



## Opinião Econômica

Marcos Mendes

Economista, pesquisador associado ao Insper, é autor de "Por que é difícil fazer reformas econômicas no Brasil?", e colunista da Folha de S.Paulo



# O MEI é um fracasso

Em países de renda média e baixa, grande parte dos pobres tem emprego informal, sem acesso a seguro (contra doenças, acidentes, envelhecimento) pelo sistema previdenciário tradicional, financiado por contribuições de empresas e empregados. Por isso é comum que os governos ofereçam plano previdenciário com contribuição subsidiada.

No Brasil, cobra-se uma contribuição de apenas 5% do salário-mínimo a quem se formaliza como microempreendedor individual (MEI), garantindo ampla cobertura previdenciária, além de isentar ou cobrar valor simbólico em todos os tributos federais e estaduais sobre pessoas jurídicas. O valor presente do fluxo futuro desse subsídio supera R\$ 900 bi-

lhões. Banerjee e coautores ("Social Protection in the Developing World") mostram que esse modelo não consegue dar cobertura aos mais pobres. Eles podem não ter os recursos necessários para a pequena contribuição mensal, devido à renda baixa e oscilante.

Também podem carecer de disciplina financeira. Ou atribuir pouco valor ao seguro, por terem baixa aversão a risco, alta taxa de desconto do futuro, acreditar que os riscos a que estão sujeitos não são cobertos pelo seguro ou por incapacidade de calcular os benefícios. Há, ainda, a dificuldade de entender as regras e se inscrever.

Olken e coautores ("Why informal workers don't sign up for social insurance") mostram que o

governo tailandês pagou um valor elevado para que as pessoas se filiassem a um sistema previdenciário subsidiado. A maioria dos que se filiaram o fizeram apenas para receber a transferência. Após um ano, apenas 13% permaneciam inscritos e adimplentes.

O MEI não foge à regra. Não chega aos pobres e virou subsídio à classe média. Rogério Nagamine ("MEI: necessidade de revisão estrutural urgente") mostra, com dados da Pnad Contínua anual de 2023, que 80% dos inscritos no MEI estavam entre os 50% de maior renda do país. Segundo o IBGE, em 2022, apenas 28,4% dos MEI estavam no Cadastro Único, um indicador de baixa renda familiar.

O MEI já nasceu com viés

para a classe média. Em 2008, na sua criação, fixou-se um alto limite de faturamento mensal para acesso ao programa: R\$ 3.000, ante uma renda média mensal de R\$ 799 dos trabalhadores por conta própria. Isso estimulou trabalhadores formais a virar MEI, para diminuir impostos de empregadores e empregados. Segundo Nagamine, 72% dos inscritos em 2023 já haviam tido vínculo formal de trabalho no passado, o que sugere substituição de vínculos.

Em 2020, em coautoria com Vinícius Botelho e Fernando Velloso ("Programa de Responsabilidade Social"), sugerimos um seguro para os mais pobres: uma camada adicional ao Bolsa Família, sob a forma de depósito mensal em poupança, em valor proporcional à renda do trabalho declarada pelos membros da

família. Além de formar uma reserva, ela estimula a busca por trabalho. Não requer contribuição prévia ou inscrição, evitando a baixa adesão e a desistência. Funciona como porta de saída da transferência de renda: à medida que a renda do trabalho da família cresce, diminui o valor recebido do Bolsa Família e aumenta o depósito em poupança, com a soma dos dois benefícios caindo gradualmente.

Em vez de se adotar esse tipo de seguro que chega aos pobres e reduzir o subsídio do MEI, o que se faz, em véspera de eleição, é perdoar dívidas e ampliar o limite de faturamento para entrar no MEI para R\$ 11,7 mil por mês, o que faz com que pessoas entre os 10% mais ricos possam ser incluídas.

O resto da população, inclusive o pobre, que pague a conta.



### Tá com crédito

**Soluções de crédito com ótimas taxas.\***

Vai investir na sua empresa? Conte com crédito Banrisul.

\*Sujeito a análise de crédito.

Saiba mais:




# Grupo Ri Happy entra com pedido de recuperação extrajudicial

## Movimento de ajuste vem após uma iniciativa frustrada de inovar no modelo de negócio

/VAREJO

O Grupo Ri Happy, uma das maiores redes varejistas de brinquedos e produtos infantis do País, protocolou no domingo um pedido de recuperação extrajudicial, engrossando o grupo de varejistas que buscam esse mecanismo para renegociar dívidas.

A empresa não informou o valor da dívida a ser rediscutida, mas destacou, por meio de comunicado, que "já conta com expressiva adesão de credores". A recuperação extrajudicial é uma

ferramenta alternativa à recuperação judicial. Nesses casos, o devedor discute o acordo diretamente com seus credores, fora do âmbito judicial. Mas, mesmo assim, o acordo precisa ser posteriormente homologado pela Justiça.

Paralelamente ao pedido de recuperação extrajudicial, a companhia informa que realizou ajustes nas equipes corporativas e que vai mudar de sede. As mudanças, segundo a empresa, fazem parte de um processo de transformação operacional e financeira e vieram após o grupo ter sido comprado

em agosto deste ano pela BluSun Capital Partners.

O comprador é uma sociedade anônima nacional de capital fechado, fundada por Héctor Nuñez, que se tornou CEO da empresa pela segunda vez. Nuñez havia comandado a Ri Happy entre 2012 e 2020. Nuñez tem mais de 25 anos de experiência no varejo e em grandes organizações: foi CEO do Walmart Brasil e ocupou posições de liderança na The Coca-Cola Company.

Até abril deste ano, esteve à frente da presidência da Novonor (antigo grupo Odebrecht). O executivo e empresário assumiu o cargo de diretor-presidente do grupo da família Odebrecht em março de 2022, após ter integrado o conselho de administração em 2021.

Fazem parte da nova equipe da Ri Happy, Carlos Fernandes, como diretor operacional; Diego Motta, diretor financeiro; Sandra Haddad, diretora comercial; Alexandra Carrão, diretora de Gente e Gestão, e Robledo Castro, diretor de Tecnologia e Informação.

A empresa destaca que as mudanças são para "reequilibrar a estrutura de capital, otimizar a



BARRASHOPPINGSUL/DIVULGAÇÃO/JC

**Empresa não informou o valor da dívida que será negociada**

eficiência operacional, aprimorar a excelência no atendimento às crianças e famílias brasileiras e garantir a sustentabilidade do negócio no longo prazo".

O movimento de ajuste vem após uma iniciativa frustrada de inovar no modelo de negócio. Em meados de junho, o grupo inaugurou no Shopping Morumbi, em São Paulo, um novo formato de loja com a nova bandeira Divertido. A unidade mistura a venda de brinquedos, entretenimento e experiência, mas não teve bom desempenho em vendas.

Em comunicado, a companhia observa o momento desafia-

dor enfrentado pelo varejo brasileiro, como os juros elevados, as mudanças no consumo, a intensificação da concorrência e os efeitos acumulados da pandemia

Fundada em 1988, com atuação no varejo de brinquedos e produtos infantis, a Ri Happy comprou em 2012 a concorrente PBKids. Em agosto, quando foi comprada pela BluSun Capital Partners, tinha 293 lojas. Dessas, 244 levavam a bandeira Ri Happy, das quais 163 eram unidades próprias e 81 eram franquias. Sob a bandeira PBKids, eram 49 lojas, sendo 42 próprias e sete franquias.