



Info MPMIS

Informativo da micro, pequena e média indústria

Edição 11 - Maio de 2014

FIESP

DEPARTAMENTO DA MICRO,
PEQUENA E MÉDIA INDÚSTRIA

ARTIGO DIR. DONIZETE
DUARTE DA SILVA PARA
BOLETIM INFO MPMI

04

INFOLEGISLATIVAS

06

INFOCRÉDITO

10

SUMM

INFOINDÚSTRIA 14

INFONOTÍCIAS 18

CALENDÁRIO 22

ÁRPIO

ARTIGO DIR. DONIZETE DUARTE DA SILVA PARA BOLETIM INFO MPMI

Muito temos batalhado em prol da recuperação de nossa indústria, e não nos intimidamos mesmo ao percebermos os pífios resultados que temos conseguido obter apesar de todos os nossos esforços. Os problemas são muitos: carga tributária, excesso de burocracia estatal, baixa produtividade, modelos de negócios ultrapassados ou inexistentes, tecnologia inadequada, gestão deficiente, altos custos de pessoal e assim por diante.

Ocorre que a abundância de pontos por atacar nos incita a atuar naqueles alvos que mais facilmente enxergamos, que mais recentemente nos oprimem; e como somos muitos e com diferentes visões da realidade em mercados distintos e sujeitos a intempéries muitas vezes decorrentes de conjunturas particulares do setor, atuamos de forma desesperada em cada um desses sintomas e nos distanciamos da busca da causa real de nossos problemas ou, em última análise, de uma ação estratégica que nos permita criar condições para que o tempo deixe de nos oprimir e passe a atuar em nosso favor.

Nossos problemas não dizem respeito apenas a nossas empresas, mas a todo um contexto que tem provocado a deterioração de valores éticos e morais, em primeira análise, decorrente de uma visão distorcida da realidade humana e que tem suprimido da grande maioria de nossa população a possibilidade de acreditar que podem progredir com seus próprios esforços sem necessitar de bondades oficiais.

A consequência desta visão diuturnamente transmitida aos brasileiros é o desprezo pelo esforço individual, que se reflete no desamor pelo trabalho como fonte de satisfação e dignidade do indivíduo. Com isso, assistimos à deterioração de nosso ambiente de negócios, às perspectivas de crescimento sustentado e, à medida em que nos aproximamos do escambo, à comprovação do pensamento de Lévi-Strauss de que chegaríamos à barbárie antes de atingirmos a civilização.

Comprovamos esse fato pelo crescimento da violência gratuita, pela redução do contingente de pessoas na economia ativa (o que sugere terem abdicado da figura de cidadãos para se tornarem meramente dependentes). Precisamos, em meio a essa tragédia, a esse tumulto, buscar um plano que produza uma saída que auxilie um grande contingente de cidadãos a vislumbrar melhores

condições de negócios, de trabalho, de vida, de perspectivas e, nesse sentido, valemo-nos deste espaço para dissertar sobre uma proposta. Ela parte do princípio de que a formação inadequada de nossos jovens fez com que os modelos de negócios das empresas nacionais migrasse do pensar (construir para o futuro) para o fazer (reproduzir o passado), o que condenou nossos negócios ao baixo valor agregado, fruto do uso sistemático de mão de obra de baixa qualificação.

A atuação da China no mercado, valendo-se dessa mesma estratégia (a China detém 5,65% de toda a força de trabalho em atividade industrial no planeta, enquanto o Brasil representa apenas 0,42% dessa força), inviabilizou nosso modelo, de sorte que precisamos construir um novo modelo de desenvolvimento industrial. O conceito que mais ou melhor descreve esse modelo é o da “transferência de tecnologia”, que abunda nos discursos oficiais como forma de mostrar o apreço que se tem pelo despreparo dos brasileiros no geral.

Comentamos que nossas melhores cabeças vão para o exterior e, tendo nos acostumado a este fato, não procuramos sequer investigar as razões para esse escândalo. Lemos ou ouvimos relatos sobre a absoluta irrelevância de nossos filhos no cenário internacional quando avaliados em quesitos de conhecimentos básicos como ciência, matemática, língua mãe e raciocínio lógico para, minutos depois, nos concentrarmos em nossos problemas aparentemente insolúveis, sem nos ater que não são os filhos dos outros que foram mal preparados, mas os de nossos pais e simplesmente estamos contribuindo para que isso continue a ocorrer com os nossos, numa espiral decrescente. Com isso, se o ambiente de negócios em que vivemos é ruim, imagine o ambiente em que nossos herdeiros viverão.

