**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Bom dia a todas e todos.

Vamos dar início à audiência pública da Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços que será realizada em razão da aprovação do Requerimento nº 152, de 2018, de minha iniciativa, com o objetivo de debater a implementação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado — PNMPO, matéria objeto da Lei nº 13.636, de 2018.

Informo que esta audiência está sendo transmitida pelo Youtube no canal da Câmara dos Deputados daqui para o mundo — literalmente para o mundo.

É com muita satisfação que eu convido para compor a Mesa o Sr. Luiz Henrique Machado, Assessor Especial de Controle Interno Substituto do Ministério do Trabalho; o Sr. Marcelo Porteiro Cardoso, Superintendente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social — BNDES; o Sr. Marcos Antônio Ventura de Oliveira, Coordenador do Grupo de Trabalho da Federação Brasileira dos Bancos — FEBRABAN; o Sr. Tarcísio Foster Gerotto, Gerente de Divisão da Diretoria de Governo do Banco do Brasil; a Sra. Tatiana Cristina Barbosa da Silva, Gerente de Clientes e Negócios da Gerência Nacional de Estratégia de Micro e Pequeno Empreendedorismo da Caixa Econômica Federal — tinha que haver uma mulher, do jeito que nós evoluímos, inclusive porque o Tribunal Eleitoral assim professa: "*Todo o poder às mulheres*"; e o Sr. Cleofas Salviano Júnior, Consultor do Departamento de Regulação do Sistema Financeiro do Banco Central do Brasil — BACEN.

Muito obrigado a todos pela presença.

Eu julguei apropriado que realizássemos esta reunião para que fizéssemos uma espécie de atualização em relação ao efeito prático da Lei nº 13.636, de 2018, da qual eu tive o privilégio de ser o Relator, ocasião na qual me foi permitido mergulhar um pouco mais nesse debate. Confesso que vejo nela um instrumento formidável para enfrentar os desafios do desemprego e gerar esperança de maiores desenvolvimentos no Brasil.

Estamos falando da base da pirâmide social, na qual há inúmeras e múltiplas atividades empreendedoras. Infelizmente, em milhares de casos, esses empreendedores são anônimos, desconhecidos e desinformados sobre a possibilidade de acesso ao microcrédito produtivo orientado. Eu ilustro essa afirmativa me socorrendo num verso muito bem decantado por uma das maiores cantoras brasileiras, Elis Regina: *"O Brasil não conhece o Brasil"*. Essa é a verdade.

O desafio é avançar no programa. O que precisa ser feito para se avançar? O que cada uma das instituições que aqui vieram tem como horizonte nas suas atividades, nos seus planos, para fazer com que essa lei ganhe mais corpo, ganhe mais eficácia e efetividade, alcance os propósitos colimados ao tempo em que foi concebida?

Não vou me alongar. Terei várias perguntas a fazer em seguida — certamente, a quantidade delas vai ser diminuída, em função das observações dos senhores.

Sinceramente, eu, como legislador, alguém que acompanhou a gênesis da construção dessa proposta que hoje está em vigor, quero a práxis: teoria e prática. Aqui há teoricamente o que concebemos de útil para o Brasil. Vamos à prática: o que tem acontecido para que se leve a bom termo os propósitos esculpidos na lei?

Quero passar a palavra, primeiramente, ao representante da FEBRABAN, que solicitou dar início a esta partida. Depois vamos ouvir o representante do BNDES.

Tem a palavra o Dr. Marcos Antônio Ventura de Oliveira, por 10 minutos. Acho que esse tempo é suficiente para as considerações iniciais.

**O SR. MARCOS ANTÔNIO VENTURA DE OLIVEIRA** - Muito obrigado, Deputado.

Meu nome é Marcos Ventura. Eu sou gerente de operação de microcrédito do banco Santander. Hoje eu estou aqui representando a FEBRABAN como membro de um grupo de trabalho dedicado ao tema do microcrédito.

Primeiramente, quero cumprimentar a todos e parabenizar o Deputado pelo trabalho. Este é um tema que as entidades operadoras de microcrédito já vem tratando há bastante tempo. Eu tenho 11 anos de experiência na operação de microcrédito. Este é um tema que a gente vem trabalhando bastante. A publicação da lei, sem sombra de dúvidas, é um avanço bastante importante para a indústria do microcrédito.

Fica aqui já o reconhecimento, Deputado, pelo engajamento nesta luta, porque, como o senhor bem colocou, ela vem ao encontro do anseio dos empreendedores, especialmente os de baixa renda, que necessitam do crédito para desenvolver o seu negócio, potencializar a sua atividade e, através dela, garantir o sustento de sua família.

Eu trouxe uma apresentação.

*(Segue-se exibição de imagens.)*

Vale destacar que esse grupo de trabalho da FEBRABAN está dentro de uma comissão de sustentabilidade dirigida pelo Mário Sérgio.

O grupo tem a participação de pessoas de várias entidades que operam o microcrédito e começou fora da FEBRABAN — por iniciativa própria, ele já se reunia. Recentemente, até por conta da discussão sobre a Lei do Microcrédito, esse grupo passou a fazer parte da FEBRABAN.

Nós classificamos isso como um avanço e um importante resultado da Lei do Microcrédito. A participação efetiva da FEBRABAN com o tema do microcrédito tem, sem sombra de dúvida, agregado a essa indústria, a esse universo, mais uma entidade que vai nos ajudar, nos apoiar nas discussões, visando sempre à melhoria do universo do microcrédito. Por isso, compartilho com vocês que existe esse grupo de trabalho dentro da comissão de sustentabilidade da FEBRABAN.

A pauta de hoje é o debate da aplicabilidade da lei. Faz todo sentido reconhecermos aqui hoje alguns avanços que o grupo entende que foram fundamentais e importantes para melhorar o cenário do microcrédito introduzido no novo marco regulatório, a Lei do Microcrédito. A elevação do faturamento das empresas do público-alvo do microcrédito para 200 mil já foi um grande avanço. Pensou-se em 360 mil de faturamento anual, mas entendemos que 200 mil é um grande avanço, já que anteriormente o valor era 120 mil.

Ontem eu estava lendo uma publicação da Universidade de Brasília sobre os impactos do microcrédito na indústria, na sociedade. Estima-se que haja de 23 a 25 milhões de empreendedores de baixa renda no Brasil. Sem sombra de dúvida, a elevação desse valor potencializa que as instituições, as operadoras, atendam um público maior na operação de microcrédito.

Outro avanço importante, Deputado — isto vale um reconhecimento especial —, é a possibilidade do uso de tecnologia digital e tecnologia eletrônica em substituição ao contato presencial, com exceção do primeiro crédito. Nós sabemos que esse modelo de negócio da operação de microcrédito tem um custo elevado. Não se trata só de crédito — nós debatemos muito isso. Não se trata só de crédito: essa população é carente de orientação. Esses empreendedores necessitam sobremaneira de uma orientação financeira, de educação financeira. O agente de crédito é o profissional que se desloca, em determinadas situações, até 100 quilômetros, 120 quilômetros, 80 quilômetros, para atender o cliente no local onde ele realiza sua atividade. Isso tem um custo operacional bastante significativo.

A partir do primeiro crédito, poder utilizar as tecnologias que hoje estão disponíveis para facilitar o contato com esse empreendedor é um avanço bastante importante, que vai agregar às operações de microcrédito, sem sombra de dúvida, um ganho de eficiência e rapidez extremamente significativo.

Essa população, embora seja de baixa renda, é extremamente exigente. Se o crédito demora muito para ser ofertado e para ser liberado, esse cliente tem dificuldade, porque muitas vezes ele precisa se deslocar até uma feira para fazer a compra, mas essa feira só funciona em determinado dia. Portanto, ele precisa do crédito com certa velocidade. De certa forma, 8, 10 ou 12 dias para se liberar uma operação de microcrédito de 1.200 reais ou 2 mil reais é um tempo extremamente oneroso para a atividade desse empreendedor. O uso dessa tecnologia vem ajudar e facilitar sobremaneira esse processo.

Outro ponto que entendemos ser importante colocar e consideramos um avanço importante da lei é a ampliação das entidades autorizadas a operar o PNMPO, como, por exemplo, o SINTEX e correspondentes bancários. Isso também contribui sobremaneira para ampliar esse universo. O Deputado colocou muito bem: como podemos fazer com que essa lei efetivamente atinja sua plenitude, sua eficácia? Quanto mais operações, quanto mais operadores, quanto mais atores houver nesse universo, sem sombra de dúvida, mais clientes poderão ser atendidos.

Outro ponto — considero este particularmente como de extrema importância — é a ampliação dos serviços a serem executados, como, por exemplo, a recepção e o encaminhamento de propostas de poupança e conta corrente. Sabemos que esse pequeno empreendedor não tem necessidade só de crédito.

Cito uma situação interessante que acompanhamos em João Pessoa, especificamente em Santa Rita. Um agente de crédito foi visitar um empreendedor. Este, por sua vez, falou: *"Olha, não estou precisando de crédito; muito pelo contrário, está até sobrando recurso aqui. Estou tranquilo"*. O agente de crédito falou: *"Muito obrigado"*, virou as costas e foi embora. Mas o agente não poderia ter oferecido a esse cliente uma poupança, um investimento? Esse cliente tem outras necessidades. E o que acaba acontecendo é que, de alguma forma, outras operadoras acabam se aproximando desse cliente e ofertando a ele, de forma não orientada, um produto, como uma conta corrente ou, muitas vezes, uma maquininha para cartão de crédito. Para essa população, para esse empreendedor, esses instrumentos são fundamentais. Muitas vezes, ele perde a venda porque não tem maquininha para receber pagamento com cartão. Hoje sabemos que, em qualquer lugar, se não se conseguir pagar com cartão fica difícil. Então, esse empreendedor tem essa necessidade.

A adequação das garantias é um ponto importante também. A lei veio inicialmente com um texto em que a operação "deveria" contar com garantias. O texto foi ajustado, e hoje a operação "poderá" contar com garantias. Isso facilitou também o processo.

A própria instituição do Fórum Nacional de Microcrédito também acho que é um grande avanço. Sem sombra de dúvida, para esse universo do microcrédito, especialmente para o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, o Fórum Nacional é um evento que poderá trazer no futuro importantes ganhos e avanços para toda essa indústria.

Como grupo, entendemos também que deveríamos apresentar algumas propostas de melhoria. Costumo dizer que a lei, por si só, pode não alcançar sua eficácia como esperado, conforme citado pelo Deputado, porque obviamente existem alguns aspectos operacionais que precisam ser ajustados. Ela, por si só, não garante toda essa eficácia que buscamos. Então, o grupo entende que a criação de uma agenda anual para o Fórum Nacional de Microcrédito é importante. As entidades precisam ter o conhecimento prévio de uma agenda, com vistas a manter o programa nacional sempre atualizado, principalmente com relação a essas novas tecnologias, novos canais. Hoje muitas transações são realizadas por meio de *smartphones*, por meio de aplicativos. Estima-se que hoje no Brasil a quantidade de *smartphones* seja maior do que a própria população. Por isso, acho que o microcrédito precisa entrar também nessa seara. Como operadores, entendemos que precisamos entrar nesse nicho de mercado, precisamos utilizar essa tecnologia como forma de alcançar um maior número de empreendedores.

Hoje o microcrédito está concentrado no Nordeste. Lá é onde há o menor Índice de Desenvolvimento Humano, onde há a maior carteira de microcrédito, onde há empreendedorismo forte e onde há os menores índices de inadimplência. Então, o microcrédito está fazendo diferença, está causando impacto onde definitivamente precisa causar. Mas há Estados em outras regiões do País — Norte, Centro-Oeste, Sul e Sudeste —, inclusive São Paulo e Minas Gerais, que precisam da operação em seu interior. Precisamos alcançar essa população. A tecnologia nos ajuda nesse sentido.

Outra sugestão é que a FEBRABAN possa participar como membro permanente desse Fórum Nacional de Microcrédito representando os bancos privados, e não apenas como convidada.

Há também uma questão que foi introduzida na lei agora, não apenas para o microcrédito rural, mas também para o urbano, que é o contexto da ampliação de serviços que podem ser prestados. É importante, necessário talvez, que essas atividades sejam incluídas no rol de atividades do agente de crédito na Classificação Brasileira de Ocupações — CBO. Isso é fundamental. Existe lá uma lista de atividades que o agente de microcrédito pode realizar, e entendemos que essas atividades novas, ou essas atividades que estão hoje na lei, devem ser incluídas na CBO.

Há ainda um anseio. Estou no microcrédito há 11 anos, e fala-se muito em microfinanças. Entendemos que, com um olhar para o futuro, o contexto legal deveria passar a tratar de microfinanças, e não apenas de microcrédito. Microfinanças, num olhar muito genérico, consistem em inúmeros produtos e serviços voltados para essa população, não apenas o microcrédito.

