

### ECONOMIA

# A força do pequeno negócio

Fotos: Kayo Magalhães/CB/D.A. Press



Geraldo César de Araújo Junior cuida da loja de artigos esportivos da família em Taguatinga

Setor é responsável por 83% dos empregos gerados na capital federal. O **Correio** ouviu empresários, especialistas e entidades que apontam os desafios de empreender. Eles defendem também melhores condições de acesso a crédito

» ARTHUR DE SOUZA  
» HÍTALO SILVA\*

"Nossa evolução foi tão grande que, hoje em dia, pessoas de outras regiões vêm para Taguatinga, só para comprar com a gente." Essa é a percepção de Geraldo César de Araújo Júnior, 35 anos, que desde 2004, ajuda o pai a administrar uma das lojas esportivas mais tradicionais do centro de Taguatinga, um exemplo entre as mais de 350 mil micro e pequenas empresas que existem no Distrito Federal (veja o infográfico), de acordo com dados do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

De acordo com a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (Fecomércio-DF), somente no setor, as pequenas empresas geram 300 mil postos de trabalho na capital do país. De forma geral, até o primeiro semestre de 2023, 83% dos empregados no DF estavam contratados pelo setor de pequenos negócios, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

Geraldo e seu estabelecimento são exemplo desse cenário econômico que reflete uma tendência nacional: empresas menores juntas geram mais empregos do que as grandes. O empreendimento, que conta com 24 funcionários, começou como uma microempresa e, com o passar dos anos, tornou-se uma empresa de pequeno porte. "Sinto que meu pai tem orgulho daquilo que ele construiu ao longo da vida por causa da loja. Toda a família foi criada graças a ela, não teve nenhuma outra fonte de renda", frisa. "Com o passar desses mais de 30 anos, muitas lojas concorrentes fecharam, outras abriram e também fecharam, mas a gente conseguiu se manter firme", lembra Geraldo Júnior.

O pai e dono da empresa Geraldo César de Araújo, 65, conta como tudo começou. "Em 1982, era empregado de uma concessionária de automóveis e, na época, já tinha o sonho de ser empresário. Naquele ano, comprei a loja de outra pessoa e iniciei a minha vida de empreendedor", recorda. "Hoje, considero que somos a maior empresa de materiais esportivos do DF, brigamos com marcas de renome nacional e internacional", aponta.

Geraldo diz que é formado em economia, o que ajudou a manter e alavancar o negócio. "Meu filho foi preparado para ser lojista também, se formando em administração. Além disso, fez vários cursos no Sebrae". O dono da loja conta, com orgulho, sobre os anos de evolução. "É a satisfação de um trabalho realizado. Começar pequeno traz dificuldades, como a negociação com fornecedores de materiais e qualificação de funcionários. Mas, com o passar do tempo, o crescimento proporciona novos horizontes e oportunidades", descreve.

#### Aprendizado na pandemia

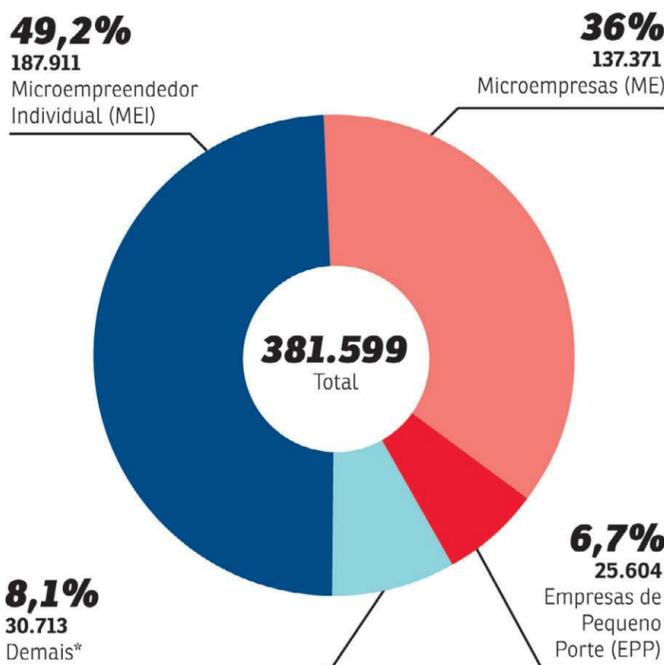
Adeilson Macedo, 41, que saiu da Bahia e veio para o DF, ainda pequeno, para morar com sua tia, hoje é dono de uma banca na Feira do Guará. Ela funciona desde 2009. Quando decidiu se aventurar no mundo dos negócios, trabalhava como vigia de carros e a sugestão veio de um colega.



