

O mal da burocracia



Foto: José Roberto Martins

Nivaldo Cleto, diretor de tecnologia e negócios da Fenacom, critica o excesso de burocracia na abertura de novas empresas no Brasil. E garante: a diminuição das exigências não vai prejudicar o mercado de contabilidade

Até o fim do ano, os pequenos empreendedores de todo o País podem receber boas notícias. O governo estuda uma forma de facilitar a abertura de novas empresas, eliminando o excesso de burocracia. A idéia é que o brasileiro comum, que sonha em montar um pequeno negócio, não fique assustado na hora de organizar a documentação ou de contratar um contador.

Para a Fenacom – entidade que reúne empresas de contabilidade e assessoramento – o assunto é sério. As alterações podem estabelecer uma nova relação entre empresas, contadores e órgãos públicos. Se o governo decidir realmente atacar a burocracia, a função do contador vai mudar, assim como o perfil dos serviços prestados. “O profissional que vive da burocracia terá que mudar de profissão”, opina Nivaldo Cleto, diretor de tecnologia e negócios da entidade.

Para ele, o fim da burocracia passa pela formação de um cadastro único de informações, que ficará disponível para todos os órgãos públicos. A idéia, que foi discutida nos últimos meses, em Brasília, pode retirar milhares de empreendedores da informalidade, gerar empregos e impostos. Na entrevista a seguir, Nivaldo Cleto fala sobre os males da burocracia e de como a classe contábil enxerga os problemas.

Meu Próprio Negócio – Por que é tão difícil abrir uma empresa no Brasil?

Nivaldo Cleto – Isso é histórico. Ocorre por causa do sistema burocrático brasileiro. Para abrir uma empresa, o empreendedor tem que passar por junta comercial, receita federal, secretaria da fazenda, prefeitura e corpo de bombeiros para conseguir alvará de funcionamento. Em São Paulo, quando há problema de poluição, também é preciso passar pela Cetesb (Companhia de Tecnologia de Saneamento Ambiental). A gente costuma falar que o empreendedor enfrenta uma verdadeira via-sacra para abrir a empresa. Para piorar, os órgãos são dispersos. Cada um criou a sua burocracia, nivelando o pequeno e o grande empreendedor. As pequenas empresas cumprem as mesmas exigências feitas para as grandes. Por isso há tanta dificuldade. Além disso, falta informação. Às vezes, a pessoa aluga um imóvel para montar um negócio, mas não consulta um profissional da área de contabilidade, não confere a legislação de uso do solo.

MPN – Qual é a proposta da Fenacom para mudar o cenário?

NC – Nossa idéia é criar uma Central Única de Atendimento, como o Poupa Tempo, do governo do estado de São Paulo. Lá, o empreendedor vai receber todas as

informações sobre documentos que deve providenciar para montar um negócio. Isso também estará disponível na Internet. Queremos que o empreendedor resolva todos os problemas na Central. Outra proposta é a do Aplicativo Cadastral Único, que vai concentrar as informações em apenas um órgão público. Todos os outros vão consultar as informações nesse cadastro. Hoje, onde nasce uma empresa? Na junta comercial. A junta já tem uma série de exigências burocráticas e as informações podem ser repassadas para a prefeitura, para a receita federal, para a secretaria de fazenda e para todos os órgãos que precisarem. A junta comercial é um órgão de credibilidade. Assim, a empresa nasce e os demais órgãos precisam acreditar que as informações estão corretas. O repasse de informações evitará o preenchimento de cadastros repetitivos. Hoje, em cada órgão o empreendedor precisa preencher uma ficha diferente.

MPN – E tem que pagar por isso.

NC – São emolumentos. Na prefeitura ele não paga emolumentos, mas precisa pagá-los na junta comercial. O empreendedor preenche uma ficha cadastral na junta comercial e uma ficha cadastral para a receita federal – que não é paga. Mas ele gasta dinheiro com Sedex para mandar a documentação. Os mesmos papéis que levou à junta comercial devem ir para a receita federal, autenticados. Depois ele tem que mandar os papéis para o estado e a prefeitura. Quer dizer: são quatro, cinco vezes os mesmos documentos e quem ganha muito dinheiro são os cartórios. Queremos que quando o cadastro único for alterado na junta, automaticamente os outros órgãos sejam comunicados. Esse é o sonho de todos os funcionários públicos que trabalham na área de registro.

MPN – Aqui em São Paulo, quanto custa abrir uma microempresa?

