



As Micro, Pequenas e Médias Empresas e o Desenvolvimento Local

*Ações de Apoio ao Desenvolvimento da Micro, Pequena e Média
Empresa em Juiz de Fora*

Sandra Bara Alves

e-mail: sandrabara@oapnet.com.br

RESUMO

A importância da Micro e Pequena Empresa para o desenvolvimento sócio – econômico de Juiz de Fora é o tema deste documento. Ele consolida informações e ressalta o posicionamento dos negócios gerados por empreendimentos de porte reduzido, mas de uma penetração social relevante para o território.

A idéia básica aqui encaminhada consiste em mostrar como as micro e pequenas empresas no Brasil, e em particular em Juiz de Fora, podem proporcionar caminhos alternativos para a geração de emprego e renda, na perspectiva do desenvolvimento endógeno.

Também serão relatados alguns dos principais fatores inibidores para o crescimento dos MPNs, tais como falhas gerenciais, precoce mortalidade das empresas, ausência de planejamento e deficiência no processo de formação dos micro e pequenos empresários, entre outros..

Concluindo este estudo, elencaremos sete projetos que visam a modificação e o desenvolvimento dos MPNs no território local.

Palavras chaves: MPNs, desenvolvimento endógeno, microcrédito, formação gerencial.

ÍNDICE

I - INTRODUÇÃO	4
II. APRESENTAÇÃO DO TERRITÓRIO.....	4
II.1. Configuração Geográfica e Ambiental	5
II.2. Configuração Demográfica	5
II. 3. A Economia Local – Uma Breve Apresentação.....	6
II.4. Configuração Social	7
III. CONTEXTO.....	12
III.1. Análise da Participação dos Atores	12
III.2. Antecedentes, Diagnóstico e Fundamentação do Projeto	13
III.3. Aspectos Dificultadores e Facilitadores para o Desenvolvimento das MPNs ...	15
IV – INTERVENÇÃO	19
IV. 1. Grupo Meta	19
IV. 2. Objetivo Geral	20
IV. 3. Objetivos do Projeto	20
IV. 4. Resultados Esperados	20
IV. 5. Fatores de Risco	20
V. AÇÕES E PROPOSTAS DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DOS MPNS.....	21
V. 1. Simplificação de Procedimentos	21
V. 2. Acesso ao Crédito	24
V. 3. Capacitação	26
V.4. Instrumentos de Fomento Empresarial	29
CONCLUSÃO.....	32
ANEXO ÚNICO: A MATRIZ DO QUADRO LÓGICO.....	33
BIBLIOGRAFIA.....	34

I - INTRODUÇÃO

Há consenso na sociedade brasileira de que o maior desafio é a redução da pobreza e a geração de trabalho e renda. Para que isso possa se dar numa velocidade necessária, é preciso mais que crescimento econômico. É necessário crescimento econômico vinculado a um conceito maior e integral de desenvolvimento.

Conceito este, que engloba mais do que elementos quantitativos. Envolve alterações qualitativas, implicando no desenvolvimento articulado dos diferentes segmentos econômicos; na redução das assimetrias regionais e entre classes sociais; na satisfação das necessidades básicas e na melhoria da qualidade de vida da população do território; na garantia das liberdades, no respeito pelos direitos humanos, pelo ambiente e pelas gerações futuras.

Uma estratégia de desenvolvimento deve ser dirigida a facilitar a transformação da sociedade, a identificar as barreiras, bem como os potenciais agentes catalisadores dessas mudanças. O desenvolvimento com o enfoque na ótica local – *reestruturação do sistema produtivo + incentivo à criação de empresas e a geração de emprego e renda + melhoria do nível de vida da população* – resulta numa estratégia mais atrativa e eficaz, uma vez que promove a participação ativa e o diálogo permanente entre os atores locais.

Neste contexto, a criação de um ambiente favorável ao arranque dos micro e pequenos negócios pode ser um elemento emblemático numa estratégia como esta, onde a participação dos pequenos negócios no desenvolvimento local é uma aliança em que todos se beneficiam.

É importante concentrar as ações de apoio, a nível local, na procura de soluções para os problemas enfrentados pelos micro e pequenos negócios e que venham de encontro a: 1) facilitar a informação a nível do território para estimular o aparecimento de novas idéias empresariais; 2) apoiar aqueles que têm uma idéia empresarial, transformando-a em projeto viável; 3) facilitar o acesso do MPNs a esquemas adequados de formação empresarial; 4) apoiar o acesso a créditos ou outras formas de financiamento, facilitando o arranque dos projetos dos MPNs; 5) organizar programas de assistência técnica aos MPNs e 6) facilitar os trâmites burocráticos para constituir e legalizar uma empresa.

O objetivo deste documento é, assim, combinar a apresentação do território no qual estão inseridas as atividades propostas, bem como contextualizar a análise da participação dos principais atores envolvidos nesta nova estratégia. Neste aspecto, estaremos trabalhando os antecedentes e os principais elementos que deram origem a um rico diagnóstico deste segmento econômico, fundamental na participação da construção do nosso tecido econômico e social.

Por fim, estaremos apresentando o projeto norteador deste novo desenho para alavancar os Micro e Pequenos Negócios, tendo como metodologia o marco lógico, numa perspectiva que, realça de forma especial o fortalecimento do tecido social, da participação dos principais atores da sociedade civil, com o objetivo de favorecer o arranque das estratégias de desenvolvimento local fruto da concertação e, portanto, sustentáveis no tempo.

II. APRESENTAÇÃO DO TERRITÓRIO

II.1. Configuração Geográfica¹ e Ambiental

Juiz de Fora se localiza na Zona da Mata, no Sudeste de Minas Gerais. Situada no entroncamento das rodovias BR 040 e BR 267, em um dos lados do triângulo Belo Horizonte – São Paulo – Rio de Janeiro, a cidade se insere numa rede de rodovias de elevada densidade, garantindo o acesso, com alternativas, a todos os núcleos economicamente relevantes do país.

Ocupando uma área total de 1.424 Km², seu território é dividido em 4 distritos, estando o Distrito-Sede com uma área de 720,1 Km². Seus principais rios são o Paraibuna e seus afluentes, rio do Peixe e Cágado, todos integrantes da Bacia do Paraíba do Sul. O município apresenta um relevo bastante dissecado, com colinas e vales, com altitudes compreendidas entre 700 e 900 metros, característico do Vale do Paraíba do Sul e dos contrafortes da Serra da Mantiqueira.

O clima de Juiz de Fora apresenta duas estações bem definidas: uma, que vai de outubro a abril, com temperaturas mais elevadas e maiores precipitações pluviométricas, e outra de maio a setembro, mais fria e com menor presença de chuvas.

A exemplo de outras cidades, o município vem apresentando problemas de comprometimento de seus recursos naturais. Os problemas relacionados ao **meio ambiente** são, fundamentalmente, de ordem estrutural e devem ser atribuídos a um longo período de exploração econômica do território sem que houvesse qualquer medida de proteção ambiental significativa.

Só recentemente a cidade deu início à institucionalização de mecanismos capazes de estabelecer as grandes diretrizes e os instrumentos básicos imprescindíveis para a existência de um adequado modelo de gestão ambiental. Hoje, entretanto, o desenvolvimento sustentável ainda é o grande desafio de Juiz de Fora, tendo em vista a complexidade dos gargalos ambientais, que extrapolam limites municipais e estaduais.

II.2. Configuração Demográfica

No período 1991-2000, a população de Juiz de Fora teve uma taxa média de crescimento anual de 1,92%, passando de 387.523 em 1991 para 456.796 em 2000.

A taxa de urbanização cresceu 0,73, passando de 98,45% em 1991 para 99,17% em 2000. Em 2000, a população do município representava 2,55% da população do Estado, e 0,27% da população do país.

Quanto à composição da população por sexo², a população feminina saltou de 52,23% em 1991 para 52,4%, em 2000; ao passo que a população masculina registrava em 1991, 47,76% contra 47,59% em 2000. Por outro lado, no que se refere aos dados pertinentes à chefes de família x sexo, temos um crescimento da participação da mulher, o que reforça a importância da construção de políticas públicas voltadas para a questão de gênero, visando o desenvolvimento econômico do território.

Vide quadro abaixo:

¹ Dados extraídos da Prefeitura de Juiz de Fora; Departamento de Geociências da UFJF e do Centro de Pesquisas Sociais/ Anuário de 2004.

² Censo Demográfico de 2000; Centro de Pesquisas Sociais/ Anuário Estatístico de 2004.

Chefes de Família por sexo em Juiz de Fora, 1980/1991/2000 (em %)			
Juiz de Fora	Ano	Homens	Mulheres
	1980	80,04	19,96
	1991	77,00	23,00
	2000	69,07	30,93

Fonte: IBGE, Censos Demográficos 1980/1991/2000

Quanto à **vulnerabilidade familiar**³ registramos o seguinte percentual: 0,1% de mulheres de 10 a 14 anos com filhos; 5,7% de mulheres de 15 a 17 anos com filhos; 24,1% de crianças em famílias com renda inferior a ½ salário mínimo e 5,4% de mães chefes de família, sem cômjuge, com filhos menores.

II. 3. A Economia Local – Uma Breve Apresentação⁴

É relevante a concentração do Município em atividades tipicamente urbanas, como a indústria, comércio e serviços respondendo por 99, 29% da formação do PIB local, cujo montante estava na ordem de R\$ 2.716 bilhões em 2000, segundo a Fundação João Pinheiro, cerca de 7,8% acima da média estadual. A concentração da economia nestas atividades também pode ser observada pelos dados referentes à arrecadação do ICMS, que em valores correntes de 2002, foi de R\$ 186.837.819,55. O maior peso registrado é do setor industrial na arrecadação deste tributo, correspondendo a uma parcela de 40,41% com 4.037 indústrias ativas, segundo a Receita Federal.

Com uma População Economicamente Ativa (PEA) de 215.755, em 2000 e com o estímulo do potencial endógeno, o nível de atividade econômica terá impactos positivos em termos de emprego e renda. Sua economia possui estrutura diversificada, com o seguinte quantitativo de empresas por setor de atividade econômica, em situação regular e ativa: a) agropecuária: 371 empresas e gerando 1.460 empregos formais; b) indústria extrativa: 63 empresas, com 74 empregos formais; c) Indústria de Transformação: 3.252 empresas com 19.034 postos de trabalho; d) Construção Civil: 785 empresas com 4.489 empregos; e) Comércio: 14.146 empresas ativas gerando 21.395 empregos formais e f) Serviços: 12.591 empresas ativas, gerando 49.583 empregos diretos, num universo de 31.208 empresas, gerando 96.035 empregos no mercado formal de trabalho, em 2002, segundo dados do Ministério do Trabalho e Emprego.

Este perfil estrutural tem implicações importantes para o desenho de algumas características, no que se refere à dinâmica endógena do território. Certamente, há um significativo *amadurecimento do tecido econômico*, ampliando a capacidade de atração de novos investimentos e potencializando o desenvolvimento da região como um todo. Pode-se destacar os seguintes segmentos: educação, saneamento, energia elétrica, saúde, transporte público, rede de comércio, operação de serviços, comunicações.

A expansão das atividades da indústria e do setor de serviços, no período recente, encontra respaldo em uma infra-estrutura bem dimensionada, tanto no que diz respeito à operação cotidiana das empresas, como para os novos investimentos de um modo geral. Destaque para as telecomunicações, energia elétrica, gás natural, áreas industriais.

³ Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2003.

⁴ Este texto foi em parte, extraído do documento elaborado pelo economista Deraldo Mesquita, intitulado "Ambiente Macro Econômico Nacional e Tendências da Economia em Juiz de Fora, 2001", para a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Econômico/ Prefeitura de Juiz de Fora adequado à forma deste texto.