Ocorre que diversas entidades, que atuam como instituições para nós sagradas, ainda existem e podem fazer toda a diferença na construção de uma nova indústria, quiçá construída pela transformação das nossas. Existem as escolas de nível superior e existe o sistema S, onde brilham o Sesi e o Senai. No caso das escolas de Engenharia, a opção pelos cursos temáticos tem criado uma série de distorções na formação acadêmica de nossos jovens, uma vez que eles são instados a construir profissionais especializados

em tecnologias que logo serão sucedidas, de sorte que os formandos de seus cursos tornam-se escravos de sua formação e deixam de atender a nação brasileira naquilo que os empreendimentos mais hoje necessitam, que é o discernimento formado às custas de um amplo leque de conhecimentos gerais e fundamentado em cadeiras básicas, como a língua mãe, a matemática e a ciência. Essas escolas ainda hoje criam a figura dos pesquisadores, que são pessoas com aptidão de desenvolver novos conceitos, novas tecnologias, novos produtos, criando luz onde a grande maioria de nós apenas enxerga escuridão. Esses pesquisadores hoje são remunerados por bolsas, o que lhes retira a possibilidade de ter uma vida com o conforto compatível ao esforço que dedicaram para atingir o patamar de conhecimento que possuem e que força a grande maioria a sonhar em deixar nosso país em busca de melhores oportunidades de vida no exterior. Dito isso, cabe aqui elencar a lista de propostas objeto deste texto:

1. Contribuir para a regulamentação da profissão de pesquisador.
2. Trabalhar para permitir que departamentos de ciência e tecnologia possam ser formados em nossas empresas de médio porte para serem encabeçados por pesquisadores regulamentados.
3. Apoiar a elaboração de projetos de desenvolvimento de novos produtos e processos desenvolvidos por esses departamentos para apresentação a entidades oficiais, como Bndes, Finep ou Fapesp, na busca por apoio financeiro à execução dos projetos.
4. Garantir que o desenvolvimento dos projetos seja feito pelo departamento interno de ciência e tecnologia da empresa que detiver a ideia inicial do projeto e que o aporte financeiro seja destinado à própria empresa.
5. Transformar os cursos de formação em engenharia e afins em bacharelados, onde o futuro profissional terá formação lato sensu ou generalista.
6. Desenvolver parcerias entre as escolas de engenharia e o Senai para oferta de cursos de especialização stricto sensu e de curta duração nas tecnologias utilizadas pelas indústrias. Com isso, reduz-se o custo financeiro das

escolas de engenharia e o profissional assim construído deixa de ser refém de uma formação especialista. Dessa forma, a escola de engenharia desenvolve cursos lato sensu e participa da formação stricto sensu no nível estratégico da ação técnica em parceria com o Senai.

7. Transformar os cursos técnicos industriais em nível médio em lato sensu e utilizar o mesmo conceito dos cursos superiores, com a diferença de o nível de abordagem ser tático e com a intenção de se resgatar a média gerência dos processos industriais.

Com tais ações, pretende-se melhor remunerar nossos pesquisadores para que aqui fiquem ou para cá retornem, criando um ambiente favorável ao desenvolvimento técnico/científico; induzir nossos jovens a fazerem carreira em ciências exatas; fomentar o empreendedorismo por meio do patrocínio de empresas criadas por esse pessoal, a fim de desenvolver tecnologias em recantos de nosso interior, contribuindo assim para reduzir o caos nos grandes centros; ampliar os segmentos promissores de negócios pela introdução de cultura e, conseqüentemente, valor agregado nesses setores; e alterar o modelo de negócios de nossas indústrias para que passem a gerir com naturalidade os mecanismos de inovação em seus processos e produtos. Esta contribuição pode ser imensamente aprimorada e espero que sugestões a ela sejam feitas no sentido de se desenvolver um projeto estratégico que oriente nossas ações em curto, médio e longo prazos.



ORDEM E PROGRESSO

INFO

LEGISLATIVAS

Acordo Bilateral Brasil-Argentina

Os governos e representantes do setor privado de Brasil e Argentina assumiram, nesta terça-feira (29), o compromisso de estudar formas para o aumento das compras bilaterais do setor automotivo, o que reforçará a integração produtiva da região e favorecerá o comércio bilateral.

Os parâmetros e as metas para o incremento do comércio na região serão definidos por grupo de trabalho composto por representantes dos governos e dos setores privados. O grupo se reunirá nos dias 6 e 7 de maio, em Brasília.

