CENTRO BRASILEIRO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
BRAZILIAN CENTER FOR INTERNATIONAL RELATIONS

Estudo de *Benchmarking* Internacional

Micro e Pequenas Empresas

DESBUROCRATIZAÇÃO

Estudo realizado pelo Centro Brasileiro de Relações Internacionais – CEBRI com exclusividade para o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae

Rio de Janeiro – 2012

APRESENTAÇÃO

Com o intuito de identificar e entender práticas empresariais que alavancam desempenhos de excelência ao redor do mundo, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) encomendou ao Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI) a elaboração de uma série de estudos de *benchmarking* internacional. Tais estudos visam também oferecer subsídios ao processo contínuo e dinâmico de desenvolvimento das micro e pequenas empresas brasileiras, mediante o levantamento e a comparação de boas práticas internacionais que possam vir a ser adotadas, no Brasil, em benefício desse grupo de empresas.

SUMÁRIO

APRESENTAÇÃO 2

SUMÁRIO 3

DESBUROCRATIZAÇÃO 5

1. RESUMO EXECUTIVO 5
2. INTRODUÇÃO 6
3. EXPOSIÇÃO DO TEMA 7
4. O CENÁRIO BRASILEIRO 8
5. O CENÁRIO MUNDIAL 9

IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS PARA *BENCHMARKING* EM DESBUROCRATIZAÇÃO 10

EXPOSIÇÃO DAS BOAS PRÁTICAS IDENTIFICADAS IMPACTO NO PAÍS DE ORIGEM 11

1. SOLE PROPRIETORSHIP/ EMPRESA INDIVIDUAL, EUA 11
   - 1.1. Descrição 11
   - 1.2. Histórico e impacto sobre a economia 12
   - 1.3. Critérios e regras 12
   - 1.4. Impostos e Taxas 13
   - 1.5. Relações com emprego 13
   - 1.6. Tempo e restrições dos processos 14
   - 1.7. Desvantagens 15
2. AUTOEMPREENDEDOR, França 15
   - 2.1. Descrição 15
   - 2.2. Histórico e impacto sobre a economia 16
   - 2.3. Critérios e regras 16

- 2.4. Impostos e taxas 18
- 2.5. Relações com emprego 19
- 2.6. Desvantagens 20

3. SOLE PROPRIETORSHIP, Índia 21
   - 3.1. Descrição 21
   - 3.2. Histórico e impacto sobre a economia 21
   - 3.3. Critérios e regras 22
   - 3.4. Impostos e taxas 24
   - 3.5. Relações com emprego 24
   - 3.6. Desvantagens 24
4. PERSONA NATURAL, Chile 25
   - 4.1. Descrição 25
   - 4.2. Histórico e impacto sobre a economia 25
   - 4.3. Critérios e regras 26
   - 4.4. Impostos e taxas 30

INDICAÇÃO DE INSTITUIÇÕES INTERNACIONAIS COM POTENCIAL PARA A REALIZAÇÃO DE MISSÕES TÉCNICAS DE *BENCHMARKING* 30

CONSIDERAÇÕES FINAIS 32

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS 34

1. RESUMO EXECUTIVO

O objetivo deste estudo é apresentar e analisar iniciativas internacionais que visam reduzir a burocracia e facilitar a abertura, o fechamento, a alteração e a legalização de empresas, com especial atenção ao empreendedorismo individual. Ao final do estudo, são sugeridos destinos para a realização de *benchmarking* presencial. São destacados, a seguir, os principais pontos deste estudo:

- Micro negócios são como uma fusão da pessoa física e do empreendimento. Em sua grande maioria, operam na informalidade, não pagam impostos e ficam sem o respaldo do poder público.

- Em todo o mundo, existem programas e medidas que objetivam trazer os empreendedores para a economia formal, fazê-los pagar impostos e obter benefícios sociais.

- O processo de formalização é interessante para o micro empreendedor individual, pois traz consigo benefícios para a pessoa física do empreendedor, como: licença maternidade, aposentadoria, auxílio doença, entre outros.

- O processo de formalização também interessa ao Estado, que, em maior ou menor grau, de uma forma ou de outra, acaba por prover algum amparo também para quem não contribui formalmente com a economia.

- No Brasil, o quadro geral tem evoluído bastante, nos últimos anos, em especial, com a Lei Complementar nº 128/2008, que criou a figura do microempreendedor individual, retirando 2,5 milhões de pessoas da informalidade.

- No entanto, ainda há muito que pode ser feito para formalizar os micro negócios. No Brasil, ainda há algumas barreiras à formalização, como a falta de acesso à informação, a carência de recursos de informática e o complexo regime tributário.

- No cenário internacional, foram identificados e analisados quatro regimes de formalização, voltados para o micro empreendedor individual. São eles: Autoempreendedor (França); *Sole Proprietorship*/ Empresa Individual (EUA); *Persona Natural* (Chile); *Sole Proprietorship*/ Empresa Individual (Índia).

- Esses regimes trazem soluções criativas e inovadoras para incentivar a formalização dos micro negócios, reduzindo a burocracia e os encargos fiscais. Nesses casos de sucesso, notou-se que a internet representa um elemento facilitador, permitindo a realização de diversos procedimentos *online*. Além disso, também se verificou o sucesso de iniciativas que estabelecem redes de atendimento incluindo instituições próximas do micro empreendedor individual, que fazem parte do seu cotidiano.

- O estudo conclui que os quatro países estudados configuram destinos produtivos para missões técnicas *in loco*. Entretanto, as iniciativas dos EUA, da França e da Índia se destacam, devido ao conhecimento acumulado pelas instituições americanas, à extrema simplicidade do regime francês e às semelhanças econômicas e sociais entre Índia e Brasil.

2. INTRODUÇÃO

Este estudo teve como foco as iniciativas internacionais relacionadas à Desburocratização, com o objetivo de identificar as boas práticas em outros países que possam ser replicadas no Brasil em prol das micro e pequenas empresas brasileiras. Também foram elencadas instituições-referência que possam contribuir

para o cumprimento da missão do Sebrae de promover o empreendedorismo e o desenvolvimento sustentável das micro e pequenas empresas.

Foram selecionados regimes dos Estados Unidos, França, Chile e Índia, dos quais foram levantados variados aspectos e detalhes do funcionamento, bem como os resultados alcançados e aplicabilidade ao contexto brasileiro.

3. EXPOSIÇÃO DO TEMA

O empreendedorismo, hoje, se constitui na principal engrenagem que alavanca o desenvolvimento econômico e social dos países. Os indivíduos capazes de perceber oportunidades, tomar iniciativas e se arriscar para produzir riqueza deveriam ser objeto de toda a atenção dos governos, mas, em várias partes do mundo, o candidato a empresário é submetido a uma corrida de obstáculos, para cumprir todas as exigências que lhe são impostas pelos diversos organismos envolvidos na criação de empresas.

As dificuldades variam de um extremo a outro: há países em que praticamente nada precisa ser feito para operar um pequeno negócio e há situações em que a burocracia chega a ser opressora. Especialmente, aqueles micro negócios estabelecidos como um misto de pessoa física e de empreendimento, são operados na informalidade, não pagam impostos e ficam sem o respaldo do poder público.

Mas o que é um pequeno ou micro negócio? Dependendo do país, a pequena empresa pode ser uma unidade de negócios sem empregados, como pode ser uma potência com 500 empregados, como é definido o limite de pequena empresa nos EUA, onde não existe a classificação microempresa. Mas, na base do universo empresarial do mundo todo, está o empreendedor que trabalha por conta própria e na informalidade, em níveis preocupantes nos países pobres e em desenvolvimento, e mesmo nas economias maduras. Subsistem, sustentam uma família e, em alguns casos, geram emprego e movimentam a economia, mas algo em torno de um, em cada quatro ou cinco deles, sucumbe ao fardo da burocracia.

Vislumbram-se, entretanto, fortes ventos de mudança. O relatório “Doing Business 2012 – Fazer negócios em um mundo mais transparente”, produzido pelo Banco

Mundial e pela Corporação Financeira Internacional, apontou que, no período 2010-11, os governos de 125 economias fizeram 245 reformas regulatórias e institucionais.

Entender como o mundo trata o assunto, conhecer as dificuldades enfrentadas por outros países, o impacto das medidas adotadas, os resultados obtidos, as vantagens e as desvantagens de cada iniciativa são formas de oferecer subsídios para a questão ser tratada adequadamente no Brasil.