Diversos estudos revelam que um dos **pontos fortes** de Juiz de Fora para atração de novos investimentos é justamente a sua posição central no principal entroncamento rodoviário do País. Além disso, destacam-se os seguintes fatores: disponibilidade de malha ferroviária, aeroporto, porto seco e uma força de trabalho qualificada.

Juiz de Fora registrou em 2000, um mercado consumidor da ordem de R\$ 3,38 bilhões, o que equivale a cerca de 4,4% do total do consumo do Estado de Minas Gerais. Isto caracteriza um mercado de proporções consideráveis, propiciando um campo muito favorável para a expansão de diversas atividades do setor de serviços. Principais produtos consumidos pelas famílias de Juiz de Fora, segundo o Atlas do Mercado Brasileiro, 2000: veículos, imóveis, refeições fora de casa, educação de 1º e 2º grau, eletrodomésticos, carne bovina e leite/ derivados.

II.4. Configuração Social

As questões sociais do município não diferem das demais cidades do 3º mundo. Ainda assim, Juiz de Fora apresenta, quando comparada às demais cidades brasileiras, bons indicadores sociais. Segundo dados do Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, o Índice de Desenvolvimento Humano – IDH, ficou em torno de 0,832 - superior à média nacional, que foi de 0,739.

Segundo a mesma fonte, o período entre 1991-2000, o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDH –M) de Juiz de Fora cresceu 7,67%, passando de 0,769 em 1991 para 0,828 em 2000. A dimensão que mais contribuiu para este crescimento foi a Longevidade, com 37,4%, seguida pela Educação, com 34,6% e pela Renda, com 27,9%. Neste período, o hiato de desenvolvimento humano⁵, foi reduzido em 25,5%. Se mantivesse esta taxa de crescimento do IDH – M, o município levaria 12,2 anos para alcançar São Caetano do Sul (SP), o município com o melhor IDH-M do Brasil (0,919) e 1,8 anos para alcançar Poços de Caldas (MG), o município com o melhor IDH –M do Estado (0,841).

Saúde⁶

A oferta de serviços de saúde em Juiz de Fora conta com uma rede constituída de 86 estabelecimentos, sendo 21 hospitais, 43 unidades básicas de saúde, 14 postos de saúde localizados na zona rural, 2 Policlínicas, 1 Pronto Socorro e 5 Institutos. Cabe ressaltar a participação do setor privado na área de planos de saúde, estimando-se seu atendimento a 30% da população do município.

Em 1995, a rede hospitalar dispunha de um total de 3.392 leitos, ou seja, 8,7 leitos/ 1.000 habitantes, o que é considerado um bom índice. Contudo, dada a área de abrangência de atendimento, uma vez que a cidade polariza um extenso território, este índice cai para 3,4 quando se considera a população do seu entorno. Ou seja, esta relação acaba ficando abaixo da média brasileira e da recomendada pela Organização Mundial de Saúde – OMS, que é de 6 leitos por 1.000 habitantes. Isto implica, também, o subdimensionamento da verba federal repassada pelo Sistema Único de Saúde - SUS, que leva em conta apenas uma população de cerca de 600 mil pessoas.

O município conta com 1 médico para cada 218 habitantes, dados de 2003. São relevantes, ainda, para caracterização da saúde no território: taxa de mortalidade até 1 ano de idade (por 1000 nascidos vivos) era de 22,9 em 1999,

⁵ Distância entre o IDH do município e o limite máximo do IDH, ou seja, 1 – IDH.

⁶ Diretoria de Saúde, Saneamento e Desenvolvimento Ambiental - Prefeitura de Juiz de Fora.

passando para 20,4 em 2003; expectativa de vida ao nascer (em anos), era de 78,9 em 2001 passando para 78,43 em 2003; a taxa de fecundidade total (filhos por mulher) era de 2 em 1991 para 1,7 em 2000; taxa de natalidade, era de 17,3 em 1999 para 13,9 em 2003.

Educação

A qualidade de vida no município deve-se, em grande parte, ao desenvolvimento atingido no segmento da educação - índices de alfabetização superiores a 95% para a população em idade ativa e, para a parcela entre 12 e 30 anos de idade, maiores que 97%. A média de anos de estudo para a população adulta com mais de 25 anos subiu de 6,6 anos em 1991 para 7,4 anos em 2000. Com relação ao nível educacional da população jovem em Juiz de Fora, podemos observar os dados do seguinte quadro:

Nível Educacional da População Jovem em Juiz de Fora, 1991 e 2000								
Faixa Etária	Taxa de Analfabetismo		% com menos de 4 anos de estudos		% com menos de 8 anos de estudos		% freqüentando a escola	
	1991	2000	1991	2000	1991	2000	1991	2000
7 a 14	10,2	4,0	-	-	-	-	91,0	98,0
10 a 14	3,5	1,2	49,6	36,0	-	-	90,7	97,7
15 a 17	2,6	0,7	10,9	6,2	69,3	44,8	62,9	83,8
18 a 24	2,3	1,2	10,1	5,7	46,3	30,8	-	-
25 a ...	8,7	5,4	22,0	15,7	59,9	51,9	-	-

Fonte: Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2003

Segundo a Superintendência Regional de Ensino⁷, a distribuição numérica de escolas e alunos, excluídos o 3º grau em 2003, era de 133 na Rede Municipal; 48 na Rede Estadual; 3 na Rede Federal e 169 na Particular. O nº de alunos matriculados: Municipal, 55.629; Estadual, 48.507; Federal, 3.339 e na Particular, 31.368.

Na área de ensino superior a rede abrange 8 estabelecimentos particulares, com 15.723 matrículas e 1 Universidade Federal, com 10.219 alunos. Juiz de Fora apresenta, ainda, um dos maiores índices de profissionais de nível superior por habitante no país – 224/10.000.

Assistência Social⁸

A assistência social no município tem seguido as diretrizes estabelecidas pela Política Nacional de Assistência, Conselho Municipal de Assistência Social e Plano Estratégico da cidade. Essas diretrizes privilegiam não mais as políticas de assistência como atenuantes dos conflitos sociais, mas como **direito social**, através da articulação das ações de assistência social em rede única.

Juiz de Fora conta com 44 entidades privadas que prestam assistência social à criança e ao adolescente, 81 que atuam na área da pessoa adulta e da família, 6 atendem à mulher, 12 para atendimento aos portadores de necessidades especiais, 6 na área de qualificação profissional para a população em situação de vulnerabilidade, 12 na área de saúde e 15 voltados para a terceira idade. Por sua vez, os programas da área pública promovem o atendimento às crianças e adolescentes, população de rua, idoso, e famílias vulnerabilizadas pela fome e desemprego.

⁷ Secretaria Estadual de Ensino de Minas Gerais.

⁸ Dados coletados junto ao Conselho Municipal de Assistência Social.

Segurança Pública

No Diagnóstico do Plano Estratégico de Juiz de Fora, alguns indicadores foram apontados de forma favorável à área de Segurança Pública: 1) existência de uma boa rede de instalações da Polícia Militar, Civil e Federal; 2) entrosamento adequado entre a população e os órgãos de segurança pública; 3) pronta atuação dos Juizados Especiais e de Pequenas Causas; 4) boa integração aliada à agilidade do Centro de Operações da PM.

Atuam na cidade 2199 policiais militares⁹, o que representa uma relação de um policial para cada 207 habitantes. Essa relação melhora se acrescentarmos o efetivo da Polícia Civil, alcançando um policial para cada 185 habitantes. Essa marca supera o índice estabelecido pela ONU, que é de um policial para 500 habitantes.

Em 1999, de cada mil juizforanos, 3,45 foram vítimas de crimes violentos. No índice de criminalidade, os números mostram um valor de 48,75 para cada grupo de mil. Apesar das estatísticas favoráveis, Juiz de Fora vem apontando aumento do tráfico de drogas, muito em função da proximidade com o Rio de Janeiro, que facilita esta migração. O Diagnóstico do Plano Estratégico aponta ainda como **pontos fracos**: a deficiência no controle dos acessos à cidade e no policiamento no centro; deficiência de atendimento especializado aos vários segmentos fragilizados da sociedade; deficiência no processo de qualificação permanente dos policiais e ausência de uma política no setor de segurança pública capaz de acompanhar a demanda crescente, de uma cidade que já apresenta características de uma grande metrópole.

Habitação

Infelizmente, não há uma política pública municipal estruturada voltada para combater o déficit habitacional de Juiz de Fora que se encontra na faixa de 11 mil unidades, sendo que 70% se encontra na faixa salarial de 0 a 3 salários mínimos; 17% de 3 a 6 salários mínimos. O atendimento deste segmento de renda vem se realizando com recursos federais, através do Programa de Arrendamento Residencial da Caixa Econômica Federal.

Segundo dados da Empresa Regional de Habitação de Juiz de Fora, hoje precisaria de recursos na ordem de R\$ 155 milhões para combater o déficit habitacional. A Prefeitura disponibilizou, em 2003, apenas R\$ 900 mil reais, o que levaria em torno de 70 anos, mantendo este ritmo, para resolver o problema detectado hoje. O teto salarial, em Juiz de Fora, para atendimento público, por Lei, de unidades habitacionais é de 06 salários mínimos.

Infra-estrutura

A quase totalidade dos domicílios está conectada à rede de esgoto. Entretanto, ele é despejado "in vivo" nos corpos receptores, que são o Rio Paraibuna e córregos, provocando danos ambientais significativos.

Juiz de Fora conta, atualmente, com um bom serviço de limpeza pública, onde são coletados diariamente cerca de 400 toneladas de lixo. O serviço de coleta encontra-se bem estruturado, estando praticamente toda a área urbana atendida pela coleta regular de lixo. O serviço apresenta bom nível de atendimento, regularidade e frequência adequadas, com um custo de coleta de lixo abaixo da maioria das cidades brasileiras. O destino final dos resíduos sólidos coletados está

⁹ Delegacia Regional de Segurança Pública e 4ª CRPM de Juiz de Fora, 2003.

sendo equacionado com o sistema de reciclagem de lixo e a construção do aterro sanitário. Demais indicadores:

Serviços Básicos em Juiz de Fora, 1991 e 2000		
Serviços	1991	2000
Água encanada	97,0	98,80
Energia Elétrica	98,51	99,64
Coleta de lixo	90,3	98,62
Banheiro e água encanada	95,71	98,29

Fonte Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2003.

Trabalho e Renda

Segundo dados oficiais fornecidos pelo IBGE, a população de Juiz de Fora em 2000 era de 456.796 habitantes, sendo 217.411 homens, ou 47,59% e 239.385 mulheres ou 52,41%. A população urbana girava em torno de 453.002 habitantes ou 99,17% e a rural, em apenas 3.794 habitantes ou 0,83%; o que explica a participação praticamente nula da agropecuária na formação do PIB.

No que se refere ao Mercado de Trabalho, os dados do IBGE apontam para uma População em Idade Ativa (PIA) ¹⁰ em torno de 384.741 habitantes. Deste universo, a População Economicamente Ativa (PEA) neste período, foi da ordem de 215.755 (10 até 60 anos). Na faixa etária compreendida entre 0 a 4 anos, tínhamos um recorte na ordem de 35.027 habitantes e na faixa etária, entre 5 a 9 anos, um total de 37.028, perfazendo 72.055 habitantes que não foram incluídos no conceito de População Economicamente Ativa.

