

Ministério do Trabalho e Emprego - MTE

III Seminário do Programa Nacional  
de Microcrédito Produtivo  
Orientado – PNMPO

"Desafios e Perspectivas para o Microcrédito  
Produtivo Orientado"

(Auditório do IPEA)

Brasília - DF

15 e 16 de julho de 2008

CADERNO II

**Dia 16 de julho de 2008**

## **Painel III**

### **Proposta de Indicadores**

**Cerimonialista** – Por favor, tomem assento, fechar as portas lá atrás, por favor. Solicitamos a gentileza de desligarem seus aparelhos celulares ou os colocar em modo silencioso. Muito obrigada! Neste momento, damos início aos trabalhos do segundo dia do III Seminário do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – Desafios e Perspectivas. Temos o prazer de convidar, aliás, já estão todos sentados aqui, para o painel das propostas de indicadores. Como Moderador, temos o Senhor Marden Soares, do Banco Central, Bacharel em Ciências Contábeis, com Pós Graduação em Auditoria, Curso Camels para Supervisores Seniors, promovido pelo Banco Mundial de Washington DC, mil, novecentos e noventa e três e sobre Bancos Centrais, patrocinados pelo CEMLA, Centro de Estudos Monetários Latino-Americanos no México e em Nova York em mil, novecentos e noventa e sete. Atualmente exerce, no Banco Central, a função de Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF. Como palestrantes, o Senhor Edmar Prandini do PNMPO. É graduado em Filosofia, Mestre e Doutorando em Sociologia pela UNESP de Araraquara. Lecionou Ética, Metodologia Científica e

Filosofia Política nos Centros Universitários Moura Lacerda e Claretiano, da região Ribeirão Preto, São Paulo. Foi fundador da OSCIP de Microcrédito Crescer Crédito Solidário e Membro Fundador da ABCRED. Há cerca de um ano atua como Analista de Planejamento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, do Ministério do Trabalho e Emprego. O Senhor Stélio Gama Lyra Júnior, Superintendente da Área de Microfinanças do Banco do Nordeste do Brasil, Pós Graduado em Avaliações de Políticas Públicas pela Universidade Federal do Ceará, Graduado em Ciências Econômicas, Especialização em Finanças pela FGV Business, Superintendente de Finanças e Programas Especiais do Banco do Nordeste, com trinta e dois anos de Banco do Nordeste e cinco à frente do CREDIAMIGO. Membro do Comitê Interministerial para definição do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do Ministério do Trabalho. Atualmente dirige os Programas de Microcrédito Urbano, CREDIAMIGO e Programa de Desenvolvimento Sustentável do Turismo do Nordeste, PRODETUR, do Banco do Nordeste. O Senhor Cláudio Peixer, BLUSOL / ABCRED. Economista formado pela FURB, Universidade Regional de Blumenau, Mestrado pela CPGA, Centro de Pós Graduação em Administração da UFSC, Universidade Federal de Santa Catarina. Empresário e Diretor da MAGOS CONSULTORIA E COACHING, Presidente do Conselho da Instituição

Comunitária de Crédito de Blumenau Solidariedade, BLUSOL e Ex-Secretário de Administração do Município de Blumenau. O Senhor Matthew Gehrke, Gerente Regional para a AL – Peru, da The Mix. Mestre em Administração de Empresas NBI e Estudos Latino-Americanos pela Anderson School of Management, da UCLA de Los Angeles, Califórnia, Gerente Regional para a América Latina e Caribe da The Mix, com sede em Lima, Peru, desde dois mil e seis. Trabalha promovendo a transparência financeira na indústria de finanças de toda a região. Com a palavra o Moderador da mesa para apresentar o tempo de palestra de cada expositor e para a condução dos debates. Muito obrigada!

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Bom dia a todos! Estamos apenas com meia hora de atraso. É um prazer estar aqui com vocês. Nós vamos tentar cumprir, a partir de agora, o tempo mínimo, máximo, de cada apresentação, que é de vinte minutos. Então eu queria, sem muito mais demora, chamar o Edmar Prandini pra fazer a primeira apresentação.

**Senhor Edmar Prandini** (Analista de Planejamento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, do Ministério do Trabalho e Emprego) – Bom, a primeira coisa a

dizer é bom dia pra todos, evidente, pra mesa, pra todos os participantes e indicar pra vocês o agradecimento pela participação também em nome da equipe do Programa e dizer que é curioso que tenha me cabido falar sobre os Indicadores. Essa coisa de Indicadores sempre está muito associada a números e há uma informação que a gente vai positivando, que a gente vai tornando algo mais fixo, mais rígido e mais conhecido do ponto de vista, inclusive, do sentido da padronização. E isso, pro filósofo, ou para o sociólogo, é sempre algo um pouco herege, a gente quer lidar com a informação do ponto de vista dos seus conflitos, da sua processualidade, dos movimentos que estão envolvidos e, aí, buscar fixação, é um desafio. Então, eu venho aqui num momento meio herege pra falar pra vocês um pouco sobre esta coisa dos Indicadores, a partir de algo que não me seria muito específico. Mas eu procurei fazer um momento de buscar as motivações para analisar os Indicadores, depois quais são os Indicadores com que nós, no Programa Nacional temos tido a necessidade de trabalhar, inclusive em função do sistema de planejamento do Governo Federal e algumas preocupações, algumas possibilidades que eu vou propor pra todos, pra gente discutir alguns Indicadores que pudessem permitir ao Programa Nacional fazer, não apenas uma mensuração daquele movimento já realizado nas atividades, nas operações que o microcrédito tem produzido no País, mas

também um processo de avaliação, de sentido da nossa caminhada e de questionamento, inclusive dos processos que a gente já tem realizado, do ponto de vista de pensar nas nossas metas enquanto modelo de desenvolvimento para o País. Então, uma frase quase positivista, já que eu estou num momento herege, a respeito do que a gente tem como desafio da mensuração. Uma afirmação bastante forte que indica a importância da gente perceber a necessidade de conhecer, pelas mensurações, pelos números, o movimento que a gente, efetivamente, tem realizado. Claro que Comte estaria questionando bastante esta afirmação, mas a gente vai trabalhando com ela. Então, a finalidade da mensuração, esse exercício, não é apenas decorrente da necessidade científica, mas é um caminho para que a gente possa pensar fenômenos complexos. Os fenômenos físicos, eles são medidos com facilidade através dos indicadores, mas os fenômenos sociais, eles são mais desafiadores porque a multiplicidade das ações, os jogos entre as pessoas, entre os grupos e os movimentos é muito mais dinâmico e isso coloca dificuldades para mensuração. A gente não consegue ter, por exemplo, precisão de dados se não houver um processo de colaboração na informação de todos os atores, simultaneamente. Se alguém deixa de responder a processos de busca de informação ou responde com descuido, a gente vai ter os nossos dados já afetados. Então, o princípio para a

mensuração, assenta-se na definição de que, do medir, a gente necessita discutir quais são os nossos instrumentos de mensuração. Então, além de ter a busca do objeto a ser conhecido, também quais são os instrumentos para conhecer. Bom, os fatores que incidem, então, na seleção de indicadores são: a própria cultura dos grupos para os quais eles vão servir, o conjunto de métricas e o tipo da atividade que se quer mensurar e o papel e a intervenção dos diversos atores que estão envolvidos nesta atividade. A definição de indicadores está submetida a algumas questões, então. Primeiro, o que a gente vai medir e aí qual é o item que a gente vai buscar, qual é a informação que a gente vai mensurar. Como medir vai definir pra gente a unidade, o instrumento de definição da quantidade do volume que a gente vai trabalhar, e porque medir vai estar fundamentado nas nossas motivações filosófico-políticas e também na relevância da informação para a ação. Aqui a gente já começa a apontar a questão de que os indicadores influem, diretamente, nos processos de intervenção sobre a realidade. Alguns conceitos que eu fui buscar sobre Indicadores. Então, a FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) trabalha com dado de que o Indicador é uma especificação quantitativa e qualitativa para medir o atingimento de um objetivo. Aqui eu reforço a importância da gente pensar em Indicador como algo não a partir da realidade realizada. Não nos importa

tanto o passado, mas pensar o passado tendo em vista o objetivo, a meta, a finalidade da nossa ação. Uma série de dados definidos para responder perguntas sobre um fenômeno ou um sistema dado, a preocupação da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) e uma expressão, eu acho importante esta definição, porque ela engloba, além da informação quantitativa, também as opções simbólica e verbal, empregada para caracterizar as atividades, eventos, objetos e pessoas, em termos quantitativos e qualitativos. Então, a idéia aqui, é que o Indicador é, também, a caracterização dos objetos. É clarear a percepção de quem são os nossos, do objeto, mas não apenas do ponto de vista da sua métrica, do objeto do ponto de vista da sua ação mesmo. Quer dizer, como é que ele intervém e se movimenta pelo cenário, pelo tabuleiro da nossa realidade. Quais são as incumbências que se atribuem a um sistema de Indicadores? Basicamente duas, a incumbência da mensuração em si e a incumbência da avaliação. A mensuração pra gente ter o tamanho da atividade e a avaliação pra permitir exatamente a percepção da busca dos objetivos. Como é que a gente tem se empenhado em realizar os objetivos propostos? Qual energia nós estamos despendendo para chegar às nossas intenções, aos nossos planos e às nossas metas? As características de um sistema de Indicadores são de que ele, primeiro é



informativo. Então, ele traz dados que permitem medir, identificar sucessos, localizar problemas, localizar deficiências na caminhada. É confiável. As informações são dadas de tal forma que as pessoas, ao observarem, possam perceber qualidade dos dados e segurança na expectativa de que esta atividade está sendo realizada conforme o Indicador aponta. A idoneidade, ou seja, que ele tenha adequação ao objeto que está sendo estudado. Que permita correlacionar as distintas variáveis e os diferentes contextos. Então, permita análises sobre a realidade de modo mais preciso, tenha a temporalidade, situe no período em que as coisas acontecem e sejam comparáveis e tenham coletas regulares. A utilidade dos Indicadores, todo esse esforço de conhecimento é que permita operar sobre as dimensões-chave dos sistemas, dos processos, modificando seus estados e rumos. A finalidade de todo esse movimento é aumentar a capacidade de intervenção e a precisão dos esforços que forem realizados sobre a realidade. Os diferentes tipos de Indicadores existem para viabilizar que as organizações se adequem aos seus objetivos e às suas metas e sua missão. Então, nós poderíamos, no caso do microcrédito, identificar três grupos de Indicadores. Indicadores das próprias operações de crédito, relacionados a contratos firmados, clientes atendidos, volume financeiro, a carteira ativa de créditos, qualidade da carteira; os Indicadores da realidade das Instituições, o seu

grau de subsistência, sobrevivência, solvência, liquidez, produtividade e os Indicadores de impacto, ganhos de renda das famílias, melhoria financeira dos empreendimentos financiados, faltou o "s", desculpa. Bom, no nosso plano plurianual a gente, num processo de negociação com o Ministério do Planejamento, veio construindo um grupo de Indicadores e aqui eu vou apresentar os quatro com os quais o Programa vai ter que trabalhar nos próximos anos. Estes se referem ao plano plurianual dois mil e oito – dois mil e onze. Então, são quatro Indicadores quantitativos. A gente vai tentar medir a atividade, as operações de microcrédito do ponto de vista do seu número, quantos são os contratos que têm sido firmados ano a ano, qual é o volume de crédito que foi concedido a cada ano para a população alvo, qual é a quantidade de clientes ativos ao final do ano, do período e o índice de volume da carteira ativa. O índice de volume da carteira ativa vai indicar qual é, efetivamente, ao final do período, uma vez que o dinheiro faz um movimento de ida e volta, qual é o montante que, de fato, está concedido e emprestado para o público que a gente tem. Se uma organização tem um ciclo de retorno do recurso de quatro meses, de seis meses, ele faz uma rotação três vezes no ano. Então importa mensurar não apenas o volume de crédito concedido, mas a carteira que está, efetivamente, disponibilizada. A carteira vai indicar qual a necessidade que o

setor tem de disponibilidade financeira efetiva para atender o grupo de clientes que tem sido alcançado. Aqui a gente tem qual é a nossa meta, em termos de Programa e há um pequeno desafio aí. A gente talvez tenha começado com uma dificuldade, do ponto de vista de processo, para a definição de metas, porque a definição de metas deveria passar por um processo, uma vez que são recursos das próprias organizações, em que todos pudessem participar e indicar qual é a sua capacidade de incremento da atividade que hoje tem sido realizada, dadas as condições atuais. A gente não tinha, para este processo, tempo e condições de fazer um movimento de agregar todos. Então, nós trabalhamos com um grupo dos atores governamentais para estabelecer metas que, pelo menos, vão comprometer os entes governamentais com estes números. Pode ser que a gente ultrapasse todos eles. Então, no que se refere às operações, a meta de expansão anual que a gente previu é de 15%, tendo como base o ano de dois mil e sete em que foram realizadas novecentas e sessenta e três mil operações que a gente conseguiu identificar nos levantamentos do final do ano, a gente chegaria, em dois mil e onze a uma expansão de quase 75% e o número saltaria de novecentos e sessenta e três para quase um milhão e setecentas mil operações de microcrédito. O volume de crédito também teria, nas nossas metas, uma expansão equivalente, de aproximadamente,

75% com o número, o montante saltando de um bilhão e cem milhões de reais, que a gente já auferiu para um bilhão e novecentos e vinte e cinco mil reais. O número de clientes ativos teria um incremento maior. Aqui a gente está pensando com a possibilidade de, a partir das nossas propostas, conseguir uma redução do volume médio de crédito a partir de trabalhar com a população do Bolsa Família. Então, se isto acontecer, a gente teria um público maior com o mesmo montante de recurso. Isso permitiria saltar de quinhentos e treze mil pessoas para um milhão e trinta e seis mil clientes atendidos ao final de dois mil e onze. Nós estamos dobrando o número de pessoas atingidas. Isso ainda é muito pouco dentro do panorama previsto, do panorama estimado, por exemplo, pela ECINF (Economia Informal Urbana) e outros indicadores que a gente conhece. Agora, algumas questões de caráter qualitativo que são propostas pra todos pensar. Primeiro, a gente ainda não tem um trabalho mais preciso sobre a cobertura do número estimado de empreendedores. E aí estaria um desafio para o Programa e para todo o segmento. Se a gente quer, efetivamente, avaliar o que nós estamos fazendo, nós não podemos ter apenas uma espécie de crescimento vegetativo, acompanhando o ciclo de expansão da população. A gente precisa conseguir aumentar a incidência do microcrédito e a cobertura para o público alvo. Então, o nosso desafio seria ver se a gente, efetivamente, se

compromete com metas de expansão nesse sentido. Se a gente tem hoje 5% do público sendo atendido, a gente quer chegar a 10, 15 sei lá quantos por cento. E isso ser monitorado também para que a gente possa aumentar o nosso grau de comprometimento e a nossa exigência e esforço de atuação. Outra coisa, a gente sabe que existem disponibilidades financeiras para que o microcrédito possa alcançar um número muito maior de pessoas. Existe um volume de recursos que está sem utilização, ainda sob a alçada do Banco Central. Um volume bastante grande. Então, a gente também monitorar qual é a nossa capacidade de utilizar este recurso, inclusive porque nas condições dadas, ele tende a ser o recurso que pode chegar às organizações de forma mais barata, mais econômica, menos onerosa, permitindo pra elas uma maior capacidade de garantir a sua sustentabilidade e com isso, também, a sustentabilidade da atividade ao longo do tempo. Outra questão que a gente poderia buscar avaliar é o índice de concentração da oferta. Tanto do ponto de vista do número de Instituições quanto, também, do ponto de vista da regionalização. Quer dizer, nós não podemos ter oferta do microcrédito excessivamente concentrada numa única região. Esse tem que ser um Programa Nacional. Então, compete aos agentes governamentais se questionarem a respeito disso, como é que está a cobertura em todo o Território Nacional, se a gente

está conseguindo garantir uma presença simétrica do Programa em todas as Regiões. Aqui eu não encontrei uma palavra que me satisfizesse ou aos companheiros também do Programa. Está aberto pra pensar, então a gente chamou assim, por enquanto. Índice de Efetividade Territorial e Social, que, de novo, considere o peso populacional dos Estados ou Regiões, o número de micro empreendedores em cada uma dessas áreas, mas, também, trabalhe uma ponderação que leve em consideração, por Região, ou por localidade, talvez, ou IDH, ou Índice de Exclusão Social, alguma coisa que indique a nossa capacidade de aumentar a presença nas áreas onde o foco seja mais nítido, onde a gente possa apontar mais para a população de mais baixa renda. E também uma preocupação é quanto à sustentabilidade operacional da rede. Então, buscar construir uma forma de acompanhar a razão entre os custos e a receita das organizações de tal modo que, por exemplo, programas como o PDI (Plano de Desenvolvimento Institucional), ou recursos desses que a gente está discutindo, que sejam recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador), na medida em que são recursos em que a ação de Governo se nota mais direta, mais clara, possam ser orientados em função de garantir o aumento da sustentabilidade daquelas Instituições que estão tendo alguma dificuldade. É claro, há uma preocupação de não favorecer a subsistência quando não há competência

instalada, quando a organização não tem qualidade de gestão das suas atividades na sua carteira. Mas, como a gente sabe que existe um processo de maturação ao longo de algum período, então, pensar um índice deste modo que possa ajudar a orientar as ações e os recursos disponibilizados pelo Programa Nacional é importante também. Então, este trabalho foi um trabalho em que a gente fez juntos, eu e o Jonatas, ele me ajudou porque ele entende um pouquinho mais de números. Como eu me perco quando dois mais dois surgem na frente, ele contribuiu com isso. Uma coisa que o Humberto está colaborando é chamar a atenção para que a gente, enquanto Programa Nacional, vai estar trabalhando, ao longo do período, sob acompanhamento e em conjunto com o Ministério do Planejamento para a consecução dessas metas. A gente está planejando ter reuniões esporádicas, talvez a cada quatro ou seis meses pra que o monitoramento das metas seja algo constante a orientar a nossa prática. E aqui um dado que isso me lembra, nós estamos na finalização deste sistema de coleta de dados que o Max ontem apontava, eletrônico. Nós percebemos que as organizações têm, um minuto, as organizações têm dificuldade, às vezes, em responder aos nossos questionamentos sobre Indicadores. Algumas informações ficam incongruentes etc. Então, nós criamos um sistema em que todas as informações vão ser colocadas, de maneira simples, não são muitas, mas ele vai

fazer checagens e a própria organização localmente vai, na hora do preenchimento dos dados, precisar fazer a correção da informação. Então, a gente vai receber os dados mais trabalhados, evitando incongruências que a gente tem tido alguma dificuldade no trabalho de coleta dos dados. Obrigado!

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Bem, gostaria de chamar, então, agora, o Stélio pra fazer a sua apresentação.