O microcrédito passaria a ser um produto dentro desse contexto de microfinanças, podendo obviamente oferecer a essa população outros produtos e serviços, com orientação, digamos, customizados para esse perfil da população.

Outro anseio do grupo é a utilização do *funding* ou de parte do *funding* em um modelo de operação 100% digital. Acho que essa é também outra discussão. Várias vezes falamos aqui da questão do digital. Que possamos utilizar, de algum modo, como incentivo parte do *funding* como forma de incentivar as operações do modelo de 100% digital ou digital.

Esses números aqui são apenas desse grupo que participa do grupo de trabalho. Nós tivemos aqui a preocupação em trazer alguns números a partir da publicação da lei. São números ainda tímidos. Em alguns itens até percebe-se uma queda. Mas o grupo entende também que talvez seja muito recente, uma vez que a lei acabou de ser publicada. Particularmente, não tenho dúvida de que o mercado vai responder à altura do que o Deputado nos provocou, no bom sentido. Falo pela operação da qual participo.

Observa-se que em dezembro de 2017, comparado com abril, a carteira era de quase 4 bilhões; o número de clientes atendidos pela dimensão que tem o País é ainda bastante tímido, acho que temos um potencial para crescer muito, principalmente agora com a ampliação do faturamento; a quantidade de agente de crédito e a quantidade de pontos de venda também tiveram um pequeno aumento. Acredito que esses números no futuro terão, sem sombra de dúvida, resultados muito favoráveis.

Por fim, para encerrar a minha fala, trazemos não uma provocação, mas um compartilhamento de alguns anseios.

Como eu disse, a lei por si só não resolve todos os problemas, precisamos do regulador. Existem duas resoluções do Banco Central — certamente estão sendo estudadas — que precisam de adequação. Colocamos aqui como pontos a revisão ou exclusão de uma regra que estabelece um controle de endividamento desse empreendedor. Entendemos que esse público-alvo já é delimitado pelo faturamento, ele já é delimitado, digamos, pelo próprio limite operacional que envolve o microcrédito e que um controle de endividamento hoje como está cria não um desconforto, mas diversas situações que se acaba de analisar e muitas vezes não atende ao anseio desse pequeno empreendedor.

Cito como exemplo hoje a Resolução nº 4.000, do Banco Central, que fala num endividamento no máximo de 40 mil reais. Mas um empreendedor que tem, por exemplo, um veículo financiado para atividade, para ser utilizado na sua atividade produtiva, se esse veículo for o valor do financiamento de 30 mil reais já não consegue ser atendido na operação do microcrédito.

A regra exclui o financiamento habitacional, mas para o financiamento de veículo, o cliente fica com o seu limite comprometido. Este é apenas um exemplo.

Voltando à questão do endividamento, a Resolução nº 4.000 tem uma regra de endividamento e a Resolução nº 4.152 tem outra regra. Entendemos como sugestão que talvez pudessem ser unificadas essas duas resoluções e deixar uma só.

Atualização dos limites operacionais e a questão da exigibilidade. Embora, quando se olha o mercado, exista uma sobra de recursos no mercado, eu vou colocar aqui um ponto. A empresa para a qual eu trabalho já está cumprindo 100% da exigibilidade. Hoje temos que recorrer a outros bancos para conseguir o DIN. Para isso há um custo operacional e esse custo, de uma forma ou de outra, acaba sendo repassado para o empreendedor.

Nesta discussão poderia ser revista a ampliação do valor ou ser criada uma regra para essas entidades que estão cumprindo os 100%. Elas poderiam ter um bonificador ou um gatilho ou talvez, ao atingir os 100%, que elas possam ter 0,5% ou 0,25%. Acho que esse é um modo de estimular os bancos a cumprirem a exibilidade sem obviamente onerar ainda mais esse pequeno empreendedor.

Há um pedido também para que as operações vencidas, acima de 59 dias, possam continuar a fazer parte do montante de exigibilidade através de uma regra a ser estudada. Hoje as operações acima de 59 dias são desconsideradas do cálculo da exigibilidade. Isso obviamente é uma forma de ampliar a disponibilidade de recursos, mas algumas entidades entendem que deveriam continuar mantendo esses valores.

Quando eu me refiro a outras entidades, penso que deve haver um critério de exigibilidade para as OSCIPs e para as SCMs. Se o objetivo da lei é ampliar a oferta de microcrédito, vai chegar um momento em que haverá uma concorrência entre os bancos. O próprio banco que tiver disponibilidade não vai liberar *funding* para outro banco, até porque — como costumo brincar — estará dando munição para o seu inimigo, com todo o respeito.

Haverá uma certa dificuldade em se conseguir *funding*. As próprias OCIPS e SCMs colocam nas reuniões essas dificuldades de que não têm tanta facilidade de conseguir recursos com os bancos. Sugiro, portanto, que seja criada uma regra para essas entidades, que também fazem parte, que também estão atuando no mercado e precisam de recursos para poderem emprestar.

Para fechar, temos que considerar na resolução o seguro prestamista, que é importante para as organizações; o grupo solidário, que ele seja possível a partir de dois participantes; e a adoção de procedimentos simplificados, considerando as novas tecnologias.

Acho que esta é a contribuição da FEBRABAN para este debate, Deputado. Colocamo-nos à disposição dos senhores e também para responder aqui as perguntas.

Obrigado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado, Marcos Antônio.

Passo a palavra ao Sr. Marcelo Cardoso, Superintendente do BNDES.

**O SR. MARCELO PORTEIRO CARDOSO** - Bom dia a todos e a todas. Gostaria de agradecer ao Deputado Otavio Leite o convite para que o BNDES estivesse aqui presente nesta audiência pública e parabenizar-lhe pela iniciativa da lei.

Aproveito também para cumprimentar os demais participantes da Mesa, representando aqui suas instituições.

Eu vou pedir licença para fazer, de pé, a minha apresentação, mostrando um pouco a atuação do banco no microcrédito, que já vem de algum tempo.

Nós atuamos muito fortemente em parceria com as instituições financeiras, com o Sistema Financeiro Nacional, com as cooperativas de crédito, com as OSCIPs, com o Ministério do Trabalho e com o Banco Central. Nós temos boas parcerias nessa atividade e vemos com bons olhos a iniciativa da lei, especialmente na parte de inovação que ela traz, de reconhecer esse mundo digital e de trazer as *fintechs* como potenciais operadoras desse produto.

*(Segue-se exibição de imagens.)*

Aqui eu só quero dar um contexto da atuação do banco em micro, pequena e média empresa. O banco vem, nos últimos anos, se voltando fortemente para o segmento de micro, pequenas e médias empresas. O BNDES sempre foi visto como o banco da grande empresa. Ele, de fato, é um banco que financia os grandes projetos, as grandes empresas, mas é cada vez mais um banco da micro e pequena empresa. No ano passado, mais de 40% dos desembolsos do banco foram voltados para micro, pequenas e médias empresas. Se nós olharmos em termos de operações concretizadas, 96% das operações foram realizadas com micro, pequenas e médias empresas. Em 2017 o volume nelas aplicado chegou a quase 30 bilhões de reais.

Essa é uma contextualização para dizer que o banco tende, em sua diretriz estratégica, a cada vez mais se aproximar do pequeno empreendedor. Um exemplo disso é o cartão BNDES, um produto inovador que foi lançado há um bom tempo pelo banco. Este é um dos produtos que nos permite chegar com mais efetividade ao pequeno empreendedor. O cartão tem um processo totalmente eletrônico — o empreendedor consegue acessar os itens que estão disponíveis para financiamento — e tem um tíquete de operação bem baixo. Hoje o tíquete de operação do cartão está em torno de 15 mil reais.

Esse é um dos produtos, mas é claro que nós temos um portfólio de produtos voltados para micro e pequenas empresas e temos também o microcrédito. O microcrédito tem uma atuação no BNDES desde a sua primeira conformação, lá na década de 90, e vem sofrendo transformações, acompanhando a regulação. E essa transformação da nova regulação não será diferente. Os nossos produtos sofrerão adaptações a essa nova regulamentação. Com isso, o banco foi acumulando uma experiência ao longo dos anos para conseguir chegar com mais efetividade a esse pequeno empreendedor.

Nós partimos ali da casa de algumas dezenas de milhões que aplicávamos nesse programa, para hoje aplicarmos na casa de alguns bilhões de reais, com a ajuda dos nossos parceiros, especialmente as OSCIPs e os sistemas de bancos cooperativos e de cooperativas de crédito.

Aqui vemos um pouco o nosso formato de operação. O banco atua tanto com operadores de primeiro piso quanto com operadores de segundo piso. Temos um conjunto muito grande de parceiros, desde os bancos comerciais, que estão aqui representados pela FEBRABAN, até os bancos cooperativos, as próprias OSCIPs, que são muito importantes — na verdade, o BNDES é o maior provedor de *funding* para as OSCIPs —, as cooperativas singulares, instituições financeiras públicas. Enfim, temos um conjunto amplo de parceiros que nos ajudam a capilarizar esse recurso e a chegar a todo o Brasil. O BNDES está presente em mais de 90% dos municípios brasileiros com operações de crédito.

Esse é o retrospecto da operação. Foi mais de 1 bilhão de reais aplicado, em termos de crédito direto. O banco sempre atua, via um parceiro, que faz esse crédito chegar à ponta. E o nosso modelo de operação permite que esse parceiro faça uma espécie de reciclagem desse recurso. Então, ele consegue fazer mais de uma aplicação. Normalmente, ele consegue fazer em torno de cinco a seis reaplicações. Como o prazo de microcrédito é mais curto, o BNDES normalmente empresta por 5 anos esse recurso e permite que o parceiro faça essa reaplicação dos recursos. Isso significou, na ponta, mais de 1,6 milhão de operações de microcréditos e mais de 6 bilhões — em termos nominais — de recursos emprestados na ponta para os microempreendedores. Mas nós acreditamos que isso tem um potencial muito maior. Nós temos que alavancar esses recursos e acreditamos que a lei traz inovações que nos permitirão ter ainda mais efetividade.

Aqui mostro um pouco a participação dos parceiros, das instituições financeiras que repassam os recursos do BNDES. Está bem diversificada, não existe nenhuma concentração entre os diversos parceiros que eu já mencionei, cooperativas, bancos cooperativos, bancos de desenvolvimento, também, que são muito importantes, são parceiros bastante importantes, lá representados pela ABDE. Enfim, nós temos bastante confiança nesse sistema de parceria com as instituições financeiras e as OSCIPs. É uma carteira supersaudável, uma carteira de baixíssima inadimplência, e temos bastante orgulho, porque sabemos que ela faz muita diferença, em termos de apoiar o empreendedor e de gerar efetivamente emprego na economia brasileira.

Em termos de distribuição regional, a nossa atuação está mais voltada para o Sul do País, onde temos um sistema de parceria mais consolidado, em termos das cooperativas de crédito, dos bancos cooperativos e das próprias OSCIPs. A maior parte das OSCIPs que são nossas parceiras estão atuando lá. Mas há uma atuação no Nordeste também, principalmente com o BNB. O BNB também atua com *funding* do BNDES, e nós temos essa parceria lá no Nordeste.

Esse foi um estudo feito pela Fundação Getúlio Vargas acerca da atuação do BNDES no microcrédito. Nós trouxemos aqui alguns destaques. Eles fizeram uma longa pesquisa, com muitos gestores de instituições de microcrédito e também beneficiários finais em mais de 60 Municípios de praticamente todas as regiões do País, e eles constataram um efeito muito positivo da atuação do BNDES no microcrédito nos Municípios de baixo IDH, especialmente na Região Nordeste. Na Região Sul, o destaque desse estudo da FGV foi com relação ao apoio às OSCIPs, não somente como uma forma de fortalecer o *funding* dessas instituições, mas também de ajudá-las no seu desenvolvimento institucional.

O BNDES também ajuda, inclusive os nossos técnicos, os nossos executivos são muito próximos dessas instituições, no sentido de fazer um acompanhamento em termos de questões de registros contábeis, de questões relacionadas à concessão de crédito, de agentes de créditos. Então, há uma parceria muito grande com as OSCIPs.

O estudo indicou também o benefício de aumentar a escala deste produto, que é algo que estamos trabalhando intensamente no momento, e apontou que o caminho para isso seria via digital: ter efetivamente um processo mais automatizado e cada vez mais digital; utilizar as tecnologias e as parcerias para capilarizar o recurso; prover um melhor acesso a esse recurso e também a um *funding* com menor custo, especialmente o custo de transação, que conseguimos efetivamente atacar aqui com esta automatização e com esta digitalização.

Outro destaque também é que o BNDES é o principal provedor de *funding* para as OSCIPs, como esse estudo constatou.