Distribuição Da Pia Por Faixa Etária	
Pessoas Residentes	Nº de Habitantes
10 a 19 anos de idade	81.787
20 a 29 anos de idade	76.654
30 a 39 anos de idade	73.742
40 a 49 anos de idade	63.678
50 a 59 anos de idade	40.606
60 anos ou mais de idade	48.274
Total	384.741

Fonte: RAIS Trabalhador, 2000. Ministério do Trabalho e Emprego.

Estudos têm apontado a presença cada vez maior de **mulheres** no mercado de trabalho formal. Em 2001 observou-se, que do Universo de novos postos de trabalho gerados, 38.956 foram ocupados por mulheres e 59.397 ocupados por homens. Em 2002 observou-se uma queda de 2.318 postos de trabalho em relação ao ano de 2001. As empresas têm sido bastante seletivas em relação à **educação** do trabalhador.

¹⁰ Segmento demográfico de um país definido a partir do critério etário, que serve de referência para exprimir o volume total da sua população que pode estar em posição de contribuir para a atividade econômica. A Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), utiliza como definição da PIA, o critério etário de 10 anos e mais, englobando todos os que se encontram na PEA (conjunto dos ocupados e desempregados) e os inativos (pessoas de 10 anos e mais que não estão ocupadas ou desocupadas). A PED parte do limite inferior de 10 anos, sabendo que está incluindo segmentos com idade abaixo da legalmente estipulada como mínima para trabalhar no país, porque considera ser necessário levar em conta a realidade social nela existente. A pesquisa Mensal de Emprego do IBGE inclui também, no conceito de PIA o conjunto formado pela soma da PEA e da População Não Economicamente Ativa. Seus dados, porém, referem-se às pessoas de 15 anos e mais de idade.

A **escolaridade**, na ótica da empresa, é tanto condição de melhor desempenho profissional como tem sido considerada a base que propicia o desenvolvimento de uma nova mentalidade e, particularmente, de atitudes mais receptivas às mudanças.

O mercado de trabalho formal de Juiz de Fora tem mostrado preferência por trabalhadores na faixa etária de 30 a 39 anos, valendo-se principalmente da experiência de trabalho. Vide tabela abaixo:

Distribuição Por Faixa Etária				
Faixa Etária	2001	%	2002	%
10 a 14 anos	04	0,004	20	0,02%
15 a 17 anos	1.452	1,47	1.237	1,29
18 a 24 anos	18.806	19,12	18.135	18,88
25 a 29 anos	15.366	15,62	15.221	15,85
30 a 39 anos	29.959	30,46	28.771	29,96
40 a 49 anos	22.251	22,62	22.121	23,03
50 a 64 anos	9.748	9,91	9.801	10,21
65 ou mais	742	0,75	702	0,73
Ignorado	25	0,025	27	0,03
Total Geral	98.353	100%	96.035	100%

Fonte: RAIS Trabalhador 2001, 2002 – Ministério do Trabalho e Emprego.

Ao focalizar a atenção nas taxas de participação dos níveis de escolaridade em cada um dos setores de atividade econômica, constata-se que as oportunidades dos indivíduos com níveis de escolaridade mais baixos tendem a tornar-se cada vez mais restrita na busca e na manutenção do emprego formal.

Ao compararmos os dados da Rais Trabalhador, no período compreendido entre 1990 a 1998, com os dados da Rais Trabalhador 2001/2002, podemos concluir que a escolaridade do trabalhador deste Município, vem aumentando ao longo do tempo. Vide quadro abaixo:

Nível de Escolaridade	1990	1998	2001	2002
Analfabeto	1,29%	0,73%	0,51	0,45
Fundamental Incompleto	53,07%	42,71%	31,27	29,09
Fundamental Completo	18,6%	23,15%	21,93	21,39
Ensino Médio Incompleto	6,30%	6,75%	7,54	7,99
Ensino Médio Completo	12,50%	17,16%	23,97	25,85
Superior Incompleto	2,29%	2,18%	3,51	3,27
Superior Completo	0,59%	7,19%	11,27	11,96
Ignorado	5,36%	0,13%	0	0

Fonte: RAIS Trabalhador: 1990/1998/2001/2002

III. CONTEXTO

III.1. Análise da Participação dos Atores¹¹

Atores	Função	Principais Interesses	Impacto
Prefeitura de JF	Órgão executivo das Políticas Públicas	Incrementar a receita Implementar a Política Pública dos MPNS	+ - ¹²
Centro Industrial	Órgão de classe do empresariado local. Ligado à Federação das Indústrias de MG. Congrega 13 sindicatos patronais.	Reconhecimento de sua função enquanto órgão de classe.	+
Associação Comercial	Órgão de classe do empresariado local. Envolve todo o segmento do comércio.	Reconhecimento de sua função enquanto órgão de classe.	+
Câmara dos Dirigentes Lojistas	Órgão de Classe. Suporte logístico para o empresariado local (comércio)	Reconhecimento de sua função enquanto órgão de classe.	+
Banco do Povo	ONG voltada para o MPN formal e informal	Incremento de sua receita e reconhecimento de sua função	+
Sindicatos Patronais	Órgão representativo dos interesses da categoria – Capital	Geração de emprego formal	+
Sindicato dos Trabalhadores	Órgão representativo dos interesses da categoria – Trabalho	Geração de emprego formal	+
SEBRAE	Órgão de apoio aos MPNs	Diminuir a mortalidade das empresas locais	+
UFJF/Critt	Instituição de apoio às micro e pequenas empresas – Incubadora de Empresas	Diminuir a mortalidade das empresas locais.	+
Receita Federal	Órgão Público Federal – Fiscalização	Aumentar sua capacidade de gerar receitas	+ -
Receita Estadual	Órgão Público Estadual Fiscalização	Aumentar sua capacidade de gerar receitas	+ -

¹¹ Modelo extraído do documento “El Enfoque Del Marco Lógico: 10 casos didacticos”

¹² O impacto negativo será tratado nos Fatores de Risco.

Atores	Função	Principais Interesses	Impacto
Ministério do Trabalho	Órgão Público Federal – Fiscalização do Trabalho	Geração de empregos Fortalecimento do mercado formal	+ -
Bancos Particulares	Órgãos de financiamento	Gerar receitas através de financiamentos	+ -
Empreendedores, empregados, desempregados	Categorias referentes aos MPNs	Gerar emprego e renda, bem como, garantir a sua manutenção.	+

III.2. Antecedentes, Diagnóstico e Fundamentação do Projeto

Os pequenos negócios formam o alicerce principal da estrutura de absorção de mão de obra, com grande flexibilidade e democratização das oportunidades, em razão de sua capilaridade, criando postos de trabalho nas mais distantes localidades do país e oferecendo oportunidades de ocupação a segmentos sociais vulneráveis que poderiam ser lançados em definitivo à exclusão social.

No Brasil, o segmento representa 29% do PIB brasileiro, dos quais 23% é constituído por empresas formais (3,6 milhões) e 6% por empresas informais (1 milhão). Ocupa 44% da força de trabalho formal e 12,9 milhões de empreendedores e trabalhadores do setor informal do país (IBGE, 1997). Dados da RAIS Estabelecimento de 2002 do Ministério do Trabalho e Emprego, apontava em **Juiz de Fora** 24.536 empresas formais com até 499 trabalhadores ativos, gerando 59% dos empregos diretos e promovendo o desenvolvimento local. Já em 2003, a RAIS registrava, 25.618 empresas, sendo 12.101 sem empregados registrados, significando um aumento de 4,4% de empresas.

Mas o segmento não tem merecido tratamento compatível com a sua importância. É exatamente nos pequenos negócios que uma multidão encontra alternativas de sobrevivência e força para resistir à tentação do dinheiro obtido pela violência (tráfico, homicídios, assalto, etc), pela esmola e pela corrupção. Neles reside, em grande parte, a saída para a melhoria da qualidade de vida da população com redução da desigualdade e geração de riquezas. A criação de um ambiente favorável aos micro e pequenos negócios (MPNs)¹³ pode ser um elemento emblemático numa estratégia como esta.

No entanto, não é tarefa fácil, pois significa, na prática, romper com o padrão de desenvolvimento perseguido no passado e perpetuado até hoje, segundo o qual desenvolvimento se confunde com crescimento econômico, orientado pelo Estado e com base na grande indústria, onde a presença de grandes investimentos se apóia na implementação de políticas de base financeira, de elaboração modelar e de caráter setorial.

Em Juiz de Fora, este modelo prevaleceu por 15 anos, até a elaboração do **Plano Estratégico** da cidade, em 1997, com o fortalecimento dos setores

¹³ Ao se constatar um alto grau de informalidade na economia, fica incorreto se falar em micro e pequenas empresas, uma vez que um empreendimento produtivo não formalizado não constitui em empresa. Por isto, ganha corpo a designação de Micro e Pequenos Negócios – MPNs – englobando também aqueles empreendimentos que permanecem na informalidade.

vinculados ao comércio e ao setor de serviços, onde se insere a maioria dos micros e pequenos negócios da cidade. A partir do PlanoJF, Juiz de Fora vem oxigenando sua política de desenvolvimento econômico local, centrada numa preocupação crescente do conhecimento do próprio território, na articulação das múltiplas políticas setoriais, e principalmente, na participação ativa dos atores sociais, políticos e econômicos. Por meio do Plano Estratégico foi possível concretizar uma estratégia que pudesse incorporar conceitos - como a participação, a cooperação pública-privada e o consenso entre os atores -, que permeasse todo o processo de planejamento, em busca de um *desenvolvimento equilibrado, sustentado e endógeno*.

Neste contexto, o *desenvolvimento endógeno* baseia-se como estratégia, em um discurso caracterizado por *pensar global e atuar local*, incorporando dimensões sociais não estritamente econômicas.¹⁴ As vantagens de uma perspectiva territorial derivam justamente da sua capacidade de recolocar a questão do desenvolvimento na ótica dos atributos locais e regionais para o crescimento e a criação de uma ambiente favorável à proliferação de micro e pequenos empreendimentos. O território¹⁵ apresenta-se como o espaço local que dispõe dos recursos econômicos, sociais e institucionais necessários para a constituição de redes de cooperação entre micro, pequenas e médias empresas. É o território na sua dimensão social, o elemento que favorece a aprendizagem coletiva, a difusão das inovações tecnológicas e a construção das relações de confiança entre os empreendedores, a sociedade local e as instituições públicas.

Segundo estudos desenvolvidos pelo Sebrae¹⁶, um esforço nesta direção é prioritário na definição de uma agenda de futuro para o Brasil, por quatro razões: 1) Competitividade: no mundo globalizado, a indústria organizada em redes de MPNs tem-se mostrado mais competitiva que aquela baseada em grandes plantas industriais; 2) Emprego: os novos postos de trabalho, em todo o mundo, têm, se concentrado em MPNs; 3) Qualidade de Vida: depende fundamentalmente da qualidade da prestação de serviços, realizados pelos MPNs; o mesmo acontecendo no espaço rural, onde a agricultura familiar e os pequenos agronegócios criam espaços produtivos, evitando a migração para os grandes centros urbanos e, 4) Desigualdade e Pobreza: quanto maior a importância dos MPNs no processo produtivo, menor será o grau de oligopólio e, portanto, menos acentuada será a concentração de renda e menores serão a pobreza e a miséria. Por outro lado, esse é um fator de ampliação do mercado interno, que se fortalece com uma melhor distribuição dos ativos produtivos.

Na **geração de emprego e renda**¹⁷ podemos fazer a seguinte leitura: observando o **número de trabalhadores em cada setor de atividade econômica**, segundo o porte, nota-se que, o número de trabalhadores com vínculo ativo no MPN totaliza 56.675, isto é, 59,01% do total de trabalhadores em 2003, contra 20,11% da média empresa e 20,88% da grande empresa, isto é, aquela com mais de 499 vínculos ativos. Do universo do MPN, apenas 24,42% correspondem ao sexo

¹⁴ UD1 – O Desenvolvimento Local como Dinamizador da Mudança. Edição 2004-2005 – www.itcilo.org/delnet

¹⁵ Texto Base do Curso de Especialização em Desenvolvimento Local: “Formas Inovadoras de criação de empresas, emprego e renda” – Documento de Apoio as UDs, Edição 2003/2004 – Delnet.