Adeilson Macedo foi de vigia de carro a dono de uma banca na Feira do Guará

## Cenário produtivo

Mais de 90% das empresas registradas no DF são de menor porte



\*Médias e grandes empresas, além daquelas que não declararam o porte no momento da abertura  
Fonte: Data Sebrae

"Ele tinha um pouco de conhecimento nesta área e deu a ideia de montar uma loja na feira, indicando o ramo (para investir) da alimentação saudável, como castanhas, grãos entre outras coisas", lembra. Foi o que Macedo fez. O empresário afirma que, no início, teve um certo receio por se tratar de produtos perecíveis. "Fui vendendo de pouquinho em pouquinho e depois comecei a fazer estoque. Me adequei cada vez mais, procurando qualidade e competitividade com os preços. Então, decidi montar uma pequena loja na feira e estou aqui até hoje", conta.

Mesmo depois da montagem da banca, Adeilson Macedo lembra que a pandemia de covid-19 serviu como um momento de grande aprendizado. "Foi quando criei o delivery na minha

empresa, que não tinha e, praticamente, foi aberta outra empresa com isso.

Mesmo afirmando que não gosta muito de prever o futuro, Adeilson revela que pretende abrir outra loja. "Gosto de esperar as coisas acontecerem naturalmente, mas, se eu tiver a oportunidade de abrir uma loja, em outra cidade ou fora da feira, por exemplo, o farei. É uma possibilidade. Mas ainda não tenho essa ideia bem amadurecida", finaliza.

Administrando um mercado na QNN 8/10, em Ceilândia, que foi passado de geração a geração na família, Wendell Barroso Fernandes, 44, destaca que o pai, Geremias Fernandes, 77, foi o grande precursor de tudo, em 1987. "Passamos por muitos altos e baixos. A pandemia (de covid-19), por exemplo, foi

uma época em que não paramos e não sei dizer se ficamos felizes ou tristes por isso", comentou. "Felizes por continuarmos trabalhando e tristes pelo medo que tínhamos da doença. Graças a Deus, mesmo com a dificuldade, conseguimos manter as contas em dia e pagar todos os funcionários", agradece.

Questionado sobre o orgulho do pai de ver o comércio crescer ao longo dos anos, Wendell disse que é o contrário. "Se for para alguém ter orgulho sou eu, da pessoa que meu pai foi o tempo todo. Ele pagou nossos estudos, meu e do meu irmão, com isso aqui. Sempre nos incentivando a seguir aquilo que fizesse com que nós pudéssemos levar o supermercado para frente", ressalta.

Apesar de destacar que, na maioria das vezes, o crescimento do supermercado foi fruto do esforço da família, o administrador destacou que o Sebrae também teve impacto. "Eventualmente, recebemos algumas visitas e participamos de workshops. Sempre ajuda. É uma experiência que se adquire e pode ser aplicada no negócio, além de interferir na melhoria da loja e na contenção de despesas", explica Wendell.

#### Porta de entrada

Em 2020, as pequenas empresas concentravam 29,4% do Produto Interno Bruto (PIB) do DF, divididos em serviços (53%), comércio (34%) e construção civil (8,4%), segundo a Fundação Getúlio Vargas (FGV). Presidente da Fecomércio-DF, José Aparecido Freire, destaca que a grande maioria dos empresários do setor é formada por microempreendedores individuais, microempresários e empresários de pequeno porte. "Por isso, é necessário que o governo atualize as faixas e os limites de faturamento do MEI e do Simples Nacional, melhorando o ambiente de negócios e facilitando a vida dos representantes dessas categorias", ressalta.

