



PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
Secretaria de Governo
Secretaria Nacional de Juventude

E-START



Plano Nacional de Empreendedorismo
e StartUp para a Juventude

2018-2020

Brasília
2018

PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

Michel Temer
Presidente da República

SECRETARIA DE GOVERNO

Carlos Eduardo Xavier Marun
Ministro Chefe da Secretaria de Governo

Carlos Henrique Menezes Sobral
Secretário-Executivo

SECRETARIA NACIONAL DE JUVENTUDE

Francisco de Assis Costa Filho
Secretário Nacional de Juventude

Diego Antonio da Silva
Secretário Adjunto

Kécio da Silva Rabelo
Chefe de Gabinete

**MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA,
COMÉRCIO EXTERIOR E SERVIÇOS**

Marcos Jorge de Lima
Ministro Interino da Indústria,
Comércio Exterior e Serviços

José Ricardo de Freitas Martins da Veiga
Secretário Especial da Micro e Pequena Empresa



PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA
Secretaria de Governo
Secretaria Nacional de Juventude

**PLANO NACIONAL DE EMPREENDEDORISMO
E STARTUP PARA A JUVENTUDE**

2018 - 2020

Brasília
2018

© 2018 Secretaria Nacional de Juventude

Esta obra é licenciada sob uma licença Creative Commons - Atribuição CC BY 4.0, sendo permitida a reprodução parcial ou total desde que mencionada a fonte.



Publicado em 2018 pela Secretaria de Governo da Presidência da República/Secretaria Nacional de Juventude em cooperação com Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO).

SECRETARIA NACIONAL DE JUVENTUDE

Diretor do Projeto: Kécio da Silva Rabelo

Coordenador-geral: José Victor da Costa Alecrim Bisneto

Supervisão técnica: Felipe Vinhas e Diego Antonio da Silva

Apoio: Lucas Emmanuel Costa Nascimento e Kenia Maria de Neve Garcia

REPRESENTAÇÃO DA UNESCO NO BRASIL

Coordenação técnica: Marlova Jovchelovitch Noletto

Representante a.i. e Diretora da Área de Programática: Luciana Reis Mendes Amorim (Setor de Ciências Humanas e Sociais)

Esta publicação tem a cooperação da Unesco, no âmbito do Projeto 914BRZ3018 - DESENVOLVIMENTO DA DEMOCRACIA PARTICIPATIVA POR MEIO DA ESPECIALIZAÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS DE JUVENTUDE E DOS MECANISMOS DE PARTICIPAÇÃO POPULAR, o qual tem o objeto apoiar a disseminação, monitoramento, articulação e formação de multiplicadores das ações e políticas públicas da Secretaria Nacional de Juventude (SNJ).

As indicações de nomes e a apresentação do material ao longo deste livro não implicam a manifestação de qualquer opinião por parte da Secretaria Nacional de Juventude e da Unesco a respeito da condição jurídica de qualquer país, território, cidade, região ou de suas autoridades, tampouco a delimitação de suas fronteiras ou limites.

A ideias e opiniões nesta publicação são as dos autores e não refletem obrigatoriamente as da UNESCO ou as da SNJ, nem comprometem a Organização ou a Secretaria.

B823d Brasil. Secretaria de Governo. Secretaria Nacional de Juventude.

Plano Nacional de Desenvolvimento de Empreendedorismo e Startups para juventude/ Secretaria Nacional de Juventude. – Brasília: SNJ, 2018.

52 p.

1. Política pública de juventude. 2. Empreendedorismo. 3. Ecosistema empreendedor. 4. Estratégia empresarial. I. Organização das Nações Unidas para Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO). II. Secretaria Especial da Micro e Pequena Empresa. III. Título.

CDD 338.04

Ficha catalográfica elaborada pelo Centro de Documentação e Pesquisa em Políticas Públicas de Juventude (Cedoc PPJ) da Secretaria Nacional de Juventude (SNJ)

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

Distribuidora

Secretaria Nacional de Juventude

Endereço: Pavilhão das Metas, Via VN1 - Leste - s/nº Praça dos Três

Poderes - Zona Cívico Administrativa

CEP:70150-908

Telefone: (61) 3411.4366

E-mail: juventude@presidencia.gov.br

Site: www.juventude.gov.br

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO	7
PARTICIPANTES	9
1 INTRODUÇÃO	13
1.1 O ecossistema empreendedor	13
1.2 O empreendedor	14
1.3 Jornada de empreendedor	17
1.4 Os pilares do ecossistema empreendedor	18
2 PANORAMA DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR BRASILEIRO	23
2.1 Visão geral	23
2.1.1 Mercado	24
2.1.2 Financiamento	25
2.1.3 Regulação	26
2.1.4 Criação e difusão do conhecimento	27
2.1.5 Infraestrutura e Capacidade Empreendedora	28
2.1.6 Cultura	28
2.2 Os problemas do ecossistema empreendedor	30
3 BATALHAS E SOLUÇÕES	33
3.1 Batalhas	33
3.2 Soluções	34
3.2.1 Universalizar a educação empreendedora	34
3.2.2 Reduzir o tempo de abertura de empresas	37
3.2.3 Alavancar o investimento-anjo no Brasil	39
3.2.4 Difundir o conhecimento das políticas públicas voltadas aos empreendedores	41
3.3 Ajustes Legislativos	43
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	47
5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	49
LISTA DE FIGURAS	51

APRESENTAÇÃO



A proposta a seguir está vinculada ao Projeto UNESCO 914BRZ3018, denominado “Desenvolvimento da Democracia Participativa, por meio da especialização das Políticas Públicas de Juventude e dos Mecanismos de Participação Popular”. O texto é fruto de uma Consultoria Técnica proposta pelo Governo Federal, por meio da SNJ, em parceria com a Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), com o objetivo de subsidiar a proposta de atualização do Plano Nacional de Juventude (PNJ), que tramita na Câmara dos Deputados (PL 4530/04).

A equipe técnica formada pelos consultores Gianne Reis, Joel de Menezes Borges, Samuel Jonathan de Lima Bastos e Vinicius Mendes Lima, sob a supervisão técnica de José Antonio de Melo Filho, trabalhou para elaborar o presente documento, cujo produto final resultou nos instrumentos técnicos e metodológicos elaborados para auxiliar na implementação dos programas/ações do Governo Federal, no fortalecimento das políticas de juventude, bem como na sistematização de conteúdos para a atualização do Plano Nacional de Juventude e das Políticas Públicas de Juventude dele decorrentes.

Após a atualização realizada por meio da consultoria, a SNJ disponibilizou o documento para consulta pública online no portal da juventude do Governo Federal entre os meses de novembro de 2017 e janeiro de 2018, com o objetivo de incorporar sugestões da sociedade civil. Além da consulta pública, foram realizadas audiências públicas regionais nos estados do Ceará (Nordeste) 28/11/2017, Mato Grosso do Sul (Centro-Oeste) 27/11/2017, Santa Catarina (Sul) 27/11/2017, São Paulo (Sudeste) 07/12/2017, Amapá (Norte) 19/01/2018 e na Câmara dos Deputados 14/12/2017, entre novembro do ano de 2017 e janeiro do ano de 2018, visando ampliar o debate acerca da presente proposta do PNJ. Portanto, o documento final incorporou as visões de gestores públicos, parlamentares e movimentos sociais, pois entende-se que esta é uma construção coletiva e imprescindível para o alcance de uma proposta que atenda as reais necessidades da juventude, buscando o efetivo atendimento de suas demandas pelo estado brasileiro.

Por fim, a apreciação deste documento pelo Congresso Nacional, após a legitimação social, será um marco nas políticas públicas de juventude e representará uma nova página a ser escrita pela Política Nacional de Juventude no Brasil.

Francisco de Assis Costa Filho
Secretário Nacional de Juventude



PARTICIPANTES



Conforme mencionado na seção anterior, a Secretaria Nacional da Juventude buscou, desde o início do projeto, o apoio de atores e entidades renomadas nacionalmente em empreendedorismo que participaram ativamente ao longo da elaboração dos materiais que compõem o Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude.

No total, foram realizados quatro encontros com este comitê formado por mais de 30 atores diferentes. A seguir está a lista de participantes do Comitê Consultivo do Plano:

Agência Besouro	Vinícius Mendes Lima
Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial	Eduardo Augusto Rodrigues Tosta
Agenda Brasil Futuro	Marina Amaral Cançado
Anjos do Brasil	Cassio A. Spina
Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital	Humberto Matsuda e Ângela Ximenes de Abreu
Associação Nacional das Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores	Vanusa Leitoguinho de Sá, Zacarias Rolim e Mariana Campos Freire Lopes
Banco Nacional de Desenvolvimento	Gabriel Lourenço Gomes e Bruno Caldas Aranha
Brasil Júnior	Andrei Golfeto e Klysmann Diogo C. Bagatini
Confederação Nacional da Indústria	Afonso de Carvalho Costa Lopes



Confederação Nacional dos Jovens Empresários	Guilherme Gonçalves Pereira
Dínamo	Rodrigo Fernandes Afonso
EloGroup	Bernardo Craveiro Bezerra, João Ricardo Nasseh, Jaime Beer Frenkel, Rafael Gomes Clemente e Davi Monteiro de Almeida
Endeavor Brasil	Julia Vieira de Andrade Dias
Financiadora de Estudos e Projetos	Alexandre Cabral e Raphael Braga
Instituto Desburocratizar	Daniel Vieira Bogéa Soares
Licks Advogados	Douglas Wilson Marostica Leite Júnior
Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovação e Comunicação	Otávio Viegas Caixeta, Diogo Bezerra Borges, Juliana Müller Reis Jorge, Felipe Lemos Sereno, Sérgio Antônio Garcia Alves Júnior
Ministério da Fazenda	Bruno Pimentel de Andrade
Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços	Ana Carolina Costa, Marcos Vinicius de Souza, Rafael Guilherme Wandrey
Ministério das Relações Exteriores	Laura Berdine Santos Delamonica



Ministério do Trabalho	Higino Brito Vieira
Movimento Brasil Competitivo	Tatiana Ribeiro
Nos8	Felipe Hanszmann
Porto Digital	Guilherme Coutinho Calheiros
Secretaria Especial de Micro e Pequena Empresa	José Ricardo da Veiga, Conrado Vitor Lopes Fernandes, José Rafael Martins da Veiga, Nizar Ratib Midrei, Fábio Santos Silva
Secretaria Nacional da Juventude	Felipe Vinhas Santos, Francisco de Assis Costa Filho, Marcus Barão e Diego Antonio da Silva
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Nacional)	Natália Lorena Bertussi
Tesouro Nacional	Vinícius Mendonça Neiva
Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro	Thiago Borges Renault
VALE S/A	Regina Moraes Bronstein
Vrad	Marcelo Vieira Rechtman



1 INTRODUÇÃO



1.1 O ECOSISTEMA EMPREENDEDOR

O Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude visa apoiar a evolução de empreendimentos como alternativa de geração de emprego e renda, buscando melhores perspectivas socioeconômicas para a juventude brasileira.

O contexto e ambiente em que essas empresas são criadas e desenvolvidas é conhecido pela expressão “ecossistema empreendedor”. Apesar dessa expressão ser difundida globalmente, ainda não existe uma definição comum para a mesma.

A palavra ecossistema pode ser definida a partir da sua origem epistemológica, e, por isso, é necessário retomar a conceitos da ecologia. O ecólogo e botânico inglês, Sir Arthur George Tansley (1935) defende que ecossistemas:

“São os sistemas assim formados que [...] são as unidades básicas da natureza na face da terra. Nossos preconceitos humanos naturais nos obrigam a considerar os organismos (no sentido do biólogo) como as partes mais importantes desses sistemas, mas certamente os “fatores” inorgânicos também são partes.”

