má conduta.

¹³ A avaliação no Brasil neste aspecto está estagnada com notas inferiores a 3. Na escala de 1 a 7, 1 significa que é impossível obter um empréstimo bancário no país apenas com um bom plano de negócios e nenhuma garantia e 7 significa que é fácil obter um empréstimo nessas condições.

“[...] o cara que já tem o negócio, que está provado que funciona, está todo mundo doido para dar dinheiro a ele, o cara que não tem, que precisa de recurso para desenvolver, aí não, ele tem que provar que funciona por conta própria e aí depois que ele provou, quando ele não precisar de dinheiro mais, vai ter dinheiro”.

“[...] mesmo com subvenção [pública], nesse caso específico que eu tentei, tinha que entrar com outra empresa, porque empresa sem faturamento não passa. Porque eles cobrem parte do risco tecnológico, mas risco comercial eles não cobrem, então se a empresa não fatura, não tem uma vida comercial com tecnologia, eles nem investem”.

Do outro lado, investidores argumentam que falta estrutura legal que os incentive a investir em empreendimentos de maior risco. A insegurança do investidor aparece como o grande entrave do processo. Na maior parte das vezes, ele acaba por dar preferência a transações com empresas de maior porte, que demandam um investimento mais alto, mas que oferecem retorno atrativo com menor risco associado à operação.

“[...] uma coisa é eu tirar um pedaço do patrimônio de pessoa física e resolver colocar em um determinado empreendimento. Se ele gerar frutos, muito bem, se não der certo eu perdi meu recurso investido lá. Outra coisa é eu tirar um pedaço do meu patrimônio, disponibilizar ele dentro de uma atividade produtiva qualquer e se essa atividade produtiva não der certo eu responder não só por aquilo que apliquei mas por tudo que eu tenho, todo o meu patrimônio. É um desincentivo para se investir na atividade produtiva.”

“Eu conheço vários fundos que não investem menos de dez milhões; eu conheço muitos que não investem menos de cinquenta milhões”.

“[...] os grupos que têm potencial para investimento dentro do Brasil, não estão preparados para empresas startups. Eles procuram empresas sólidas. A gente participou de editais em 2010 e uma das empresas que recebeu faturou, naquele ano, 5 bilhões de reais. Esse dinheiro faz falta para quem mais precisa, que é a startup, a empresa que está começando, a pequena empresa”.

O aumento no número de fusões e aquisições domésticas no Brasil – de 351 em 2007 para 410 em 2011 –, por exemplo, é um indicativo de que, de fato, negócios de grande porte têm aumentado no país, e investimentos em empresas emergentes acabam não sendo a primeira opção. Dos 11.677 fundos de investimentos cadastrados na CVM em 2012, apenas 34 deles estão cadastrados como Fundos Mútuos de Investimento em **Empresas Emergentes** (FMIEEs), o que significa uma proporção de apenas 0,3%.

O progresso da economia brasileira criou investidores em potencial, ou seja, pessoas com capital disponível para investimentos diversos que se encontram no momento crucial de escolher onde fazer suas aplicações. O Brasil possui, portanto, um recurso importante para fazer girar seu ecossistema empreendedor – o capital –, faltando apenas aplicar esforços para tornar a opção *Novas Empresas* mais atrativa a esses indivíduos.

▪ CRIAÇÃO E DIFUSÃO DO CONHECIMENTO

Os entrevistados entendem os dois eixos que compõem esse pilar de formas distintas. De um lado, há uma crença de que conhecimento relevante tem sido gerado na academia, ou seja, a *criação do conhecimento* não é percebida como um grande problema no Brasil. Do outro, a *difusão* desse conhecimento não tem sido satisfatória, ou seja, os resultados dos esforços aplicados em pesquisa não necessariamente se transformam em negócios, permanecendo muitas vezes armazenados em prateleiras acadêmicas que nada dialogam com o mercado. Essa falta de diálogo aparece aqui como uma consequência da incapacidade das duas partes – pesquisadores e empreendedores – de entenderem a linguagem uns dos outros. O idealismo do pesquisador não consegue conectar-se diretamente com o pragmatismo do empreendedor, e essa falta de comunicação entre universidade e empresa acaba por se apresentar como um grande entrave para a transformação de novas ideias em empresas de sucesso.

“Pesquisador acadêmico tem um apego com a invenção, inventor é sempre muito míope [...]. Eu botei minha patente debaixo do braço e, arrogante, achava que ia salvar o mundo com aquela invenção na área ambiental. Fui falar com o pessoal da indústria e foi um desastre [...]. A gente fala línguas diferentes. Na minha cabeça [eu pensava]: é claro que eles vão se interessar por uma invenção que vai salvar o mundo! Só que a gente começou a conversar e eles começaram a fazer perguntas que eu não sabia responder, e perguntas muito óbvias para quem está na área privada, e que está pensando no uso, na comercialização da tecnologia. Eu logicamente me irritei com aquilo, por que como era que aquelas pessoas não conseguiam perceber a beleza [da invenção]? Claro, do ponto de vista químico era muito bacana!”

“[...] o mais difícil, na verdade, é ter a expectativa de que um pesquisador, uma pessoa que se preparou para ser um pesquisador na universidade, tenha um comportamento empreendedor. Tiveram algumas empresas do fundo que tiveram um pouco de dificuldade por causa desse gap de perfil”.

A avaliação quantitativa mostra que a colaboração entre universidade e indústria está, de fato, atrás dos níveis da Finlândia, país referência do pilar, confirmando a deficiência brasileira qualitativamente percebida neste aspecto. No entanto, conforme evidenciado na Tabela 6, uma pequena evolução pode ser percebida nos índices dos últimos anos. Em uma escala onde 1 significa nível de colaboração em pesquisa entre universidade e empresa mínimo ou inexistente

e 7 significa nível de colaboração intensivo e contínuo, o Brasil recebeu nota 3,4 em 2007 e 4,1 em 2012, não muito distante do nível finlandês – 5,6 – para o mesmo ano.

PILAR: CRIAÇÃO E DIFUSÃO DO CONHECIMENTO										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Finlândia	Ano*	Fator correspondente
Patentes concedidas baseado no local de residência dos inventores	531	548	534	559	ND	ND	ND	1509	2010	Atividade de P&D
Gastos com P&D - Empresas (% do gasto total)	45,6	45,4	46,2	45,4	ND	ND	ND	69,6	2010	Atividade de P&D
Gastos com P&D - Governo (% do gasto total)	52,1	52,3	51,6	52,6	ND	ND	ND	9,2	2010	Atividade de P&D
Gastos com P&D - Ensino Superior (% do gasto total)	2,3	2,2	2,1	1,9	ND	ND	ND	20,4	2010	Atividade de P&D
Gasto total em P&D como porcentagem do PIB	1	1,1	1,2	1,1	ND	ND	ND	3,9	2010	Atividade de P&D
Propriedade estrangeira de invenções nacionais	23,7	24,7	22,6	26,7	ND	ND	ND	10,4	2010	Atividade de P&D
Propriedade nacional de invenções feitas no exterior	6	6,2	5,6	5,3	ND	ND	ND	35,3	2010	Atividade de P&D
Patentes nacionais com co-inventor(es) estrangeiro(s)	14,1	20,6	17,1	17,8	ND	ND	ND	19	2010	Atividade de P&D
Taxa de dependência - patentes concedidas a não residentes ÷ patentes concedidas a residentes	2,4	2,4	2,3	2,9	ND	ND	ND	7,4	2010	Atividade de P&D
Colaboração em pesquisa universidade/indústria	3,4	3,6	4,1	4,3	4,2	4,1	ND	5,6	2012	Transferência de conhecimento não comercial
Cooperação tecnológica	4,8	4,9	4,9	4,6	4,3	4,7	ND	7,5	2012	Cooperação entre empresas
Volume de negócios de e-commerce (bilhões R\$)	ND	8,2	10,6	14,8	18,7	22,5	ND	ND	ND	Disponibilidade de tecnologia e aceitação
Proporção de indivíduos que já compraram produtos e serviços pela internet nos últimos 12 meses	16	17	19	19	29	ND	ND	ND	ND	Disponibilidade de tecnologia e aceitação
Proporção de empresas usando a internet para fazer consultas/interagir com órgãos públicos	89	89	87	89	92	ND	ND	ND	ND	Disponibilidade de tecnologia e aceitação

ND: Dados não disponíveis

Tabela 6 – Variáveis mapeadas para pilar Criação e Difusão do Conhecimento

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para a Finlândia.

Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

Por outro lado, tanto os investimentos em pesquisa quanto a criação efetiva de conhecimento no Brasil – avaliada por meio do número de patentes registradas no país nos últimos anos – estão aquém dos índices da Finlândia, evidenciando uma realidade menos otimista àquela percebida pelos entrevistados.

A porcentagem de gastos brasileiros totais em P&D tendo como base o PIB do país é menor que a da Finlândia, e no ano referência de 2010 o número de patentes concedidas a inventores residentes no Brasil, um país de aproximadamente 196 milhões de habitantes¹⁴, é quase três vezes menor que o número da Finlândia, um país de apenas 5,39 milhões de habitantes¹⁵.

Já no âmbito da disponibilidade e aceitação de tecnologia, é possível notar no Brasil um ambiente em plena evolução. O aumento no volume de negócios digitais, que quase triplicou nos últimos cinco anos, reforçado pelo aumento de 13 pontos percentuais entre 2007 e 2011 na porcentagem de indivíduos que compram produtos e serviços pela internet são indícios de que pelo menos a estrutura tecnológica básica – computadores e internet – tornou-se mais disponível para a população brasileira nos últimos anos e, mais importante, tem sido absorvida pelos indivíduos. Ou seja, o país ganha dos dois lados: enquanto de um lado um número maior de potenciais empreendedores tem a possibilidade de acesso ao que é desenvolvido em outras partes do mundo – podendo transformar informações em subsídio para a criação de novos negócios – do outro, aumenta a cada dia as chances de absorção de negócios digitais¹⁶ pela crescente massa de consumidores.

¹⁴ Dados referentes a 2011 retirados do site da WIPO (Organização Mundial de Propriedade Intelectual) – http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/countries/br.html

¹⁵ Dados referentes a 2011 retirados do site da WIPO (Organização Mundial de Propriedade Intelectual) – http://www.wipo.int/ipstats/en/statistics/country_profile/countries/fi.html

¹⁶ Segmento ao qual têm se dedicado a maior parte das startups entrevistadas na região sudeste do Brasil.

Assim, o cenário que se desenha no Brasil no que tange à criação e difusão do conhecimento apresenta sinais positivos – ainda que sutis – de evolução no sentido de estimular o empreendedorismo. Não há dúvidas de que maiores investimentos em P&D impulsionarão o desenvolvimento empreendedor no Brasil. No entanto, o contraponto apresentado pelos dados quantitativos em oposição ao que é percebido pelos entrevistados com relação à criação do conhecimento incita uma reflexão interessante sobre a forma de mensuração do conhecimento por meio da contagem de patentes. Uma hipótese é considerar que estudos têm, de fato, sido desenvolvidos em grande escala, mas uma morosidade no processo de registro de patentes no país diminui os índices do Brasil ou se apresenta como um desincentivo à oficialização desse conhecimento, reforçando o arquivamento ou estagnação dos projetos gerados na academia.

A mobilização do governo para aprovar políticas públicas que reduzam a burocracia do processo e o tempo de concessão de patentes ou talvez que facilite ou incentive a atuação de pesquisadores no mundo empreendedor – e do empreendedor nas universidades – pode ser um caminho para que o conhecimento gerado tenha mais aplicação prática, com retorno mais rápido e palpável tanto aos inventores, quanto às empresas parceiras que comercializam as invenções. Esse dinamismo provavelmente retornará em forma de estímulo para o aumento dos investimentos em P&D, e possivelmente incentivará pesquisadores a encontrar soluções que tenham aplicabilidade prática no mercado.

Paralelamente, iniciativas que visem simplesmente estimular o diálogo entre empreendedores e pesquisadores podem ajudar a retirar da prateleira todo o material que já está pronto e levá-lo ao mercado, o que precisaria de menos tempo para gerar um impacto efetivo na evolução do ecossistema do que toda uma reforma na legislação.

Por fim, o baixo índice de cooperação entre empresas no Brasil se comparado à Finlândia – 4,7 contra 7,5 em 2012¹⁷ – mostra que as grandes empresas brasileiras também têm espaço para ajudar nesse processo, inserindo empresas iniciantes em suas cadeias produtivas como fornecedoras de uma tecnologia específica, por exemplo, o que desempenharia um papel importante de incentivo à criação de um maior número de startups no país.