**Senhor Stélio Gama Lyra Júnior** (Superintendente da Área de Microfinanças do Banco do Nordeste do Brasil) – Bom dia! Agradecer o convite do Ministério do Trabalho e Emprego pra estar aqui apresentando um pouquinho. Diferentemente do Edmar, eu não me considero um herege nesse tema. Até porque nós entendemos, enquanto Banco do Nordeste, enquanto CREDIAMIGO, que o sucesso de uma IMF (Instituição de Micro Finanças) passa pela sua capacidade de trabalhar com Indicadores e metas. E um bom sistema de gestão é quem vai definir quanto tempo vai durar essa IMF. Nós entendemos que a metodologia de microcrédito ela é uma commodity. Isso é fácil. Você contrata um consultor e ele traz a metodologia. Você contrata um assessor de crédito de alguém que já trabalhe, isso aí nós temos, ano passado



perdemos aí cento e dez assessores pra outras entidades. Então, a metodologia é fácil de implementar. O que é difícil é a gestão. E a gestão está nos Indicadores, está no tratamento dessas informações. Aí é que está eu diria que está o sucesso. A metodologia em si ela é uma commodity, tem livros, tem teses, tem tudo aí e tem assessores também. Aqui um pouco os números do CREDIAMIGO, antes da gente entrar um pouco na palestra. Nós estamos aí com uma carteira ativa de trezentos e trinta e oito mil clientes, duzentos e cinquenta e cinco milhões de reais emprestados, um valor de setecentos e sessenta e quatro. Isso pra gente do Banco do Nordeste é uma satisfação, à medida que esse valor, esse ticket médio baixa, porque isso demonstra que nós estamos mais na base da pirâmide, estamos atendendo quem mais precisa, embora a gente saiba que quanto mais baixo o valor médio da operação mais escala eu vou precisar pra poder viabilizar um programa. O número de operações que nós estamos realizando aí, três mil seiscentas operações / dia. Hoje, no CREDIAMOGO, tem três mil e seiscentas pessoas recebendo um desembolso, numa conta corrente simplificada e utilizando um cartão magnético. Nossa inadimplência aí neste primeiro semestre está 1.4. Isso a nossa experiência demonstra que o primeiro semestre ele sempre é mais difícil, tem mais feriado, tem carnaval, Semana Santa e sempre tem esse comportamento. No primeiro semestre a inadimplência sobe

um pouco, no segundo semestre ela baixa mais. E aquilo, dos que tiveram ontem, que viram o Marcelo Nery falando, o Programa não trata a questão do gênero, mas 64% são mulheres. E mostrando um pouco da focalização, já que tem se falado um pouco tanto de Bolsa Família, hoje 45,44% dos nossos clientes são beneficiários do Bolsa Família. E aí nós temos Estados como o caso de Alagoas, onde 50% dos nossos clientes são beneficiários do Bolsa Família. Entrando um pouquinho aqui no tema do painel, nós entendemos aí que esse conjunto de Indicadores, isso aí passa por ter metas globais. E pra gente o que são metas globais? É você ter uma visão de floresta e a nossa visão de floresta é o quê? É o tamanho do mercado elegível, que, no Nordeste, é dois milhões e quatrocentas mil pessoas na informalidade. Eu tenho uma meta de quanto eu quero atingir desse mercado, e aí, nós do CREDIAMIGO, estamos atingindo em torno de 15%. Estamos aí com clientes ativos em torno de trezentos e setenta mil pra final de dois mil e oito. Então, essa é a nossa meta final de dois mil e oito, embora a gente já esteja trabalhando nesse segundo semestre, quando vamos chegar a quatrocentos mil clientes em dezembro de dois mil e oito, um incremento de setenta mil clientes. Então, quantos clientes eu vou incrementar em cada ano? E aí a gente está trabalhando, embora o quadro aqui mostre quatro anos, o ideal é que se trabalhe sempre com um planejamento de

cinco anos. Hoje estamos com mil e cinqüenta e oito assessores com carteira ativa, um número de clientes, por assessor, de trezentos e cinqüenta e um valor médio, que a gente espera subir um pouquinho pra oitocentos e dois. Então, dentro da nossa percepção de gestão, dentro da nossa idéia, é você ter uma visão de floresta, e aqui é o que a gente chama de visão de floresta. Dentro de uma visão mais baixa, um farol mais baixo, e aí a gente tem alguns Indicadores. Nós dividimos os nossos Indicadores em três grupos, um grupo de alcance, um grupo de produtividade e um grupo de sustentabilidade. E o que a gente quer neste grupo de alcance? A gente quer saber quantos clientes são atendidos e quem são esses clientes. E aí estão clientes ativos, carteira ativa, valor desembolsado, valor médio contratado, valor médio ativo. Em termos de produtividade, a gente precisa saber quanto custa nossa operação, quanto custa atender um cliente e quão produtivos são os nossos recursos. E aí você trabalha a quantidade de assessores, total de assessores de campo, total de assessores no Programa, quantas pessoas você tem. A gente tem que ter uma preocupação muito grande pro "back office" as pessoas que estão na retaguarda não crescer muito esse número. Aí você trabalha clientes ativos por assessores de negócios, clientes novos por assessores de negócio. É muito importante, quem trabalha microcrédito sabe, que há evasão, você tem uma perda muito

grande, você tem muitos clientes que desistem, clientes que, num determinado momento, estão sendo atendidos por outras IMF, noutro momento eles estão em três IMF e aí estão endividados, então você precisa saber disso aí. Lucro por assessor é fundamental que você diga a cada assessor quanto ele está trazendo para o Programa. E aí você vai saber se essa operação se paga ou não. E isso aqui nós não estamos falando de você ter isso semestralmente. Isso aqui você tem que ter mensalmente esse tipo de carteira ativa por unidade, quanto cada unidade está pagando. Isso vai permitir você planejar as expansões. Num determinado período você vai ter unidades que estão em fase de implantação, que vão estar deficitárias. E sustentabilidade e aí você vai responder, a operação se mantém? Está gerando lucro? Quanto ganho na operação e qual a estrutura de custo? E aí você tem carteira de empréstimo, despesas com provisões. Nós somos um Banco e, diferentemente das OCIP's, nós trabalhamos no provisionamento e aí, então, qualquer operação vai sendo provisionada, atrasou um dia já começa a ser provisionada, atrasou trinta dias, já começa a ser provisionada. Então, carteira em risco, perda, lucro do Programa, lucro do Programa, descontado o Imposto de Renda, descontado o retorno sobre carteira média, retorno carteira média, retorno carteira média depois do Imposto de Renda, e o Índice de Eficiência Operacional. Também dentro desta linha de você

ter, dentro desse modelo de gestão, é muito importante você trabalhar, aí, com a DRE, que é a Demonstração de Resultado. O que a gente tem hoje lá no Banco é que todo esse conjunto de Indicadores, ele sai de forma automática da nossa contabilidade. Alguns outros não saem diretamente da contabilidade, mas saem do sistema operacional. Mas, é necessário que você tenha algo, automatizado, porque, do contrário você vai ter um risco elevado de consistência desses dados. E aí, na DRE, você vai ter, aqui um pequeno resumo. O primeiro é o que é? As receitas financeiras. Então, quanto você está ganhando. É importante você saber quanto você está ganhando na operação, quanto você está ganhando por diferenças de taxas de captação, quanto você está ganhando de <incompreensível>, quanto você está ganhando de TAC (Taxa de Abertura de Crédito). Há pouco tempo quase a TAC saía. A margem financeira, a aí, você tem despesa administrativa. É muito importante você ter, monitorar despesa de pessoal e as outras despesas. A gente sabe, hoje, na operação, o que é mais forte, em termos de despesa, é a despesa de pessoal. Isso aí, a gente que já vem participando de todos os eventos, sabe que o pessoal, a operação, tem um custo elevado por conta da despesa de pessoal. Outras receitas operacionais é o que se ganha, não com a operação, mas sim o que se ganha com, num determinado momento, com aplicações, com diferenças de taxas de captação. E o

Imposto de Renda e o resultado do Programa. Também, dentro da DRE, nessa lâmina anterior, estou falando da DRE, comparando aqui um ano com o outro, um semestre com um semestre do ano anterior. Mas aí eu tenho que projetar. Nós temos que saber pra onde a gente quer ir. E pra onde a gente quer ir, a gente parte da DRE atual e, aí, vamos projetar em cinco anos, aonde a gente quer chegar e o que quer atingir. Hoje, no Programa, todos os nossos assessores sabem quantos clientes eles têm que trazer para o Programa por dia. Cada unidade nossa sabe quanto ela tem que atender por dia, por semana, por mês, pra chegar ao final do ano. Quando eu mostrei naquela lâmina que a gente tinha uma meta de trezentos e setenta mil clientes, isso está no planejamento de cada unidade, de cada assessor, dia-a-dia. Nós saímos dividindo esses trezentos e setenta mil clientes pela quantidade de assessores que nós temos no Programa e dizemos o seguinte: Você tem que fazer tantos clientes por dia. Se você não fez hoje, se você tinha uma meta de dez e fez oito, amanhã você tem que fazer doze. A gente parte que um sistema de gestão, eu não posso, eu tenho que trabalhar dia-a-dia. Porque, se a gente deixar esse acompanhamento mais pro final do mês, mais pro final do semestre, a gente se perde um pouco. E aí, a gente planeja pra cinco anos. Hoje o Programa nosso, em dois mil e sete, fizemos o nosso planejamento, estamos com uma meta pra dois mil e onze de

um milhão de clientes. Então hoje, todo o nosso planejamento está montado numa carteira de um milhão de clientes em dois mil e onze e um bilhão de carteira ativa. E algum, em cima desses indicadores, eu acho que, nada melhor do que trabalhar com gráficos. Eu acho que, você olhar pra um gráfico, já vê tudo. Eu aí, volto, diferentemente do Edmar, eu prefiro que me tragam um gráfico do que me tragam um relatório. Porque, no gráfico a gente já faz a análise. Então, algumas sugestões. É gráfico de carteira ativa, percentual, despesas administrativas por carteira ativa média, despesa de pessoal por carteira ativa média, taxa de crescimento de clientes, taxa de crescimento de carteira ativa, valor ativo médio, provisão por receita operacional, carteira de risco até trinta dias, receita operacional / ativo média. E a gente trabalha um pouco diferente. Nós fazemos os nossos gráficos. Eles têm mensalmente, mas, cada mês é a média dos últimos doze meses, de modo que você consegue pegar toda a sazonalidade do ano. Então, quando eu boto a posição de janeiro eu estou fazendo uma média de fevereiro do ano anterior até janeiro. Quando eu boto fevereiro de dois mil e oito, eu estou fazendo a média de fevereiro, de março de dois mil e sete a fevereiro de dois mil e oito. Só um exemplo de um gráfico pra vocês verem. Aqui é um gráfico do crescimento de clientes ativos. Então, eu tenho o ano e tenho uma média móvel dos últimos doze meses. Então, o mês de

janeiro é de fevereiro do ano anterior a janeiro, como um pouco que eu falei. Então, eu acho que você ter um sistema de gestão que permita trabalhar dessa forma, você vai ter sucesso. Eu digo, mais uma vez, reforço aqui, não está na metodologia. Está na gestão o segredo da operação. E aí é uma experiência de quem está no Programa há cinco anos e trabalha num Programa que tem dez anos. Então, é na gestão que está isso aí. Aqui é um pouco dos nossos parceiros. O CREDIAMIGO tem como parceiro o CGAP (Building Financial Systems for the Poor), o Banco Mundial, a ACCION, o Instituto Nordeste Cidadania, é uma OSCIP nossa que trabalha na Região Nordeste, Governo Federal e aí os Ministérios, vários Ministérios. Também estamos num projeto de expansão pra outras Regiões e aí estamos conversando, estamos aí numa fase de namoro com o VIVACRED aí discutindo a possibilidade de trabalhar no Rio de Janeiro. Então, esse é um pouco do modelo que a gente trabalha. Então, eu diria que o segredo está na gestão, está na forma como a gente administra as IMF's. Eu acho que, e aí é uma sugestão pro Ministério do Trabalho e Emprego, eu acho que a gente deveria trabalhar mais a capacitação das entidades, dos gestores das entidades que estão neste setor. O Governo só vai ter resultados, nós só vamos crescer quanto mais capacitados, quanto mais ferramentas de gestão nós tivermos



nas nossas IMF. Bem pessoal, era isso aqui que eu queria apresentar. Muito obrigado!

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Agradeço ao Stélio o fiel cumprimento do horário. Então, eu queria chamar o próximo que é Cláudio.

**Senhor Cláudio Peixer** (BLUSOL – ABCRED) – Negocinho danado esse daqui. Danado é falar depois do Stélio. O Edmar, primeiro, chamou de herege, os caras dos números, que mexem com números. E depois o Stélio chega aqui e dá uma descarregada aqui, tanto pro tempo certinho e a quantidade de informação por minuto, como um indicador do desempenho do Stélio foi algo fora do comum. Bom, primeiro obrigado pelo convite, por estar aqui presente e é uma satisfação estar próximo de tantos amigos que a gente vem conhecendo nesse tempo todo, labutando no microcrédito e trazer uma pequena contribuição. Quando fui convidado pra trazer informações sobre Indicador de Desempenho e a gente já tinha conversado em São Luís sobre isso, me lembrei de algo que, normalmente, me chama a atenção fazer, todas as vezes que tenho oportunidade de trazer uma informação pra um grupo de pessoas. Tem uma profissional chamada Flora Vitória que é da Sociedade Brasileira de Coaching e ela diz

que quando você tem que ter, se quer ter sucesso em alguma coisa, você tem que ser brilhante nos fundamentos. A chave do sucesso está em ser brilhante nos fundamentos. O Stélio agora a pouco estava falando sobre a gente ser, os números, como é que é? São commodities, né Stélio? Isso a gente levanta, que Indicador vai usar, a gente vai encontrar, mas, fato é que a utilização dos Indicadores como ferramenta de impacto, do teu trabalho, do teu desempenho, é que faz, realmente, a diferença. Então, brilhante nos fundamentos, me faz pensar que eu preciso rever do que eu estou falando, pra que serve esse negócio. Então, número tem a dar com o pé, a gente pode escolher um monte e eu me lembrei de colocar este slide pra fazer essa consideração. Levanta, compara com algo que seja do passado da tua própria Instituição ou do presente da tua Instituição, com o presente de uma outra Instituição ou com o mercado ou o que o valha, pára pra pensar o que fazer, executa e mede novamente. Essa é a chave de utilização de um Indicador de Desempenho. Então, a gente usou nas palavras do Edmar ou nas palavras do Stélio, a gente ouviu algumas vezes falar sobre meta, que mais que a gente ouviu? Sobre resultado, sobre qual é o indicador que chega mais perto daquilo que eu quero atingir. Então, o fundamento de uma Instituição de Microcrédito, principalmente no caso dessas OSCIP's, que não têm fins lucrativos, é fazer com que renda chegue à população que

não consegue. Fazer com que crédito chegue à população que não tem acesso a crédito. Então, os dois fundamentos juntos dizem o seguinte, a minha meta, ou seja, o meu ideal, é de que as pessoas consigam acessar crédito e, dessa forma, gerem renda. Ok? Esse é o fundamento. Então, a pergunta que eu tenho que fazer quando eu estou trabalhando no dia-a-dia, e essa é a parte do levantamento, é até que ponto, efetivamente, a minha ação está gerando esse efeito ou não. Isso é o que vai fazer a diferença. Então, trabalhar no dia-a-dia vai me ajudar nesse sentido. Eu estou chamando a atenção pra isso, porque a gente tem uma série de Indicadores, o próprio Stélio mostrou, que falam sobre os números de resultados ou de sustentabilidade da Instituição, que são Indicadores ligados à área financeira e tal. Eu achei importante chamar a atenção pro Indicador que está lá, mais perto da nossa atividade. Então, o fundamento é trabalhar pra que pessoas acessem a crédito, pra que elas tenham oportunidade de vida. Moira, ontem falava sobre dignidade. E esse é o ponto. Do ponto de vista herege, como diz o Edmar, o ideal é quanto por cento dessas pessoas, efetivamente, estão agindo. Então, têm Indicadores que são os nossos mesmos, do setor, das pessoas, assim como têm Indicadores que vêm da sociedade e que, de repente, não somos nós que temos, inclusive, a competência pra captar. É o IPEA, o IBGE que vão dizer pra nós da onde, até que ponto as pessoas

acessam as coisas que a gente não consegue medir, mas que eles conseguem. Então, vem uma outra consideração que é criatividade nesses fundamentos. Criatividade pra que esses benefícios aqui possam ser atingidos. Transparência, ou seja, a disponibilidade da informação pra todo mundo pra que todos possam planejar, ou seja, parar pra pensar e deliberar que ações vão fazer com que esse ideal seja atingido e é pra isso que serve o Indicador. Comunicação e fluxo de dados padronizados pra que haja isso como uma ação regular, aplicada, constantemente, no meu dia-a-dia e isso vai me ajudar a trabalhar. Então, o Stélio estava falando sobre o planejamento da Instituição, do CREDIAMIGO, pros próximos quatro anos. Então, ele já tem uma meta que hoje atinge 15%, é isso Stélio? 15% da população do mercado que está eleito lá, então, é isso. Tem uma medição que não foi feita por ele que diz que o mercado é desse tamanho aqui e aí ele foi lá e disse, olha, eu quero atingir esse mercado, então, é 15% que eu vou atingir. Beleza. Eu preciso regular isso e informar isso, tanto pros meus parceiros, como pra minha equipe pra que possa poder parar pra pensar e, então, deliberar quais são as ações a cada momento, a cada ponto que, efetivamente, vão fazer com que eu consiga atingir o ideal. Essa é a chave. E o que é mais importante ainda, do ponto de vista da captação de recursos, do ponto de vista de garantia de que as pessoas saibam por que nós existimos. Eu

coloco isso porque o Amadeu, a gente trabalha bastante lá em Blumenau, e, às vezes, a gente percebe que a própria população da cidade, são trezentos mil habitantes, que é pequenininho, não tem a mínima idéia de pra que serve o BLUSOL e, como não sabem pra que serve o BLUSOL, não ajudam indicando novos clientes, não entendem que podem contribuir de alguma forma pra fazer com que isso aconteça. E aí, por que então eu não pago impostos, ou por que eu existo se, efetivamente, ninguém sabe porquê ou pra quê. Então, a credibilidade e a força da Instituição e do setor ficam maiores quando eu, além de medir pro meu desempenho pra poder deliberar que ações que vão ser feitas, eu também consigo dizer pra sociedade que impacto que, efetivamente, o meu trabalho está gerando, ou seja, o que está sendo feito com o dinheiro que pertence à própria população. Então, lá no BLUSOL, de forma prática, pra conseguir fazer isso, pra conseguir medir, parar pra pensar e deliberar quais são as ações que, efetivamente, vão ser feitas pra que a gente possa atingir o resultado e aí medir de novo pra ver se está dando certo, a gente escolheu quatro grupos de Indicadores. Um pouquinho diferente lá do CREDIAMIGO. Aqui eu vou colocar uma chave. A gente tinha usado o nome criatividade, porque Indicadores de Desempenho podem ser construídos pelo teu próprio agente, quando ele está lá na praça e com o caderninho dele. Então, o Stélio falou sobre a quantidade de

contratos que devem ser feitos num dia, ou num mês por um agente de crédito. Se ele sabe que ele tem esse desempenho e ele tem uma expectativa de fazer dez contratos naquele dia, e ele não fez, fez oito, então, ele tem anotado no caderninho o Indicador de Desempenho que é ele que vai utilizar, que não é nem o Gerente dele ou a Instituição que vai definir, que vai fazer com que ele pense quais as ações que ele vai ter que fazer no dia seguinte pra dar conta do recado de, além de fazer os dez do dia, ainda fazer os dois que ficaram pra trás. Mas, a chave do negócio é poder parar pra pensar. Nós paramos pra pensar em quatro áreas. A gente parou pra pensar nos Indicadores Financeiros e Indicadores de Carteira como um todo, Indicadores Sociais e de Produtividade. Por quê? Porque a gente pára pra pensar cada uma dessas áreas. Então, Indicadores de Carteira, qual é o nosso tamanho hoje? Então, só um exemplo, aí, são Indicadores do BLUSOL e, pra qualquer Instituição vai ser assim, nós teríamos que construir Indicadores Similares, é claro, pra gente poder ter uma visão do setor, mas é fundamental que haja criatividade pra que se criem os Indicadores que possam ajudar a pensar e essa é a chave do negócio. Então, a Carteira Ativa do BLUSOL em dois mil e cinco era cinco milhões e meio e hoje já é oito vírgula dois milhões. Ok. Esse é dos mais simples. Era tanto agora é tanto. Beleza. Quando a gente começa a cruzar essa informação é que, efetivamente, vai conseguir saber até que

