



APOIO ÀS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O importante papel desempenhado pelas micro, pequenas e médias empresas (PMEs) na economia brasileira faz com que resida nelas boa parte da esperança de saída do quadro recessivo em que o País vem se debatendo. Estes empreendimentos respondem por 52% dos empregos com carteira assinada e por cerca de um terço do Produto Interno Bruto – portanto, o Brasil depende, e muito, da capacidade deles de enfrentar com êxito as dificuldades presentes. Mesmo em tempos menos pressionados por dificuldades tão variadas quanto as deste ano, o vicejamento de tais empresas confere dinâmica à atividade de todos os setores e nesse sentido há uma ampla gama de entidades, instituições e empresas estatais e privadas de maior porte que buscam oferecer instrumentos para que as PMEs, e agora também os microempreendedores individuais, possam operar com eficiência e eficácia. Diante da crise em curso, a rede de apoio existente é ainda mais relevante, em áreas tão diferentes como logística, capacitação, crédito, legislação e incentivo à inovação.

REDE DE PILARES PARA AS MPES

WALTER DUARTE

Os números mais importantes das micro e pequenas empresas (MPEs) brasileiras não são novidade. Elas representam 27% Produto Interno Bruto (PIB) e empregam mais de 50% da mão de obra urbana do País. Alguns dados novos foram apresentados pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) quando o governo federal encaminhou ao Congresso o projeto de lei conhecido como Crescer Sem Medo, conjunto de medidas tributárias e administrativas de apoio aos pequenos negócios.

Segundo a justificativa da proposta, as empresas com faturamento de até R\$ 3,6 milhões por ano registraram um crescimento real de 60% em suas receitas. Tudo isso leva a uma importante questão: como manter toda essa pujança em um cenário econômico desfavorável como o vivido atualmente pelo Brasil?

Ao longo dos últimos anos, órgãos públicos e privados desenvolveram uma rede de atendimento que pode ajudar o pequeno empresário a crescer mesmo em momentos de crise. O apoio vai do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) aos bancos públicos, passando por agências estaduais de fomento, empresas estatais, bancos privados e organizações não-governamentais.

A principal prova de que a rede funciona está na arrecadação do Simples – programa que unifica oito tributos em apenas um boleto para pequenas e médias empresas – que segue em alta, num momento em que quase todas as receitas do governo apresentam estagnação ou declínio. Segundo a Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República (SMPE), essa arrecadação subiu 6,3% no primeiro semestre de 2015, em comparação com igual período do ano passado.

“As MPES respondem aos desafios de forma surpreendente. Elas também se destacam em 2015 na geração de emprego, tendo garantido 116.501 novas vagas nos seis primeiros meses do ano, contra o fechamento de quase 500 mil postos de trabalho nas grandes e médias empresas”, relata o secretário interino da SMPE, Fábio de Medeiros Souza.

Para fomentar ainda mais o desenvolvimento desses negócios de pequeno e médio porte, o governo aposta no Crescer Sem Medo. Já aprovado na Câmara e com tramitação acelerada no Senado, o projeto estabelece – entre outras medidas – faixas transitórias de evolução no faturamento das MPES para que elas cresçam sem perder, de uma só vez, os benefícios dos Simples. O texto cria ainda a Empresa Simples de Crédito, órgão destinado a facilitar o surgimento de uma nova rede de agentes de financiamento para o desenvolvimento econômico com base nas MPES.

Segundo a SMPE, se o projeto for aprovado ainda este ano no Senado, e sancionado pela presidente Dilma Rousseff, as medidas administrativas começarão a valer em 2016, enquanto as tributárias serão aplicadas a partir de 2017.

“O projeto Crescer sem Medo reflete a necessidade de evitar a chamada morte súbita das empresas que optaram pelo Simples. É necessário melhorar o atual modelo de faixas, que tem elevação brusca da tributação. Em vez de escada com altos degraus, defendemos uma rampa de acesso”, completa Medeiros.