4. O CENÁRIO BRASILEIRO

A julgar pelas matérias e artigos de especialista, o Brasil está alinhado aos países mais atrasados do mundo quando o assunto é a burocracia para a abertura, para a manutenção e para o encerramento das atividades das empresas. São necessários registros nas instâncias federal, estadual e municipal, e há situações em que um documento é pré-requisito para o outro. Países bem sucedidos nessa questão buscaram eliminar os obstáculos, em um esforço pela concentração dos processos, para que o empreendedor possa, em um único local, resolver tudo e sair de lá pronto para iniciar o seu negócio.

No Brasil, em 1967, o tema 'burocracia' passou a ser tratado como problema de governo. Diversas leis e diretrizes de simplificação foram lançadas desde então, até que, em 2006, foi criada a figura jurídica do Microempreendedor Individual (MEI), aprimorada e formalmente estabelecida pela Lei Complementar nº 128/2008. Assim, por mais que ainda haja muito a ser feito, importantes medidas vêm facilitando a vida do empreendedor e resultados animadores aparecem, em especial, no segmento das pessoas que trabalham por conta própria.

O conceito do MEI brasileiro se alinha ao de outros países que estão na vanguarda da simplificação do tipo de negócio que se situa no limite entre a empresa e a pessoa física. O MEI goza de diversos benefícios, como uma drástica redução das exigências burocráticas, o acesso à cobertura previdenciária, a possibilidade de contratar um empregado com o menor custo possível, a isenção de taxas para o registro, e maior acesso ao crédito. A adesão a sistemas simplificados de registro e tributação já atingiu mais de e 2,2 milhões MEIs.

E o brasileiro parece de fato se interessar em ter um negócio próprio. O País é o 15º no ranking de atividade empreendedora em 2011, quando o *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) avaliou 54 países.

Ainda assim, milhões de empreendedores brasileiros vivem na informalidade, sem direitos ligados ao próprio negócio - como a emissão de nota fiscal e o acesso ao crédito - ou à pessoa física do empreendedor, a exemplo de licença maternidade, aposentadoria ou auxílio doença, benefícios a que faria jus se 'existisse' formalmente.

São perceptíveis alguns esforços em prol da integração nacional dos órgãos federal, estaduais e municipais. Um dos mais visíveis é a Redesim (Rede Nacional para a Simplificação do Registro e Legalização de Empresas e Negócio), que possui o papel de integrador nacional, possibilitando a ligação de todos os processos através de sistema informatizado, com lançamento único de dados pela internet e ainda um só local para entrega e análise de documentos. De implantação ainda parcial, pretende se conectar aos 27 integradores estaduais, os quais fazem o papel de interligação com os órgãos estaduais e os municípios de cada Estado.

5. O CENÁRIO MUNDIAL

Mundialmente, o percentual de formalização dos empreendedores varia de menos de 10% na Índia, um recorde negativo da burocracia mundial, equiparável aos países mais pobres da África, a 41% no Chile, quando falamos de países em desenvolvimento. Mudando o foco para a informalidade, ela representa menos de 10 a 20% do PIB nos países desenvolvidos, ou economias maduras, e pode chegar a 60% nos países emergentes. Nas Filipinas, por exemplo, 65% das moradias e negócios são informais. Já na Tanzânia, o índice é de 90%.

Relatório da *Comissão sobre o Empoderamento Legal dos Pobres* concluiu que existem cerca de 4 bilhões de pessoas vivendo na informalidade. Esses números são inflados por rincões deserdados da África e países em desenvolvimento, como a Índia, mas sempre assolados pela pobreza, pelas desigualdades sociais e pelo analfabetismo. A estimativa abrange todo o espectro de desassistidos, desde pessoas sem certidão de nascimento, passando pelos que trabalham na informalidade, moram em terreno sem escritura ou têm algum tipo de atividade sem registro, gente que não

usufrui de benefícios do estado, nem paga impostos. Essa constatação coloca dois terços da humanidade vivendo fora da lei.

Empresários de pequenos negócios, vendedores ambulantes, cabeleireiras, instaladores de antenas, carpinteiros e toda sorte de pessoas que trabalham por conta própria, alheios às regulamentações, não têm acesso às vantagens dos negócios formais, mas contribuem significativamente para a economia dos países, não importa o porte de suas economias.

As pequenas empresas americanas, segundo a Administração de Pequenos Negócios (*Small Business Administration* - SBA), representam a forma mais usual de acesso de novos grupos sociais à economia. As mulheres proprietárias de empresas individuais americanas, em 2000, chegaram a representar 35% desses empreendimentos.

Além disso, a pequena empresa que se formaliza, em geral, permanece formal. Muitas das pequenas empresas que começaram pequenas, e até em garagens, se tornaram não só grandes *players* de mercado, como grandes contribuintes, como a Microsoft, a Federal Express ou a Nike.

Por essas e outras razões, em todo o mundo existem programas e medidas de exceção que objetivam trazer os empreendedores para a economia formal, de modo a fazê-los pagar impostos e obter benefícios sociais. Este processo também interessa ao Estado, que, em maior ou menor grau, de uma forma ou de outra, acaba por prover algum amparo também para quem não contribui formalmente com a economia.

IDENTIFICAÇÃO DE BOAS PRÁTICAS PARA *BENCHMARKING* EM DESBUROCRATIZAÇÃO

Foram identificados como práticas de referências internacionais quatro regimes voltados para os pequenos negócios, capazes de apresentar, igualmente, bons resultados no Brasil, caso replicados no país.

Nome Original	Desenvolvedor	Contatos
EMPRESA INDIVIDUAL - EUA		
Sole Proprietorship	**EUA** U.S Small Business Administration; America's Small Business Development Center Network; IRS – Internal Revenue Service	US Small Business Administration 409 3rd St, SW Washington DC 20416 Tel: 202-205-8885 Email: hubzone@sba.gov
AUTOEMPREENDEDOR		
Auto Entrepreneur	**França** Ministère de l'Artisanat, du Commerce et du Tourisme	Télédoc 151 139, rue de Bercy 75572 Paris Cedex 12 Tel: 01 40 04 04 04
EMPRESA INDIVIDUAL - ÍNDIA		
Sole Proprietorship	**Índia** Ministério da Micro, Pequena e Média Empresa	Udyog Bhawan, Rafi Marg, New Delhi,110011 Tel: +91 11 23061566, 23061739 Fax: +91 11 2306314 E-mail: min-msme@nic.in
PERSONA NATURAL		
Persona Natural	**Chile** Ministério da Economia, com as corporações de fomento CORFO e SERCOTEC	SERCOTEC www.sercotec.cl/web/sercotec/ Servicio de Cooperación Técnica, Huérfanos 1117, Piso 9. Santiago, Chile CORFO www.corfo.cl/ Oficina Central: Moneda 921, Santiago Chile. Tel: 56-2 631 8200

EXPOSIÇÃO DAS BOAS PRÁTICAS IDENTIFICADAS
IMPACTO NO PAÍS DE ORIGEM

1. SOLE PROPRIETORSHIP/ EMPRESA INDIVIDUAL, EUA

1.1. Descrição

Este é um regime vinculado a diferentes órgãos: Administração de Pequenos Negócios (SBA); Centros de Desenvolvimento de Pequenos Negócios da América *(America's Small Business Development Center Network)*, que são centros de fomento de pequenos negócios, congênere do Sebrae; e o Sistema Interno de Receita Pública (*Internal Revenue Service* – IRS). E, como em alguns estados é necessário um registro estadual, são envolvidos também os cartórios dos condados.

Refere-se a uma estrutura de negócio, de dono único, em que indivíduo e empresa são considerados uma única entidade, tanto para fins fiscais como para fins de responsabilidades por todas as suas transações, de forma integral. Por tratar de uma 'sociedade unipessoal' e ser o modo mais simples de empreendimento formal, se assemelha ao nosso Microempreendedor Individual (MEI).

O *Sole Proprietorship /* Empresa Individual pode possuir o negócio durante o tempo que quiser, pode vendê-lo e pode passar para os herdeiros. O processo de transferência, entretanto, significa dissolver a empresa, uma vez que ela se confunde com a pessoa física, e transferir os ativos para o novo dono que abre sua própria *Sole Proprietorship /* Empresa Individual para receber os ativos do proprietário anterior e tocar o negócio.