A partir dessa definição, entende-se o termo “ecossistema” como um sistema composto por um conjunto de atores e características que influenciam a forma como se interage e se vive nele.

Já a palavra “empreendedor” tem sua origem no termo empreendedorismo que é entendido como um processo em que se descobrem oportunidades para criar e explorar novos produtos e serviços (SHANE & VENKATARAMAN, 2000).

Já a palavra “empreendedor” tem sua origem no termo empreendedorismo que é entendido como um processo em que se descobrem oportunidades para criar e explorar novos produtos e serviços (SHANE & VENKATARAMAN, 2000).

Assim, entendidos cada um dos dois termos da expressão, conclui-se que o conceito de “ecossistema empreendedor” é:

O CONJUNTO DE RECURSOS E ATORES INTERDEPENDENTES CUJA FORMA COMO ELES SE RELACIONAM VIABILIZAM A AÇÃO EMPREENDEDORA.



1.2 O EMPREENDEDOR

Por ser o principal responsável pela geração e desenvolvimento de novos negócios, o empreendedor é o elemento central desse ecossistema. A partir de definições do economista e cientista político Joseph Schumpeter (1934), os autores Shane e Venkatamaram (2000), o empreendedor social Muhammad Yunus (2003) e o professor doutor brasileiro José Dornelas (2008), pode-se definir a figura do empreendedor como:

A PESSOA CAPAZ DE CONVERTER UMA IDEIA OU INVENÇÃO EM UMA INOVAÇÃO BEM SUCEDIDA NO MERCADO

No entanto, sabe-se que as motivações e características de cada uma das pessoas que tem uma ideia e querem transformá-la em um negócio diferem entre si. Essas diferenças foram identificadas pelos colaboradores deste projeto que seguiram o entendimento da pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) que define a existência de dois grandes grupos de empreendedores:

a) Necessidade: aqueles que, afetados pelo desemprego e sem outras formas de prover o seu sustento e o de suas família, abrem um negócio próprio para subsistência, geralmente sem nenhum planejamento.

b) Oportunidade: empreendedores que dentre o leque de oportunidades que possuem, optam por abrir um negócio próprio por vislumbrarem melhores perspectivas econômicas e sociais. Estes podem ser divididos em três subgrupos:

- **Tradicional:** representa os empreendedores cujos negócios não detêm nenhum diferencial em relação aos demais concorrentes. Exemplo: uma padaria que não oferta produtos especializados e diferentes dos usuais.
- **Tecnológico:** negócios que possuem um diferencial tecnológico como proposta de valor da empresa. Exemplo: uma empresa que comercializa robôs inteligentes capazes de detectar anomalias no interior de dutos.
- **Modelo de negócio:** negócios que se diversificam em um dos pilares de seu modelo de atuação (e.g. canal de vendas, forma de receita, estrutura de custo). Uma startup que ilustra esse tipo de empreendimento é o Uber que revolucionou o mercado de transporte de passageiros mesmo sem possuir frota própria de carros e motoristas, apenas intermediando passageiros em busca de praticidade de locomoção com potenciais motoristas detentores de automóveis subutilizados e necessidade de trabalhar.

A Figura 1 a seguir ilustra a divisão desses grupos, esclarecendo as referências técnicas que a sustentam além das motivações e características de cada um desses tipos de empreendedores:

Figura 1 - ARQUÉTIPOS DE EMPREENDORES

A Necessidade

Necessidade

Empreendedor autônomo que desempregado e sem perspectiva de trabalho decide abrir um negócio a fim de gerar renda para prover seu sustento.

Fonte: *Global Entrepreneurship Monitor, 2016*

- Escolaridade: Até ensino médio
- Motivação: Sobrevivência
- Renda: Classe baixa
- Escala: Apenas realidade local
- Financiamento: Microcrédito
- Desafios: Estruturação do negócio sem investimento

B Oportunidade

Tradicional

Empreendedores cujas empresas não apresentam perfil tecnológico e operam em um modelo de negócio similar aos seus demais concorrentes

Fonte: *Prof. José Dornelas, 2007*

Inovadores

Tecnológico

Empreendedores cujas empresas são digitais e/ou de base tecnológica

Modelo de Negócio

Empreendedores cujas empresas possuem forma de operação estruturalmente diferente de organizações estabelecidas no mercado

Fonte: *Adaptado do Manual de Oslo, 1990*

- Escolaridade: Até ensino superior
- Motivação: Autossuficiência
- Renda: Classe média/alta
- Financiamento: Crédito subsidiado
- Desafios: Profissionalização da gestão do negócio

- Escolaridade: Ao menos ensino superior
- Motivação: Enriquecimento ou transformação social
- Renda: Classe média/alta
- Escala: Internacionalização
- Financiamento: Capital de risco
- Desafios: Escala (crescimento acelerado)

Fonte: conceito elaborado em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

Existem dois aspectos que precisam ser retratados para maior entendimento (Figura 1):

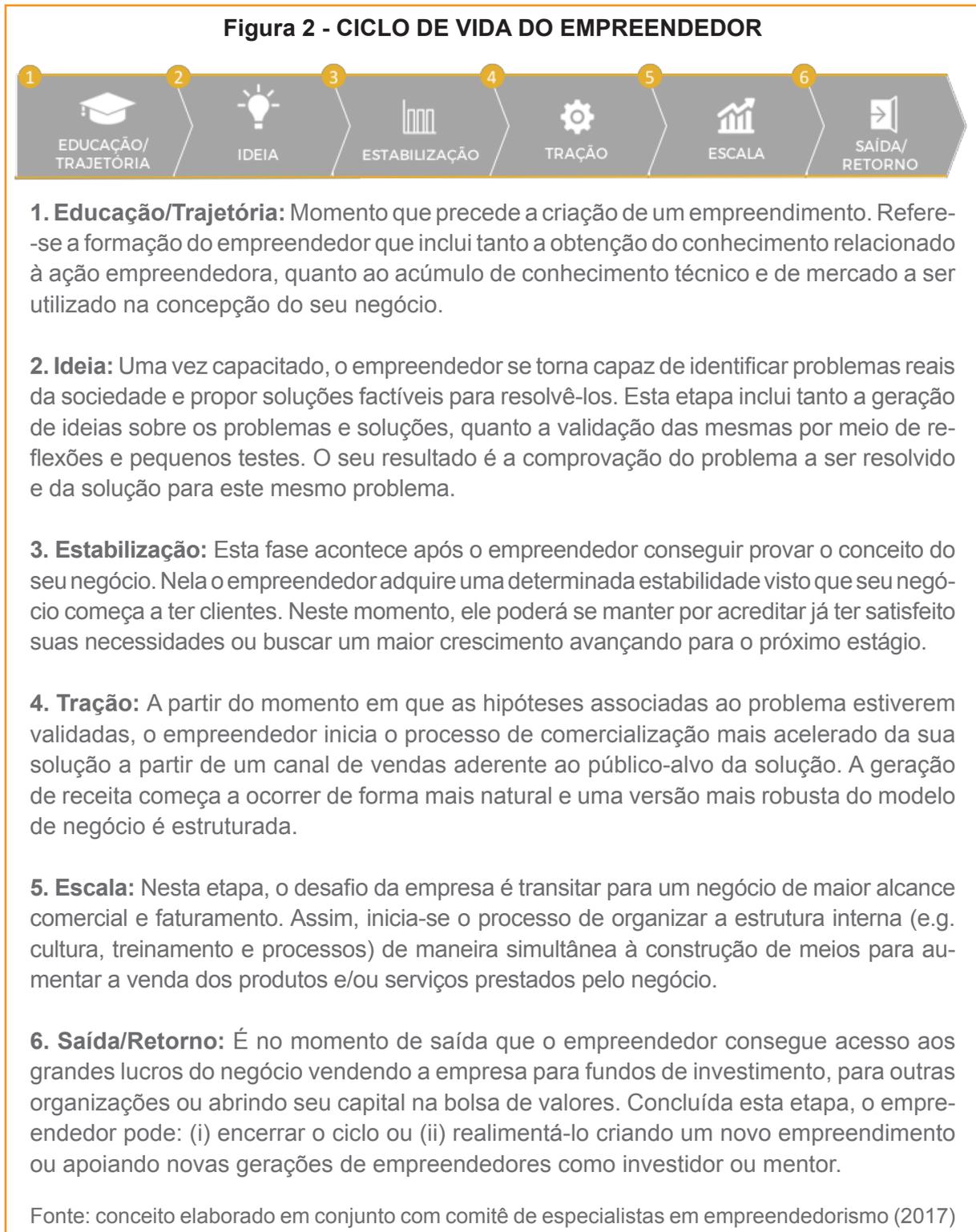
- As startups que, de acordo com professor Steve Blank (2010) são definidas como “organizações temporárias projetadas para buscar por um modelo de negócios escalável e repetível que atua num ambiente de extrema incerteza” podem se encontrar nos subgrupos “Tecnológico” e “Modelo de Negócio”, visto que podem apresentar diferenciais nessas duas vertentes.

- Apesar da diferença conceitual entre os subgrupos “Tecnológico” e “Modelo de Negócio”, existem semelhanças significativas nas motivações e características desses dois tipos de empreendedores, o que está ilustrado de maneira gráfica na figura anterior através da interseção. As similaridades entre eles acarretaram na consideração de um grupo só em termos de formulação de políticas públicas de apoio.

Deve-se ressaltar mais uma vez que a Secretaria Nacional da Juventude iniciou o desenvolvimento do plano em março de 2017 com um recorte específico para os jovens que criam startups. No entanto, a reflexão dos diferentes arquétipos de empreendedores somada a pluralidade e capilaridade do comitê especialista em empreendedorismo, trouxe a necessidade de defender uma pauta mais abrangente que envolvesse não só startups mas todos os arquétipos de empreendedorismo.

1.3 JORNADA DO EMPREENDEDOR

A partir da pactuação de que o plano deveria abordar todos os tipos de empreendedores, fez-se necessário o estabelecimento de uma jornada de criação de um empreendimento (ciclo de vida) em que todos os arquétipos pudessem ser inseridos. A Figura 2 explica todas as etapas deste ciclo de vida:



Apesar de se tratar de um ciclo de vida, não significa que todos os tipos de empreendedores terão fôlego, perfil ou desejo de percorrer todas as etapas descritas.



1.4 OS PILARES DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR

Conforme definido anteriormente, os empreendedores são influenciados por fatores do ecossistema em que estão inseridos. Para entender quais são esses aspectos, levantou-se diferentes fontes de como analisar um ecossistema empreendedor:

- **Sistema Nacional de Inovação (SNI):** Proposto por Richard Nelson em 1982 e analisado por Mariana Mazzucato, pesquisadora da Universidade de Sussex e Caetano Penna, da UFRJ, o modelo de Sistema Nacional de Inovação é formado por um grupo de instituições dos setores público e privado cujas atividades e interações promovem a difusão de novas tecnologias e a sua aplicação no mercado;
- **Fórum Econômico Mundial:** Em 2013, o Fórum Econômico Mundial realizou uma pesquisa sobre os Ecossistemas Empreendedores do mundo e analisou-os a partir dos seguintes pilares: acesso ao mercado, força de trabalho, financiamento e finanças, sistemas de suporte, regulação e infraestrutura, educação e treinamento, universidades como catalisadoras e suporte cultural;
- **Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE):** A organização tem como objetivo principal promover políticas públicas que visem o desenvolvimento econômico mundial. Em um de seus trabalhos denominado Programa de Indicadores de Empreendedorismo (2016), a OCDE fez uma análise sobre o empreendedorismo e os aspectos que o influenciam. Essa análise aconteceu a partir dos seguintes pilares: regulação, condições de mercado, acesso a finanças, criação e difusão do conhecimento, capacidade empreendedora e cultura;
- **Daniel Isenberg:** Professor da Universidade de Babson, Daniel Isenberg participou da iniciativa denominada Projeto Ecossistema Empreendedor (2010) em que foram estudados possíveis estímulos ao ecossistema empreendedor em diferentes lugares do mundo. Uma das conclusões do grupo envolvido na pesquisa foi que existem seis domínios importantes que precisam ser analisados ao se estudar um ecossistema empreendedor: políticas públicas, capital financeiro, cultura, instituições de suporte, recursos humanos e mercado.

