

Corrida com obstáculos

Os principais entraves do empresário brasileiro na hora de abrir uma empresa

Localização

A cidade inchou e a expansão de áreas comerciais não seguiu o mesmo ritmo do boom populacional. Limitações geográficas e restrições impostas pelo tombamento tornam ainda mais difícil encontrar espaço para instalar empresas. No Plano Piloto, bons pontos são raridade. Quando existem, apresentam preços de aluguel inacessíveis para a maior parte dos micro e pequenos empresários. A prática da luva — valor cobrado somente pela transferência do ponto — é regra em Brasília.

Documentos

Excesso de burocracia, legislação desatualizada e equipes defasadas empacam a abertura de empresas em Brasília. Na Junta Comercial, apesar de recentes avanços, o tempo médio para finalização do processo ainda é superior à média nacional. Nas administrações, os pedidos se acumulam e demoram a ter resposta. O vaivém aos órgãos públicos e a espera de até três meses ainda não garantem ao empresário a licença de funcionamento — o antigo alvará.

Equipamentos

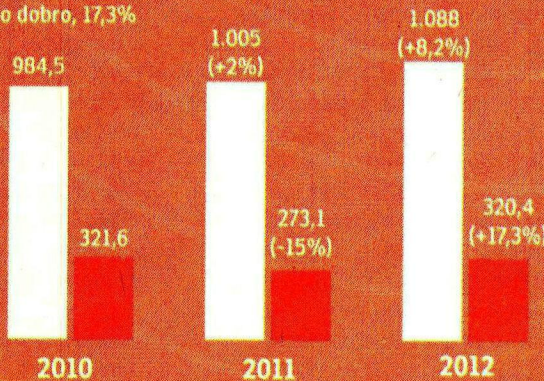
Com uma indústria ainda considerada incipiente, Brasília obriga os empresários a buscar fora da cidade a maior parte de equipamentos e insumos necessários para montar um negócio. Peças especializadas, na maioria dos segmentos, não estão disponíveis no mercado local. A importação de itens inclui o frete na lista de despesas e quase sempre aumenta os custos globais do empresário, além de o transporte da carga muitas vezes atrasar a abertura do estabelecimento. Há ainda o problema do custo, devido ao peso dos impostos na importação desses equipamentos oriundos de outros estados do país.

Mão de obra

A dificuldade em contratar mão de obra qualificada — um fenômeno nacional — é ainda maior na capital dos concursos públicos. A rotatividade de funcionários, muitos de olho na estabilidade do funcionalismo, prejudica o amadurecimento das empresas. Vagas abertas, com carteira assinada e benefícios, demoram a ser preenchidas. A situação é generalizada e atinge praticamente todos os segmentos. Empresários já encaram o desafio como etapa do negócio.

Abre e fecha

De 2011 para 2012, a média mensal de empresas criadas no DF cresceu 8,2%, enquanto o das que fecharam as portas cresceu mais que o dobro, 17,3%



Empresas constituídas
Empresas extintas

Preços astronômicos

Henry Wall, diretor de uma empresa de alimentação, passa o dia à procura de pontos em cidades brasileiras para instalar unidades de uma rede de fast-food norte-americana. Em Brasília, onde há seis lojas em funcionamento e outras quatro em negociação, o desafio de atingir as metas de expansão da marca é ainda maior. Não há bons espaços disponíveis, sobretudo no Plano Piloto. E, quando eles surgem, somente o preço da luva — prática comum nas áreas comerciais da cidade — chega a custar mais do que o investimento mínimo necessário para a abertura da franquia: R\$ 250 mil. A situação é tão esdrúxula que, em alguns casos, interessados organizam leilões: quem paga mais arremata o direito de alugar o ponto. "Às vezes, o comerciante não estava no prejuízo, nem tinha a intenção de sair dali, mas se rende às propostas", afirma Wall.

Haja burocracia

Quase sempre cabe ao contador a missão de tocar a parte burocrática da abertura de uma empresa, incluindo as peregrinações por órgãos como a Junta Comercial e as administrações regionais. O tempo médio para a conclusão do processo maior que o observado em outras capitais faz muitos empresários desistirem do negócio no meio do caminho ou se aventurarem abrindo o estabelecimento sem as exigências necessárias. "As empresas eram para ser a mola propulsora da nossa economia, mas a Junta Comercial tem atrasado esse desenvolvimento. Talvez Brasília seja o lugar mais difícil para montar o próprio negócio", afirma o presidente do Conselho Regional de Contabilidade, Adriano de Andrade Marrocos, ao reclamar da falta de modernização dos procedimentos, de preparo das equipes e de agilidade no atendimento. "É tudo muito travado", diz.

Custo para importar

Nenhum móvel ou equipamento das três padarias de Cláudio Faria, 52, foram fabricados ou mesmo comprados em Brasília. O empresário importou todo o mobiliário da terceira unidade, inaugurada em março deste ano, de Poços de Caldas (MG), onde há uma indústria especializada em artigos para panificação. "Aqui, o pouco que há disponível não possui a mesma qualidade", justifica. Além do custo do frete e da espera de até dois meses para receber os pedidos, Faria precisa arcar com a diferença dos impostos cobrados nas transações — mais caros na capital federal. A manutenção é outro entrave. Se alguma peça apresentar defeito, o empresário precisa aguardar alguma equipe da fábrica realizar entrega em Brasília para solucionar o problema. "É tanto empecilho que nos leva a pensar se vale a pena abrir alguma coisa na cidade."

Falta qualificação

O gesso contratado por Ariane Reis atrapalhou os planos da empresária de 27 anos, que teve de pagar dois meses de aluguel com a loja fechada. O funcionário não terminou o serviço no prazo combinado e ainda cobrou mais para finalizá-lo. Superado o primeiro imbróglio com mão de obra, a empresa de doces e bolos personalizados abriu as portas no último dia de 2011. Desde então, a vaga de auxiliar de cozinha já foi ocupada por quatro pessoas diferentes. "A falta de qualificação é um problema que causa prejuízo e emperra o negócio", diz Ariane. "Parece que ninguém quer trabalhar. Tem que contar sempre com a possibilidade de ficar na mão", completa a irmã e sócia, Alessandra Bicalho, 23. Para dependerem menos de empregados e não ficarem sobrecarregadas, as duas planejam pedir empréstimo de R\$ 60 mil e importar equipamentos para ajudar na produção.

Agilidade

Tempo médio para conclusão de processos na Junta Comercial

Dezembro de 2011	100 dias
Março de 2012	39 dias
Julho de 2012	14 dias

Cicero/CB/JA Press