1.2. Histórico e impacto sobre a economia

Com 125 milhões de pessoas economicamente ativas, os EUA contam com 22 milhões pequenos negócios formalizados. Mas é interessante conhecer alguns números e aspectos do país, que, assim como o Brasil, tem dimensões continentais.

Aspecto cultural	Nos EUA um empreendedor que falha não carrega um estigma social, como em outros países. Os pequenos negócios que não dão certo são vistos como aprendizado para ter sucesso em uma próxima empreitada.
Apoio SBA	Desde 1953, o país mantém órgão de apoio técnico e financeiro às empresas de menor porte, propiciando especialização profissional e empréstimos, e dando suporte às minorias, como africanos, asiáticos e norte-americanos hispânicos. Em um ano típico, a SBA garante até 10 bilhões de dólares em empréstimos. Trabalhando com agências estaduais e universidades, a SBA opera cerca de 900 Centros de Desenvolvimento de Pequenas Empresas, que prestam assistência técnica e de gestão a empresas de todo o país.
Economia	99% de todas as empresas americanas têm menos de 500 empregados, 52% dos americanos trabalham em empresas deste porte e, entre eles, 19,6 milhões atuam em companhias com menos de 20 trabalhadores e 18,4 milhões em empresas de 20 e 99 empregados.

1.3. Critérios e regras

Em princípio, qualquer tipo de negócio pode ser *Sole Proprietorship /* Empresa Individual, mas essa forma de empresa não se ajusta às operações de grande porte ou franquias. A complexidade do empreendimento/negócio indicará ou não a sua

adequação ao *Sole Proprietorship /* Empresa Individual. O regime, por exemplo, não será adequado a um negócio que pretenda utilizar recursos de terceiros.

O limite de receitas anuais para uma empresa ser classificada como microempresa, ou pequeno negócio (*small business*), dentro da qual faz jus aos benefícios reservados ao segmento, varia de acordo com a natureza do empreendimento.

É aí que entra uma tabela de classificação industrial, o Sistema de Classificação da Indústria Norte Americana (*North American Industry Classification System* - NAICS), que determina os limites para categorizar todo tipo de negócio - desde o entretenimento até a energia nuclear, das artes à construção civil, passando pelo varejo, entre outras tão ou mais distintas atividades. Por esta tabela, uma plantação de soja (do subsetor "produção de grãos") só será considerada um pequeno negócio até o de faturamento anual de US$ 759 mil, enquanto uma lavanderia industrial ou uma operação portuária pode se manter 'pequena' até o limite de US$ 35 milhões. Organizações religiosas, da sociedade civil e associações profissionais também estão classificadas e, dependendo do ramo de atividade, o limite pode ser estabelecido pelo número de empregados ou pela soma dos ativos – até 1.500 empregados em refinarias de petróleo e 175 milhões em ativos, no caso de bancos comerciais.

1.4. Impostos e Taxas

Nesse tipo de sociedade unipessoal, não há impostos específicos para a empresa. O proprietário paga impostos sobre o rendimento da empresa no seu imposto de renda de pessoa física.

Embora não seja, tecnicamente, uma "entidade empresarial", pois não há a personalidade jurídica, o empreendedor individual não pode cair em uma zona de conforto, porque existem obrigações estaduais e locais, exigências específicas de cada ocupação e a obrigatoriedade de pagar imposto de renda.

A burocracia e as formalidades, no entanto, são substancialmente menores do que as das empresas, permitindo que empreendedores individuais abram um negócio de forma rápida e com relativa facilidade, sem gastar muito dinheiro para isso.

1.5. Relações com emprego

O *Sole Proprietorship* / Empresa Individual pode contratar empregados e não há limites para tanto. Porém, como empregador, o empresário é responsável pelos impostos e pela adequada administração das contratações.

Para contratar funcionários, o proprietário deve obter um número de identificação do empregador (EIN) e, além disso, o Sistema Interno de Receita Pública (*Internal Revenue Service* – IRS) exige que os empregadores apresentem os documentos dos empregados. Basicamente, é necessário cumprir todo o ritual, como numa empresa convencional, inclusive, providenciar as retenções de tributos.

Alguns empreendedores preferem realizar uma espécie de terceirização, mediante o uso de contratantes independentes, o que reduz suas responsabilidades, dá maior flexibilidade ao negócio e diminui a necessidade de procedimentos contábeis.

Em geral, se a empresa começa a se expandir e a exigir a contratação de empregados, o empreendedor individual passa a considerar a possibilidade de mudar para uma forma de constituição mais complexa, uma sociedade de responsabilidade limitada (LLC) ou uma corporação. Isso ocorre principalmente porque, com o *Sole Proprietorship* / Empresa Individual, o dono é integralmente responsável pela empresa e pode pagar com seus bens pessoais os eventuais prejuízos do negócio, sejam provocados por ele ou por funcionário seu.

1.6. Tempo e restrições dos processos

Nos EUA, a complexidade do negócio é o fator determinante de exigências e, por conseguinte, da maior ou menor burocracia. Registrar uma empresa pode levar de um dia a três meses, dependendo do nível de envolvimento do negócio com o governo local, estadual e federal. Mas no caso do *Sole Proprietorship* / Empresa Individual, o empreendedor praticamente resolve tudo no mesmo dia, até porque muitos estados não exigem registros legais desse empreendedor.

Entretanto, o tipo de negócio também pode impor exigências, mas as licenças demoram, no máximo, duas semanas para serem emitidas. Se, por exemplo, o nome da empresa for diferente do nome da pessoa física empreendedora, será exigida a inscrição no *Doing Business As*.

Pelas vantagens de tocar o negócio em casa, especialmente uma sociedade unipessoal, quase a metade de todos os novos negócios nos EUA começa no próprio imóvel residencial. Mas, existem aspectos legais a serem observados, principalmente, com relação à localidade. Sabe-se que restrições podem ser impostas até por condomínios, associações de bairro e proprietários de imóveis que se sintam incomodados com o negócio.

Visto que o *Sole Proprietorship /* Empresa Individual, em regra, não necessita de um registro formal no estado, fechar a empresa envolve apenas pagar as dívidas e garantir os registros necessários para o imposto de renda.

Muitos estados e municípios oferecem *e-filing*, ou cadastramento eletrônico, pela *Internet* para registro de empresa e solicitação de licenças e autorizações. Uma vez que o sistema aceita suas informações, você está, automaticamente, registrado na instância ou jurisdição a que pertence. Na maioria dos *sites*, o tempo para se efetuar o registro é estimado em 10 minutos. É vetado o registro *online* somente às empresas mais complexas, situação que exigirá a presença nos órgãos envolvidos ou o envio de documentos pelo correio, aumentando em muito o prazo de formalização.

1.7. Desvantagens

- Trata-se, de fato, de uma empresa em que o dono tem responsabilidade ilimitada. Desse modo, responde por todas as dívidas, inclusive com seus bens pessoais;

- Apesar de poder ter um nome de fantasia, a condição da responsabilidade ilimitada permanece, vinculando a marca a qualquer possível condição negativa da pessoa física que a detém;

- Pela natureza desse tipo de empresa, é difícil conseguir investidores. Os negócios são, quase invariavelmente, custeados com recursos próprios.

2. AUTOEMPREENDEDOR, França

2.1. Descrição

Programa sob a responsabilidade do Ministério do Artesanato, Comércio e Turismo, que oferece uma série de benefícios aos empreendimentos de menor porte, a partir da redução da burocracia e incentivos diversos, que fez disparar a abertura de empresas. São os principais benefícios:

- Criação e baixa de empresas de forma simplificada, pela Internet;

- Exclusão da necessidade de autorização para o uso de casa térrea para o negócio, inclusive atividade comercial;

- Impostos reduzidos;

- Imposto de renda e contribuições para a seguridade social vinculados ao faturamento e não ao lucro

2.2. Histórico e impacto sobre a economia

A empresa na França era definida com base em aspectos puramente jurídicos, até que o Decreto n ° 2008-1354, de 18 de dezembro de 2008, passou a definir os empreendimentos de acordo com critérios econômicos e criou quatro categorias distintas, considerando a quantidade de empregados e o valor adicionado: as grandes, as intermediárias (Entreprises de Taille Intermédiaire, ou simplesmente ETI), as pequenas e médias empresas (Petites et Moyennes Entreprises, ou PME) e a nova categoria das microempresas, que ganhou seu próprio estatuto e criou a figura do Autoempreendedor.