NC – O custo de uma microempresa varia de R\$ 500 a R\$ 1 mil. Para uma sociedade limitada, dependendo do porte, varia entre R\$ 500 e R\$ 2 mil. Para a sociedade anônima, dependendo do porte, são R\$ 10 mil.

MPN – Com a eliminação do excesso de burocracia, o custo será mais baixo?

NC – O custo hoje é calculado de acordo com o trabalho que o contador tem. Acho que tudo é proporcional. O valor

pode diminuir sim, se o empreendedor tiver a garantia que a empresa será aberta em um prazo razoável. O que é um prazo razoável? Eu acho que é de 15 dias.

MPN – Isso não vai prejudicar o mercado para os contadores?

NC – Acredito que não. Os contadores têm que ver que o mundo está evoluindo. O profissional que vive da burocracia terá que mudar de profissão. Os serviços estão cada vez mais integrados e vai sobrar tempo para o contador oferecer serviços de consultoria para ajudar o empreendedor a progredir, a ganhar dinheiro. É isto que todo empreendedor quer: que o contador deixe de ser um mero dactilógrafo, um digitador de guias.

MPN – O prazo razoável de abertura seria de 15 dias para o senhor. Há uma pesquisa do Banco Mundial mostrando que, no Brasil, a média de abertura é de 152 dias.

NC – Eu não acredito nisso. Essa informação está errada. Pela experiência que tenho no registro de comércio, já que fui presidente da junta comercial de São Paulo, hoje o empreendedor pode abrir uma empresa em três dias.

MPN – E como fazer isso tão rápido?

NC – Porque hoje existem escritórios regionais da junta comercial que têm convênios com outras entidades. É o que estamos pensando em relação à Central Única de Atendimento. Já existe uma mini central em alguns lugares. Mas isso não é a regra geral. A maioria dos empresários dá entrada na junta comercial e passa por todos os trâmites burocráticos.

MPN – Que levam quanto tempo?

NC – Trinta dias, no mínimo. A média de abertura de empresas deve ficar em 40 dias.

MPN – Na Austrália, levam-se apenas dois dias, segundo o Banco Mundial. O Brasil chega lá?

NC – Se o governo seguir nossa sugestão – que não é só nossa, mas de várias entidades –, eu acho que sim. Quem emperra um pouco a abertura são a receita federal e principalmente as prefeituras. Em muitos casos, enquanto o empresário não recebe o alvará de funcionamento, ele não pode abrir a porta. A loja precisa atender todas as licenças legais de uso e ocupação do solo, e isso demanda tempo.

MPN – O fiscal precisa ir ao local e ver tudo.

NC – Sim. E isso é um caminho aberto para a corrupção. Eu sou da opinião que, no dia em que tudo estiver na central, a corrupção vai diminuir e a vida do empreendedor será mais fácil. Infelizmente, aqui existe “taxa de agilidade” para tudo. Eu fui contador de pequenas empresas e sei o que os comerciantes sofrem.

MPN – Na hora de fechar a empresa, o sofrimento é ainda maior, não é?

NC – O problema é que a receita federal tem um cadastro de 8 milhões de empresas inativas, mas não abre mão para que o processo de baixa seja mais rápido. As inativas geram uma carga de trabalho insana, que tem um custo muito pesado para o Estado. Nós queremos que as empresas que fecham cumpram as formalidades legais, mas que as certidões sejam eliminadas. Na previdência social, por exemplo, é terrível conseguir uma certidão. Quando ela sai, depois de 6, 8 ou até 12 meses, ainda tem um termo mostrando que a empresa é passível de multa por levantamento. Ou seja: a certidão ainda dá a chance do fisco ir lá e levantar os últimos dez anos do negócio.

MPN – Quanto tempo em média demora o cancelamento de uma empresa?

NC – Em menos de seis meses, eu acho impossível.

MPN – Qual a expectativa da Fenacom em relação a essas propostas?

NC – Vamos deixar de lado essa questão de que o contribuinte é um grande sonegador. Precisamos tratar o empreendedor com mais respeito. Hoje, ele assume tantas obrigações ao abrir uma empresa que acaba merecendo um tratamento vip. Ele é um herói. Nossa expectativa é de que até dezembro ocorra alguma mudança.

MPN – Então o empreendedor deve esperar até o ano que vem para montar uma empresa?

NC – Não, eu acho que ele não deve esperar. Se quer mesmo montar um negócio, ele deve estudar bem o assunto, ter o pé no chão e fazer um bom planejamento. Ele vai precisar de muita competência e sorte, além da consulta de um bom profissional de contabilidade. ♦

Por Fabrício Heleno de Castro