“Tem algumas deturpações ainda dessa grande indústria, que poderia estar atuando de forma mais entrelaçada com a pequena empresa. O que a gente observa, pelos cases, é que essas pequenas empresas de inovação, investidas ou não por fundos, esse empreendedorismo chamado de inovação, ele é o oxigênio dos países, mas ninguém consegue dar preferência à uma pequena empresa [...]”

¹⁷ O índice se baseia em uma escala de 0 a 10, onde 0 significa que falta cooperação tecnológica entre empresas e 10 significa que a cooperação é bem desenvolvida.

▪ A CAPACIDADE EMPREENDEDORA

O processo de desenvolvimento da capacidade empreendedora, segundo a OCDE, é determinado por dois elementos principais: a presença do ensino voltado para o empreendedorismo e o fluxo migratório que traz profissionais estrangeiros para o país.

Tanto as entrevistas, quanto os dados quantitativos evidenciam a realidade brasileira de forma semelhante. A educação no país, em sua quase totalidade, não abrange temas de empreendedorismo nos cursos tradicionais de formação e, mesmo os cursos de ensino superior em administração, engenharia e economia, por exemplo, nos quais caberiam grades de empreendedorismo aplicado, são limitados à educação clássica de matérias que formam profissionais, em sua maioria, prontos para serem ótimos funcionários de grandes organizações – sinônimo de sucesso profissional –, mas não para empreenderem um negócio próprio.

“[...] as universidades, que eu saiba, não têm praticamente nada, no máximo têm uma empresa júnior, que é uma coisa bem diferente. Então os cursos de engenharia, TI, química, os cursos de medicina – porque têm várias empresas que são do setor médico também –, todos os cursos deveriam ter, na minha opinião, algum tipo de treinamento, de orientação para que [os alunos] possam se tornar empreendedores. O aluno sai da faculdade e como é que ele vai empreender?”

Como pode ser observado na Tabela 7, inclusive as escolas de negócio no Brasil, que representam uma opção alternativa àqueles que querem uma formação mais específica – com desenvolvimento de habilidades empreendedoras por meio da exposição ao conhecimento gerado na área –, apresentam índices de qualidade inferiores aos do Reino Unido, país referência para o pilar. A escala avalia a qualidade das escolas de negócios em diferentes países, onde 1 significa qualidade ruim ou limitada e 7 presença de escolas classificadas como as melhores do mundo.

PILAR: CAPACIDADE EMPREENDEDORA										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Reino Unido	Ano*	Fator correspondente
Qualidade das escolas de negócio	4,2	4,2	4,1	4,1	4,3	4,4	ND	6,1	2012	Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)
Recebeu treinamento em iniciar um negócio durante o ensino formal	ND	5,3	ND	ND	ND	ND	ND	8,9	2008	Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)
Recebeu treinamento em iniciar um negócio após o ensino formal	ND	6,6	ND	ND	ND	ND	ND	13,8	2008	Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)
Estudantes estrangeiros cursando ensino superior (em milhares)	ND	ND	16.317	14.738	ND	ND	ND	389.958	2010	Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)
População com ensino superior (%)	10	11	12	12	ND	ND	ND	46	2010	Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)
População total empregada no Brasil (em milhões)	90.786.019	ND	92.689.300	ND	ND	ND	ND	28.808.700	2009	Imigração
Número total de imigrantes no Brasil (em milhares)	691.889	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	Imigração
Número total de imigrantes empregados no Brasil (em milhares)	293.999	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	Imigração

ND: Dados não disponíveis

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para o Reino Unido.

Tabela 7 – Variáveis mapeadas para pilar Capacidade Empreendedora
Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

Outro fator que chama a atenção é o acesso à educação superior básica, com ou sem elementos de empreendedorismo, que é benefício de apenas 12%¹⁸ da população brasileira, número que contrasta com os 46%¹⁹ da população do Reino Unido com formação em ensino superior e revela uma realidade precária no que diz respeito à disponibilidade de recursos humanos qualificados para o desenvolvimento de empresas em larga escala no Brasil.

A partir daí, três caminhos apresentam-se como soluções: o primeiro e mais complexo deles é aumentar os investimentos em educação *de qualidade* de forma a maximizar o acesso da população ao ensino e formar um maior número de profissionais qualificados para atender as demandas de mercado. O segundo, que caminha lado a lado com o primeiro, é inserir na educação básica, desde o ensino fundamental, preceitos de empreendedorismo capazes de desenvolver habilidades nos indivíduos que os permitam considerar empreender como uma opção de carreira. O terceiro – e talvez o que demande menor tempo por não envolver uma mudança cultural complexa – é tornar o Brasil atrativo para profissionais estrangeiros qualificados que venham para o país compartilhar ideias e habilidades com potenciais empreendedores nativos, aumentando a quantidade de empreendedores capacitados no país.

Assim, ainda que seja escolhido o terceiro caminho, o Brasil ainda tem muito que percorrer. Considerando o ano de 2010 como referência, uma comparação entre o número de estudantes estrangeiros no Brasil – 14.738 – e os do Reino Unido – 389.958 – alerta para uma falta de atratividade para receber estrangeiros e possivelmente retê-los no país. Também o número total de imigrantes empregados no Brasil, ainda que considerando índices desatualizados de 2007, não parece representativo a ponto de suprir a falta de capacitação empreendedora dos profissionais brasileiros.

▪ A CULTURA EMPREENDEDORA

A cultura é o pano de fundo de todos os elementos de um ecossistema empreendedor e afeta diretamente seu funcionamento e evolução. Neste pilar avaliam-se as preferências e características comportamentais dos indivíduos em prol ou contra o empreendedorismo, além de pensar a educação empreendedora de uma forma sutilmente diferente da maneira como foi abordada no pilar anterior. Aqui, mais importante do que entender se há conhecimento acerca do empreendedorismo sendo veiculado no ensino médio e superior, é investigar o desenvolvimento de uma mentalidade empreendedora nos indivíduos desde sua formação básica.

Partindo primeiramente da análise das preferências e características, percebe-se no depoimento dos entrevistados um contraponto interessante entre o medo do fracasso e a iniciativa de empreender. O ponto qualitativo de maior destaque foi justamente a resistência que o brasileiro apresenta em fracassar e, possivelmente como consequência direta desse elemento, a sua aversão ao risco. O fracasso, no Brasil, parece vir acompanhado por estigmas sociais difíceis de

¹⁸ Dados referentes a 2010.

¹⁹ Dados referentes a 2010.

superar que, muitas vezes, se apresentam como impeditivos ou dificultadores para o recomeço do empreendedor.

“O Brasil tem um problema complicado, que é a falta de cultura do fracasso, do insucesso. E você não tem venture capital, não tem inovação, não tem nada disso aqui, se não tiver uma tolerância ao fracasso”.

“[...] hoje você tem mais espaço para criar e empreender, mas acho que o medo da falha continua muito grande. Se você empreendeu e não deu certo, acho que a sociedade em geral [...] a pessoa é reconhecida como quem fracassou, quem não sabe gerenciar nem criar uma empresa”.

A aversão ao risco, por sua vez, afeta o outro lado da moeda. Uma vez que as garantias para investidores no Brasil ainda não atingiram níveis satisfatórios, como mostra a análise do pilar *Acesso a financiamento*, o aspecto cultural de aversão ao risco influencia ainda mais os investidores a apresentarem resistência a empreendimentos de grande risco agregado, como são as empresas startups.

Ainda assim, o brasileiro é percebido como um sujeito de iniciativa. No entanto, uma iniciativa motivada pela necessidade de encontrar uma forma de geração de renda em situações onde não há alternativa. O medo do fracasso, nesse caso, parece reforçar o perfil de ‘empreendedor por necessidade’ em contraponto ao que se espera de empreendedores e investidores de startups, que optam por assumir grandes riscos em troca da possibilidade de ganhos financeiros significativos. São os chamados ‘empreendedores por oportunidade’.

“Acho que tem mudado um pouco, o empreendedor tem sido um pouco mais reconhecido, mas acho que ele é visto como o desempregado, você não sabe o que fazer e cria uma “empresinha” ali [...] de necessidade ao invés de oportunidade [...]”

Dessa forma, percebe-se na educação brasileira a ausência de conceitos de empreendedorismo que esclareçam sua importância para a sociedade e abram caminho nas mentes dos indivíduos, ainda enquanto estudantes, para uma percepção menos resguardada do empreendedorismo. A defasagem na educação no que diz respeito ao desenvolvimento dessa mentalidade pode ser encarada ao mesmo tempo como um reforço às características culturais e/ou como uma consequência das preferências e do comportamento do brasileiro no que tange a prática empreendedora.

Os dados quantitativos, diferente da abordagem qualitativa aplicada nas entrevistas, parecem se voltar para uma face diferente do empreendedorismo. Enquanto os entrevistados evidenciaram suas percepções a respeito do empreendedor/investidor de startups e as características que

precisam para estarem à frente de um negócio de alto impacto e alto risco, algumas variáveis quantitativas parecem abordar o empreendedorismo simplesmente sob a ótica do indivíduo que prefere ser autônomo a ser funcionário de empresa. O primeiro perfil exige uma gama diferente de habilidades, que os brasileiros, conforme explicitado nos parágrafos anteriores, ainda precisam aprimorar.

Já o segundo perfil está mais intimamente relacionado ao desejo de abrir um negócio próprio, ainda que seja uma atividade de comércio como restaurante, padaria, loja de conveniência, etc. Para realizar esse tipo de atividade a propensão do brasileiro é grande, conforme mostra a Tabela 8. Os números evidenciam que, inclusive, o indivíduo brasileiro tem muito mais vontade de abrir um negócio próprio (variável *intenção empreendedora*) e de ser um profissional autônomo (variável *preferência do sentido de ser um profissional autônomo*) do que têm os indivíduos da Noruega, país referência para o pilar.

PILAR: CULTURA EMPREENDEDORA										
Variáveis	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Noruega	Ano*	Fator correspondente
Intenção empreendedora (% da população de 18-64 anos)	21,4	26,2	20,6	26,5	28,2	36,5	ND	4,9	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedorismo entre gerentes (escala 0-10)	5,9	6,1	6,7	5,7	6,7	6,4	ND	6,3	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedores são geradores de trabalho (% dos que concordam com afirmação)	ND	ND	ND	ND	ND	92	ND	94	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedores exploram o trabalho de outros indivíduos (% dos que concordam com afirmação)	ND	ND	ND	ND	ND	50	ND	30	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedores são base para a geração de riqueza (% dos que concordam com afirmação)	ND	ND	ND	ND	ND	82	ND	89	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedores pensam somente em suas próprias carteiras (% dos que concordam com afirmação)	ND	ND	ND	ND	ND	44	ND	26	2012	Cultura Empreendedora
Medo do fracasso impediria iniciar um negócio (% população não empreendedora idade 18-64)	36	43	31	37,7	31,4	31	ND	39	2012	Cultura Empreendedora
Imagem dos empreendedores (% dos que são favoráveis aos empreendedores)	ND	ND	ND	ND	ND	69	ND	66	2012	Cultura Empreendedora
Empreendedores em estágio inicial impulsionados pela oportunidade (% dos envolvidos com alguma atividade empreendedora)	38	46	47,7	46	45,2	59	ND	70	2012	Cultura Empreendedora
Indivíduos não empreendedores que identificam boas oportunidades de abrir um negócio (% respondentes 18-99 anos - não empreendedores)	37	26	ND	48,1	43,1	52	ND	64	2012	Cultura Empreendedora
Preferência no sentido de ser um profissional autônomo (% dos que preferem ser autônomos a serem empregados)	ND	ND	ND	ND	ND	63	ND	23	2012	Educação empreendedora (mentalidade)

ND: Dados não disponíveis

*Ano: indica a qual ano corresponde o dado especificado para a Noruega.

Tabela 8 – Variáveis mapeadas para pilar Cultura Empreendedora
Fonte: Estudo FDC – O Ecossistema Empreendedor Brasileiro de Startups

Por outro lado, reforçando a visão qualitativa, os noruegueses apresentam-se 11 pontos percentuais à frente do Brasil quando considerado o empreendedorismo impulsionado pela oportunidade. O índice representa a porcentagem de indivíduos envolvidos em atividades empreendedoras em estágio inicial que dizem ser motivados pela oportunidade em oposição a não achar outra opção de trabalho.

Os empreendedores brasileiros possuem, portanto, habilidades básicas para o desenvolvimento empreendedor no país, como iniciativa e desejo de desvincular-se da posição de empregado. É necessário, no entanto, desenvolvê-las no sentido de estimular mais intensamente o empreendedorismo de alto crescimento, que gere retorno econômico e financeiro em grande escala para o país.