ponto isso é importante ou não. O valor médio dos créditos era de 3,5 mil reais e hoje é 2,9. Nós vamos ver nos outros Indicadores, depois, que uma das características que a gente percebia é que o BLUSOL, em dois mil e cinco, tinha 30% de clientes informais aproximadamente. Trinta, menos de quarenta. E hoje tem 70% de informais. Que nós chegamos a uma conclusão em dois mil e cinco, olhando pra esses Indicadores, nós não estamos atingindo o ideal da Instituição. E o ideal era fazer com que as pessoas quando acessassem crédito, acessassem “todo Indicador de bem é construído em cima de um ideal”. O ideal é dominar o mercado todo. Não dá pra dominar o mercado, então, qual é o impacto, quanto do mercado que eu vou atacar? E o que a gente percebeu lá era isso, que a população que não tinha acesso a crédito, não estava sendo atendida por quem tinha sido criado pra isso. Esse era o fundamento. Bom, então precisa medir. E aí a gente começou a deliberar, bom, beleza, o que nós vamos fazer pra conseguir ter esse resultado, pra fazer com que a população, que não acessa crédito, acesse a crédito? Ah, vamos trabalhar na periferia mais forte, vamos entrar em contato com a Prefeitura ou com a área de Assistência Social, vamos ver quem é que está no Programa Bolsa Família. Então, tá vendo? Tem uma série de ações lá. Aí depois mede. Em dois mil e seis a gente foi medir e aí, pasmem, olha o que estava acontecendo. O valor do nosso contrato médio

começou a cair. Claro, porque os contratos, os valores foram menores, fazendo no dia-a-dia e hoje nós estamos com 2,9. Dois mil e novecentos reais. Que é uma característica lá da Região. Eu sei que é diferente de muitos Indicadores do Brasil. Mas, lá na Região, o IDH que tem Blumenau, a característica que tem Blumenau, é o valor médio que a gente tem trabalhado. Vejam só, dois mil e novecentos reais por contrato, e uma outra coisa aconteceu também. A inadimplência de dois mil e cinco pra cá veio subindo. Então, quando a gente trabalhou com a população que era mais carente a inadimplência sobe, o valor médio de contrato cai, mesmo que a gente faça uma carteira maior. Isso vai dar um impacto na sustentabilidade da Instituição, porque você precisa de mais gente pra seguir a metodologia. Você precisa de um empenho melhor pra garantir que a inadimplência não corra o seu capital. Então, de novo, no medir se percebe que têm outras ações que precisam fazer. Ah, nós vamos ter que fazer uma força maior pra evitar que a inadimplência continue subindo, ah, nós vamos ter que fazer uma força maior pra encontrar formas de fazer contratos com microempresários que sejam contratos de valores maiores e ter a contrapartida do contrato de mil reais com a população mais pobre. E a média vai nos dar um valor de contrato, e aí a média de novo Indicador, que consegue garantir que a Instituição tenha um custo por operação que seja equilibrada. E aí vai, então, o



número de operações, o volume emprestado, quanto foi esse número de dois mil e oito, é até junho, né? E a quantidade de clientes ativos. Então, olha lá. Nós atingimos mil, oitocentos e setenta e quatro clientes. Hoje a gente atende três mil clientes ativos, três mil e oitenta e um. Mas, espera aí, que cliente é esse? Até que ponto, efetivamente, o fundamento está sendo atingido? Nós vamos chegar um pouco mais na frente. Mas aí como é que a gente vai ajudar a fazer com que o nosso agente de crédito, que a nossa unidade ou que a Instituição consiga perceber se está dando certo ou não? Comparando de novo, tantos os dados próprios, como os dados dos outros. O Stélio, por exemplo, falou que trezentos e cinquenta, é isso, Stélio? Quantidade de contratos por assistente, por assessor? O que a gente tem lá é da Instituição é cento e setenta e um, dados agora de junho. Bom, mas espera aí. Como é que eu consigo ser sustentável se o meu agente de crédito só consegue agüentar na carteira dele cento e setenta e um clientes ativos e o Stélio tem trezentos e cinquenta? Qual é o milagre que acontece lá? Aí a gente já estava conversando eu e o Amadeu, nós temos que ir lá visitar o Stélio. A gente vai lá e diz, Stélio, mostra aí como é que você faz, é o negócio das melhores práticas. Então o Indicador de Desempenho ele serve pra isso. Pra você parar pra pensar e encontrar formas melhores de fazer com que os teus números melhorem. Pode ser que a gente chegue

à conclusão que lá pra nossa Região, com aquela característica de pessoas, com aquela característica de contrato, cento e setenta e um esteja adequado e a Instituição seja sustentável. Tá bom, tudo bem. Mas eu devo estar é agoniado com o número pra poder ir lá buscar a informação. Então, olha lá o cliente por ativo, o agente de crédito é cento e cinqüenta e dois. Então, se a Instituição está com cento e setenta e um e esse exemplo aqui, esse agente já está com cento e cinqüenta e dois, a gente vai começar a se perguntar, vem cá, o que está precisando pra conseguir chegar em cento e setenta? Ou o ideal, pra chegar em duzentos? E ele vai dizer, olha, eu não estou conseguindo chegar lá porque, sei lá, porque o carro não dá, porque eu perco muito tempo com a papelada, na hora em que eu vou fazer a digitação é demorado, ok, então, vamos deliberar, como é que delibera? Pega lá o que ele disse que precisava e diz, está aqui, esse aqui, você vai com esse carro aqui, vai usar esse papel, agora a gente vai simplificar a metodologia, essa e essa informação você não precisa mais juntar e tal. Se você fizer isso aqui vai dar resultado? Ok, vai, então, ele vai pra execução. Aí você mede de novo. Mediu, e aí, melhorou? Melhorou, opa, então, está dando resultado. Então, lá na carteira ativa foi trezentos e setenta e oito mil, a Instituição é quatrocentos e cinqüenta e nove, tem esse impacto, e a produtividade é de cinqüenta e nove mil e da Instituição é

setenta e oito mil por agente. Só como base de comparação. Nos Indicadores Financeiros, preocupado com a sustentabilidade, garantir, então, perenidade da Instituição pras gerações futuras, porque todos nós não vamos estar aqui, e expectativa é que a BLUSOL não tenha dez anos, tenha cinqüenta, ajudando a Região, fazendo com que tudo dê certo lá, a gente foi ver até que ponto estava bom o negócio, estava rodando. Então, nós em dois mil e seis tínhamos aí um por um na alavancagem financeira e hoje é 0,53 e tem menos dívida. A gente gerou recurso pra trabalhar com capital próprio pra ser menos dependentes de dinheiro de outras Instituições. Praquela Região, praquela Instituição, é bom. Por quê? Porque a gente consegue trabalhar com outros números, também de resultado. E aí tem, por exemplo, custo de operação, o Stélio estava falando lá oitocentos e trinta e dois reais, é isso Stélio? Ah não, esse é o valor médio, não? Depois eu quero olhar teu custo por operação pra gente poder trocar figurinhas. Mas, sei lá, e o custo por operação e a modificação do patrimônio. Mas aqui é onde mora a diferença mesmo. Aqui é onde a gente consegue perceber até que ponto está dando certo este negócio. Principalmente pras Instituições sem fins lucrativos. Então, até que ponto a gente está, dois mil e seis, 54% dos clientes da linha informal, em dois mil e sete 67%, em dois mil e oito já está mais de 70%. E aí, qual é o perfil dele? Ah, a faixa de

idade é acima dos trinta e um anos. Se eu cruzar essa informação, por exemplo, num percentual de inadimplência, eu já vou ter um resultado. Pode-se chegar à conclusão de que, acima de trinta e um anos, com primeiro grau, que é uma característica, mulheres são menos inadimplentes, ou mais inadimplentes. Não quer dizer que ela tenha mais ou menos necessidade, é simplesmente porque, de repente, com aquele perfil, eu posso flexibilizar metodologia e, aí, dar mais crédito ou aumentar o limite, que muitas vezes eu me tranco. A gente tem aquelas lutas entre, uma área do comitê de crédito está dizendo não pode dar e o agente querendo dar mais dinheiro, não é isto que acontece? Então, medindo a gente pode ter noção de até que ponto a gente consegue equilibrar isso. E o impacto social é ainda até que ponto a renda dele aumentou, não que, efetivamente, a atuação seja a única variável a ser considerada pra ter o resultado, mas vamos lá. Os nossos clientes lá tiveram um aumento de renda, foi de trezentos e setenta e nove reais por pessoa / mês, pra quatrocentos e oitenta e quatro. Não sei se foi só o microcrédito que gerou isso. Mas fato é que os clientes que estão atendidos pelo Programa tiveram essa modificação. Então, no mínimo colaborou. Se gerou trabalho e emprego, olha lá, 17% dos negócios que tinham sido atingidos tinham gerado trabalho, ou tinham gerado outros postos de trabalho, e, agora, 25%, um ano depois, 25% atingiu. Então, nós

estamos ajudando essas pessoas a gerar outros postos de trabalho e o impacto da nossa ação está sendo maior, então, tem mais gente trabalhando, mais gente gerando renda. Então, é pra isso que a gente existe. Beleza, está dando certo? Vamos aumentar. Qual é o ideal? 100%, então vamos trabalhar, quanto mais alto melhor. Aumentou a renda do empreendimento? Sim? Ah, foi de três mil e oitocentos pra quatro mil e trezentos e aí têm outros aí. Nossa preocupação não era se ele, antigamente a gente falava muito. Hoje a gente tem uma oferta de crédito muito grande, mas ele não tem acesso a crédito, por isso que a gente existe, olha, agora você tem acesso a crédito. Beleza, então, a gente precisa saber se, depois de pegar o dinheiro com a gente, que foi o primeiro acesso a crédito dele, ele conseguiu tomar crédito com outras Instituições. Porque daí esse problema está resolvido. O Udo está aqui, o Presidente do Banco do Vale lá da nossa cidade e vive, muitas vezes os agentes vêm falar com a gente e diz assim, puxa, mas é o nosso concorrente. O Banco do Vale e a BLUSOL, em Blumenau, são complementares. Quando ele atende um cliente lá que ele faz um bom resultado, e às vezes, está o cara está sendo disputado a tapa. O cliente está lá precisando do dinheiro e têm dois caras querendo dar dinheiro pra ele, a briga pegando. E aí, sei lá, o cara fecha com o Banco do Vale, o nosso agente volta, ah, porque eu perdi pro concorrente, não

sei o quê. Cara, se o Banco do Vale deu dinheiro pra ele, então, esse problema está resolvido. Vamos resolver outro agora. Vamos pegar esse dinheiro que você ia usar e vamos dar pra uma outra pessoa que precisa. Então, dá pra monitorar isso? Dá. E se ele participou ou não de Programas Sociais, mas não só se ele está no Bolsa Família, mas se ele saiu do Bolsa Família depois que ele está gerando renda. Se ele não está mais acessando esse recurso, porque não basta só saber se ele está no Bolsa Família e aí eu dou o crédito pra ele, mas se ele saiu do Bolsa Família, porque agora ele já tem uma renda que permite não depender mais do Bolsa Família. Então, enfim, esses aí são os Indicadores. Eu sei que é uma velocidade e tudo mais, é uma colchinha de retalhos. Eu espero, com a minha simplicidade ter contribuído, um pouco, pra gente aquecer essa moringa, independente, é claro, não menos importante que juntar todas as informações e ter diagnóstico de setores. A gente viu os benefícios. É fundamental que cada Instituição, pela sustentabilidade, nós temos muitas Instituições com problemas, comecem a utilizar isso pra poder se estruturar, pra poder trabalhar pelo resultado e, ainda, conversar com aquelas que têm números e Indicadores bons pra saber o que eles fazem pra ter esses Indicadores. Não basta saber o Indicador. É o que fazer pra frente ou o que se faz pra conseguir bons Indicadores,

simplesmente, porque se está dando certo, a gente deve repetir. Acho que era isso que eu queria passar pra vocês.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Muito bom. Agradeço, também, pelo cumprimento do horário. Eu queria chamar, agora, o Senhor Matthew. Ele fala o inglês que eu entendo perfeitamente, pessoal. “Portuglês”, né?

**Senhor Matthew Gehrke** (Gerente Regional para a AL – Peru, da The Mix) – Bom dia! Good morning! Meu nome é Matthew Gehrke. Eu sou Gerente Regional para a América Latina – The Mix e é um grande prazer estar com vocês hoje. Antes de começar quero agradecer ao MTE pela oportunidade de estar com vocês hoje, o Stélio, que o ano passado falou sobre o Mix para vocês e, também, às oito Instituições do Brasil que estão participando nos “benchmarks”. A Associação Banco Popular, Banco da Família, o Banco Popular do Brasil, CIAD, CEAPE Maranhão, CRESOL, CREDIAMIGO e ICC BLUSOL. Eu morei no Brasil faz três anos, trabalhando no FGV e cheguei ontem, depois de três anos e sei que estou esquecendo um pouco do meu português, mas vou fazer o melhor que posso e, se necessário, posso repetir algumas coisas. Vou fazer esta apresentação em três partes. Primeiro

vou falar um pouco acerca da transparência financeira. Depois, vou falar sobre o Mix, a minha organização e depois vou falar sobre os Indicadores de Desempenho Internacionais, que a gente usa no Mix. Primeiro, a transparência é o processo de revelação completa, exata e oportuna da informação e é um processo em três partes. Primeiro, a IMF gera dados e se assegura de sua validade. Depois os dados são usados interna e externamente e, finalmente, os dados são validados e usados externamente. E, na terceira parte, onde trabalha o Mix. Para o Mix a transparência é essencial para melhorar o desempenho das IMF's e atrair investimentos de capital. A gente acha que a transparência e a "benchmark" ajuda as IMF's a identificar fortalezas e debilidades por controles e a natureza apropriadas para reduzir fraude. Promete mitigar riscos e estados de metas de desempenho realistas e significativas passadas em "benchmarks" confiáveis. Como é o Mix? Quem aqui conhece o Mix? Algumas pessoas? Ok, excelente. Primeiro, somos uma ONG sem fins de lucro, com sede em Washington D.C. dedicado a melhorar a infra-estrutura de informação na indústria microfinanceira. Estes são os nossos patrocinadores. Nossa missão é apoiar o crescimento da indústria de microfinanças, criando uma plataforma pública de informação de primeira classe ao nível internacional. Em outras palavras, o Mix quer ser onexo internacional para o intercâmbio de informação nas



microfinanças e queremos ajudar os vários atores na indústria, como as redes, como a ABCRED aqui no Brasil a doadores e investidores, entidades reguladoras e agentes qualificadores e as próprias IMF's, intercambiar informação, com a meta de atrair mais <incompreensível>, indústrias e melhorar o desempenho das IMF's. E esperamos, ao final, que os benefícios cheguem aos clientes, na forma de melhores produtos e serviços a preços menores. O Mix tem duas ferramentas que usamos. Primeiro, o Mix Market, [www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org), são as páginas amarelas, em miniatura, da indústria de microfinanças internacional. E lá vocês vão encontrar perfis de mais de mil e duzentas instituições de microfinanças, com informação financeira, informação de desempenho social, informação de contato, etc. Dessas mil e duzentas, temos mais ou menos trezentos da América Latina. A outra ferramenta que usamos é o Microbanking Bulletin, que é o jornal de publicação semestral que produzimos, onde publicamos nossas "benchmarks". Nossas "benchmarks" são o nosso trabalho mais forte que fazemos e são as pontas de referência para a comparação de desempenho entre Instituições de Microfinanças e, neste ano, acabamos de publicar nossas "benchmarks" para a América Latina, para dois mil e sete. Hoje nós publicamos e, pela primeira vez, em português. Então, vocês podem encontrar esses dados, não nesta, mas em [www.themix.org](http://www.themix.org). A gente pensa que participar

no Mix é uma oportunidade excelente para Instituições de Microfinanças. Eleva sua visibilidade internacional pelo Mix Market, permite que eles possam aproveitar dos “benchmarks” para comparar seu desempenho com seus pares em seu País, na Região a outras Instituições que tenham características parecidas. E, também, fazemos rankings, por exemplo, a Liga de Campeões que são, uma vez no ano, publicada pelo BID no Fórum MIC cada ano que vai estar este ano no Paraguai, em outubro. Vamos ao prato forte, os Indicadores de Desempenho Internacionais. O Mix utiliza sessenta e dois Indicadores em cinco famílias para monitorar o desempenho das IMF’s. E as cinco famílias são a escala e alcance, a estrutura financeira, desempenho financeiro e operacional, eficiência e produtividade, risco e liquidez. Primeiro, para chegar aos Indicadores é um processo para o Mix. É isso que o Mix faz com a metade do ano. Processar a informação. Começamos com dados, dados financeiros, as demonstrações financeiras e não-financeiras, como dados de produtos e clientes institucionais. A todos que estão providos voluntariamente pelas Instituições de Microfinanças. Depois, o Mix estende esses dados e aplicamos ajustes por inflação, provisões para incobráveis e subsídios. A idéia é poder comparar as Instituições com os ajustes. E, ao final, chegamos aos Indicadores. Começando com escala e alcance e estamos muito felizes por ver que o Banco do

Nordeste está fazendo as mesmas perguntas que nós, quando estamos avaliando nosso desempenho, mas é nesta área que o alcance quer saber quantos clientes estão atendidos, quem são, quanto dinheiro emprestamos, qual o alcance de nossas operações. E alguns Indicadores que usamos são, número de clientes ativos, número de poupadores, a carteira bruta, empréstimo médio. Em estrutura financeira, queremos saber como está financiada a carteira, quanto endividada está a IMF. Os Indicadores nesta categoria incluem, depósitos sobre carteira bruta, razão de obrigações comerciais e razão passivo sobre patrimônio. Indicadores financeiros e operacionais, queremos saber se as operações vão continuar, se são sustentáveis, se a Instituição pode gerar lucro, quanto ganha em sua carteira e qual a sua estrutura de custos. E alguns Indicadores importantes nesta categoria são a auto-suficiência financeira, ROA e ROE, rendimentos sobre carteira bruta, que é outra medida da taxa de juros da IMF, mas uma medida global para IMF e as razões de receitas e despesas, que, também, são muito importantes para avaliar o desempenho da Instituição. Uma coisa, não estou apresentando todos os Indicadores, mas todos estão disponíveis, agora, em português, no nosso site <incompreensível> podem ir lá para conhecer melhor nossos Indicadores. Alguns Indicadores de Eficiência e Produtividade. Queremos saber quanto custam as operações, quanto custa

atender um cliente e quão produtivos são os recursos que temos. E alguns exemplos são: eficiência operativa, custo por cliente ativo e produtividade do pessoal. Finalmente, risco e liquidez. E as perguntas, aqui, são: qual a idade da carteira, o risco histórico de perdas e a gerência de ativos e passivos. Alguns Indicadores aqui são: a carteira em risco, a cobertura de provisão de carteira em risco e a razão de empréstimos castigados. Muito importante, temos os Indicadores. Por que são importantes? Quem pode se beneficiar de utilizar esta informação? Achamos que são muito importantes para a própria gerência das Instituições, para monitorar suas atividades, identificar fortalezas e debilidades, minimizar riscos por metas de desempenho, atrair investimentos e reportar a interessados, também, para doadores e investidores para monitorar setores de microfinanças, identificar Instituições para investir, para pôr metas para seus investimentos, avaliar riscos e monitorar seus investimentos. Para os reguladores do Governo podem ser muito importantes para monitorar a saúde do setor, por números de desempenho e determinar se as populações estão atendidas e os empréstimos bem distribuídos. E, finalmente, as redes, para avaliar o ambiente local, avaliar e comparar o desempenho de seus afiliados, identificar fortalezas e debilidades de suas IMF's afiliadas e, geralmente, promover o desenvolvimento do setor. Daqui quero falar um pouquinho

acerca de onde vai o Mix. Temos tido muito crescimento nos últimos anos e sempre estamos tentando melhorar o que fazemos em duas áreas. Primeiro, expandir a quantidade de informação disponível no Mix. Uma coisa que vamos começar este ano é coletar informação trimestral das Instituições para ter nossa base de dados em <incompreensível> Mix Market, mais atualizado. Também sempre buscamos crescer em número de IMF's participando no Mix. Neste ano, como mencionei, temos quase trezentas Instituições da América Latina no Mix. Por exemplo, temos umas cinquenta do Peru, quarenta do México, umas quarenta do Equador e o Brasil, para o Mix, é um desafio. Agora só temos umas oito Instituições participando no Mix. E é uma meta para o Mix incluir muito mais Instituições do Brasil para fazer uma maior análise do setor, para calcular "benchmarks" para o Brasil, para poder ter uma melhor idéia de como é o desempenho no Brasil em comparação ao restante da Região. Também sempre estamos tentando aprofundar a informação disponível no Mix. Uma coisa que sempre estamos debatendo no Mix é o que é microfinança? Qual é a definição de microfinança? Porque, hoje em dia, têm muitas Instituições de Microfinanças que estão dando créditos, não só a microempresas. Há também as que estão dando créditos de consumo, créditos para melhoramento das casas e vivendas das pessoas, microcrédito de hipotecários. Então, o Mix está, agora,

coletando informação por tipos de crédito, para ver como é esta tendência na indústria. Temos quatro categorias: Microcrédito para microempresários, de consumo, de hipotecário e comerciais que são a maioria. Também o Mix está tentando ampliar os Indicadores de Desempenho Social, que estamos coletando novamente. Estamos participando numa iniciativa internacional que se chama "Social Performance Task Force", que está encarregado de determinar Indicadores de Desempenho Social, que o Mix pode coletar. Isso é algo que esperamos começar no Mix Market, no próximo ano. E, finalmente, estamos muito interessados em saber como estão fundados os IMF's. Quem está investindo nos IMF's e de onde vem o dinheiro que estão emprestando. Então, estamos, também, começando a coletar esta informação. E com isto, vocês têm nossa informação de contato, podem escrever-me, meu e-mail está lá e vou estar aqui por todo o resto do dia e espero conhecer vocês e conversar acerca do Mix e os Indicadores que coletamos. Muito obrigado!