A partir do cruzamento de todas as informações oriundas das fontes citadas anteriormente, construiu-se uma visão própria dos pilares que compõem um ecossistema empreendedor:



Figura 3 - VISÃO DO ECOSISTEMA EMPREENDEDOR



Regulação: Aspectos legislativos relacionados a legalização, gestão e promoção da atividade empreendedora. Exemplos: impostos, regulação da legislação de falência, legislação trabalhista para os funcionários, propriedade intelectual.

Mercado: Características de comportamento e acessibilidade de novos empreendimentos ao mercado nacional e internacional. Exemplo: nível de competição de um país, exportações nacionais para outras cidades e estados e para outros países.

Infraestrutura e capacidade empreendedora: Educação e estrutura para exercer a atividade empreendedora. Exemplo: escolas que lecionam empreendedorismo, infraestruturas de apoio como espaços colaborativos de trabalho, aceleradoras, incubadoras.

Cultura: Visão da população sobre o ato de empreender. Exemplo: o desejo de abrir um negócio, a imagem do ato de empreender nas mídias, número de estrangeiros qualificados que migram para o Brasil para abrir um negócio.

Criação e difusão do conhecimento: Conhecimento técnico científico existente em um país e sua disseminação nacional e internacional. Exemplos: Grau de excelência científica das instituições de ensino superior, comportamento da pesquisa e desenvolvimento de um país, a difusão de tecnologias nacionais/locais para outras regiões e países.

Financiamento: Possibilidades de captação de recursos para financiamento dos empreendimentos. Exemplos: fundos de investimento, investimento anjo, crédito, microcrédito.

Fonte: conceito elaborado em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

Cada um desses pilares representa uma lente pela qual um ecossistema deverá ser analisado. Para cada uma dessas lentes, deve-se verificar um conjunto de variáveis que representam fatores críticos de sucesso de um ecossistema empreendedor. A Figura 4 a seguir detalha esses fatores críticos que foram levantados a partir das mesmas referências citadas que analisam ecossistemas empreendedores e discussões com o comitê:

Figura 4 - FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR



Regulação

- Impostos
- Regulação da falência
- Regulação de trabalho
- Patentes



Mercado

- Nível de competitividade nacional
- Conexão com mercado estrangeiro
- Conexão com mercado doméstico



Cultura

- Desejo de abrir um negócio
- Imagem do ato de empreender
- Incentivo a imigração qualificada



Infraestrutura e Capacidade empreendedoras

- Educação e capacitação empreendedora
- Infraestrutura de apoio (e.g. espaços colaborativos de trabalho, aceleradoras, incubadoras)



Criação e Difusão do Conhecimento

- Interface: Universidade e Empresas (fomentando o nascimento de startups acadêmicas)
- Pesquisa e desenvolvimento
- Difusão tecnológica



Financiamento

- Fundos de investimento
- Investimento-Anjo
- Acesso ao crédito
- Financiamento público
- Microcrédito

Fonte: conceito elaborado em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

O equilíbrio desses fatores críticos de sucesso faz com que o ecossistema empreendedor prospere, elevando o número de empresas criadas e reduzindo a taxa de mortalidade.

Uma vez estabelecidos os principais conceitos associados a forma de análise de um ecossistema empreendedor, a próxima seção descreverá o estágio de maturidade do ecossistema brasileiro em relação a esses pilares e fatores críticos de sucesso.

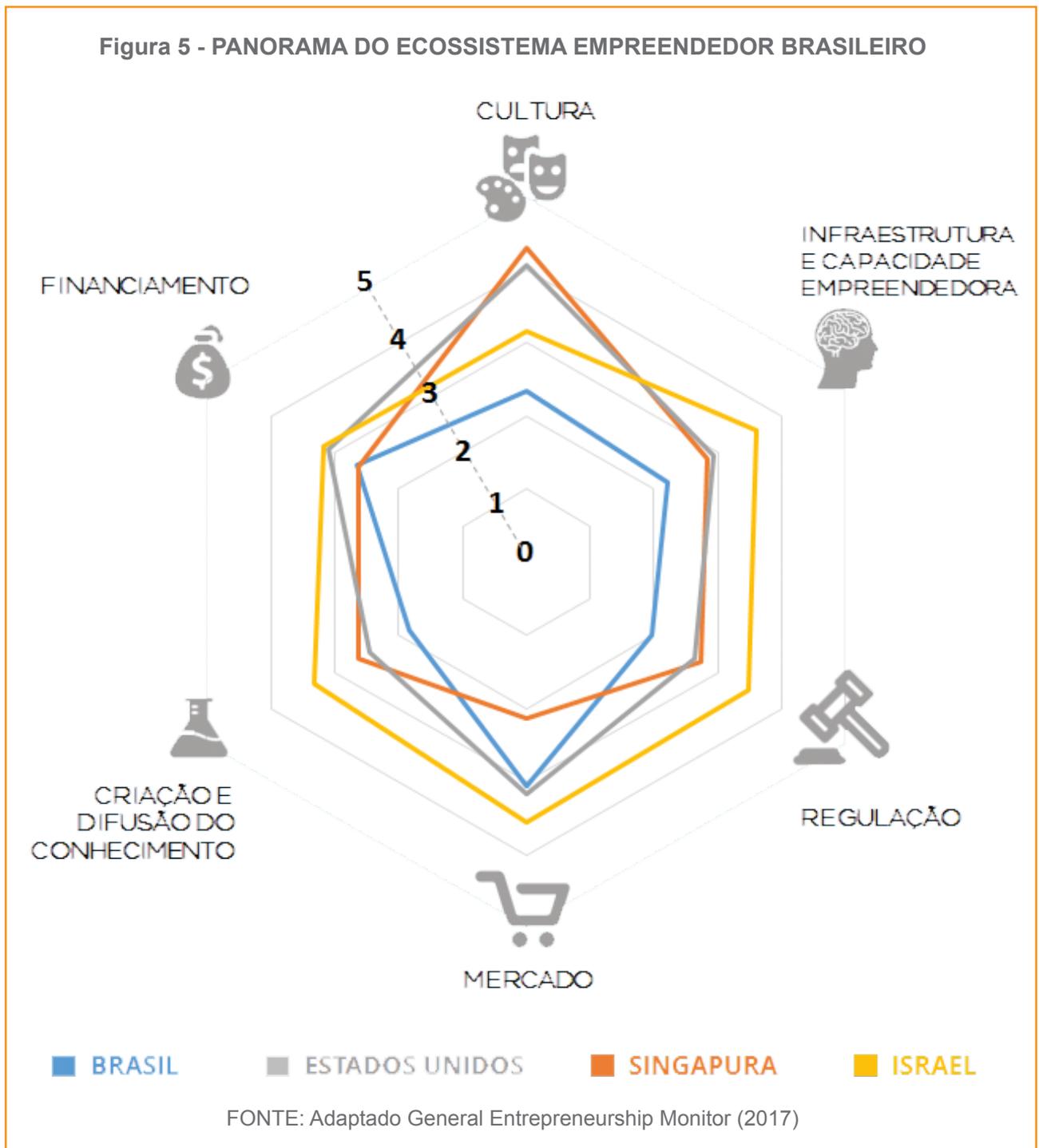


2 PANORAMA DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR BRASILEIRO



2.1 VISÃO GERAL

O Brasil ainda se encontra em um estágio embrionário no que tange ao nível de maturidade de seu ecossistema empreendedor. De modo a ilustrar esse comentário, nesta seção, serão retratadas características do ecossistema brasileiro em comparação com os países que são referência em empreendedorismo no mundo: Estados Unidos, Singapura e Israel. A Figura 5 a seguir indica, em uma escala de 1 a 5, a nota de cada um dos pilares dos ecossistemas empreendedores supracitados:



É importante ressaltar que as notas estabelecidas pelo General Entrepreneurship Monitor, um dos estudos mais famosos que diagnostica a situação empreendedora em diferentes países, não são específicas para os pilares estabelecidos pelo plano. Assim, para estabelecer as notas, realizou-se uma adaptação a partir de conceitos do estudo aderentes aos pilares do ecossistema empreendedor definidos no Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude.

Para entender com mais detalhes a situação brasileira, destacou-se alguns dos seus principais problemas em relação a cada um dos pilares. Ressalta-se novamente que, comparou-se o ecossistema brasileiro com outros mais maduros para delinear a incipiência nacional frente aos ecossistemas mais desenvolvidos do mundo.

2.1.1 Mercado

O mercado brasileiro apresenta barreiras tanto ao crescimento da comercialização doméstica quanto à expansão internacional das empresas no que se refere a comercialização de produtos e serviços. Além disso, a lentidão brasileira na adoção de novas tecnologias dificulta o surgimento de negócios de alto teor tecnológico.

A Figura 6 - DIFICULDADE EM ACESSAR O MERCADO EXTERNO

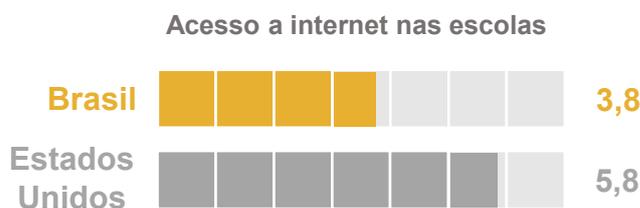
A complexidade dos trâmites para exportação e o seu alto custo prejudicam o acesso de empresas brasileiras a mercados estrangeiros.



Fonte: Banco Mundial, 2017

B Figura 7 - LENTIDÃO NA ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS

O Brasil é um país que demora para adotar novas tecnologias o que pode prejudicar tanto a formação de empreendedores que não se atualizam com novas tendências quanto o potencial das empresas nacionais que sempre estarão um passo atrás de países com produtos e serviços inovadores e tecnológicos. O acesso limitado a internet nas escolas brasileiras é apenas um dos exemplos que ilustram essa limitação brasileira.



Nota de 1 a 7 estabelecida pelo Fórum Econômico Mundial no relatório intitulado Índice de Competitividade Global 2016-2017 em que o 7 representa o acesso máximo das escolas a internet.

Fonte: Fórum Econômico Mundial, 2016-2017

2.1.2 Financiamento

A baixa disponibilidade de variedade e volume de financiamento no Brasil limita o crescimento dos empreendimentos nacionais que não detêm fôlego financeiro para validar e desenvolver seus negócios até um estágio sustentável.