¹⁶ Pequenos Negócios e Desenvolvimento, Setembro de 2002. Este estudo incluiu dados sobre Juiz de Fora.

¹⁷ IBGE, apud “os Pequenos Negócios e Desenvolvimento”, setembro de 2002 e dados da RAIS Trabalhador 2003

feminino. Quanto à participação feminina no grau de instrução, temos: 28,48% das mulheres com menos de 8 anos de estudo; 39,01% com 8 anos completos; 53,66% com 11 anos e 54,55% com o superior completo. Na indústria, os MPNs respondem por 53,04% dos trabalhadores formais, as médias por 21,93% e as grandes, por 25,02%. No comércio, cerca de 89,5% dos postos de trabalho formais estão nos MPNs e 10,50% nas médias empresas. As grandes empresas não registraram nenhum vínculo ativo no comércio.

Vide o seguinte quadro:

Vínculos Ativos X Gênero X Segmento Econômico								
Tipo	Vínculos	Indús	CCivi	Comér	Serv	Agro	Outro	Total
MPNs	Até 99 vínculos							
	Masc	5566	2796	11366	12364	1132	0	33224
	Fem	4178	168	8214	10817	73	0	23451
	Total	9744	2964	19580	23181	1205	0	56675
MÉDIA	100 a 499 vínculos							
	Masc	2573	1173	1470	7132	109	0	12457
	Femin	1455	24	826	4541	9	0	6855
	Total	4028	1197	2296	11673	118	0	19312
GRAN.	500 a + 1000 vínculos							
	Masc	3965	0	0	7547	0	0	11512
	Femin	632	0	0	7908	0	0	8540
	Total	4597	0	0	15455	0	0	20052
	Total							
	Masc	12104	3969	12836	27043	1241	0	57193
	Femin	6265	192	9040	23266	82	0	38845
	Total	18369	4161	21876	50309	1323	0	96038

Fonte: RAIS Trabalhador, 2003 - MTE

Como já se esperava, as grandes empresas são as que pagam os maiores salários (55,09% acima de 20 salários mínimos; 58,76% entre 15,01 a 20 salários e 57,07% entre 7,1 a 15 salários mínimos), seguidas das médias (25,29% acima de 20 SM; 21,24% entre 15,01 a 20 SM e 21,48% entre 7,1 a 15 SM) e das pequenas (70,95% pagam entre 1 a 3 SM e 31,10% de 3,1 a 7SM).

III.3. Aspectos Dificultadores e Facilitadores para o Desenvolvimento das MPNs¹⁸

O reconhecimento do papel e da importância dos MPNs para o desenvolvimento brasileiro está explicitado na própria Constituição que determina, nos artigos 170 e 179, tratamento diferenciado para esse segmento empresarial e orienta a sua simplificação administrativa, tributária, previdenciária e creditícia.

Não obstante essa determinação constitucional, os MPNs convivem em um ambiente que ainda não lhes é completamente favorável, persistindo muitas dificuldades:

- falta regulamentar o art. 179 da Constituição Brasileira;

¹⁸ Diagnóstico elaborado durante o VII Encontro Nacional das Micro e Pequenas Empresas, realizado em Belém do Pará, no período de 26 e 27 de Junho de 2002, com a presença de Sindicatos, Associações e Federações representativas de Micro e Pequenas Empresas, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE e da Associação Brasileira dos Sebrae Estaduais e Pesquisa Nacional do Sebrae, elaborada no 1º trimestre de 2004.

- excessiva burocracia para abertura, manutenção e mesmo fechamento de empresas;
- Estado é fiscalista, com grande carga tributária, sujeito à influência de grandes grupos econômicos e composto de instituições desacreditadas nos diferentes níveis;
- são insuficientes as políticas públicas para os pequenos negócios, o que inibe o fortalecimento dos negócios existentes e induz inúmeros empreendedores a trabalharem à margem da economia formal;
- dificuldade de acesso a capitais de risco e a linhas de crédito;
- são praticadas taxas de juros extorsivos, que inibem o acesso das empresas ao crédito;
- é baixa a competitividade dos MPNs num mundo globalizado, pois o investimento e o acesso às tecnologias e à capacitação são insuficientes diante de suas necessidades;
- excessiva regulamentação das atividades empresariais e das relações de trabalho;
- empresários incorrem em perda de tempo e de recursos contornando obstáculos, cumprindo burocracias e compensando deficiências existentes na gestão da coisa pública;
- inadequação da legislação trabalhista às necessidades e características dos MPNs;
- falta de mecanismos de incentivo e qualificação para empresas iniciantes;
- falta de assento das entidades representativas da MPNs em vários colegiados regionais das entidades de apoio;
- insuficiência de mecanismos para maior capacitação tecnológica e gerencial;
- uso deficiente da informação;
- inadequada qualificação da mão de obra;
- cultura exportadora frágil;
- falta de adesão a entidades associativas, representativas e de organização política;
- incompreensão de seu papel na sociedade; e
- o distanciamento das entidades de ensino e de pesquisa.

No documento “*Formas inovadoras de Criação de Empresas, Emprego e Renda*”¹⁹ são também apresentados problemas, como: formação empresarial; capacidade para passar da idéia a um projeto de empresa; dificuldades de financiamento, na gestão, com a administração pública.

A Pesquisa Nacional “*Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil*”, elaborada pelo Sebrae em 2004, levantou os **fatores causais da mortalidade** das empresas.

Vide quadro:

¹⁹ <http://www.itcilo.it/delnet>

Dificuldades E Razões Para O Fechamento Das Empresas			
Categorias	Ranking	Dificuldades/ Razões	% das respostas
Falhas Gerenciais	1°	Falta de capital de giro	42%
	3°	Problemas financeiros	21%
	8°	Ponto/ local inadequado	8%
	9°	Falta conhecimento gerencial	7%
Causas Econômicas Conjunturais	2°	Falta de clientes	25%
	4°	Maus pagadores	16%
	6°	Recessão econômica	14%
Logística Operacional	12°	Instalações inadequadas	3%
	11°	Falta mão de obra qualificada	5%
Políticas Públicas e Arcabouço Legal	5°	Falta de crédito bancário	14%
	10°	Problemas com a fiscalização	6%
	13°	Carga tributária elevada	1%
	7°	Outra razão	14%

Fonte: Pesquisa Nacional do Sebrae, 2004.

Os dados da Pesquisa permitem concluir, que as causas da alta mortalidade das empresas estão fortemente relacionadas, em primeiro lugar, à **falhas gerenciais** na condução dos negócios, seguida de **causas econômicas conjunturais e tributação**. As falhas gerenciais, por sua vez, podem ser relacionadas à falta de planejamento na abertura do negócio, levando o empresário à não avaliar de forma correta, previamente, dados importantes para o sucesso do empreendimento, como a existência de concorrência nas proximidades do ponto escolhido, a presença potencial de consumidores, dentre outros fatores.

A taxa de mortalidade empresarial em Juiz de Fora, apurada para as empresas constituídas e registradas na Junta Comercial do Estado, no ano de 2003, revela que 37,85% encerraram as atividades com até dois anos de existência. Deste total, 50,60% estão no segmento do comércio.

Entre os **fatores que atualmente impulsionam e fortalecem** os MPNs, merecem destaque:

- Estatuto da Micro e Pequena Empresa e da Empresa de Pequeno Porte, que define o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido aos MPNs;
- SIMPLES, que possibilitou a formalização de cerca de 3,6 milhões de empregos;
- Central Fácil, que em Juiz de Fora denomina-se “Balcão Legal”, que orienta a abertura e o registro de novos empreendimentos;
- Programa Brasil Empreendedor, promovendo orientação sobre gerenciamento e acesso a linhas de crédito específicas para o segmento;
- Criação do microcrédito e a lei das OSCIPs - Organização da Sociedade Civil de Interesse Público;
- Existência de serviços de apoio e de representação empresarial organizados e em constante articulação, que possibilitam dispor de canais de interlocução e de suporte de orientação ao setor.

Já os fatores que explicam o sucesso nos negócios foram agrupados segundo três características comuns: 1) habilidades gerenciais; 2) capacidade empreendedora; e 3) logística operacional. São elas: a) habilidades gerenciais, que refletem a preparação do empresário para interagir com o mercado que atua e a

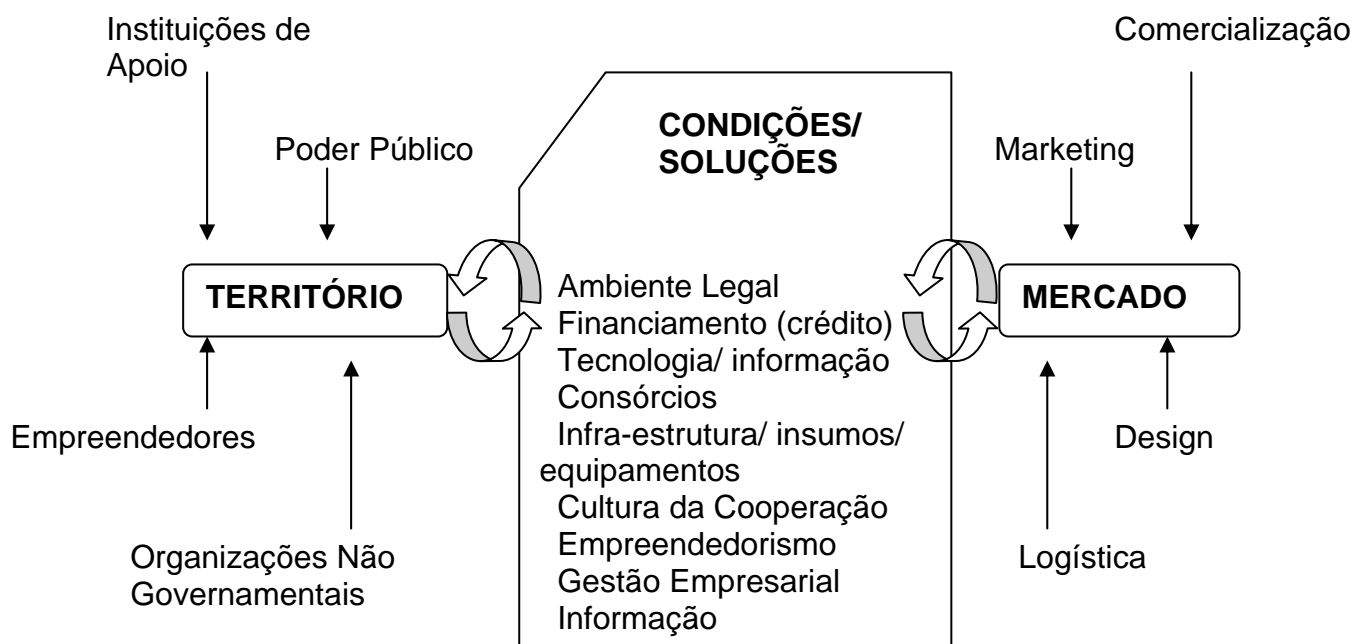
competência para bem conduzir seu negócio; b) capacidade empreendedora, com atributos que destacam a criatividade, o aproveitamento das oportunidades de negócios, a perseverança e a capacidade de liderança; c) logística operacional do empresário, fornecendo as bases para a criação, sustentação e crescimento da atividade empresarial, levando em consideração a escolha de um bom administrador, o uso de capital próprio, o reinvestimento dos lucros na empresa e o acesso a novas tecnologias.