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central)  
– Bem, dando seqüência, então, ao que foi acertado aqui sobre a nossa participação, vou fazer um breve resumo aqui das informações que foram trazidas pelos palestrantes. Na

minha avaliação as escolhas foram muito felizes. Começou primeiro com o Edmar Prandini que alertou pra questões importantes ligadas a Indicadores que sempre vêm a nossa mente quando a gente está discutindo ou querendo trabalhar com este tipo de atividade de controle. Ela envolve, então, coisas muito importantes que não estão muito na nossa cultura. Nós estamos muito acostumados a fazer belos monumentos, mas ninguém se preocupa em mantê-los, em conservá-los e com a sua perenidade. Então, essa é uma verdade que a gente precisa, também, melhorar. O ideal é você ter uma atividade, ter quem controla a atividade, ter sistemas de acompanhamento, Indicadores e Auditoria daquela atividade e, num terceiro nível, ter alguém que controla quem controla. Quando você consegue fazer isso você tem um sistema que funciona com grande chance de dar certo. O Prandini levantou, também, a questão dos Indicadores serem quantitativos e qualitativos, acho que é importante, também. Quantitativos seriam aqueles destinados a medir e os qualitativos a avaliar, que é uma coisa um pouco mais subjetiva. Ele classificou em Indicadores Operacionais, pra operações, pra Instituições e pra impacto. E a visão dele foi a visão mais do órgão controlador, Governo. Então, o foco, foi um foco um pouco diferente dos focos operacionais que foram trazidos pelos outros palestrantes. Os Indicadores que ele trouxe, ligados a planejamento, foram: número de

operações, valor do crédito, quantidade de clientes ativos e volume de carteira ativa. Ele trouxe, também, uma idéia sobre índices qualitativos, com focos nos interesses dos órgãos gestores do PNMPO. Existe um outro órgão que acompanha, também, atividades voltadas para atendimento a populações carentes, que é o MDA que tem, também, alguns Indicadores. Seria interessante o Ministério do Trabalho e Emprego conversar com o pessoal lá. Na segunda apresentação, foi do Stélio, você tem uma visão clara do banqueiro, né? Então, foi a visão de banqueiro pra essa atividade. Muito interessante, também. Chama a atenção o foco que ele tem na questão da inadimplência, percentual de inadimplência sobre carteira ativa foi algo que ele repassou algumas vezes aí, preocupação com o mercado, quer dizer, uma participação daquela atividade no mercado, aí a idéia de benchmark, também, estimativa de custos e resultados e todos os Indicadores baseados em perguntas estratégicas. Isso aqui foi o que permeou a maioria das apresentações também, ou seja, uma busca do Indicador com objetividade. Alguns Indicadores que ele trouxe, o ROE, que é o Retorno sobre o Patrimônio, despesas de pessoal, provisões, carteira de risco até trinta dias e mais outros Indicadores. O Cláudio trouxe outra visão interessante, eu acho que por isso que o painel ficou bem completo, ele trouxe a visão de uma ONG, a visão de Indicadores de Controle, mas do ponto de vista de



uma entidade que não visa lucro. Então, a preocupação com a concorrência, com o mercado é um pouco menor, mas dividiu em três qualidades que os Indicadores deveriam ter que é transparência, comunicação e credibilidade. É interessante a gente pensar sobre isso e trouxe alguns tipos de risco que ele classificou em financeiros, sociais, produtividade e de carteira. Muito interessante também. Na apresentação do Matthew, o que eu achei interessante foi, de uma maneira geral, que ele tem uma idéia de supervisor ou de formador de redes fora do setor Governo. Quer dizer, faz um contraponto com o que foi apresentado pelo Prandini aqui, que é mais uma prospecção que ele faz, mas do ponto de vista de Governo, órgão regulamentar. O Matthew trouxe aqui uma visão de um órgão independente, mas, também, com foco na qualidade das entidades que operam. Uma boa colocação que ele fez, quando destacou a importância da transparência e do benchmark, quer dizer, não é só ser transparente não é tão útil quanto se você for transparente e tiver um benchmark pra você usar como elemento de comparação. Ele classificou em cinco categorias de Indicadores, o que eu achei interessante. Indicadores de escala, o alcance, estrutura financeira, o financeiro ligado, também, ao operacional, de eficiência e de risco. Então, a abordagem do Matthew e do Mix, eu achei a mais, assim, completa e mais isenta, do ponto de vista de alguém que precisa acompanhar Indicadores.

Como convergências das apresentações, eu diria que a principal é o uso do bom senso. Você não pode ter numa estrutura pequena de microfinanças ter um departamento de acompanhamento com Indicadores com quatorze empregados etc. Então, é importante pensar no custo do próprio acompanhamento, então, esse é um ponto importante. Segundo, tem uma linha de tempo que é o Indicador, sempre numa linha de tempo para você ter comparabilidade. Eles precisam ser facilmente mensuráveis, não pode ser nada muito complicado de medir e precisa ter alguns focos. O primeiro foco eu dividiria aqui em foco na produtividade, que são operações, volumes, clientes, clientes por agentes de crédito, por exemplo, o foco no risco, muito importante, também, percentual de inadimplência, etc. e foco em resultados, alguma coisa como continuidade, risco de descontinuidade e avaliação de impacto. Importante ressaltar, então, a questão das perguntas, quer dizer, cada Indicador deve responder algumas perguntas, pra que serve, pra qual o objetivo você está desenhando aquele Indicador, e como ele vai ser aplicado. Bem, em resumo, foram essas as idéias que eu pensei aqui pra trazer pra vocês. Foi pedido, também, que a gente discutisse aqui algum tipo de encaminhamento para esse tema. Por que encaminhamento? Porque é uma preocupação que todos nós temos. Têm algumas resistências a serem vencidas. Primeiro, a primeira resistência eu senti

quando eu vim do Banco Central fazer uma apresentação sobre Indicadores e eu, na última reunião que teve aqui, eu vi algumas pessoas, ah, o Banco Central está querendo se meter com OSCIP's e saber o que é que está acontecendo aqui, bisbilhotar. A idéia não foi esta e eu queria deixar bem claro que as OSCIP's estão fora da área de atuação do Banco Central. O nosso papel aqui é como Governo ou de estimulador, incentivador do crescimento desta atividade que gera, diminui a desigualdade no País e gera emprego e renda comprovadamente. Mas, eu vejo aqui algumas possibilidades que eu queria discutir com vocês sobre encaminhamento. Mas, como chegaram aqui duas perguntas, enquanto vocês pensam sobre formas que nós poderíamos encaminhar, pensando sempre que são passos seguintes, ou seja, passos concretos, que medidas concretas nós poderíamos tomar, nós, os atores que estão aqui representados mais o setor Governo para a implementação de um sistema efetivo de acompanhamento que tenha uniformidade e aceitação e transparência. Primeira pergunta, é do Senhor José Ivan Maia de Aquino, ele é da Ação Cidadania Contra a Fome, a Miséria e pela Vida, a pergunta é pro Stélio, do Banco do Nordeste, CREDIAMIGO. Primeiro ela saúda e parabeniza pelo sucesso do projeto e pergunta. Essa pergunta é um pouco estranha, eu vou explicar pra vocês porquê. Porque no final ele diz assim: Perdão pela ausência, pois estou em dois Seminários

ao mesmo tempo. Então, não sei se ele está presente, mas a pergunta está aqui. Eu queria saber se ele está presente. Bem, a pergunta está presente, vamos lá. Na prospecção de assessores para operações de CREDIAMIGO, são cruzadas informações de usuários dos empréstimos com as do cadastro único do MDS, não sei é uma sigla aqui, com os estudantes e formados nas Escolas Técnicas Federais e, o inovador concurso da OBMEP, a grande Olimpíada Brasileira de Matemática nas Escolas Públicas. Eu confesso que eu estou meio confuso. Era bom ele estar aqui pra explicar, mas, ele quer saber alguma coisa se você cadastra quando vai contratar, vou traduzir aqui, eu sou o tradutor, a tradução é que ele quer saber se você consulta algum cadastro de custos quando vai contratar algum agente.

**Senhor Stélio Gama Lyra Júnior** (Superintendente da Área de Microfinanças do Banco do Nordeste do Brasil) – Não, na verdade os nossos assessores, a contratação, ele está mais ligado a você ter pessoas que trabalhem naquela área. A gente entende que um bom assessor de crédito ele tem que ter um relacionamento, uma empatia com seus clientes, então, o que a gente trabalha é com pessoas que estão, jovens que estão aí no segundo grau, cursando o segundo grau e que tenham uma relação de proximidade da área que vão trabalhar. A partir daí, se incentiva que esses jovens

continuem estudando e tal. Na realidade não há nenhum cruzamento, nenhum cruzamento com escolas, com jovens vinculados, estudantes ligados à Bolsa família.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Muito bem, segunda pergunta, pro Cláudio e é feita pela Alessandra, uma colega do Banco Central, estudiosa do tema, pesquisadora e outros adjetivos que eu gosto muito dela. Então, pelo tempo, é fantástica, pelo tempo de história da BLUSOL, utilizando a metodologia de crédito individual, que não é comum no Brasil, como é possível alcançar tal índice de inadimplência, menos que 1%?

**Senhor Cláudio Peixer** (BLUSOL – ABCRED) – Danado, né? Mas dá. Metodologia é a chave do negócio, quando eu comecei a falar a montoeira de coisas desconexas que eu disse pra vocês. A gente acha que não tinha seqüência lógica, mas se vocês acharam que estava, está bom. Brilhante nos fundamentos é a chave. Com dez anos de muitos seminários e trocando figurinha com um monte de gente, desde aqueles que você conversa pra fazer um projeto que, efetivamente não vai ser executado. A exemplo, uma vez, conversamos umas duas ou três vezes em eventos com o pessoal do Banco Popular, mas nunca conseguimos fazer nenhum negócio, mas

todas as vezes que conversamos com eles, trocamos idéias sobre aquilo que funcionava, o que não funcionava, o que dava certo... Enfim, a troca de experiências faz com que você consiga identificar práticas que dão certo. O que a gente chama de melhores práticas. E essas melhores práticas têm que compor uma cartilhinha e, aí, é feijão com arroz, sabe, é metodologia mesmo. Está funcionando? Está dando certo? Lá no CREDIAMIGO está dando. Como é que funciona? É desse jeito. Você traz pra dentro da sua casa e faz adaptações. Especificamente quanto à inadimplência, e o que acontece lá, cabe salientar que a nossa Região ela é pródiga porque o IDH da Região do Vale do Itajaí é alto, ou seja, nós temos clientes lá que, é claro, são clientes do microcrédito, mas são clientes que, na sua grande maioria, passaram pela escola, tiveram informação, tem uma história, um suporte cultural de família, etc. que ajuda a ter Indicadores tão bons quanto esses. Então, quando a gente compara a gente considera esse fator. Mas eu não tenho dúvida de que é o acompanhamento do agente de crédito, no dia-a-dia, seguindo a cartilha, perguntando as coisas certas, na hora certa, e aí ele precisa saber que coisas são essas que vai ajudar a contribuir pra que esse cidadão consiga ter sucesso, que é o que a gente espera lá na frente. Então, o Indicador inadimplência por mais que ele apareça só como um número, muitas vezes, ele tem uma amplitude de impacto do que a gente faz muito grande,

porque ele é, efetivamente, uma ferramenta de trabalho. Partindo desse pressuposto de que o ideal é zero, então, você, identificando a inadimplência, conversando individualmente e aplicando as melhores práticas, consegue forçar o trabalho e a proximidade com o cliente até que você vá baixando o risco. Acho que é isso.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Bem, eu tenho mais duas perguntas aqui. E a organização pediu pra gente encerrar por aqui. Como elas são todas pro Matthew, acho que são interessantes e importantes, então, eu vou falar pra vocês aqui, trazer pra vocês. Primeira, uma pergunta do Almir, sobre o que você acha da questão da auto-regulação para as OSCIP's. Essa é a primeira pergunta. A segunda pergunta, trazida pelo João Silvério, do SEBRAE, quais são as condições pra que as IMF's possam inserir dados no The Mix e eu acrescentaria, com foco para a questão dos custos.

**Senhor Matthew Gehrke** (Gerente Regional para a AL – Peru, da The Mix) – Ok. A primeira pergunta, meus pensamentos sobre auto-regulação das OSCIP's. Bom, acho que é algo muito importante. Esse como o Mix trabalha é, realmente, uma maneira para Instituições de microfinanças a

reportar seus resultados. E assim ter uma maior visibilidade e também saber como está seu desempenho frente o resto do mundo. Eu acho que isto é algo muito importante em todos os Países, inclusive no Brasil. O Brasil é um País muito grande, mas também, é muito importante saber como está o desempenho das IMF's no Brasil frente o resto do mundo. Então, é algo que é muito importante. Segunda pergunta?

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Segunda, como fazer pra fazer parte, o que precisa ser feito pra fazer parte da The Mix e quanto custa.

**Senhor Matthew Gehrke** (Gerente Regional para a AL – Peru, da The Mix) – Outra pergunta importante. Quanto custa? É de graça. Para participar do The Mix não tem nenhum custo. Somos uma ONG sem fins de lucro, financiado por várias fundações, então, só custa o tempo para organizar e enviar-nos os dados. E para participar no Mix têm vários níveis. No Mix Market pode ser muito simples. É só a informação de contato, número de clientes, é o mais básico. Agora, se quer participar de um nível mais avançado, como uma informação financeira. Os “benchmarks” são mais complicados, requeremos mais informações. Normalmente queremos as demonstrações contábeis auditadas das



Instituições e, também, temos um formulário que enviamos à Instituição interessada em participar. Que pede informação de alcance, como número de clientes, a informação do risco da carteira, coisas que não aparecem nas demonstrações contábeis. E se quiserem participar, escrevam-me no Mix. Eu posso dar todas as indicações de como participar.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Muito bem. Agora, partindo pra sugestão de encaminhamento, alguém tem alguma sugestão, levanta o braço, por favor. Ótimo, ninguém levantou. Eu tenho uma. Esse grupo presente aqui, mais a ABCRED, mais a ABSCM, formar um grupo e tentar fechar alguma proposta mais concreta.

**Senhor Cláudio Peixer** (BLUSOL – ABCRED) – Eu acho que trabalho exemplar do que foi feito com o plano de contas não há. O resultado do trabalho do plano de contas foi fundamental pra que a gente pudesse avançar. E a chave do negócio plano de contas foi carga horária dedicada, muita gente trabalhando e quem entende do negócio, quem mais forte participou do negócio do plano de contas eram os nossos contadores, etc. que é quem trata das informações todo o dia. Então, é foco, é exercício, é conjunto com foco, com carga

horária dedicada, com objetivo de deliberação. Então, eu acho que, no caso dos Indicadores de Desempenho, deve ser desse jeito também. A minha proposta é de que as Instituições sejam convidadas a enviar, pelo menos uma pessoa, para participar de um grupo de trabalho e que, daquele grupo de trabalho saia uma proposta de Indicadores que a gente adote como um padrão e bola pra frente. Acho que todo mundo já entende de Indicador. Nós já temos um monte de opções diferentes. Está todo mundo pronto pra ir pra ação, agora, acho que o Ministério deve, do mesmo jeito que o plano de contas, encabeçar a ação. E aí a gente vai produzir o mais rápido possível.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Gostei da proposta.

**Senhor Stélio Gama Lyra Júnior** (Superintendente da Área de Microfinanças do Banco do Nordeste do Brasil) – Eu só lembro o seguinte. Que a gente tem que ter a idéia de pra que esses Indicadores? Eu acho que o que é fundamental é “benchmark”, é poder comparar. Que a gente crie Indicadores que permitam a gente comparar o setor de microcrédito do Brasil com o resto do mundo. Isso aí é fundamental, é fundamental. Que a gente não crie só Indicadores para o

Brasil, mas Indicadores que possam ser comparados com o resto do mundo, como o mundo trabalha. Aí sim, aí nós vamos dar um salto e poder crescer.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Edmar.

**Senhor Edmar Prandini** (Analista de Planejamento do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado, do Ministério do Trabalho e Emprego) – Eu tenho uma preocupação que a gente nota a dificuldade das Instituições fornecerem os dados e da gente ter Indicadores no Brasil é porque há um pouco de receio com a informação desses dados. A gente sabe que as organizações no Brasil vêm atravessando, ao longo dos anos, um grupo grande de dificuldades para se consolidar e para crescer. A gente viu ontem algumas razões nas exposições que o Paulo fez, no diagnóstico, etc. Então, as organizações tendem a se preservar, evitando a explicitação de algumas das suas dificuldades e, aí, a gente tem um problema com a questão da construção de Indicadores. Então, eu acho que a gente, por exemplo, no Programa Nacional, nós já temos alguns dados, mas a gente tem procurado trabalhar respeitando a postura que, por enquanto, a gente tem notado nas

Instituições que é a de não divulgar dados individualizados. A proposta do The Mix que é pessoalmente tem a minha simpatia, é a de trazer os dados de cada uma das organizações à tona. A gente tem aí uma dificuldade, por exemplo, a seleção que os financiadores fazem das organizações é baseada no êxito. Então, aquelas organizações que tem obtido êxito, ao explicitarem as suas informações, obtêm a busca de uma série de financiadores que começam a oferecer recursos. As organizações que têm tido dificuldades elas vão ser, ainda mais, colocadas com rejeição, etc. Então, esse é um debate que a gente também precisa fazer e aí há um papel que eu acho que é um papel de Governo, que é, nós não queremos apenas que as boas experiências, que já estão consolidadas possam continuar tendo condições de expansão, mas aquelas boas experiências que ainda têm dificuldade de consolidação, também precisam da intervenção e do apoio. E nós temos que encontrar um equalizador que permita a ampliação da nossa rede de distribuição e de oferta do microcrédito. Essa é a dificuldade que eu vejo e a gente precisa tratar desse tema.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central)  
– Tá bom. É o seguinte. O tempo está muito em cima. Eu queria que, quem fizesse a intervenção, fosse a intervenção

voltada para o que a gente está discutindo agora, que é a proposta. Por favor!