O país que, desde o ano 2000, já vinha criando cerca de 260 mil empresas por ano, o que é o dobro do Brasil, viu esse número disparar com a criação do estatuto que trouxe a esses empreendedores facilidades como a abertura, a regularização e a extinção de empresas por meio da Internet. Pouco mais de um ano de vigência do decreto, havia 3 milhões e 400 mil empresas ativas na França, das quais 94%, ou 3,2 milhões, eram microempresas, com menos de dez empregados. Dessas, 2,25 milhões, como nosso MEI, eram formadas por unidades muito pequenas, sem empregados, voltadas para o comércio, serviços ou artesanato, termo utilizado na legislação francesa para definir genericamente trabalhos manuais e afins.

2.3. Critérios e regras

Muito foi feito pelo governo francês para alavancar o empreendedorismo na pessoa do autoempreendedor, mas há muito pouco distinguindo o autoempreendedor da microempresa. A maioria das regras são aplicáveis a um caso e ao outro. Os limites de faturamento de 81.500 euros (para compra e venda de bens, mercadorias, insumos, e serviço ou entrega de alimentos e hospedaria) e 32.600 euros (para

prestação de serviços) são os mesmos. A abordagem fiscal, as regras quanto ao Imposto sobre o Valor Agregado (IVA), a contabilidade simplificada e as exclusões também são as mesmas. As diferenças reais entre o autoempreendedor e o microempresário ficam por conta das facilidades para o registro da empresa, impostos e formalidades de pagamento da seguridade social e, em certa medida, as taxas de negócios.

Para quem quer ser um autoempreendedor, as formalidades para o registro da empresa foram drasticamente reduzidas com a legislação de 2008. Para a maioria das atividades, não há necessidade de registros adicionais. O empreendedor pode simplesmente preencher um formulário e enviar para a autoridade competente, o Centro de Registro (*formalités*) de Empresas, do Sindicato de Recuperação de Contribuições de Seguro Social e Benefícios Familiares (*Unions de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales* - URSSAF), e receber o seu número de registro, chamado de *Système Informatisé du Répertoire des Établissements National* (SIREN) - um sistema de cadastro nacional de pessoas jurídicas.

A inscrição pode ser por carta registrada ou *online*, que é o processo mais utilizado, e exige a inclusão de um documento de identidade digitalizado. Também é possível ir pessoalmente à Câmara do Comércio e Indústria (*Chambre de Commerce et d'Industrie* - CMI), no caso das atividades comerciais, ou à Câmara de Negócios e de Artesanato (*Chambres des Métiers et de l'Artisanat* - CMA), no caso de atividades enquadradas na categoria negócio e artesanato. Já os profissionais liberais e os empreendedores de profissões regulamentadas devem se dirigir a uma unidade do URSSAF e também se registrar na CMA, onde será exigida prova de qualificação ou de experiência mínima de três anos na atividade exercida. Estão dispensados dessa prova os negócios que podem ser considerados como atividades complementares, que são as pretendidas por aposentados ou assalariados, ou ainda aquelas que gerem renda inferior à metade da renda recebida em atividade não artesanal que o empreendedor exerça em outro setor.

Antes de aderir ao regime do autoempreendedor, o interessado deve verificar outros pontos para saber se é, de fato, adequado para a sua situação, pois há restrições:

- Atividades ao abrigo do IVA Imobiliário, ou negócio imobiliário, não podem ser exercidas sob este regime;

- Da mesma forma, excluem-se as atividades comissionadas que complementam um salário fixo, por se estabelecer um vínculo de subordinação;

- Também não pode ser enquadrada nesse dispositivo, atividade exercida dentro de uma empresa;

- O volume de negócios não deve ultrapassar certos limites;

- Dependendo das circunstâncias, uma qualificação específica pode ser exigida.

2.4. Impostos e taxas

O "Sindicato de Recuperação de Contribuições de Seguro Social e Benefícios Famíliares" (URSSAF, de acordo com a sigla em francês) é uma rede privada, criada em 1960, que tem por objetivo arrecadar contribuições de empregadores e empregados para a seguridade social. Com esses valores, a URSSAF financia o *régime général* (conta geral) do sistema de seguridade social da França, o que também inclui o sistema de saúde estatal (*L'Assurance Maladie*).

O empreendedor não é obrigado a pagar taxas cobradas para o registro de empresas, e nem a fazer treinamento específico, como é normalmente exigido para o exercício de certas atividades. Mas, no ato de registro, é preciso verificar se tem que cumprir alguma outra exigência.

A condição de autoempreendedor não isenta a pessoa de cumprir exigências aplicáveis a atividades específicas, como qualificação profissional, por exemplo. Além disso, para algumas profissões na França, é necessário fazer um seguro profissional adequado.

Em todas as contas e outros documentos, o empreendedor é obrigado a informar endereço, o número de registro da empresa (SIREN) e também a fazer uma das duas declarações:

Para atividade Comercial	Para atividade Artesanal
"Dispensé d'immatriculation en application de l'article L123-1-1 du code de commerce"	*"Dispensé d'immatriculation en application du V de l'article 19 de la loi n° 96-603 du 5 juillet 1996 relative au développement du commerce et de l'artisanat "*

(Isenta de registro nos termos do artigo L123-1-1 do Código Comercial)	(Isenta de registro sob a seção V 19 da Lei n º 96-603 de 5 de Julho de 1996, relativo ao desenvolvimento do comércio e do artesanato),

Se a pessoa não quiser se registrar como um autoempreendedor, e optar por uma microempresa, será obrigada a registrar o negócio com as autoridades, normalmente.

Os procedimentos para o cálculo e pagamento das contribuições para a Seguridade Social foram muito simplificados para o autoempreendedor, que passou a pagar apenas uma taxa básica por mês ou trimestre, com base no volume de negócios no período.

Isto significa que, sem vendas, não há pagamento de contribuição social nem do Imposto de Renda, sendo esta, provavelmente, a principal vantagem do autoempreendedor francês. Se o empreendedor não tem vendas em um período contábil, então não há pagamentos para o governo. É importante notar que vender não significa necessariamente receber.

Esse modelo de seguridade social é chamado de Micro Social e é possível optar por um pagamento fixo para imposto de renda, que é o chamado regime Micro Fiscal. Tais regimes também podem ser utilizados pelas microempresas. O optante pelo Micro Social está isento das Taxas de Negócios, ou CFE - *Cotisation Foncière des Entreprises*, no ano da criação e nos dois anos seguintes.

A outra grande vantagem é o pagamento das contribuições sociais para uma só agência, a URSSAF.

Há ainda outros benefícios ao autoempreendedor, que tem, no ano de criação do negócio e nos dois anos seguintes, isenção da “taxa de terreno”, um tipo de imposto local devido pelas empresas. E os que, na ocasião de registro do novo negócio, recebem auxílio ao artesão desempregado ou auxílio a representante corporativo desempregado pagam taxas menores.

2.5. Relações com emprego

No Portal do Autoempreendedor francês, aprende-se que o programa representa uma alternativa para quem está desempregado, para pessoas empregadas ou aposentadas que queiram tocar um projeto e para um estudante que queira ter seu primeiro

negócio. O funcionário público também pode se beneficiar do regime, que dispensa, inclusive, a necessidade de autorização para utilização de casa térrea para o negócio.

Destaca-se, também, que o autoempreendedor pode se beneficiar do status de "Empresário Individual de Responsabilidade Limitada" (EIRL), atribuindo ao seu negócio um valor específico, separado dos seus bens pessoais. Para essa opção, é mantido o regime de imposto e de contribuição social em taxa fixa do sistema do autoempreendedor.