Essa mudança poderá ocorrer por meio da capacitação e da cultura empreendedora, que são pilares absolutamente complementares. A capacitação empreendedora pode influenciar uma mudança na cultura do país em prol do empreendedorismo, o que provavelmente retornaria como estímulo a avanços nos investimentos em capacitação empreendedora.

■ DADOS QUALITATIVOS: PECULIARIDADES REGIONAIS

Conforme apresentado no capítulo 3 – Metodologia –, Tabela 1 do relatório, as entrevistas qualitativas foram realizadas em cinco estados brasileiros, abrangendo as regiões sudeste e sul do Brasil.

Ainda que as diferenças entre as percepções qualitativas sobre os seis pilares analisados tenham sido, em sua maior parte, bastante sutis, algumas peculiaridades regionais foram observadas.

A variável *qualidade de vida*, por exemplo, não abordada a princípio pela OCDE, apareceu como um fator determinante do desenvolvimento do empreendedorismo em Florianópolis/SC. Depoimentos de entrevistados evidenciaram que a presença de empreendedores na cidade pode ser determinada mais pela vontade eminente de lá permanecer – ou de lá construir suas vidas – do que pela atratividade do mercado empreendedor na região. Uma vez que Florianópolis não parece possuir alta empregabilidade, empreender acaba sendo uma das formas que os estudantes encontram para não precisarem se mudar em busca de sucesso profissional em outro lugar.

“P: A cidade consegue reter as pessoas que saem da universidade?”

R: Eu acho que o êxodo dos formados aqui é menor do que nas outras cidades. Eu acho que as pessoas que se formam aqui tendem a ficar por aqui mesmo.

P: Mas não tem emprego, não tem grandes empresas...

R: O fato de não ter empresas grandes no local, o profissional fica pensando: se eu sair daqui eu vou trabalhar em São Paulo, em uma empresa grande. Talvez por causa desse fator [qualidade de vida] o profissional crie uma empresa para não ter que sair de Florianópolis”.

Enquanto entrevistados do eixo Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo comungam da mesma percepção de que as *condições de mercado* no Brasil são extremamente favoráveis ao desenvolvimento de startups, de certa forma generalizando suas percepções regionais a um âmbito nacional, os entrevistados da região sul parecem conseguir um distanciamento maior do que é o mercado sulista e o que é o nacional, e alegam precisarem nascer nacionais ou, até mesmo, internacionais para aumentar as chances de sucesso da empresa, uma vez que não sentem que podem contar com o mercado regional para viabilizarem seu negócio.

“O ecossistema é diferente aqui [em Florianópolis] em relação ao Brasil como um todo. Vamos começar pelo mercado que é o pior. Isso aqui é mais ou menos Israel em relação ao mundo de tecnologia. Em Israel, o mercado é zero e aqui é igualzinho. Não tem nada, mercado interno nenhum, porque não tem empresas grandes na cidade, não tem comprador. Então é um ecossistema exportador de produtos e serviços”.

Por fim, as visitas a incubadoras das duas regiões evidenciaram que na região sul parece haver uma presença mais forte de startups de base tecnológica que têm como negócio o desenvolvimento de produtos de tecnologia disruptiva do que há na região sudeste, que apresenta um maior número de empresas com foco em negócios digitais. Uma das hipóteses levantadas é a influência da Universidade Federal de Santa Catarina, que se destaca regionalmente como pólo de desenvolvimento de profissionais altamente qualificados principalmente na área de engenharia.

“ [...] todas as Universidades Federais no Brasil são dominadas pela área social. Em Santa Catarina, a universidade foi feita por meia dúzia de engenheiros que vieram do Rio Grande do Sul para cá. Então, você vai ver que os primeiros reitores externos eram engenheiros da USP que vieram para cá para criar a universidade. Então, em relação aos outros cursos, as engenharias são muito fortes em termos de classificações acadêmicas. Santa Catarina gera, por isso, uma qualidade grande [de profissionais]”.

CONCLUSÃO

A evolução de muitas das variáveis analisadas evidencia que o movimento empreendedor no Brasil tem apresentado alguma melhora nos últimos anos. Os diferenciais competitivos do *mercado* brasileiro – crescimento no volume de potenciais consumidores e aumento do acesso à tecnologia –, ao lado do aumento da disponibilidade de *capital* no país – mais investimentos de grande porte e maior possibilidade de crédito – figuram como as duas principais forças do atual ecossistema empreendedor brasileiro.

É necessária, no entanto, a compreensão de que o empreendedorismo – principalmente o de alto impacto – requer dinamismo e rapidez nas decisões, características que precisam ser trabalhadas no Brasil para aproveitar o momento certo da economia no qual o país está inserido, de forma a maximizar suas vantagens competitivas.

Nesse sentido, o modelo regulatório do Brasil, ainda que apresente sinais sutis de evolução, não parece acompanhar o movimento empreendedor na mesma velocidade em que se desenha. Os órgãos regulamentadores decisórios brasileiros parecem não ter percebido ainda o papel de extrema importância que exercem no desenvolvimento econômico do país por meio do estímulo à criação de novas empresas, e precisam eliminar amarras legais e regulatórias de forma a estimular o surgimento e crescimento de empresas no país.

O mercado para as empresas brasileiras, por exemplo, pode ser exponencialmente aumentado caso sejam repensadas condições de exportação que permitam às empresas em desenvolvimento explorar também oportunidades no exterior, gerando ainda mais riqueza para o Brasil e movimentando a economia. Além disso, medidas para o aumento da proteção ao investidor podem suavizar a característica cultural do brasileiro de aversão ao risco, servindo como incentivo para a transferência de investimentos em empresas de maior porte para empresas startups.

Paralelamente, a produção de conhecimento e a capacitação de profissionais para o mercado – empreendedores ou não – são elementos do ecossistema que também estão aquém de seus potenciais, e demandam atenção tanto de órgãos públicos, quanto dos demais atores do ecossistema.

De fato, investimentos do governo em educação e em medidas de estímulo à mentalidade empreendedora são imprescindíveis para gerar um maior número de estudos relevantes que possam ser transformados em negócios, e – tão importante quanto – para colocar no mercado profissionais qualificados que atendam à demanda das empresas por mão de obra durante seu processo de crescimento.

Por outro lado, a responsabilidade do funcionamento do ecossistema é de todos os atores que o compõem, e empreendedores e pesquisadores também devem assumir papéis importantes nessa evolução. Existem medidas de curto prazo que podem ajudar o desenvolvimento do processo mais rapidamente, enquanto investimentos públicos são viabilizados. Uma vez que há indícios de que muito conhecimento tenha sido gerado e esteja parado nas prateleiras das universidades brasileiras, por exemplo, cabe também aos pesquisadores e empreendedores retirá-los de lá, ajudarem-se a identificar oportunidades por meio da promoção de eventos que promovam a troca de ideias entre as duas partes e que as incentive a encontrar, juntas, aplicações

interessantes para o conhecimento. Um intermediador, nesse caso, que adapte a linguagem acadêmica para a realidade de mercado – e vice-versa – pode ser interessante para facilitar o diálogo. Ainda, empresas de grande porte podem ajudar na inserção das empresas iniciantes no mercado assumindo o papel de incentivadores de novos negócios por meio da absorção de startups em sua cadeia produtiva.

Por fim, cabe considerar que uma maior visibilidade do país gera ainda mais mercado, atrai talentos do exterior aumentando as chances de retê-los no país, desperta o interesse de investidores e, o mais importante, estimula a implantação de medidas por parte do governo para acelerar o progresso econômico. Assim, considerando a projeção internacional crescente do Brasil nos últimos anos e a exposição que terá pelo menos até que sejam finalizados todos os eventos esportivos em 2016, o momento é definitivamente propício para investir no progresso do ecossistema empreendedor brasileiro, visando um acelerado desenvolvimento daqueles aspectos que demandam a atenção de todos os atores envolvidos no processo.

RECOMENDAÇÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Cabe aqui reforçar que o presente trabalho foi um primeiro esforço de sistematização de dados sobre o empreendedorismo no Brasil utilizando uma base de dados oficial que possibilita comparações internacionais, e seu maior objetivo é ser um ponto de partida para estabelecer diálogo e unir esforços com organizações de pesquisa e profissionais do meio acadêmico nacional e internacional que, motivados pela mesma vontade de compreender o empreendedorismo mundial, queiram acrescentar suas observações ou compartilhar dados relevantes que permitam o aprimoramento constante da base aqui apresentada.

Inúmeras são as possibilidades de estudos complementares que enriqueceriam as análises desta pesquisa. Um estudo longitudinal, por exemplo, combinado com esforços conjuntos de mapeamento dos indicadores para os quais não foi possível encontrar dados do Brasil permitirá uma compreensão da evolução do empreendedorismo. Para isso, poderá ser considerado o âmbito de Determinantes apenas, conforme fizeram os pesquisadores envolvidos neste estudo, como caberá também uma expansão da compreensão do modelo proposto pela OCDE a partir do estudo dos outros dois âmbitos abordados: Impactos e Performance.

Considerando a etapa qualitativa do estudo, os autores encontraram resistência em conversar sobre experiências de fracasso com empreendedores que não tiveram sucesso com suas startups. Conseguir um maior número de depoimentos nesse sentido pode trazer informações muito enriquecedoras para entender o porquê do fracasso das empresas, agregando ao estudo uma compreensão ainda mais abrangente do fenômeno.

Além disso, em um país com tamanha diversidade como é o Brasil, estudos regionais são sempre interessantes e revelam realidades surpreendentes. Analisar mais de perto as peculiaridades principalmente das regiões norte, nordeste e centro-oeste do país, que não foram abordadas na pesquisa, é outra possibilidade de estudo capaz de gerar conhecimento mais aprofundado sobre o assunto.

Por fim, maior esforço precisa ser aplicado ao estudo dos pilares *Capacidade empreendedora* e *Cultura empreendedora*. Por serem aspectos mais subjetivos que os demais, os dados disponíveis são mais escassos, o que limita a compreensão. A contribuição de organismos brasileiros e internacionais que possam dividir dados dessa grandeza é essencial para que o trabalho possa, de fato, atingir proporções de comparabilidade mundial.

EQUIPE RESPONSÁVEL

▪ Carlos Alberto Arruda de Oliveira

- Doutor em Administração Internacional, pela *University of Bradford*, Inglaterra.
- Diretor Executivo Adjunto de Parcerias Empresariais da Fundação Dom Cabral – FDC.
- Coordenador do Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da FDC.
- Coordenador, no Brasil, dos Estudos *World Competitiveness Yearbook* do IMD e do *Global Competitiveness Report* do *World Economic Forum*.

▪ Afonso Otávio Cozzi

- Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais - PUC Minas.
- Professor e Coordenador dos projetos de Empreendedorismo da FDC.

▪ Vanessa Silva Nogueira

- Pesquisadora Associada da Fundação Dom Cabral, responsável pela pesquisa.
- Mestre em Pesquisa Social pela *London Metropolitan University*.

▪ Vinícius Santos Goulart da Costa

- Bolsista de Pesquisa da Fundação Dom Cabral.
- Graduando em Engenharia de Produção pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC Minas.

Em caso de dúvida, contatar:

Núcleo FDC de Inovação e Empreendedorismo – vanessa.nogueira@fdc.org.br

Fundação Dom Cabral

4005-9200 (principais capitais) / 0800-941-9200 (demais localidades) / (31) 3589-7300

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arenius, Pia, Minniti, Maria. (2005, February 24). *Perceptual variables and nascent entrepreneurship*. *Small Business Economics*, 24, pp. 233–247.
- Audretsch, David B., Gilbert, Brett A., McDougal, Patricia P. (2004). *The emergence of entrepreneurship policy*. *Small Business Economics*, 22, pp. 313–323.
- Banco Central do Brasil. (2012). *Histórico de taxas de juros de operações de crédito*. Recuperado em 17 de janeiro de 2013, de www.bcb.gov.br/ftp/depec/NITJ201212.xls.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (2010). *Doing Business 2011: making a difference for entrepreneurs. Comparing business regulations in 183 economies*. Washington, DC.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (2012). *Doing Business 2012: Doing business in a more transparent world. Comparing business regulations in 183 economies*. Washington, DC.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (2013). *Doing Business 2013: Smarter regulations for small and medium-size enterprises: Comparing business regulations for domestic firms in 185 economies*. (10th ed.). Washington, DC, 2013.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Getting credit methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Protecting investors methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Enforcing contracts methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Dealing with construction permits methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Trading across borders methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial e The International Finance Corporation. (n.d.). *Doing Business: Registering property methodology*. Recuperado em 07 de fevereiro de 2013, de <http://www.doingbusiness.org/methodology>.
- Banco Mundial, International Finance Corporation, Editora Nobel. (2008). *Fazendo negócios 2008: como reformar comparando a regulamentação em 178 economias*. (Montinguelli, N., Jr., Trad.). São Paulo: Nobel (Obra original publicada em 2007).