Em vista do entendimento alcançado, os governos de Brasil e Argentina se comprometeram, ainda, a garantir a fluidez das operações comerciais bilaterais com vistas a incrementar as exportações de ambos os lados. Além disso, os governos estudam o uso de instrumentos financeiros para a garantia das operações comerciais. As partes continuarão a discutir a operacionalização desses instrumentos de financiamento, de forma a gerar incremento do comércio bilateral.

Assessoria de Comunicação Social do MDIC –
29/04/14 – Brasília



INFO LEGISLATIVAS

Vem aí o Simples Trabalhista

De acordo com Ricardo Fernandes Paixão, analista responsável pelo financiamento à exportação no Departamento de Competitividade Exportadora da Secretaria de Comércio Exterior do MDIC, a carta de crédito exigida para o financiamento pelo Programa de Apoio às Exportações (Proex), por exemplo, “é um pesadelo para o pequeno empresário” brasileiro. “Nós [MDIC] já verificamos que o custo para crédito no PROEX, abaixo de R\$ 20 milhões não é vantajosa, pelas taxas pagas. Nós estamos vendo como solucionar isso”, afirmou o analista ontem, durante encontro com empresários e especialistas realizado pelo Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças (Ibef-SP), com o tema “Políticas Públicas de Apoio Financeiro a Exportação”.

Ricardo Paixão lembrou que os pequenos exportadores podem contar com o Seguro de Crédito à Exportação (SCE), reformulada recentemente, como garantia para crédito de curto prazo concedido por bancos, “mais utilizados por esses negócios”. “A ideia agora é que flexibilizações [de linhas ou garantias] sejam feitas com mais frequência para atender todos os segmentos inclusive de menor porte.” De acordo com a Secretária de Assuntos Internacionais (Sain) da Fazenda, o Seguro de Crédito à Exportação para micro, pequenas e médias empresas é concedido em operações de exportação de bens e/ou serviços com prazo de financiamento da comercialização de até dois anos. Podem requisitar o seguro, negócios com faturamento anual de até R\$ 90 milhões e com exportações de até US\$ 1 milhão.

No ano passado, 14.199 empresas exportaram até US\$ 1 milhão, totalizando US\$ 2,2 bilhões em exportações. Para a secretária, esse é o universo potencial de empresas a serem atendidas. Outro meio que o pequeno ou médio exportador poderá conseguir garantias do próprio governo para captar financiamentos será com o Fundo Garantidor de Operações de Comércio Exterior (FGCE) - administrado pela Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias (ABGF) -, que ainda não entrou em operação. “A ideia do governo com esse fundo é que ele dê mais provimento de financiamentos e dê mais garantias, com isso, otimiza o uso dos recursos públicos. É a maneira pela qual um país civilizado funciona”, afirmou o representante do MDIC, sem apontar quanto será o reforço para os negócios menores.

O fundo terá capital de R\$ 14 bilhões. Para o economista Luiz Calado, vice-presidente do Ibef-SP e diretor da BRAiN - Brasil Investimentos & Negócios, o lançamento do Programa Portal Único de Comércio Exterior, realizado ontem, também deve estimular o pequeno exportador, ou ajudar o fornecedor de uma exportadora. “O portal reduz o tempo e o número de processos no comércio exterior, e só nisso já reduz custo associado a funcionários. Do contrário, o empresário precisa contratar uma assessoria para atender o trâmite burocrático”, disse ao DCI, durante o evento. De acordo com a Receita Federal, o programa vai unificar todos os sistemas dos órgãos envolvidos nos processos de exportação e importação no País e simplificar as operações de compra e venda de bens.

A meta final do programa é reduzir o prazo de exportação de 13 para oito dias e o prazo de importação de 17 para dez dias. No primeiro momento estarão envolvidos o MDIC e a Receita, depois serão incluídos os outros órgãos ligados ao comércio exterior, como a Anvisa. Coordenado pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex) e pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, o portal vai permitir que as empresas apresentem as informações uma única vez aos órgãos federais.

Com isso, o governo estima que a economia anual dessas empresas que trabalham no comércio exterior poderá superar R\$ 50 bilhões. “A meta é que, com um único expediente eletrônico, diminua o prazo dos trâmites burocráticos pela metade, aproximadamente. Para as empresas, isso significa redução de custos e aumento da competitividade”, ressaltou o ministro da Fazenda, Guido Mantega, ao divulgar o portal.