EFICIÊNCIA

Na área da desburocratização, existem iniciativas tanto no âmbito federal quanto nos estados. No primeiro, o principal acerto foi na criação da figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), negócio com faturamento de até R\$ 60 mil por ano e, no máximo, um funcionário. Desde a sua criação, em 2008, 5 milhões de pessoas já aderiram ao mercado formal.

As mudanças no Estatuto da Microempresa e das Empresas de Pequeno Porte, feitas no ano passado, também facilitaram um pouco a vida de quem deseja empreender. A norma universalizou o Simples, facilitou os processos de licenciamento, dispensou certidões, ampliou a fiscalização orientadora e incentivou a exportação por parte das MPES.

No início deste mês, um decreto presidencial também regulamentou um dos mais importantes instrumentos do estatuto: a preferência pelo pequeno negócio nas compras públicas. A lei anterior determinava que o poder público “poderia” comprar de pequenas empresas. Agora, mudou. O poder público “deverá” comprar de pequenas empresas em licitações de até R\$ 80 mil, por item.

Outra inovação é a possibilidade de criação de um lote restrito para essas empresas dentro de uma licitação que tenha um valor maior. A norma também cria vantagens para as MPE em licitações regionais.

“O governo precisa comprar bens e serviços de toda ordem e, como os números mostram, as micro e pequenas empresas estão plenamente capacitadas para ocuparem parte desse mercado”, afirma Cristiano Heckert, secretário de Logística e Tecnologia da Informação da pasta.

O Rio de Janeiro trabalha desde o início do ano com um comitê destinado exclusivamente a reduzir a burocracia para abertura de empresas. Em 19 de outubro, foram anunciadas as primeiras medidas concretas, que começam a valer em 2016, como a redução no prazo para trâmite estadual para registro de negócios considerados de “baixo impacto”. Esse processo leva hoje cerca de 21 dias. A determinação do governo fluminense é para que o tempo seja reduzido para 12 dias no ano que vem e oito dias, em 2018.

No Rio, hoje, a Junta Comercial analisa todos os requerimentos de abertura em até 72 horas, mas o problema é que não basta registrar a empresa na Junta. Depois disso, o empresário precisa solicitar autorizações em diversos órgãos públicos, incluindo Corpo de Bombeiros, Prefeitura,

ra, e, em alguns casos, órgãos de proteção ambiental e vigilância sanitária. “Esses procedimentos são todos separados e cada um tem uma duração. Uma medida importante em que estamos trabalhando é unificar tudo isso, de modo que o empresário possa resolver todas as etapas em um mesmo local ou no mesmo site”, explica o procurador estadual Anderson Schreiber, coordenador do grupo de trabalho.

A dispensa de reconhecimento de firma por autenticidade em qualquer conduta submetida à análise da Junta Comercial (Jucerja) e nas ações necessárias à abertura de novas empresas é uma das novidades, assim como a dispensa de renovação de certidão de óbito em processos submetidos à análise da Secretaria de Fazenda.

A Prefeitura do Rio de Janeiro criou programa semelhante no início deste mês. Uma das principais medidas beneficia o MEI que trabalha em casa ou mora em comunidades. Para esses empreendedores não será mais preciso ter um alvará de funcionamento da prefeitura, apenas o certificado do governo federal para a categoria.

Outra importante iniciativa adotada no Rio de Janeiro é o programa Compra Rio, que reúne grandes empresas e potenciais fornecedores em rodadas de negócios. Os encontros contam com a parceria da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan).

“As micro, pequenas e médias empresas têm a oportunidade de apresentar seus produtos e serviços e fechar negócios em médio e longo prazos. No atual momento torna-se ainda mais importante comprar dentro do estado. Para isso, focamos na qualidade”, salienta a subsecretária de Comércio e Serviços do Rio de Janeiro, Dulce Angela Procópio.

No último evento, realizado em setembro, 60 pequenas e médias empresas fecharam contratos com a multinacional Nestlé. “Temos duas unidades produtivas no estado e o Compra Rio nos ajuda a detectar novos fornecedores que podem nos atender localmente e talvez até nacionalmente. As rodadas tornam o mercado mais eficiente com ofertas de produtos e serviços de qualidade”, destaca o diretor da unidade de Sorvetes da Nestlé, Rogério Lopes.