Banco Mundial, International Finance Corporation, Editora Nobel. (2007). *Fazendo negócios 2007: como reformar comparando a regulamentação em 175 economias*. (Montinguelli, N., Jr., Trad.). São Paulo: Nobel (Obra original publicada em 2006).

Banco Mundial, The International Finance Corporation, e Palgrave Macmillan. (2008) *Doing Business 2009: Comparing business regulations for domestic firms in 181 economies*. Washington, DC.

Banco Mundial, The International Finance Corporation, e Palgrave Macmillan. (2009) *Doing Business 2010: Reforming through difficult times. Comparing regulation in 183 economies*. Washington, DC.

Banco Mundial. *World Development Indicators*. (n.d.). Recuperado em 15 de fevereiro de 2013, de <http://data.worldbank.org/indicator>.

Bosma, N., Jones, K., Autio, E., Levie, J. (2008). *Global entrepreneurship monitor: 2007 Executive report*. Babson College, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).

Bosma N., Acs, Z. J., Autio, E., Coduras, A., Levie, J. (2009). *Global Entrepreneurship monitor: 2008 Executive report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).

Bosma, N., Levie, J. (2010). *Global entrepreneurship monitor: 2009 Executive report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Reykjavík University, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).

Bosma N., Kelley, Donna. J., Amorós, José. E. (2011). *Global entrepreneurship monitor: 2010 Global report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).

Colmar, John L. (1987, Janeiro-Feveireiro). *Defining the entrepreneur*. Harvard Business Review. p.154.

Comissão de Valores Mobiliários. (n.d.). *Quantidade de fundos de investimentos registrados*. Recuperado em 22 de janeiro de 2013, de <http://www.cvm.gov.br/port/public/ASE/icvm/Arquivos2010/Fundos.xls>.

Comissão de Valores Mobiliários. (n.d.). *Relatório anual 2011*. Recuperado em 17 de janeiro de 2013, de <http://www.cvm.gov.br/port/redir.asp?subpage=relatorio>.

E-Bit Empresa. (2012). *Relatório Webshoppers* (26a edição) p. 15. Recuperado em 22 de fevereiro de 2013, de <http://www.ebitempresa.com.br/web-shoppers.asp>.

European Commission. (2012). *Flash Eurobarometer 354: Country report Norway*. European Commission, Directorate-General Enterprise and Industry e Directorate-General for Communication.

European Commission. (2012). *Flash Eurobarometer 354: Country report Brazil*. European Commission, Directorate-General Enterprise and Industry e Directorate-General for Communication.

European Commission. (2012). *Flash Eurobarometer 354: Entrepreneurship in the EU and beyond*. European Commission, Directorate-General Enterprise and Industry e Directorate-General for Communication.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade 2007 – 2008. Geneva, 2007.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade 2008 – 2009. Geneva, 2008.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade 2009 – 2010. Geneva, 2009.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade 2011 – 2012. Geneva, 2011.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade 2012 – 2013. Geneva, 2012.

Fórum Econômico Mundial. Relatório Global de Competitividade report 2010 – 2011. Geneva, 2010.

Gwartney, J., Lawson, R., Hall, J. (2012). *Economic freedom of the world: 2012 annual report*. Vancouver: Fraser Institute.

Hart, David M. (2003). *The emergence of entrepreneurship policy: governance, startups, and growth in the US knowledge economy*. Cambridge University Press.

Hoffman, A., Ahma D., Nadim. (2007). *A framework for addressing and measuring Entrepreneurship*. Entrepreneurship Indicators Steering Group.

ILOSTAT. (n.d.). *International labour office database on labour statistics*. Recuperado em 22 de fevereiro de 2013, de <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.

Institute for Management Development. (2007). *IMD World Competitiveness Report 2007*. Lausanne.

Institute for Management Development. (2008). *IMD World Competitiveness Report 2008*. Lausanne.

Institute for Management Development. (2009). *IMD World Competitiveness Report 2009*. Lausanne.

Institute for Management Development. (2010). *IMD World Competitiveness Report 2010*. Lausanne.

Institute for Management Development. (2011). *IMD World Competitiveness Report 2011*. Lausanne.

Institute for Management Development. (2012). *IMD World Competitiveness Report 2012*. Lausanne.

Isenberg, D. (2010). *The big idea: How to start an entrepreneurial revolution*. Harvard Business Review. [Tradução nossa].

- Isenberg, D. (2011). *Babson Entrepreneurship Ecosystem Project*. Babson College (BEEP). Disponível em: <http://entrepreneurial-revolution.com/2011/12/entrepreneurship-ecosystem-lessons/>.
- Kelley, D., Herrington, M., Xavier, Siri R., Kew, J., Vorderwülbecke, A. (n.d.). *Global entrepreneurship monitor: 2012 Global report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).
- Kelley, Donna J., Herrington, M., Singer, S. (2012). *Global entrepreneurship monitor: 2011 global report*. Babson College, Universidad del Desarrollo, Universiti Tun Abdul Razak, London Business School, e Global Entrepreneurship Research Consortium (GERA).
- KPMG. (2012). *Pesquisa de fusões e aquisições 2012 – Terceiro Trimestre* (Relatório de Pesquisa/2012).
- LABORSTA. (n.d.). *International labour migration statistics*. Recuperado em 22 de fevereiro de 2013, de <http://laborsta.ilo.org/>.
- Mcginn, Daniel. (2012, Setembro). *Too many pivots, too little passion: what's wrong with today's entrepreneurship*. Harvard Business Review. pp. 134-135.
- Meyer, Julie. (2012). *Welcome to entrepreneur country*. London: Constable.
- Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR. (n.d.). *CETIC br Pesquisas e Indicadores*. Recuperado em 21 de janeiro de 2013, de <http://www.cetic.br/pesquisas-indicadores.htm>.
- OCDE. (2009). *Measuring entrepreneurship: A collection of indicators*. OECD Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme.
- OCDE. (2010). *High-Growth enterprises: What governments can do to make a difference*. OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264048782-en>.
- OCDE. (2011). *OECD Indicators of entrepreneurial determinants*. Disponível em: <http://www.oecd.org/industry/business-stats/indicatorsofentrepreneurialdeterminants.htm>.
- OCDE. (2013). *OECD Revenue statistics*. Recuperado em 08 de janeiro de 2013, de <http://stats.oecd.org/>.
- OCDE. (2013). *OECD Science and Technology Statistics*. Recuperado em 08 de janeiro de 2013, de <http://stats.oecd.org/>.
- Organização Mundial da Saúde [OMS]. *Health expenditure ratios by country*. Recuperado em 08 de janeiro de 2013, de <http://apps.who.int/ghodata/?vid=5200&theme=country>.
- Praag, C., Mirjam V., Versloot, Peter H. (2007, 25 de Setembro). *What is the value of entrepreneurship? A review of recent research*. Small Business Economics, 29, pp. 351–382.
- Receita Federal do Brasil. (n.d.). *Estudos econômico-tributários/ estudos e estatísticas*. Recuperado em 08 de janeiro de 2013, de <http://www.receita.fazenda.gov.br/Historico/EstTributarios/Estatisticas/default.htm>.

RICYT Red de Indicadores de Ciencia e Tecnologia. (n.d.). *Indicadores de insumo: Financial resources*. Recuperado em 22 de fevereiro de 2013, de http://www.ricyt.org/index.php?option=com_content&view=article&id=150&Itemid=53.

Schumpeter, Joseph A. (1975). *Capitalismo, socialismo e democracia* (Nova Iorque: Harper, 1975) (pub. orig. 1942), pp. 82-85: (p. 83).

Shinnar, Rachel S., Giacomini, Olivier, Janssen, Frank. (2012, Maio). *Entrepreneurial perceptions and intentions: The role of gender and culture*. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 1042-2587, pp. 465- 493.

Singer, S., Senor, D. (2009). *Start-up nation: The story of Israel's economic miracle*. Publisher McClelland & Stewart.

UNESCO. (n.d.). *Unesco institute for Statistics*. Recuperado em 14 de fevereiro de 2013, de <http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/reportFolders.aspx>.

ANEXO I – LISTA DE VARIÁVEIS MAPEADAS - RESPECTIVAS DESCRIÇÕES E FONTES

*Para todas as tabelas seguintes, optou-se por manter as fontes utilizadas em seus idiomas de origem, como forma de facilitar consultas futuras.

VARIÁVEIS OCDE		
Modelo Regulatório	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Barreiras Administrativas (Entrada e Crescimento)		
Barreiras impostas pela regulamentação governamental	Respostas à pergunta: no que tange aos processos envolvidos na criação/gestão de um negócio, o cumprimento dos requisitos administrativos (licenças, regulamentos, relatórios) exigidos pelo governo do seu país é um processo (Notas vão de 1 a 7: 1 = oneroso, 7 = não oneroso).	Global Competitiveness Report (WEF)
Custos necessários para iniciar um negócio	Custo oficial de cada procedimento necessário para iniciar um negócio, em porcentagem do rendimento nacional bruto (RNB) per capita com base na legislação formal.	World Bank, Doing Business
Capital mínimo necessário para começar um negócio	Capital mínimo que o empreendedor precisa depositar em um banco antes de dar início ao processo de registro da empresa. O valor é registrado como uma porcentagem da renda per capita da economia (% RNB per capita).	World Bank, Doing Business
Número de dias necessários para começar um negócio	Número total de dias necessários para registrar uma empresa. A medida captura a duração média necessária para concluir o registro de uma empresa com o mínimo de acompanhamento com órgãos do governo e sem pagamentos extras.	World Bank, Doing Business
Número de procedimentos para começar um negócio	Número total de procedimentos necessários para registrar uma empresa. Procedimento é qualquer interação dos fundadores da empresa com terceiros (como, por exemplo, órgãos do governo, advogados, auditores ou tabeliães).	World Bank, Doing Business
Número de procedimentos burocráticos para construção das instalações da empresa	Número total de procedimentos necessários para construir um depósito. O procedimento é qualquer interação dos funcionários ou gerentes da empresa com terceiros.	World Bank, Doing Business
Número de dias para construção das instalações da empresa	Número total de dias necessários para construir um depósito. A medida captura a duração média necessária para concluir um procedimento em prática, conforme indicado pelos peritos locais.	World Bank, Doing Business
Custos dos processos burocráticos para construção das instalações da empresa	O custo é registrado como uma porcentagem da renda per capita da economia. Somente os custos oficiais são registrados.	World Bank, Doing Business
Número de procedimentos para registro de propriedade	Número total de procedimentos legalmente exigidos para registrar uma propriedade. Um procedimento é definido como qualquer interação do comprador ou vendedor, seus agentes (se o agente for exigido legalmente ou na prática) ou da propriedade com terceiros.	World Bank, Doing Business
Número de dias necessários para registro de propriedade	Número total de dias necessários para registrar uma propriedade. A medida captura a duração média indicada pelos advogados da propriedade, tabeliães ou oficiais de registro como necessária para concluir um procedimento.	World Bank, Doing Business
Custos de registro de propriedade	O custo é registrado como o percentual do valor da propriedade, supostamente equivalente a 50 vezes a renda per capita da economia. Somente os custos oficiais exigidos por lei são registrados.	World Bank, Doing Business
Tempo que leva para preparar, registrar e pagar o Imposto de Renda Pessoa Jurídica, o IVA e Contribuição Social	Tempo gasto para preparar, arquivar e pagar (ou reter) o imposto de renda das empresas, o imposto sobre o valor agregado e as contribuições de previdência social (em horas por ano).	World Bank, Doing Business
Regulamentações em casos de falência		
Custo real para fechar um negócio	Custo médio dos procedimentos de insolvência. O custo dos procedimentos é registrado como uma porcentagem do valor do patrimônio.	World Bank, Doing Business
Tempo real para fechar um negócio	Tempo médio necessário para fechar uma empresa. As informações são coletadas considerando a sequência de procedimentos e se alguns procedimentos podem ser executados simultaneamente. Medido em anos.	World Bank, Doing Business
Taxa de recuperação de empresas que vão à falência	A taxa de recuperação calcula quantos centavos a cada dólar as partes reivindicadoras (credores, autoridades tributárias e funcionários) podem recuperar de uma empresa insolvente. (A cada centavo de dólar recuperado, é contado como um ponto percentual da dívida recuperada).	World Bank, Doing Business
Possibilidade de um novo começo	O indicador mede a possibilidade de um empreendedor retomar a gestão de uma empresa depois de experimentar dificuldades financeiras. Um novo começo pode ser alcançado através de uma reestruturação do negócio existente para evitar a falência ou por meio da reestruturação da dívida.	OECD one-off survey "Policy questionnaire on bankruptcy"