Falando um pouco do digital, o que o banco está fazendo é um forte investimento para criar plataformas e serviços para pequenos empreendedores de maneira que eles possam, além do acesso tradicional, via parceiros, via agências bancárias, via contato com o gerente na ponta, também usar as plataformas do BNDES para diretamente solicitar o crédito ao banco.

Lançamos, há pouco mais de 1 ano, este portal: Canal MPME, por meio do qual a empresa consegue fazer a solicitação de crédito ao BNDES, sem precisar conhecer as linhas do banco, sem precisar conhecer exatamente que produto se encaixa na necessidade dela, simplesmente porque o sistema detecta qual é a necessidade dela e apresenta um conjunto de possibilidades de bancos que operam aqueles produtos naquela região e de produtos do BNDES disponíveis naquela região onde a empresa está instalada, considerando a CNAE — Classificação Nacional de Atividades Econômicas dela, inclusive já fazendo toda a leitura documental em relação a certidões e regularidade fiscal, que é um pré-requisito para acessar recurso público. Este sistema já faz uma espécie de pré-enquadramento desse cliente, dessa pequena empresa interessada no crédito e oferta isso para os bancos, o que estamos monitorando.

Nós estamos trazendo também o SEBRAE para esta parceria, para que ele ajude as empresas que têm mais dificuldade, ofertando um assessoramento de gestão, um assessoramento de crédito. Assinamos uma parceria com o SEBRAE, para que ele oferte também serviços em relação a ajudar especialmente aquelas empresas que têm mais dificuldade de acesso ao crédito, porque muitas vezes o problema está numa questão de organização, numa visão de plano de negócio. O SEBRAE certamente será um grande parceiro para ajudar essas empresas.

Nós estamos interessados não só nas empresas que se qualificam e conseguem acessar o crédito, mas também estamos interessados nas empresas especialmente que querem acessar o crédito, porque, como banco de desenvolvimento, podemos ajudá-las a se qualificar melhor para o crédito.

Portanto, já foram mais de 41 mil solicitações, já foram concedidos mais de 150 milhões de reais em créditos. É uma plataforma na qual estamos apostando muito. Acreditamos que o caminho do digital realmente é o caminho para chegar ao pequeno empreendedor. O banco está investindo bastante nisso.

Associado a este movimento do canal, fizemos uma chamada pública de *fintechs,* para que elas sejam parceiras do BNDES na concessão de crédito para pequenos empreendimentos. Nós fizemos uma chamada que está na fase de Prova de Conceito. Esta chamada foi um sucesso. Das 23 *fintechs* que se inscreveram, 20 foram pré-selecionadas e estão participando agora da Prova de Conceito, que está acontecendo nestas quatro vertentes aqui colocadas: análise de risco de crédito, educação financeira, *matching* e leilão reverso.

O objetivo do BNDES é melhorar o acesso ao crédito e reduzir o custo do crédito. E acreditamos que estas ferramentas aqui, muito aliadas ao que a lei já previu, são importantes que certamente terão muita efetividade em melhorar o acesso ao crédito das pequenas empresas e dos pequenos empreendedores.

Brevemente para cumprir o tempo que nos foi designado, esta é a exposição que temos. Ficamos à disposição para perguntas e demonstramos nosso total interesse em continuar contribuindo com essa agenda do microcrédito, que é realmente muito importante para o BNDES e para o País.

Obrigado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado, Marcelo. Muito interessante sua exposição.

Passo a palavra, imediatamente, ao Dr. Luiz Henrique Machado, do Ministério do Trabalho.

**O SR. LUIZ HENRIQUE MACHADO** - Bom dia a todos. Agradeço a honra de estar aqui representando o Ministério do Trabalho. Mais ainda — e isto foi dito ontem numa apresentação que o Ministério fez dos seus programas mais relevantes em operação hoje —, é muito bom, neste atual contexto, termos uma agenda positiva e trazermos notícias positivas para o cidadão e para a máquina pública.

O Ministro Helton Yomura e o Secretário Leonardo Arantes ontem mostraram, entre outros, além do PNMPO, em relação ao qual estamos com dedicação intensa, o Sine Fácil modo empreendedor e a possibilidade de as vagas de emprego hoje serem cadastradas, via aplicativo, com eficácia impressionante da ferramenta em relação à contratação.

Há um avanço dos nossos controles, dos nossos combates à fraude. Também já temos números significativos, robustos de economia, tendo em vista o combate à fraude.

O PNMPO hoje talvez seja a menina dos olhos do Ministério porque nós enxergamos uma possibilidade concreta, real e de curto prazo de impacto extremamente positivo no mercado do trabalho a partir do empreendedorismo.

Algumas pessoas que não conhecem a origem do processo acham que é uma nova lei, mas, na verdade, nós estamos reformulando uma já existente, porque o programa já existe desde 2005. O que foi feito, com a parceria incansável do Deputado Otavio Leite, foi uma modernização, uma ampliação, um aumento do escopo possível do programa.

Então, além dos nossos parceiros históricos, como o BNDES, que já se pronunciou, os bancos estatais, como o Banco do Brasil e a Caixa, estamos trazendo para esta lide a figura dos bancos tecnológicos, as *fintechs* e as OSCIPs. Ao mesmo tempo, este é o grande desafio e o grande possível catalisador do processo como um todo.

Para nós, o mais importante do PNMPO é a questão do "O", é a orientação do microcrédito. A ideia é fazer com que esses recursos também do FAT — não só do FAT, há outros fontes de financiamento — impactem diretamente no mercado de trabalho, gerando ocupação e atividade para aquele indivíduo que irá tomar o recurso, gerando na sua circunvizinhança a possibilidade de outras ocupações, outras atividades para as pessoas que o circundam e, num segundo momento, aumentando efetivamente o emprego formal, que é sempre o último que reage nessa situação de reconstrução do País, que nós nos dispusemos a fazer dos últimos 2 anos para cá.

O empreendedorismo devidamente orientado é capaz de gerar emprego, renda, ocupação, divisas, dividendos. Nós temos potencial para isso. Já dando algum *spoiler*, nós vislumbramos quase 1 bilhão de reais nesse primeiro momento possível de ser liberado no programa. O senhor perguntou, Deputado, como estava o programa. Nós estamos na última etapa para operacionalização sobre esses novos moldes, que é a próxima reunião do CODEFAT, que é a última fronteira, onde nós vamos detalhar, regulamentar como será feito efetivamente o repasse do recurso para esses novos agentes e vamos explicitar essas mudanças no procedimento, na forma de contratação e de orientação. Daqui a 3 semanas, se não me engano, será a próxima reunião, e essa será a pauta principal.

O Ministério do Trabalho é o grande guardião do trabalhador em todas as suas vertentes, seus direitos, seus recursos — FAT, FGTS. Nós somos guardiães, parceiros e partícipes. Nós auxiliamos e, no caso do CODEFAT, presidimos o fundo. Tentamos fazer, além um monitoramento ativo do mercado de trabalho, através do nosso observatório — inclusive anotei, está aqui, vou levar para a base o que o representante da FEBRABAN mencionou —, a revisão e a melhora da CBO, que é a Classificação Brasileira de Ocupações. Cabe a nós fazer isso. Nós temos o Observatório do Emprego e a unidade que cuida especificamente disso.

Recentemente, participamos de uma palestra na Presidência do Conselho de Desenvolvimento Econômico e fizemos um depoimento que chocou um pouco o conselhão, porque temos que correr muito atrás, infelizmente, da realidade. A realidade hoje está muito mais rápida do que conseguimos representar. Quando eu mencionei que, por exemplo, na CBO hoje, para um frentista, assunto que está na mídia em função do combustível, pressupõem-se 400 horas de capacitação, vimos como isso está díspar da realidade. Ao mesmo tempo, há meninos hoje trabalhando em *startups* que poderão vir a ser financiadas pelo projeto, através de *fintechs*, que podem gerar uma tecnologia revolucionária em muito pouco tempo, mas sequer conseguimos enquadrá-los hoje numa atividade específica de CBO. Nem sequer conseguimos projetar hoje ou imaginar qual seria a capacidade, a quantidade, a qualidade da capacitação, da qualificação que ele precisaria. Um criador de aplicativo? Quem é esse indivíduo? Ele é um engenheiro de computação? Ele tem que ser bacharel? Ele pode ser um técnico? Esse é um desafio tamanho hoje em face do dinamismo do mercado de trabalho, mas chegaremos lá.

Portanto, em especial essa questão do agente de crédito, pelo advento da lei, pela mudança do papel dele nesse contexto, é inevitável que façamos essa atualização, essa modernização, essa ampliação do escopo do projeto para acompanhá-lo como um todo.

Feita essa introdução, eu queria passar para a minha apresentação.

*(Segue-se exibição de imagens.)*

Alguns aspectos já foram mencionados por quem me antecedeu, mas, conforme eu disse, a Lei nº 13.636, de 2018, reestrutura e moderniza o programa criado originalmente em 2005. O foco do Ministério do Trabalho é a geração de trabalho e renda, através do microempreendedor popular.

O Deputado Otavio Leite, que virou um especialista, dedicou-se profundamente ao assunto e se relacionou conosco durante 1 ano praticamente, quase que semanalmente, para que construíssemos o que temos hoje de lei, que veio desde uma medida provisória até o que temos hoje.

Sempre tentamos atingir quem hoje não tem acesso ao sistema bancário formal, daí a possibilidade real de ampliação do programa, para chegar ao indivíduo de difícil acesso, aquele que está hoje em uma comunidade em que até o endereço é difícil ser comprovado. Então, buscamos atingir aquele indivíduo que, se fosse hoje bater à porta de uma agência bancária convencional, teria sérios problemas em conseguir fazer jus a uma operação de crédito dessas.

Aliás, vale frisar que teremos um teto por operação de até 20 mil reais, é o que imaginamos, pelo menos nos moldes do que vai ser detalhado pelo CODEFAT, mas projetamos um tíquete médio de 2 mil reais por operação. Os técnicos imaginaram um volume bem menor, e, ao mesmo tempo, transformador, o que também ajuda em relação ao risco da operação, que sempre é uma preocupação do sistema bancário formal, tendo em vista essas operações serem extremamente pulverizadas, pequenas. Essas pessoas, basicamente, têm o seu nome como patrimônio. Então, elas mantêm ferrenhamente seu nome, e projetamos também um risco de operação baixo em função desse contexto como um todo.

O Ministério não entrará especificamente na questão da liberação do crédito. Cada agente terá seus critérios próprios. Nós vamos trabalhar nos critérios de cadastramento dos bancos tecnológicos, dos parceiros, que vão poder operar o recurso diretamente. E como é que vai se dar a orientação desses recursos, que é esse "O" a que me referi inicialmente? Estabeleceremos convênios, parcerias. A ideia é fazermos um monitoramento da eficiência, da eficácia, da efetividade do programa, para que não seja um recurso a fundo perdido, para que seja um recurso que efetivamente seja transformador, seja disruptivo nessa nossa realidade.

Então, aí estão as fontes de recursos, os depósitos à vista, os depósitos especiais do FAT, fundos constitucionais e recursos do Tesouro, inclusive, vinculados a nós, Ministério do Trabalho, com conselho consultivo governamental.

E aí está a estrutura nova, com esse fórum permanente.

O Deputado, inclusive, me cobrou agora, e nós vamos cuidar o mais rápido possível da convocação dessa reunião próxima, tendo em vista a iminência da liberação dos recursos já sob essa nova modalidade.

Com relação especificamente às OSCIPs — Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público, que têm agora o seu marco regulatório, o MROSC, que facilitou bastante o processo, otimizou muito o processo, e às *fintechs*, tudo é muito novo, tudo é desafiador. As resoluções do Conselho Monetário Nacional que finalmente reconhecem a existência das *fintechs* são do mês passado. Então, o assunto é extremamente relevante e, ao mesmo tempo, extremamente novo. Nós precisamos aprender muito. Eu vou acompanhar o Secretário-Executivo na próxima semana ao fórum mundial sobre *fintechs*, porque o assunto é a ordem do dia e, derivado dele, há as questões de *blockchain*, de criptomoedas. Precisamos vislumbrar tudo isso e entender como isso pode influenciar e melhorar a inflexão da curva do mercado de trabalho.

O colega já mencionou o aumento dos limites de renda, que é até 200 mil reais por ano. Num primeiro momento, nós não pensamos nem em exigências do microempreendedor individual formalizado. Imaginamos chegar àquela senhora que tem habilidades culinárias, que, com um pequeno aporte de recursos, trabalha hoje na informalidade, mas de forma legal, para que ela consiga ampliar a sua capacidade de aquisição de matéria-prima, que ela consiga ter um equipamento um pouco mais possante e, com isso, ela consiga ter um alcance maior, uma remuneração melhor e, quem sabe, num segundo momento, já traga uma vizinha, um parente, para se incorporar a esse empreendimento e, aí, sim, venha a formalizar o seu empreendimento e a ser uma geradora de emprego formal a partir do seu empreendedorismo.