2.6. Desvantagens

- Uma nota destoante do universo do autoempreendedor francês vem da revista eletrônica Micro Entreprise, dedicada exclusivamente às microempresas, que traz a manchete "Autoempreendedor – Trabalhadores Pobres". A matéria informa que, de acordo com o Instituto de Estatística e Estudos Econômicos da França (*Institut National de la Statistique et des Études Économiques* - INSEE), metade dos autoempreendedores é capaz de manter seus negócios, mas 90% deles têm renda inferior ao salário mínimo. No entendimento da publicação, o autoempreendedor deixou de ser uma forma viável de ganhar a vida, para se tornar uma renda extra a funcionários públicos ou privados. O regime especial trouxe facilidade e flexibilidade no trato da burocracia, mas foi pensado como uma saída para desempregados e pessoas que precisavam de uma renda adicional ou apenas iniciar uma atividade independente. Dentre os pontos negativos do regime, então, é possível destacar os seguintes:

- Os empreendedores fazem contribuição para a aposentadoria, mas deixam de pagar a Associação para Emprego na Indústria e no Comércio (*Associations pour l'emploi dans l'industrie et le commerce* - Assedics), que, entre outras coisas, é responsável pelo pagamento do seguro-desemprego. Quando cessam as atividades, os empreendedores ficam desamparados;

- O volume de negócios permitido é considerado baixo e os custos operacionais não são dedutíveis no cálculo dos impostos, e não é possível recuperar o IVA sobre as compras de equipamentos e mercadorias. O empreendedor não cobra o IVA dos seus clientes e também não pode recuperar o que paga das suas despesas;

- O autoempreendedor tem responsabilidade ilimitada sobre os débitos da empresa e coloca seus bens pessoais em risco.

3. SOLE PROPRIETORSHIP, Índia

3.1. Descrição

É um regime de responsabilidade do Ministério da Micro, Pequena e Média Empresa, semelhante ao modelo americano, mas com diferenciais importantes, como estender os benefícios aos profissionais liberais e a outras categorias de profissão regulamentada, e flexibilizar mais a contratação de funcionários.

3.2. Histórico e impacto sobre a economia

O país tem 1,22 bilhões de habitantes e cerca de 500 milhões de pessoas vivendo abaixo da linha da pobreza, com taxas de desemprego descendentes, mas variando em torno de 10% (9,8% em 2011 contra 10,8% em 2010).

Em 2006, foi aprovada a Lei para o Desenvolvimento da Micro, Pequena e Médias Empresas (*Micro, Small and Medium Enterprises Development – MSMED - Act, 2006*), que categorizou as empresas de menor porte. Segundo o Ministério indiano, esses micro, pequenos e médios empreendimentos somam 26 milhões de empresas, que empregam cerca de 60 milhões de pessoas e que produzem em torno de seis mil produtos. Os segmentos são responsáveis por 45% da produção industrial.

Ainda assim, o relatório *Doing Business 2012*, publicação do Banco Mundial com dados atualizados até 1º de junho de 2011, a Índia aparece na 132ª posição na classificação relativa à facilidade para fazer negócios e na 166ª quando o assunto é a facilidade para abrir empresas. O Brasil está um pouco à frente da Índia, classificado como o 126º na facilidade para fazer negócios e 120º no quesito de abertura de empresas, em ambos os casos, atrás de Gana, Azerbaijão e Zâmbia.

Ao lado desse destaque negativo, a Índia talvez seja o único país do mundo que tem um Ministério da Micro, Pequena e Média Empresa, criado em maio de 2007, como resultado da fusão do Ministério da Indústria Agro e Rural e Ministério da Indústria de Pequeno Porte. Além disso, no estudo *Competitive Alternatives 2012 – Special Report Focus on Tax*, da consultoria internacional KPMG, realizado em 14 países, a Índia aparece como a nação que menos cobra impostos das empresas. O estudo

utilizou a carga de impostos dos Estados Unidos como base para medir a de outros países e pesou para a posição privilegiada da Índia o critério referente aos custos trabalhistas.

Para um país que tem 35 ministérios, estabelecer o Ministério da Micro, Pequena e Média Empresa significa atribuir enorme importância ao setor.

Nesse cenário complexo, criar uma *Sole Proprietorship* / Empresa Individual, praticamente, não requer formalidades legais elaboradas, e há casos em que sequer o registro da empresa é essencial. O Portal de Negócios da Índia define *Sole Proprietorship* / Empresa Individual como 'a forma mais antiga e mais comum de negócios': uma organização na qual um único indivíduo possui, administra e controla o negócio.

Contudo, o processo de abertura de uma empresa na Índia, mesmo um negócio de pequeno porte, ainda é penoso e explica a má classificação que o país obteve no relatório do Banco Mundial. O processo envolve pelo menos 13 procedimentos, que podem tomar de um a 13 dias, cada. Exige desde a obtenção de números de identificação diferentes em diversos órgãos, além de um tipo de selo e carimbos de repartições públicas, fora o registro de empregados em sindicatos e seguro de saúde. 40% do total das exportações do país. A relação trabalho x capital e o crescimento geral é maior que nos outros setores. Ainda assim, 90% da força de trabalho estão na informalidade, o trabalho infantil é comum em quase todos os setores da economia, existe forte centralização do Estado nos processos de controle e regulamentação das empresas e o país detém o título de maior concentração de pobreza do mundo.

3.3. Critérios e regras

A classificação da MSMED se baseia nos níveis de investimento em máquinas e equipamentos. Este é o chamado 'custo original', e exclui terreno e construção e outros itens especificados em lei, como aqueles não diretamente relacionados com os serviços prestados.

* Valores estimados em reais, para melhor entendimento, com a relação de 1 lakh=R$3.780 e 1 lakh=100 rúpias

Tipos de Empresas	Fabricação, produção, transformação ou Preservação de bens.	Prestadoras de serviço
MICRO	Custo original não excede R$94.700	Custo original inferior a R$37.800
PEQUENA	Custo original superior R$94700 até máximo de R$1.184.000	Custo original de R$37.800 até o máximo de R$757.600
MÉDIA	Custo original superior a R$1.184.000 até o máximo de R$3.788.000	Custo original acima de R$757.600 até o máximo de R$1.894.000

O *Sole Proprietorship* / Empresa Individual é apropriado quando o mercado-alvo é diminuto e local, atendendo pequenas mercearias, bancas de jornais e livros, artigos de papelaria, etc. Também é adequado aos serviços de alfaiate, marcenaria, cabeleireiro, mecânica de motos e bicicletas, tendas de chá, entre outros, além de trabalhos que exigem habilidade manual.

Em princípio, o conceito do *Sole Proprietorship* / Empresa Individual indiano assemelha-se muito ao que é praticado nos EUA e também envolve a obtenção de licenças próprias, dependendo do tipo de negócio. Porém, no caso da Índia, em princípio, não há restrição quanto aos profissionais liberais, como um médico, e outras profissões regulamentadas.

O empreendedor da "sociedade unipessoal", ou *Sole Proprietorship* / Empresa Individual, pode começar no dia que quiser e até já abrir uma conta bancária em nome do negócio, o que por si só já o transformaria em um *Sole Proprietorship* / Empresa Individual.

É possível criar e registrar uma marca a ser usada pela empresa e a única preocupação de quem está iniciando um micronegócio desses é com as licenças específicas, que dependem do ramo de atividade escolhida.

A sociedade unipessoal não tem existência jurídica distinta de seu proprietário. A existência do negócio depende da vida do proprietário que, na sua ausência, é extinto.

O proprietário usufrui de todos os benefícios ou lucros da empresa e responde integralmente pelas perdas, e, vale destacar, sua responsabilidade é ilimitada, se estendendo para além do capital investido.

É permitido fazer qualquer negócio lícito, pois não há um documento de delimitação, para restringir as atividades.

Em princípio, as limitações do *Sole Proprietorship* / Empresa Individual são impostas pelo próprio tipo de negócio. É difícil, por exemplo, para um negócio de só uma pessoa obter recursos mais vultosos para investimento. É também o caso da própria gestão do negócio, naturalmente limitado.

3.4. Impostos e taxas

O *Sole Proprietorship* / Empresa Individual paga imposto de renda como pessoa física, calculado sobre a renda total, que é obtida do volume de negócios, extraídas todas as despesas. Como o negócio muitas vezes é feito em casa, mormente no caso de serviços, é importante o empreendedor segregar o que é negócio do que é pessoal para poder abater no cálculo das despesas.

No caso de quem tem mais de um negócio, a tributação incide sobre a soma do resultado dessas empresas. A lei do imposto de renda permite que os prejuízos de um *Sole Proprietorship* / Empresa Individual sejam abatidos de outro do mesmo dono.