VARIÁVEIS OCDE		
Modelo Regulatório	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Regulamentações de produto e de mercado de trabalho		
Dificuldade de demissão*	O índice mede se as leis ou outras regulamentações têm implicações nas dificuldades de demitir um trabalhador normal de uma empresa padrão, com base em perguntas factuais (sim / não), remodeladas em um índice de 0-100.	World Bank, Doing Business
Dificuldade de contratação de pessoal*	O índice mede se as leis ou outras regulamentações têm implicações nas dificuldades de contratar um trabalhador normal de uma empresa padrão, com base em perguntas factuais (sim / não), remodeladas em um índice de 0-100.	World Bank, Doing Business
Facilidade de contratação de mão de obra estrangeira	Respostas à pergunta: a regulamentação trabalhista em seu país impede a sua empresa de contratar mão de obra estrangeira? (Notas vão de 1 a 7: 1 = impede, 7 = não impede).	Global Competitiveness Report (WEF)
Dimensões da remuneração de incentivo	Respostas à pergunta: quais as dimensões da remuneração de incentivo? (Notas vão de 1 a 7: 1 = baseia-se exclusivamente no salário, 7 = inclui bônus e opções de ações, representando uma parcela significativa da remuneração total).	Global Competitiveness Report (WEF)
Rigidez do controle de horas trabalhadas*	O indicador é um índice com cinco componentes: (i) se o trabalho noturno é restrito, (ii) se o trabalho de fim de semana é permitido, (iii) se a semana de trabalho é constituída por cinco dias e meio ou mais, (iv) se a jornada de trabalho pode se estender até 12 horas ou mais (incluindo horas extras), e (v) se os dias de férias anuais pagas são 21 dias ou menos. (Notas vão de 0 a 100, com maiores notas indicando maior rigidez no controle de horas).	World Bank, Doing Business
Leis de imigração para contratação de mão de obra estrangeira	Respostas à pergunta: as leis de imigração em seu país impedem sua empresa de contratar mão de obra estrangeira? (Notas vão de 0 a 10: 0 = impede e 10 = não impede).	IMD World Competitiveness Yearbook
Remuneração e produtividade	Respostas à pergunta: até que ponto o pagamento no seu país é relacionado com a produtividade? ((Notas vão de 1 a 7: 1 = não é relacionado; 7 = fortemente relacionado).	Global Competitiveness Report (WEF)
Determinações legais		
Procedimentos contratuais - Custos processuais	O indicador mede a eficiência do sistema judiciário na resolução de uma disputa comercial, desde o momento que o requerente requer o processo até o pagamento em fóruns locais. O índice representa o custo das taxas judiciais e de procuração, quando o uso de procuradores é obrigatório ou comum, expresso como um percentual do valor da dívida.	World Bank, Doing Business
Número de procedimentos contratuais para começar um negócio	O indicador mede a eficiência do sistema judiciário na resolução de uma disputa comercial, desde o momento que o requerente requer o processo até o pagamento em fóruns locais. O índice representa o número médio de procedimentos necessários para a execução judicial de um contrato. A lista de procedimentos compilada para cada economia segue a cronologia de uma controvérsia comercial perante o foro pertinente.	World Bank, Doing Business
Procedimentos contratuais - Tempo entre a abertura e a solução de um processo jurídico	O indicador mede a eficiência do sistema judiciário na resolução de uma disputa comercial, desde o momento que o requerente requer o processo até o pagamento em fóruns locais. O índice representa o tempo necessário para resolver uma disputa, contado desde o momento em que o reclamante inicia a ação processual no foro até o pagamento final pelo réu. Inclui tanto os dias em que ocorrem as ações como os períodos de espera entre elas (medido em número de dias).	World Bank, Doing Business
Seguridade social e saúde		
Despesas públicas com ações de apoio ao desemprego	Despesa pública por desempregado, em dólares americanos. A despesa pública inclui pagamentos parciais ou totais fornecidos pelo governo e quaisquer outras despesas com programa de apoio ao desemprego que o governo tenha.	OECD, Public expenditure and participant stocks on Labour Market Policy (LMP)
Cobertura de saúde pública	A parcela da população beneficiada por bens e serviços públicos de saúde.	OECD Health data
Despesa total em saúde como porcentagem do PIB	Este é um indicador do núcleo de sistemas de financiamento da saúde. Ele fornece informações sobre o nível de recursos destinados à saúde em relação à riqueza de um país (% PIB).	World Health Organization
Despesa privada em saúde como porcentagem do gasto total com saúde	Este é um indicador do núcleo de sistemas de financiamento da saúde. Este indicador contribui para a compreensão do peso relativo das entidades privadas na despesa total em saúde. Ele inclui o seguro de saúde voluntário e os pagamentos diretos para a saúde por parte das empresas (tradicionais, sem fins lucrativos e ONGs) e das famílias.	World Health Organization
Despesa pública em saúde como porcentagem do gasto total com saúde	Este indicador contribui para a compreensão do peso relativo das entidades públicas no total das despesas de saúde. Refere-se a recursos arrecadados e agrupados pelos órgãos públicos. Inclui não apenas os recursos canalizados através do orçamento do governo para os prestadores de serviços de saúde, mas também as despesas com saúde como, por exemplo, o seguro de saúde obrigatório.	World Health Organization

VARIÁVEIS OCDE		
Modelo Regulatório	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Imposto de renda/ Impostos sobre patrimônio		
Imposto de renda médio + contribuições sociais	Taxa média de tributação como porcentagem do salário bruto. O indicador é baseado em um caso normal: solteiro (sem filhos), com salário alto. [% PIB]	OECD Revenue statistics
Imposto de renda máximo + contribuições sociais	Maior taxa de tributação como porcentagem do salário bruto. O indicador é baseado em um caso normal: solteiro (sem filhos), com renda alta. [% PIB]	OECD Revenue statistics
Receita sobre impostos incidentes em patrimônio de doações ou herança (% PIB)	Receita gerada pela cobrança de impostos incidentes sobre patrimônio de doações ou herança como percentual do PIB.	OECD Revenue statistics
Receita sobre imposto de renda (% PIB)	Receita gerada pela cobrança de imposto sobre a riqueza líquida como percentual do PIB.	OECD Revenue statistics
Impostos sobre rendimentos, lucros e ganhos de capital (% PIB)	Receita do governo federal ou central proveniente de impostos sobre rendimentos, lucros e ganhos de capital como porcentagem do PIB.	OECD Revenue statistics - Latin American Countries
Tributo sobre a folha de salários - Empregador (% PIB)	Contribuição dos empregadores, privados ou governamentais, para regimes de previdência pública. Os principais tributos alocados nesta subcategoria são: Contribuição para o INSS – Cota Patronal (inclui o Seguro Acidente do Trabalho – SAT); Contribuição para Seguridade Social do Servidor Público – Parcela Governo; Previdência dos Estados – Parcela Governo; Previdência dos Municípios – Parcela Governo.	Receita Federal do Brasil
Tributo sobre a folha de salários - Empregado (% PIB)	Contribuição de trabalhadores da esfera pública ou privada para regime de previdência social. São computadas neste item as arrecadações dos seguintes tributos: Contribuição para o INSS – Cota Empregado; Contribuição para Seguridade Social do Servidor Público – Parcela Servidor; Previdência dos Estados – Parcela Servidor; Previdência dos Municípios – Parcela Servidor; Fundo de Saúde Militar – Beneficiário; INSS – Entidades filantrópicas.	Receita Federal do Brasil
Imposto sobre capital		
Impostos fiscais para as PMEs	Não há descrição disponível para essa variável no documento elaborado pela OCDE.	OECD Revenue statistics
Tributo sobre a renda de pessoa jurídica (% PIB)	Receita gerada pela cobrança de imposto sobre a renda de pessoa jurídica como percentual do PIB.	OECD Revenue statistics
Receita (% PIB)	Não há descrição disponível para essa variável no documento elaborado pela OCDE.	ND*
Tributação de dividendos - taxa máxima	Não há descrição disponível para essa variável no documento elaborado pela OCDE.	OECD Tax database
Tributação sobre compra de ações	A carga fiscal média para as ações compradas e recém-listadas.	OECD, The Taxation of Employee Stock Options - Tax Policy Study No.11
Impostos sobre transações financeiras (% PIB)	Receita do governo federal ou central proveniente de impostos sobre transações financeiras e de capital como porcentagem do PIB.	OECD Revenue statistics - Latin American Countries
Custo de capital	Respostas à pergunta: o custo de capital incentiva o desenvolvimento de negócios? (Classificação: 0 = desestimula e 10 = incentiva).	IMD World Competitiveness Yearbook
Sistema de patentes		
Direitos de propriedade intelectual	Respostas à pergunta: como é a proteção da propriedade intelectual em seu país? (1 = é fraca ou inexistente, 7 = é igual à mais rigorosa do mundo).	Global Competitiveness Report (WEF)
Garantia legal à propriedade, incluindo ativos financeiros	Respostas à pergunta: como é a garantia legal à propriedade, incluindo ativos financeiros? (1 = é mal definida e não protegida por lei, 7 = está claramente definida e bem protegida por lei).	Global Competitiveness Report (WEF)

LEGENDA MODELO REGULATÓRIO:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 24
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 13
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 10

*Dificuldade de demissão; Rigidez do controle de horas trabalhadas e Dificuldade de contratação de pessoal: todos os dados referentes ao *Doing Business* foram fornecidos diretamente pelo comitê organizador do relatório. Nos documentos enviados à Fundação Dom Cabral listando os dados solicitados consta nestas variáveis específicas a observação de que estes indicadores estão sendo revisados. Os números foram então retirados dos relatórios do *Doing Business* disponíveis online.

*ND – fonte não disponível na listagem oficial da OCDE.

VARIÁVEIS OCDE		
Condições de Mercado	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Leis antitruste		
Contexto Antitruste	A variável abrange escopo e aplicação das leis antitruste e a independência de empresas concorrentes. É avaliado por uma escala de 0 a 6. (0 = melhor pontuação, 6 = pior pontuação).	OECD, Competition law and policy indicators for OECD countries
Concorrência		
Independência dos órgãos regulatórios/ Problemas de acesso e integração do setor	O indicador abrange duas áreas: 1) a independência das entidades reguladoras do setor e 2) questões de acesso. A independência das entidades reguladoras do setor abrange elementos tais como <i>institutional design</i> e autoridade das entidades reguladoras. As questões de acesso estão relacionadas com barreiras de entrada e o nível de integração vertical do setor. A avaliação se dá por uma escala de 0 a 6 (0 = melhor pontuação, 6 = pior pontuação).	OECD, Competition law and policy indicators for OECD countries
Acesso a mercados externos		
Documentos necessários para exportação	Número total de documentos necessários por remessa para a exportação de produtos. São levados em consideração os documentos requeridos por parte de ministérios do governo, autoridades alfandegárias, autoridades portuárias e de terminais de contêineres, órgãos de controle técnico e de saúde, e bancos.	World Bank, Doing Business
Tempo necessário para cumprir exigências de exportação de produtos	Tempo necessário para o cumprimento de todos os procedimentos exigidos para a exportação de produtos. Se um procedimento puder ser acelerado por meio de um pagamento adicional, será escolhido o procedimento legal mais rápido. Medido em número de dias.	World Bank, Doing Business
Custo de exportação (US\$ por container)	Custo associado a todos os procedimentos exigidos para a exportação de produtos. Inclui o custo de documentos, taxas administrativas para liberação alfandegária e controle técnico, taxas de corretagem alfandegária, encargos de uso de terminais e transporte terrestre. Medido em dólares americanos por container.	World Bank, Doing Business
Documentos necessários para importação	Número total de documentos necessários por remessa para a importação de produtos. São levados em consideração os documentos requeridos por parte de ministérios do governo, autoridades alfandegárias, autoridades portuárias e de terminais de contêineres, órgãos de controle técnico e de saúde, e bancos.	World Bank, Doing Business
Tempo necessário para cumprir exigências de importação de produtos	Tempo necessário para o cumprimento de todos os procedimentos exigidos para a importação de produtos. Se um procedimento puder ser acelerado por meio de um pagamento adicional, será escolhido o procedimento legal mais rápido. Medido em número de dias.	World Bank, Doing Business
Custo de importação	Custo associado a todos os procedimentos necessários para a importação de produtos, incluindo documentos, taxas administrativas para liberação alfandegária e controle técnico, taxas de corretagem alfandegária, encargos de uso de terminais e transporte terrestre. Medido em dólares americanos por container.	World Bank, Doing Business
Grau de envolvimento público		
Empresas estatais e investimento	O dado é composto pelo número, composição e participação do governo na produção de empresas estatais, além dos investimentos do governo como uma parte do investimento total.	IMF, World Bank, UN national Accounts and WEF
Restrições de licenciamento	Avaliações de 0 a 10 são construídas para medir (1) o custo do tempo (medido em número de dias necessários para obter uma licença) e (2) o custo monetário de obtenção da licença (medido em percentagem da renda per capita). Tira-se então a média das duas classificações para chegar à nota final.	World Bank. Published in Economic Freedom Annual report
Posse de instituições bancárias	Dados sobre o percentual de depósitos bancários realizados em bancos privados foram utilizados para construir intervalos de classificação. Os países com maior número de depósitos privados receberam classificações mais elevadas. Quando os depósitos privados totalizaram entre 95% e 100% do total, os países foram agraciados com uma classificação de 10. Quando os depósitos privados totalizaram entre 75% e 95% do total, uma classificação de 8 foi atribuída. Quando os depósitos privados totalizaram entre 40% e 75% do total, a classificação foi de 5. Quando os depósitos privados totalizaram entre 10% e 40%, os países receberam uma classificação de 2. A taxa zero foi atribuída quando os depósitos privados eram 10% do total ou menos.	World Bank. Published in Economic Freedom Annual report
Controle de preços	O indicador mede até que ponto os preços são determinados pelo próprio mercado ou pelo envolvimento do governo.	IMD World Competitiveness Yearbook
Adaptabilidade das políticas governamentais	Respostas à pergunta: a adaptabilidade das políticas de governo para mudanças na economia é alta? (Notas vão de 0 a 10: 0 = baixa e 10 = alta).	IMD World Competitiveness Yearbook
Demanda do setor privado		
Sofisticação do consumidor	Respostas à pergunta: como são tomadas as decisões de compra? (Notas vão de 1 a 10: 1 = com base unicamente no preço mais baixo, 7 = com base em uma análise sofisticada da performance do produto).	Global Competitiveness Report (WEF)