A Pesquisa Nacional do Sebrae aponta, ainda, o ranking dos dez tipos principais de assessoria para enfrentar as dificuldades, segundo as opiniões espontâneas dos proprietários e administradores das empresas ativas consultadas: incentivo e auxílio financeiro (10%), área financeira (6,4%), área de qualidade (5,6%), apoio do Sebrae (5,4%), área contábil (4,3%), área de organização empresarial (4,0%), área administrativa (3,9%), treinamento profissionalizante e capacitação da mão de obra (3,6%), linha de crédito com juros baixos (3,3%) e incentivos governamentais (3,2%).

Quanto às medidas de Política Pública de apoio aos MPNs, podemos apontar como resultado da pesquisa: crédito preferencial (65%), desburocratização do registro e baixa de empresas (38%), tratamento tributário diferenciado (43%), disponibilização de informações do mercado (22%), programa de treinamento de pessoal (21%), programa de cooperativismo (11%), programa para facilitar as exportações (4%) e acesso às compras governamentais (12%).

Mediante este quadro, é fundamental o desenho de uma estratégia de desenvolvimento local, que vise contemplar a criação de um ambiente favorável ao desenvolvimento dos MPNs - baseada no potencial e na utilização dos seus recursos endógenos. Implica fomentar a inovação e a capacidade empreendedora, a qualidade do capital humano, a flexibilidade do sistema produtivo e a melhoria da infra-estrutura.

Sistema de ambiente e condições favoráveis aos MPNs



Fonte: SEBRAE (2003)

Por outras palavras, é importante concentrar as ações de apoio, a nível local, na procura de soluções para os problemas descritos anteriormente e que venham de encontro a: 1) facilitar a informação a nível do território para estimular o

aparecimento de novas idéias empresariais; 2) apoiar aqueles que têm uma idéia empresarial, transformando-a em projeto viável; 3) facilitar o acesso do MPNs a esquemas adequados de formação empresarial; 4) apoiar o acesso a créditos ou outras formas de financiamento, facilitando o arranque dos projetos dos MPNs; 5) organizar programas de assistência técnica aos MPNs e 6) facilitar os trâmites burocráticos para constituir e legalizar uma empresa.

IV – INTERVENÇÃO

IV. 1. Grupo Meta

Diversos organismos tratam da micro e pequena empresa e quase sempre adotam critérios muito diferenciados para a caracterização deste segmento. Na verdade tal caracterização encontra diversas dificuldades, uma vez que existem empreendimentos de pequeno tamanho, mas de características muito diferentes no tocante à produtividade, faturamento, lucratividade, ramo de atividade, tipo de gerenciamento, etc. O desenvolvimento tecnológico também varia fortemente, sendo possível encontrar empresas de alta tecnologia neste segmento. A grande maioria, entretanto, atua em setores tradicionais, grandes absorvedores de mão de obra mais intensivas em trabalho do que em capital e tecnologia.

O segmento dos pequenos negócios estando próximo à população humaniza e personaliza as relações de trabalho, minimiza desigualdades e combate a violência de forma preventiva. Ele responde rapidamente às mudanças de mercado e, por conseguinte são flexíveis e versáteis, com forte capacidade de adaptação e sobrevivência. No documento *“Formas Inovadoras de criação de empresas, emprego e renda”*²⁰ define o pequeno e médio empresário como empreendedores, entendidos estes como: indivíduos de uma camada social distinta da do empresário tradicional; profissionais, com – ou à procura de – novos conhecimentos, habilidades e atitudes; são inovadores contínuos, dinâmicos e esforçados, pondo em marcha pequenos projetos, por vezes, em condições bastante adversas.

A informalidade abriga a maioria dos empreendedores, muitos por sobrevivência, por estratégias fiscais ou por estarem excluídos dos processos de acesso à economia formal. O grau de informalidade se reflete fortemente nos MPNs.

A complexidade dos micro e pequenos negócios faz com que não haja uniformidade entre os órgãos que atuam com este segmento, no tocante ao estabelecimento de critérios de enquadramento para a classificação de empreendimentos segundo o tamanho.²¹ Como exemplo, podemos citar: o *IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística*, toma por base o pessoal ocupado, considerando micro e pequena empresa aquelas que têm entre 1 e 99 empregados. A média empresa tem entre 100 e 499, enquanto a grande empresa é a que emprega 500 ou mais pessoas. O faturamento bruto anual é usado como parâmetro pelo *estatuto da Micro e Pequena Empresa*. Até R\$ 244 mil reais de faturamento a empresa é classificada como micro. A média empresa é a que fatura acima deste valor e até R\$ 1 milhão e 200 mil.

O *Simples – Lei 9.317/96* – limita o faturamento bruto anual da micro empresa em R\$ 120 Mil, enquanto a pequena empresa (empresa de pequeno porte - EPP) é aquela cujo faturamento é superior a este valor, limitado em R\$ 1 milhão e 200 mil.

²⁰ <http://www.itcilo.it/delnet>

²¹ ver também documento da Delnet/PME: Micro, Pequena e Média Empresa no Brasil: questões de classificação, critérios e políticas, de Antonio Joaquim Andrietta.

O BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social usa também o faturamento bruto anual como parâmetro de classificação, seguindo a tabela abaixo.

Faturamento Bruto Anual	
Porte da Empresa	Enquadramento
Microempresa	Até R\$ 900 mil
Pequenas Empresas	Superior a R\$ 900 mil e inferior ou igual a R\$ 7.875 milhões
Médias Empresas	Superior a R\$,875 mil e inferior ou igual a a R\$ 45 milhões
Grandes Empresas	Superior a R\$ 45 milhões

Fonte: BNDES

Já o Sistema SEBRAE usa o pessoal ocupado como parâmetro para classificar o tamanho da empresa, critério que é utilizado neste trabalho²². Vide tabela:

Pessoal Ocupado - Sebrae		
Porte da Empresa	Enquadramento	
	Indústria	Comercio/ Serviços
Microempresa	Até 19	Até 09
Pequenas Empresas	De 20 a 99	De 10 a 49
Médias Empresas	De 100 a 499	De 50 a 99
Grandes Empresas	Acima de 500	Acima de 100

Fonte: SEBRAE

IV. 2. Objetivo Geral

- Promover melhoras no índice de crescimento e sustentabilidade dos MPNs locais

IV. 3. Objetivos do Projeto

- Facilitar o acesso ao crédito para os micro e pequenos negócios.
- Promover a formação gerencial básica e a capacitação da mão de obra.

IV. 4. Resultados Esperados

- Minimização das falhas gerenciais, gerando serviços com competitividade.
- Otimização do acesso ao crédito e maior nível de investimentos.
- Baixa taxa de mortalidade das empresas.
- Otimização de sua força de trabalho.
- Racionalização das atividades, através de um bom Plano de Negócios.
- Otimização do processo de planejamento na abertura do seu negócio.
- Promoção da inovação e das melhorias contínuas dos MPNs.

IV. 5. Fatores de Risco

- Aumento da (já) elevada carga tributária.
- Aumento das obrigações acessórias da legislação tributária, forçando um maior gasto burocrático.
- Desfiguração do Plano Estratégico e da Reforma Administrativa, com a mudança do Governo local.
- Falta de elaboração dos objetivos estratégicos e táticos do Governo local.

²² Devemos evoluir para tratar a classificação tendo em vista dois fatores: pessoal ocupado e faturamento.

V. AÇÕES E PROPOSTAS DE APOIO AO DESENVOLVIMENTO DOS MPNS

Desde o início da década de 80, a experiência de muitas ações realizadas, em todos os continentes, constatou a crescente importância da “abordagem local” na ativação do tecido econômico. As experiências permitem constatar que as dificuldades no arranque de projetos empresariais não são poucas: acesso à informação, insuficiências de formação, dificuldades administrativas para a criação de empresas, problemas para acesso ao financiamento de projetos, etc..

Tais dificuldades ressaltam a importância do apoio que as estruturas e instituições ligadas ao desenvolvimento local devem prestar à empresa, em geral e, mais concretamente, aos MPNs na perspectiva de geração de riqueza e renda, mas também do emprego. Muitas iniciativas referentes aos MPNs não teriam fracassado se, a partir do meio territorial mais próximo, tivessem à sua disposição instrumentos ágeis e efetivos de apoio e assessoria.

As ações propostas no presente trabalho são fundamentadas em 04 vertentes principais, que visaram a modificação e o desenvolvimento dos MPNs no território local, com resultados positivos. São elas:

- 1) Simplificação de Procedimentos: Balcão Legal, Simples Municipal Unificado.
- 2) Acesso ao Crédito: Microcrédito.
- 3) Capacitação: Aprender a Empreender, Empretec.
- 4) Instrumento de Fomento Empresarial: Incubadora de Empresa, Agência de Desenvolvimento Local.

V. 1. *Simplificação de Procedimentos:*

Projeto 1: Balcão Legal

Justificativa

Estudos que mensuram e analisam o comportamento do setor informal deparam-se, inicialmente, com a dificuldade em defini-la. Como apontando por Name (1999), essa denominação pode caracterizar dois fenômenos diferentes desde o ponto de vista teórico. Conforme o autor, o primeiro refere-se ao conjunto de atividades econômicas no qual não há uma clara separação entre os fatores trabalho e capital dentro de um determinado processo produtivo geralmente desenvolvido por pequenas unidades de baixa produtividade. Já a segunda interpretação serviria para denotar todas as atividades econômicas que são desenvolvidas fora da esfera regulatória (tributário, trabalhista, etc.) do Estado.

O autor ressalta ainda que segundo esta última conotação, o termo *economia submersa ou subterrânea* seria o mais apropriado para denotar as atividades econômicas informais. A dificuldade em definir esse conceito deve-se também ao caráter dinâmico das atividades informais da economia, principalmente na agilidade dos agentes para adequar o seu comportamento às mudanças no código tributário, ao sistema de regulação, às sanções adotadas pelas autoridades responsáveis e às normas sociais (morais) que criam diferentes custos de oportunidades e incentivos associados à atividade submersa.

Cabe observar que o conceito de economia informal, aqui adotado, concentrar-se-á no valor adicionado “legal” criado pelas atividades que não são tributadas ou registradas, excluindo assim, aquelas definidas como ilegais.²³

Objetivo

Prover informações e suporte para registro de empresas que se encontram na informalidade, inclusive com acompanhamento técnico visando seu fortalecimento, crescimento e permanência no mercado formal, com agilidade e redução de custos.

Resultados

Proporcionar o crescimento de sua atividade econômica, redução de despesas, diminuição da burocracia contábil, estímulo aos MPNs a registrar seus empregados, otimização na geração de emprego e renda.

Metodologia

O pressuposto com que opera o proponente do programa é o de que o exercício da cidadania passa pelo acesso à informação, cada vez mais amplo, sobre o que pode e deve ser esperado dos setores públicos. A metodologia que orienta o programa é simples: democratizar a informação na expectativa de que um cidadão bem informado possa fazer escolhas mais adequadas. Nesse sentido será feito o atendimento ao cliente/ usuário nas dependências adjacentes ao Banco do Povo, provendo informações, orientações detalhadas sobre o processo de legalização do empreendimento e as responsabilidades assumidas por tal ato.

O empreendedor, sentindo a conveniência de usar esse serviço, passa a preencher os formulários com as informações e documentação necessária. O funcionário do Balcão, em parceria já estabelecida percorre os órgãos envolvidos no processo (Receita Federal, Estadual e Municipal) agilizando a tramitação dos documentos. O Balcão Legal não cobrará nenhuma taxa por esse serviço. O interessado apenas efetua o pagamento das taxas obrigatórias. Em caso de maior interesse, o Balcão encaminhará o empreendedor para o microcrédito e para um curso de capacitação técnico gerencial.

