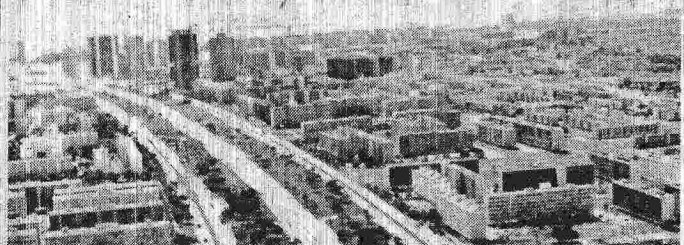


A PROBLEMÁTICA



DE BRASÍLIA - I

A MICROEMPRESA

Como ajudá-las,
um problema
que sensibiliza todos

importante ainda, e a tese que eu defendo com grande insistência é um subprograma da reorganização do crédito, aí seria uma setorização, é no sentido de que nunca deve faltar nesta área crédito para a pequena e microempresa, em outras palavras, deve todo ano, nos programas dos agentes financeiros da região, sobrar crédito para a micro e para a pequena empresa. Isso aí vai exercer uma influência tão grande no desenvolvimento econômico e social desta região, e além do mais podemos tentar ver, a própria concepção de Brasília foi feita tendo isso como base — vejamos as superquadras, as lotizações, os pequenos restaurantes, as lavanderias, as padarias, aquilo tudo foi feito no sentido de estabelecer, como é o caso, por exemplo, de Paris — Paris é uma cidade típica para isso, eu acho que Brasília vai a longo prazo ter muita coisa a ver com Paris nesse tipo de serviço. Paris é uma cidade de serviços, e de serviços a maioria de pequenas empresas. Brasília é uma cidade, por exemplo, que desde a sua concepção foi programada para isso. Eu acho que uma setorização de crédito nesse sentido poderá dar a essa micro e pequena empresa uma vitalidade maior. Agora, como eu falei no início, isso vale para a região e vale para o País, e acho até que essa é a grande questão que nós temos para o futuro, é uma questão da mais alta importância. E qual é a solução? Eu não saberia aqui levantar todas as soluções, levanto uma delas que é ter um crédito abundante e suficiente, isto é, qualquer pequena empresa que quiser um crédito para um empreendimento viável, ela deve ter acesso a esse crédito com relativa facilidade e a um custo razoável.

NEWTON ROSSI — Sua idéia é realmente importante, mas ela deveria ser acompanhada de outras providências. O que nós sentimos é que nós vivemos uma fase de transformação, do mundo, de mentalidade, e com o advento das grandes empresas, supermercados, shopping centers, a pequena empresa está sendo massacrada, porque ela não tem poder de competição. E o que nós observamos também é que as leis, os decretos-leis, as portarias, as resoluções, as normas, elas são feitas de maneira genérica, então, uma lei que é boa para uma grande empresa, poderá não ser para uma pequena empresa. Há uma necessidade premente de que essas normas sejam diferenciadas, que a grande empresa tenha determinadas leis

**Nunca deve
faltar crédito
aos pequenos**

para ela e que não sejam as mesmas para a pequena empresa, porque estas não têm o suporte que tem uma grande empresa, não têm condições de contratar técnicos, fazer planejamentos. E até mesmo, digo mais, as pequenas empresas às vezes até são surpreendidas com débitos astronômicos, o fisco, porque desconhecem, são tantas as siglas, são tantos os tributos que se tem que recolher, tantos os livros, que elas são surpreendidas com correção monetária, juros, multas violentas, não por má fé, apenas porque desconhecem. Então, há uma necessidade de um tratamento diferenciado da pequena e da grande empresa.

RENÉ POMPEO DE PINA — Aliás, isso que você está dizendo aí corresponde aos dados numéricos — o Tupinambá pode confirmar o que eu vou dizer — se nós tentarmos levantar o que essas pequenas empresas representam em termos de receita da Secretaria da Fazenda, dele e de qualquer outro Estado, nós vamos verificar que elas não representam 10, nem 5% talvez. Enquanto a gente monta um esquema de fiscalização e de controle que é muito provável que custe quase que o próprio serviço.