Microcrédito 10 mil na AgeRio

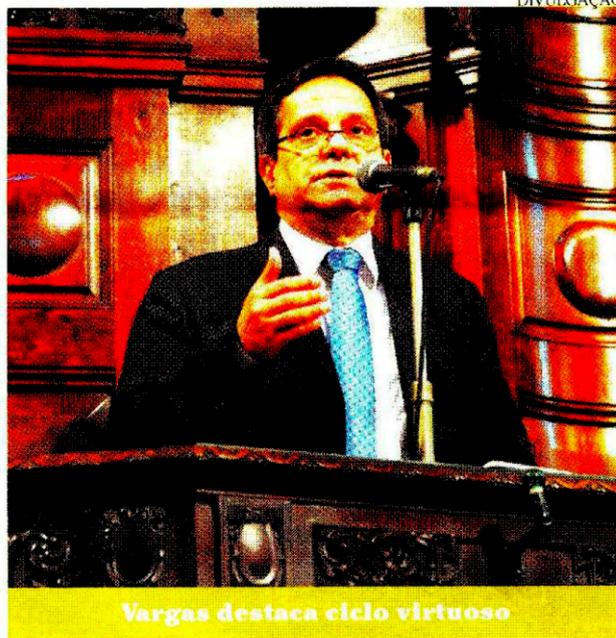
Principal mecanismo do governo do estado do Rio de Janeiro para o atendimento às micro e pequenas empresas, a **Agência Estadual de Fomento (AgeRio)**, destaca-se principalmente pela atuação nas comunidades pacificadas com o seu programa de Microcrédito Produtivo Orientado (MPO), que oferece contratos com valores que vão de R\$ 500 a R\$ 15 mil para atividades geradoras de emprego e renda. Os recursos são de um fundo estadual, que permitem taxas de juros de apenas 0,25% ao mês, bem abaixo dos cobrados no mercado em iniciativas semelhantes.

Em operação desde 2013, o projeto chegou a 9 mil contratos em setembro e espera-se atingir 10 mil ainda em 2015. "Não oferecemos apenas o crédito; nós orientamos o empreendedor. Não importa o tamanho do projeto, é preciso ter um plano de negócio que é analisado", conta o presidente da agência, Domingos Vargas. "O resultado é que os nossos clientes já atendem fora da comunidade e recebem consumidores de bairros constituídos ou turistas. É o chamado ciclo virtuoso: o dinheiro e os serviços extrapolam os limites da comunidade e ajudam a integrá-la aos bairros."

A taxa de fidelização – quando o empreendedor pega outro empréstimo, após quitar o anterior – para o microcrédito é hoje de 30%. A expectativa, no entanto, é de crescimento nos próximos anos, já que os contratos são de até 24 meses. Após a "maturação" dos primeiros contratos, os técnicos estimam uma taxa de fidelidade de até 50%.

No início de outubro, a AgeRio firmou uma parceria com a Associação Brasileira do Franchising (ABF) para oferecer esse mesmo microcrédito para a abertura de franquias nas comunidades, de forma a consolidar a atuação no setor e levar marcas que são objeto de desejo dos moradores para as regiões onde moram.

"O desafio para os franqueadores é adaptar seu modelo de negócio tradicional sem perder sua estratégia de marca. Uma loja comum, em um bairro, tem em média 40 metros quadrados. Na comu-



nidade ele deverá ter nove. Mesmo assim, a chance de sucesso é muito grande, porque o franchising tem produto conhecido e uma grande aceitação do público", ressalta o presidente.

A expectativa é assinar 100 contratos com franqueados até o final do ano. "Não é uma meta pela meta. Estamos fazendo palestras e eventos, firmando parcerias e esperamos que, quando o programa se torne bastante consistente", emenda.