LEGENDA CONDIÇÕES DE MERCADO:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 9
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 4
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 1

VARIÁVEIS OCDE		
Acesso a Financiamento	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Acesso a financiamento de dívidas		
Taxa de crédito do país	O indicador é baseado em uma avaliação feita pelo ranking da revista <i>Institutional Investor</i> . O ranking vai de 0 a 100, onde 100 representa maior probabilidade de obtenção de crédito.	IMD World Competitiveness Yearbook.
Crédito concedido ao setor privado (% PIB)	O indicador se refere a recursos financeiros fornecidos ao setor privado - tais como empréstimos, compra de valores mobiliários não representativos de capital, créditos comerciais e outros recebíveis.	Published in World Development Indicators, World Bank. Data are from IMF's International Financial Statistics
Facilidade de acesso a empréstimos	Respostas à pergunta: quão fácil é para obter um empréstimo bancário em seu país com apenas um bom plano de negócios e sem garantias adicionais? (1 = Impossível, 7 = Fácil).	Global Competitiveness Report (WEF)
Taxas de juros (%)	A taxa de juros menos a taxa de depósito. Cálculo baseado em uma média das taxas anuais para cada país. Medida como porcentagem do capital.	IMF, International Financial Statistics
Contexto legal em casos de falência	O grau com que garantias adicionais e leis de falência facilitam empréstimos. O índice vai de 0 a 10, onde altas pontuações indicam que garantias adicionais e leis de falência são melhor desenvolvidas para expandir o acesso ao crédito.	World Bank, Doing Business
Acesso a capital de risco		
Disponibilidade de capital de risco	Respostas à pergunta: empreendedores com projetos inovadores mais arriscados geralmente podem encontrar capital de risco em seu país? (Notas vão de 1 a 7: 1 = não é verdade, 7 = verdade).	Global Competitiveness Report (WEF)
Capital de risco - empresas em estágio inicial	Nível de investimento de empresas de venture capital em negócios que se encontram em fase inicial de desenvolvimento - seed e startups.	OECD Entrepreneurship Indicator Programme
Capital de risco - empresas em estágio de expansão	Nível de investimento de empresas de venture capital em negócios que se encontram em fase de expansão - fase seguinte aos estágios seed e startup.	OECD Entrepreneurship Indicator Programme
Número de fundos de investimento - total CVM	Número de fundos de investimento registrados na CVM em 06/12/2012.	Comissão de Valores Mobiliários (CVM)
Número de fundos de investimento em empresas emergentes - CVM	Número de fundos de investimento em empresas emergentes (Fundos Mútuos de Investimento em Empresas Emergentes) registrado na CVM em 06/12/2012.	Comissão de Valores Mobiliários (CVM)
Patrimônio Líquido Anual de Fundos de Investimento em Empresas Emergentes (FMIEE) em R\$ Milhões	Patrimônio Líquido Anual de Fundos de Investimento em Empresas Emergentes (FMIEE) em R\$ Milhões.	Comissão de Valores Mobiliários (CVM)
Mercado de ações		
Aquisições	Transações em que uma atividade comercial, unidade de negócio ou uma companhia é adquirida dos atuais acionistas.	OECD Entrepreneurship Indicator Programme
Capitalização do mercado de ações primário	Capitalização do mercado primário de ações (o valor das ações emitidas no mercado) em relação percentual do PIB.	World Federation of Exchange
Capitalização do mercado de ações secundário	Uma avaliação da eficiência dos mercados de ações em prover financiamento às empresas. O Ranking vai de 1 (ineficiente) a 10 (muito eficiente).	IMD World Competitiveness Yearbook
Proteção ao investidor	Os principais indicadores incluem: transparência das transações (dimensão da taxa de divulgação), responsabilidade para negociar (dimensão da taxa de responsabilidade de negociação do Diretor), capacidade dos acionistas para processar conselheiros e diretores por má administração (facilidade de ajuizamento de ação contra os diretores pelos acionistas), força da taxa de proteção ao investidor. O índice é dado pela média da taxa dos três indicadores, e varia de 0 a 10, com valores mais altos indicando maior proteção ao investidor.	World Bank, Doing Business
Capitalização de empresas recentemente cotadas na bolsa	Capitalização do mercado de ações nacionais recém registradas (número total de novas ações emitidas multiplicado pelo valor de sua cotação no primeiro dia) percentual em relação ao PIB.	World Federation of Exchange
Volume de negócios no mercado de ações primário	Quantidade total de ações negociadas no mercado de ações em porcentagem do PIB.	World Bank and Standard and Poor's Emerging Market database
Mercado de ações	Respostas à pergunta: o mercado de ações promove financiamento de forma adequada às companhias? (Notas vão de 1 a 10: 1 = não promove - 10 = promove).	IMD World Competitiveness Yearbook
Fusões e aquisições domésticas no Brasil	Número de transações de fusão e aquisição domésticas (entre empresas de capital brasileiro) ocorridas no Brasil entre os anos de 2007-2011.	KPMG - Pesquisa de fusões e aquisições (3o trimestre 2012)
Capitalização de empresas cotadas na bolsa (% PIB)	Capitalização de mercado (também conhecida como valor de mercado) é o preço da ação multiplicado pelo o número de ações em circulação. Empresas nacionais listadas são aquelas incorporadas ao mercado de ações interno do país ao fim do ano. As empresas listadas não incluem empresas de investimento, fundos mútuos de investimento, ou outros meios coletivos de investimento. O valor é apresentado como porcentagem do PIB.	World Bank - http://data.worldbank.org/
Ações transacionadas, volume de negócios (%)	Volume de negócios é o valor total de ações negociadas durante o período, dividido pela média da capitalização de mercado no período. A média da capitalização de mercado é calculada como a média dos valores no fim do período para o período corrente e o período anterior.	World Bank - http://data.worldbank.org/

LEGENDA ACESSO A FINANCIAMENTO:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 7
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 7
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 7

VARIÁVEIS OCDE		
Criação e Difusão do Conhecimento	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Atividade de P&D		
Gastos com P&D - Empresas (% PIB)	Gasto com P&D por fonte de financiamento – Empresas. Porcentagem em relação ao PIB.	OECD Science and Technology Statistics
Gastos com P&D - Governo (% PIB)	Gasto com P&D por fonte de financiamento – Governo. Porcentagem em relação ao PIB.	OECD Science and Technology Statistics
Gastos com P&D - Ensino superior (% PIB)	Gasto com P&D por fonte de financiamento – Ensino superior. Porcentagem em relação ao PIB.	OECD Science and Technology Statistics
Cooperação internacional entre patentes (considera-se o <i>Patent Co-operation Treaty - PCT</i>)	O indicador mede a cooperação internacional entre os pedidos de patentes considerando o Tratado de Cooperação de Patentes – <i>Patent Cooperation Treaty (PCT)</i> . A medida é calculada como uma porcentagem do total de patentes. (Por data de aplicação)	OECD Science and Technology Statistics
Patentes concedidas baseado no local de residência dos inventores	Número de patentes atribuídas aos inventores com base em sua residência.	OECD Science and Technology Statistics
Financiamento privado de atividade de P&D	Total de investimentos privados em P&D, independente da área em que o financiamento é aplicado. O indicador é medido como porcentagem do PIB.	OECD Science and Technology Statistics
Financiamento público de atividade de P&D	Total de financiamento público de P&D – como porcentagem do PIB.	OECD Science and Technology Statistics
Gastos com P&D - Empresas (% do gasto total)	Porcentagem do gasto com P&D por fonte de financiamento – Realizado por empresas.	RICYT Red de Indicadores de Ciencia e Tecnologia
Gastos com P&D - Governo (% do gasto total)	Porcentagem do gasto com P&D por fonte de financiamento – Realizado pelo governo.	RICYT Red de Indicadores de Ciencia e Tecnologia
Gastos com P&D - Ensino Superior (% do gasto total)	Porcentagem do gasto com P&D por fonte de financiamento – Realizado pelas instituições de ensino superior.	RICYT Red de Indicadores de Ciencia e Tecnologia
Gasto total em P&D como porcentagem do PIB	Gasto total com P&D como porcentagem do PIB.	RICYT Red de Indicadores de Ciencia e Tecnologia
Propriedade estrangeira de invenções nacionais*	Porcentagem de patentes pertencentes a residentes estrangeiros do total de patentes inventadas por residentes em um dado país.	OECD Science and Technology Statistics
Propriedade nacional de invenções feitas no exterior*	Porcentagem de propriedade nacional de invenções feitas no exterior do total de patentes pertencentes a residentes em um dado país.	OECD Science and Technology Statistics
Patentes nacionais com co-inventor(es) estrangeiro(s)*	Porcentagem de patentes com pelo menos um co-inventor estrangeiro no total de patentes inventadas por residentes de um dado país.	OECD Science and Technology Statistics
Taxa de dependência - patentes concedidas a não residentes ÷ patentes concedidas a residentes	Taxa de dependência: número de patentes atribuídas a não-residentes dividido pelo número de patentes atribuídas a residentes.	World Bank - http://data.worldbank.org/
Transferência de conhecimento não comercial		
Pesquisa no ensino superior financiada por empresas	Investimentos em P&D aplicados no ensino superior e financiado por empresas, medido como porcentagem do gasto total com pesquisa.	OECD Science and Technology Statistics
Quota de patentes detidas por universidades	Porcentagem de patentes detidas por universidades. Somente países/economias com mais de 300 patentes são incluídas.	OECD Patent database
Universidades ou outras organizações públicas de pesquisa como fonte de inovação	Porcentagem de empresas inovadoras que afirmam que universidades públicas ou outras organizações públicas de pesquisa são importantes fontes de inovação.	Eurostat, European Community Innovation Survey (CIS)
Colaboração em pesquisa entre universidade e indústria	Respostas à pergunta: como você classifica o nível de colaboração entre empresas e universidades em P&D no seu país? (Notas vão de 1 a 7: 1 para mínimo ou inexistente, 7 para intensivo e contínuo).	Global Competitiveness Report (WEF)
Cooperação entre empresas		
PMEs que encaram a cooperação como fonte de inovação	Porcentagem de pequenas e médias empresas (PMEs) inovadoras iniciando qualquer tipo de cooperação como fonte de inovação.	Eurostat, European Community Innovation Survey (CIS)
Cooperação tecnológica entre empresas	Respostas à pergunta: a cooperação tecnológica entre empresas no seu país é desenvolvida? (Notas vão de 1 a 10: 1 = é deficiente – 10 = é desenvolvida).	IMD - Competitiveness Year Book
Disponibilidade de tecnologia e aceitação		
Volume de negócios de <i>e-commerce</i>	Total de vendas pela internet no último ano, excluindo o Imposto sobre Valor Agregado – IVA, como porcentagem do volume total de negócios.	Eurostat, Information Society Statistics
Empresas que utilizam ferramentas online do governo	Porcentagem de empresas que usam serviços do governo disponibilizados online. A medida é baseada em todas as empresas com 10 empregados ou mais, excluindo aquelas do setor financeiro.	Eurostat, Information Society Statistics
Despesas em TIC	Gasto com equipamentos de tecnologias da informação e comunicação, softwares e serviços, como porcentagem do PIB.	European Information Technology Observatory (EITO)
Despesas de TIC em comunicação	Gasto com equipamentos de telecomunicação e serviços de transporte, como porcentagem do PIB.	European Information Technology Observatory (EITO)
Volume de negócios de <i>e-commerce</i> (bilhões R\$)	Evolução do faturamento com comércio eletrônico no Brasil em bilhões de reais.	Relatório Webshoppers 26a edição; PG 15 - www.ebitempresa.com.br
Proporção de indivíduos que já compraram produtos e serviços pela internet nos últimos 12 meses	Pontos percentuais em relação ao total de pessoas que já acessaram a Internet. Base: 13 230 pessoas que já acessaram a Internet.	Centro de Estudos sobre Tecnologias da Informação e da comunicação
Proporção de empresas usando a internet para fazer consultas/interagir com órgãos públicos	Percentual sobre o total de empresas com acesso à Internet. Base: 3.428 empresas com acesso à Internet, com 10 ou mais funcionários. Respostas referentes aos últimos doze meses.	Centro de Estudos sobre Tecnologias da Informação e da comunicação