NEWTON ROSSI — Só para concluir, hoje nós recebemos dados importantes da Confederação Nacional do Comércio, 90% das empresas do Brasil são pequenas empresas, que prestam

uma contribuição ao desenvolvimento nacional muito grande, empresas que estão se definindo. A Associação Comercial há dois anos levantou uma bandeira que foi muito válida e depois recebeu o apoio da Cobal, foi um sucesso extraordinário — quero citar um exemplo dos Estados Unidos, Nova Iorque, nós temos lá aquelas famosas ruas das pequenas empresas, a Rua 42, 43, 44 e a 46, que é dos brasileiros, aquelas lojinhas têm um estoque mínimo, então o giro da mercadoria ali é rápido, dá uma lucratividade extraordinária porque não precisam de um capital de giro maior. Agora, ali existem, na 5ª Avenida, grandes firmas atacadoras abastecendo na hora as pequenas empresas dessas ruas; faltou mercadoria elas vão lá, buscam, e há esse rodízio extraordinário. Então, essa tese que a Associação Comercial levantou, talvez se pudéssemos aprofundar essa tese e elaborar projetos adequados ao Brasil e sobretudo a Brasília, seria a salvação da pequena empresa, sem dúvida nenhuma.

LINDBERG CURY — Eu gostaria de dar um testemunho sobre esse problema que foi levantado. Logo que nós assumimos a presidência da Associação, a nossa posse coincidiu com a inauguração de um hipermercado aqui em Brasília. Quinze dias depois apareceram mais de cem varejistas do Núcleo Bandeirante, Guarã, Setor de Indústria, dessas localidades, levando um problema que nós considerávamos da maior seriedade. Eles queriam uma solução; como é que eles podiam trabalhar se esse hipermercado estava há poucos quilômetros do Núcleo Bandeirante, e a população toda do Núcleo Bandeirante e do Guarã passou a comprar daquele hipermercado. Esses comerciantes es-

**As pequenas
estão sendo
massacradas**

tavam atravessando uma fase difícil, tinham compromissos e a alegação era que eles não demorariam e iriam para a falência. Realmente foi um dos problemas mais sérios, porque a Associação não tinha condições nem de combater um hipermercado, que traz uma tecnologia moderna, que abre um mercado de trabalho, emprego, essas coisas todas, que atende à população de uma maneira até muito melhor do que pela outra, e como tem um poder de compra muito grande, eles compravam à vista e podiam vender muito mais barato do que o infeliz do varejista que estava no Núcleo Bandeirante, para quem não valia a pe-

na ir a São Paulo para comprar dos grandes centros, então o problema foi levantado. Felizmente, inicialmente pensamos numa central de compras, ou seja, a Associação desenvolveria ou coordenaria essa central de compras, de modo que recolheria os recursos de todos, e compraria um estoque para ser distribuído ali. Então essa central de compras também teria um poder de compra muito grande; comprariamos, por exemplo, 300 mil sacos de açúcar e teríamos um preço especial e distribuiríamos entre eles. Nós desenvolvemos essa idéia quando o Ministro da Agricultura nos convocou para uma reunião e colocou: “nós temos condições de fazer as duas coisas simultaneamente”. E aí eu achei a idéia espetacular, uma idéia que se nós pudéssemos reunir as forças que temos aqui, inclusive do próprio Banco Regional para implantação desse sistema, nós solucionaríamos se não em todo, pelo menos em parte, uma grande parte do problema das microempresas. O Ministro propôs que as compras, ao invés de serem efetuadas através de uma central o fossem pela Cobal, centralizadas, numa experiência pioneira, num grande depósito, no Setor de Indústria. Daí, a Cobal como tem condições de pagar à vista e comprar em grande quantidade, ela repassaria essa mercadoria ao pequeno varejista. A idéia era monumental, funcionou bem, tivemos um fluxo de varejistas das cidades-satélites — o programa seria lançado inicialmente nas cidades-satélites — e além disso eles davam o treinamento ao comerciante, mudando a fachada, colocando os produtos mais adequados, o caixa no local certo, os conjuntos de atração. E começou a funcionar bem. Como o Governo não tinha condições de implantar isso de uma hora para outra, ele abriu, 200 casas foram abertas aqui no Distrito Federal. E funcionou perfeitamente bem. Aquela varejista estava comprando um produto e vendendo muito mais barato à população carente — porque hoje nós temos um problema, a população de poder aquisitivo maior compra mais barato do que aquela de menor poder que está comprando no Núcleo Bandeirante. Com isso, esse comerciante passou a vender os produtos, principalmente esses de necessidade por um preço muito mais barato e ganhando muito mais.