Com relação às formas de orientação, também aí a componente tecnológica é muito importante para o modelo. Ou seja, imaginamos que o banco tecnológico, *fintech,* seja a grande revolução prevista, tendo em vista a sua operação ser mais barata, a sua capilaridade ser maior, por operar basicamente através de aplicativos, de tecnologia, também as formas de orientação, voltando mais uma vez — vou bater sempre nessa tecla — ao "O" do PNMPO, à orientação, para que esse recurso dê frutos. Estamos estudando o ensino a distância, os aplicativos. Temos aí exemplos das escolas de línguas que hoje ensinam idiomas por meio de plataformas para *tablets*, etc. Mas também assim usando a tecnologia para potenciar o alcance, os resultados e a efetividade do programa.

Bem, a lei está aí *ipsis litteris.* Nós destacamos as *fintechs* ao final.

Nós discutimos no Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social a possibilidade, inclusive, de esse recurso se travestir de um investidor-anjo; possibilidade de termos um banco tecnológico, *fintech,* oriundo de uma *startup,* que tenha se consolidado e que venha, por sua vez, a orientar novas *startups* com esses recursos do PNMPO, e daí possamos vir a ter inclusive novas *fintechs*. O modelo projeta a possibilidade de termos, num futuro não muito distante, *fintechs* especializadas. Da mesma forma, Dr. Marcos, como vamos mudar e modernizar, com certeza, o CBO do agente financeiro, vamos mudar a caracterização desse banco tecnológico, de tal sorte que possamos ter, em determinados nichos, como, por exemplo, o *food truck*, que é muito falado e aqui em Brasília muito comum, *fintechs* especializadas nesse segmento e que elas façam a intermediação e a orientação desse recurso para esse segmento, tendo indicadores, monitoramento, informações que sejam capazes de aumentar a efetividade do recurso que seja transmitido para o indivíduo daquele segmento especificamente.

Eu fiz uma análise antes, mas, neste eslaide, a imagem acabou não vindo. A informação principal está no texto embaixo. Não há interveniência do Ministério na análise e aprovação de crédito. Dizemos isso até para que os nossos canais de atendimento ao cidadão não fiquem abarrotados de pessoas pedindo que auxiliemos nisso. Nós não temos interferência nenhuma nisso. Isso é política dos próprios agentes financeiros.

Com relação ao monitoramento do programa e ao fomento ao desenvolvimento institucional, existe hoje todo um corpo técnico dedicado dentro de casa a otimizar o relacionamento já existente com os nossos parceiros históricos e, ao mesmo tempo, a trazer para dentro de casa esses novos relacionamentos, esses novos *players*. Como vamos incorporá-los? Eu até anotei aqui esta que é uma frase mais do pessoal do sistema bancário do que nossa: mantendo um equilíbrio risco-retorno, tentando chegar a um limite, a um ponto ótimo, em que as garantias sejam suficientes para mantermos a integridade do fundo, mas que, ao mesmo tempo, não inviabilizem a operação na ponta. Esse é o equilíbrio que temos de ter em vista. Reforço: o recurso não é a fundo perdido. A ideia não é fazermos proselitismo nem assistencialismo distribuindo recursos. A ideia é fomentarmos o empreendedorismo, criarmos uma nova geração de empreendedores capazes de gerar renda, negócios e emprego formal num curto espaço de tempo.

Do que eu tinha me proposto inicialmente a apresentar, era isso, Deputado. Fico à disposição para dúvidas e perguntas, se for o caso.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado, Luiz Henrique.

Agora passo a palavra ao Dr. Tarcísio Gerotto, do Banco do Brasil.

**O SR. TARCÍSIO FORSTER GEROTTO** - Deputado Otavio Leite, Sra. Tatiana, senhores da Mesa, senhoras e senhores presentes, bom dia.

Inicialmente, em nome do Banco do Brasil, eu queria agradecer a oportunidade de poder falar de um programa tão importante, que é o PNMPO, seja pela sua capacidade de gerar trabalho, emprego, renda, seja pelo seu alcance transformador social e, principalmente, pela melhoria na qualidade, não só do empreendimento, mas na vida desses empreendedores.

Eu vou fazer uma breve apresentação de como se dá a atuação do Banco do Brasil no Microcrédito Produtivo Orientado.

*(Segue-se exibição de imagens.)*

Mostramos aqui quais são as características da linha. Em linhas gerais, o Banco do Brasil atua com o Microcrédito Produtivo Orientado em duas modalidades. A primeira é para o microempreendedor individual, aquele que já tem uma certa experiência bancária, no mínimo, 6 meses de conta; e a segunda é o microcrédito solidário, que é a inclusão mesmo do microempreendedor que não tem experiência nenhuma com o sistema financeiro.

A taxa de juros do microempreendedor individual varia de 2,80% a 3,50% e vem sendo reduzida ao longo da experiência do cliente com o crédito e com o Banco do Brasil. O teto da linha é de até 15 mil reais. No microcrédito solidário, o agente forma grupos de 3 a 7 pessoas, a taxa de juros é 2,95% e o teto também é de 15 mil reais, sendo que o piso é um pouco mais baixo, para chegarmos, de fato, àquele microempreendedor que nunca teve experiência com o sistema financeiro. O crédito é sempre destinado a pessoas físicas e jurídicas.

Falando um pouco da carteira do banco, que evoluiu de 2011 para cá para uma carteira de 1,9 milhão de clientes. Foram desembolsados um pouco mais de 7 bilhões de reais ao longo desses 5 anos. Trazendo o cenário atual, hoje a carteira do banco está com 270 milhões de reais, 271 mil operações e 215 mil clientes ativos.

Como se dá a atuação do banco? A atuação do banco se dá em duas frentes: uma pela sua rede de agências — há mais de 5 mil agências — e outra pela atuação da Movera. Por que o banco constituiu, em parceria com o Bradesco, uma empresa para atuar no microcrédito? Nós entendemos que a atuação das agências é um pouco mais reativa, no atendimento dado ao cliente dentro da própria agência. E, na Movera, nós temos a oportunidade de contratar agentes que estão na comunidade, que vêm da comunidade. Temos a oportunidade de formar agentes e ampliar a oferta de emprego. O agente está mais próximo efetivamente do cliente. O agente da Movera passa praticamente 90% do seu tempo em visitas e acompanhamentos aos empreendimentos, diferentemente de um colega da rede que despende a maior parte do tempo na agência.

A atuação da Movera acontece predominantemente no interior da Região Nordeste. Hoje, a Movera tem a atuação em 708 Municípios, em 19 Unidades da Federação e conta com 299 agentes.

Só para dar um raio-x da nossa atuação nos últimos meses: nós, Banco do Brasil e Movera, fizemos em torno de 18 mil contratos, no mês de abril, e houve um desembolso em torno de 31 milhões de reais. É interessante dizer que o tíquete médio da operação do Banco do Brasil é em torno de 2 mil reais. É um microcrédito mesmo. É um microcrédito inclusivo.

Fazendo um pouco mais de referência à lei, há a questão da transformação digital. Nós queremos deixar bem claro que a transformação digital existe para servir o homem. Não existe transformação digital por si só. E a ideia é justamente preservar a quantidade de agentes, ampliar a quantidade de agentes, ampliar o alcance da orientação. A contratação ainda continua sendo no campo e deve ser sempre no campo. Por que isso? É uma experiência prática que nós tivemos no campo. Muitas vezes, o comerciante se sente incomodado de ser abordado pelo agente para ser orientado. Foram vários *feedbacks* que nós tivemos. Enquanto você está aqui com a maior boa vontade, com uma cartilha, orientando-me; o meu cliente passa aqui na frente, vê que eu estou ocupado e vai a outra loja. Então, na verdade, é nunca dispensar o papel do agente. Para quem quiser ser orientado presencialmente, o agente está lá. Para quem não quiser essa opção vai haver diversos outros canais. Um destaque que temos é a Verinha, um *chat bolt* que foi desenvolvido justamente para ampliar esse alcance. Aquele empreendedor que não teve a oportunidade de ter a visita do agente, pode fazer o contato com ela, pode fazer *uploads.* Ou seja, se por meio da Verinha, ele manifesta interesse pelo crédito, o nosso agente vai até o empreendimento e faz a visita. É possível fazer a orientação financeira, a simulação de crédito, a oferta de crédito, mas nunca se dispensa a necessidade do agente no empreendimento.

Por fim, quanto à plataforma de orientação, nós vimos investindo muito, a Movera vem investindo muito para que, via *mobile* ou via computador, possa ser oferecido um grande leque de oportunidades, capacitação e orientação a esse produtor. Nós fazemos questão de deixar no final da lâmina que a orientação à distância é constante e complementar à orientação *in loco*. A lei é muito bem-vinda nesse aspecto, favorece muito a ampliação da orientação e deixa o agente muito mais próximo da contratação e renovação da operação. São complementares.

Finalizando a parte do Banco do Brasil, volto a dizer: é muito bem-vinda a digitalização servindo ao homem, seja o microempreendedor, seja o agente de microcrédito.

Fico à disposição dos senhores para sanar qualquer dúvida.

Obrigado!

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Obrigado, Tarcísio!

Agora, vamos ouvir a Sra. Tatiana Cristina Barbosa da Silva, representante da Caixa Econômica Federal.

**A SRA. TATIANA CRISTINA BARBOSA DA SILVA** - Bom dia. É com muita satisfação que participamos desta discussão sobre o microcrédito, um produto muito importante dentro do portfólio da Caixa, que é um banco social.

Vou trazer um pouco da nossa atuação. Como integrante do grupo da FEBRABAN, acompanhamos todas as propostas de melhoria. Os avanços da lei foram muito importantes, até como uma medida de melhorar nossa atuação e a nossa carteira. Porém, ainda há algumas situações que impedem o acesso ao crédito por esses empreendedores, como os limites e outras situações que serão discutidas na regulamentação do Conselho Monetário Nacional.

*(Segue-se exibição de imagens.)*

A Caixa opera em duas modalidades, assim como o Banco do Brasil. Uma delas é a que chamamos de mandato, que é o crédito individual ao empreendedor formal e informal, pessoas físicas e pessoas jurídicas. A outra a modalidade é a de repasse. Temos alguns contratos com instituições de microfinanças, que ficam responsáveis por fazer a prospecção desse empreendedor.

As condições do nosso produto são as seguintes: até 24 meses de concessão, respeitada a capacidade do cliente e também a necessidade do empreendimento; limite de 15 mil reais, que é o limite regulamentado; taxa de juros definida em função da análise de risco. Não há uma taxa fechada, mas ela chega até 3,5% hoje; TAC de 3% sobre o valor da operação; garantia de aval. Também trabalhamos com a questão de grupo solidário de 3 a 6 integrantes. Com a pessoa jurídica, nós trabalhamos com o aval dos sócios.

Entendemos que esse produto não é só uma linha de crédito fornecida para a compra de insumos, mas também é uma orientação para que esse empreendedor não se endivide, que ele realmente faça um melhor planejamento e produza. O banco preza por essa questão de fazer com que esse empreendedor que não tem uma gestão tão organizada possa fazer um melhor planejamento. Também é em prol de uma maior comodidade. Nós fazemos visitas ao empreendimento, vamos até o empreendedor. Ele não precisa ir até à agência. Muitos até têm vergonha de entrar numa agência e pedir o empréstimo. Há também a questão do sonho do empreendedor. Muitos se tornam empreendedores para realizar um sonho que têm, o de crescer com aquilo que eles gostam de fazer. É com isso que trabalhamos.

Trabalhamos nessa formatação do PNMPO desde 2011, quando o produto foi lançado. Desse período até 2017, foram quase 5 bilhões de reais em desembolso, 2,3 milhões de contratos e 2 milhões de clientes atendidos.

O nosso alcance já é bem substancial, mas, com as novas metodologias, vamos conseguir ter um alcance maior. Já vislumbrávamos uma parceria com uma *startup* que participou de um dos nossos projetos e estávamos fazendo alguns estudos para esse alcance ser um pouco maior, já que não atuamos em todos os Municípios.

Só a título de curiosidade, nós fizemos uma pesquisa antes e contatamos que, durante o período de 2011 a 2017, 73% da nossa carteira era formada por mulheres. É uma particularidade do produto. As mulheres, muitas vezes, tornam-se empreendedoras por determinadas circunstâncias e precisam muito desse apoio. Muitas vezes, elas estão até sozinhas e precisam mesmo de apoio.

A nossa rede de atendimento é pela Caixa Crescer, uma empresa que criamos e que é dedicada exclusivamente ao microcrédito. Se conseguirmos ampliar o microcrédito para microfinanças, poderemos atuar mais fortemente na concessão e junto ao cliente de maneira mais ampla no sistema financeiro.