Participante fala fora do microfone

**Senhor Cláudio Peixer** (BLUSOL – ABCRED) – ... com o BANCRED um de nossos desafios é estabelecer os nossos Indicadores até para que hajam avaliações internas e disponibilizar isso externamente pra que a comunidade em geral, a sociedade em geral tenha conhecimento dos números de Santa Catarina. Então, eu só quero sugerir, no caso específico de Santa Catarina, que nós mandaremos um representante pra esse grupo de trabalho, que consideramos de suma importância pra trazer as nossas sugestões, mas o dever de casa das nossas organizações está sendo feito lá dentro do nosso Estado mesmo e sugiro até que outros Estados que já estejam organizados desta forma façam isso pra que a coisa seja mais objetiva.

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Tá bom. Tem mais alguém ali, por favor!

**Senhor Jorge Santana** (Presidente do Banco Popular Rio-Grandense) – Bom dia! Eu gostaria só de ressaltar, acho que

nós falamos, falamos, mas não conseguimos pontuar. Eu vejo, e agora falo pela nossa Instituição lá de Porto Alegre, fundada em dois mil e seis, uma Instituição privada, uma OSCIP, mas, desde dois mil e seis, apesar de termos condições de darmos garantias reais, nós não conseguimos “funding”, captação de recursos, nem nos Órgãos Federais, nem em Bancos Privados aqui do Brasil. E eu acho que nós teríamos que pontuar, porque a grande parte dos participantes aqui, salvo melhor juízo, são pessoas que vêm em busca desta solução. Nós falamos, falamos, de sucesso daqui, sucesso dali, a grande parte dessas Instituições que estão alavancadas são Instituições com aporte governamentais, creio eu, me corrijam se estou errado, mas aqueles privados que têm a boa vontade, que estão doando um pouco do seu tempo pra tentar otimizar um trabalho de microcrédito, o que procuram é, justamente, tentar encontrar uma saída para que consigam dar o primeiro passo, que consigam se capitalizar, enfim, começar a trabalhar. Então, Instituições Nacionais ou Internacionais, o que eles pedem? Eles pedem um balanço com toda uma vida pregressa, mas, se são Instituições que ainda não conseguiram alavancar, nós partimos do mesmo princípio, não saímos do lugar. Tendo dinheiro para conseguir dar garantia ou não, nós não saímos do lugar. Então, eu acho que nós temos, aproveitando o ensejo e a presença desse nosso colega do Banco Central do

Brasil, nós temos o impeditivo que ontem eu ressalttei, existe uma Portaria do Banco Central do Brasil que não permite que OSCIP's, principalmente OSCIP's que trabalhem com a denominação Banco, sejam correspondentes bancários. Então, nós conseguimos um parceiro internacional e não conseguimos fazer a captação do recurso porque ele não consegue nos remunerar em cima da captação, porque o Banco Central não permite que sejamos correspondentes bancários, porque temos a denominação Banco. Então, eu gostaria que o nosso amigo levasse ao Banco Central essa, e esse é um apelo, para que seja corrigida essa falha, porque nós temos a denominação Banco, porque podemos, através da autorização da Secretaria Nacional da Justiça e Ministério da Justiça. Creio eu que isso seja um grande impeditivo para quem vá captar, não só com Bancos Privados no Brasil, que hoje não estão focados, mas que Bancos Internacionais que queiram nos ajudar, esbarram, justamente, neste fator impeditivo. Muito obrigado!

**Senhor Marden Soares** (Chefe Adjunto do Departamento de Organização do Sistema Financeiro, DEORF do Banco Central) – Bem, não foi uma colocação bem voltada para o que a gente está discutindo, mas eu acho que é pertinente. Como ele citou aí a questão do Banco Central, eu gostaria de me manifestar. É o seguinte. O Banco Central faz parte de um

conjunto mundial, de uma rede mundial de supervisores. E a gente procura seguir regras que sejam, que tragam benefício para a população, no sentido de estimular o desenvolvimento, estimular o acesso da população de baixa renda e proteger o cliente, usuário do serviço bancário. Nessa palavra proteção, tem a palavra Banco. Toda vez que vocês entrarem em algum estabelecimento e lá tiver escrito Banco, vocês podem depositar o dinheiro de vocês lá, porque está garantido pelo Fundo Garantidor de Crédito. A operação que se o Banco fizer alguma coisa errada tem o Banco Central que pode ir lá e punir o banqueiro. Então, a palavra Banco, em todo o mundo, não é no Brasil, isso aí não é Brasil. Paraguai, Peru, Bolívia, onde você for, se tiver a palavra Banco, por trás daquela palavra tem um Supervisor Bancário. Tem banco de sangue, né? Qual o problema, você pode, amanhã, ir à Junta Comercial e criar uma arapuca qualquer e escrever lá Banco. Você pode, pela Lei Brasileira. Então, o erro não está no Banco Central, o erro está na nossa legislação que permite que qualquer pessoa crie, nós três vamos ali, o Edmar, o Max, nós vamos ali hoje, ali no Cartório e a gente funda um Banco. Banco de nós três. Um nome ótimo. É uma ONG que tem o nome Banco de nós três. E a gente vai botar uma placa e o povo vai achar que aquilo é um Banco Supervisionado. É um risco. É um perigo para o público usuário. Então, é por isso que a gente tenta, de forma administrativa, ou seja, nas



regras que a gente desenha, tenta minimizar este efeito. É só por isso. Não tem nada contra qualquer ONG ou OSCIP. Aliás, as OSCIP's não estão sob a supervisão do Banco Central. Repito. A gente não fiscaliza, não supervisiona. Muito bem, então, eu acho que o encaminhamento que a gente pode concluir aqui é que o Ministério do Trabalho e Emprego, através do Max, vai organizar um grupo que vai trazer, então, uma proposta de Indicadores para o sistema, ok? Tem alguém contra? Se for contra, levante, cante o Hino Nacional. Tá bom, pessoal, obrigado a todos!

**Cerimonialista** – Por favor, eu gostaria de comunicar a vocês que todas as apresentações estarão no nosso site, a partir da semana que vem e agradecer à mesa e ao humor inteligente do nosso Moderador. Muito obrigada!

Intervalo

## **Painel IV**

### **Estimulando a Formalização dos Empreendimentos**

**Cerimonialista** – Senhoras e Senhores, bom dia! Neste momento, damos início ao painel intitulado “Estimulando a Formalização dos Empreendimentos”. Temos o prazer de

convidar, para compor o painel, como Moderadora a Senhora Cláudia Cisneiros, CEAPE, Maranhão. Administradora de Empresas, com Pós Graduação em Gestão de Negócios pela Fundação Getúlio Vargas. Trabalha a dezoito anos como Diretora Executiva do CEAPE Maranhão, com o Microcrédito Produtivo Orientado. Como palestrantes, o Senhor José Corsini, CEAPE, Bahia. Economista com Especialização em Contabilidade Decisória e Gestão Empresarial. Mestre em Análise Regional pela Universidade de Salvador. É Diretor Executivo do CEAPE Bahia. Leciona Introdução às Teorias Econômicas na Faculdade de Ciência e Tecnologia Albert Einstein – FACTAE e Administração Financeira na Unidade de Ensino. O Senhor Carlos Sávio, Cientista Político e atualmente Assessor Especial da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República. O Senhor Mário Teodoro, Diretor de Cooperação do IPEA. Formado em Ciências Econômicas pela Universidade de Brasília, Mestre em Economia pela Universidade Federal de Pernambuco e Doutor em Economia pela University of Paris. Atualmente ocupa o cargo de Diretor de Cooperação e Desenvolvimento do IPEA. Com a palavra, o Moderador da mesa, para a condução dos trabalhos.

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Bom dia a todos! É dura a barra esse horário, depois do lanche. E esse tema é duplamente interessante pra

gente, né? Vamos lá. “Estimulando a Formalização dos Empreendimentos”, e a gente vai começar com o Corsini.

**Senhor José Corsini** (Diretor Executivo do CEAPE, Bahia) – Bom gente, bom dia! Vamos retornar nossos trabalhos. Em primeiro lugar, gostaria de agradecer ao Ministério pelo convite, por estar aqui pra trazer alguma contribuição sobre esta questão da formalização dos pequenos empreendimentos. Eu acho que é uma temática que não está aparecendo, ainda, na área. É uma temática que está surgindo nesse Seminário, pelo menos eu, pessoalmente, não tenho participado de outros momentos, e vou pedir auxílio aí aos universitários pra acessar esse arquivo aqui que, esse mouse aqui eu não estou, se tiver ajuda aqui, agradeço. Então, eu pensei em trazer pra essa temática, formalização de empreendimentos, algumas reflexões, um esforço de fazer algumas reflexões que possam nos ajudar a caminhar nesse sentido a discutir o tema, haja vista que eu acho que é um tema complexo em função da própria situação da economia informal urbana. Por essa razão, pensei que pudesse ser interessante trabalharmos quatro pontos, com um ponto localizando a situação da economia da pobreza e pequenos empreendimentos. Tomo a liberdade aqui de chamar esse espaço da economia informal urbana, de economia da pobreza, tentar localizar isso, como é que surgiu, para que a

gente possa encontrar elementos que nos ajudem a compreender esse ambiente social e, portanto, ter alguma condição de propor algo no sentido da formalização. O segundo ponto é um esforço de caracterização do que sejam pequenos empreendimentos para que a gente tenha um foco mais específico e evite ficar divagando do crédito de cem reais ao crédito de cinquenta mil, que muito bem falaram ontem aqui os palestrantes. É que a questão de tamanho você tem que estabelecer algum corte, queira ou não e fazer essa distinção. Um outro aspecto eu trouxe uma pergunta. Se estavam esperando que eu traria muitas respostas, trouxe algumas perguntas. Qual a formalização desejada? Que formalização nos interessa ou pode vir a interessar aos pequenos empreendedores, às pequenas empreendedoras? E algumas pistas, e aí eu tomo a liberdade de correr o risco de propor algumas pistas por onde possa caminhar esse aspecto da formalização, da concretização da formalização. Então, começando, pra falar da economia da pobreza e pequenos empreendimentos, eu recorro, aqui, a um esforço de conceituação do que seja economia informal urbana caracterizando essa economia informal urbana, por essas atividades econômicas que são desenvolvidas. Pequenos empreendimentos, na área urbana, que possuem um conjunto de características, que possuem um conjunto de aspectos que a diferencia da economia mais estruturada da chamada

economia moderna, da grande empresa, da média empresa. Parece que isso é importante para que nós compreendamos o ambiente, que ambiente social e qual o ambiente social nós estamos focalizando, nós estamos tratando. Então, situa-se no espaço econômico que o Geógrafo Milton Santos chamou, numa obra brilhante que tem do espaço dividido, do circuito inferior da economia. Tomo emprestada essa contribuição do Geógrafo Milton Santos porque ele procura compreender esse circuito inferior numa trama de relações dentro da economia como um todo, estabelecendo relações de dependência com o circuito moderno ou o circuito superior. É uma trama de relações. Esse ambiente, esses empreendimentos não estão isolados da economia como um todo. Estão em interação, mas com características próprias. Então, essa identificação tem uma identificação importante dessas atividades desenvolvidas pela sua pequena dimensão, por suas vinculações a populações pobres e, nas palavras do Milton Santos, enraizadas na Região, voltadas para a economia local que dá uma compreensão da realidade urbana. E esses circuitos, eles dão pra compreender, ajudam a compreender essa economia informal urbana como a realidade social marcante do subdesenvolvimento. Nós estamos tratando pobreza e estamos tratando de subdesenvolvimento. Estamos tratando de relações da pobreza com os pequenos empreendimentos. Esta economia da pobreza é resultado de algumas

transformações sociais e econômicas ocorridas nas últimas décadas. Não foi à toa que surgiu essa economia informal urbana. Nem surgiu com um passe de mágica. Entre as quais podemos destacar algumas. Um fator importante é evolução urbana dos Países, especialmente do Brasil, que é o caso que nós estamos tratando. Um crescimento muito acelerado das cidades, formação de periferias, de bolsões de pobreza, de modo que é uma evolução, em que um conjunto de elementos faz com que essas transformações nos levem ao surgimento, ao crescimento e à visibilidade da economia informal urbana. Um outro aspecto, que eu diria que é importante compreender está na reestruturação produtiva, dos processos produtivos, as tecnologias, a própria gestão da produção, a gestão das empresas se transformaram significativamente, eu diria nas últimas três, quatro décadas. Se tomarmos o marco de mil, novecentos e setenta, da década de setenta, são transformações profundas. Está visível aos nossos olhos, independente, até, de que busque fontes de pesquisa, que busque estudos, a nossa percepção do próprio cotidiano. E essas transformações são significativas, com alguns impactos que merece destacar. Entre eles, a insuficiência de empregos para a população que vai para esse espaço urbano e não consegue ter um emprego, não consegue alcançar o emprego formal. A economia não oferece, também, oportunidades. Por outro lado há um forte

enfraquecimento e eu até diria uma dilaceração dos laços sociais dessas populações que saem das pequenas cidades, do meio rural do Brasil e vão se aglomerar nas metrópoles, nas cidades médias configurando uma transformação importante do ponto de vista produtivo, importante do ponto de vista social. Essas populações que tinham famílias, relações familiares enraizadas nas comunidades, construídas gerações após gerações, nas periferias vão ter muito menos amigos, muito menos parentes, de modo que, aquelas amizades, aquele espaço de convivência cultural, religioso é, também, atingido e atingido de forma bastante profunda. Uma outra transformação é uma necessidade de inserção no mundo do trabalho. Inserção no mundo do trabalho com uma lógica de sobrevivência, uma lógica de sobrevivência em que essa inserção se dá, também, na interação com o chamado setor moderno, o setor das grandes empresas, das médias empresas, do setor formalizado, poderíamos, também, dizer. Há, também, uma diversidade grande dessas atividades. É uma diversidade grande. Há uma riqueza dessa imensa diversidade e nas raras formas de organização social organizada. O que eu digo é que há uma face da pobreza na sociedade de classe. Na sociedade de classe, quem é mais organizado fica com a maior fatia da renda e, normalmente, exerce os espaços de domínio político, tem uma capacidade de dentro da sociedade ser favorecido por sua condição

também de organização. E essa é uma condição desfavorável dentro da economia informal urbana. E deve ser considerada. Eu vou citar apenas um exemplo. Eu nasci em mil, novecentos e cinqüenta e seis, no Vale do Rio Doce no interior de Minas Gerais. Meu pai era um pequeno agricultor e vivia da agricultura de sobrevivência, ou do que nós, às vezes, chamamos de agricultura camponesa. Na casa onde nasci não passava carro e nem passavam outros automóveis. Não tinha estrada. Se quisesse chegar chegava com burro, chegava com cavalo, com carroça, com carro de boi e, a produção era uma produção familiar e com pouca participação do mercado. Essa região onde nasci, hoje, naquela época tinha uma agricultura forte, camponesa de sobrevivência, hoje é quase que um espaço vazio dentro de um Município que tem uma população muito reduzida. E pra onde foram essas pessoas? Nós sabemos que foram para as áreas urbanas. Saíram de uma relação de produção mais familiar, mais subsistência. No espaço urbano a relação é de mercado. Ou é mercado de trabalho ou vai estar numa opção de desenvolver seu empreendimento. Portanto, nós saímos de uma relação de produção com forte impacto de produção familiar, de produção para a sobrevivência, para a subsistência para um ambiente econômico, um ambiente social em que estão cristalizadas as relações de mercado. Parece-me que existe uma distinção interessante. Mas, tentando um esforço de



caracterização dos empreendimentos, acho que não estou trazendo aqui novidade, porque sou do setor e essa caracterização todos nós já temos familiaridade. Mas são empreendimentos, então, identificados por conta própria, identificados como trabalhadores por conta própria e empregadores com até cinco empregados. É essa a conceituação da economia informal urbana do IBGE que eu acho razoavelmente boa para a nossa discussão. Nem sempre vai contentar todo mundo, pode-se questionar, mas eu acho que é um bom referencial com algumas características: A dimensão ou porte da iniciativa, essa flexibilidade de mudança de atividade, de ramos, essa representatividade de empregos a familiares e aos proprietários e proprietárias dos empreendimentos é um peso enorme, na economia informal urbana, o conta própria. Algo como 86% da última pesquisa dos empreendimentos se dedicavam ou eram administrados ou eram geridos por uma única pessoa, pelo seu próprio dono, não tinha mais ninguém trabalhando com ele. Isso é uma característica importante. Há, também, a inserção na economia local. A economia informal urbana produz para o mercado local, emprega o familiar, emprega o vizinho, comercializa seus produtos, também, naquele espaço da economia local. Nós não vamos encontrar coisas que têm impacto na economia informal urbana exportando, ou saindo das pequenas cidades pra vender nos grandes centros. São

muito importantes essas relações locais. Um outro aspecto é que utiliza tecnologia simples. Ao passo que a grande empresa tem um processo de modernização, um processo que usa tecnologias mais modernas. As nossas tecnologias na economia informal urbana são simples, são simples e até ditas atrasadas, se a expressão não sofrer algum questionamento. E há, por outro lado, uma grande proximidade na gestão das finanças da casa, do doméstico com o negócio. Há uma mistura grande. Muito difícil saber, na hora que dá o horário de dez e meia, onze horas, aí a mãe diz assim, meu filho, vá ali à mercearia, vá lá ao... Pede seu pai um quilo de arroz, um quilo de feijão. Aí o menino vai lá, meu pai, um quilo de feijão. Traz, bota na panela, cozinha. Essa é uma mistura que acontece de forma bastante acho que, generalizada, na economia informal urbana. A dificuldade de distinguir então um processo de gestão das finanças, propriamente ditas, doméstica das finanças do negócio. Essas unidades, do ponto de vista de conceituação, são unidades do setor informal que se caracterizam pela produção em pequena escala, baixo nível de organização, pela quase inexistência de separação entre capital e trabalho, enquanto fatores de produção. Também tomei emprestado aqui da pesquisa da economia informal urbana que eu acho que é uma conceituação também interessante para o nosso trabalho. E, no fundo, trata-se de alternativas de geração de emprego e

renda e sobrevivência para milhões de pessoas no Brasil, onde muitas pessoas, a grande maioria, iniciam um negócio por necessidade. Se nós formos comparar isso com outros Países, ou com outros extratos do empresariado, nós vamos verificar que as empresas grandes são opções de investimento. O investidor quer estruturar sua empresa. O investidor quer aplicar seu capital. Diferente da economia informal urbana, as pessoas têm necessidade de sobreviver. Por isso recorrem a iniciativas de construir o seu próprio negócio. Então, trata-se de pessoas de baixa renda que exercem atividades produtivas, desenvolvidas em comércio, fabricação ou prestação de serviços, de uma maneira geral ocupa todos os setores, é significativa a dedicação ao comércio, porque gasta menos investimento. Se eu tenho uma banca desta aqui eu posso pegar uns cem reais de mercadoria, botar em cima, boto na rua e começo o meu negócio, não preciso de um investimento. Às vezes se faz até com uma caixa de maçã. O cara pega a caixa de maçã e, em cima, bota as próprias maçãs e vai expor lá na feira e vender. Tem uma outra característica interessante que é a ocupação intensiva de trabalho. Pouco investimento de capital e certa precariedade na produção, no gerenciamento e na contratação do trabalho. Na hora em que forem procurar, quem tiver trabalhando nestes investimentos, quase que a grossa maioria, vai estar na completa informalidade. Um ou