DCI-SP – 24/04/14 – Fernanda Bompan



Governo busca acelerar o comércio exterior

Portal Único, lançado ontem, vai reduzir para oito dias o processo de exportação e para dez dias o de importação. O governo federal pretende reduzir em cerca de 40% o tempo que um empresário leva para importar e exportar mercadorias no País até 2017. No caso das exportações, o objetivo é diminuir de 13 para oito dias o prazo máximo de duração do processo de autorização. Já nas importações, a meta é reduzir de 17 para dez dias o tempo para o desembarço da mercadoria na alfândega. A meta foi anunciada ontem com o lançamento do Portal Único de Comércio Exterior pelos Ministérios do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e da Fazenda.

A ideia do programa é colocar num único sistema todas as informações sobre as mercadorias, simplificando o processo de liberação na alfândega e reduzindo a burocracia. Atualmente, há sete sistemas federais diferentes que o exportador utiliza, além de outros programas locais, como os usados nos portos de Santos (SP) e Paranaguá (PR). Essa facilidade, contudo, só deve estar disponível daqui a dois anos. Até lá, o Siscomex, como é chamado, permitirá apenas que se possa acompanhar em uma única janela o andamento dos trâmites de liberação das mercadorias pelos diferentes órgãos do governo.

Os prazos estipulados são mais elásticos do que os anunciados inicialmente. Mas, se alcançados, colocarão o Brasil na média mundial, que hoje é de 11 dias para exportação e dez dias para importação, segundo o Banco Mundial. “É um novo marco para a modernização do comércio exterior. Com o novo portal, teremos condição de dar grandes avanços em termos de escala”, afirmou o titular do MDIC, Mauro Borges. Segundo ele, o programa deve gerar uma economia de cerca de R\$ 50 bilhões ao ano para as empresas. O cálculo foi feito a partir da estimativa de que, a cada dia de atraso no processo alfandegário, perde-se 0,8% do valor da mercadoria. Para o ministro da Fazenda, Guido Mantega, o sistema irá ajudar a indústria brasileira, “uma das mais sacrificadas” com a crise financeira de 2008. “Hoje, temos um conjunto grande de órgãos que cuidam dessas questões. É uma redução significativa do tempo utilizado e da burocracia. Haverá redução de custo, aumento da eficiência e da competitividade do sistema de comércio exterior”. O programa começou a ser elaborado pela Receita Federal ainda em 2012 e contou com a participação do MDIC e da CNI. Com seu lançamento, o Brasil avança no acordo firmado entre os países da OMC (Organização Mundial do Comércio) em Bali, em dezembro do ano passado. “No acordo de facilitação existe uma obrigação específica sobre janela única. Agora, nosso projeto é bem mais amplo. Por meio do programa Portal Único, pretendemos adotar e cumprir 13 das obrigações (estipuladas em Bali)”, afirmou o secretário de Comércio Exterior, Daniel Godinho.

FIESP CIESP

Sala de Crédito

INFO

CRÉDITO

Bancos Parceiros

União Crédito



CAIXA



Sala de Crédito da Fiesp atende na Baixada Santista

A Prefeitura de Guarujá, o Escritório Regional do Sebrae-SP Baixada Santista e FIESP/Ciesp promovem no dia 15 de abril, no Casa Grande Hotel (Av. Miguel Stéfano, 1001, Enseada) o Evento “Oportunidade, Inovação e Sala de Crédito”. O encontro acontece das 9 às 18 horas e tem o objetivo sensibilizar os empresários sobre as oportunidades geradas na região ao receber seleções de futebol que disputarão o Mundial 2014. Um dos destaques do evento é a presença, pela primeira vez na região, da “Sala de Crédito Fiesp”, um espaço onde as microempreendedores individuais, micro e pequenas empresas receberão informações sobre as linhas de financiamento, acesso ao crédito e como proceder no relacionamento com as seguintes instituições financeiras e agências de fomento: Banco do Brasil, Bradesco, Caixa Econômica Federal, Banco Santander, BNDES e Desenvolve SP.

As empresas terão a oportunidade de conhecer as linhas de financiamento de longo prazo para: aquisição de máquinas e equipamentos; construção ou reforma de instalações produtivas/comerciais; projetos de pesquisa e desenvolvimento, inovações; exportação; e compra de matérias-primas.

