

Valor

Especial

Pequenas e médias empresas



CNPJ na mão

Músicos também podem ser empreendedores. Foi com esse pensamento que o guitarrista e professor de violão Davidson Rodriguez decidiu se tornar, neste ano, um microempreendedor individual (MEI). A figura jurídica criada pelo governo federal formaliza, como pequenos empresários, os profissionais que trabalham por conta própria. "Já perdi um contrato de trabalho por não ter um CNPJ e agora, com o registro, consigo pagar taxas diferenciadas de juros em empréstimos e adquirir acessórios para instrumentos por valores mais em conta", explica Rodrigues, no setor musical há onze anos.

Desde que entrou em vigência, em 2009, a ferramenta de formalização vive uma escalada de adesões. Segundo Guilherme Afif Domingos, presidente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), o volume de MEIs passou de 3,6 milhões, em 2013, para 4,6 milhões em 2014. "Atualmente, são seis milhões de microempreendedores e a expectativa é que esse número continue crescendo", diz.

Afif afirma que, desde a criação do programa de formalização, são feitas, em média, um milhão de inscrições ao ano. Hoje, com o aumento do desemprego, o interesse em mon-

Aumento do desemprego fortalece iniciativas de formalização de pequenos negócios a partir do MEI. Por Jacilio Saraiva, para o Valor, de São Paulo

tar um negócio próprio ganha força, diz. O ano de 2015 foi o de maior saldo já registrado, com 1.027.534 novos negócios, número 3,4% maior que o resultado de 2014, com 993,2 mil. "Somente entre janeiro e março de 2016, mais de 300 mil empreendedores se formalizaram como MEIs. "Como é permitido contratar um funcionário que ganhe até um salário mínimo, a ação vai incentivar também a geração de emprego e renda."

Para ser um MEI, é necessário faturar, no máximo, até R\$ 60 mil ao ano, e não ter participação em outra empresa como

sócio ou titular. Entre as vantagens, está o registro no CNPJ, o que facilita a abertura de conta bancária, destrava pedidos de empréstimos e permite a emissão de notas fiscais. Também abre portas para licitações públicas e vendas por meio de cartões de crédito.

Enquadrado na legislação do Simples Nacional, o empreendedor também fica isento de tributos como o Imposto de Renda, PIS-Cofins, Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Basta quitar, em um único boleto, um valor fixo mensal de até R\$ 50, destinado à Previdência Social, ISS e Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Com essa taxa, garante benefícios como auxílio-maternidade, auxílio-doença e aposentadoria.

Atualmente, há mais de 400 atividades que podem ser consideradas como MEI e, desde 2015, novas ocupações entram no escopo da legislação. A lista inclui profissões variadas como adestradores de animais, agentes de viagem, alfaiates e cabeleireiros, além de DJ de festas e fotógrafos. O setor também espera mudanças no teto do faturamento. Tramita no Congresso Nacional um projeto de lei que propõe a atualização do limite da receita bruta

anual para valores mais altos, em faixas como R\$ 120 mil.

Até lá, especialistas no setor afirmam que é necessário superar as principais dificuldades desse ambiente de negócios, como a falta de informação sobre os limites de atuação e a necessidade de maior capacitação dos empreendedores. "Precisamos fazer com que os MEIs conheçam seus direitos e deveres. Muitos se formalizam mas não sabem, por exemplo, quais as exigências para ter um empreendimento em local público", diz Afif.

O Sebrae conta com uma rede de 600 pontos de atendimento, um call center (0800 570 0800) e um site (www.sebrae.com.br) para tirar dúvidas. Há, ainda, capacitações gratuitas on-line. "A crise é uma oportunidade para começar a empreender ou fornecer novos serviços e produtos."

Para o professor Davidson Rodriguez, que fatura R\$ 5 mil ao mês, o objetivo é aumentar os ganhos em 40%, até dezembro, mesmo com a recessão. Em abril, quatro alunos trancaram as matrículas por falta de dinheiro. "Essas baixas vão provocar uma queda de 15% no faturamento mensal, mas vou rebaatar as perdas com mais ações de marketing nas mídias sociais, como vídeos com dicas rápidas para guitarristas", diz. Além das aulas de violão, o profissional pode ser contratado para shows

e faz gravação e produção de CDs. "Planejo também montar um curso on-line de guitarra."

João Maurício Gama Boaventura, coordenador de uma rede que promove a evolução de empresas por meio de consultoria e educação executiva na Fundação Instituto de Administração (FIA), afirma que, além das vantagens tributárias, o empresário que adere à figura do MEI passa a ter uma melhor reputação entre os clientes. "Muitos contratos de trabalho somente são viáveis com a emissão de notas fiscais", lembra.

Mas não basta apenas estar formalizado para garantir o sucesso do negócio. O especialista diz que os cuidados que os MEIs devem tomar são semelhantes aos dos empresários de maior porte. "Infelizmente, muitos empreendimentos são abertos durante de uma situação de aperto financeiro", analisa. "Não há planos de negócios, enquanto o ideal seria empreender a partir de uma estratégia bem montada."

Para se diferenciar no meio de concorrentes que crescem em número a cada ano, a dica de Boaventura é não "pensar pequeno". "A inovação é mandatória e não uma opção", afirma. Outra recomendação é fazer pesquisas com os clientes, para saber o que eles realmente procuram. "Se for preciso, redesenhe o negócio para contemplar as sugestões obtidas. Entregue algo de impacto."

Foi o que fez Francisco F. Neto, dono de uma empresa de vídeo, foto e informática em Araruama (RJ). Como sentiu uma retração na demanda de encomendas entre o fim de 2015 e o início de 2016, o microempreendedor reduziu o valor de serviços e alongou o prazo de pagamento das faturas. "É preciso mostrar flexibilidade e oferecer mais por menos", ensina o profissional, que ganha até R\$ 4 mil ao mês. O plano deu resultado. Na primeira quinzena deste mês, percebeu um aumento nos pedidos de orçamento, de cerca de 40%, ante o mesmo período de abril.

No caso da paranaense Carine Daniele Colla, a boa experiência como MEI a ajudou a apostar em uma nova empresa, de outro segmento e com um faturamento mais robusto. Na época do pequeno negócio, que durou um ano, vendia roupas pela internet e apurava até R\$ 9 mil ao mês. Em abril, resolveu instituir uma microempresa, que pode ter receita bruta até R\$ 360 mil ao ano, e abriu franquia da marca Brasielirinho Delivery, de entrega de comida típica, em Joinville (SC).

"Agora, o valor dos impostos triplicou e tenho de pagar encargos trabalhistas de quatro funcionários", diz. Ao mesmo tempo, vislumbra uma fase de crescimento, que deve acompanhar a mudança. A expectativa de faturamento mensal é de R\$ 50 mil.