Recursos

Este projeto tem como objetivo otimizar todos os recursos físicos, materiais, humanos e financeiros, bem como a de utilização de espaços físicos, criando ambiente favorável ao processo de orientação e informação.

- a) Humanos:** Técnico da Prefeitura de Juiz de Fora – (profissional da área de contabilidade) e uma estagiária.
- b) Técnicos:** Computador, impressora, mobiliário e equipamentos de escritório (já instalados).
- c) Financeiros: Públicos - Municipais:** R\$ 10.000,00

²³ A economia informal pode ser compreendida por atividades legais e ilegais. As legais, em sua essência, são aquelas cujas práticas econômicas são “socialmente aceitas”, como exemplo: omissão de renda, propriedade, salários, aluguéis, juros, lucros, permuta de produtos e serviços legais, recebimento de salários desemprego ou de outra forma de seguridade social em que o agente, de fato, não poderia usufruir desse direito. Já as atividades ilegais compõem-se da venda de produtos roubados, da fraude, do contrabando, da produção e distribuição de drogas e outras atividades.

Atores Envolvidos

Prefeitura de Juiz de Fora, Caixa Econômica Federal, Sindicato dos Contabilistas, Clube dos Contabilistas, Secretaria da Fazenda do Estado de Minas Gerais, Junta Comercial do Estado de Minas Gerais, Delegacia da Receita Federal e Banco do Povo.

Monitoramento e Avaliação

O monitoramento é feito pela Prefeitura, através de relatórios mensais, onde constam o número de entrada de processos, os que estão em andamento, os que tiveram seus processos concluídos ou que não deram continuidade; segmentação das atividades econômicas e postos de trabalho assegurados.

Projeto 2: Simples Municipal Unificado

Descrição e objetivo

Conjunto de normas tributárias que proporciona tratamento tributário diferenciado para MPN no âmbito municipal, incluindo alíquotas menores e redução das exigências de obrigações acessórias.

Tributos incluídos: ISSQN e taxas, com a simplificação dos procedimentos legais exigíveis das empresas na relação com o fisco municipal.

Benefícios: redução da carga tributária para MPE's, com conseqüente geração de empregos e aumento da renda nestas empresas.

Metodologia

Exigências para implementação: qualificação das empresas como MPNs, a partir do arbitramento de parâmetro para tal, cálculo do impacto na renúncia de receita e apontamento de fonte alternativa (necessidade exigida pela Lei de Responsabilidade Fiscal) e criação dos mecanismos administrativos para controlar a relação com estas empresas.

Podem optar:

I - como microempresa (ME), as pessoas jurídicas com receita bruta anual não superior a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais) ou, no caso de início de atividades, ao limite proporcional correspondente ao resultado da multiplicação de R\$ 5.000,00 (cinco mil reais) pelo número de meses de atividade no ano, desconsiderado suas frações e com até 10 empregados.

II - como empresa de pequeno porte (EPP), as pessoas jurídicas com receita bruta anual não superior a R\$ 600.000,00 (seiscentos mil reais), ou, no caso de início de atividades, ao limite proporcional correspondente ao resultado da multiplicação de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) pelo número de meses de atividade no ano, desconsiderado suas frações e com até 50 empregados.

A microempresa (ME) poderá abater, mensalmente, até o limite do imposto a pagar: a) o valor resultante da aplicação do percentual de 4% sobre o imposto devido, por empregado regularmente registrado, até o limite de dez empregados; b) o valor correspondente a 50% (cinquenta por cento) da importância despendida a título de capacitação e treinamento, gerencial ou profissional, necessários ao desenvolvimento de sua atividade econômica, devidamente comprovada por nota fiscal de prestação de serviços; c) o valor correspondente a 50% (cinquenta por cento) da importância despendida a título de investimentos em máquinas, equipamentos e instalações, ou aquisição de novas tecnologias, necessários ao desenvolvimento de sua atividade econômica, inclusive veículos adquiridos e utilizados exclusivamente na prestação do serviço.

Para os efeitos dos abatimentos previstos nos itens “b” e “c”, serão efetuados a partir do mês seguinte a de sua autorização pela autoridade fazendária.

A empresa de pequeno porte (EPP) poderá abater, mensalmente, até o limite do imposto a pagar: a) o valor resultante da aplicação do percentual de 3% sobre o imposto devido, por grupo de cinco empregados (sem fracionamento) regularmente registrado, até o limite de cinquenta empregados (ou 10 grupos de 5 empregados, cada); b) o valor correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) da importância despendida a título de capacitação e treinamento, gerencial ou profissional, necessários ao desenvolvimento de sua atividade econômica, devidamente comprovada por nota fiscal de prestação de serviços; c) o valor correspondente a 25% (vinte e cinco por cento) da importância despendida a título de investimentos em máquinas, equipamentos e instalações, ou aquisição de novas tecnologias, necessários ao desenvolvimento de sua atividade econômica, inclusive veículos adquiridos e utilizados exclusivamente na prestação do serviço.

V. 2. Acesso ao Crédito:

Projeto 1: Microcrédito como uma Política de Desenvolvimento

Justificativa

O desemprego e o aumento das atividades informais no mercado de trabalho, assim como dificuldades relativas ao acesso a linhas de crédito por parte dos MPNs, têm estimulado o aparecimento de instrumentos de financiamento aos pequenos empreendimentos com o objetivo principal de garantir a ocupação e a geração de renda. Organizados por entidades governamentais em conjunto com a sociedade civil, esses fundos de natureza social têm apresentado desempenho bastante satisfatório, seja pela agilidade com que respondem ao expressivo fluxo de demanda por crédito, seja pela pequena taxa de inadimplência nas operações que realizam. Seu caráter popular é assegurado pelo limite máximo dos empréstimos, em geral valores pequenos, e pela desburocratização operacional e alternativas simplificadas quanto às garantias requeridas para sua concessão.

O microcrédito passa a ser, portanto, uma proposta consolidada de um novo perfil de atividade financeira, associando seu importante significado econômico ao seu imprescindível papel social.

Desenho

O Banco de Microcrédito (Banco do Povo) teve sua origem na Prefeitura, em 1997, numa articulação que buscava integrar políticas de desenvolvimento local com geração de emprego e renda. Após conhecer a experiência de microcrédito implantada em Porto Alegre, a Prefeitura começou as primeiras conversas com os atores políticos, sociais e econômicos da cidade, com o objetivo de desenhar e consolidar uma instituição microfinanceira no município.

Ao todo, doze empresas ajudaram na estruturação do Banco do Povo, desde o repasse de recursos financeiros até à cessão de equipamentos e de espaço físico para o funcionamento da agência de microcrédito. Através da seleção de pessoal e a realização do primeiro curso de agente de crédito do Brasil, foi construída a base de recursos humanos da instituição, começando a operar em agosto de 1997.

Embora o Programa tenha como referência o desenho e os conceitos tradicionais do setor de microfinanças, encerram um caráter inovador traduzido de forma sintetizada pelos pressupostos nos quais estão fundamentados: estímulo à articulação, participação e controle social por parte dos diversos atores; concretude

de uma experiência que refletiu na consolidação de uma Organização não Governamental com plena sustentabilidade (financeira e administrativa); integração às demais políticas públicas de geração de emprego e renda, e incentivo ao desenvolvimento local e regional de forma integrada.

Objetivo

Facilitar o crescimento e consolidação de empreendimentos de pequeno porte, formais e informais, associados ou não, dirigidos para pessoas com dificuldade de acesso ao crédito convencional, a fim de fomentar o desenvolvimento socioeconômico do município.

Resultados

Permite consolidar empregos informais precários já existentes e multiplicar os investimentos em atividades absorvedoras de mão de obra. E, ao financiar parcelas da população ativa que estão alijadas das relações econômicas, permite redistribuir a renda, melhorando as condições gerais da população. O programa, ao valorizar todas as atividades econômicas desenvolvidas pelos tomadores de empréstimo, ajuda a resgatar a dignidade do trabalhador informal, além de contribuir para diminuição dos níveis de desemprego.

Ao envolver o cliente na negociação das prestações do empréstimo, permite a ele executar seus projetos sem os constrangimentos de pagamentos elevados ou prazos que sufocam o empreendimento e impedem o crescimento. As políticas de geração de renda como essa, têm efetividade muito maior que aquelas de complementação da renda por atingirem a raiz da questão estabelecendo um vínculo, geralmente estável, entre o ingresso de renda e a atividade desenvolvida pela população. Além disto, o acesso ao crédito estabelece uma relação educativa mútua: o poder público reorienta suas políticas de aplicação dos recursos em áreas de alto retorno social e a população exerce sua cidadania.

Metodologia

O modo de operação é simples, objetivo e sem paternalismos, caracterizando-se pelo empréstimo seguido de cobrança. Pode-se obter crédito para matéria prima, mercadorias, ferramentas, equipamentos, máquinas, melhoria e ampliação das instalações. Para capital de giro os créditos não podem ultrapassar somas, em geral, em torno de 5 mil reais e para capital fixo 10 mil reais. As prestações são fixas e não há descontos antecipados ou taxas de abertura de crédito. O valor e a data das parcelas são negociadas com o cliente, obedecendo à sazonalidade e às peculiaridades do seu negócio, começando com pequenos valores e prazos curtos, mas que, pela pontualidade dos pagamentos e crescimento de sua atividade, o tomador pode ir conquistando renovações de créditos com maiores valores e prazos.

A burocracia é mínima. Os tomadores de crédito precisam comprovar pelo menos seis meses de atuação na atividade na cidade (com ou sem registro), desenvolver atividade que não prejudique o meio ambiente, possuir um ativo inferior ou igual a 50 mil reais, sem ultrapassar 15 empregados.

Para chegar à concretização do empréstimo ao cliente, a instituição tem as seguintes etapas:

- a) Divulgação: Propaganda convencional e direta através dos agentes de crédito.

- b) Informação: Já se reveste de um caráter de pré-seleção do cliente potencial, que fica sabendo dos critérios para concessão do crédito e se preenche, ou não, os requisitos para se habilitar.
- c) Solicitação: O candidato ao crédito fornece as informações básicas através de um cadastro e é informado imediatamente de seu enquadramento nos critérios da Instituição.
- d) Levantamento socioeconômico: É realizada uma visita ao local de trabalho do cliente, na qual é feita uma avaliação técnica minuciosa e elaborado um relatório da situação encontrada e dos bens alienáveis existentes.
- e) Análise: o relatório do agente é julgado por um comitê de crédito, que liberará ou não, o total ou apenas uma parte do crédito solicitado.
- f) Liberação: O ato liberatório consta de um rito burocrático sumário – procede-se à leitura do contrato de crédito (frisando as datas de reembolso) assinaturas, oficialização das garantias apresentadas e, finalmente, a entrega do cheque.

Recursos

- a) **Humanos:** O Banco do Povo, hoje possui 24 técnicos, sendo 14 agentes de crédito, 3 administrativos, 1 contábil, 3 de atendimento externo e 3 prestadores de serviço
- b) **Técnicos** - Treze computadores em rede, com sistema de software especialmente desenvolvido para a atividade, impressoras laser e matricial, mobiliários e equipamentos de escritório.
- c) **Financeiros**
 - **Públicos (aportes)**
 - └ Municipais: R\$ 250.000,00
 - └ Bancos de Fomento: R\$ 2.500.000,00
 - **Privados**
 - └ R\$ 200.000,00

Atores Envolvidos

Caixa Econômica Federal, Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais - BDMG, empresas públicas e privadas, associações empresariais, sindicatos de trabalhadores, universidades, organizações não governamentais.