Além disso, é a possibilidade para ampliar os contatos com gerentes PJ (Pessoa Jurídica) dos bancos e verificar a melhor forma de atendimento quanto à demanda de recursos e as condições/exigências de realização da respectiva operação de crédito; conhecer como funcionam as agências de fomento BNDES e Desenvolve SP, que dispõem de linhas de longo prazo, e fundos garantidores, instrumento eficaz de substituição de garantias da operação de crédito. A programação do encontro terá, também, o bate-papo “Oportunidades de Negócios para a Copa 2014” e o workshop de Inovação, com os consultores do Escritório Regional do Sebrae-SP, Michele Divino e Rafael Barreto. “O workshop tem o objetivo de desmistificar o tema e convidar os empresários a fazer um check-up do empreendimento e um plano de ação que possibilite alcançar bons resultados”, afirma gerente do Escritório Regional do Sebrae-SP na Baixada Santista, Paulo Sergio Brito Franzosi.

Publicado em Segunda – 07/04/2014



MPEs perdem participação na pauta de exportações

divulgados neste primeiro trimestre pelo (MDIC) apontam para o aumento da concentração dos negócios. A participação das MPEs no total exportado, que já foi de 2,2%, recuou para menos de 0,9%, de acordo com as projeções realizadas sobre dados preliminares. Em 2013, 1,3% das empresas exportadoras responderam por 79% da receita com vendas ao exterior, de acordo com o MDIC. No ano anterior, o mesmo grupo representava 72% da exportação total. O ministério revela que cerca de 2 mil empresas deixaram de exportar nos últimos seis anos - a grande maioria de pequeno porte. Embora os números consolidados de 2013 sobre a participação das empresas na balança comercial conforme o porte ainda não estejam disponíveis, é possível concluir que o crescimento das vendas ao exterior se deu pelo aumento das vendas de commodities, de acordo com avaliação do próprio ministério. Como praticamente 100% das vendas de commodities são feitas por grandes empresas, seria natural que a concentração aumentasse.

Números do Sebrae mostram que a participação das pequenas empresas na exportação, em valor, caiu abaixo de 1%, menos da metade do que era há poucos anos, comenta o Marcelo Aidar, professor da Escola de Administração e Economia da FGV-SP. "Se formos verificar, as MPEs brasileiras, na comparação com as de outros países, têm uma participação nas exportações muito tímida." Para Aidar, parte da responsabilidade cabe às próprias empresas. "Elas não enxergam oportunidades no exterior", comenta. Isso em função da velha ideia de que o mercado interno, por ser grande, é suficiente. "Elas não só não olham para o exterior, como também mal olham para o Brasil." Parte do problema pode estar na dificuldade em superar a barreira tributária, diz a advogada Cynthia Kramer, do escritório L.O. Baptista-SVMFA. Como as exportações são isentas de alguns tributos, como o ICMS, os impostos pagos pelas empresas ao longo da cadeia produtiva podem ser descontados na etapa final, de venda ao exterior. Mas nem sempre a operação é viabilizada. "Muitas vezes o exportador enfrenta obstáculos para transferir seus créditos tributários obtidos na exportação, principalmente se ele vende pouco ou não vende no mercado interno", afirma. "Nem sempre há interessados na compra desses créditos." Cynthia acha que o governo deveria criar mecanismos para que a negociação de créditos tributários

se tornasse interessante para quem os detém e para quem os adquire. Segundo ela, os entraves burocráticos são "os mesmos de uma empresa grande". A dificuldade maior é que as pequenas não sabem lidar com eles nem têm estrutura e recursos para isso. Pesquisa da CNI divulgada em janeiro informa que 83% dos empresários consultados apontaram problemas para exportar e 79% disseram não conseguir melhorar seu desempenho externo por conta de questões burocráticas, tributárias e alfandegárias. O governo deveria ajudar as empresas a conhecer os mercados, defende Aidar. Segundo ele, muitas câmaras de comércio que funcionam aqui auxiliam os exportadores de seus países de origem a entender o Brasil, ao passo que as companhias nacionais não desfrutam desse benefício. "Embora essas câmaras de comércio sejam entidades privadas, o governo deveria oferecer esse tipo de auxílio."

A fuga das pequenas do mercado internacional não é exatamente uma novidade para a economia brasileira. Ana Vecchi, diretora da Vecchi Ancona Inteligência Estratégica, afirma que uma pesquisa antiga mostra que 50% das MPEs que iniciam exportação deixam de exportar no ano seguinte. Depois de cinco anos, só 20% das empresas de pequeno porte que se iniciam no mercado externo permanecem nele. Algumas iniciativas isoladas têm servido para impedir que esses números tornem-se ainda piores. Uma delas é a parceria firmada entre a Apex e o Instituto Brasileiro da Cachaça (Ibrac). Projeto assinado em 2012 com validade até metade deste ano - e que deverá ser renovado por mais dois exercícios - promove o destilado em várias partes do mundo. O marketing explora o fato de que só o Brasil produz cachaça e procura vender a ideia de um destilado com tanta qualidade quanto qualquer outro. De acordo com Carlos Lima, diretor executivo do Ibrac, as vendas ao exterior cresceram no ano passado em relação a 2012. O aumento foi de 10% em receita e 11% em volume. O setor de cachaça é um dos poucos do país em que a maior parte das empresas exportadoras é de pequeno porte, revela Lima. Entre as 39 empresas que participam do projeto junto à Apex, 28 são micro ou pequenas. Há 1.484 estabelecimentos formalmente registrados para produção de cachaça no país. O Ibrac representa cerca de 80% do volume produzido.