Essa idéia foi espetacular, pena que no nosso País às vezes mudam os Governos e mudam os projetos também; cada Governo tem uma característica, o que entrou, principalmente no Ministério da Agricultura, achou que aquele projeto poderia aguardar uma outra ocasião, e foi colocado à margem. Então, se hoje nós tivéssemos, através da Cobal, meios de comprar, colocar no depósito e distribuir para esses pequenos varejistas, nós teríamos disciplinado uma porção de coisa: aquisição do produto, a distribuição, o treinamento, e nós veríamos que a curto prazo esses comerciantes seriam apoiados, inclusive pela faixa de microempresas poderiam ser financiadas pelo Banco Regional e teriam assistência

Como pensar numa economia aberta, capitalista e democrática sem que haja condições de dar à pequena empresa estabilidade e os meios de crescer? Para Brasília e sua região geoeconômica, o problema da microempresa, da pequena e da média empresas é fundamental. Em Brasília alguma coisa tem sido feita, especialmente através do BRB, mas ainda há muito a ser feito

mais adequada, eles seriam os repassadores, principalmente de produtos alimentares. Controle de estoque, controle de preços, o Governo poderia, inclusive, influenciar na política de preços à população.

RENÉ POMPEO DE PINA — Há um ponto aí que eu acho que devemos considerar com muito cuidado. O Brasil está caminhando para uma economia aberta. Creio que essa sua idéia seria excelente, mas desde que o Governo não entrasse em nenhuma parte que se referisse à comercialização. Em outras palavras, que ele desse treinamento, tudo bem, que desse o crédito, tudo bem, que orientasse, que divulgasse, tudo isso eu acho válido, é necessário e mais do que isso, é função do Governo. Mas, na hora em que o Governo começa a entrar no processo comercial, então aí nós começamos a gerar uma série de distorções, quer dizer, a Cobal vende mais barato não é porque ela faz milagre para seu mais barato, é porque ela embute uma porção de coisas que uma iniciativa privada não embute, e daí para a frente. Ela começa a necessitar de mais capital, de mais recursos do Governo, e no fim nós chegamos a situações...

LINDBERG CURY — Isso é uma fase, poderia passar para um macromercado de abastecimento, como existe hoje nos países lá fora, os Estados Unidos têm essa experiência. O Governo começou quando transferiu, São Paulo tem.

RENÉ POMPEO DE PINA — Certo. Eu acho que todas essas iniciativas no sentido de facilitar o pequeno, a microempresa, são absolutamente válidas, mas desde que o Governo se restrinja à sua função específica de ser apenas o legislador dos processos econômicos e não o participante.

LINDBERG CURY — Ele seria participante como fornecedor, só, mais nada. Você imagina como é que um comerciante não no Núcleo Bandeirante pode enfrentar um hipermercado, o pequeno? Ele compra a prazo, quando compra a prazo não pode nem discutir preço.

CELSO ALBANO — O problema da microempresa, a meu ver, deve ser encarado no sentido realmente de conjugação de esforços, as próprias entidades de classe participarem dos problemas da microempresa, participarem dos órgãos que dão treinamento, no caso do CEAG — vou mencionar aqui, por um andamento um tanto apático em relação à microempresa, o CEAG estava com a atuação, e não estou criticando o CEAG, mas o funcionamento das coisas ligadas à microempresa, a própria representação de classe empresarial no CEAG também não comparecia, porque o elemento, o instrumento em si estava apático. Mas a coisa começou a mudar e nestes últimos anos nós tivemos uma movimentação mais extensa do próprio CEAG, uma sensibilidade grande do Distrito Federal, que no caso específico do Secretário de Finanças não tem criado a menor dúvida para alocar recursos para atendimento à microempresa. E, por outro lado, os próprios empresários serem também trabalhados, no

caso das entidades de classe, no sentido de uma educação gerencial, porque não só o CEAG, mas aqueles líderes empresariais — fazerem ver ao microempresário que é conveniente para eles acreditar e procurar esses organismos. Eu creio que isso realmente tem dado uma feição nova à microempresa por aqui. Nós sentimos, no Banco, que houve uma modificação.

