

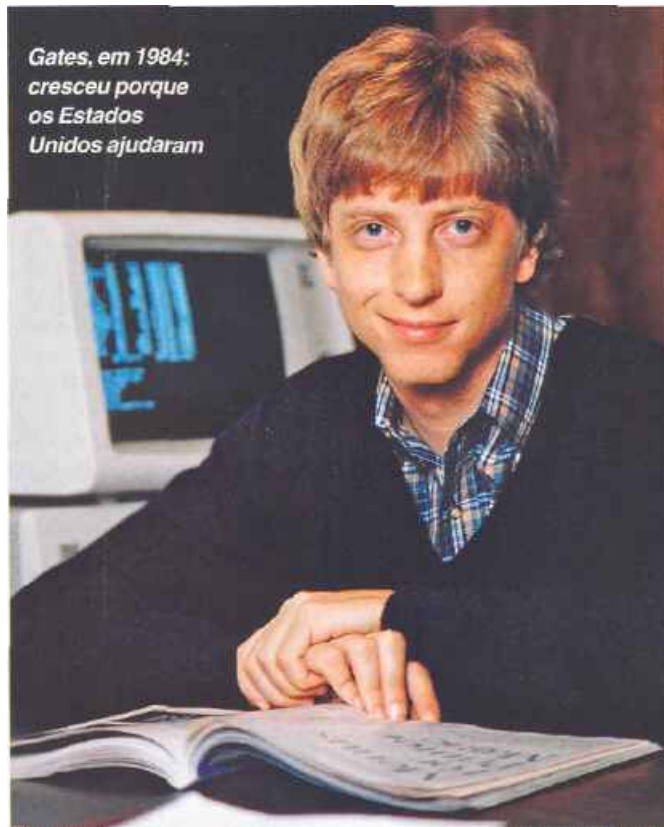
Inovação

Se Bill Gates fosse brasileiro, não teria saído da garagem

Os entraves burocráticos e os impostos levam os empreendedores a ter menos apetite pelo risco

Sente-se em um dos vários sushi bar de São Paulo e depois de algum tempo você ouvirá discussões sobre quanta energia é necessária para tomar a decisão de abrir um negócio do nada ou a respeito de idéias brilhantes para livrar a crescente classe média do país da elevada carga tributária. Ao Brasil não faltam empreendedores. Contudo, de acordo com pesquisa realizada pela International Finance Corporation (IFC), uma organização-irmã do Banco Mundial, os empreendedores brasileiros são surpreendentemente diferentes dos seus pares na Rússia e na China.

No total, 82% dos empreendedores desses três países são provenientes de família com pelo menos um outro empreendedor. Mas é aí que as semelhanças terminam. Os empreendedores brasileiros, em particular, tendem a ter muito menos apetite pelo risco. Os pesquisadores mensuraram esse item por meio da oferta hipotética de apostas com variações de risco e retorno e ofereceram as opções de dinheiro agora ou mais dinheiro em outro dia. Os brasileiros preferiram o dinheiro agora. Os empresários na amostra não assumiram mais



Gates, em 1984:
cresceu porque
os Estados
Unidos ajudaram

riscos do que outros brasileiros, e também tinham mais propensão a se aposentar - se ganhassem uma fortuna - do que empresários nos outros países. Talvez essa falta de vontade de acumular poder ocorra porque há coisas muito mais prazerosas para fazer no Brasil do que trabalhar.

Mas o que explica os brasileiros serem tão avessos ao risco? Simeon Djankov, um dos autores do estudo, levanta a hipótese de que na vida real os empreendedores brasileiros já se arriscam mais do que qualquer outro - e por isso evitariam apostas de futuro. Abrir um negócio leva mais

do que 152 dias e exige 18 procedimentos diferentes, de acordo com o levantamento anual realizado pela IFC chamado "Doing Business" (Fazendo Negócios). Segundo o documento, uma empresa de médio porte no Brasil gasta 2,6 mil horas por ano para se manter em dia com todas as taxas e tributos. O mesmo negócio hipotético deverá pagar 69% do seu segundo ano de faturamento em impostos, se funcionar respeitando as regras e se não for beneficiado com algum tipo de renúncia fiscal.

Os empreendedores brasileiros possuem voluntariosa disposição para driblar a lei, o que não surpreende. "Essencialmente o que determina o bom empreendedorismo no Brasil é a habilidade para navegar no meio da burocracia", sugere Djankov. O economista Eduardo Giannetti da Fonseca concorda: "Se Bill Gates tivesse começado a Microsoft numa garagem do Brasil, provavelmente a empresa ainda estaria numa garagem". Tão difícil de explicar como funciona o empreendedorismo brasileiro é explicar como ele ainda consegue existir.

The Economist

Mundo das idéias

Paga-se por boas sacadas.

O Instituto Gênese, incubadora de empresas ligada à PUC-RJ, montou um fundo de capital "semente", modalidade de investimento de risco que apoia projetos de empresas que estão no começo. O fundo, inspirado em exemplos bem-sucedidos desenvolvidos por universidades

como Stanford, na Califórnia, terá capital inicial de R\$ 12 milhões e receberá aportes da Mercatto Investimentos, do ex-presidente do Banco Central e ex-aluno da PUC-RJ Armínio Fraga e da Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), ligada ao Ministério da Ciência e Tecnologia, informa a revista *Exame*.

Criado em 1997, o Gênese já germinou empresas que obtiveram sucesso empresarial: a carioca MHW criou uma ferramenta de ensino a distância de reputada competência, o que a levou a ser comprada pela Xerox, em 2000, por R\$ 10 milhões. Outro caso de sucesso é a nTime, que desenvolve

conteúdo para celulares e que neste ano deve faturar R\$ 25 milhões. Ambas começaram apoiadas pelo instituto, que até então era bancado por professores da própria PUC-RJ que acreditavam no potencial de seus alunos-empresendedores. Agora, finalmente, haverá capital de peso alocado.