Crescer emprestou R\$ 12,5 bilhões a MPEs

A presidenta Dilma Rousseff disse nesta segunda-feira que o Programa Crescer, que concede microcrédito produtivo orientado para pequenos empreendedores, já emprestou R\$ 12,5 bilhões em dois anos e meio. Segundo ela, o Crescer oferece crédito fácil e barato para quem quer começar ou expandir sua empresa e tem financiamento médio de R\$ 1.350. “Esses recursos significam a melhoria, o crescimento e a sobrevivência de um pequeno negócio. Cada um dos empréstimos do Crescer é uma alavanca para os nossos pequenos empresários e é mais desenvolvimento para o Brasil”, disse. Dilma ressaltou que as mulheres são a maior parte dos clientes do Crescer. Do total de 9,2 milhões de operações, 5,7 milhões, ou seja, 61% foram feitas por mulheres. No programa semanal Café com a Presidenta, Dilma informou que o crédito do Crescer tem juros de apenas 5% ao ano e é oferecido para todos os empresários com faturamento de até R\$ 120 mil por ano. O limite de financiamento é de R\$ 15 mil e o empreendedor ainda conta com o apoio de um agente de crédito. No ano passado, o crédito do Crescer aumentou 66%. De acordo com Dilma, mais de 80% das operações de crédito do Crescer são feitas por pessoas físicas e com um prazo médio de seis meses. Assim, a maior parte do dinheiro é para o curto prazo, ou seja, para o capital de giro do dia a dia. “O nosso maior desafio é estimular o uso do crédito do Crescer para os investimentos, por exemplo, para a compra de máquinas e equipamentos, que vão melhorar a produtividade e o lucro das micro e das pequenas empresas, e ampliar a renda dos pequenos e microempresários”, destacou.

A presidenta explicou que, para conceder crédito por um prazo mais longo, os bancos exigem uma garantia, como, por exemplo, um imóvel, e o empreendedor individual ou o pequeno empresário muitas vezes não tem essa garantia. “Nós sabemos que esse pequeno empreendedor é bom pagador e pode ser coberto, por exemplo, por um fundo de aval. Por isso, os bancos públicos que oferecem o crédito do Crescer estão avaliando mecanismos necessários para estabelecer seja o aval solidário, seja o aval tradicional, e facilitar o acesso ao crédito para o investimento.” O crédito do Crescer está disponível no Banco do Nordeste, na CEF, no Banco do Brasil, no Banco da Amazônia, no Banrisul, no Banestes e na Agência de Fomento do Paraná. Os créditos do Crescer também estão disponíveis para aqueles que aderiram ao Programa do MEI que hoje conta com mais de 3,8 milhões de pessoas. Segundo a presidenta, essa marca foi alcançada depois que o governo aumentou para R\$ 60 mil o valor do faturamento daqueles que quiserem aderir ao MEI e reduziu a contribuição para a Previdência de 11% para 5% do salário mínimo. “Muita gente está aproveitando essa oportunidade, porque mais de R\$ 1 bilhão do Crescer foram emprestados aos microempreendedores individuais em menos de três anos.”

Brasil Econômico – Agência Brasil – 10/03/14 – Brasília



INFO

INDÚSTRIA

MPEs usam seguro para atrair e reter mão de obra

Seguradoras têm planos simplificados para negócios de menor porte e facilitam contratação. Busca aumentou com diminuição de oferta de planos individuais, depois de regulamentação da ANS.

Para incentivar pequenas empresas a dar benefícios aos funcionários, seguradoras estão oferecendo produtos simplificados para o segmento. A Brasilprev, empresa de previdência complementar do Banco do Brasil, reformulou sua oferta para micro e pequenas empresas em outubro do ano passado. Entre as mudanças, estão a facilitação da contratação (feita nas agências) e a redução das taxas de administração conforme aumentam os valores investidos. Também é possível contratar a previdência na modalidade averbada, na qual o empresário não tem custo para disponibilizar o plano para os funcionários. Segundo Mauro Guadagnoli, superintendente comercial da Brasilprev, nos últimos três meses do ano passado os valores depositados por funcionários de MPEs foram 2,5 vezes maiores do que em todo o ano de 2012.