Sebastião Abritia, presidente do Sindicato do Comércio Varejista (Sindivarejista-DF), reforça que, atualmente, na capital federal, o varejo é a principal porta de entrada para o empreendedorismo. "Quem tem uma rede de lojas, já foi um pequeno empresário. 100% do que é comercializado, hoje em dia, passa pelo pequeno negócio", ressalta. Para ele, é necessário uma segurança jurídica maior e uma linha de crédito com juros subsidiados, para que esse pequeno negócio possa se manter e crescer ao longo do tempo. "Além disso, ter segurança nas ruas faz com que mais consumidores cheguem até o pequeno negócio, melhorando ainda mais o faturamento", observa.

O presidente da Federação das Indústrias do Distrito Federal (Fibra), Jamal Jorge Bittar, ressalta que a indústria do DF é formada, na maior parte, por micro e pequenas empresas. "Elas produzem com grande qualidade e têm plenas condições de vender seus produtos também a mercados fora do Brasil", afirma. Para ajudar nisso, a entidade lançou na semana passada o programa Exporta DF, junto com o Sebrae/DF e a Apex.

Ao **Correio**, o secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico Trabalho e Renda (Sedet-DF), Thales Mendes Ferreira, afirma que a pasta incentiva os empreendedores com crédito orientado, por intermédio do programa Prospera DF. "Somente no último ano,

o projeto disponibilizou mais de R\$ 12 milhões a pequenos empreendedores do DF", calcula.

Economista e professor de mercado financeiro da Universidade de Brasília (UnB) César Berço explica as vantagens para o pequeno negócio, de ser uma empresa formal. "É muito importante ter essa visão de empresa privada, pois isso acaba gerando credibilidade e permite um acesso de crédito exclusivo e especial, que são destinados a esse tipo de negócio", comenta. "Uma empresa formal tem maior facilidade de contratar funcionários e participar de licitações, o que, em Brasília, acontece muito, por ter muitos órgãos públicos", acrescenta.

O especialista avalia que, para ajudar os micro e pequenos empresários, o governo local pode criar uma política de facilitação de acesso ao crédito, por meio de programas subsidiados de concessão de crédito. "Sobretudo para áreas prioritárias. A desburocratização também é importantíssima, além de um trabalho visando o estímulo à inovação, em que o governo pode oferecer subsídios para adoção de novas tecnologias e capacitação técnica dos funcionários e empresários", afirma.

#### Mercado consumidor

Diretora superintendente do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) no DF, Rose Rainha, comenta que os pequenos negócios desempenham um papel fundamental na economia do Distrito Federal, contribuindo para a geração de empregos, ocupação e crescimento econômico. A gestora lembra que, no ano passado, Brasília foi eleita a 4ª melhor cidade para se empreender no Brasil. "Temos um mercado consumidor muito atrativo, já que concentramos a maior renda per capita do país", ressalta. "Empreender em Brasília é uma boa ideia, mas é preciso se preparar, pois o público é bastante exigente", alerta.

Rose Rainha destaca que a atuação para manter as micro e pequenas empresas saudáveis acontece em três níveis: empresarial, setorial e ambiente de negócio. "No primeiro, oferecemos soluções de capacitação e consultoria sob demanda e de forma personalizada. No segundo, trabalhamos com grupos organizados de empresas para contribuir com o desenvolvimento do setor. No último, trabalhamos com todo o ecossistema de negócios para criar programas, políticas públicas e parcerias que ajudem a melhorar todo o ambiente de empreendedorismo do DF", explica.

Só que a superintendente afirma que alguns desafios precisam ser analisados na hora de se empreender, como acesso a crédito e concorrência, além de uma mão de obra especializada e de custo acessível. "O governo do DF é um grande parceiro do Sebrae. A educação empreendedora, a desburocratização da abertura de empresas, as compras públicas, as salas de empreendedor são alguns exemplos de iniciativas em curso", detalha Rose Rainha.

Para quem quiser começar a empreender ou evoluir com o negócio que já tem, o Sebrae oferece consultorias. Os interessados podem acessar o site da entidade para ter mais informações.

\*Estagiário sob a supervisão de Patrick Salvati