3.5. Relações com emprego

O negócio deve ser financiado com recursos próprios e o proprietário tem completo controle sobre todos os aspectos, toma todas as decisões e pode contratar empregado, sem limitações, desde que respeitada a legislação aplicável. No entanto, como já foi mencionado, o proprietário pode ser obrigado a obter uma licença específica da administração local.

3.6. Desvantagens

- Capital é restrito aos recursos próprios;

- Responsabilidade ilimitada, que vai além dos recursos investidos;

- Risco sobre a continuidade, visto que o negócio depende integralmente do dono;

- Tamanho limitado – a MSMED impõe limites, a partir dos quais é difícil para o Sole Proprietorship / Empresa Individual expandir seus negócios;

- Inexperiência, falta de conhecimentos mínimos de técnicas de gestão.

4. PERSONA NATURAL, Chile

4.1. Descrição

Iniciativa do Ministério da Economia, com envolvimento das corporações de fomento CORFO e SERCOTEC.

Por este modelo, uma "Empresa Unipessoal" ou Individual é aquela em que uma pessoa pode realizar atividades comerciais usando seu próprio registro de pessoa física, o RUT Personal, que corresponde ao CPF brasileiro. Ele responde ilimitadamente pelo negócio, inclusive com seus bens pessoais. O empreendedor recebe a chancela dos documentos fiscais e, não sendo o caso de outras permissões, recebe a licença municipal e já pode começar a funcionar.

Para entender o universo em que as empresas chilenas se inserem, é interessante conhecer, antes, as características monetárias do Chile. Embora conviva com uma inflação anual na casa dos 3%, os chilenos usam unidades monetárias atualizáveis, ou "unidad de cuenta reajustable", tal como fazia o Brasil em tempos de hiperinflação e pesada indexação da economia. A chamada Unidade de Fomento está cotada, hoje, em 22.726,94 pesos chilenos (CLP), que por sua vez valem US$ 47,17.

O regime do Persona Natural trouxe, de imediato, três importantes benefícios:

- forçou os municípios a fornecer licenças comerciais, provisórias ou permanentes conforme o caso;

- obrigou o Serviço de Impostos Internos (Receita) a autorizar o uso de fatura eletrônica imediatamente após o início das atividades da empresa; e

- estabeleceu gratuidade para a publicação de extratos de todas as empresas com faturamento inferior a 5.000 UF (R$ 480.000,00).

4.2. Histórico e impacto sobre a economia

Entre 17 milhões de habitantes, um estudo do Ministério da Economia Fomento e Turismo do Chile, de 2011, registrou a existência de 1,73 milhões empresas, consideradas as pessoas que se declaram empregadoras ou trabalhadoras por conta própria na pesquisa nacional de emprego. Dessas, 1,2 milhões são micro empresas, formais e informais, que empregam três milhões de pessoas em todos os setores produtivos.

De acordo com o Guia para a Criação de Empresas no Chile, da Câmara do Comércio de Santiago, a abertura de uma empresa convencional pode demorar mais de seis meses se for do setor industrial, prazo que cai para cerca de 110 dias úteis para as empresas na área de comercial, incluindo perecíveis. Para os demais segmentos, desde que não envolva produtos perecíveis, o prazo cai para 76 dias úteis. E o custo da abertura de uma empresa é estimado em US$1.347,00 para uma indústria, US$1.265,00 para comércio de alimentos perecíveis, US$1.204,00 mil, no caso de comércio de alimentos não perecíveis, e US$773,00 para comércio de produtos não alimentícios.

Foi neste contexto de barreiras ao empreendedor, que a Lei nº 20.494 foi criada em janeiro de 2011, para facilitar a abertura e funcionamento de novas empresas. De lá para cá, conforme o Guia para a Criação de Empresas, o empreendedorismo no Chile está se tornando menos oneroso. Nos últimos anos, os trâmites para se constituir uma empresa e grande parte dos procedimentos podem ser feitos *online*.

Alinhado com o objetivo de criar um milhão de empregos e gerar 100 000 novos empreendedores, para 2014, o governo lançou um pacote de políticas públicas para que micro e pequenas empresas possam crescer e ter sucesso. As diferentes agências de desenvolvimento têm feito grandes esforços para se adaptar e tornar mais acessíveis os programas de apoio às empresas de diferentes setores e portes. Todos os serviços financeiros e não financeiros estão na Internet.

4.3. Critérios e regras

Além das definições usuais de micro, pequenas, médias e grandes empresas, o Chile usa a terminologia Empresa de Menor Tamanho - EMT, que incorpora as micro, pequenas e médias empresas, grupo que responde por 60% dos empregos privados e representam 99% das unidades produtivas do país. Mesmo abrangendo as médias empresas, 90% das EMTs são administradas pelos próprios donos. Dentro das EMT, definem ainda dois grupos: Mypes – Micro e Pequenas Empresas, e as PYME, composto pelas empresas Pequenas e Médias.

A classificação das empresas pode ser pelo volume de vendas, que é a mais usada, e pela quantidade de empregados, que se baseia na “encuesta de Caracterización Socioeconómico Nacional” (Casen), pesquisa de caracterização socioeconômica

nacional, interessante quando o objetivo é incluir o trabalho informal. É considerada microempresa aquela com faturamento anual de até o equivalente a R$ 239 mil ou 2500UF. Com um faturamento acima desse valor e até R$ 2.395 mil (25.000 UF), tem-se uma pequena empresa. A média empresa é aquela com faturamento superior a R$ 2.395 mil e inferior a R$ 9.582 mil (100 mil UF).

Já, pela classificação baseada na pesquisa socioeconômica nacional, uma microempresa é aquela que tem menos de dez empregados. De dez a 49 empregados é considerada uma pequena empresa, enquanto uma média pode ter até 199 empregados.

O Serviço de Impostos Internos – SII, do Chile, lista quatro formas de organização de micro, pequena ou média empresa. Da mais simples a mais complexa, são elas:

- Persona Natural – Empresa Unipersonal ou Individual;

- Microempresa Familiar;

- Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRL); e

- Sociedades de responsabilidade limitada.

Por este estudo ter foco na busca de subsídios ao aprimoramento das MEIs brasileiras, o detalhamento é mais profundo quanto à forma de constituição empresarial Persona Natural – Empresa Unipersonal ou Individual, que é a mais simples e a que mais se aproxima ao conceito de Empreendedor Individual.

Persona Natural – Empresa Unipersonal ou Individual

O Manual Para Empreendedores do Chile, produzido pelo SERCOTEC e pelo escritório sub-regional da OIT (Organização Internacional do Trabalho) define o termo *"persona natural"* como uma pessoa humana que exerce seus direitos e cumpre suas obrigações, a título pessoal.

Assim, por significação, o Persona Natural já se contrapõe à figura de um empreendedor convencional, que transfere para a sua empresa todos os 'ônus e bônus' de seu desempenho. Uma empresa constituída como Persona Natural pode realizar atividades comerciais, mas o indivíduo assume, a título pessoal, todos os direitos e deveres da empresa. Isso implica que o dono é pessoalmente responsável por dívidas e obrigações que possa ter a empresa. A empresa não tem seu próprio

RUT, que é o Registro Único Tributário, e o empresário opera com seu RUT pessoal, respondendo ilimitadamente pelos compromissos da empresa, inclusive com seus bens pessoais, se necessário.

Os requisitos para a constituição de uma empresa como Persona Natural limitam-se ao documento de identidade, com exceção das situações que envolvem um representante, como ocorre no caso de jovens empreendedores que ainda não atingiram a idade legal, que no Chile é de 18 anos. A criação da empresa pela Persona Natural segue os seguintes passos:

- inscrição no Rol Único Tributário – RUT;
- solicitação de licença (patente) municipal;
- solicitação de outras licenças, como a do Serviço Nacional de Saúde para a manipulação de alimentos, se for o caso;
- autorização dos documentos fiscais (*timbraje* ou carimbo);

Dependendo do negócio, outras licenças podem ser exigidas, mas na maioria das vezes, cumpridas essas etapas, o empreendedor já pode iniciar suas atividades.

Seguindo a tendência observada inclusive no Brasil, também o Chile oferece, dentro da cesta de serviços *online*, a criação de empresas pela Internet, sem custos.