A Figura 8 - LIMITAÇÃO DO INVESTIMENTO-ANJO

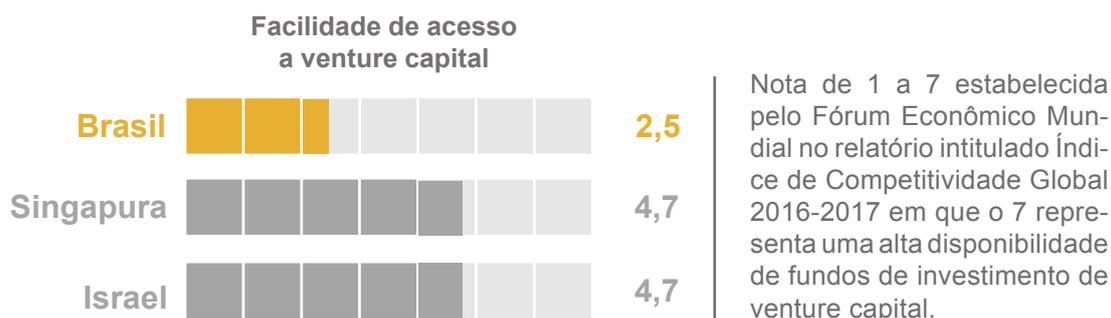
De acordo com pesquisa realizada pela organização Anjos do Brasil (2017), existe uma pequena quantidade de investidores-anjo no Brasil. Assim, poucos negócios conseguem o incentivo privado para florescer.

R\$784 mi foram aportados por investidores anjo no **Brasil** | **nos Estados Unidos** foram investidos, nesta modalidade, **US\$24 bi**

Fonte: Pesquisa Anjos do Brasil, 2017

B Figura 9 - ESCASSEZ DE FUNDOS DE INVESTIMENTO

Os fundos de investimento do tipo Venture Capital, essencial para permitir o crescimento de novos negócios (principalmente startups em estágio de tração/escala) ainda é escasso no Brasil.



Fonte: Fórum Econômico Mundial, 2016-2017

C Figura 10 - ACESSO RESTRITO AOS RECURSOS DAS GRANDES EMPRESAS

A utilização de recursos das grandes empresas por novos negócios servem como alavancas para acelerar o seu crescimento. As formas de parceria são distintas: co-desenvolvimento de produtos, acesso a clientes e investimento financeiro. Esse tipo de cooperação ainda é bastante incipiente no Brasil o que pode ser comprovado pelos números de investimento entre empresas abaixo:

24,9 bi
de dólares investidos
entre empresas
no mundo em 2016

Países fora da América
do Norte, Europa e Ásia
representam apenas
2% desse valor

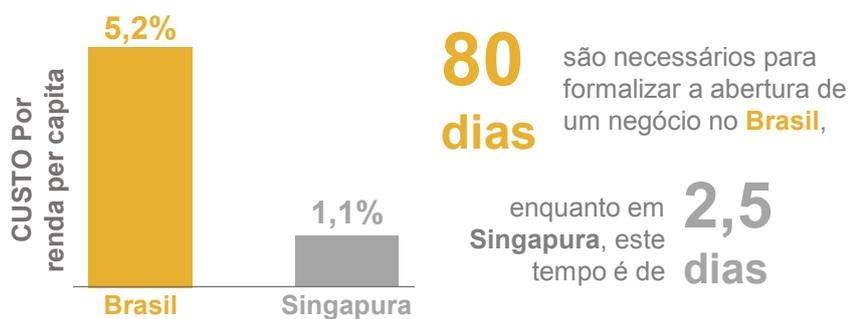
Fontes: CBINSIGHTS, 2016

2.1.3 Regulação

A regulação brasileira cria barreiras significativas que influenciam desde a formalização e abertura de um negócio até o seu crescimento e gestão a partir da cobrança de impostos elevados e regulações trabalhistas rígidas.

A Figura 11 - ABRIR UM NEGÓCIO DEMORA MUITO E CUSTA CARO

O elevado custo e tempo demandado no Brasil para abertura de um negócio influencia na redução do número de negócios criados e aumento da informalização do trabalho como formas de burlar os trâmites envolvidos no processo. Ao reduzir o tempo e preço da abertura de um novo negócio, promove-se a criação de empreendimentos formais que, por sua vez, geram benefícios para a economia nacional.



Fonte: Banco Mundial, 2017

B Figura 12 - TRIBUTAÇÃO ONEROSA E COMPLEXA

A complexidade para efetuar o pagamento dos tributos brasileiros exige um esforço significativo das empresas brasileiras (aproximadamente 2500 horas por ano enquanto que nos países referência esse número é menor que 400 horas). Além disso, a alta carga tributária reduz a margem de lucro das empresas brasileiras, prejudicando a sua capacidade de investir em seu crescimento.

Os gastos com impostos no **Brasil** é equivalente a quase **70% do lucro** | **20% do lucro** é aproximadamente o gasto com tributos em **Singapura**

Fonte: Banco Mundial, 2017

C Figura 13 - A LEGISLAÇÃO TRABALHISTA AUMENTA OS RISCOS DO NEGÓCIO

O Brasil tem um histórico de práticas pouco flexíveis de contratação e demissão de funcionários, criando empecilhos para o crescimento dos negócios brasileiros que não podem contar com recursos altamente qualificados, sem dispendere quantidades expressivas de capital. Esse cenário contribui para o aumento do risco de vida dos negócios. No entanto, o país vem investindo em alterações como a modernização trabalhista, que prega por uma maior flexibilidade na terceirização de serviços e uma política menos onerosa. A implementação de iniciativas como essa, busca reduzir o risco de vida do negócio nessa temática.



Fonte: Fórum Econômico Mundial, 2016-2017

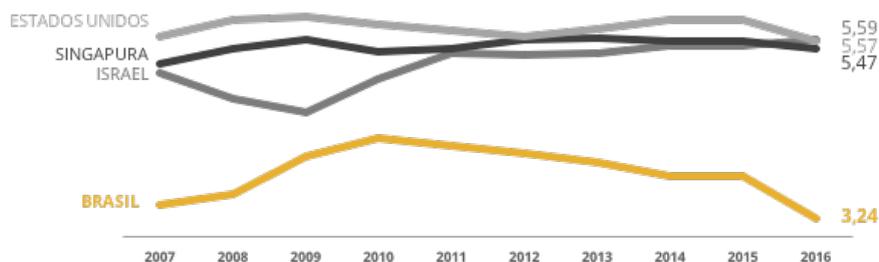
2.1.4 Criação e difusão do conhecimento

Existe um nítido afastamento entre a troca de conhecimento das empresas brasileiras e as universidades nacionais. Este fato influencia na baixa capacidade de geração de conhecimento inovador aplicável em um ambiente de negócios real dado que as universidades direcionam muitos esforços para o conhecimento científico meramente acadêmico.



Figura 14

Colaboração entre a universidade e indústria em p&d



Nota de 1 a 7 estabelecida pelo Fórum Econômico Mundial no relatório intitulado Índice de Competitividade Global 2016-2017 em que o 7 representa uma colaboração expressiva

Fonte: Fórum Econômico Mundial, 2016-2017

2.1.5 Infraestrutura e Capacidade Empreendedora

O Brasil ainda carece de infraestrutura robusta para a capacitação de seus empreendedores. Faltam escolas qualificadas, incubadoras e aceleradoras mais desenvolvidas, espaços colaborativos de trabalho que forneçam o apoio necessário a formação e desenvolvimento de empreendimentos de sucesso.

A

Figura 15 - A FRAGILIDADE DO SISTEMA EDUCACIONAL RESTRINGE A CAPACIDADE EMPREENDEDORA

A baixa qualidade do sistema educacional brasileiro prejudica a formação de mão-de-obra qualificada o que incide na redução da capacidade dos empreendedores.

Em relação a qualidade do ensino que mensura o nível de aprendizado do aluno, o Brasil ficou, em um ranking de 61 países, em

55°

78°

posição entre 124 países no que tange a qualificação da sua mão-de-obra que considera como alguns dos seus critérios o desempenho da educação no país e a distribuição da mão-de-obra nacionalmente.

Fontes: (i) Central Connecticut State University, 2016 e (ii) Fórum Econômico Mundial, 2016-2017

2.1.6 Cultura

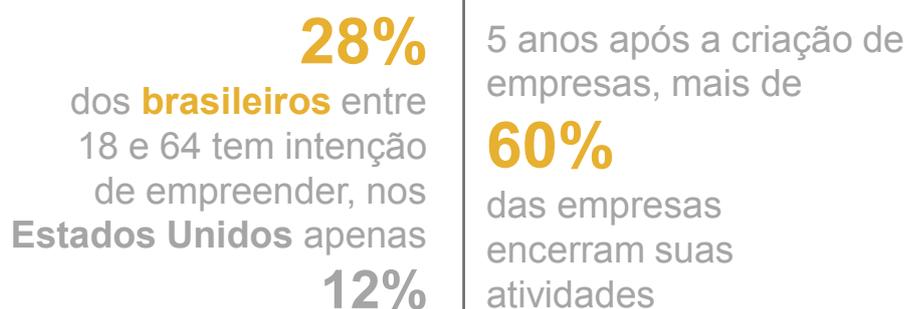
De acordo com o Global Entrepreneurship Monitor, a maioria dos jovens brasileiros tem o desejo de empreender. No entanto, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, cinco anos após a criação de empresas, mais de 60% encerram suas atividades (IBGE, 2017). O jovem está contido neste grupo de pessoas que criam as empresas e, portanto, pode-se dizer que

ele não está conseguindo converter esse interesse em empreender em negócios sustentáveis.

Um outro aspecto relevante para o pilar Cultura é a imigração qualificada. No Brasil, existem poucos incentivos para a atração de imigrantes com educação avançada (e.g. mestres, doutores). Uma vez que imigrantes, por não terem o domínio do país em que ingressam, costumam escolher o empreendedorismo como forma de trabalho, o número reduzido desses estrangeiros qualificados presentes no Brasil impacta no crescimento do ecossistema nacional.

A **Figura 16 - ALTA INTENÇÃO DE EMPREENDER, MAS POUCOS EXEMPLOS DE SUCESSO**

O brasileiro tem um grande desejo de empreender. No entanto, esse desejo não condiz com a sua capacidade enquanto empreendedor de gerar empresas sustentáveis economicamente.