No segmento de seguros de vida, seguradoras têm produtos na modalidade global, em que o cliente contrata um valor único de seguro para todos os funcionários. No caso de morte, a indenização será o seguro contratado dividido pelo número de segurados. O vice-presidente da SulAmérica Carlos Alberto Trindade Filho diz que o modelo é adequado para empresas menores por elas terem, em geral, menos diferenças salariais entre os funcionários. Outro segmento que cresce entre as pequenas empresas, apesar de ser o de maior custo, é o de planos de saúde, diz André Martins, sócio da corretora de seguros Brasil Insurance. Segundo ele, o movimento acontece em parte devido à diminuição de planos individuais no mercado por causa da regulamentação da ANS (agência reguladora do setor) sobre reajustes de preços. Isso tem incentivado a oferta de planos para empresas a partir de dois funcionários desde o fim de 2012. Na Direct Talk, empresa de tecnologia para atendimento ao cliente, planos de saúde são uma das estratégias para atrair e manter bons profissionais, segundo Telma Tardivo, 36, chefe da área de cultura organizacional. Ela diz que a empresa oferece plano com custo mensal de cerca de R\$ 300 por pessoa, sendo que os profissionais arcam com 20% do valor. Hoje são 65 funcionários. “Quando a empresa que oferece o plano pediu um reajuste dos valores, levei para uma reunião e disse que, caso alguém não estivesse de acordo, procuraríamos outra opção”, conta. Todos quiseram manter o benefício. Segundo ele, como no setor de atuação da empresa há muita concorrência por profissionais, é necessário dar benefícios concretos (seguros, por exemplo) e outros mais intangíveis, como flexibilidade de horários.

Folha de São Paulo – 10/03/14

INFO INDÚSTRIA

Finep e ApexBrasil se unem para aumentar competitividade das empresas brasileiras

A Finep e a Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) assinaram, nesta quinta-feira (20), minuta de acordo visando aumentar a produtividade da indústria nacional por meio do incentivo à Inovação. O termo foi firmado na sede da Finep, no Rio de Janeiro, pelo presidente da financiadora, Glauco Arbix, e por Mauricio Borges, presidente da Apex-Brasil. A parceria, na qual a Finep será o braço financeiro e de inovação enquanto a Apex-Brasil será o braço comercial, busca expandir as perspectivas em áreas-chave definidas pelo governo, como saúde, energia e petróleo e gás. “Há muito tempo as empresas brasileiras ficaram restritas a competir em território nacional.

O objetivo é fazer com que elas evoluam para exportar com alto conteúdo tecnológico”, explica Glauco Arbix, ressaltando que a Finep deve aumentar em quase 60% a contratação de crédito voltado à inovação este ano. A projeção da financiadora é contratar R\$ 10 bilhões em 2014, em comparação a R\$ 6,4 bilhões em 2013. Segundo Maurício Borges, o acordo vai fortalecer o país no cenário mundial. “As empresas brasileiras não são competitivas no mercado internacional sem inovação. Cerca de 90% das empresas que apoiamos têm necessidade ou já estão desenvolvendo inovações e tecnologias. Então existe demanda para essa união”, pontua Borges.



Com os programas e linhas de financiamento oferecidos pela Finep e os projetos da Apex-Brasil, as agências identificaram uma possível linha de atuação conjunta para impulsionar a competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional por meio do incentivo à inovação. Na primeira quinzena de março, foram capacitados técnicos dos Núcleos Operacionais do PEIEX de vários estados nas diversas linhas de financiamento da Finep e nos seus programas e produtos. O PEIEX é o Projeto de Extensão Industrial Exportadora da Apex-Brasil, voltado para a melhoria da competitividade das empresas exportadoras. A ideia é que os técnicos possam multiplicar esse conhecimento em sua região e também para as empresas com perfil e projetos nas linhas de fomento da

financiadora. A Finep, por sua vez, irá interagir em projetos da Apex-Brasil na área de sustentabilidade e inovação, missões, e também das ações da área de investimentos. Os setores que deverão atrair mais interesse para a realização de ações em conjunto são petróleo e gás, plástico, bens de capital, aeroespacial e defesa, etanol, equipamentos médico, hospitalar e odontológico, biotecnologia, TICs e agronegócios.