Hoje nós temos 187 orientadores de crédito, que geralmente são próximos dos empreendedores, atuam junto a eles e fazem essa prospecção. Também vão a feiras e a locais onde há uma concentração de empreendedores, verificam as necessidades desses empreendedores e já usam certa tecnologia. Nós trabalhamos com *tablets*,e muitos passam a conhecer esse tipo de tecnologia.

A Caixa Crescer tem 27 bases de atuação, atende em 230 Municípios, em 13 Unidades da Federação. Como tem dedicação exclusiva, e o custo operacional também é inferior, ela consegue alcançar um maior público. A exemplo do Banco do Brasil, nós atuamos com as nossas agências — hoje são 3.700 —, sem incluirmos os PAB. Também somos reativos: o nosso empregado não vai a campo, o cliente é que vem e fala que precisa de um microcrédito. Aí, sim, o nosso empregado vai fazer as visitas que são necessárias.

Nós identificamos que o cenário, quando há esse tipo de iniciativa de modernização de um programa, vem a calhar. O cenário atual está muito favorável para que mais empreendedores necessitem de crédito, já que a taxa de desemprego no País está alta. Temos a perspectiva de aumento do PIB, o que pode melhorar muito a nossa economia. Vamos precisar cada vez mais de empreendedores. O aumento da oferta de crédito com cenário de SELIC baixa também favorece. E também esperamos gerar empregos. Muitos vão migrar, para serem empreendedores. Com isso, também podem gerar empregos na sociedade. Entendemos isso como oportunidades dentro do programa.

Além do que nós já estamos pedindo como melhorias, entendemos que, com o que veio para modernizar — por exemplo, as visitas que podemos fazer de forma virtual a partir do segundo contato —, vamos conseguir alcançar mais empreendedores. À medida que já existe um histórico no banco daqueles que já vieram, que já conhecemos, não será mais preciso a visita do agente, vamos poder ir a campo procurar mais clientes que precisem do crédito.

Promover a inovação. Tudo o que colocarmos no programa — e era um programa muito enraizado, com metodologias burocráticas — será para inovar cada vez mais.

Simplificação do processo. Em algumas situações, o processo se torna um pouco mais demorado.

Redução dos custos administrativos. Como eu falei, a visita vai reduzir os custos operacionais da concessão. Podemos reduzir taxa e desonerar, para alcançar mais empreendedores.

Buscamos promover a inclusão bancária, financeira e digital do cliente. O cliente, muitas vezes, não tem contato com o banco, e ele passa a ter.

Não temos a Verinha do Banco do Brasil, mas a nossa Caixa Crescer também tem um canal em que o cliente manifesta interesse. Para isso, ele precisa estar inserido no mundo digital, no *site* da nossa empresa. E ele terá também a inclusão financeira. Assim, vai passar a ter contato com o financeiro e melhorar a sua condição.

Esperamos também reduzir a inadimplência. Podemos criar agora monitoramentos em que podemos identificar uma dificuldade do cliente e atuar mais fortemente, já que, na questão da renovação daqueles clientes mais tranquilos, não precisamos visitar pela segunda vez.

Como perspectivas da Caixa, queremos fazer parcerias por meio da nossa empresa Caixa Crescer. Já estávamos estudando uma *startup.* Estamos também tentando viabilizar mais a questão digital para o cliente por meio de aplicativos. Isso está incipiente, mas já estamos começando um projeto para inserir cada vez mais esse cliente na área digital.

A contribuição da Caixa é mesma. Estamos acompanhando também a FEBRABAN, o fórum, e buscando melhorar cada vez mais o nosso produto, para alcançar quanto mais empreendedores pudermos. Esperamos que eles realmente contribuam, da maneira que eles precisam, para melhorar a situação deles e a situação do nosso País.

Era só isso.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado, Tatiana.

Eu vou pedir licença para ir ao plenário registrar presença. Então, vamos aguardar aqui o *grand finale* do Banco Central. Eu retornarei em 6 ou 7 minutos. Irei voando. Vou lá e volto.

Está suspensa a reunião.

*(A reunião é suspensa.)*

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Está reaberta a sessão.

Neste instante, passo a palavra ao Sr. Cleofas Salviano Junior, Consultor do Banco Central do Brasil.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Bom dia a todos.

Agradeço à Comissão de Desenvolvimento Econômico, em particular ao Deputado Otavio Leite, a oportunidade de novamente debater este tema, que está sempre no foco do Banco Central e no meu em particular, porque sou Consultor do Departamento de Regulação desde 2003. Desde 2003 eu trato desse assunto do microcrédito, entre vários outros, sempre estou vinculado a esse tema e tenho observado a evolução normativa e do mercado em relação ao microcrédito.

Eu me engajei profundamente também nas discussões que levaram à edição da medida provisória e, finalmente, da legislação, mas quero fazer uma apresentação muito curta e pontual aqui. Eu ouvi muito dos colegas da Mesa e concordo com praticamente tudo o que se disse. Apenas gostaria de pontuar alguns tópicos que considero de maior relevância para o debate.

O Deputado Otavio Leite fez uma provocação aqui. Disse que o objetivo desta sessão é mostrar o horizonte. Não é isso, Deputado? Não vou propriamente contar a história do microcrédito desde 2003, mas mostrar em qual estado nós estamos, o que é possível fazer e o que é necessário fazer. Então, é nesta direção que eu vou focar estas breves palavras.

Eu vou dividir esse horizonte — do ponto de vista do Banco Central, naturalmente — em objetivos mais imediatos e em objetivos mais de longo prazo e de maior escopo, porque acho que este é um fórum adequado para fazermos essa discussão.

Então, do ponto de vista mais imediato, nós estamos preparando a regulamentação dessa legislação para levar ao Conselho Monetário. Já estamos bastante adiantados. Devemos levar proximamente essa discussão ao Conselho Monetário. Basicamente, o que estamos fazendo é dar consequência às principais alterações que foram feitas por meio da Lei nº 13.636.

Eu vou citar aqui alguns pontos que me parecem mais importantes. O primeiro deles é a unificação do público-alvo. Na verdade, havia antes a Lei nº 11.110, que tratava do PNMPO — Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, mas também incidia, do ponto de vista do Conselho Monetário, a Lei nº 10.735, que tratava do direcionamento de depósitos à vista para o microcrédito — é até anterior, é de 2003. Essa alteração legislativa vai permitir uma simplificação da regulamentação. Nós vamos fazer convergir as definições e simplificar um ponto que tinha sido levantado pelo Marcos Antônio. Vamos simplificar algumas definições e tornar o programa mais transparente, especialmente o direcionamento de crédito, e de mais fácil compreensão pelos agentes financeiros e por todos.

O segundo ponto importante é o da maior focalização do programa. Enquanto a Lei nº 10.735, principalmente, admitia o chamado "microcrédito de consumo", que a rigor não é o microcrédito, porque é o financiamento do consumo, ainda que seja de um microempreendedor, mas é o financiamento do seu consumo, e não o financiamento da sua atividade produtiva, a nova lei é muito clara em definir o microcrédito como financiamento de atividades produtivas, e financiamento de atividades produtivas do microempreendedor, definido como tal aquele que tem renda bruta anual abaixo de 200 mil reais, o que nos parece um patamar adequado. Ou seja, a legislação tornou-se ainda mais focalizada no que se pode considerar realmente microcrédito, em termos internacionais, em termos doutrinários, e garantiu também que ele seja focalizado quanto ao público-alvo. Quer dizer, que não ultrapasse... Porque os recursos que nós temos para dispor são limitados, equivalem a 2% dos depósitos à vista, que não crescem indefinidamente. Aliás, talvez nem cresçam porque vêm aí novidades nessa área, como as criptomoedas, as moedas digitais etc. Então, os recursos são limitados. Os recursos do FAT — Fundo de Amparo ao Trabalhador são igualmente limitados. Os demais recursos vocacionas e de doações são igualmente limitados. Então, é importante manter a focalização. Isso nos parece fundamental.

Um ponto que foi bastante enfatizado aqui foi o da simplificação da metodologia. O nosso propósito, desde as primeiras discussões, foi permitir uma atualização tecnológica do microcrédito. O programa do microcrédito começou lá em 2005, e muita coisa aconteceu entre 2005 e 2018, inclusive nessa área tecnológica. O SMS não existia ou não era usado, e hoje se se comunica muito através dele. A população de baixa renda faz uso intensivo do celular, do WhatsApp. Então, nós precisamos olhar para isso. Esse foi um avanço inscrito naturalmente na lei, a que nós vamos dar consequência no nível infralegal.

Nós vamos, naturalmente, também atualizar os limites. Muitos dos limites estão desatualizados, são muito antigos, são de 2005 e 2008, e houve inflação nesse período. É necessário atualizar esses limites, sem jamais perder a focalização do programa naquele que realmente precisa, naquele que é pequeno, naquele que é desprovido de recursos e tem mais dificuldade de chegar ao mercado financeiro tradicional.

Pois bem. Isso é o que eu diria que é o nosso horizonte imediato, ou seja, essa regulamentação. Eu acho que são pontos relativamente menores que haveria para discutirmos.

Gostaria de trazer também um ponto que eu trouxe em novembro para a Comissão Mista e que continuo considerando de fundamental importância, que é o escopo do próprio programa. O Banco Central tem um sistema de informações de crédito que reúne todas as operações de crédito identificadas individualmente no Sistema Financeiro. Com base nele, nós identificamos o tamanho do microcrédito no País, basicamente. Alguma coisa está fora — são as OSCIP, que concedem diretamente, com recursos próprios etc. —, mas o grosso está aqui, 95% ou mais estão aqui.

O que nós temos, em termos de números? O saldo de operações de microcrédito foi de 5,1 bilhões em março de 2018. Eu estive aqui em novembro, e o número era um pouquinho inferior — era o que tínhamos na época. Mas cresceu um pouquinho, muito pouco.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Dos 12 últimos meses?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Não, não. Eu trouxe os números de setembro, se não me engano. Em vim aqui em novembro. Não tenho o número exato que eu trouxe aqui, mas lembro que era um pouco menor, um pouco menos de 5 bilhões. Agora são 5,1 bilhões ou — e, para mim, esta é a comparação importante — 0,17% do crédito do Sistema Financeiro Nacional, arredondando para cima. Zero vírgula 17 por cento do crédito total do Sistema Financeiro Nacional. É um número muito pequeno, em termos relativos, em relação ao restante do crédito no País, sobretudo em relação às necessidades do microempreendedor.

Nós sabemos — e os números flutuam conforme a definição — que há mais de 20 milhões de microempreendedores no País, formais e informais, e que há mais de 7 milhões de microempreendedores individuais — MEI. Corrija-me aqui o representante do Ministério do Trabalho, se tiver números mais atualizados. Ou seja, para esses números, o valor é realmente pequeno. Esse elemento, para mim, é fundamental para refletirmos sobre essa política.

Segundo elemento: a indústria de microcrédito sempre foi e continua sendo muito heterogênea. Nós temos grandes experiências com bancos públicos — está aqui o Banco do Nordeste, que tem a experiência mais antiga e mais consolidada com microcrédito do País, e a maior; temos outros bancos públicos, como o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, grandes bancos públicos. Temos experiências também com bancos privados, com cooperativas de crédito, numa escala muito menor, e com OSCIP, numa escala ainda menor de formalização, porque não são instituições financeiras. Ou seja, a indústria de microfinanças é muito heterogênea. E essa heterogeneidade está aumentando.

*(Intervenção fora do microfone.)*

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Eu ia falar.

Estão vindo aí... Na verdade, não estão vindo, já chegaram aí as *fintechs*. São outras instituições, com outra perspectiva, com outro modelo de negócio. E isso é muito bom, isso não é ruim, ou seja, que a indústria seja heterogênea, mas é um dado fundamental para a formulação de política.

Peço até desculpas por ser muito taxativo.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Fique à vontade.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Ao pensar a política, nós temos que pensar que não podemos definir aqui um leito de Procusto, que a política vai ser essa, e todo o mundo vai ter que se enquadrar nela. Fizemos isso de alguma maneira, ao longo desses anos passados, e os resultados não foram bons.

Para que o microcrédito de fato deslanche e deixe de ser 0,17% do crédito, é preciso que floresçam todos os modelos, que floresça o modelo do banco público, que floresça o crédito com recurso do direcionamento. É preciso que entrem mais recursos, que aquilo seja visto como um negócio, pelo menos por alguns atores, como é no resto do mundo. Então, é isto o que precisamos identificar: quais são os elementos que estão impedindo que isso aconteça?

Estou dizendo isso, assim como algo a fazer, mas, na verdade, é algo que já foi feito também. Toda essa revisão da legislação tinha esse escopo e essa ambição de permitir que outros atores — e os atuais atores também — desenvolvessem melhor a sua atividade.