Em disponibilidade de recursos nós já temos, além do que já tínhamos aplicado, as disponibilidades com que já contávamos, recentemente o Secretário de Finanças já colocou mais 100 milhões de cruzeiros à disposição que, adicionados aos 50 milhões que vêm do CEABAI, nós teremos um incremento de recursos, para este ano, da ordem de 200 milhões de cruzeiros, exclusivamente para a microempresa, a juros altamente favorecidos. Isso já está dentro de um esquema de trabalho. Já temos como exemplo — creio que o primeiro exemplo de atendimento de bloco foi com a presença brilhante do nosso presidente da ACDF no Núcleo Bandeirante, quer dizer, tem um trabalho da agência para acelerar o processo de cadastramento de informações, vai uma kombi, atende o microempresário, prepara o cadastro, no máximo em uma semana são atendidos 15, 20 elementos daqueles, com o crédito, com a liberação de recursos na conta do microempresário. Porque o microempresário, ele também não tem empregado para ficar no lugar dele enquanto ele sai do balcão e vai levar 3, 4, 5 dias indo ao Banco; ele tem que resolver o negócio dele é na hora, coitado. Tivemos exemplo disso no Núcleo Bandeirante, em Planaltina onde se implantou uma central de compras — eles chegaram a ir um pouco mais longe, pintando as casas com o mesmo colorido para identificar as casas que participavam da central de compras e que poderiam oferecer melhores resultados de negociação. E várias daquelas empresas registraram crescimento superior a 250% nas duas vendas — microempresários mesmo, pequeníssimos empresários.

E eu falei sobre o problema de sensibilidade do Governo, e agora mesmo nós estamos com um problema de Planaltina, em que os microempresários não podem ter financiamento para construir os seus imóveis porque não têm o terreno liberado para hipotecar ao banco. Quer dizer, já foi uma vitória da classe empresarial quando conseguiram que os terrenos — o Governo teve a sensibilidade de criar a condição para que o terreno pudesse ser utilizado em termos comerciais, em termos empresariais, atividade econômica. E depois disso, agora, o BRB com a Terracap, procuraram dentro desse esquema de Governo do Distrito Federal, gerar as condições para financiar esse terreno mesmo que

**90% das
empresas são
pequenas**

ele não esteja pago. Ele está vinculado à Terracap, mas o BRB vai trabalhar para financiar essa empresa tomando esse próprio terreno como garantia. Já tive oportunidade de conversar com o Secretário de Finanças, que se mostrou muito receptivo também para isso, estamos conduzindo o assunto em nível de BRB e Terracap para ver como se faz um convênio nesse sentido. Agora, é preciso — eu disse sensibilidade do Governo, e felizmente temos contado, é que o Governo seja até um pouco agressivo para ir ao comerciante, se o microempresário não teve ainda o discernimento de procurar os órgãos, o Governo não ter nenhum receio de ir a esse microempresário. Então, felizmente nós temos tido esse tipo de trabalho e temos tido apoio dos elementos do Governo, no caso do Governo, do Secretário de Finanças, não temos tido a menor dificuldade para conduzir esse assunto da microempresa dessa maneira. Estamos trabalhando agora em Ceilândia, também com as entidades de classe e sempre temos feito com ligação com as entidades de classe, procurando as Associações Comerciais das cidades-satélites para começar o trabalho junto ao microempresário. Porque ele polariza, ele ajuda, ele facilita, ele está lá todo dia. Em Ceilândia surgiu uma idéia de limpar o cadastro do microempresário — tem microempresário que não pode tomar dinheiro emprestado no Banco, o Banco não pode emprestar porque ele tem um protesto de 1.500 cruzeiros, de um ano atrás.