Fontes: (i) Global Entrepreneurship Monitor, 2016- 2017 e (ii) Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, 2017

B **Figura 17 - BAIXA CAPACIDADE DE ATRAIR CÉREBROS QUALIFICADOS**

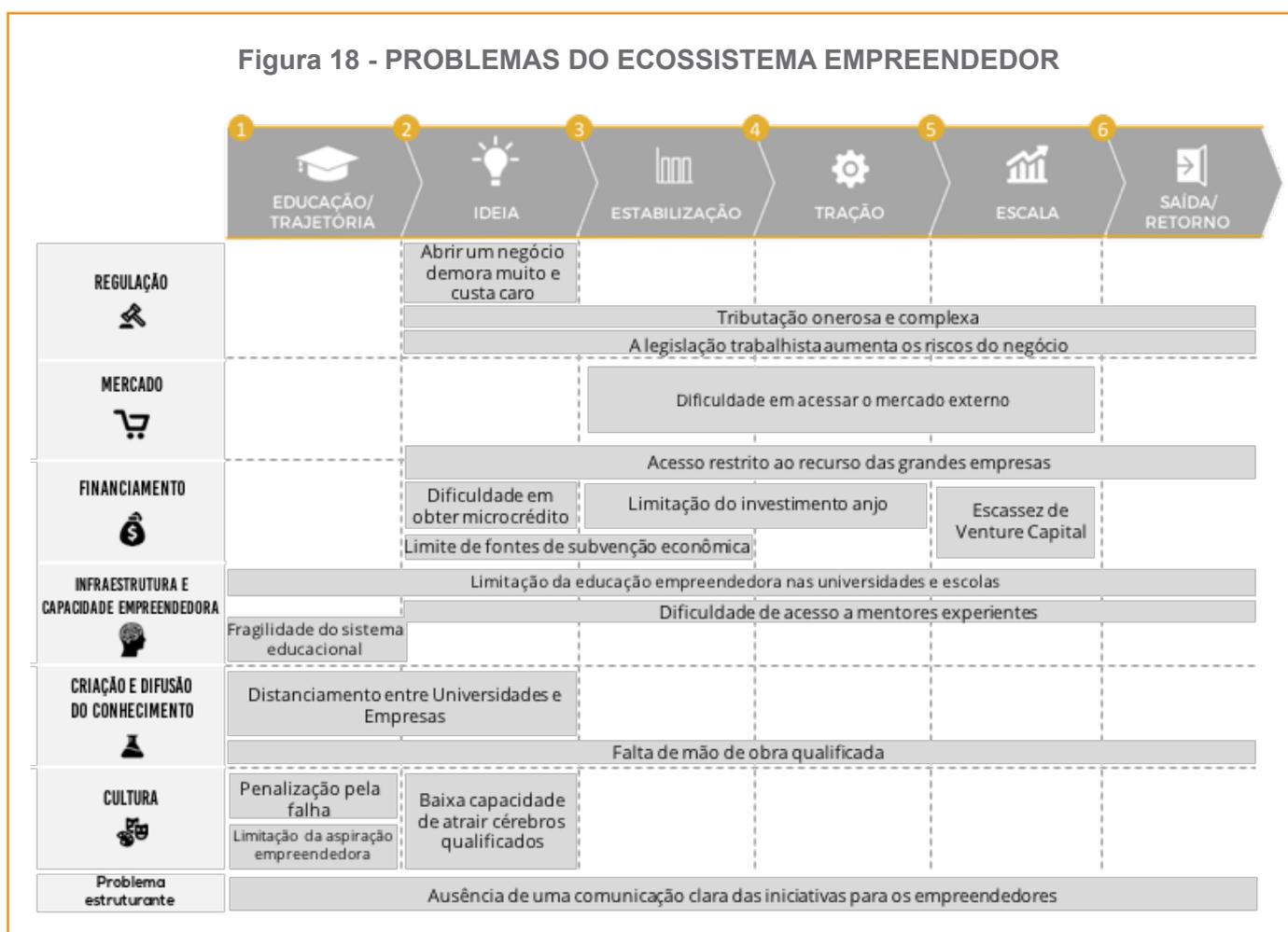
Diferentemente de outros países referências em empreendedorismo, o Brasil não possui muitos incentivos destinados a imigração de profissionais altamente qualificados. Apenas o número de imigrantes existentes no Brasil já comprova essa pequena quantidade de incentivos.



Fontes: (i) Pew Research Center, 2016 e (ii) National Foundation for American Policy, 2016

2.2 Os problemas do ecossistema empreendedor

Além dos dados levantados na seção 2.1, foram realizadas reuniões com o Comitê do Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude para validar os problemas identificados e mapear outros entraves que assolam a realidade do empreendedor brasileiro. A ilustração a seguir insere os problemas mais relevantes relacionando-os com os pilares e o ciclo de vida do empreendedor:



Como é possível observar, existem diversos problemas que afetam o ecossistema empreendedor. Definiu-se que, para os próximos dois anos, é mais efetivo direcionar os esforços a um conjunto restrito de iniciativas que demonstrem melhorias mais sólidas para o ecossistema. A próxima seção explica cada uma dessas iniciativas.



3 BATALHAS & SOLUÇÕES



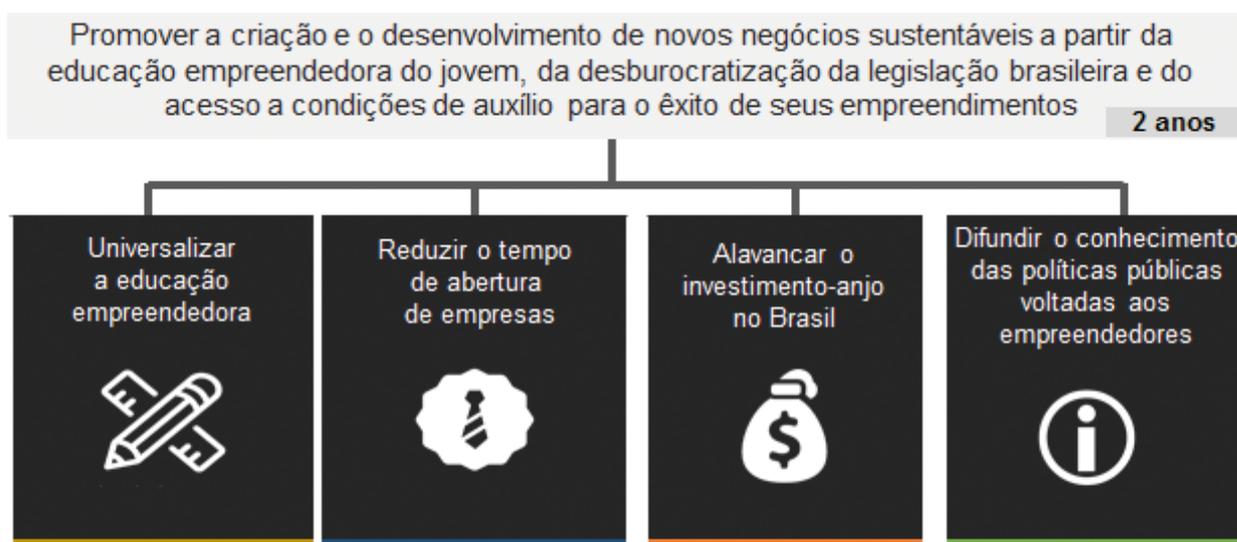
3.1 BATALHAS

Cada problema presente no ecossistema empreendedor possui o seu próprio grau de criticidade, ou seja, o quanto ele afeta o ambiente e o seu nível de complexidade para sua completa resolução.

Além da criticidade, também existe a variável de suficiência de políticas públicas para os problemas existentes que consiste no quanto as políticas atuais são suficientes para solucionar esses entraves.

Determinou-se a criticidade para os problemas e, a partir de uma lista de mais de 100 (cem) políticas públicas nacionais de fomento ao empreendedorismo, definiram-se quatro “batalhas” (missões) para investir esforços ao longo de um horizonte de tempo de dois anos (2018-2020).

Figura 19 - OBJETIVO



Universalizar a Educação Empreendedora: Complementar a educação dos jovens através da oferta de aulas e matérias que visem o desenvolvimento empreendedor aproveitando o próprio sistema formal de ensino

Reduzir o tempo de abertura de empresas: Facilitar o registro e a baixa de negócios, incentivando a formalização do ambiente de negócios

Alavancar o investimento-anjo no Brasil: Tornar a modalidade de investimento-anjo atrativa jurídica e financeiramente para investidores, elevando o número de investimentos realizados desta modalidade

Difundir o conhecimento das políticas públicas voltadas aos empreendedores: Garantir que empreendedores tenham conhecimento das iniciativas de fomento ao empreendedorismo e que as utilizem como forma de suporte ao desenvolvimento de seus negócios

Fonte: elaborada em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

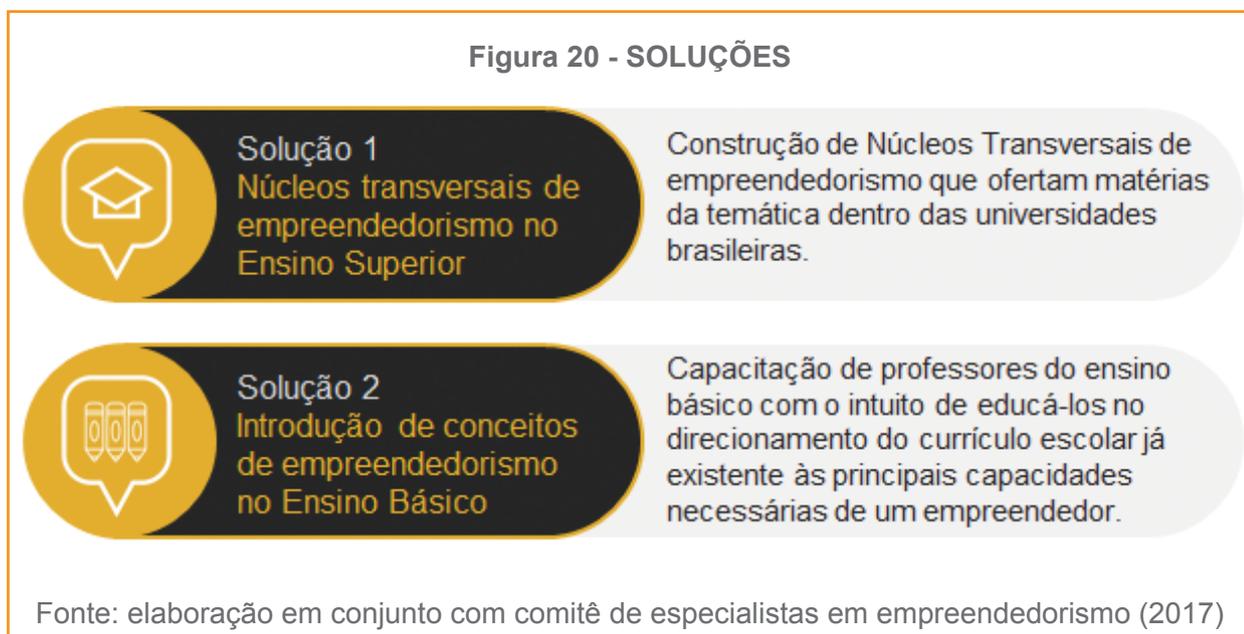
3.2 Soluções

Em uma das pautas de discussão do projeto, tratou-se da proposição, desenvolvimento e votação das melhores soluções para o ecossistema empreendedor considerando um horizonte de tempo de 2 (dois) anos (2018-2020).

A Secretaria Especial da Micro e Pequena Empresa (SEMPE), membro do Comitê, tem como um de seus objetivos o desenvolvimento de políticas públicas relacionadas a empreendedorismo. Assim, além de explicar o conceito geral e público-alvo das soluções propostas, também serão descritos, a seguir, as iniciativas da SEMPE que estão em consonância com o plano e devem ser intensificadas assim como recomendações para a otimização destas propostas.

3.2.1 Universalizar a educação empreendedora

Conforme ilustradas na figura abaixo, o definiram-se duas soluções para essa batalha:



Solução 1 – Núcleos transversais de empreendedorismo no Ensino Superior

- Conceito geral

Esta solução visa instituir núcleos transversais de empreendedorismo dentro das universidades brasileiras que terão a responsabilidade de criar disciplinas promotoras do desenvolvimento de capacidades empreendedoras e de negócios como: geração de ideias, programação, negociação, finanças e desenvolvimento de negócios. As disciplinas ofertadas possibilitarão uma formação empreendedora adicional a graduação do aluno, ou seja, um domínio adicional em matérias de extensão da temática empreendedorismo. Caso o aluno realize todas as matérias previstas pelo núcleo transversal e obtenha notas satisfatórias ele será recompensado com um certificado. Essa solução aproveita a legislação que defende que 20% de uma grade curricular de qualquer graduação deve ser formada por matérias de extensão (adicionais ao curso principal).

- Público-alvo

A solução é destinada aos mais de 8 milhões de universitários de 18 a 25 anos (CENSO DA EDUCAÇÃO SUPERIOR, 2016) que se encontram atualmente no Ensino Superior, independente do seu curso original.