Então, primeiro ponto: microcrédito pequeno; segundo ponto: heterogeneidade da indústria. O terceiro ponto — e aqui eu vou ser até um pouco polêmico, para provocar o debate, mas é algo que, para quem está acostumado com esta discussão, não será nenhuma novidade — é o seguinte: para o microempreendedor, a existência do crédito, a disponibilidade do crédito de forma desburocratizada, de forma rápida, de forma que atenda às suas necessidades é até mais importante do que a taxa que ele paga.

Eu estava discutindo aqui com o Marcos Antônio — e ele mencionou na apresentação dele — que o pequeno empreendedor e o microempreendedor hoje têm acesso à maquininha de venda. Esse é um segmento que está ganhando muito dinamismo. Nos últimos 3 anos, 4 anos, aquilo que você via num restaurante, num comércio mais organizado, de maior porte, tem chegado ao microempreendedor, inclusive ao microempreendedor informal. O cara da carrocinha de cachorro-quente tem a maquininha. E, se não tiver, vai perder venda. Isso está se generalizando. É um desenvolvimento muito importante.

Outra coisa: não é só a maquininha. E não estou fazendo propaganda de ninguém aqui *(riso)*, só estou pontuando que isso é uma forma de acesso a serviço de pagamento, mas é também uma forma de acesso a serviço financeiro. A própria máquina tem embutida no programa dela a possibilidade de antecipação do recebível do cartão de crédito. Isso é crédito, é crédito também.

O Microcrédito Produtivo Orientado é um crédito nobre, que tem orientação, o que é superimportante. Orientação não só para a concessão de crédito, mas também para o próprio desenvolvimento dos negócios. Longe de mim afastar a necessidade de orientação. É sempre importante. Mas o que está acontecendo é que novos modelos de negócios estão florescendo e estão chegando a este público. E a política pública não pode ficar no caminho disso ou ignorar esses fatos. Ao contrário. Ela tem que permitir que floresçam.

Eu reforço o que disse: para o usuário do microcrédito... E faço até uma sugestão ao Deputado: seria interessante ouvir diretamente os microempreendedores, embora eu não saiba bem como fazer isso. Acho que é importante ouvir a palavra deles também. *(Risos.)*

Concluindo, com relação à questão da taxa, hoje, a taxa de crédito... Eu falo isso não como manifestação institucional do Banco Central, falo isso como técnico que trata desse assunto há 15 anos. Precisamos refletir sobre isso. Para mim, pessoalmente, como técnico, é muito mais importante que consigamos duplicar, triplicar, quadruplicar a concessão de microcrédito no País do que reduzir a taxa de juros ou até manter os limites de taxa de juros atuais. O benefício social dessa ampliação é imenso, sobretudo na atual conjuntura, em que existe desemprego significativo etc.

Esses pontos são, para mim, tão importantes que eu paro por aqui e fico à disposição para responder a eventuais perguntas.

Obrigado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado, Dr. Cleofas.

Muito obrigado a todos os que usaram a palavra.

Vou agora passar ao debate. Na verdade, eu tenho algumas indagações a fazer. Vou procurar ser bem objetivo e direto, para que cada um possa se manifestar.

É óbvio que, apesar de me dirigir a um convidado específico, caso deseje, outro convidado pode fazer algum comentário. Fiquem muito à vontade também. A audiência pública está sendo gravada, e nós estamos falando, ao mesmo tempo, para todo o País.

Eu queria começar pelo final, pelo Dr. Cleofas, para tirar uma dúvida, inicialmente.

Quando o senhor se refere ao volume de crédito do Sistema Financeiro Nacional da ordem de 3,7 trilhões, se não me engano — 3 trilhões —, significa que estão emprestados? É isso? São valores que estão emprestados ou são disponibilizados?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - É o saldo da dívida do setor privado junto aos bancos, o que foi emprestado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Ou seja, foi emprestado.

Então, no Brasil, no mês de março, 5 bilhões foram emprestados para Microcrédito Produtivo Orientado. Cinco bilhões.

E qual é, portanto, o montante dos depósitos à vista dos bancos? Como fazemos essa aferição da regra que impõe destinarem-se 2% de todos os depósitos à vista para a finalidade de microcrédito? Qual o montante sobre o qual se aplicam os 2%?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Pois não. Eu realmente omiti alguns dados aqui. Eu trago agora, especificamente sobre o direcionamento.

Desses 5,1 bilhões, que é o total do microcrédito, com todas as fontes, 3,9 bilhões — e o dado é de 1 mês depois, de abril, dado até mais atualizado, mas muda pouco — são do direcionamento. Os bancos aplicam esse montante em cumprimento ao direcionamento.

Há algo curioso — e isso foi mencionado anteriormente — em relação à exigibilidade, ou seja, à obrigação de aplicação: o valor dos 2% dos depósitos à vista é de 3,1 bilhões, e os bancos aplicam 3,9 bilhões.

O BNB tem acesso, vários bancos têm...

*(Intervenção fora do microfone.)*

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - São os representantes do BNB que estão ali?

Vocês são do BNB? Perdoem-me, eu não estou vendo o nome de vocês aqui. Eu tinha colocado o BNB também, para fazer parte do debate.

Bom, vamos lá.

*(Intervenção fora do microfone.)*

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Não. O senhor está inscrito?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Ele quer participar do debate.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Ah! Pois não. Já, já eu passo a palavra ao senhor.

Dr. Cleofas, prossiga.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Então, a exigibilidade é de 3,1 bilhões. Eles teriam que aplicar 3,1 bilhões e, no total do sistema, aplicam mais 800 milhões, ou seja, aplicam 3,9 bilhões.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito bem. Então, são 150 bilhões de reais em depósitos à vista? De quanto? São 300 bilhões de reais?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Dois por cento multiplicados por 50: 150 bilhões.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Cento e cinquenta bilhões.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Isso.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Cento e cinquenta bilhões é o total de depósitos à vista nos bancos?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Isso.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Não é pouco, não? Ou estou falando besteira?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Na verdade, há uma exceção aqui. Os depósitos de governo são deduzidos para esse fim aqui.

Mas é isso. A demanda de moeda em espécie diminui cada vez mais. Nós usamos o cartão, e não a moeda, sacamos cada vez menos. Então, há menos depósitos à vista na economia.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Então, nós estamos falando de dinheiro físico, estamos falando de depósitos à vista. São valores escriturados ali.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - É o valor das contas correntes. Não é necessariamente o papel moeda, mas é o valor que os bancos detêm da população, do setor privado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - E o advento das criptomoedas, que faz com que esses valores migrem para sistemas que estão nas nuvens, já é perceptível em termos de diminuição desse montante de 150 bilhões?

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - É muito pequeno. O que faz efeito, em termos de meio de pagamento — e esta não é minha especialidade —, é o uso desses meios alternativos de pagamento que estão mais disseminados hoje, que são os cartões de crédito e de débito, os mais utilizados atualmente. Antigamente, nós andávamos com dinheiro no bolso e emitíamos cheque. Hoje, quase não se faz uso disso, ou se usa muito menos.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Eu queria passar a palavra para o representante do Banco do Nordeste, pedindo escusas por este não estar à Mesa, embora sua presença tenha destaque especial nesta Comissão. De fato, houve alguma falha administrativa nossa, porque o Banco do Nordeste estava convidado para este evento.

Eu vou marcar outra audiência pública, tendo em vista a ausência de alguns convidados. Eu vou realizar um novo encontro, porque nós precisamos avançar. O representante da Casa Civil da Presidência da República tinha que estar aqui, porque precisamos de algumas normas regulamentares, e eu não sei até que ponto elas avançaram ou não. Sei do movimento do Banco Central junto ao Conselho Monetário Nacional e do movimento do Ministério do Trabalho junto ao CODEFAT. Nós precisamos implantar logo esse fórum, esse conselho. As coisas têm que andar, a roda tem que girar. Não adianta só a lei.

Com a palavra o Dr. Alex Araújo. Fique à vontade.

**O SR. ALEX ARAÚJO** - Muito obrigado, Deputado. É um prazer estar aqui. Cumprimento, na pessoa de V.Exa., todos que compõem a Mesa.

O Banco do Nordeste é hoje o maior operador de microcrédito do País. De cada 3 reais emprestados em microcrédito, 2 reais são operados via Banco do Nordeste. Nós fazemos hoje, Deputado, 18 mil operações por dia. São 2 mil operações de microcrédito rural — e talvez seja uma das poucas experiências de microcrédito rural no Brasil, operacionalizando o PRONAF — e 16 mil operações de microcrédito urbano.

A meu ver, o que já foi debatido aqui, o que foi apresentado, de certa forma consolida o que nós temos em termos de questionamentos sobre o avanço da legislação. Eu queria ressaltar aqui dois pontos de grande importância.

O primeiro ponto diz respeito à questão de a legislação deixar de tratar a coisa apenas como crédito e abrigar no seu conceito a microfinança, pela necessidade de inclusão dos sistemas financeiros existentes, pela complementariedade de serviços financeiros que precisam ser oferecidos. E já foram dados vários exemplos. Hoje um taxista não consegue trabalhar se não aceitar cartão de crédito. Isso significa que ele tem que ter meio de pagamento eletrônico. Isso significa que há uma alteração na necessidade de capital de giro, porque ele estava acostumado a trabalhar com pagamentos à vista, e agora não mais. Então, nós precisamos ampliar o escopo para conseguir fazer o atendimento adequado.

O segundo ponto, que tem sido pouco tratado, refere-se ao efeito colateral da carga de inovação tecnológica que temos jogado no sistema. Ontem foi noticiado por um jornal regional de Pernambuco que as contas de luz do Estado de Pernambuco só estavam sendo aceitas por dois bancos. O cidadão, que não é correntista de um banco, só tem hoje duas opções em Pernambuco para pagar sua conta de energia. Esse é um exemplo que mostra que a barreira digital, ao mesmo tempo em que aproxima, eleva o muro para quem não está no sistema bancário. E esse é um enorme desafio para nós hoje, porque o atendimento bancário está ficando muito escasso.

A inclusão bancária tem avançado, mas, ao mesmo tempo, há um movimento contrário. No ano passado, foram fechadas 1.600 agências bancárias no Brasil.

Houve um enxugamento dessa infraestrutura ofertada para atendimento. Hoje, não conseguimos aumentar o alcance do nosso programa por problemas de atendimento.

Tivemos uma parceria importante com a Caixa Econômica e o Banco do Brasil. Na semana passada, o Presidente da Caixa esteve em Fortaleza para lançar o compartilhamento das lotéricas com o banco. Essa é uma experiência inédita, o que ressaltamos como uma coisa de muito valor, porque na estrutura de varejo bancário brasileira a rede de correspondente é um dos ativos mais importantes que o banco pode ter. E há dois bancos públicos, que são gigantes em atendimento a varejo, abrindo essa rede para que participemos.

Estamos compartilhando com o Banco do Brasil os correspondentes bancários, incluindo uma discussão sobre banco postal. E com a Caixa Econômica já compartilhamos todos os terminais do Brasil. Isso é um avanço muito grande, mas precisamos avançar muito mais, porque me preocupa essa questão do acesso à rede bancária, que hoje é cada vez mais limitada.

A tecnologia, sem dúvida nenhuma, é uma tendência para nós. Eu acho que a legislação, de certa forma, já sinaliza avanços importantes ao permitir que as renovações sejam feitas de forma automática, mas temos que cuidar ainda mais dessa população enorme que está fora, a que o Cleofas se referiu, porque essa exclusão significa um muro cada vez mais alto para ela acessar os instrumentos necessários para o desenvolvimento.

Sobre o debate final acerca do compulsório, digo que existe uma desigualdade na distribuição do compulsório entre os bancos. Nós do Banco do Nordeste hoje utilizamos 2 bilhões de reais de recursos internos. Eu tenho capacidade de absorver de outros bancos 2 bilhões que estariam em excesso no DIN. Como o depósito à vista fica concentrado nos bancos grandes de varejo e como os bancos que operam o microcrédito não necessariamente são os grandes bancos de varejo, não há uma equidade, apesar de haver recurso no sistema. Hoje ocorre uma coisa que é meio difícil de compreender: ao mesmo tempo em que há escassez de recurso de DIN, há bancos com sobra de disponibilidade. Não existe um casamento perfeito nisso.

No nosso caso, a escassez nos ensinou a funcionar. Hoje, entre os 3 bilhões que eu tenho de carteira ativa, 2 bilhões são de recursos internos, o que não é necessariamente um problema. É claro que, se eu tivesse recursos mais baratos, eu teria condições de operar de forma mais barata para o cliente final, mas isso não é necessariamente uma vedação. Para os bancos privados — e estou falando de alguém que tem dois terços do mercado —, quem não tem 20% desse mercado dificilmente conseguirá pagar a conta se não tiver um recurso a um custo muito baixo. Mas há uma desigualdade nessa distribuição.