Newton Rossi é presidente da Federação do Comércio de Brasília, do Sesc, e do Senac.

Ele é também fundador e primeiro presidente do Sindicato do Comércio Lojista de Brasília e da Associação Comercial do DF, onde exerceu cargos de diretor, vice-presidente e presidente em exercício, diretor do Sindicato do Comércio Atacadista de Materiais de Construção de Brasília, membro do Conselho Fiscal do Sindicato do Comércio Varejista de Brasília, sócio fundador do Clube dos Diretores Lojistas, ex-membro do Conselho Nacional de Metrologia e Normas Técnicas do Ministério da Indústria e do Comércio. Além disso, Newton Egydio Rossi também acumula as funções de Presidente do Conselho Regional do Senac e do Sesc no Distrito Federal, onde tem realizado um trabalho voltado principalmente à valorização social dos trabalhadores, pelo que já foi agraciado com inúmeras Ordens de reconhecimento.



Lindberg Aziz Cury, atual presidente da Associação Comercial do DF, nasceu e criou-se na vizinha cidade de Anápolis e incluiu-se no grupo que acompanhou a construção de Brasília. Transferiu-se definitivamente para Brasília após sua inauguração, adquiriu, em 1974, o controle acionário do Grupo Planalto de Automóveis — que hoje conta com cinco empresas garantindo emprego a mais de 500 pessoas — atuando em Brasília, Minas, Goiás e Bahia. Formado em Direito há mais de 20 anos, não perdeu contato com a juventude e, por diversas vezes foi Paranimfo e Patrono de várias turmas de cursos de 2º grau e universitários. É ainda fundador da Federação do Comércio de Brasília, do Sindicato do Comércio Varejista de automóveis, Peças e Acessórios e da Associação Brasileira de Revendedores de Veículos.



O economista Fernando Tupinambá Valente, atual secretário de Finanças do GDF, tem 54 anos e nasceu em São Luís do Maranhão. É casado com Rêa Sylvia Bastos Valente e tem dois filhos. Exerceu sua vida pública, iniciada em 1949, entre outras, as seguintes funções: Diretor Presidente do Banco Regional de Brasília, de 1974 a 1976; Presidente do Conselho de Administração da Terracap e atualmente secretário de Finanças do Governo do Distrito Federal, tendo assumido em abril de 74. É ainda membro do Conselho Administrativo do Banco Regional de Brasília e membro do Conselho de Política de Pessoal do DF.



Celso Albano Costa, diretor presidente do Banco Regional de Brasília, nasceu em Salvador, Ba, há 42 anos. Formado em Ciências Econômicas pela UFBA e com cursos de pós-graduação Mestrado no exterior, é professor de várias entidades de ensino e da Pontifícia Universidade Católica. Especialista em Administração, Ciências Contábeis, Marketing e outras áreas, ocupou destacados cargos de direção no Banco do Brasil, desde 1955, quando ingressou. Autor de grandes projetos industriais, também já participou de inúmeros debates internacionais sobre Trabalho e Treinamentos. Possui vários trabalhos publicados, e já participou de várias mesas-redondas sobre Tecnologia e Problemas de Mão-de-Obra, em Genebra diversos cursos do Banco do Brasil.



René Pompeo de Pina é o atual superintendente da Sudeco. Ele nasceu em Palmeiras de Goiás (GO), há 41 anos. É diplomado em Engenharia Elétrica pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo e fez o curso de pós-graduação, sendo diplomado master of science (mestrado em ciência) pela University of Colorado-EUA, em 1970. É também professor titular do Departamento de Eletrotécnica da Faculdade de Engenharia da Universidade Federal de Goiás, desde 1965, e engenheiro das Centrais Elétricas de Goiás. Antes de assumir a superintendência da Sudeco, em 79, Pompeo de Pina foi secretário de Minas e Energia e Telecomunicações do Estado de Goiás (75/76); secretário da Fazenda do Estado de Goiás (76/79).