outro, talvez pague alguns encargos sociais, recolha o INSS. Então, qual a formalização desejada? Eu acho que esta é uma questão para que nós venhamos a debater, venhamos a refletir e venhamos a encontrar caminhos, encontrar rumos, encontrar estratégias. A formalização de empreendimentos ou a inserção dos atores da economia informal urbana nas possibilidades de exercício da cidadania seria um caminho. Acho que esse é um campo de discussão. Porque acho que é uma discussão entre a questão da legalidade, é a questão da legitimidade social, no enfrentamento da pobreza e preocupação com a formalização. Quando nós falamos em formalização no Brasil, e creio que no mundo inteiro corra esse risco, sempre estão falando em arrecadação. É só imaginar que alguns agentes de tributos, criadores de tributo não estejam nos ouvindo pra tentar encontrar um jeito de mostrar que, sei lá, que a lâmina ali possa cobrar algum imposto de expor aquela lâmina ali. Porque isso é o que acontece hoje nas grandes cidades. Você bota uma placa no seu empreendimento, como está aqui, ou seja, uma placa no meu comércio, a Prefeitura vem e cobra uma taxa de exposição da sua placa. Já paguei a taxa, a licença de localização de funcionamento. Mas alguém, bastante inteligente, do ponto de vista de criar fonte de arrecadação, justificativas para arrecadar, cobraria essa placa aqui se ela exposta tivesse lá ao lado da rua. Então, eu acho que é um

campo, aí, discutir legalidade e legitimidade social. Por que legitimidade social? São atividades que nós da sociedade aceitamos como legítimas. Aqueles empreendedores que estão comercializando, que estão fabricando, que são produtos úteis à sociedade. Não estou falando aqui de tráfico de drogas, de produtos entorpecentes, produtos que a sociedade civilizada não admite como útil e como interessante tolerar ou desejar que sejam comercializadas. Estou falando aqui de produtos, de serviços que são úteis à sociedade, apenas pertencem a um ambiente social que nós chamamos de economia informal ou economia da pobreza. Talvez essa seja a mancha e é triste quando a gente vê a questão do trabalhador informal, do pequeno comerciante ser escorraçado pela Polícia. Porque ele é tratado como um criminoso, como alguém que praticou algum crime. Então, há necessidade de refletir, há necessidade de se repensar, não que eu esteja, também, a defender que as ruas fiquem intransitáveis. Numa sociedade civilizada há que se pensar que criem regras de convivência, senão, nós não vamos ter nem como transitar no centro de Brasília, ou sei lá, em Brasília que tem largas avenidas ou São Paulo, ou Belo Horizonte ou Salvador. Então, a pergunta seguinte, qual a formalização desejada? Do ponto de vista do marco jurídico, marco econômico, jurídico e social da formalização existente, ela é adequada aos pequenos empreendimentos? Aí eu tento

buscar algumas características da grande empresa. A formalização está focada na empresa moderna, uma pessoa jurídica na unidade produtiva e ela serve, a grande empresa, é onde o capitalista, o acionista vai investir seus recursos na expectativa de ter algum retorno de seus capitais. Então, é essa a formalização que nós temos hoje, o marco jurídico está muito voltado pra isso. Não vou dizer que exclusivamente, mas tem essa direção, tem esse foco, certo? Os empreendimentos são orientados pelas possibilidades de mercados locais, regionais, globais, produção em escala. A economia hoje é uma economia das grandes empresas. Não se fala mais grande empresa produzindo pra mercado local. Consegue abastecer o local, vai pro regional, vai pro global. E a produção em escala. A gestão da empresa distingue-se da questão da vida do acionista, do empreendedor, do capitalista, é separada, inclusive, juridicamente. Eu tenho as ações da empresa, se a empresa um dia vier a falir, a não ser por má fé, eu não sou nem alcançado pelos credores se essa empresa der prejuízo aos credores. A tecnologia se orienta na modernização. Ela é poupadora de mão-de-obra e intensiva em capital. E, quanto mais se investe, se investe para retirar postos de trabalho. Por incrível que pareça, nossa sociedade é uma sociedade que se orienta num desenvolvimento em que há um conflito. Um conflito muito explícito. Nós investimos para destruir postos de trabalho,

para reduzir postos de trabalho. É a verdade. Aqui não estou, também, a advogar que venhamos a inverter essa situação, mas é verdade, o processo se dá nessa direção. Inclusive com os Fundos Públicos, né? Com o aporte de recursos das organizações de fomento do próprio Estado, do próprio País, do próprio Governo. Então, qual a formalização desejada quando nós tomamos por orientação o marco, algumas coisas, alguns elementos da lógica do pequeno empreendimento. A economia da pobreza, então, tem uma orientação na lógica da sobrevivência. O pequeno empreendimento tem forte influência de natureza familiar e trabalho por conta própria. São aqueles 86% que são trabalhadores por conta própria. Busca auto-empregabilidade e o predomínio do fator trabalho. O ambiente produtivo e doméstico não goza da distinção vista na empresa moderna. Por outro lado, a economia da pobreza mantém relações de dependência com o setor moderno da economia ou com a grande empresa, onde convive aí, é uma convivência entre o chamado moderno, o chamado tradicional. A tecnologia é atrasada, intensiva no fator trabalho e apresenta uma baixa relação capital x trabalho. É uma relação, quanto menor o empreendimento, geralmente vamos encontrar essa relação mais baixa. Então, continuando com a interrogação, qual a formalização desejada, o marco atual não nos parece adequado. Se adequado fosse, nós não estaríamos aqui nos

preocupando com formalização de pequeno empreendimento. Eles já estariam todos formalizados ou quase todos. A formalização requer parâmetros coerentes com essa realidade social dos pequenos empreendedores e empreendedoras, no sentido que venha a promover a inserção social dos empreendedores e empreendedores mais pobres. Então, ela requer esses parâmetros, tem esse foco na inserção social dos pequenos empreendedores e empreendedoras, que conduza a melhorias nas condições de vida, atendimento de necessidades essenciais, de alimentação, de saúde, de educação, porque quando for pesquisar o que o pequeno empreendedor faz, o retorno dos seus negócios, nós vamos verificar, atende às suas necessidades mais elementares, as necessidades de sobrevivência. Fortaleça os resultados dessas atividades produtivas e dos pequenos empreendimentos. Tem que fortalecer, não pode ser para deprimir, para sobrecarregar, para criar mais dificuldades, ou onerar. E tem, também, um aspecto importante, que vem favorecer, então, a ocupação da força de trabalho familiar e a contratação da própria mão-de-obra. E, haja vista que, nos pequenos empreendimentos, a força de trabalho, por conta própria, juntando com os familiares que trabalham... duas, três pessoas, tem uma representação muito significativa. Que promova melhorias na auto-estima e reconhecimento das pessoas que exercem atividades socialmente aceitas,



transformando sonhos de negócio em dignidade. É um fator, é um acontecimento significativo para a vida das pessoas quando nós fazemos o microcrédito e o cliente diz pra gente, eu me sinto com uma condição hoje de ser mais respeitado na comunidade, de ser reconhecido, ser reconhecido na minha família. Então, o motivo, inclusive, um dos pontos interessantes do próprio resultado do microcrédito é proporcionar aos empreendedores e às empreendedoras esse reconhecimento, essa possibilidade de ser aceito na comunidade, ser visto como ser humano, como pessoa ativa, como pessoas produtivas. Esse é um aspecto importantíssimo do resultado do microcrédito. E que ela seja orientada por uma visão em que a questão tributária, não seja o único foco da formalização. Perdão, aí, que eu acho que faltou a palavra foco. Não seja, então, a orientação principal, certo? Que tenha algum tributo, não vou dizer que sejamos também a favor de que não haja tributo. Uma sociedade civilizada, um Estado pra funcionar precisa arrecadar e achamos que o Estado ainda é um ente importante na sociedade em que vivemos. Pode ser até que, no futuro, encontremos outras formas. Mas, na atualidade, não pode ser dispensado. Enfim, que essas orientações para a formalização sejam um fator para a aquisição da cidadania. Então, que a cidadania, a aquisição da cidadania seja o norte para a realização das pessoas, dos homens e das mulheres que vivem das

iniciativas de pequeno porte. Eu arrisquei a colocar algumas pistas aqui. Eu acho que é correr o risco, é para discussão, é para o debate, é pra reflexão. Essas pistas podem ser concretizadas em instrumentos que assegurem a legalidade das atividades produtivas, desenvolvidas pelos pequenos empreendimentos, que ela seja útil na incorporação de empreendedores e empreendedoras na Seguridade Social. Poucos empreendedores e empreendedoras da economia informal têm alguma forma, alguma coisa que sirva para a sua Seguridade Social. Isso é um fator de estabilidade social. É um fator de desenvolvimento essa preocupação com a questão da Seguridade. Que sirva, também, na criação de instrumentos que facilitem acesso ao crédito e à comercialização dos produtos. Um dos pontos, inclusive ressaltado pelo Professor Paul Singer, a dificuldade que os pequenos empreendimentos têm na comercialização. Às vezes produz, a produção é até de qualidade, mas o acesso ao mercado, à comercialização é um fator, também, limitante. Que sirva, também, no desenvolvimento de tecnologias apropriadas, buscar tecnologias apropriadas às iniciativas econômicas de pequena dimensão. Haja vista que a tecnologia desenvolvida, em geral, tem o foco da grande empresa, da empresa moderna e somente há uma incorporação, há um uso dessa tecnologia na medida em que essa tecnologia vai ficando mais barata ou tem uma

possibilidade dos pequenos virem a utilizar essa tecnologia. Mas não há produção de tecnologia para os pequenos empreendimentos. E, também, colocarei o que seja útil, que possa resultar na concretização de políticas que colaborem na organização das atividades produtivas e na congregação de empreendedores e empreendedoras. Naquela debilidade de informação, debilidade de organização, que a economia da pobreza tem. A população pobre é pouco organizada. É pouco organizada do ponto de vista político e tem dificuldade, também, de se organizar do ponto de vista da produção, talvez a cooperação, o associativismo, as cooperativas, também são pistas nesse sentido da organização produtiva. São raras as associações de feirantes, que servem, eles se mobilizam, a associação de feirantes geralmente se mobiliza quando? Na hora em que o Prefeito diz, vou mudar a feira. Aí é uma confusão dos pecados, né? Todo mundo quer se virar pra garantir seu ponto num outro lugar. Passado isso aí, associações de feirantes, normalmente, não fazem muita coisa. Nos programas, também, que essas pistas de concretização possam resultar nos programas de formação empreendedora, dedicada aos atores da economia informal urbana, possam dar uma contribuição, aqui lembrando até o Cristóvão, né? Ele havia falado ontem na importância de combinar o crédito com outras formas de promoção do desenvolvimento. E também que resulte na inovação de

produtos e serviços utilizados no processo produtivo. É necessário que pensemos na inovação para produtos e serviços que venham a ser úteis para o processo de produção na economia informal urbana. Bom, aí têm algumas referências aqui, eu tomei algumas coisas do IBGE e do Milton Santos e resta, aqui, agradecer a paciência de vocês, agradecer o convite do Ministério. Obrigado aí e parabéns pela realização do Seminário.

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Corsini se alastrou um pouquinho, já estava aqui, né, Corsini, mas o tema é muito interessante, porque de forma brilhante ele colocou. Agora nós vamos chamar o Senhor Carlos...

**Senhor Carlos Sávio** (Assessor Especial da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República) – Eu vou falar daqui mesmo. Bem, primeiro, bom dia a todos! Eu gostaria de agradecer ao Ministério do Trabalho e Emprego, na figura do Doutor Max, o convite para o Ministério Extraordinário de Assuntos Estratégicos para participar deste evento. Digo Ministério de Assuntos Estratégicos porque foi aprovada, recentemente, no Senado a criação da Secretaria de Assuntos Estratégicos, finalmente, mas ainda não foi sancionada pelo Presidente da República. O meu tema vai ser

a "Dimensão Institucional do Problema da Informalidade" e farei uma exposição dividida em três partes que leva em consideração um projeto do Ministério no que diz respeito a um esforço de reorganização institucional da relação entre capital e trabalho no Brasil. Quer dizer, a idéia é que, sem uma visão sistêmica, abrangente do problema do emprego, do problema da relação institucional do emprego, não é possível encaminhar soluções parciais. Minha intervenção ela terá duas observações preliminares, depois eu vou fazer referências às premissas econômicas, institucionais e intelectuais dessa exposição e, por fim, algumas observações de como resgatar a maioria dos trabalhadores e empreendedores da economia informal. Bem, essa iniciativa nasceu da convicção de que a reconstrução do modelo de desenvolvimento no rumo da ampliação de oportunidades do crescimento econômico includente e da escalada de produtividade exige revisão abrangente e ousada das relações entre o trabalho e o capital no Brasil e do fato de que não temos experiências de tal esforço, desde o período de Getúlio Vargas, quando se formou a legislação ainda em vigor. Fala-se em globalização, em escalada de produtividade, em desenvolvimento tecnológico e, curiosamente, isso não vem acompanhado de uma reforma da legislação e do arcabouço jurídico do País. Embora vários esforços tenham sido feito nos últimos anos neste sentido. Então, o espírito dessa iniciativa

foi de enfrentar, sem rodeios, os problemas mais difíceis, saindo do plano das abstrações ideológicas e das palavras de ordem para o das preocupações concretas e pontuais. Três foram os temas escolhidos como fulcros de nossa discussão. Primeiro, a diminuição da informalidade, segundo, a reversão da queda da participação dos salários na renda nacional que ocorre há meio século e a reforma do regime sindical. É claro que aqui eu vou me referir, basicamente, ao problema da diminuição da informalidade, mas gostaria que vocês compreendessem esse tema, específico, à luz do conjunto geral dos três temas. Faço, agora, menção às premissas, tanto econômicas como institucionais e intelectuais desse esforço. Esse esforço nasceu da convicção de que a economia brasileira corre o risco de ficar presa no mundo entre economia de trabalho barato e economias de tecnologias e de produtividade altas. Risco agravado, atualmente, porque algumas das economias de trabalho barato, estão se tornando setorialmente economias de produtividade alta. Um dos nossos maiores interesses nacionais é escapar dessa prensa pelo lado alto, da valorização do trabalho e da escalada de produtividade e não do lado baixo, de produtividade deprimida e salários aviltados. O Brasil não tem futuro como uma China com menos gente. Por outro lado, o regime de trabalho, e aí a dimensão dessa premissa institucional, o regime de trabalho, criado por Getúlio Vargas, padece, apesar

de seus muitos efeitos benéficos para os trabalhadores. Ao longo da segunda metade do século passado de dois defeitos graves que exigem reparo. O primeiro, e o mais fundamental defeito é que nunca incluiu e ainda não inclui a maioria dos trabalhadores brasileiros. E é, e sempre foi regime para uma minoria. A maioria não só está fora como está, também, condenada a indignidade, a injustiça e a insegurança do trabalho informal. A esperança de que a maioria fosse, aos poucos, incorporada às suas regras, se, aos poucos, se esvaindo. E o modelo institucional estabelecido das relações entre o capital e o trabalho, em vez de ser parte da solução, revelou-se ser parte do problema. O segundo defeito é que, mesmo para essa minoria incluída, o regime vigente assegura representação sindical oficial sem garantir representação vigorosa, independente e, portanto, legítima. Um sistema que exalta a unicidade sindical evoluiu, paradoxalmente, para a proliferação exuberante de sindicatos, muitos representativos de fato e muitos outros imposturas de representação. Terceiro aspecto dessas premissas é o intelectual. Nenhum dos dois discursos predominantes no Brasil de hoje a respeito das relações entre trabalho e capital basta para alcançar os objetivos sugeridos por estas constatações. De um lado, há o discurso da flexibilização das relações de trabalho, identificado corretamente pelos trabalhadores como eufemismo para descrever a corrosão de seus direitos. De

outro lado, há o discurso do direito adquirido. A defesa renhida do regime da CLT como baluarte contra a campanha para flexibilizar. Pode, em curto prazo, ajudar a resguardar os trabalhadores entrincheirados nas partes mais capitalizadas da economia. Não aproveita, porém, os outros, a grande maioria. O problema está em descobrir como soerguer os assalariados que estão fora dos setores intensivos em capital, sem minar a posição dos que estão dentro desses setores. Para alcançar tais finalidades, não basta defender a estrutura legal existente. É preciso inovar nessa estrutura, fazendo obra de inovação institucional, como fez, em outras circunstâncias, com outros meios, e com outros propósitos Getúlio Vargas nos anos quarenta. Bem, expostas estas premissas da iniciativa, passo, agora, ao tema específico. Como resgatar a maioria dos trabalhadores e dos empreendedores brasileiros da economia informal? Algumas estratégias para iniciar esse soerguimento. Primeiro eu parto da constatação de que é difícil dizer que parte de força de trabalho atua na economia informal, trabalhando sem carteira assinada, sem a proteção ou a disciplina da lei. As ambigüidades da classificação associam-se às incertezas da contagem para dificultar a conclusão. Não há dúvida, porém, de tratar-se de perto da metade da população economicamente ativa do País. Essa é uma calamidade brasileira, uma calamidade não só econômica, mas, também, social e moral. Resgatar essa



metade da informalidade, com toda a dimensão e rapidez possíveis, é prioridade de qualquer projeto que pretenda reconstruir as relações entre trabalho e capital no Brasil sob o signo da reconciliação entre o desenvolvimento e a justiça. São os seguintes os componentes que começam a formar-se a respeito desse tema nessa nossa iniciativa. Primeiro: Como preliminar, entendemos que parte da informalidade tem a ver com fraude do regime legal e tributário. E fraude precisa ser combatida agressivamente, à parte qualquer mudança na estrutura de custos, de incentivos e de oportunidades para empregar e trabalhar. Dois: Há dois grandes aspectos do problema da informalidade: política econômica e desoneração da folha de salários. Na política econômica, é preciso distinguir entre política macroeconômica, sobretudo monetária, e política microeconômica, a política industrial voltada para a multidão de pequenos empreendimentos que vivem perto da fronteira entre formalidade e informalidade. Uma política monetária que mantém o juro real acima da taxa média de retorno dos negócios é prejudicial a qualquer esforço para tirar a maioria da informalidade, ainda que se justifique por outras razões. Mas o trato dessa questão está fora de nossa jurisdição e só inibiria o avanço do processo em construção. Não vamos discutir essa questão. E não é preciso discuti-la pra encaminhar uma série de iniciativas. Há, porém, todo um conjunto de razões para conceber uma política