Eu acho que precisamos avançar rapidamente no tamanho do mercado do microcrédito. Realmente, é muito pequeno. Eu não tinha essa dimensão percentual com relação ao tamanho do mercado de crédito. Mas isso vai significar a sobrevivência de muitos *players*.

Já passamos da curva de aprendizado, mas é uma experiência excepcional. Há outros casos que precisam avançar, porque vocês viram que há uma concentração de atuação no Nordeste, mas há necessidade de microcrédito no Brasil inteiro.

Muito obrigado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Dr. Alex, quero apenas tirar uma dúvida sobre o chamado enxugamento da estrutura. Por um lado, numa perspectiva física, diminui o alcance e a presença na ponta. Mas, ao mesmo tempo, nós brindamos o advento da tecnologia, e legalmente oferecida agora através dos meios digitais. Basta apenas que o primeiro contato seja presencial, certo? Está aí a Verinha, da Movera. E por aí vai, enfim.

Sim, essa parceria que permite utilizar agentes bancários da Caixa Econômica é um alento, mas, ao mesmo tempo, prosseguimos achando que há muito que fazer para caminhar na estrada.

Muito bem, eu me deparei, outro dia, com um número que me chamou muito a atenção. Quantos são os correspondentes bancários no Brasil oficializados como tal? Segundo dados do Ministério do Trabalho, parece-me que há 12 mil inscritos como correspondentes bancários no Brasil, de acordo com a Classificação Nacional de Atividades Econômicas — CNAE. Havia 12 mil inscrições no Brasil. Deparei-me com esse número. Dividindo-se esse número por 5.570 Municípios, tem-se 2,1 correspondentes por Município. Eu achei ridículo esse número!

**O SR. ALEX ARAÚJO** - Acho que deve haver alguma confusão. Há uma estatística do Banco Central. O Banco Central acompanha esses estabelecimentos. Esse número contém algumas dezenas de milhares. É um número expressivo. E eles têm papel cada mais crucial no atendimento à população.

Diferentemente do que acontece em outros países e em outras regiões, como na Europa, por exemplo, em que essa rede é compartilhada, no Brasil, pela estrutura de varejo bancário, essa rede é um ativo do banco. Para avançarmos na parceria com Caixa Econômica e Banco Brasil, eles tiveram que aprovar nos seus conselhos a autorização de quebrar a exclusividade que tinham com os seus correspondentes, porque isso é um ativo de muito valor.

O fato de sermos banco público, de certa forma, e de ter uma ação que é complementar e não concorrente foi o que permitiu essa parceria. Mas isso, no futuro, vai ser um desafio para a inclusão bancária no Brasil.

Deputado, esse é um número de dezenas de milhares, é um número muito maior.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Quem quiser abordar esse assunto fique à vontade.

Com a palavra o Dr. Cleofas.

**O SR. CLEOFAS SALVIANO JUNIOR** - Permita-me fazer só um esclarecimento. Muito provavelmente, o número do Ministério do Trabalho se refere a pessoas físicas, porque o órgão faz uma classificação ocupacional, e os correspondentes bancários plenos são pessoas jurídicas, aqueles que prestam serviço, como os Correios, lotéricas e vários outros. Então, o nosso número não é necessariamente o mesmo do número do Ministério do Trabalho. Infelizmente, eu não tenho o número exato aqui, mas posso trazê-lo.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Um dos avanços da lei, a meu juízo, foi justamente elencar uma expressão maior de agentes ou figuras que podem operar o programa e participar dele. Então, incluíram-se as Fintechs, os agentes constituídos como pessoas jurídicas.

Nós também colocamos um dispositivo para fazer com que todas as instituições que operam esse serviço de alguma maneira, promovam e estimulem a participação dos seus respectivos correspondentes. Há ainda as cooperativas centrais, as agências de fomento, as sociedades de crédito microempreendedor. Na verdade, nós não precisamos necessariamente que o Banco do Nordeste cresça em número de funcionários; precisamos que tenha condição legal de operar com esses outros atores, com correspondentes, etc.

Um ponto que eu queria trazer à reflexão, que foi um dos estalos que me apareceu como Relator, é o seguinte: se temos uma estrutura, se temos uma lei que alimenta em recursos, que tem todo um regramento, e agora mecanismos mais facilitados, onde estão os empreendedores?

Nós não podemos ficar parados atrás do balcão. Temos que ir adiante.

Chegamos a colocar na lei que essas instituições todas podem contratar diretamente outras instituições para fazer buscas ativas, por meio da promoção em áreas frequentadas pela população de baixa renda — é aquela história de que o Brasil não conhece o Brasil — ou da captação do público-alvo para adesão.

Eu queria saber o seguinte: há duzentos e poucos no Banco do Brasil, cento e tanto na Caixa Econômica, a FEBRABAN tem um grupo de trabalho, o BNDES tem um novo portal para permitir acesso facilitado, o Banco do Nordeste tem uma experiência, mas como avançamos na busca ativa?

Eu quero chegar à Favela da Maré no Rio de Janeiro e perguntar o seguinte: quem está empreendendo em alguma coisa? Vamos olhar com olhos clínicos e cirúrgicos. Por exemplo, se se identificar uma senhora que ganha um dinheirinho lavando para fora, alguém tem que chegar para ela e dizer o seguinte: *"A senhora pode comprar três máquinas de lavar. Está aqui o crédito. É uma coisa rápida. Vai ser de 2,8% a taxa de juros, a taxa não é tão importante, mas a facilidade é plena"*. O camarada identificou que o risco dela é pequeno. Então, resolve emprestar. Pode entrar um ente público para apostar mais nessa perspectiva. Essa senhora vai rapidamente aumentar a sua renda. Quem é que olha para frente? Como podemos usar esse dispositivo para avançar nessa busca ativa?

Está aberto o tema à reflexão.

**O SR. TARCÍSIO FOSTER GEROTTO** - Deputado, permita-me.

Essa discussão é interessante. Eu acho que isso pode ser feito por meio de parcerias. A parceria pode ser uma oportunidade de se chegar a esse pequeno empreendedor. Vou citar como exemplo uma empresa que fabrica produtos de beleza, uma grande empresa brasileira. Você pode firmar uma parceria com essa empresa, porque ela tem 1 milhão e 200 mil revendedoras espalhadas por todos os cantos do Brasil. Então, você pode firmar uma parceria com essa grande empresa para ofertar microcrédito para que essas revendedoras possam adquirir os produtos para revender.

Permita-me citar nomes como Natura, Avon, Jequiti e outras empresas desse ramo, que empregam milhões de pessoas.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Onde está o microcrédito nisso? Ela dá em consignação para a vendedora.

**O SR. TARCÍSIO FOSTER GEROTTO** - Ela pode adquirir o microcrédito para comprar o produto e fazer a revenda.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Ou comprar um carro para andar mais, para se deslocar mais facilmente, ou algo do gênero. Poderia ou não?

**O SR. TARCÍSIO FORSTER GEROTTO** - O carro seria consumo, a não ser que fosse um carro para a atividade.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Sim, 15 mil não é suficiente. Esqueça!

**O SR. TARCÍSIO FOSTER GEROTTO** - Há também a questão do endividamento e do financiamento, sobre a qual eu comentei. Se ela financia o carro, terá um limite de endividamento e, dependendo do valor, não vai conseguir contrair o microcrédito. Todas essas são reflexões que temos que trazer para a discussão, visando atingir essa população.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Alguém tem alguma posição sobre isso?

**O SR. CARLOS CARTAXO** - Sim, Deputado. Sou Carlos Cartaxo, do Itaú Unibanco.

Ouvi todos os comentários e vou fazer uma avaliação com base no que se acabou de mencionar em relação às revendedoras, mas tentando fazer uma analogia reversa em relação a tudo que foi comentado.

Foi dito que parceria pode ser um caminho, mas, pegando um exemplo pontual, a indústria de cosméticos tem revendedoras espalhadas por todo o Brasil, mas não há agentes de crédito espalhados por todo o Brasil. Essa é a grande distorção.

Essa é a grande distorção.

Uma revendedora que está em Manaus provavelmente não vai ter um agente de crédito para lhe dar atendimento, porque o primeiro contato tem que ser presencial.

Vou tomar a liberdade de dar um passo atrás, porque achei muito lúcida a colocação do Cleofas, que disse que temos que olhar para frente, ter um olhar visionário como sonho de futuro. Lá no Itaú temos conversado internamente para buscar alguns arranjos operacionais que vejam esse futuro, mas sempre olhando o regulatório, que trouxe inúmeros avanços. No entanto, exigir que a primeira visita seja presencial ainda é um fator que impede que o Brasil tenha essa capilaridade toda.

Como você bem mencionou, temos 5.570 Municípios e provavelmente o microcrédito deve estar em torno de 50% deles. Não estamos em todo o Brasil por uma falta de capilaridade, e poderíamos estar em muito mais se não dependêssemos apenas da figura do agente de crédito. Eu acredito que temos que perceber o futuro.

As *fintechs* têm entrado cada vez mais no mercado, o que é justo e bom, porque isso democratiza mais o crédito. Porém, não só as *fintechs* e *startups* brasileiras estão entrando no mercado, mas também as internacionais. E elas, por não utilizarem o dinheiro do *funding,* esim de outros fundos, têm a liberdade de não se pautarem pelo regulatório. Aí sim elas podem fazer a contratação, o estímulo do empreendedor, captura e desembolso por meio de um *app*, de um aplicativo.

Por isso, acredito que precisamos equalizar esse assunto. Para o microcrédito efetivamente se ampliar, precisamos equalizar como o *funding* pode ser utilizado. Hoje, a primeira visita é obrigatória, e entendemos toda essa história que foi construída principalmente pelo BNB, que é um *player* de sucesso, no qual nós nos espelhamos por essa evolução da atuação do agente de crédito. No entanto, o mercado está mudando, cada vez mais está mudando.

E eu vou tomar a liberdade aqui, falando não só em nosso nome, mas no de todos, de dizer que, guardadas as devidas proporções, o custo de um agente de crédito em todos os bancos numa operação varia de 60% a 70%. Então, há hoje uma operação de microcrédito cujo investimento no agente de crédito gira em torno de 60%, 70%, guardadas as devidas proporções de cada instituição.

Mediante esse custo operacional, há diversos outros rearranjos. O Banco do Brasil tem a Movera, o Santander tem o Prospera, o BNB tem o Crediamigo, nós do Itaú temos a MicroInvest, a Caixa tem a Caixa Crescer, exatamente para ter um modelo operacional menos oneroso, porque o valor disso dentro da estrutura bancária fica muito mais alto. Então, os bancos têm essa estrutura paralela para tornar a operação menos custosa e conseguir avançar ainda mais no microcrédito, mas eles não conseguem avançar efetivamente. Eu gostaria muito que hoje houvesse agentes espalhados por todo Brasil, mas o custo operacional disso, quando se faz a conta, não se paga.

Portanto, temos que avançar cada vez mais nos meios digitais. Por isso, a proposta do grupo de trabalho da FEBRABAN é para que o *funding* ou uma parte dele — eu acho que não precisa ser todo neste primeiro momento — seja destinado para os bancos poderem fazer uma operação 100% digital, e não só para democratizar mais o crédito. Ele deveria permitir um modelo 100% digital, operando para estar mais preparado para virar essa chave, porque o mercado está mudando, a chave vai ser virada do analógico para o digital. Aliás, isso já está acontecendo, não é uma perspectiva de futuro. Até 2020, 84% da população vão ter um *smartphone*.

Então, visto isso, precisamos equalizar essa questão. A figura do agente de crédito é muito importante, mas, se não começarmos a operar nesse modelo de forma 100% digital numa parte do *funding* — para começarmos a aprender, voltarmos aqui e demonstrarmos os avanços e o quanto evoluímos nesse sentido —, vamos ficar na discussão entre como operamos e ampliamos o mercado microcrédito *versus* o custo operacional.

Essa é a minha contribuição.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Muito obrigado.

Concedo a palavra ao Luiz Henrique Machado.

**O SR. LUIZ HENRIQUE MACHADO** - Pelo menos no que diz respeito aos recursos do FAT, dos quais nós, do Ministério do Trabalho, somos o guardião, você precisa entender que é um processo de negociação difícil, lento. Para se ter uma ideia, essa realidade não foi sequer tratada hoje na reunião — ela já tem resolução do Conselho Monetário Nacional, já tem lei. Essa parte já consolidada com a exigência do primeiro contato presencial está acordada no ambiente do CODEFAT. Nós estamos num processo de conscientização, de negociação, para ver como vamos conseguir essa última ponta dentro do CODEFAT. Haverá uma reunião, mas essa realidade, com a primeira visita presencial, está consolidada.

É um processo de negociação difícil? É claro, pois se trata de um fundo que tem na sua origem, na sua gênese, a proteção do trabalhador e seus benefícios, então temos que tratá-lo com cuidado. Ao mesmo tempo, é um desafio fazer com que esse recurso traga benefícios para o próprio mercado de trabalho.