O Guia de Trâmites Eletrônicos do Serviço de Impostos Internos relaciona 8 passos para a criação de empresas *online*, começando pela definição da "Declaração de Início de Atividades" que é uma declaração juramentada, formalizada diante do Serviço de Impostos Internos, que todas as pessoas físicas devem fazer, para realizar, ou iniciar suas atividades econômicas. Os passos envolvem entrar no *site*, escolher a opção "início de atividade", identificar com senha e preencher alguns dados informativos.

Em 70% dos casos, as Empresas Unipessoais ou Individuais operam com recursos próprios.

Microempresa Familiar

A Microempresa Familiar é aquela que pertence a uma ou mais pessoas que exerçam suas atividades empresariais na casa onde residem, sejam trabalhos profissionais de

prestação de serviços ou de produção de bens, como comércio, pequenas indústrias e oficinas, artesanato ou qualquer outra atividade lícita que ocorre nesse endereço familiar. Além de a atividade econômica ser obrigatoriamente exercida em casa, esse tipo de empresa deve observar os seguintes requisitos:

- Quem desenvolve a atividade deve ser legítimo ocupante do imóvel;

- Não pode ter mais que cinco trabalhadores que não sejam da família; e,

- Os ativos (capital inicial), excluindo o valor da propriedade, não pode exceder a 1000 UF – o equivalente a R$ 95.823,00.

Entretanto, a lei exclui dessa classificação as atividades consideradas perigosas, poluentes ou que possam perturbar a vizinhança.

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRL)

Toda "persona natural" pode estabelecer uma Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, mas as pessoas jurídicas estão impedidas de usar essa forma de organização.

As EIRL são pessoas jurídicas exclusivamente dedicadas ao comércio e, como tal, submetidas ao Código de Comércio. Podem realizar qualquer tipo de operação comercial, exceto aquelas reservadas às Sociedades Anônimas.

Uma empresa constituída como EIRL possui patrimônio próprio, distinto do titular, e sua responsabilidade se limita ao valor registrado na escritura (contrato social).

Sobre uma EIRL incorrem os custos com registro em cartório, publicação no Diário Oficial, inscrição no Registo Comercial.

Sociedades de responsabilidade limitada

Empresa constituída por vários indivíduos ou um conjunto de indivíduos associados a pessoas jurídicas. Igualmente a uma EIRL, incorre em custos com registro em cartório, publicação no Diário Oficial, inscrição no Registo Comercial, e a responsabilidade é limitada ao valor registrado na escritura (contrato social).

4.4. Impostos e taxas

Conceitualmente, todos que têm uma atividade econômica no Chile devem declarar impostos, conforme a atividade que desenvolvem. Em rápidas palavras, existem dois tipos de impostos:

- Os impostos mensais, como o Imposto Sobre o Valor Agregado - IVA, no qual é declarado o produto das vendas, compras, vendas; e
- Os anuais, como o Imposto de Renda.

O IVA é cobrado em regime diferenciado para pequenos comerciantes, artesãos e prestadores de serviços de pequeno porte, que vendem ou prestam serviços diretamente ao público ou consumidor. Desde que sejam Personas Naturales e estejam dentro dos limites impostos, estão liberados de emitir boletos, de cumprir com débito fiscal pré-fixado pela SII, e do pagamento a cada três meses.

INDICAÇÃO DE INSTITUIÇÕES INTERNACIONAIS COM POTENCIAL PARA A REALIZAÇÃO DE MISSÕES TÉCNICAS DE *BENCHMARKING*.

Todas as iniciativas expostas apresentam aspectos de interesse, isoladamente ou em caráter de complementaridade, mas para auxiliar na decisão, recomenda-se considerar a seguinte hierarquia: EUA, França, Índia e, por fim, Chile.

EUA

Em quase todas as áreas do conhecimento, os EUA são um destino importante para conhecer experiências de excelência. Apesar da informalidade dos negócios não constituir uma preocupação tão grande como no Brasil, há muito que aprender com a iniciativa do *Sole Propriertorship*/ Empresa Individual.

Para tanto, recomenda-se visitar a Administração de Pequenos Negócios (SBA), a agência de governo dos EUA que dá apoio a empreendedores e pequenos negócios e também é responsável por prestar assistência à recuperação econômica em comunidades vitimadas por desastres. Existe, ainda, a *America's Small Business Development Center Network* – que são "Centros de Desenvolvimento de Pequenos Negócios da América", congênere do nosso Sebrae, parcialmente financiados pela SBA.

A definição de burocracia no ambiente de negócios implica na questão tributária e na seguridade social. Dessa forma, nos EUA, seria bastante interessante que a visita se estendesse ao Sistema Interno de Receita Pública, a Receita Federal americana.

FRANÇA

Na França, a experiência do Autoempreendedor, fruto do Estatuto do Microempreendedor, trouxe facilidades para a abertura, regularização e extinção de empresas pela Internet, criou incentivos e deu um enorme impulso ao empreendedorismo individual. Trata-se efetivamente de uma iniciativa inovadora com resultados efetivos, e, em que pese as enormes diferenças entre as duas regiões, o país europeu pode ser uma experiência mais inspiradora para o Brasil.

Pelas informações obtidas, a iniciativa pode ser conhecida no Ministério do Artesanato, Comércio e Turismo. Um meio talvez menos burocrático também pode ser o contato com a URSSAF, que é o "Sindicato de Recuperação de Contribuições de Seguro Social e Benefícios Familiares", órgão que recolhe a contribuição única dos autoempreendedores.

ÍNDIA

A Índia será sempre uma importante referência para o Brasil. Afinal, o país tem muitos dos nossos problemas, inclusive o elevado peso da burocracia sobre a vida do cidadão e das empresas. O relatório *Doing Business 2012*, que apresenta indicadores quantitativos sobre as regulamentações de negócios e a proteção dos direitos de propriedade em 183 economias, posiciona a Índia na 132ª posição no que diz respeito à facilidade para fazer negócios e na 166ª quanto à facilidade para abrir empresas. O Brasil está um pouco à frente da Índia, classificado respectivamente como o 126º e 120º nos quesitos citados acima. Em ambos os casos, atrás de Gana, Azerbaijão e Zâmbia.

Conhecer o *Sole Proprietorship* / Empresa Individual indiano e as iniciativas que buscam levar para a formalidade as micro e pequenas empresas, bem como os empreendedores individuais seria recomendável. As informações se concentram em um só Ministério, responsável direto pelo segmento de interesse, o que pode facilitar o acesso à iniciativa.

CHILE

O Chile se coloca como um destino menos relevante por envolver experiência ainda recente, e também por ser um país de proporções menores que o Brasil em todos os sentidos.

Porém, uma missão técnica com o objetivo de conhecer as iniciativas de sucesso em prol de micro e pequenas empresas deve focar o Serviço de Cooperação Técnica (SERCOTEC). Trata-se de corporação privada, estabelecida no âmbito do Ministério da Economia, Desenvolvimento e Turismo, que tem um acordo de cooperação e assistência técnica envolvendo a CORFO, espécie de agência de governo para o fomento da produção e o Instituto de Assuntos Interamericanos, em nome do Governo dos EUA.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao apresentarmos o cenário das micro e pequenas empresas, com os olhos voltados para a questão da burocracia e atenção especial aos microempreendedores individuais, um número se destacou: quatro bilhões de pessoas em todo o mundo vivem na informalidade, sem qualquer amparo legal.

Incontável número de empreendedores informais trabalham diuturnamente para ganhar a vida, reforçando substancialmente as economias de todos os países, com peso fundamental naqueles em desenvolvimento, onde negócios sem registro podem chegar a 90% do total. Enquanto isso, aguardam uma iniciativa que os tire dessa vida incerta e os transforme em empresários legítimos, que pagam impostos e recebem a contrapartida esperada do Estado.

No Brasil, o quadro geral tem evoluído bastante, nos últimos anos, tendo sido possível retirar 2,5 milhões de pessoas da informalidade. Os números são animadores, mas, se olharmos na outra ponta, projeta-se ainda um enorme contingente de pessoas nas mais diversas atividades econômicas, para as quais a formalização não chegou e não é provável que chegue tão cedo.

Nesse estudo foram analisadas iniciativas voltadas para a desburocratização dos processos de abertura, fechamento, alteração e legalização de pequenos negócios.

Chamou a atenção a figura do *Sole Proprietorship /* Empresa Individual, nos EUA e na Índia, um processo extremamente simplificado, em que praticamente inexiste burocracia.