Existem instituições que já detêm uma estrutura de incentivo ao empreendedorismo robusta e, por isso não serão público-alvo de uma solução desta natureza. No entanto, elas serão uma fonte de inspiração e de coleta de boas práticas para outras entidades.

Quadro 1 - Projetos sinérgicos da SEMPE - Projeto Instituição Amiga do Empreendedor

O projeto Instituição Amiga do Empreendedor encontra-se em andamento e visa fomentar a qualificação e profissionalização de empresários de pequeno porte ao empreendedorismo, com apoio de instituições públicas e privadas.

Atualmente, **160 instituições** já aderiram ao programa que prevê a criação de espaços destinados à promoção de atividades de orientação, capacitação e assistência gerencial e procedimental.

Recomendações:

- Adequar o material didático a ser elaborado pelo Sebrae, incorporando ajustes que também se destinem a realidade de um tipo de empreendimento muito específico que é a startup;
- Incluir aulas e temas que tratem sobre o patrimônio e finanças do empreendedor;
- Incluir outros cursos de graduação além de administração e finanças. Idealmente, todos os cursos deveriam ser incluídos mas recomenda-se, desde já, a incorporação de cursos relacionados a Ciência, Tecnologia, Engenharia e Matemática;
- Incluir clubes de programação focados em aplicações práticas do mercado para treinamento dos jovens universitários.

Solução 2 – Introdução de conceitos de empreendedorismo no Ensino Básico

- Conceito geral

A introdução de conceitos de empreendedorismo no sistema formal do ensino básico refere-se a inclusão em sala de aula de práticas que estimulem maior capacidade empreendedora e de negócio nos alunos como: liderança, criatividade, trabalho em equipe e programação.

Para isso, faz-se necessário a avaliação do currículo atual do ensino médio e definir como modificar a forma de lecionar temáticas de cada disciplina padrão (e.g. matemática, português, física) para que promovam as capacidades mencionadas no parágrafo anterior.

Uma vez definidas as novas formas de lecionar, deve-se capacitar os professores do ensino básico para que eles se tornem multiplicadores desta solução nas salas de aula. A capacitação desses professores dependerá do apoio de uma entidade com um alto grau de capilaridade capaz de escalar a solução.



- Público-alvo

Em 2016, mais de 35 milhões de brasileiros (CENSO ESCOLAR DA EDUCAÇÃO BÁSICA, 2016) distribuídos por todo o Brasil estavam matriculados no ensino fundamental ou no ensino médio.

Estes alunos estão distribuídos pelas diferentes dependências administrativas, destacando-se 46,8% das matrículas na rede municipal, 34,0% na rede estadual e 18,4% na rede privada.

Assim como no caso do ensino superior, existem escolas que já estão bastante avançadas nesta temática. Apesar de elas não serem público-alvo desta iniciativa, representam uma boa fonte de inspiração e coleta de boas práticas.

Quadro 2 - Projeto sinérgico da SEMPE – Empreendedorismo na Escola

Em parceria com o Sebrae e o Fórum Permanente das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (FPMPE), a SEMPE está capitaneando o programa Empreendedorismo na Escola, que busca introduzir o tema “Empreendedorismo”, de forma transversal e respeitando a competência de cada ente federado as diretrizes curriculares nacionais da educação básica o que ainda está em análise pelo Conselho Nacional de Educação (CNE).

O Sebrae junto aos parceiros do FPMPE formatará a capacitação dos docentes e o material de apoio à execução do programa, em caso de aprovação da introdução da temática pelo CNE.

Recomendações:

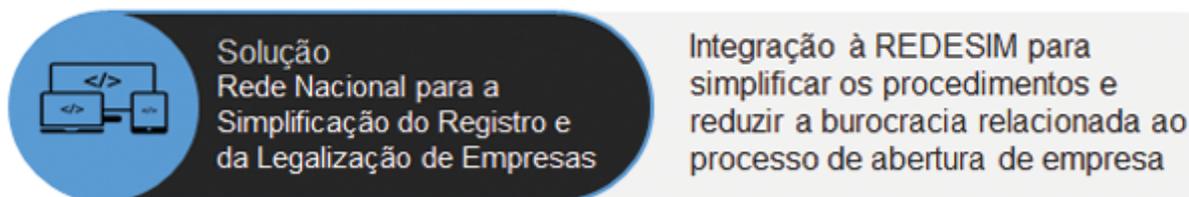
- Não ofuscar o valor do intraempreendedorismo, ou seja, ao longo das aulas é importante mencionar que é possível empreender dentro de empresas também.
- Incentivar as escolas e municípios a aderirem a esse tipo de programa a partir de recompensas como a visibilidade nacional da escola ou município. Definiu-se uma possível conexão desta iniciativa com outra iniciativa da SEMPE denominada Selo de Município Amigo do Empreendedor condicionando o município que anseia por este selo a ter uma quantidade mínima de escolas que aderiram ao programa.
- Incluir clubes de programação nas escolas com aulas introdutórias que auxiliem o aluno na construção da lógica e do entendimento dos conceitos fundamentais de códigos de programação. Idealmente, seria importante mesclar essa programação com hardwares, incentivando a robótica e a cultura “faça-você-mesmo”. Deve-se ressaltar que as aulas aqui deverão ser mais introdutórias e lecionadas em um formato mais lúdico do que as descritas no projeto anterior (e.g. robótica com lego, impressões 3D).
- Revisar a proposta do Sebrae de capacitação de alunos e professores que utilizou como principal insumo o Programa Internacional de Avaliação de Estudantes (Pisa), incorporando todas as recomendações supracitadas.



3.2.2 Reduzir o tempo de abertura de empresas

Conforme ilustrada na figura abaixo, definiu-se a seguinte solução para essa batalha:

Figura 21 - SOLUÇÃO



Fonte: elaboração em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

Solução – Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas (REDESIM)

- Conceito geral

A REDESIM é uma iniciativa de âmbito da União, Estados e Municípios disposta na Lei Complementar 123/2006 e na Lei 11.598/2007. Ela pode ser definida como um sistema integrado que permite a abertura, alteração, baixa e legalização de empresas nas Juntas Comerciais. A iniciativa integra todos os processos com apenas um único envio de documentos para a Junta Comercial, simplificando procedimentos e reduzindo a burocracia. Órgãos e entidades federais, estaduais e municipais fazem parte deste processo.

Os sistemas da REDESIM já existem, no entanto o grande desafio é a customização dos procedimentos de cada município para se adequar ao sistema proposto. Esse desafio é uma grande barreira para a escala da REDESIM que, apesar de existir desde 2007, ainda sofre dificuldades em capilarizar suas diretrizes para todos os municípios brasileiros.

É sabido que existem muitas soluções no Brasil que são desconhecidas ou não tiveram força para atingir a escala máxima. Assim, o objetivo do plano ao defender a solução já existente da REDESIM é reforçar a sua importância, promovendo a escala para um maior número de municípios.

A legislação que propõe e regula a REDESIM defende um conjunto de diretrizes para a redução do tempo de abertura de um negócio.

- 1 . Disponibilização de informações e instrumentos que permitam pesquisas prévias às etapas de registro ou inscrição, a exemplo da pesquisa prévia da viabilidade de localização e nome;
- 2 . Entrada de dados cadastrais e de documentos em um portal único;
- 3 . Padronização do CNAE – Classificação Nacional das Atividades Econômicas – como forma para enquadrar a natureza da atividade de uma empresa;
- 4 . Uniformização dos requisitos de segurança sanitária, controle ambiental e prevenção contra incêndios;

5 . Realização de vistorias necessárias à emissão de licenças e de autorizações de funcionamento após o início de operação da empresa para empresas de baixo risco;

6 . Emissão de Alvará de Funcionamento Provisório para empresas de baixo risco. Caso o poder público não realize as vistorias no prazo de vigência, o alvará se converterá, automaticamente, em definitivo;

7 . Assinatura de Termo de Ciência e Responsabilidade pelo empreendedor ou responsável legal pela sociedade, por meio do qual este se responsabiliza legalmente pelos requisitos exigidos para exercer suas atividades econômicas e pelas informações prestadas ao poder público, não mais recaindo ao servidor público

- Público-alvo

A REDESIM pode ser aplicada nos mais de 5.570 municípios brasileiros.

Alguns estados ainda se encontram distantes de implantar a REDESIM por completo nos seus municípios e, em uma lógica de ondas de implantação, deveriam ser priorizados.

A tabela abaixo é elaborada pela Receita Federal e mensura a integração dos Estados à REDESIM. Ao analisá-la em detalhes, pode-se identificar os Estados mais críticos em relação ao seu nível de integração à solução.

Tabela 1 - TABELA DE INTEGRAÇÃO A REDESIM

		Integração Projeto Pin-Redesim 40%	Integração Viabilidade 20%	Integração Inscrições Tributárias 20%	Integração Órgãos de Licenciamento 20%	Percentual Relativo do Estado
1º	Alagoas (CS)	29,0%	20,0%	20,0%	20,0%	89,0%
2º	Minas Gerais (CS)	32,8%	18,0%	18,0%	19,0%	87,8%
3º	Rondônia	25,0%	20,0%	20,0%	20,0%	85,0%
4º	Amazonas	25,0%	20,0%	20,0%	20,0%	85,0%
5º	Maranhão (CS)	25,0%	18,0%	18,0%	19,0%	80,0%
6º	Espírito Santo	25,0%	18,0%	18,0%	14,0%	75,0%
7º	Amapá	25,0%	19,8%	19,8%	9,9%	74,5%
8º	Rio G. do Norte (CS)	25,0%	19,8%	19,8%	9,9%	74,5%
9º	Santa Catarina	25,0%	19,0%	19,0%	9,5%	72,5%
10º	Piauí	25,0%	16,0%	13,0%	11,5%	65,5%
11º	Distrito Federal (*)	10,0%	20,0%	15,0%	20,0%	65,0%
12º	Paraíba	25,0%	15,0%	15,0%	7,5%	62,5%
13º	Pará (CS)	29,0%	15,0%	15,0%	2,5%	61,5%
14º	Bahia (CS)	25,0%	14,0%	17,0%	2,0%	58,0%
15º	Rio de Janeiro	20,5%	19,0%	9,0%	9,5%	58,0%
16º	Paraná	25,0%	16,0%	9,0%	8,0%	58,0%
17º	Mato Grosso do Sul	25,0%	17,0%	11,0%	3,5%	56,5%
18º	Mato Grosso	15,0%	16,0%	16,0%	8,0%	55,0%
19º	Roraima	25,0%	18,5%	0,0%	9,3%	52,8%
20º	Tocantins	25,0%	13,0%	3,0%	11,5%	52,5%
21º	Sergipe	25,0%	19,0%	2,0%	1,0%	47,0%
22º	Acre	25,0%	14,5%	4,5%	2,3%	46,3%
23º	São Paulo (CS)	7,5%	12,0%	10,0%	16,0%	45,5%
24º	Rio Grande do Sul	25,0%	14,0%	4,0%	2,0%	45,0%
25º	Goiás	25,0%	15,0%	1,0%	2,5%	43,5%
26º	Ceará	25,0%	15,5%	0,0%	2,8%	43,3%
27º	Pernambuco	5,0%	12,0%	12,0%	11,0%	40,0%
	Brasil					57,6%

Fonte: Receita Federal (2017)

Quadro 3 - Projetos sinérgicos da SEMPE – Intensificação da REDESIM em todo o país

A SEMPE, através do Comitê para Gestão da REDESIM (CGSIM) e de grupos de trabalho atinentes ao tema de abertura das empresas nacionais, articula as ações para promoção da integração nacional dos órgãos de registro.

Os focos de atuação da secretaria consistem nas seguintes iniciativas:

- Racionalização das exigências dos órgãos de legalização;
- Redução do número de dias de abertura de empresas no país através da articulação com as entidades responsáveis pelo ato;
- Consolidação de informações relativas ao nível de integração alcançado nos Estados e Municípios.

Ressalta-se que, independente do nível de risco de um determinado empreendimento, o maior desafio da REDESIM e, conseqüentemente, da SEMPE encontra-se na despachonização do processo de obtenção do licenciamento ambiental. Não existem padrões estabelecidos nacionalmente para a operação dos órgãos ambientais locais o que dificulta a sua integração com as diretrizes e sistemas da REDESIM.

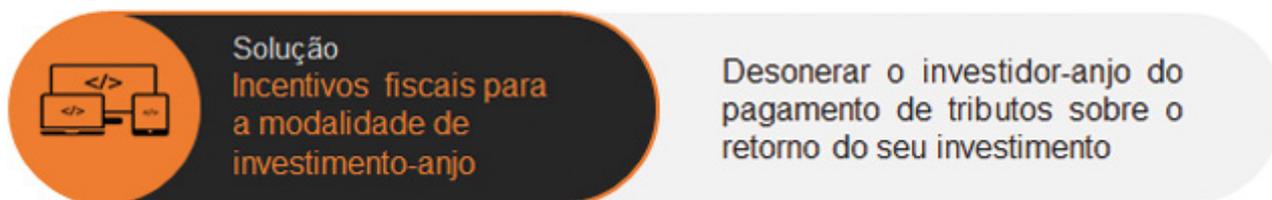
Recomendações:

- A SEMPE vem realizando uma série de trabalhos de articulação e este plano somará forças a essas atividades
- Definir uma Classificação Nacional de Atividade Econômica (CNAE) específica para startups junto ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

3.2.3 Alavancar o investimento-anjo no Brasil

Conforme ilustrada na figura 22 abaixo, definiu-se a seguinte solução para esta batalha:

Figura 22 - SOLUÇÃO



Fonte: elaborada em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

Solução – Incentivos fiscais para modalidade de investimento-anjo

- Conceito geral

Investidor anjo é o nome dado às pessoas físicas que aportam capital próprio em empresas nascentes com alto potencial de crescimento (as startups). Costumam ser ex-empresários e empreendedores que vivenciaram uma carreira de sucesso, acumularam capital e, atualmente, buscam por diversificar o seu portfólio de investimentos e fomentar o ecossistema empreendedor. A seguir, elenca-se algumas das principais características desses profissionais:

- Além de capital financeiro de, normalmente, até R\$ 500 mil reais, esses investidores oferecem sua experiência de mercado e rede de contatos para auxiliar o empreendedor;
- Tornam-se sócios minoritários nos negócios em que aportam capital;
- Não detêm posição executiva na empresa, atuando apenas como mentor e conselheiros da startup.

Apesar da importância deste tipo de investidor contribuir tanto financeiramente, quanto com sua experiência, rede de contatos e conhecimento, o investimento-anjo no Brasil ainda é uma modalidade pouco atraente sob a ótica de retorno financeiro.

O Brasil, apesar das últimas reduções do Comitê de Política Monetária, ainda é um país com juros elevados e que possui uma série de outros tipos de investimentos com mais regalias fiscais (e.g. Letra de Crédito Imobiliário – LCI e Letra de Crédito Agrícola – LCA em que não existe tributação) em relação ao investimento-anjo. Enquanto isso, o investidor-anjo, que tenta fomentar o ecossistema empreendedor em um cenário de extrema incerteza e risco precisa deduzir 15% do retorno obtido de uma empresa.

Entende-se que o retorno do investidor-anjo deveria ser tratado como um dividendo e, por isso, isento de imposto de renda.

Além disso, percebeu-se que cada órgão tem uma insatisfação diferente quanto aos incentivos fiscais para essa modalidade de investimento. Esse descasamento de discursos impede que a pauta ganhe força expressiva para a argumentação com a Receita Federal do Brasil – entidade responsável por legislar sobre essa tributação.

- Público-alvo

Atualmente o investimento-anjo representa um total de cerca de R\$ 780 milhões de reais, realizados por 7.260 investidores-anjo, segundo pesquisa realizada pela Anjos do Brasil (2017).

Quadro 4 - SEMPE – Cotas preferenciais para empresas de Sociedade Limitada

As cotas preferencias (cotas sem direito a voto mas direito preferencial em caso de distribuição de dividendos) de empresas de sociedade limitada são um instrumento que permite uma maior segurança jurídica para o investidor-anjo, no entanto, poucos conhecem esse benefício

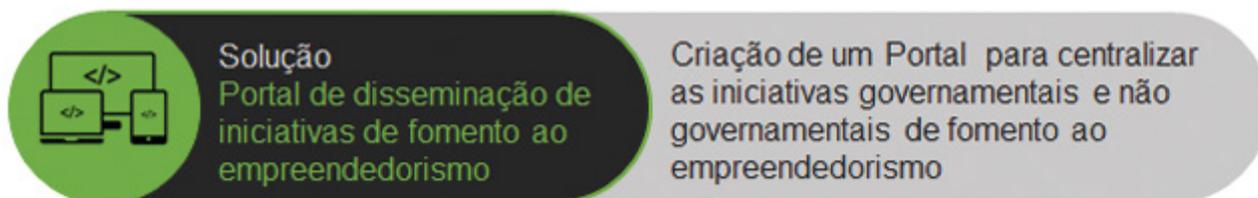
Recomendações:

- Aumentar o conhecimento deste tipo de cota a partir da divulgação deste documento e da divulgação pelo plano.

3.2.4 Difundir o conhecimento das políticas públicas voltadas aos empreendedores

Conforme ilustrada na figura abaixo, definiu-se a seguinte solução para essa batalha:

Figura 23 - SOLUÇÃO



Fonte: elaboração em conjunto com comitê de especialistas em empreendedorismo (2017)

Solução – Portal de Disseminação de iniciativas de fomento ao empreendedorismo:

- Conceito geral

Disponibilização de uma lista contendo todas as políticas públicas de fomento ao empreendedorismo ofertadas por entidades brasileiras do setor público e privado em ambiente virtual.

Assim, qualquer empreendedor conseguirá navegar nessa plataforma e, a partir de alguns filtros inteligentes, identificar as iniciativas que mais atendem as suas necessidades e problemas em um dado momento.

Com isso, espera-se um aumento da procura de políticas públicas por parte dos empreendedores e um maior índice de aproveitamento das iniciativas ofertadas pelas entidades governamentais e organizações privadas.

Ao aproveitar as iniciativas ofertadas, os empreendedores terão mais condições de desenvolver suas empresas, melhorando o ambiente de negócios brasileiro e gerando impactos positivos em renda e emprego da população.

- Público-alvo

A plataforma será dedicada a todos os brasileiros que empreendem ou desejam empreender. No entanto, deve-se ressaltar que uma vez que os empreendedores brasileiros possuem perfis diferentes, serão necessárias diferentes estratégias de comunicação.

Espera-se que os empreendedores inovadores e tradicionais naveguem sem dificuldades pela plataforma a partir dos filtros inteligentes uma vez que seus negócios muito provavelmente já detém uma vertente digital.

No entanto, uma parcela significativa dos empreendedores por necessidade terão dificuldades em acessar iniciativas através de um meio de comunicação puramente digital.

Para atingi-los será necessária uma atuação presencial feita por profissionais distribuídos nacionalmente que detenham conhecimento sobre o funcionamento da plataforma. Esses agentes apoiarão os empreendedores por necessidade no encontro de iniciativas de fomento aderentes a realidade de seus negócios.



Quadro 5 - Projetos sinérgicos da SEMPE – Reformulação do Portal do Empreendedor

O Portal do Empreendedor (<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/>) está sendo reformulado em um projeto que está dividido em três fases: (I) e (II) já aconteceram e foram focadas em layout e navegação mobile amigável ao usuário; (III) a terceira fase está em andamento e prevê a criação de um catálogo de serviços de fomento, primeiramente idealizado para o público MEI, mas, que, também se estenderá para todos os portes de empreendedores, de maneira a figurar como o grande espaço para disseminação de iniciativas públicas e privadas voltadas ao desenvolvimento dos microempreendedores e empreendedores de pequeno porte, dando sustentabilidade ao empreendedorismo no Brasil.

Dentro desse catálogo constará, não se limitando aos exemplos a seguir, iniciativas de fomento que possam aprimorar os negócios sob as perspectivas de crédito, acesso a mercados, inovação e startups, capacitação, legislação, entre outros aspectos.

Recomendações:

- Criar uma designação específica para startups dentro do Portal do Empreendedor para que os profissionais destas empresas consigam encontrar informações aderentes a sua realidade;
- Inserir iniciativas governamentais e não governamentais de apoio as startups no Portal do Empreendedor, relacionando-as com a designação citada acima. Neste projeto, gerou-se uma lista com mais de cem iniciativas de fomento ao empreendedorismo com suas devidas descrições que podem ser inteiramente aproveitadas para inserção na plataforma;
- Desenvolver uma ferramenta que diagnostica o empreendedor cadastrado e retorna os serviços e iniciativas mais aderentes as características do empreendedor. Como fonte de inspiração para este diagnóstico cita-se o Guia de Instrumentos de Apoio ao Desenvolvimento Produtivo da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) que continha uma série de filtros para encontrar políticas públicas de fomento a negócios (<http://guia.abdi.com.br/default.aspx>).
- Elaborar uma portaria interministerial para garantir a recorrência na atualização dessas iniciativas por parte dos órgãos que desenvolvem políticas públicas. Dessa forma, o papel da SEMPE seria apenas o de receber, atualizar e excluir iniciativas que não fizerem sentido para os empreendedores brasileiros.

3.3 Ajustes Legislativos

Além das soluções propostas, uma das entregas formais deste projeto consistiu em um pacote de ajustes legislativos específicos para o desenvolvimento das startups.

Decidiu-se que as seguintes propostas gerarão um impacto significativo para o ecossistema em curto espaço de tempo:

PROPOSTA 1: Definição Legal de Startups

Não existe uma definição legal para a empresa do tipo startup. Essa inexistência acarreta na dificuldade de desenvolver programas que atendam especificamente a essas empresas.

A proposta dos colaboradores deste projeto é que exista um enquadramento, junto ao Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), na Classificação Nacional de Atividades Econômicas-Fiscal (CNAE) para startups que leve em consideração as seguintes características deste tipo de empreendimento:

- Empresas Limitadas ou de Capital compartilhado que não estejam listadas em nenhum tipo de bolsa de valores ou mercado aberto de capital;
- Empresas registradas há menos de 5 (cinco) anos;
- Ter sua matriz operacional e legal em qualquer localidade brasileira;
- Receita anual abaixo de R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais);
- Não ter distribuído lucro;
- Ter como objeto social principal de geração de renda, descrito no contrato social, o desenvolvimento de produtos ou prestação de serviço inovadores a partir do uso de tecnologia, com potencial de rápido crescimento.

Uma vez aprovada essa nova classificação, torna-se possível a execução de políticas públicas específicas para startups.

PROPOSTA 2: Permissão de Startups constituídas como sociedade anônima a adotarem o regime de tributação simples nacional

Ao abrir uma empresa da modalidade startup, a maior parte dos empreendedores adotam o modelo de Sociedade Limitada (LTDA) uma vez que ele garante acesso ao Regime de tributação do Simples Nacional em que há redução dos impostos quando comparado a uma Sociedade Anônima (S.A).

No entanto, muitos fundos de investimento e aceleradoras exigem que startups sejam sociedades anônimas, devido a uma série de vantagens como as possibilidades de:

- Divisão de ações em ordinárias (com poder de voto) e preferenciais (sem poder de voto mas prioritária em relação a dividendos) o que aumenta o poder de controle dos empreendedores e auxilia na governança
- Emissão de debêntures (título de dívida), facilitando a entrada de fundos nacionais e internacionais, uma vez que essa modalidade não acarreta no ingresso dos fundos no quadro societário da empresa, protegendo-os de riscos de atividades da startup como questões trabalhistas e fiscais.



Apesar das vantagens da Sociedade Anônima, ressalta-se que esse modelo não permite o ingresso no regime de tributação do Simples Nacional. Assim as startups precisam escolher entre reduzir sua atratividade para fundos e aceleradoras, sendo mais sustentáveis financeiramente ao pagar menos impostos (LTDA) ou potencializar sua atratividade para fundos e aceleradoras pagando mais impostos.

Recomenda-se que seja permitido que as startups, mesmo sendo Sociedades Anônimas, consigam usufruir dos benefícios do Regime de Tributação do Simples Nacional.

Ao promover essa mudança, mais startups terão fôlego financeiro para crescer até um patamar sustentável e mais fundos de investimento estarão inclinados a investir nesse tipo de empresa uma vez que um maior percentual do capital aportado será destinado ao crescimento da startup.

PROPOSTA 3: Isenção de imposto sobre os ganhos dos investidores-anjo

Essa proposta é o detalhamento, sob um viés legislativo, da solução desenhada referente a batalha “Alavancar o Investimento-Anjo”.

A modalidade de investimento-anjo foi regulamentada pela Lei Complementar 155/2016 que entrou em vigor em 2017. A principal novidade desta nova lei é a distinção entre investimento-anjo e participação societária, ou seja, o investidor-anjo não se torna mais sócio legal da empresa o que retira suas obrigações com a empresa (e.g. ele não poderá ser acionado para pagar uma dívida trabalhista ou até fiscal da startup). Em termos legais, a nova lei defende a não aplicabilidade do art. 50 do Código Civil que trata das hipóteses de desconsideração da pessoa jurídica.

Apesar de essa legislação incentivar o investimento-anjo no Brasil, muitos a consideraram incompleta. Em seu escopo original existiam muitos aspectos relacionados a uma tributação diferenciada para essa modalidade de investimento, o que não foi aplicado quando a legislação entrou em vigor.

Assim, coube a Receita Federal do Brasil (RFB) legislar sobre o assunto. Em 2017, a RFB publicou uma Instrução Normativa (nº 1719/2017) na qual persiste a regra de tributação regressiva do Imposto de Renda dos rendimentos decorrentes de aporte de capital em que inicia-se por 22,5% (contratos cujo prazo se estende até 180 dias) e regride até 15% (contratos com prazo superior a 720 dias) para os contratos de investimento-anjo.

Uma vez que a Lei Complementar 155/2016 defende que “o investidor-anjo somente poderá exercer o direito de resgate depois de decorridos, no mínimo, dois anos do aporte de capital”, entende-se que o investidor-anjo será tributado em 15%.

A simples desobrigação legal do investidor-anjo perante as responsabilidades de uma startup não é suficiente para promover essa modalidade de investimento. Assim, mais uma vez, a sugestão de ajuste legislativo é que o retorno do investidor-anjo seja tratado como um dividendo e, por isso, isento de imposto de renda. Recomenda-se, então, a substituição do Art.5º da Instrução Normativa nº 1719/2017 da Receita Federal do Brasil para:

Art.5º Em rendimentos decorrentes de aportes de capital efetuados na forma prevista nesta Instrução Normativa não há incidência de impostos



4 CONSIDERAÇÕES FINAIS



O desenvolvimento do ecossistema empreendedor brasileiro é muito importante para que consigamos atingir uma patamar sócio econômico superior. Um ecossistema maduro permite que a economia se torne mais sustentável uma vez que se criam mais empregos e, conseqüentemente, renda para a população e ao país como um todo.

No entanto, o conjunto de problemas mapeados que assolam a realidade empreendedora no Brasil representam um grande desafio para o crescimento e desenvolvimento deste ecossistema.

Enxerga-se que a formação de um consenso de diretrizes e soluções oriundas de um comitê consultivo plural composto por diferentes integrantes dos principais órgãos e entidades que atuam para promover o empreendedorismo nacional representa um passo de valor substancial para o desenvolvimento socioeconômico da juventude empreendedora brasileira.

A materialização destas diretrizes, no entanto, depende da cooperação contínua dos diversos atores de fomento em favor da execução das iniciativas aqui descritas que visam melhorar o cenário de empreendedorismo no Brasil.

Deve-se enfatizar que esse plano foi constituído a partir de um retrato atual da situação empreendedora brasileira visando um horizonte de tempo de dois anos (2018-2020). Assim, para que o ecossistema nacional galgue até uma posição de destaque mundial, serão necessárias revisões e atualizações futuras deste plano a partir de análises constantes do ecossistema.

Para garantir o acompanhamento das ações do plano, tratar dos seus avanços e propor alterações, está sendo formado o Comitê Gestor do Plano Nacional de Empreendedorismo e Startup para a Juventude (CGESJ), a ser editado por portaria interministerial da Secretaria de Governo da Presidência da República (SEGOV/PR) e do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC), que consiste em uma instância gerencial de caráter deliberativo para as ações deste Plano Nacional, composta pelos colaboradores definidos na portaria, que também definirá sua periodicidade, coordenação e regimento interno.

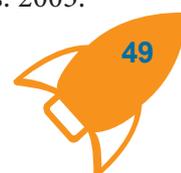
Finalmente, é importante ressaltar que, além do CGESJ, os empreendedores brasileiros também são fundamentais para a execução dessas iniciativas, seja exigindo novas mudanças em prol do desenvolvimento do ecossistema ou apoiando o trabalho consolidado neste plano.



5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS



- ANJOS DO BRASIL. **Proposição para Estímulo ao Investimento em Startups**. 2017. Disponível em <<http://www.anjosdobrasil.net>>. Acesso em junho de 2017.
- BLANK S. **The Four Steps to the Epiphany: Successful Strategies for Products that Win**. Califórnia. 2005.
- CB INSIGHTS. **The 2016 Global CVC Report**. 2017. Disponível em: <<https://www.cbinsights.com/research/report/corporate-venture-capital-2016/>>. Acesso em: maio de 2017.
- DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro, RJ: Campus, 2008.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. **GEM 2016/ 2017 Global Report**. 2017. Disponível em <<http://www.gemconsortium.org/report/49812>>. Acesso em: março de 2017.
- ISENBERG, D. **The Entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigma for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship**. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, Babson Park: MA.
- MAZZUCATO, M; PENA, C. **The Brazilian Innovation System: A Mission-Oriented Policy Proposal**. Brasília, DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. 2016.
- MILLER, J. W; McKENNA, M. C. **World Literacy: How Countries Rank and Why It Matters**. [S. I.]: Routledge. 2016.
- NATIONAL FOUNDATION FOR AMERICAN POLICY. **Immigrants and Billion Dollar Startups**. Disponível em <<https://nfap.com/wp-content/uploads/2016/03/Immigrants-and-Billion-Dollar-Startups.NFAP-Policy-Brief.March-2016.pdf>>. Acesso em: junho de 2017.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship**. Disponível em <<http://www.oecd.org/cfe/lead/entrepreneurial-ecosystems.pdf>> Acessado em março de 2017.
- ORGANIZATION FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT. **Manual de Oslo**. Tradução de Financiadora de Estudos e Projetos – Finep. 3º. Ed. Paris: OECD, 2005.
- PEW RESEARCH CENTER. **Origins and Destinations of the World’s Migrants, form 1990-2015**. 2016. Disponível em <<http://www.pewglobal.org/2016/05/17/global-migrant-stocks/>>. Acesso em: junho de 2017.
- SCHUMPETER, J. **Capitalism, socialism, and democracy**. New York: Harper & Row. 1934.
- SHANE, S; VENKATARAMAN, S. **The Promise of Entrepreneurship as a Field os Research**. The Academy of Management Review: Vol. 25, No 1, pp. 217-226, jan. 2000.
- TANSLEY, A. G. **The use and abuse of vegetational concept and terms**. Ecology, 16: 284-307, 1935.
- WORLD BANK. **Doing Business**. 2017. Disponível em <<http://www.doingbusiness.org/rankings>>. Acesso em: março de 2017.
- WORLD ECONOMIC FORUM. **Global Competitiveness Index 2016 – 2017**. 2017. Disponível em <<http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2016-2017/competitiveness-rankings/>>. Acesso em: março de 2017.
- YUNUS, M. **Banker to the Poor: The Story of the Grameen Bank**. London: Aurum Press. 2003.



LISTA DE FIGURAS



Lista de quadros

- Quadro 1** - Projetos sinérgicos da SEMPE – Projeto Instituição Amiga do Empreendedor 35
- Quadro 2** - Projeto sinérgico da SEMPE – Empreendedorismo na Escola 36
- Quadro 3** - Projetos sinérgicos da SEMPE – Intensificação da REDESIM em todo o país 39
- Quadro 4** - SEMPE – Cotas preferenciais para empresas de Sociedade Limitada 40
- Quadro 5** - Projetos sinérgicos da SEMPE – Reformulação do Portal do Empreendedor 42

Lista de figuras

- Figura 1** - ARQUÉTIPOS DE EMPREENDORES 15
- Figura 2** - CICLO DE VIDA DO EMPREENDEDOR 17
- Figura 3** - VISÃO DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR 19
- Figura 4** - FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR 20
- Figura 5** - PANORAMA DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR BRASILEIRO 23
- Figura 6** - DIFICULDADE EM ACESSAR O MERCADO EXTERNO 24
- Figura 7** - LENTIDÃO NA ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS 24
- Figura 8** - LIMITAÇÃO DO INVESTIMENTO-ANJO 25
- Figura 9** - ESCASSEZ DE FUNDOS DE INVESTIMENTO 25
- Figura 10** - ACESSO RESTRITO AOS RECURSOS DAS GRANDES EMPRESAS 26
- Figura 11** - ABRIR UM NEGÓCIO DEMORA MUITO E CUSTA CARO 26
- Figura 12** - TRIBUTAÇÃO ONEROSA E COMPLEXA 27
- Figura 13** - A LEGISLAÇÃO TRABALHISTA AUMENTA OS RISCOS DO NEGÓCIO 27
- Figura 14** - COLABORAÇÃO ENTRE A UNIVERSIDADE E INDÚSTRIA EM P&D 28
- Figura 15** - A FRAGILIDADE DO SISTEMA EDUCACIONAL RESTRINGE A CAPACIDADE EMPREENDEDORA 28
- Figura 16** - ALTA INTENÇÃO DE EMPREENDER, MAS POUCOS EXEMPLOS DE SUCESSO 29
- Figura 17** - BAIXA CAPACIDADE DE ATRAIR CÉREBROS QUALIFICADOS 29
- Figura 18** - PROBLEMAS DO ECOSSISTEMA EMPREENDEDOR 28
- Figura 19** - OBJETIVO 33
- Figura 20** - SOLUÇÕES 34
- Figura 21** - SOLUÇÃO 37
- Figura 22** - SOLUÇÃO 39
- Figura 23** - SOLUÇÃO 41





Cooperação
Representação
no Brasil

SECRETARIA ESPECIAL
DE MICRO E PEQUENA
EMPRESA

SECRETARIA NACIONAL DE
JUVENTUDE

SECRETARIA DE
GOVERNO

GOVERNO
FEDERAL