Então, como eu disse na minha fala inicial, o que procuramos hoje é um ponto de equilíbrio entre as exigências mínimas, de modo que elas garantam a segurança do fundo e, ao mesmo tempo, não sejam inviabilizantes da operação.

Para nós isso é um sonho. Quero que vocês entendam que nós, técnicos — quem está lá dentro gerenciando a política pública —, adoraríamos fazer uma operação 100% digital. É claro que o alcance da ferramenta seria muito maior, o alcance do modelo seria muito maior. Mas falar sobre isso hoje numa reunião do FAT dá um arrepio nos caras... É perigoso até suspender a reunião, porque ainda não chegamos a esse ponto. E eu não quero assustar os conselheiros, não quero que eles fiquem achando que nós já queremos implementar isso de uma vez. Não, não. Calma! Nós ainda queremos fazer com uma primeira visita presencial.

Nesse aspecto e levando em consideração a provocação do Marcos, na fala inicial dele, isto já está anotado: o CBO 4111050, que é o do agente do microcrédito, já está na ordem do dia para fazermos uma revisão, uma ampliação. Confesso que depois quero aprofundar-me neste dado que você trouxe, inclusive em particular: como a figura desse agente do microcrédito representa 60% no custo da operação. Isso me interessou. Gostaria de saber como se dá essa construção. Poderíamos interagir nisso depois, pois tenho interesse nessa questão.

Muito obrigado.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Concedo a palavra ao Marcos Antônio.

**O SR. MARCOS ANTÔNIO VENTURA DE OLIVEIRA** - Deputado, eu queria fazer uma consideração. O Cartaxo comentou bem a questão das revendedoras. E até pegando o gancho no comentário do Cleofas, pois são vários modelos, eu acho que o microcrédito não pode ficar preso a um modelo.

Nós, obviamente, não queremos aqui acabar com a figura do agente de crédito. Eu converso muito com os empreendedores. Há empreendedor que diz que é cliente do agente.Ele diz*: "Aonde esse agente de crédito for, eu vou, porque eu confio nessa pessoa"*. Provavelmente, esse empreendedor não vai confiar num aplicativo de celular, que vai passar a ele uma informação. Ele necessita da figura do agente de microcrédito. Mas há outros modelos de empreendedores que já estão num processo mais avançado. Então, acho que nós temos que trabalhar com a questão de modelos.

A revendedora de produtos, por exemplo, através de uma parceria firmada com uma grande empresa, de repente pode ser um modelo em que poderia viabilizado o processo digital. Então, como nós temos, por exemplo, o histórico daquele empreendedor, o volume de vendas, o volume de compras, essa grande empresa já tem esse histórico, isso pode facilitar a análise de risco e, eventualmente, a oferta sem a presença do agente de microcrédito.

Hoje, exige-se essa presença num primeiro contato. O próprio correspondente bancário, por ser o profissional que está mais próximo daquela comunidade onde essa empreendedora está atuando, pode fazer esse contato presencial. Um modelo de atendimento, como o da Verinha, pode ser talvez uma alternativa, agregando a orientação financeira para essa população. Enfim, num olhar de horizonte, como foi colocado, acho que nós temos um vasto campo para semear e colher grandes frutos.

Eu penso que a exigibilidade hoje é um fator importante. A operação na qual trabalho já cumpre 100% das exigências. Hoje utilizamos também *funding*. Eu insisto em dizer que, em algum momento, considerando a escassez do depósito à vista, oriunda, como foi dito, de um aumento de transações eletrônicas, a tendência do depósito à vista, pelo que eu vejo, é diminuir cada vez mais. Consequentemente, a tendência do percentual de aplicação no microcrédito é diminuir mais ainda.

Então, temos que pensar num modelo que direcione recursos para essa operação, que diminua custo operacional, mas olhando a figura do agente de crédito. Acho que é dessa forma que nós vamos conseguir chegar, talvez, a um percentual muito maior, se comparado ao volume de empréstimo do sistema financeiro.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Alguém gostaria de fazer mais algum comentário?

Tem a palavra o Paulo Roberto, do BNDES. *(Pausa.)*

O senhor é de onde?

**O SR. FÁBIO MASCHIO** - Eu sou Fábio, da ABCRED — Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças, representante das OSCIPs — Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - O senhor tem a palavra.

**O SR. FÁBIO MASCHIO** - Primeiramente, gostaria de agradecer a oportunidade de participar desta reunião e de parabenizá-lo pela iniciativa, nobre Deputado.

Gostaria de fazer dois registros. Primeiro: a lei nasce a partir de uma provocação das OSCIPs. E, quando eu chego a este encontro e não vejo nenhum representante das OSCIPs na Mesa, acho que falta um pedaço da representação do setor. Segundo: em relação à alteração da lei que cita a não exigência da visita a partir do segundo momento, acho que nós acabamos perdemos com isso, porque todos na Mesa citam a orientação. E a orientação sem o agente de crédito perde um pouco o foco. Mesmo que haja tecnologia e outros mecanismos, nós vamos acabar perdendo.

Em relação ao item citado agora, não se trata de uma questão relativa à demanda e à oferta, mas relativa a acesso. Se pegarmos os números de pessoas que tentaram acesso via Banco do Brasil, via Caixa Econômica Federal, via outros bancos, quantos não foram atendidos? De dez solicitações, quantas são atendidas? Portanto, há a questão do acesso. O *score* e a tecnologia acabam brecando um pouco o acesso. Essa é a nossa preocupação.

Se você pega um empreendedor popular que trabalha com uma sorveteria, o *score* automaticamente o barra num período de frio. Mas quem está lá na ponta, que tem outras avaliações que não são só objetivas, mas também são muito subjetivas, entende que ele vai vender outro tipo de mercadoria num momento de frio. Então, a tecnologia é muito bem-vinda, mas temos que tomar um pouco de cuidado com o excesso de tecnologia, pois podemos diminuir ainda mais o acesso.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Sem dúvida. O contato direto é indispensável. O objetivo era introduzir um mecanismo do mundo atual sem perder a perspectiva de garantir o contato físico sempre presente, pelo menos na primeira vez. Cada caso é um caso.

Agora, o drama que ainda aflige minha reflexão é que não há uma permeação grande — não há mesmo. Sinceramente, acho isso ainda muito pouco. No fundo, quem empresta tem que ter um resultado. E o custo do empréstimo, em se tratando de microcrédito, com essas circunstâncias que abordamos aqui, não é um custo tão simples. As pessoas não vão ao banco, vão pouco ao banco. As pessoas estão anônimas, de alguma maneira procurando produzir. Quando eu propus que essa busca ativa fosse inscrita na lei, lembrei-me logo das OSCIPs. Pode muito bem o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal ou o Santander fazer uma parceria com uma OSCIP, para correr atrás, em uma determinada área, grande, dos potenciais tomadores desse empréstimo. O drama é a remuneração disso, porque há também um custo adicional. Temos que resolver isso, porque o impacto positivo para o Brasil — naquele exemplo que eu dei da tal senhora que lava para fora, uma vez tendo essas três máquinas de lavar — de ampliação das rendas em áreas populares é muito importante. E o Brasil gasta bilhões em outras coisas.

Eu quase coloquei na lei o seguinte: 40% da publicidade oficial dos nossos bancos têm que ser destinada a micro e pequeno crédito. É preciso informar, mas não o fazem, gastam com outras coisas e tudo o mais. Enfim, se querem que a lei aconteça para valer, não adianta o arcabouço legal bem concebido; tem que ir a campo, de forma digital, com parceiros e até com seu instrumental próprio, com carteira assinada da própria instituição. Eu acho que temos muito o que fazer ainda.

Estamos nos encaminhando para o fechamento da nossa audiência. Quero dizer que vamos dar prosseguimento a isso. Foi muito bem ponderado pelo Dr. Cleofas que nós precisamos ouvir um pouco os empreendedores. Não é fácil trazê-los para Brasília. Talvez nós façamos uma audiência em Brasília, outra no Rio de Janeiro, mas este assunto nós vamos tocar para frente.

Nós vamos ter que encerrar por causa do horário.

Antes, porém, concedo a palavra ao Paulo Roberto e, em seguida, ao Gerson.

**O SR. PAULO ROBERTO MONTEIRO** - Minha observação é com relação a esse ponto da questão do microcrédito. Sobre os casos de sucesso do microcrédito no Brasil, normalmente há uma instituição local patrocinando aquela atuação. Por exemplo, o BNB é uma instituição que conhece o Nordeste e atua fortemente no Nordeste. Quanto ao sul do País, temos a experiência da Agência de Fomento do Estado de Santa Catarina, que criou uma rede de OSCIPs para atuar em todo o Estado. Então, a questão da atuação local é importante no microcrédito.

Paralelamente a isso, o trabalho que deve ser feito é no sentido de ampliar os canais de acesso. Na Região Norte do País hoje há poucas instituições capazes de atuar com o microcrédito. Então, se eu quero diminuir essa lacuna e ampliar o acesso do microempreendedor ao microcrédito, tenho que pensar em como ampliar esses canais de acesso. Uma das possibilidades são as parcerias. Particularmente, o BNDES, em conjunto com o SEBRAE, fez uma parceria com a Desenvolve SP para atuar nas favelas de Heliópolis e Paraisópolis junto ao microempreendedor individual, através de uma *fintech*. Mas é necessária, reforço isso, essa questão do parceiro local. Se eu não tiver essa pessoa, em âmbito local, que conheça a realidade daquele Estado ou daquela região, eu tenho dificuldade de atuar no microcrédito. Esse é o ponto.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - E isso aí, fica na teoria. Conheço essa experiência, aliás, conheço teoricamente essa experiência que está sendo executada em São Paulo. Tinha que haver cem experiências sendo vividas ao mesmo tempo no Brasil. Se não se promover um choque para valer, tudo aqui será residual.

Com a palavra o Sr. Gerson Thalles.

**O SR. GERSON THALLES** - Bom dia. Primeiramente, eu queria parabenizar o Deputado pela pauta. Meu nome é Gerson Thalles e estou representando o Conselho Federal, a Ordem dos Músicos do Brasil — represento 8 milhões de músicos no Brasil —, que não tem nenhuma condição de obter qualquer tipo de crédito, até por falta de comprovação de renda, para obter um instrumento musical, para fazer a renovação dos seus equipamentos.

Então, eu gostaria de fazer um pedido ao Deputado: que colocasse em pauta a questão dos músicos e dos artistas do Brasil. Nós temos 8 milhões de músicos, e deve haver mais ou menos 6 milhões de trabalhadores que promovem a cultura, que levam a alegria às pessoas, que têm uma dificuldade muito grande em conseguir um crédito financeiro. Esses profissionais não são reconhecidos como trabalhadores no Brasil.

Eu assumi a instituição há 1 ano e meio, depois de 48 anos de mandato de uma mesma gestão. E, juntamente com o Ministério do Trabalho, agora vamos ter a nota contratual de trabalho, cuja portaria já vai ser publicada na próxima semana. O companheiro do Ministério pode até falar sobre isso. É algo pelo qual nós vimos lutando há mais de 3 anos. Os músicos e artistas vão ser reconhecidos no Brasil por meio da portaria do Ministério do Trabalho. Os contratos de trabalho vão ter reconhecimento, e esses profissionais vão poder usufruir do crédito financeiro junto aos bancos.

Muito obrigado pela oportunidade.

**O SR. PRESIDENTE** (Otavio Leite. PSDB - RJ) - Eu gostaria de agradecer a todos que aqui compareceram, a esta ampla Mesa. Eu acho que nós demos um pontapé para frente na nossa preocupação maior de levar adiante a expansão do microcrédito.

Peço desculpas às instituições que não foram chamadas à Mesa, por falha nossa, mas nós faremos outras reuniões. Esse é um tema importante, e eu não vou sossegar enquanto não vê-lo sendo executado em sua plenitude. O País precisa desse choque para valer mesmo. Fico imaginando quantos projetos eu vou ter que apresentar, estou no meu terceiro mandato, para a equalização das taxas de juros. São alguns bilhões, não é? Tomavam 12, emprestavam 6, e aí alguém pagava essa diferença. Se tivéssemos pego um décimo disso aí, nos últimos 10 anos — meu Deus do céu! —, para ajudar a irrigar todo esse sistema, nós estaríamos muito além.

E vou dizer mais: quando eu falei da tal senhora que lava no tanque e vai para a máquina, por que não colocar uma empresa de *leasing* também para entrar nesse bolo? A empresa de *leasing* seria com busca ativa. É questão de se correr atrás, de informar as pessoas.

Quero agradecer imensamente a todos. Foi muito rica a reunião. Vamos seguir. Evidentemente, eu entrarei em contato no caso de eventuais dúvidas que precisemos esclarecer. Vamos adiante!

Muito obrigado.

Está encerrada a sessão.