Monitoramento

O acompanhamento da Instituição se efetivará através da Assembléia Geral, da Auditoria Contábil e Operacional (trimestral), do Conselho Administrativo e Conselho Fiscal. Além do acompanhamento e da avaliação institucional, tem-se ainda o monitoramento do BNDES e BDMG.

V. 3. Capacitação

Projeto 1: Aprender a Empreender

Justificativa

A importância dos pequenos empreendimentos para o desenvolvimento social e econômico do país é uma unanimidade. Ainda assim, o dono de um pequeno negócio depara-se todos os dias com obstáculos que colocam à prova a sua agilidade e capacidade gerencial. Para isto, este programa tem como objetivo

fomentar e potencializar a cultura empreendedora e promover o desenvolvimento e fortalecimento dos MPNs; tendo como público alvo, os MPNs, empreendedores do Microcrédito e de diversos programas sociais desenvolvidos pela Poder Público; lideranças comunitárias e sindicais.

Metodologia

O Curso Aprender a Empreender – Telessala, combina o uso de multimeios com procedimentos presenciais. Baseia-se nos seguintes pressupostos: 1) o aluno é sujeito da aprendizagem; 2) as pessoas têm ritmos diferentes de aprendizagem; 3) a auto - instrução estimulando o desenvolvimento da autonomia; 4) relação entre orientador de aprendizagem e participante.

A metodologia utilizada envolve a combinação dos recursos audiovisuais, trabalho em grupo e individual com a presença de um facilitador da aprendizagem potencializando as condições para que cada participante possa ter um aprendizado integral. A estrutura de uma tele-aula é composta das seguintes etapas: 1) problematização; 2) exibição através de vídeo, de uma minissérie com 10 capítulos, numa linguagem de teledramaturgia; 3) leitura da imagem, onde se estabelecem correlações entre o que foi assistido e sua realidade; 4) estudo de texto; 5) cena e texto e, 6) finalização.

O conteúdo (24 horas aulas) a ser trabalhado envolve conhecimentos acerca do conceito de empreendedor, mercado e empresa; capital de giro e ponto de equilíbrio e finaliza com o desenho de um Plano de Negócios, reforçando em cada capítulo, uma característica do comportamento empreendedor.

Recursos

- a) **Humanos:** 1 Orientador de Aprendizagem.
- b) **Técnicos:** Espaço físico equipado com televisão, videocassete, lousa, flip chart, mesa e carteiras.
- c) **Financeiros:-** Envolvem poucos recursos, na medida que este Programa pode ser desenvolvido em parceria. No entanto, seu custo unitário para cada 30 empreendedores é de R\$ 900,00.

Atores Envolvidos

Fundação Roberto Marinho, Sebrae, Banco do Povo, empresas públicas e privadas, associações empresariais, sindicatos de trabalhadores, universidades, organizações não governamentais.

Monitoramento

O acompanhamento do processo de aprendizagem é feito durante todo o curso, através das ferramentas de banco de dados e identificação do conhecimento (anterior e posterior ao curso).

Projeto 2: Programa para o Desenvolvimento dos Empreendedores (EMPRETEC)

Justificativa

O processo de globalização, que tem como conseqüência a abertura econômica, o aumento das importações e a intensificação da concorrência nos mais variados setores da economia, está exigindo cada vez mais atenção, talento e determinação de quem deseja alcançar o sucesso no mundo dos negócios.

O EMPRETEC – Programa para o desenvolvimento de Empreendedores apresenta um diferencial marcante com relação a outros sistemas de desenvolvimento empresarial. Voltado para o aproveitamento do potencial de mobilização e do “impulso de melhoria” do próprio empreendedor como um positivo e eficaz elemento de realização empresarial na criação, consolidação e ampliação de pequenos negócios.

Com o objetivo de estimular o desenvolvimento de pequenos negócios inovadores nas áreas do comércio, indústria, serviços e agricultura, o Programa se baseia no fato de que o sucesso empresarial não depende apenas da habilidade do empreendedor para o gerenciamento dos negócios. Mas, principalmente, do melhor aproveitamento de características como iniciativa, persistência e exigência de qualidade e eficiência, que estão presentes no comportamento de empresários bem-sucedidos.

Metodologia

Treinamento que trabalha, através de vivências práticas, as principais características de comportamento do empresário de sucesso, buscando identificá-lo com as mesmas, possibilitando sua opção pela mudança comportamental. O curso, ministrado para grupos de 15 a 25 pessoas, é dividido em três blocos. São eles:

Bloco I – Qual é o meu negócio?

Construindo o meu planejamento estratégico pessoal. Quais as habilidades do empreendedor? Em que tipo de negócio devo entrar? Quais são os fundamentos da competitividade no setor em que estou interessado? Iniciando o meu Plano de Negócios.

Bloco II – Por onde eu começo?

Aonde quero chegar com o meu negócio? De que forma implanto o negócio que estou interessado? Onde obtenho recursos financeiros no mercado? Que requisitos legais devo cumprir? Causas de fracassos das empresas. Construindo minha pesquisa de marketing.

Bloco III – Como eu administro?

Simulando uma empresa no mercado virtual. Como devo estruturar minha empresa para que ela seja lucrativa? Como se organizam as operações? Como se administra os recursos financeiros e recursos humanos? Como planejo as etapas futuras do meu negócio? Organizando e construindo o Plano de Marketing. Estratégias de Negociação. Durante o curso, serão realizadas atividades práticas dentro e fora da sala de aula.

Recursos

- a) **Humanos:** 3 Orientadores.
- b) **Técnicos:** Espaço físico equipado com televisão, videocassete, lousa, flip chart, mesa e carteiras.
- c) **Financeiros:** R\$ unitário: 400,00 e para 25 pessoas, R\$ 10.000,00

Atores Envolvidos

Fundação Roberto Marinho, Sebrae, Banco do Povo, empresas públicas e privadas, associações empresariais, sindicatos de trabalhadores, universidades, organizações não governamentais.

Monitoramento

O acompanhamento do processo de aprendizagem é feito durante todo o curso através das ferramentas comportamentais, da identificação do conhecimento e da elaboração final de um Plano de Negócios.

V.4. Instrumentos de Fomento Empresarial:

Projeto 1: Incubadora de Empresa

Justificativa

Segundo o texto *A Participação das Empresas no Desenvolvimento do Território*,²⁴ as empresas “são atores fundamentais do desenvolvimento de um território e cada vez mais estão sendo chamadas a desempenhar um papel ativo na realização do desenvolvimento sustentável”.

“A participação das empresas no desenvolvimento local é uma aliança de que todos beneficiam. As empresas contribuem para o desenvolvimento das comunidades nas quais se inserem, proporcionando postos de trabalho, salários e entradas fiscais. Por outro lado, a produtividade das empresas depende também da própria saúde, da estabilidade econômica e da estabilidade das comunidades onde operam. A maior parte das contratações efetua-se no quadro do mercado de trabalho local, sendo fundamental o grau de qualificação profissional da população local”. O conhecimento das tradições e dos recursos do ambiente local é um ativo que as empresas podem capitalizar.

Descrição

Uma das respostas para o arranque das empresas ao modelo endógeno de desenvolvimento seria as **Incubadoras de Empresas**²⁵ - instrumento que pretende solucionar o problema essencial do espaço físico e, deste modo, facilitar a entrada no mercado às pequenas empresas de criação recente, dado que esta fórmula reduz os custos iniciais que devem enfrentar no seu arranque. As pequenas empresas que iniciam as suas atividades integram-se na incubadora de empresas sob esquemas de aluguel ou de contratação integral de serviços, escritórios ou oficinas por um período máximo de um a três anos, depois dos quais devem abandonar a incubadora para se instalarem em outros locais externos “não tutelados”.

Objetivo

Ampliar e melhorar o tecido sócio - empresarial do território, especialmente através da criação de novas atividades econômicas promovidas por empreendedores que pertençam a grupos com elevadas taxas de desemprego ou baixos níveis de renda, o que se repercute favoravelmente tanto no crescimento econômico como na criação de renda e emprego.

Metodologia

Em Juiz de Fora, a incubadora de empresa é gerida por uma Universidade Pública Federal, por meio do Sistema de Gestão da Qualidade do Critt²⁶. Seus serviços foram estruturados em três diferentes processos: 1) incubação de empresas, 2) transferência de tecnologia e, 3) treinamento. Tornou-se então o primeiro órgão do país, pertencente a uma universidade pública, a ter uma

²⁴ Revista Eletrônica n° 16 do Programa Delnet de Apoio ao Desenvolvimento Local, 2002.

²⁵ Baseado no texto: Formas Inovadoras de Criação de Empresas, Emprego e Renda - Documento de Trabalho de Apoio às UD's, 2004/2005

²⁶ Centro Regional de Inovação e Transferência de Tecnologia.

incubadora de empresas certificada. A busca pela certificação deveu-se principalmente à iniciativa de aplicar em sua própria estrutura de oferecimento de serviços um permanente compromisso com as empresa incubadas e clientes externos.

O processo de seleção é feito através de um edital. O edital estabelece que as empresas de base tecnológica poderão se instalar no CRITT durante um período de até três anos, desde que apresentem uma proposta que será julgada segundo os seguintes critérios: 1) Potencial de interação do empreendimento com as atividades desenvolvidas na UFJF; 2) Viabilidade mercadológica do empreendimento; 3) Viabilidade técnica e econômica do empreendimento; 4) Capacidade técnica e gerencial do proponente; 5) Conteúdo tecnológico e grau de inovação dos produtos ou serviços a serem criados.

O processo de seleção pode ser realizado de duas formas: via edital ou através de demanda espontânea, que é a apresentação de proposta de caráter relevante, em fluxo contínuo. São etapas do processo de seleção/ via edital: Elaboração do edital; divulgação do edital; Inscrição de candidatos, incluindo apresentação da pré-proposta; Avaliação Inicial das propostas; pré-seleção; curso de iniciação empresarial, Montagem do Plano de Negócios e seleção final.

São etapas do processo de seleção/ via demanda espontânea: Apresentação da Pré-proposta pelo empreendedor segundo formulário modelo para elaboração de proposta da Incubadora; apresentação da demanda pelo Diretor do CRITT ou pessoa por ele designada ao Conselho de Gerentes; avaliação Inicial da pré-proposta, que será realizada pelo Conselho de Gerentes; se aprovada a pré-proposta, pede-se ao empreendedor a apresentação de um Plano de Negócios e seleção final.

Recursos

Humanos: Equipe de profissionais voltados para a capacitação dos empreendedores, nas áreas contábil, administrativa, legal.

b) Técnicos: Espaço físico, construído ou remodelado para permitir a convivência de várias empresas. Espaço dotado, no mínimo, de água, eletricidade, serviço de limpeza, telefones e, geralmente, uma recepção e serviço de reprografia comuns.

c) Financeiros: Os investimentos requeridos por parte da incubadora para as novas empresas, especialmente se forem empresas de serviços, costumam ser muito reduzidos, meio pelo qual se facilita o processo de arranque. Da mesma forma, há casos em que a incubadora recebe algum tipo de subsídio público, em quantidade e duração variável, o que permite que o aluguel seja mais barato e flexível. Pode ocorrer que as autoridades locais diminuam ou anulem os impostos locais sobre as novas empresas instaladas na incubadora de empresas.

Atores Envolvidos

Fundação de Amparo à Pesquisa de Minas Gerais, UFJF, Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Sebrae, Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), empresas públicas e privadas, associações empresariais.