Luiz Estêvão Oliveira Neto tem 33 anos, é casado com D. Cleucy Meireles de Oliveira com quem tem três filhos. Entre as atividades que já exerceu destacam-se as seguintes: Diretor Administrativo do Frigorífico Santa Fé S.A.; Diretor Comercial da Automóvel Maluf S/A; Sócio-gerente da Renovadora de Pneus OK; Sócio-gerente da OK Automóveis Peças e Serviços Ltda; Diretor da Tecar Comércio e Assistência Técnica de Veículos Ltda; Diretor da Tecneg Veículos Ltda, atualmente, é sócio gerente da Pneus OK, sede Uberlândia (MG).

Apoio aos empresários

O Banco Regional de Brasília — BRB — tem, segundo a sua diretoria, ao longo de sua história procurado desenvolver uma política financeira de caráter eminentemente social. Atuando com vigor nas áreas econômicas como qualquer instituição de crédito, o BRB não se descuidou, também, do apoio às classes empresariais da Grande Brasília, cidades-satélites e municípios da Região Geoeconômica da Capital da República, em sua grande maioria formada por microempresários.

O banco atua na parte operacional com as Carteiras de Desenvolvimento, de Crédito Geral e de Câmbio e Comércio Exterior, concedendo financiamentos de curto, médio ou de longo prazo, além das áreas da Diretoria Financeira que atua na captação de recursos e Diretoria Administrativa que funciona como atividade-meio para apoiar a consecução de seus objetivos finais.

Como órgão de fomento regional, com atuação na grande Brasília, cidades-satélites e região geoeconômica, o BRB, dentro de uma ação desenvolvimentista, tem procurado ir ao encontro do anseio das classes empresariais, dando prioridade ao atendimento do microempresário, situado em Brasília e nas cidades-satélites e, também, nos municípios da região geoeconômica

da Capital da República.

Entende a direção que estes microorganismos empresariais se constituem em células vivas e atuantes dentro da sociedade, na medida em que são os maiores responsáveis pelo crescimento e manutenção do nível de emprego, pela melhor distribuição da renda e pelo fluxo de abastecimento da comunidade.

Esse apoio do BRB ao microempresário é traduzido no Distrito Federal pelo Programa Promicro e na Região Geoeconômica pelo Properg, além de várias outras linhas de crédito existentes que podem ser utilizadas pela microempresa, tais como: Capital de Giro, Financiamento de Impostos e Encargos Sociais - Fies, e outros.

O Banco Regional de Brasília, neste primeiro semestre do corrente ano, atendeu cerca de 330 microempresas, esperando, no segundo semestre atender mais de 520 microempresários, chegando, com isso, ao programa do plano de metas para 1982, ou seja, completar 1.500 microempresas beneficiadas com financiamentos em condições especiais. Para tanto, o banco dispõe de recursos do Programa Splan/Cebrae/BRB, recursos do Fundefe, Próprios e, ainda, recursos regulamentados pela Resolução nº 695, do Banco Central do Brasil.

Na área de crédito rural o Banco apóia o aumento da produção e produtividade agropecuária regional, quer com a incorporação de novas áreas ao processo produtivo, quer com a introdução de novas técnicas nas explorações.

O apoio creditício dirigido ao produtor de pequeno porte, merece destaque, bem como o estímulo ao aproveitamento racional das várzeas existentes e à irrigação dos cerrados, com o que se espera conseguir a obtenção de maior produção em melhores condições de preço e qualidade.

As aplicações no setor, direcionadas sempre para o atendimento das prioridades fixadas pelo Governo, vem apresentando o sensível incremento, o que bem demonstra a disposição do BRB em cumprir seu compromisso institucional como agente financeiro do Distrito Federal e um dos principais instrumentos de fomento das atividades agropecuárias de Brasília e sua região geoeconômica. Assim é que em 30.06.82 o saldo de operações contratadas na área de crédito rural registrava o valor de Cr\$ 4.717.491.000,00, contra Cr\$ 3.250.164.000,00 na mesma data do ano anterior; o número de produtores assistidos evoluiu de 1.578 para 1.865 no mesmo período.