industrial includente, voltada para o mundo dos empreendimentos emergentes, como parte da estratégia para diminuir a informalidade. São três os instrumentos que definem essa política industrial inclusiva, voltada para a grande maioria de empreendedores e trabalhadores que estão fora da formalidade. O primeiro elemento é o elemento de aconselhamento gerencial, de formação de quadros e de práticas, que costuma ser, no mundo todo, o mais difícil de se fazer. Mas que no Brasil é a área em que mais se avançou, tendo em vista, especialmente, o trabalho histórico feito pelo Sebrae. Ao Sebrae, porém, faltam braço financeiro e braço tecnológico. Daí os outros dois elementos dessa política industrial. O segundo elemento é o financeiro: trabalhar com o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal, o BNDES, o Banco do Nordeste e o Banco da Amazônia para ampliar, de forma rápida e dramática, o crédito ao pequeno produtor. É o objetivo que exige baixa de custos, e, portanto, padronização de práticas, nos empréstimos. O terceiro elemento é o tecnológico: atuar junto aos Ministérios de Ciência e Tecnologia e de Indústria e Comércio para organizar uma EMBRAPA industrial, vocacionada para ajudar os empreendimentos emergentes. Essa EMBRAPA industrial não precisa, nem deve, ser uma empresa unitária, como a própria EMBRAPA. Deve ser composta por rede que aglomere e amplie as instituições federais e estaduais que já adaptam e

transferem tecnologia, e perícia tecnológica, às pequenas empresas. O significado dessa iniciativa pode ser enorme em economia caracterizada como a nossa pela avassaladora predominância de empresas de pequena escala. O empreendedorismo desse mundo demonstra misteriosa vitalidade em meio a condições quase completamente inóspitas. Equipada com os instrumentos de que precisa, pode revelar-se formidável dínamo de crescimento. E o terceiro item diz respeito às condições a respeito da diminuição da informalidade focalizando, sobretudo, o outro lado da questão: a desoneração da folha de salários. Se não se deve exagerar na eficácia da desoneração para diminuir a informalidade, já que há, sem dúvida, outras causas e outros constrangimentos, também não se lhe deve negar importância. Parece mais plausível avaliá-la como fator de peso substancial, ainda que incerto. Em relação a esse terceiro item, três subitens são apresentados. Três camadas de ônus incidem hoje sobre a folha salarial. A primeira camada é a de acessórios. Nessa categoria está, por exemplo, o Sistema "S" e o Salário Educação. Achamos que devem ser financiados esses acessórios, quando seu financiamento se justificar, pelos impostos gerais. Devem, portanto, desde já deixar de incidir sobre a folha de salário. A terceira camada, e eu falo da terceira antes da segunda de propósito, é a dos benefícios diretos do trabalhador, fazem parte do que se pode

chamar de um quase-salário. Nas nossas discussões tem prevalecido a tese de que esses benefícios devem ficar, ao menos por enquanto, na folha. E a segunda camada ela diz respeito à contribuição patronal à previdência do empregado. E tem obedecido a um princípio de prudência, a discussão dessa terceira camada. Que o mecanismo da desoneração deve ser separado tanto quanto possível dos debates a respeito das reformas previdenciária e tributária, em curso já no País. Do contrário, não avançará. Quanto à relação entre essas propostas e a reforma previdenciária, o objetivo prático é que a mudança da base de financiamento do equivalente à contribuição patronal seja relativamente neutra no impacto sobre o montante da receita que a previdência recebe. Começamos por onde costuma iniciar a discussão hoje: com a idéia de que a folha de salários deve ser substituída pelo faturamento como base para o financiamento da previdência, no que diz respeito à parte hoje coberta pela contribuição patronal. Nossas discussões, porém, acabaram por considerar preocupantes os dois maiores defeitos dessa fórmula intermediária. O primeiro defeito é a incidência desigual sobre as empresas, maior sobre as empresas intensivas em capital. Essas empresas empregam relativamente menos, mas representam vanguarda na escalada de produtividade. O segundo defeito é compartilhar aspectos de um imposto declaratório e ser, portanto, suscetível de evasão fraudulenta.

A partir dessas constatações, a discussão evoluiu para a solução mais radical: o financiamento pelos impostos gerais da receita gerada hoje pela segunda camada de ônus, o ônus previdenciário, sobre a folha de salários. Ou mais precisamente, seu financiamento pelo imposto mais neutro, menos distorcivo de preços relativos, que existir em nosso modelo tributário no momento em que se fizer a mudança. Com o desaparecimento desse imposto, há dois candidatos: um imposto geral, de alíquota única, sobre transações financeiras ou o imposto sobre o valor agregado, se o Brasil seguir o exemplo de muitos outros Países e reorganizar em torno do IVA seu sistema tributário. A preferência é pela solução intermediária de substituir folha de salários pelo faturamento como base para cobrar a parte patronal da contribuição previdenciária, em vez de optar pela solução mais radical que acabo de descrever. O peso relativamente maior que incidiria, por consequência dessa fórmula, sobre as empresas mais intensivas em capital, e, portanto, poupadoras de mão de obra, seria vantagem, não defeito, do ponto de vista dos que defendem os interesses do trabalhador. E a atribuição de parte do ônus do financiamento da previdência aos impostos gerais, exporia a previdência a críticas e ataques. A corrente predominante de opinião no País, entretanto, não julgou persuasivas essas duas objeções. Regime que inibe o acúmulo de tecnologia e a aceleração da

inovação tecnológica na produção pode beneficiar parte da força de trabalho em curto prazo. Prejudica, porém, os trabalhadores como um todo em médio prazo. São eles os maiores beneficiários do aumento da produtividade, desde que fortalecidos os mecanismos institucionais para que se possa apropriar de parte do excedente econômico, e as maiores vítimas de estancamento na elevação de produtividade. As grandes decisões nacionais sobre o futuro do trabalho e da previdência não devem ser tomadas com base no temor do poder dos sofismas. Temos de confiar na força da razão para demonstrar que o que é melhor, de fato, seja como tal entendido pela maioria de nossos concidadãos. E para assegurar que progresso na organização do trabalho não sirva de pretexto a regresso no ordenamento da previdência. Agora eu concluo, afirmando que o combate à informalidade exige, portanto, deixar de apostar em trabalho barato e desqualificado. Apostar, ao contrário, em valorização e em qualificação do trabalho, sustentados por um aumento de produtividade de todos, inclusive dos trabalhadores que até agora ficaram de fora. Incluir na economia formal e no regime das leis a maioria que até hoje não se incorporou a eles. Andar rumo a um modelo de desenvolvimento que assegure a primazia dos interesses do trabalho e da produção e que se baseie na ampliação de oportunidades econômicas e educativas. Fazer, portanto, da democratização de

oportunidades para aprender, trabalhar e produzir o próprio motor do crescimento econômico. Obrigado!

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Vamos passar ao Senhor Mário Teodoro.

Intervalo

**Senhor Mário Teodoro** (Diretor de Cooperação e Desenvolvimento do IPEA) – Boa tarde a todos! Pelo adiantado da hora, já passamos de meio dia, eu queria primeiro agradecer o convite do Ministério do Trabalho e Emprego e à organização do Seminário e, também, agradecer a oportunidade de estar aqui com vocês pra debater um tema que eu acho que é muito importante, sempre momentoso, um tema que o Brasil convive há décadas que é a questão da informalidade e um tema que, cada vez mais, ele evolui no sentido de sair da perplexidade que é essa informalidade pra uma postura mais ativa de o que fazer com essa informalidade, que é justamente o que nós estamos tentando fazer aqui, agora. Parabenizo a organização do Seminário por esse tema bastante interessante. Só um instantinho, eu vou colocar a minha fala aqui na tela, só um instante. Não tenho muito contato aqui. Bom, o título da palestra, “Informalidade e Microcrédito no Brasil” e muito do que eu vou falar aqui é um pouco reprisar no que vou falado, tanto na palestra do Professor Corsini, quanto na palestra do Doutor Sávio, que

também e por conta disso eu vou tentar ser o mais objetivo e rápido possível, dado ao adiantado da hora e por conta desses fatos que já estão sendo mais do que abordados. Bom, o mercado de trabalho hoje no Brasil, já foi falado aqui, nós temos uma população economicamente ativa de cerca de noventa milhões de trabalhadores e, a partir desse conjunto nós temos cerca de 10% de desempregados. É um número que cresce muito a partir dos anos oitenta, noventa, a nossa média histórica é de 3 e 4% de desemprego aberto e, a partir dos anos oitenta, principalmente dos anos noventa, nós chegamos aos dois dígitos, coisa que a gente começa a baixar agora, mas ainda estamos em torno de 10% e com o agravante de que por ano, entram no mercado de trabalho dois milhões de novas pessoas. Novos entrantes por força da questão demográfica, as pessoas atingem a idade de trabalho e vão ao mercado de trabalho. Esse é o nosso desafio, não só manter o nível de emprego, reduzir o desemprego, mas, também, dar emprego pros entrantes. E, desse ponto de vista, a informalidade ela tem sido algo muito positivo no sentido de que, graças à informalidade, nós conseguimos fornecer ocupação pra cerca de metade da população economicamente ativa no Brasil ocupada. Ou seja, sem a informalidade, nós teríamos um caos do ponto de vista do mercado de trabalho, porque o nosso grande absorvedor de mão-de-obra, principalmente nos anos noventa, que foram os



anos de crise, foi, de fato, a informalidade. Então, antes de ser um problema, a informalidade também tem sido por muito tempo uma solução pro nosso mercado de trabalho. As tendências do nosso mercado de trabalho são: Primeiro, baixos rendimentos, em geral, da força de trabalho, ainda que nos últimos quatro anos ou cinco anos você tenha um crescimento significativo dos rendimentos, principalmente nesses dois últimos anos, mas ainda assim são rendimentos muito baixos. O desemprego, ainda em alta, ainda muito alto, e uma informalidade que se modifica. Ela é uma coisa curiosa. A informalidade, o Professor Corsini falou muito bem, da associação que nós temos da informalidade com a pobreza, mas, o que aconteceu a partir dos anos noventa, foi, curiosamente, que o informal deixou de ser unicamente pobre pra ser também um pouco classe média. Quando você teve movimentos como a grande redução do número de bancários, que passou a um patamar de quase um milhão de bancários nos anos setenta e oitenta pra duzentos ou trezentos mil, grande parte dessa força de trabalho de classe média foi pra uma informalidade, uma nova informalidade, com os PDV's. Você teve um movimento de dispensa de trabalhadores que fez com que a classe média também experimentasse a informalidade, banquinhas de sanduíche, teve também uma época que foi muito usada aquela coisa do suco de laranja, carrocinhas que vendiam sanduíches e suco de laranja, e

assim uma coisa de classe média também. E, por outro lado, mesmo os trabalhadores mais qualificados em alguns ramos, foram pro que a gente chama de informalidade, não no sentido da precarização, que é característico das populações mais pobres, mas da flexibilização. Um exemplo disso, hoje, são profissionais da área de informática que, em muitos casos, fizeram acordo com Bancos ou empresas e fundaram empresas, muitas vezes informais, pra prestar serviço, prestar o mesmo serviço que prestavam antes, agora flexibilizado. Então, o informal, a partir dos anos noventa, ele continuou pobre, mas também gerou um outro lado, que é o lado, vamos dizer assim, informal classe média. Então, hoje nós temos o informal precarizado, que é aquele informal mais clássico que nós falamos, mas, também, um informal que nós diríamos flexibilizado. Que é um pouco em função dessas decisões de reorganizar e reestruturar o mercado de trabalho em função das possibilidades de se informalizar. O mercado de trabalho, a importância do informal. Ele absorve, praticamente, 60% da força de trabalho, isso vai depender muito da forma como se mensura, mas seguramente, mais de 50%, e como eu falei, nos anos noventa ele se diversifica. E o mais importante que eu acho, dado que foi falado muito aqui das características do informal, eu gostaria de falar um pouco sobre os requisitos da existência desse informal. Informal é um acontecimento histórico. Ele não está em todos os Países

da mesma forma. No caso brasileiro, ele é a conjunção de três fatores básicos e fundamentais. O primeiro deles é a existência de uma extrema desigualdade. O Brasil é um País desigual e reproduz essa desigualdade historicamente. É um País onde, com uma nota de cinco reais, a gente consegue quem engraxe os nossos sapatos à meia noite num bar. Porque tem gente querendo fazer isso, porque não tem dinheiro e não tem como sobreviver. Então, a reprodução da nossa sociedade é uma reprodução com uma desigualdade. Nossa modernidade ela vem, também, com uma desigualdade. Eu dou sempre o exemplo que o Brasil é o País hoje campeão de reciclagem de alumínio. Passamos o Japão há dois anos, que era o principal reciclador. A nossa reciclagem, moderníssima, se dá com crianças catando latas de lixo na rodoviária à meia noite. Essa é a nossa modernidade, ou seja, ela está atrelada a uma desigualdade que faz com que nós tenhamos pessoas vendendo a sua força de trabalho, seus serviços a qualquer preço e a qualquer hora. Segundo ponto é a ausência e foi falado aqui muito pelo Doutor Sávio, é a ausência de um marco regulatório global institucional. As leis trabalhistas são pra uma parte, não são pra todos. A proteção social também. Então, nós temos a metade da população que não está afeta às leis trabalhistas, não está afeta à proteção social e esse diferencial é muito importante. Ele não universaliza a nossa força de trabalho, ele

não universaliza os nossos assalariamento. Ele é mais um fator de desigualdade. Um grupo incluído, contra outro grupo, cada vez maior, excluído. E o terceiro ponto, que eu acho que é importante, é que esses excluídos e esses pobres, eles, de alguma maneira, se articulam pra sobreviver. Existe uma capacidade de articulação desses grupos pra sobrevivência. O guardador de carros aqui do edifício do BNDES ele não está ali à toa, ele tem uma rede e não é qualquer um que vai guardar carro ali não. Ali tem uma rede muito bem estruturada e a gente entender isso no informal é fundamental pra gente saber o que a gente vai apoiar ou o que não apoiar. Quer dizer, a pergunta, na verdade, é a seguinte: Por que algumas atividades informais dão certo e outras não? Por exemplo, o que aconteceu com o amolador de facas que, quando eu era pequeno, passava na rua e tinha um tal que amolava facas e consertava panelas? Esse cara acabou, esse cara morreu. Porque as facas e as panelas hoje são mais descartáveis. Esse sujeito ele não conseguiu sobreviver no novo mercado. Por outro lado a doméstica consegue sobreviver muito bem. Sendo recriada, hoje ela substitui a dona de casa que vai pro trabalho. A mulher classe média no Brasil foi pro trabalho e, grande parte do que ela deveria fazer em casa, está sendo feito pela doméstica. Ao contrário de outros Países que criaram redes de proteção, sistema de crédito, etc., etc., no Brasil nós conseguimos que as mulheres de classe média

fossem pro trabalho, mas o trabalho continuou sendo feito por uma outra mulher pobre. Essa continua a sobreviver porque ela ocupou um espaço no mercado. Mesma coisa dos camelôs, que ocupam espaço, de alguma maneira eles têm um negócio com grandes fornecedores que fazem com que esses serviços sejam muito dinâmicos e consigam se manter. Então, a idéia é, setor informal, grande conjunto de atividades, umas morrendo, outras nascendo, algumas sendo fortalecidas. E a idéia é, se nós queremos fazer algum programa de fortalecimento do informal, nós temos que identificar quais são as boas atividades a serem fortalecidas. Boas em dois sentidos, no sentido de capacidade de articulação, mas também no sentido de não ir no sentido da desigualdade maior, ou seja, reverter esse quadro. A empregada doméstica é uma atividade muito forte, mas, a atividade da empregada doméstica, como qualquer serviço pessoal, ela fortalece a idéia da desigualdade. Os Países em que você tem emprego doméstico são Países desiguais. Os Países em que você pode pagar uma pessoa pra fazer aquele trabalho que você não quer ou porque você tem preguiça, ou porque, essas pessoas elas são, geralmente muito caras. Elas vêm como diaristas, pagam uma hora, mas a pessoa passar oito horas por dia, seis ou sete dias por semana na sua casa, é porque você tem uma desigualdade muito grande. Então, nós temos que prestar atenção no seguinte, algumas

atividades informais devem ser apoiadas, mas, com o pressuposto de que nós temos que combater a principal chaga da sociedade brasileira que é a desigualdade. Combater o que o André <incompreensível> chamou, ele falou uma frase muito interessante que é “uma sociedade só vai ser igual quando um homem não conseguir comprar o serviço de outro homem diretamente”. Eu não chegar pro sujeito e dizer, engraxa meu sapato aqui, ou lava o meu carro aqui. Se eu quiser engraxar um sapato eu posso entrar até numa loja que tem um empregado que pode fazer esse serviço, mas ele é assalariado ele não tem uma relação de subordinação como tem hoje em dia. Nem vai lavar o meu carro daquele jeito que as pessoas lavam. Essa sociedade mais igual ela só vai vir se a gente conseguir apoiar um programa, primeiro, de distribuição de renda, aí a gente concorda com que o Doutor Sávio falou, mas também a gente perceber que nós temos que apoiar no longo prazo empreendimentos que hoje são informais, mas que podem sobreviver numa sociedade mais igual. A nossa idéia sempre é essa, por quê? Porque a informalidade é sinônimo de desigualdade e esse é o combate que nós temos que ter. Bom, as desigualdades brasileiras, eu queria falar um pouco das raízes. Nós temos duas raízes que são básicas. São duas, não respostas que o Estado deu, foram catastróficas para a sociedade. A primeira foi a abolição excludente, ou seja, nós abolimos os escravos, mas nós não

fizemos nenhum tipo de programa de absorção dessa mão-de-obra. Os escravos, a escravidão quando foi abolida nas Colônias Inglesas houve um Decreto da rainha falando o seguinte, a Rainha Vitória, todo mundo que hoje é escravo passa a ser assalariado. No Brasil não aconteceu isso, os escravos foram abolidos, mas você fez uma política de migração, alguns dizem de branqueamento, que fez com que grande parte dos postos de trabalho fossem ocupados por pessoas que vieram de fora. O que fez um excedente de mão-de-obra gigantesca que a gente tem até hoje. E o segundo não, segunda péssima resposta foi a lei de terras, também do século XIX, que é de mil, oitocentos e cinqüenta. Falava o seguinte, todo mundo que está na terra, que a partir de mil, oitocentos e vinte e dois com a Independência, a lei de terras de Portugal ficou em suspenso, não sabia o que aconteceu. As pessoas ocuparam as terras e começaram a trabalhar. Em mil, oitocentos e cinqüenta tem uma lei que fala o seguinte, a terra não é de quem está nela, a terra era daqueles antigos proprietários das antigas sesmarias, lá atrás, que são os grandes proprietários. Ou seja, com duas respostas a gente deixou de lado, ou abriu mão para grande parte da população do direito ao trabalho e do direito a terra. Essas duas questões hoje em dia são os nossos algozes sociais. Sobre o Estado, nós fizemos uma pesquisa, eu e o Professor Cristiano <incompreensível> na UNB, onde a gente viu a ação do

Estado em três modalidades de informalidade, que era emprego doméstico, o trabalhador por conta própria da construção civil e o comércio de rua. E nós vimos que o Estado ele age de três formas básicas. Ele apóia residualmente, faz programas pra trabalhadores autônomos, então aquelas centrais de serviços, você tem milhares de trabalhadores, você faz uma central de serviço pra três, quatro, quinze trabalhadores. Esse é o apoio residual que se tinha basicamente pra esses trabalhadores. No caso das domésticas, a ação do Estado é uma ação de tentar legalizar, regulamentar o trabalho. Mas é engraçado porque as domésticas não têm direito a todos os direitos trabalhistas que têm os celetistas. Engraçado isso, o direito vai até uma parte, por quê? Porque a partir daí, se você dá direito, por exemplo, a creche, começa ficar muito caro pro Estado, você garantir algumas coisas que são garantidas pra outros trabalhadores pras domésticas. Então, basicamente, dois terços do que nós temos direito, elas têm. E sempre associado a apaziguar a relação dona de casa x empregada doméstica, que é uma relação não muito formalizada porque cai naquilo que a gente falou da sociedade desigual, é uma relação entre pessoas, não é uma relação entre entidades privadas. E no fim, a grande ação do Estado sempre foi repressão que o Professor falava aqui. Quer dizer, a grande ação das Prefeituras é você reprimir o informal que entre



aspas dá certo. Fazer um camelódromo e jogar os camelôs lá do outro lado, lá longe, eles não podem ficar no centro, porque, afinal de contas o centro tem que ficar limpo, enfim, você, a Polícia reprimindo transporte, eu não estou aqui fazendo apologia disso não, só estou falando o que o Estado faz. A grande ação do Estado, perene, sempre foi você fazer algum tipo de repressão às ações do informal que dão certo. Nesse caso, o microcrédito vem com uma ação adicional muito importante. Ela é uma ação de apoio e ela é uma ação que pode melhorar e pode direcionar o crescimento informal pros lados melhores. E aí nesse caso, eu vou pro meu último slide pra terminar, dizendo o seguinte, o que eu espero, dado esse quadro de informalidade como resultado de desigualdade? O Brasil como um País que reproduz historicamente essa desigualdade e um Estado que, em vez de apoiar, ele reprime de uma forma muito direta, o que fazer, aproveitando o microcrédito como um instrumento a mais de ação sobre informal? Bom, essa política de microcrédito, ela pressupõe alguns pontos, eu selecionei três que eu acho que são mais importantes. Primeiro, ela deve contemplar uma leitura da realidade, selecionando as atividades a serem apoiadas. Vamos selecionar atividades que possam ser viáveis, num ambiente, inclusive de mais igualdade. Aquelas políticas de fazerem os créditos para as pessoas, pra prestação de serviços, que dependem de

diferenciais de renda não são os melhores caminhos que a gente teria pra políticas de microcrédito. Segundo, deve ser direcionada por uma visão de longo prazo, apoiar e fortalecer atividades que se consolidarão em um ambiente de maior igualdade. Desse ponto de vista os serviços pessoais são inviáveis, porque os serviços pessoais, da forma como nós estamos falando, pressupõem desiguais, é uma relação entre desiguais. E isso a gente não está querendo pro País no longo prazo. E servir como instrumento de transformação e não de manutenção dessa correia de desigualdade que se transmite desde a época que a gente comentou da lei de terras e da questão do trabalho escravo da nossa péssima transição de trabalho escravo para trabalho assalariado. Não vou avançar mais, mas são justamente essas considerações que eu queria fazer pra gente abrir um debate e agradeço muito a vocês pela paciência. Obrigado!