LEGENDA CRIAÇÃO DE DIFUSÃO DO CONHECIMENTO:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 2
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 14
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 12

* Na planilha de estatísticas da OCDE as variáveis *propriedade estrangeira de invenções nacionais*, *propriedade nacional de invenções feitas no exterior* e *patentes nacionais com co-inventor(es) estrangeiro(s)* aparecem como as três subcategorias que compõem a variável sugerida (em vermelho) *cooperação internacional entre patentes*. Como não foi encontrado o dado compilado que representa o total de cooperação, conforme sugerido pela OCDE, optou-se por manter para registro os valores separados disponíveis.

VARIÁVEIS OCDE		
Capacidade Empreendedora	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)		
Estudantes estrangeiros cursando ensino superior	Porcentagem de estudantes estrangeiros com base no total de matrículas no nível superior.	OECD Education at a Glance
População com ensino superior	Porcentagem de pessoas entre 25 e 34 anos com formação de nível superior dos tipos A ou B e programas avançados de pesquisa.	OECD Education at a Glance
Qualidade das escolas de negócio	Respostas à pergunta: qual é a qualidade das escolas de negócio do país? (Notas vão de 1 a 7: 1 = limitada ou de baixa qualidade, 7= entre as melhores escolas do mundo).	Global Competitiveness Report (WEF)
Recebeu treinamento em iniciar um negócio durante o ensino formal	Porcentagem da população entre 18 e 64 anos que recebeu treinamento durante o ensino fundamental – voluntário ou obrigatório – para iniciar um negócio.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report
Recebeu treinamento em iniciar um negócio após o ensino formal	Porcentagem da população entre 18 e 64 anos que recebeu treinamento após o ensino fundamental – voluntário ou obrigatório – para iniciar um negócio.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2008 Executive Report
Estudantes estrangeiros cursando ensino superior	Porcentagem de estudantes estrangeiros em relação ao número total de matrículas nos cursos de nível superior.	Unesco, Public Reports, Education, Table 17
População com ensino superior	Porcentagem da população que alcançou no mínimo nível superior de estudo, considerando pessoas entre 25 e 34 anos.	IMD - Competitiveness Year Book
Total de graduados em todos os programas de nível superior	Total de graduados em nível superior. Todos os programas são considerados.	Unesco, Public Reports, Education, Table 16 - http://stats.uis.unesco.org/unesco/ReportFolders/reportFolders.aspx
Imigração		
Fluxo de mão de obra estrangeira	Fluxo de trabalhadores estrangeiros como porcentagem da força de trabalho total.	OECD International Migration Outlook
Imigrantes com formação em ensino superior	Parcela de imigrantes altamente qualificados como porcentagem do total de imigrantes.	OECD, A profile of immigrant populations in the 21st century. Database on immigrants in OECD countries (DIOC)
Profissionais autônomos estrangeiros	Parcela de profissionais autônomos entre estrangeiros. A parcela de autônomos é medida como porcentagem do total de empregos.	OECD International Migration Outlook
Número de trabalhadores estrangeiros	Número de trabalhadores estrangeiros como porcentagem do total de trabalhadores.	OECD International Migration Outlook
População total empregada no Brasil	Total da população brasileira empregada.	International Labour Migration Statistics from LABORSTA/ILO STAT
Número total de imigrantes no Brasil	Número de imigrantes no Brasil.	International Labour Migration Statistics from LABORSTA/ILO STAT
Número total de imigrantes empregados no Brasil (total homem e mulher)	Número de imigrantes empregados no Brasil.	International Labour Migration Statistics from LABORSTA/ILO STAT

LEGENDA CAPACIDADE EMPREENDEDORA:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 3
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 6
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 6

VARIÁVEIS OCDE		
Cultura Empreendedora	Descrição das variáveis	Fontes utilizadas*
Vontade de se tornar um profissional autônomo	Respostas à pergunta: você tem vontade de se tornar profissional autônomo nos próximos 5 anos? Esta pergunta foi feita apenas para pessoas que não eram trabalhadores autônomos. (Percentual dos entrevistados que responderam positivamente).	European Commission, Flash Eurobarometer
Intenção empreendedora	Porcentagem da população entre 18 e 64 anos que pretende iniciar um negócio nos próximos três anos. (excluídos os indivíduos que estão envolvidos em qualquer estágio de uma atividade empreendedora).	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Motivação empreendedora	Porcentagem de empreendedores que estão no estágio inicial que foram motivados pelo desejo de independência ou pela vontade de aumentar a renda.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Empreendedorismo entre gerentes	Como altos executivos classificam o nível de empreendedorismo de seus gerentes de negócios no país, numa escala de 0 a 10. (Onde quanto maior a nota, maior o nível de empreendedorismo dos gerentes).	IMD World Competitiveness Yearbook
Empreendedores são geradores de trabalho	Respostas à pergunta: você concorda ou discorda com a seguinte afirmação sobre empreendedores: empreendedores são geradores de empregos (porcentagem dos entrevistados que concordam com a afirmação).	European Commission, Flash Eurobarometer
Empreendedores exploram o trabalho de outros indivíduos	Respostas à pergunta: você concorda ou discorda com a seguinte afirmação: empreendedores tiram vantagem do trabalho de outras pessoas (porcentagem dos entrevistados que concordam com a afirmação).	European Commission, Flash Eurobarometer
Empreendedores são base para a geração de riqueza	Respostas à pergunta: você concorda ou discorda com a seguinte afirmação: empreendedores criam novos produtos e serviços que beneficiam a todos nós (porcentagem dos entrevistados que concordam com a afirmação).	European Commission, Flash Eurobarometer
Empreendedores pensam somente em suas próprias carteiras	Respostas à pergunta: você concorda ou discorda com a seguinte afirmação: empreendedores pensam somente em suas carteiras (porcentagem dos entrevistados que concordam com a afirmação).	European Commission, Flash Eurobarometer
Medo do fracasso impediria iniciar um negócio	Porcentagem da população adulta (entre 18 e 64 anos) que não é envolvida em atividade empreendedora e que vê boas oportunidades para iniciar um negócio, onde o medo do fracasso os impediria de iniciar um negócio.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Boas condições para começar um negócio	Porcentagem da população adulta (entre 18 e 64 anos) que não é envolvida em atividade empreendedora e que vê boas oportunidades para iniciar um negócio nos próximos 6 meses.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Imagem dos empreendedores	Respostas à pergunta: como é a imagem dos empreendedores de acordo com seu status na sociedade? Empreendedores são classificados entre servidores civis e gerentes (porcentagem dos entrevistados que afirmam serem amplamente favoráveis aos empreendedores).	European Commission, Flash Eurobarometer
Risco de falência de um negócio	Respostas à pergunta: você estaria disposto a iniciar um negócio se houver risco de falência?	European Commission, Flash Eurobarometer
“O desejo de ter seu próprio negócio”	Respostas à pergunta: qual é sua opinião acerca dos empreendedores (profissionais autômos e donos de negócios)? (% daqueles que se dizem amplamente favoráveis aos empreendedores).	European Commission, Flash Eurobarometer
Empreendedores em estágio inicial impulsionados pela oportunidade	Porcentagem dos entrevistados envolvidos em alguma atividade empreendedora em estágio inicial que (i) alegam serem impulsionados pela oportunidade em vez não de encontrarem nenhuma opção de trabalho; e (ii) que indicam que o principal motivo de estarem envolvidos nesta oportunidade é serem independentes ou terem possibilidade de aumentar a renda.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Indivíduos não empreendedores que identificam boas oportunidades de abrir um negócio	Porcentagem dos entrevistados entre 18 e 99 anos (excluídos os indivíduos envolvidos em qualquer estágio de uma atividade empreendedora) que veem boas oportunidades para iniciar um negócio no local onde residem.	Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Executive Report
Educação empreendedora (mentalidade)		
Preferência no sentido de ser um profissional autônomo	Respostas à pergunta: você prefere ser profissional autônomo ou ser um empregado? (porcentagem dos entrevistados que indica preferência por ser profissional autônomo).	European Commission, Flash Eurobarometer

LEGENDA CULTURA EMPREENDEDORA:

- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais foi possível encontrar dados do Brasil = 10
- Variáveis sugeridas pela OCDE para as quais **não** foi possível encontrar dados do Brasil = 4
- Variáveis alternativas adicionadas à listagem inicial fornecida pela OCDE = 2

ANEXO II – LISTA DOS PRINCIPAIS CONCEITOS SEGUNDO A OCDE

Os conceitos abaixo são traduções baseadas no estudo de Hoffman e Ahmad (2007) utilizado como uma das principais referências para este trabalho

