

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, ai 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 ai vai exercer uma influência tão grande no desenvolvimento econômico e social desta região, e além do mais podemos tentar ver, a própria conceção de Brasília foi feita tendo isso como base — vejam as superquadras, as lojinhas, 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 conceção 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 inicio, isso vale para a região e vale para o País, e acho ate 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

As pequenas estão sendo massacradas

tavam atravessando uma fase difícil, tinham compromissos e a alegação era que eles não demonstrariam 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, e a população toda do Núcleo Bandeirante e do Guará passou a comprar daquele hipermercado. Esses comerciantes es-

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 POMPÉO DE PINA — Alias, isso que você está dizendo é que corresponde aos dados numéricos — o Tupyinambá pode confirmar o que eu vou dizer — se 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 — So para concluir, hoje nós recebemos dados importantes da Confederação Nacional do Comércio, 90% das empresas do Brasil são pequenas empresas, que prestam

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 geoeconómica, 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

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; comprariam, por exemplo, 300 mil sacos de açúcar e teríamos um preço especial e distribuirímos entre eles. Nós desenhamos essa idéia quando o Ministro da Agricultura nos convocou para uma reunião e colocou: "nós temos condições de fazer as duas coisas simultaneamente". E ai eu acho a idéia espetacular, uma idéia que só nos 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, na hora em que a mercadoria ali é rápida, dada a lucratividade extraordinária porque não precisam de um capital de giro maior. Agora, ali existem, na 5ª Avenida, grandes firmas atacadistas abastecendo as pequenas empresas dessas ruas; faltou mercadoria elas vão lá, buscam, e há esse rodizio 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, se é que dúvida nenhuma.

LINDBERG CURY — Eu gostaria de dar um testemunho sobre esse problema que foi levantado. Lá 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, Guará, 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 Guará passou a comprar daquele hipermercado. Esses comerciantes es-

peravam ação do Governo, e 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 já 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

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 Geoeconómica 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 de 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 Seplan/Cebrae/BRB, recursos do Fundef, Próprios e, ainda, recursos regulamentados pela Resolução nº 695, do Banco Central do Brasil.

Como órgão de fomento regional, com atuação na grande Brasília, cidades-satélites e região geoeconómica, 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 geoeconómica

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 POMPÉO 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 acho válido, é necessário e mais do que isso, é função do Governo. Mas, na hora em que o Governo comece a entrar no processo comercial, então ai nós começamos a gerar uma série de distorções, quer dizer, a Cobal vende mais barato não porque ela faz milagre para seu mais barato, é porque ela embute uma porção de coisas que uma iniciativa privada não embute, e dai para a frente. Ela comece 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 POMPÉO 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 lá 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 real 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 anagrama 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

eles não estejam 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 cruzados, de um ano atrás.

As aplicações no setor, direcionadas sempre para o atendimento das prioridades fixadas pelo Governo, vem apresentando 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 geoeconómica. Assim é que em 30.6.82 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.

caso das entidades de classe, no sentido de uma educação geral, porque não só o CEAG, mas aqueles líderes empresariais que conseguem fazerem ver ao microempresário que é conveniente para eles aderir 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 cruzados à disposição que, adicionados aos 100 milhões que vêm do CEBAI, nós teremos um incremento de recursos, para este ano, da ordem de 200 milhões de cruzados, exclusivamente para microempresa, a juros altamente favoráveis. 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 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 das empresas registraram crescimento superior a 250% nas duas vendas — microempresários mesmo, pequenissimos empreendedores.

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 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 cruzados, de um ano atrás.



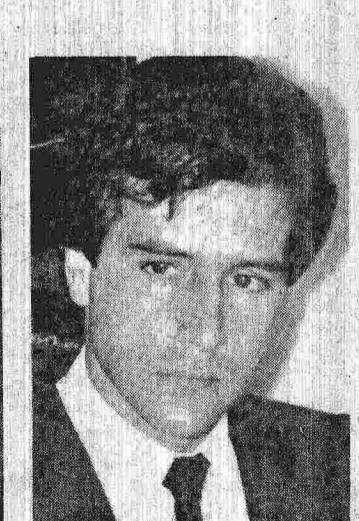
Newton Rossi é presidente da Federação do Comércio de Brasília, do Sesc, e do Senac.



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 destacaos cargos de direção da UFBA, 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 Egídio 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 Commercial do DF, nasceu e criou-se na vizinha cidade de Anápolis e inclui-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 Paraninfo 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.



Fernando Tupinambá Valente, atual secretário de Finanças do GDF, tem 54 anos e nasceu em São Luis do Maranhão. É casado com Rhéa Sylvia Bastos Valente e tem dois filhos. Exerceu em 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.

Luiz Estêvão Oliveira Neto tem 33 anos, é casado com D. Cleucy Meireles de Oliveira e 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 Teegny Veículos Ltda, e, atualmente, é sócio-gerente da Pneus OK, sede Uberlândia (MG).