Monitoramento

O acompanhamento do processo de incubação é feito durante todo o seu percurso, através da elaboração do Plano de Negócios, transferência de tecnologia e treinamento.

Projeto 2: Agência de Desenvolvimento Econômico

Contexto

Instrumentos de operacionalização das estratégias de desenvolvimento local, promovendo a atividade produtiva, a inovação e o desenvolvimento tecnológico. Surgem, no mesmo contexto da incubadora de empresa, como instrumentos de dinamização econômico-social do território e, pouco a pouco, vão-se convertendo em elementos essenciais na luta contra o problema do desemprego e, a partir do fomento do auto-emprego, em importante ferramenta de apoio para a criação, desenvolvimento e consolidação de novas iniciativas empresariais.

Objetivo

- Sensibilizar e fomentar no território em que a agência atua os valores empresariais, o espírito empreendedor e a importância do MPN no território como geradora de emprego, riqueza e renda.
- Assessorar e apoiar os possíveis novos empresários na realização dos necessários planos de viabilidade que permitirão passar da idéia ao projeto empresarial.
- “Acompanhar” as novas iniciativas empresariais no seu processo de arranque (start-up), tanto através de assessoria e informação, como na formação dos novos empreendedores.
- Definir e pôr em marcha estratégias que permitam captar recursos financeiros (endógenos e exógenos) para apoiar os novos projetos de MPNs.
- Definir e pôr em marcha estratégias de apoio à inovação, ao desenvolvimento tecnológico e à melhoria dos processos de comercialização dos MPNs do território.
- Promover e concertar com os atores políticos, sociais e económicos do território medidas de apoio à consolidação dos projetos empresariais, através de programas de assistência técnica, formação e inovação, tanto públicos como privados.

Metodologia

Para a criação de uma ADL, devemos observar 5 etapas bem distintas: 1) sensibilização, 2) promoção, 3) constituição e legalização, 4) arranque, 5) consolidação. Deve-se dotar de uma estrutura organizativa e funcional flexível, como: Conselho de Administração ou Direção; Diretor, Área Administrativa, Área de Investigação, desenvolvimento, informação e documentação, Área de Assistência Técnica e Área de Formação.²⁷

Recursos

Humanos: agente de desenvolvimento local, que funcione como um catalisador de desenvolvimento local.

Técnicos: Estrutura organizativa e funcional interna

Atores Envolvidos

Demais agências de desenvolvimento local, instituições públicas e privadas que prestem apoio aos MPNs no território, inclusive os instrumentos especializados, como as incubadoras de empresas.

²⁷ Guia Prático Delnet – Tecnologia da Informação e Comunicação e o desenvolvimento local: o que são e como utilizá-las.

CONCLUSÃO

As ações para fomentar a criação de novos empregos e estabelecer novas bases para as relações entre capital e trabalho devem adotar uma estratégia que permita, ao mesmo tempo, dinamizar a participação e o envolvimento dos principais atores sociais e ativar um conjunto de potencialidades para atender a um número significativo de demandas sociais.

Governo e sociedade, em parceria, podem conceber e implementar políticas que gerem estímulos à criação de empregos e que levem a um novo modelo de desenvolvimento, orientado para a busca da qualidade de vida da população, da equidade social e da conservação ambiental.

Este trabalho selecionou sete propostas que, sem esgotar a possibilidade de formulação de novas iniciativas públicas e privadas, objetivam a criação de uma nova proposta de desenvolvimento local, focado no arranque dos Micro e Pequenos Negócios.

Apoiar os pequenos segmentos econômicos significa voltar-se tanto para o aprimoramento do exercício da atividade, quanto para a melhoria da qualidade do emprego. Gerar emprego e renda deve contemplar aspectos de apoio à cidadania e despertar a vocação empreendedora entre os ocupados do setor informal e das cooperativas e empresas sociais.

Ao definir estes objetivos, o Poder Público, em parceria com todo o conjunto da sociedade, procura mudar os rumos do trabalho no município, incorporando categorias fundamentais para o desenvolvimento local, com equidade social e conservação ambiental, buscando eficiência e ampliação da base econômica.

ANEXO ÚNICO: A MATRIZ DO QUADRO LÓGICO

DESCRIÇÃO	INDICADORES	MEIOS DE VERIFICAÇÃO	FATORES DE RISCO
<p>Objetivo Geral: Promover melhoras no índice de crescimento e sustentabilidade dos MPNs</p>	<p>Indicadores de Impacto: - Aumento do nº de empresas ativas - nº de baixas junto à Receita - situação da empresa na Junta Comercial - nº de empresas criadas</p>	Receita Federal, Estadual, Municipal Junta Comercial RAIS empresário RAIS Trabalhador	Recessão econômica no país; Desconhecimento do mercado. Falta de preparo gerencial
<p>Objetivos específicos: - Facilitar o acesso ao crédito para os micro e pequenos empresários; - Promover a formação gerencial básica e a capacitação da força de trabalho local.</p>	<p>Indicadores Efetividade: - Levantamento dos recursos investidos pelas empresas. - equipe motivada - nº de pessoas capacitadas - evolução da atividade econômica geral, por setores e tamanho.</p>	Bancos Comerciais Banco do Povo Associações de Classe Sistema S (Sebrae, Senac, Senai) RAIS empresário RAIS Trabalhador	-Carga tributária elevada -Altas taxas bancárias. -Burocracia -Desfiguração do Plano Estratégico e Reforma Administ. com a mudança do governo local. -Falta de elaboração dos objetivos. estratégicos e táticos no Governo local
<p>Resultados: -Minimização das falhas gerenciais, gerando serviços com competitividade. -Otimização do acesso ao crédito e maior nível de investimentos. -Baixa taxa de mortalidade das empresas. Otimização de sua força de trabalho. -Racionalização das atividades, através de um bom Plano de Negócios. -Otimização do processo de planejamento na abertura do seu negócio. -Promoção da inovação e das melhorias contínuas dos MPNs.</p>	<p>Indicadores Desempenho: - Plano de Negócios criados - nº de empresas que procuraram os bancos - nº de empresas que deram baixa na Junta Comercial. - nº de cursos e treinamentos realizados - nº de empresas que deram entrada na Junta Comercial - nº de empregos formais criados pelo segmento dos MPNs. - identificação de perfis profissionais em declínio. - Diagnóstico de necessidades formativas dos MPNs. - nº de empresas que solicitaram aporte financeiro</p>	Sebrae, Junta Comercial, Receita Federal, Receita Estadual e Receita Municipal, Junta Comercial,	-Carga tributária elevada -Altas taxas bancárias. -Burocracia -Desfiguração do Plano Estratégico e Reforma Administ. com a mudança do governo local. -Falta de elaboração dos objetivos. estratégicos e táticos no Governo local
<p>Atividades: - Balcão Legal - Microcrédito - Aprender a Empreender - Empretec - Incubadora de Empresa - Agência de Desenvolvimento</p>	<p>Indicadores Operacionais: Nº de empreendedores envolvidos na capacitação Nº Planos de Negócios elaborados Nº de pessoas qualificadas Nº de cursos definidos pelas Entidades - nº de empresas que consultaram o Balcão Legal x % de processos que chegaram ao fim. - % de empresas que buscaram o processo de incubação x % destas que chegaram ao final.</p>	Sebrae, UFJF Nº de consultas e operações de créditos feitos pelo Bancos	-Carga tributária elevada -Altas taxas bancárias. -Burocracia -Desfiguração do Plano Estratégico e Reforma Administ. com a mudança do governo local. -Falta de elaboração dos objetivos. estratégicos e táticos no Governo local
<p>Recursos: - Equipe multidisciplinar especializada nos diversos projetos - espaço para treinamento e capacitação - R\$ financeiros necessários para a implementação das propostas.</p>	<p>Indicadores Operacionais:</p>		-Carga tributária Burocracia -Desfiguração do Plano Estratégico e Reforma Administ. com a mudança do governo local. -Falta de elaboração dos objetivos. estratégicos e táticos no Governo local

FONTES BIBLIOGRÁFICAS

- Anuário Estatístico. Centro de Pesquisas Sociais: UFJF, 2002, 2003,2004.
- Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil, 2003.
- Atlas do Mercado Brasileiro, 2000.
- Censo Demográfico. IBGE, 1980, 1991 e 2000.
- Conselho Municipal de Assistência. Juiz de Fora, 2003.
- Dados sobre a Educação dos Municípios do Estado de MG.* Secretaria de Estado da Educação, 2003.
- Dados sobre Segurança Pública.* Delegacia Regional de Segurança Pública e 4ª CRPM de Juiz de Fora, 2003.
- Dados sobre Empresas Ativas no Município.* Receita Federal, 2004.
- Dados sobre Incubadora de Empresas no Território.* Centro Regional de Inovação, Transferência e Tecnologia, 2004
- DERALDO, M. *Ambiente Macro Econômico Nacional e Tendências da Economia em Juiz de Fora*, 2001. Prefeitura de Juiz de Fora.
- Diagnóstico do Planejamento Estratégico. Prefeitura de Juiz de Fora, 2000.
- Delnet – Vários autores (2003/2004): Documento de Trabalho de Apoio às UD's. "Formas Inovadoras de criação de empresas, emprego e renda", 2003/2004; Infodoc <http://www.itcilo.it/delnet>
- ANDRIETTA, A.A. in documentos produzidos pela Delnet: (2000) "Micro, Pequena e Média Empresa no Brasil: questões de classificação, critérios e política".
- Delnet – Vários autores (2003/2004): Documento Módulo 1: Teoria e Evolução do Desenvolvimento Local; "O Desenvolvimento local como Dinamizador da Mudança",
- Delnet – Documento de Trabalho nº 08 – "Pensar Global, Atuar Local. Perspectivas e Possibilidades de Desenvolvimento do meu Território dentro do contexto da internacionalização sócio econômica". 2001.
- Delnet. "El Enfoque del Marco Lógico: 10 casos didácticos".
- Delnet – Revista Eletrônica nº 16. Programa Delnet de Apoio ao Desenvolvimento Local, 2002.
- Estatuto da Micro e Pequena Empresa.
- Dados sobre Faturamento Bruto Anual – Parâmetros de Classificação. BNDES, 2004.
- Guia Prático Delnet: "Tecnologia da Informação e Comunicação e o Desenvolvimento local: o que são e como utilizá-la". Infodoc <http://www.itcilo.it/delnet>
- LListerri, J.J. & GATTO, F. "Guía Metodológica para la Preparación de Estrategias de Desarrollo Empresarial y de la Pequeña e Mediana Empresa". Washington: 1997
- Indicadores Sociais do Município.* Fundação João Pinheiro: 2000.
- Lei 9317/96 - Simples
- MORALES, L.V & RAMOS, C. C. S. "Metodología de Intervención Comunitaria" Instituto Profesional Del Valle Central, 2000;
- NAME, R. "Causas, efeitos e Componentes da Economia Informal no Brasil". Brasília. UNB, 2000
- Noticiais Delnet 16. Agosto/ Setembro de 2002.
- Vários autores. "Pequenos Negócios e Desenvolvimento: Propostas de política públicas para a redução da desigualdade e geração de riquezas". Rio: 2002.
- Política Nacional de Assistência Social.* Conselho Municipal de Assistência, 2004.
- Pesquisa Mensal do IBGE, 2000,2001,2002.
- RAIS Empresário. MTE, Brasília: 2000, 2001, 2002 e 2003
- RAIS Trabalhador. MTE Brasília: 1990,1998,2001,2002,2003.
- Relatório de Pesquisa "Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresa no Brasil". Sebrae. Brasília: Agosto de 2004.
- VALENTE, R. "Microcrédito como Desenvolvimento Econômico e Social". Revista de Conjuntura e Análise, 2000.