CONCEITUAÇÃO DE PILARES E FATORES SEGUNDO A OCDE	
ITEM	CONCEITUAÇÃO
Primeiro pilar: Modelo Regulatório	O empreendedorismo está cercado pelo modelo regulatório local, que afeta diretamente sua performance. A simples combinação de oportunidade, capacidade e recursos não necessariamente leva ao empreendedorismo, se o custo da oportunidade (ex.: perda da garantia do salário e do seguro de saúde) e os custos de uma startup forem superiores aos potenciais benefícios. Nessas condições, um empreendedor em potencial não irá, racionalmente, insistir em uma oportunidade e não irá criar valor por meio de um novo produto, processo ou mercado. Dentro desse contexto, o modelo regulatório é aqui definido de forma bem abrangente, incluindo todas as taxas, regulamentações e outras normas públicas e instituições que afetam o empreendedorismo. Assim, todos os indicadores que mensuram taxas e regulamentações que podem aumentar ou diminuir o incentivo às atividades empreendedoras são capturadas nesse pilar.
Fator 1: Barreiras Administrativas (Entrada e Crescimento)	As barreiras administrativas são compostas pela quantidade de tempo que o empreendedor em potencial irá gastar para preencher todos os requisitos impostos pelo governo ou por outras autoridades (tais como registro de uma nova empresa e demonstrações financeiras) e para compreender quais as leis e regulamentos incidem sobre um novo negócio. Elas podem desencorajar um potencial empreendedor por serem complexas e de difícil compreensão, exigindo, em algumas situações, habilidades que vão além das capacidades do empreendedor. Em países com muitos encargos administrativos, estudos mostram que a criação de emprego e a estabilidade apresentam níveis baixos como resultado. Iniciativas políticas para aliviar os encargos administrativos deveriam incluir uma flexibilização nos requerimentos para abrir e gerir uma empresa.
Fator 2: Regulamentações em casos de falência	As regulamentações em casos de falência precisam encontrar um equilíbrio entre os riscos aos quais estão sujeitos investidores e empreendedores. Investidores não irão investir capital em uma atividade empreendedora se eles não tiverem garantias em casos de falência. Por outro lado, os empreendedores potenciais são menos propensos a envolverem-se em uma atividade empreendedora quanto maior as garantias de sucesso que precisam oferecer para obter investimento. É difícil identificar e mensurar o equilíbrio, no qual o número máximo de empreendedores pode obter capital de terceiros para se envolver em atividades empresariais, mas é evidente que as regulamentações em casos de falência têm forte influência nesse processo. Os governos possuem formas variadas de aliviar os custos de falência, como auxílio do pagamento de dívidas, reestruturação e adiamentos de possíveis débitos. Estas medidas podem reduzir as incertezas e os custos diretos e indiretos que surgem como resultados da falência.
Fator 3: Regulamentações de produto e de mercado de trabalho	Vários são os impactos negativos de regulamentações rigorosas no mercado de trabalho, como os salários mínimos elevados e os processos rígidos para demissão de funcionários. Primeiramente os salários se tornam atrativos, aumentando assim os custos de oportunidade para potenciais empreendedores. Em segundo lugar, limitações como a falta de flexibilidade para contratar e demitir funcionários podem afetar severamente uma empresa que está em fase inicial de desenvolvimento e utiliza de uma estratégia de "tentativa e erro". Por fim, o alto valor do salário mínimo significa mão de obra cara, o que representa uma barreira para as startups. O resultado final de uma legislação trabalhista rígida limita a atividade empreendedora.
Fator 4: Determinações legais	Alguns autores relacionam as tradições legais de um país com o empreendedorismo. Geralmente, a distinção é feita entre as tradições inglesa, francesa, alemã ou escandinava.
Fator 5: Seguridade social e saúde	Benefícios da seguridade social, incluindo assistência médica, pensões e ações de apoio ao desemprego, podem servir como barreiras de entrada caso sejam reduzidos ou eliminados uma vez que o indivíduo se torna empreendedor. Políticas de seguridade social que colocam empreendedores e assalariados em termos iguais de qualificação para benefícios podem neutralizar qualquer discriminação que venha a ter efeitos negativos na quantidade de possíveis empreendedores que estão buscando oportunidades.
Fator 6: Imposto de renda/ Impostos sobre patrimônio	O valor elevado do imposto de renda reduz os potenciais benefícios financeiros de se iniciar um novo negócio, fazendo com que fique mais difícil se alcançar o equilíbrio custo-benefício que torna uma oportunidade viável. Políticas públicas que visem reduzir o imposto de renda são, portanto, capazes de induzir um número maior de potenciais empreendedores a se dedicarem ao empreendedorismo.
Fator 7: Imposto sobre capital	Enquanto os impostos corporativos não desempenham um papel central para as empresas iniciantes, com pouco ou nenhum lucro sujeito a tributação, eles possuem um impacto significativo sobre os lucros de empresas de alto crescimento. Além disso, como a globalização continua se desenvolvendo, a tributação das empresas vai se tornar um fator central para que as companhias escolham onde irão instalar suas operações no exterior. Incentivos fiscais podem reduzir as barreiras de entrada por meio de incentivos financeiros, isenções ou abatimentos, o que torna um maior número de empreendedores disposto a se engajar na atividade empresarial. Entretanto, incentivos fiscais envolvem questões políticas delicadas em alguns países, e os seus benefícios a longo prazo continuam a ser questionados. Impostos sobre o capital também têm um impacto direto sobre a oferta de capital. Níveis de tributação elevados reduzem o retorno potencial do investimento, desincentivando assim investimentos tanto em empresas novas quanto naquelas já estabelecidas. Políticas públicas de redução da tributação do capital aumentam, portanto, as fontes de financiamento. Alguns países oferecem incentivos fiscais especiais para investimentos em novas empresas como forma de aumentar o número de investidores anjos.
Fator 8: Sistema de patentes	Empreendedores podem comprar patentes ou proteger seus próprios produtos através do sistema de patentes. Diversos estudos indicam uma relação positiva entre a proteção de patentes e as atividades empreendedoras.

CONCEITUAÇÃO DE PILARES E FATORES SEGUNDO OCDE	
ITEM	CONCEITUAÇÃO
Segundo pilar: Condições de Mercado	Oportunidades são criadas a partir das condições de mercado no país. Tais condições incluem o envolvimento público nos mercados, a concorrência, o acesso a mercados estrangeiros, a regulamentação de mercado e assim por diante.
Fator 1: Leis antitruste	As leis antitruste protegem o mercado contra o abuso de poder das empresas dominantes ou de fusões anticompetitivas por grupos de empresas, ações que podem desestimular o empreendedorismo.
Fator 2: Concorrência	Concorrência e empreendedorismo têm ligações em ambos os sentidos. Empreendedorismo é uma contribuição importante para a concorrência enquanto a concorrência é um importante fator de estímulo ao empreendedorismo.
Fator 3: Acesso a mercados externos	A globalização abriu portas para criar mais oportunidades internacionais para empreendedores. A diminuição das barreiras ao comércio e a integração dos mercados mundiais tornaram possível para todos os tipos de empresas - inclusive para as novas - explorar oportunidades globais. Mesmo que as barreiras comerciais estejam diminuindo devido aos esforços de organizações internacionais e, como tal, estejam fora das mãos dos governos nacionais, em certa medida os governos nacionais ainda podem iniciar programas de globalização que ajudem a motivar os empreendedores a olharem para o exterior desde o nascimento de suas empresas.
Fator 4: Grau de envolvimento público	Por meio da minimização das atividades e regulamentações governamentais nos mercados é possível criar novas oportunidades de negócios em mercados estabelecidos, gerando assim uma maior demanda por potenciais empreendedores e, ao mesmo tempo, melhorando a dinâmica do mercado. Iniciativas de governos no passado (como a liberalização do setor de telecomunicação em vários países europeus na década de 1990) ou a minimização das regulamentações de barreiras legais (tais como a diminuição dos requisitos educacionais para se iniciar um negócio em determinados setores) são dois modos de melhorar acesso aos mercados existentes.
Fator 5: Demanda do setor privado	ND
Terceiro pilar: Acesso a Financiamento	Muitos estudos sobre empreendedorismo destacam o capital como um dos fatores mais importantes para o sucesso do negócio. O capital está de fato presente em todas as fases de vida de um negócio, do acesso a fundos de capital semente ao acesso ao mercado de ações.
Fator 1: Acesso a crédito	A oferta de capital nos mercados de crédito tradicionais são vitais para as atividades empreendedoras. Sem um mercado vasto e eficiente para suprir a demanda das empresas por capital, alguns empreendedores enfrentam barreiras que tornam impossível aproveitar as oportunidades. Os governos podem estimular os mercados de capitais por meio de iniciativas que melhorem o acesso ao capital em geral, ou especificamente para os empreendedores. Para estimular os mercados em geral, cabe repensar as regulamentações visando a melhoria da eficiência e competitividade do mercado de capitais por meio de medidas que tonem o capital mais barato e acessível. Especificamente para empreendedores, seria interessante elaborar garantias fiscais para financiamentos concedidos a eles, estimulando, assim, os bancos a ajudá-los.
Fator 2: Acesso a capital de risco	O capital de risco é uma importante fonte de financiamento para startups com grande potencial de crescimento que têm necessidade de uma maior quantia de capital para seu desenvolvimento, crescimento ou expansão. A fim de aumentar a oferta de capital de risco, os governos podem tanto estimular iniciativas para desenvolver fundos de capital de risco no país ou melhorar a regulamentação para estimular o crescimento daqueles fundos já estabelecidos. O desenvolvimento dos fundos pode ser feito por meio de investimentos diretos, enquanto o estímulo daqueles já estabelecidos pode ser feito por meio de brechas na legislação, tornando mais atrativo para entidades tais como fundos de pensão fazerem investimentos de risco.
Fator 3: Mercado de ações	Um mercado de ações eficiente, um mercado secundário de ações ou um mercado eficiente para aquisições são importantes para gerar o capital necessário para a expansão das empresas. Além disso, mecanismos de saída eficazes aumentam a oferta de capital de risco e também servem como uma fonte indireta de capital para primeiras rodadas de investimento. A maioria dos países enfrenta o problema da obtenção de uma massa crítica de novas empresas para um mercado secundário de ações.
Quarto pilar: Criação e Difusão do Conhecimento	A pesquisa e desenvolvimento (P&D) cria invenções que o empreendedor e as empresas podem transformar em novos produtos ou processos. A P&D nesse sentido pode ser entendida como um recurso que pode ser criado ou adquirido, tanto diretamente quanto de forma incorporada.
Fator 1: Atividade de P&D	Empreendedores desempenham um papel importante na comercialização de P&D. Países com altos níveis de P&D irão produzir mais possibilidades para o empreendedorismo do que os países com baixos níveis de P&D. A atividade de pesquisa e desenvolvimento pode ser tanto uma iniciativa privada quanto pública.
Fator 2: Transferência de conhecimento não comercial	Regulamentações de transferência de conhecimento ou de tecnologia aceleram o processo de transferência da pesquisa acadêmica para os negócios, criando, desta forma, novas oportunidades para potenciais empreendedores. Essas regulamentações podem ser aprimoradas por políticas públicas que estimulem as universidades (e outras instituições envolvidas em atividades de P&D) a facilitar o desenvolvimento de novas empresas baseadas em pesquisas que tenham financiamento público. O mais importante seria a legislação desenvolver uma infra-estrutura legal que dá a universidades titularidade da propriedade intelectual desenvolvida a partir de pesquisa com financiamento público, bem como o estabelecimento de escritórios de transferência de tecnologia que facilitem novos negócios entre empresas e universidades.
Fator 3: Cooperação entre empresas	Empresas estabelecidas no mercado podem desempenhar um papel importante no desenvolvimento do empreendedorismo em empresas mais jovens, quer através do investimento de capital de risco ou trabalhando ativamente com essas empresas. O interesse de empresas estabelecidas em utilizar empresas jovens como fornecedores ou parceiros desempenha um papel crucial no desenvolvimento do espírito empreendedor dessas empresas iniciantes. Por exemplo, o sucesso do Vale do Silício em comparação com a área de Boston, no início de 1990, tem sido explicada pela atitude mais aberta à cooperação no Vale do Silício.
Fator 4: Disponibilidade de tecnologia e aceitação	Não é apenas a geração de P&D ou sua aquisição que podem beneficiar empreendedores, muitos deles simplesmente usam tecnologias existentes de formas inovadoras e aproveitam dos benefícios da absorção e difusão dessas tecnologias.

CONCEITUAÇÃO DE PILARES E FATORES SEGUNDO OCDE	
ITEM	CONCEITUAÇÃO
Quinto pilar: Capacitação Empreendedora	A capacitação empreendedora inclui o capital humano e social dos empreendedores. Companhias empreendedoras podem existir sem líderes empreendedores à frente do negócio, movida pelo espírito empreendedor de seus funcionários, mas este não é aqui considerado como um determinante do empreendedorismo (pilar), podendo talvez ser incluído em uma versão futura.
Fator 1: Ensino voltado para negócios e empreendedorismo (habilidades)	A fim de reforçar as habilidades empreendedoras por meio da educação, os métodos de ensino devem ser refinados desde as escolas primárias até as universidades. Atividades que vão além do ensino tradicional, tais como centros de empreendedorismo dedicados, estágios e pesquisa são necessárias para o sucesso. Políticas públicas devem assegurar a oferta e a qualidade de uma educação empreendedora, esta educação pode ser destinada a aumentar as habilidades necessárias para ter sucesso ou visar a criação de uma mentalidade empreendedora.
Fator 2: Imigração	A imigração pode ser outra solução para aumentar a quantidade de empreendedores capacitados no país. Estudos indicam que uma grande parte do crescimento dos Estados Unidos na área de tecnologia nos últimos 20 anos veio através da habilidade que têm de levar para o país os melhores e mais inteligentes profissionais da Índia, Taiwan e outros países asiáticos.
Sexto pilar: Cultura Empreendedora	A cultura afeta todas as partes do modelo e é incluída como o pilar final do estudo. A cultura influencia o comportamento, as atitudes e a eficiência do empreendedor e, mais do que isso, passa normalmente despercebida por ele (Ivancevich & Matteson, 1996). Neste estudo, a cultura compreende as percepções de cada indivíduo, suas adaptações e seu aprendizado.
Fator 1: Educação empreendedora (mentalidade)	A educação empreendedora tornou-se um componente importante nas tentativas de muitos países de influenciar a mentalidade das pessoas de forma a torná-las mais empreendedoras. Esse tipo de educação não deve ser baseada no ensino de conhecimentos específicos relativos ao empreendedorismo, mas sim na introdução de seu conceito, do ensino de sua importância para a sociedade e de algumas habilidades chaves para os empreendedores, como a pró-atividade.

OUTROS CONCEITOS IMPORTANTES	
ITEM	CONCEITUAÇÃO
Empreendedores	são as pessoas (donos de um negócio/empresa) que buscam a geração de valor por meio da criação ou expansão da atividade econômica, identificando e explorando novos produtos, processos ou mercados.
Atividade empreendedora	é a ação humana focada no empreendedorismo que busca a geração de valor por meio da criação ou expansão da atividade econômica, identificando e explorando novos produtos, processos ou mercados.
Empreendedorismo	é o fenômeno associado à atividade empreendedora.