Agencia Finep – 21/03/14





INFO
NOTÍCIAS



Patentes em micro e pequenas

Evento realizado pela Fiesp em parceria com IPT mostra como tecnologia poderá ajudar pequenos e microempresários. Micro e pequenas empresas podem ampliar e consolidar mercados, beneficiando-se da adoção de estratégias tecnológicas adequadas e foco em patentes. Para reafirmar e esclarecer este ponto de vista realizou-se no final do mês de março, no IPT, o seminário “Estratégias de Propriedade Intelectual nas Pequenas e Médias Empresas”. O evento foi organizado pela Fiesp, a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, em parceria com o Instituto, contando com a participação de microempresários de diversos setores e segmentos.

A gestora do Departamento de Contratos e Propriedade Intelectual do IPT, Nereide de Oliveira, falou sobre o papel da instituição nos projetos de pesquisa, que envolve no final os direitos de propriedade intelectual e a negociação desses direitos. “O pequeno empreendedor, que tem interesse em desenvolver determinado produto, pode nos procurar que o IPT vai atrás de recursos de agência de fomento e pode ajudar a subsidiar uma parte desse recurso”, afirma Nereide.

A gestora também destaca que o tema propriedade intelectual é voltado para projetos maiores e que resultam em patentes. No entanto, ela destaca que “dois programas muito interessantes foram colocados pelo pesquisador Vicente Mazzarella, o Prumo e o Progex. Eles têm um foco em micro e pequenas empresas, possuem subsídios dos governos federal e estadual e deixam os microempresários muito interessados em fazer futuras parcerias com o IPT.” O consultor Claudio Fuentes abordou o tema “Estratégias de Propriedade Industrial”, com explicações sobre patentes. “O enfoque não foi ensinar o pessoal a fazer uma patente, mas mostrar qual o objetivo dela para eles terem uma visão do que podem realizar”, diz. Em sua palestra, o consultor ainda falou sobre os diferentes tipos de marcas e segredo industrial. Claudio acredita que o evento conseguiu um resultado positivo devido ao grande número de questões levantadas pelos participantes.

INFO NOTÍCIAS

Licenciamento sanitário para MEI será uniformizado

O Sebrae, a Secretaria da Micro e Pequena Empresa e a Anvisa vão trabalhar juntos para agilizar e desburocratizar o processo de concessão de alvará sanitário para os microempreendedores individuais (MEI) e agricultores familiares. Para isso, assinaram um acordo técnico durante o seminário Brasil Mais Simples – Agenda 2014, que segue até esta sexta-feira, em Brasília.

O acordo prevê a realização de ações conjuntas para a implementação em todo o Brasil da Resolução nº 49 de 2013, da Anvisa, que entra em vigor no próximo dia 30 e que simplifica e uniformiza os padrões de concessão de licenciamento sanitário. “A simplificação no Brasil exige muito empenho e as parcerias e debates são necessários para avançarmos cada vez mais. Nós do Sebrae sabemos que esse trabalho exige muito diálogo”, destacou o presidente do Sebrae, Luiz Barretto, que também frisou que as atividades de baixo risco devem ter procedimentos menos burocratizados. O ministro da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, Guilherme Afif Domingos, ressaltou que o trabalho de racionalização da concessão de alvará já está sendo feito com o Corpo de Bombeiros em todo o país e que a parceria com a Anvisa e Sebrae é mais um passo para desburocratizar a abertura de empresas no Brasil. “Precisamos ter em mente que 90% das empresas brasileiras são de baixo risco. A concessão de alvará automática desafia o trabalho dos órgãos fiscalizadores”, disse o ministro.

A resolução nº 49 prevê que as vigilâncias sanitárias estaduais e municipais tenham um critério único para a concessão de alvará para a produção e comercialização de produtos e serviços oferecidos pelos microempreendedores individuais, agricultores familiares e trabalhadores da economia solidária. O decreto irá agilizar e uniformizar o processo de autorização de funcionamento de pequenos negócios. A fiscalização da vigilância sanitária terá natureza prioritariamente orientadora e facilitará a entrada dos empreendedores no mercado formal com produtos e serviços que não ofereçam risco à saúde. Além da uniformização de procedimentos, a resolução prevê isenção da taxa de vigilância sanitária quando essas empresas estiverem em categorias que não exijam vistoria prévia, a disponibilização de orientações e capacitações para empreendedores e fiscais das vigilâncias sanitárias e transparência nos procedimentos de regularização.

Alessandra Pires – Assessoria Sebrae – Brasília –
10/04/14 – às 00:00:

