

# Abertura de empresa no Brasil leva 74 dias e custa quase R\$ 850

Raquel Balarin  
De São Paulo

O conhecimento da realidade local permite que se tenha a real dimensão dos processos que impedem o desenvolvimento econômico de um país, abrindo espaço para reformas das instituições. Partindo desse princípio, o instituto americano Ronald Coase saiu a campo e decidiu medir, em 20 países, os custos de abertura de uma empresa, seja ela nacional ou estrangeira. O resultado para o Brasil e o Peru, divulgado neste fim-de-semana no seminário "Promovendo Reformas Institucionais na América Latina", surpreendeu por ser bastante diferente de um estudo recém-concluído pela International Finance Corporation (IFC), braço do Banco Mundial. Enquanto o estudo da IFC mostra que a abertura de uma empresa demora 152 dias no Brasil, ante uma média de 74 na América Latina, o Ronald Coase concluiu que o processo dura, em média, 74 dias no Brasil. Na Austrália, campeã mundial de simplicidade empresarial, são necessários dois dias (dados da IFC).

"O estudo do Banco Mundial foi feito com base em procedimentos teóricos. Eles consultaram advogados para saber quanto tempo demorava o processo. Nós, além dessa etapa, consultamos 100 empresas com até 20 empregados e verificamos o que aconteceu, na prática", disse o professor Décio Zylbersztajn, da Universidade de São Paulo, que coordenou a etapa brasileira da pesquisa do Ronald Coase. O estudo, que tomou como base a abertura de uma empresa de vestuário na cidade de São Paulo, também concluiu que o processo custa em média R\$ 844,80 (cerca de US\$ 290), ou 11,14% do Produto Interno Bruto (PIB) per capita. Esse valor inclui, além das taxas, o tempo do empreendedor e gastos com despachante ou contador. A IFC considerou apenas as taxas e o custo ficou em 11,6% do PIB per capita.

O quadro pode ser menos pior que o relatado pela IFC, mas a situação brasileira é uma das mais dramáticas na América Latina. No Peru, por exemplo, o tempo médio de abertura de uma empresa de vestuário é de 61,2 dias e o custo, de US\$ 163, ou 8,2% do PIB per capita do

país. Com uma diferença intrigante: no Peru, a empreendedora mulher, que responde por 40% desse segmento, paga cerca de 30% mais que os homens para abrir uma firma. "Não investigamos o porquê dessa desigualdade. Mas nossa suspeita é a de discriminação", diz Miguel Jaramillo, do Instituto Apoyo, coordenador da pesquisa no Peru.

Entre os resultados comuns da pesquisa está o fato de que a maior parte das empresas operava informalmente antes do registro e que os principais motivos para elas se formalizarem são a possibilidade de ampliar a rede de fornecedores e clientes, e, com isso, fazer novos contratos (inclusive de crédito); evitar multas e a cobrança de propinas. No Peru, a formalização tem um peso diferente para as pessoas jurídicas porque o país cobra o IVA (Imposto sobre Valor Agregado), em que há crédito tributário na última etapa do processo de comercialização de um bem. "Quem quer vender tem de dar nota fiscal", diz Jaramillo.

Já no Brasil, segundo Zylbersztajn, a atual proposta de reforma tributária é um desincentivo à formalização dos negócios, embora

as empresas admitam que a formalidade aumenta as chances de fazer novos contratos.

Na América Latina, segundo o prêmio Nobel de Economia Douglass North, que participou do seminário, a herança de Portugal e Espanha, baseada em trocas pessoais e na visão de curto prazo, não ajuda.

"As operações, seja no campo político ou econômico, funcionam bem quando você conhece quem está do outro lado. Mas há receio de que o sistema não funcione bem caso você ignore a outra ponta. Há desconfiança, por exemplo, sobre o cumprimento de contratos", disse North.

As reformas institucionais necessárias para um maior desenvolvimento econômico da América Latina passam por reduzir a burocracia, mudar o sistema jurídico vigente, combater a corrupção e fortalecer a governança corporativa. Essa foi a opinião de boa parte dos palestrantes presentes ao seminário, promovido, sexta-feira e sábado, pela USP, pelo Ronald Coase Institute e pelo Centro Internacional para Empresas Privadas (CIPE, na sigla em inglês).