Na França, o Estatuto do Microempreendedor se destacou como uma experiência inovadora, com resultados consideráveis. Ainda, no Chile, foram encontradas experiências que simplificam as atividades do microempreendedor individual.

Com base na pesquisa realizada, é possível sugerir algumas ações voltadas para a desburocratização no Brasil. O registro de empresa *online* se projeta como um grande facilitador, mas tudo que temos até hoje no País exige uma postura proativa do empreendedor, que é limitada - seja pela falta de acesso à informação, pela a carência de recursos de informática, ou pela distância que se tem dos representantes do poder. Além disso, o reduzido investimento social e o regime tributário complexo criam um ambiente de descrédito.

O empreendedor individual, essa figura que se encontra na base da pirâmide do empreendedorismo, precisa mais do que facilidades para migrar para o mundo formal. Grande parte desse grupo é composta por pessoas que nunca ouviram falar dos órgãos e dos esforços em prol do empreendedor de pequeno negócio e muitos deles são analfabetos funcionais, exercendo atividades sem qualquer nível de especialização.

O processo de formalização deve se expandir por redes de atendimento que se aproximem do empreendedor, que façam parte de sua vida. Se na Índia é possível ser um autoempreendedor legalizado, após abrir uma conta para o negócio num banco, talvez o caminho, no Brasil, seja comparecer a uma lotérica ou a uma agência de correios, mostrar a identidade e sair com a autorização para trabalhar e, assim, já começar a contribuir para a previdência social e até um plano de saúde.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Conforme metodologia definida pelo contratante, este trabalho foi desenvolvido com base em dados secundários, que são aqueles pré-existentes e disponíveis em canais de acesso público. As informações foram, prioritariamente, coletadas na Web, extraídas dos conteúdos de *sites* governamentais ou privados, pertencentes ou avalizados por organizações de credibilidade no contexto do tema abordado, cujos *links* pesquisados compõem as referências bibliográficas.

No Brasil e informações gerais de interesse da pesquisa

Portal do Empreendedor - http://www.portaldoempreendedor.gov.br/modulos/inicio/index.htm

Sebrae: http://www.sebrae.com.br

UOL Empresas e Finanças: http://empresasefinancas.hsw.uol.com.br/lei-geral-para-micro-e-pequenas-empresas.htm

Revista Época: http://revistaepoca.globo.com/Revista/Epoca/0,,EMI204416-15259,00.html

Cebes – Centro Brasileiro de Estudos de Saúde – Informalidade legal no mundo - http://www.cebes.org.br/verBlog.asp?idConteudo=541&idSubCategoria=19

Relatório *Doing Business 2012* – Fazer Negócios em um Mundo Mais Transparente: http://portugues.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2012

Competitive Alternatives 2012 – Special Report Focus on Tax: http://www.competitivealternatives.com/reports/2012_compalt_report_tax_en.pdf

Pesquisa de Leis

http://www.planalto.gov.br/

Portal Brasil: http://www.brasil.gov.br

Demografia de Empresas – IBGE: http://www.ibge.gov.br

Ministério do Planejamento – REDESIM: http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/index.php?area=4

REDESIM – Planejamento Estratégico – 2011/2012

http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1319027323.pdf e http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/legisassunto/redesim.htm

Doing Business – Banco Mundial e IFC – International Finance Corporation – Classificação da Economias: http://portugues.doingbusiness.org/rankings

EUA - Sole Proprietorship / Empresa Individual

Brasileiros nos EUA: http://www.brasileirosnosestadosunidos.com/como-abrir-uma-empresa-nos-estados-unidos/

Registro de nome de Empresas: http://www.dbaform.com/faqs-dba.php#986

Escritório Contábil nos EUA – Estrutura Legal de Organização Empresarial: http://www.sidneyaccounting.com/emp_1.php

U.S Small Business Administration: http://www.sba.gov/

America's Small Business Development Center Network: http://www.asbdc-us.org/

Houston Chronicle – Small Business: http://smallbusiness.chron.com/documents-need-terminate-sole-proprietorship-23575.html

Como colocar um negócio no papel – Legal Zoom: http://info.legalzoom.com/putting-sole-proprietorship-paper-22552.html

An Outline of the U.S. Economy - Um esboço da economia americana, livro *online* – Volume preparado para o Departamento de Estado dos EUA por Christopher Conte e Albert R. Karr. Atualiza várias edições anteriores publicadas pela Agência de Informações dos EUA a partir de 1981: http://usa.usembassy.de/etexts/oecon/index.htm

Quanto tempo demora registrar um negócio: http://www.ehow.com/about_5619977_long-register-business_.html

Tocando um negócio em casa: http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/locating-your-sole-proprietorship-home.html

Limites para empréstimos: http://usgovinfo.about.com/od/smallbusiness/a/sbasizelimits.htm

http://www.sba.gov/content/summary-size-standards-industry

http://www.ehow.com/facts_6749260_government-definition-_small-business_.html

Vantagens e Desvantagens do Sole Proprietorship: http://www.nytimes.com/allbusiness/AB4113314_primary.html

França - Autoempreendedor

Auto Entrepreneur - *site* oficial da iniciativa: http://www.lautoentrepreneur.fr/index.htm

Abrir uma empresa na França, *site* oficial: http://www.france.fr/pt/investir/escolher-franca/comecar-um-negocio-na-franca/seus-interlocutores-para-abrir-uma-empresa-na-franca

Revista Veja - 24 de março de 2010: http://veja.abril.com.br/240310/franca-atras-balcao-p-094.shtml

Microempreendedor na França – setor imobiliário: http://www.french-property.com/guides/france/working-in-france/micro-entrepreneur-business-france/

Categorias de empresas – Instituto Nacional de Estatística e Estudos Econômicos Francês: http://www.insee.fr/fr/themes/document.asp?ref_id=ip1321

JDN – Jornal *online* - Número de empresas na França – dados de 2010

http://www.journaldunet.com/management/direction-generale/nombre-d-entreprises-en-france.shtml

Micro Entreprise – Revista *online* -Autoempreendedores – trabalhadores pobres: http://www.micro-entreprise.info/auto-entrepreneurs-travailleurs-pauvres-n93964.html

URSSAF – Organização para o pagamento da seguridade social e benefícios familiares: http://www.urssaf.fr/

Câmara de Comércio – Isenção de registro: http://www.flers.cci.fr/reglementation/auto-entrepreneur-dispense-dimmatriculation/

Chile – Persona Natural

CORFO - Corporación de Fomento de la Producción – Centralização das políticas para empreendedorismo e inovação - http://www.corfo.cl/

SERCOTEC - Serviço de Cooperação Técnica - http://www.sercotec.cl

Serviço de Impostos Internos do Chile – Receita Federal - http://home.sii.cl/

Portal das Microempresas - http://www.portalmicroempresa.cl

Biblioteca do Congresso Nacional do Chile - http://www.bcn.cl/guias/como-crear-una-pyme

Site de conversão de moedas e unidades indexadas - http://www.nacionales.cl/

Ministério da Economia Fomento e Turismo do Chile - http://www.economia.gob.cl/

Guia para a Criação de Empresas no Chile, da Câmara do Comércio de Santiago -

http://www.ccs.cl/html/publicaciones/publicaciones/doc/Creacion_empresas.pdf

Índia – Sole Proprietorship / Empresa Individual

Portal de Negócios do governo da Índia: http://business.gov.in

Ministério da Micro, Pequena e Média Empresa: http://www.msme.gov.in/

Ministério da Fazenda – Ministry of Finance: http://finmin.nic.in/

India Business Blog – Blog de Negócios: http://trak.in/

India How To – como fazer: http://www.indiahowto.com/how-to-start-sole-proprietorship.html

Revista Exame *online*: http://exame.abril.com.br/economia/noticias/india-e-o-pais-que-menos-cobra-impostos-de-empresas

Banco Central – classificação das empresas: http://www.rbi.org.in/scripts/FAQView.aspx?Id=84

Ranking da burocracia: http://colunistas.ig.com.br/guilhermebarros/2011/07/24/brasil-e-o-terceiro-pais-mais-burocratico-do-mundo-diz-grant-thornton/

Governo da Índia – Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Government_of_India

Sole Proprietorship – consultoria: http://elagaan.com/business/start/sole-proprietorship-business

Save tax as a proprietor: http://entrepreneurindia.in/howto/save-taxes-as-a-proprietor/10401/