Além do microcrédito para franquias, o órgão opera com financiamentos para franqueados indicados por marcas franqueadoras conveniadas, que oferece crédito para itens como pagamento de luva, instalação e capital de giro associado. A segunda linha é destinada à transformação de empresas de micro, pequeno e médio porte em um franqueador, liberando crédito

para consultorias, obras civis, máquinas e equipamentos, treinamento e capital de giro associado, entre outros componentes do projeto.

Além do microcrédito, a AgeRio atua com orçamento próprio e opera com o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para o financiamento de pequenas e médias empresas. Nesse caso o teto para crédito não está definido em programa, mas na capacidade de endividamento das empresas solicitantes. E é esta a principal mudança notada por Vargas no cenário econômico de 2015 em comparação com os últimos anos.

"Quando a economia se retrai, as empresas acusam o golpe. Um empresário com menor faturamento tem, por consequência, capacidade de endividamento menor e isso aparece na análise de crédito. Neste caso, a AgeRio não pode liberar todo o valor que o cliente espera", explica.

Mesmo com alta da inflação e do dólar e retração no consumo, a agência ainda não registrou aumento na taxa de inadimplência. "Não tivemos alterações significativas. Em toda a carteira, a inadimplência é de cerca de 1,5%, enquanto a de mercado vai de 4% a 5%", completa.

PARA APRENDER A EMPREENDER

MATHEUS GAGLIAMÍ

Empreender é uma das saídas para o momento atual da economia brasileira, em que os empregos minguam e renda fica sob ameaça. Muitos – inclusive os que, independentemente das dificuldades conjunturais, sonham em tocar um negócio próprio – acabam não encontrando o caminho certo ou o investimento necessário. Há, contudo, como vencer estes obstáculos, assegura o presidente da Fundação de Apoio à Escola Técnica (Faetec), Wagner VICTOR. "Muitos dos estudantes que se formam nas nossas unidades se tornam microempreendedores, pois temos cursos que incentivam as pessoas neste sentido. Quase 60%

dos que se formam como maquiadores, depiladores e cabeleireiros, montam o próprio negócio", diz VICTOR.

Além da área de beleza, ele aponta outros segmentos com número elevado de estudantes que se tornam microempresários. Estão incluídos aí os cursos de padeiros e confeitiros. "Sempre há uma taxa superior a 50% de formação de donos de pequenos negócios", complementa.

Uma das ações da Faetec para estimular o empreendedorismo entre os seus estudantes está um acordo com a Agência de Fomento do Estado (AgeRio) para concessão de linhas de crédito para alunos que buscam abrir o próprio negócio. Segundo VICTOR, os microempresários formados pela Faetec podem obter crédito

de R\$ 300 a R\$ 13 mil, com taxas de juros de apenas 0,25% ao mês. "Fazendo seu plano de negócios, terão acesso ao microcrédito. Temos casos de pessoas que estão abrindo unidades de alimentação, como padeiros, padarias residenciais ou artesanais. Essa área tem um potencial grande", avalia.

Os estudantes selecionados para o programa recebem treinamento gratuito, aplicado por especialistas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), sobre os planos de negócios e como se tornarem mais competitivos no mercado. As inscrições para participar desse projeto serão realizadas nas próprias unidades no decorrer dos cursos de qualificação profissional da Faetec.

De acordo com VICTOR, o objetivo é o de che-

gar a 5 mil empreendedores apoiados pela parceria. "Já existem 500 pré-cadastrados e todos com bons negócios. Existe o caso de um aluno que era contador e decidiu fazer um curso de padeiro. Ele abriu uma padaria e fez um financiamento para comprar um forno", detalhou o presidente da Faetec.

"Como sempre apostamos nos profissionais que formamos, agora é a nossa vez de apoiarmos também os bons negócios. Por isso, esse projeto tem como foco identificar alunos de unidades da Faetec de todo o estado que tenham espírito empreendedor e buscam nos cursos uma alternativa para melhorar de vida. Imaginem quantas oportunidades podem ser criadas para estudantes de cursos técnicos e profissionalizantes", salienta.