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Bom, agora temos uma pergunta aqui pro Carlos do Comitê de Ação pela Cidadania. A pergunta, essa EMBRAPA já existe no sistema brasileiro de respostas técnicas um banco de dados que disponibiliza o conhecimento realizado pela Universidade Pública Brasileira?

**Senhor Carlos Sávio** (Assessor Especial da Secretaria de Assuntos Estratégicos da Presidência da República) – Bem, no

âmbito do Ministério da Ciência e Tecnologia, tem se constituído o Sistema Brasileiro de Tecnologia, o SIBRATEC que é, na verdade, a agência, o local que preconiza essa EMBRAPA industrial. A formatação dela ainda está em fase de elaboração, com uma participação extremamente intensa dos Estados Federados nesse processo, porque são, na verdade, onde a possibilidade de concretização dessas respostas acontece. E já teve também no Brasil a criação da ABDI (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial) que tentou, em alguma medida, ser esse instrumento da EMBRAPA industrial, mas que, por uma série de razões acabou não logrando êxito. Então eu apostaria as fichas nesse esforço do Governo Federal, através do Ministério de Ciência e Tecnologia com outros Ministérios participando desse SIBRATEC na construção desse Sistema Brasileiro de Tecnologia que teria como objetivo, justamente, esse aporte tecnológico e também financeiro, além do aporte de aconselhamento gerencial que já é feito pelo SEBRAE.

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Outra pergunta pro Senhor Mário Teodoro. Pode o microcrédito ser uma ação emancipatória, ou seja, além de transformadora, poderá ela caminhar a um processo de emancipação nas relações entre capital e trabalho? Do Senhor Henrique.

**Senhor Mário Teodoro** (Diretor de Cooperação e Desenvolvimento do IPEA) – Eu acredito que sim. Eu acredito piamente nessa assertiva sua. Ela pode ser, não só pode como deve ser emancipatória. Por isso, eu não sei se ficou claro, mas toda minha exposição foi no sentido de que é um instrumento que, se bem trabalhado, vai ser talvez o principal instrumento de emancipação. Por quê? Porque, como falou o Doutor Sávio, um dos principais problemas que nós temos é a falta de acesso a crédito pra grande parte dos trabalhadores, para os trabalhadores mais pobres. Agora, o que eu chamo a atenção é não vamos jogar fora aquela imagem, criança junto com água suja do banho. Nós temos que aproveitar e ter uma boa leitura da realidade pra não fortalecer algumas ações que, de fato, não deveriam ser as melhores do ponto de vista de se fortalecer, mas, de qualquer maneira, Henrique, eu concordo com você. Eu acho que é um grande instrumento de emancipação.

**Senhora Cláudia Cisneiros** (Diretora Executiva do CEAPE, Maranhão) – Nós não temos mais nenhuma pergunta na mesa. Tem alguém que vai querer fazer? Bom, então todos ficaram calados, então, bom gente, aqui me deram uma incumbência de fazer um pequeno resumo eu não vou me alongar muito, até porque já está na hora do almoço e também nem tenho a mesma capacidade do Marden que fez aqui brilhantemente um resumo. Os três palestrantes, do meu

ponto de vista, colocaram bem os temas, foram excelentes em suas colocações e eu gostaria assim cinco minutinhos só de fazer uma correlação, não do ponto de vista do que foi colocado aqui pelos nossos palestrantes, pegando um foco geral, mas sim na minha experiência que eu tenho de dezoito anos a frente de uma OSCIP, que é CEAPE Maranhão, trazendo mais um pouco da nossa realidade que eu acho que isso é que o Ministério, quando pensou nesse Seminário, teve essa intenção. De trazer o tema e a discussão pra que a gente pudesse pensar e dar encaminhamentos para o futuro. E aí eu estava pensando aqui como é que a gente pode fazer isso pro futuro? E aí pegando alguns temas de ontem, também, que foram colocados aqui, artigos do Valdir Dantas, que colocaram os pilares das Instituições Microfinanceiras e esse, na realidade, é um grande pilar. Que no meu ponto de vista se chama encaminhamento. A formalização empreendimentos do meu ponto de vista, não está, pelo tipo de negócio, pelo tipo de ação que esse empreendedor está fazendo, mas sim pelo tipo de acompanhamento que ele está tendo nas organizações. E esse é um tema importante, complexo e caro. Porque a gente sabe que têm muitas OSCIP's, muitas SCM's, muitas ONG's que estão dando crédito, microcrédito produtivo orientado, que, nem sempre está sendo orientado, está sendo apenas microfinanças. E eu acho que para esses empreendedores chegarem a essa formalização é um

processo contínuo, demorado e muito caro. Por que eu digo muito caro? Pela própria experiência que eu tenho. Há dezoito anos que a gente vem tentando fazer esse acompanhamento. Há uns cinco anos atrás nós criamos um projeto que se chamava Projeto Crescer. O nome era exatamente o foco final que era esse, a formalização e ele entendia que esse Projeto entraria alguns pilares: o crédito, a orientação e o acompanhamento desse cliente, porque chega um ponto em que ele não tem mais por onde crescer. No ponto de vista do conhecimento dele, do acesso de crédito que foi dado pra ele e o próprio econômico-financeiro do nosso País. Ele vai se formalizar, é aquilo que o Corsini colocou, uma placa que ele coloca na própria residência dele, vai lá a Prefeitura e cobra porque ele não tirou a licença e depois que ele tira a licença cobra aquela taxa de manutenção pra fazer a propaganda. Então, é muito complexo. Qual é o caminho mais rápido, mais lógico e mais viável para fazer isso? É o que a gente tem tentado fazer ao longo desses anos. O cliente pega um crédito e a gente faz o acompanhamento, independente da atividade. É lógico que a gente não consegue fazer isso na totalidade de nossos clientes. É como eu falei pra vocês. É caro, o acompanhamento desse cliente é muito caro, porque, pelo nível de conhecimento que ele tem, ele volta várias vezes na Instituição e diz, olha, eu dei esse passo aqui agora e o próximo, qual eu vou dar? Então, com esse Projeto Crescer,

há cinco anos atrás, eu procurei alguns parceiros que pudessem nos fornecer dinheiro pra poder a gente pegar uma equipe de agentes de crédito, porque tem que ser agente de crédito, conhecer bem o cliente, o empreendimento desse cliente e fazer esse acompanhamento. Fiz um projeto pra algumas Instituições, algumas a gente conseguiu, outras não e o nosso parceiro SEBRAE que, ao longo de dez anos, tem feito capacitações lá no Maranhão, adaptadas pra essa clientela. Não aquela capacitação modelo, que o cliente sai do mesmo jeito que entrou, não do mesmo jeito, eu estou exagerando, mas ele não entende muito bem aquele conteúdo, como ele vai colocar em prática aquilo que ele aprendeu lá no SEBRAE. Então eu acho assim que é um sonho de consumo das organizações, pelo menos é o sonho de consumo do CEAPE Maranhão que a gente tivesse um centro de capacitação específico para fazer esse acompanhamento com esses clientes pra, então, assim eles poderem ganhar conhecimento, ganhar escala. A gente viu outras experiências aqui que foram colocadas que o cliente tinha ovos e aí com uma lâmpada ele se transformou numa pequena indústria, mas isso não é tão fácil assim. Com certeza não foi colocado, explicitado, os passos que aconteceram com antecedência para que essa pequena indústria se formalizasse. E aí gente, vai ser uma necessidade natural. A formalização vai ser uma necessidade natural desse empreendedor, que, também, é

um foco meio equivocado de nossos clientes. Os atores do mercado, da nossa economia, eles vêem esse cliente de microcrédito, de microfinanças, como um pequeno empreendedor. Então, vai pra Associação dos Microempresários e o nosso cliente não é nem esse cliente microempreendedor, ele é empreendedor mesmo. Aquele que o nosso colega aqui passou que ele não tem como fazer, então, ele vai engraxar sapato pra poder se manter. Fazendo uma correlação, assim, da situação. E qual o encaminhamento que a gente poderia dar em nível de OSCIP pra ajudar? Eu acho até que seria um grande passo pra que as organizações diminuíssem a inadimplência com esse ponto, porque tem um acompanhamento e com acompanhamento a gente pode dar um crédito maior pra esse cliente e dar uma visão maior, mais ampla. E aí ele ter essa necessidade e essa, não só necessidade, mas ter a oportunidade pelo próprio crescimento do empreendimento dele se formalizar. E aí sim, o último passo que seria uma política adequada para esses clientes, porque a maioria dos empreendimentos, eles vão lá se registram, mas não têm condições de se manter. E aí tem, o SEBRAE tem uma estatística grande aí de empreendimentos que chegam à mortalidade, à falência. Então essa era a minha contribuição para este tema, que é um tema complexo, mas de grande importância. Se algum dos outros palestrantes



quiser fazer alguma colocação, está à disposição. Então era isso, gente, muito obrigada pela paciência.

**Cerimonialista** – Antes de encerrarmos tem aqui o convite do Senhor Marden do Banco Central que convida a todos a participarem do VII Seminário de Microfinanças, feito em parceria com o SEBRAE, que será realizado de vinte e nove de setembro a primeiro de outubro em Minas Gerais. As inscrições poderão ser feitas no endereço: [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br) clicar em instituição e eventos. Agradecemos a presença dos excelentes palestrantes e damos por encerrados os trabalhos desta manhã. Faremos um intervalo para o almoço e retornaremos às quatorze horas. Obrigada!

Intervalo

## **Painel V**

### **Propostas de Ampliação da Rede de Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado**

**Cerimonialista** – Senhoras e senhores boa tarde. Neste momento damos início ao Painel intitulado: Propostas de Ampliação da Rede de Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado. Temos o prazer de convidar para compor o Painel, como Moderador, o senhor Vanderley Zirger, Presidente da Cooperativa Central de Crédito Rural com interação solidária,

Central CRESOL, Presidente da ANCOSOL (Associação Nacional do Cooperativismo de Crédito da Economia Familiar e Solidária), membro efetivo do Conselho Internacional do "RINE" São Paulo e do CONGRAFE. Faz parte do SEBRAE e membro do CNES. Como palestrantes o senhor Ricardo Ramos, Superintendente da Área Social do BNDES.

Palmas

**Cerimonialista** – Engenheiro Mecânico pela Universidade Gama Filho, Mestre em Administração pelo Centro Federal de Educação Tecnológica, CEFET – Rio de Janeiro. Atualmente superintendente da área de inclusão social do BNDES. Responsável por operações de Microcrédito, saúde, educação, empresas autogestionárias, saneamento e transporte, desenvolvimento regional e modernização da administração pública. O senhor Luiz Carlos Floriani, AMCRED.

Palmas

**Cerimonialista** - Formado em Administração de Empresas, Presidente da Associação das Organizações de Microcrédito de Santa Catarina. Presidente do Conselho do Banco do Empreendedor em Florianópolis - Santa Catarina. Vice-Presidente Estadual e fundador do CIEE em Santa Catarina. Diretor Executivo das OSCIPs: Casa do Empreendedor, João

Envile, Santa Catarina, e Crediconfiança São José, Santa Catarina. O senhor Professor Francisco Baroni, EBAPE / Fundação Getúlio Vargas.

Palmas

**Cerimonialista** - Bacharel em Economia, Mestre em Administração Pública e Doutor em Políticas Públicas e Formação Humana pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro. É coordenador do Programa de Estudos Avançados em Pequenos Negócios, Empreendedorismo, acesso ao crédito e meios de pagamento da Fundação Getúlio Vargas. E conselheiro em diversas instituições. Na Superintendência de Ocupação Renda e Crédito da Secretaria de trabalho do Estado do Rio de Janeiro foi gestor do Banco do Povo do Estado. Também atuou no Crediprevidência. Programa de microcrédito Banco da Providência na Arquidiocese do Rio de Janeiro. O senhor Pedro Falabela, Economista.

Palmas

**Cerimonialista** – Economista e Presidente da Agência de Fomento do Estado do Amazonas. Presidente da ABDE (Associação Brasileira de Instituições Financeiras de Desenvolvimento). Com a palavra o Moderador da mesa para

apresentar o tempo de palestra de cada expositor e para conclusão dos debates.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Obrigado. Devidamente apresentados aqui os painelistas, comunicamos que cada um tem vinte minutos e eu aviso quando faltarem cinco minutos, para vocês. As perguntas deverão ser feitas por escrito e assinadas. Então me passaram essa orientação aqui que todas as perguntas devem ser assinadas também, evidentemente que direcionadas para o painalista que houver interesse e assinada pelo... Bom, nós vamos fazer apenas uma inversão aqui, nós teríamos o Ricardo como primeiro painalista, mas vamos passar para o Doutor Francisco Baroni, isso aqui combinado com os demais, para que ele possa iniciar então, fazer a sua primeira intervenção.

**Senhor Francisco Barone** (EBAPE/FGV) – Obrigado. Boa tarde a todos. Esta é a palestra do sono. Depois do almoço nós temos a famosa “maré alcalina pós prandial”, ou seja, o sono que todos nós sentimos após ingerir o bolo alimentar, que é básico e que entra em contato com o estômago que é ácido então fica mais ou menos alcalino e isso provoca nos indivíduos, sono. Então eu vou tentar ser um pouquinho animado, mas não muito animado, porque o problema destas

palestras são gravadas e são filmadas, e a gente não pode falar muita besteira, porque fica para a posteridade. Então eu vou tentar animar um pouquinho para que o pessoal durma pouco. Primeiramente eu gostaria de agradecer aqui ao Max e à coordenação do PNMPO pelo convite, eu me sinto muito honrado em estar aqui com vocês hoje, falando para uma platéia, boa parte conhecidos de, felizmente, ou infelizmente, uma década que a gente vai encontrando e vai reencontrando muitos amigos e vai vendo que o tempo está passando, a gente vai ficando velho, todo mundo vai ficando velho e para pessoas novas também que vamos conhecendo e aumentando a rede de relacionamentos, de trocas de experiências. Então eu estou muito honrado e muito feliz de estar falando com vocês aqui. Aí vocês devem estar pensando, mais um acadêmico chato que vai fazer aquelas palestras teóricas e só vê microcrédito, microfinança e muita coisa no papel. Mas como a Suzi leu aqui, eu tive o privilégio de trabalhar no SEBRAE e apoiar instituições de microfinanças, eu não sei se o Teófilo está aqui, ele é uma prova disso lá do Rio de Janeiro. E eu tive o privilégio também de operar duas instituições de microfinanças no Rio de Janeiro. Uma maior que é o Banco do Povo do Estado e outra menor ligada à Arquidiocese do Rio de Janeiro, onde a gente trabalhava com excluídos sociais, créditos começando com um real e tíquetes médios de cem reais. E ao longo deste tempo sempre fui

professor e então estudava o assunto. Então eu consigo, por sorte do destino, misturar as três coisas e pensei na hora de fazer esta apresentação, eu me preparei para vir para cá, eu preparei uma apresentação, só que ela não tem nada requintado, esta apresentação foi feita aqui para o Seminário PNMPO. O que eu pensei? Como é que eu vou reunir tema e prática, ou mais especificamente? O tema deste painel está ligado à expansão da rede. Eu também já fui operador e ainda, nesta vida, ainda espero voltar a ser operador, e como ex-seminarista e como católico eu estava falando com o Floriani mais cedo, que é católico também, São Tiago diz que a fé sem exercício é a morte em si mesmo. Então cada um exercita a fé como quer. A minha maneira de exercitar a minha fé é trabalhando com alguma coisa que eu goste é microfinanças, mas é claro que ajude as pessoas e que ajude o próximo. Então ainda espero, nesta encarnação, voltar a operar microfinanças, então eu pensei. Vou primeiro tentar achar a minha apresentação. Está aqui... Bom, apresentação achada. O tema deste Painel é Proposta de Ampliação da Rede, então eu me coloquei como operador que já fui e pensei quais são os principais pontos que nós devemos levar em consideração na hora de pensar ou não em ampliar a nossa rede? E aí isso vale para um raciocínio individual de cada um dos senhores e das senhoras, de cada um de vocês como operadores? E aí qual é a questão norteadora? O que eu

preciso para ampliar a rede? Mas o que é subjacente a isso? Será que eu preciso neste momento ampliar a minha rede? Ou eu tenho que fazer um trabalho anterior, de estruturação com o que eu tenho? Porque não adianta nada sair ampliando se as minhas bases não são sólidas, se meu sistema de informação não é bom, se eu não tenho mão de obra de agente de crédito, seja de Back Office para dar suporte a uma expansão da rede. Então essa é a questão derivada, será que neste momento eu preciso ampliar a minha rede? Então a gente pensa então o que a gente precisa levar em consideração quando for ampliar a rede? Bom, primeiro tem que ter mercado, primeiro tem que ter dinheiro. Dinheiro e mercado estão em primeiro lugar, porque não adianta nada eu querer ampliar a rede, eu tenho cliente, eu tenho mercado, mas eu não tenho dinheiro para fazer a operação. Conversando com alguns colegas aqui alguns me diziam: "Baroni eu estou com dificuldade, que é um assunto recorrente recursos, então eu não estou ampliando mais a minha carteira, justamente, por quê? Porque eu estou com dificuldades em acessar fundos. Então eu estou só gerando e trabalhando outras maneiras para conseguir a auto-sustentabilidade. Então o primeiro ponto dividido em dois seria: clientes, o mercado me conhece? Eu sou conhecido no mercado? Aí um dado que me chamou atenção na apresentação do Max, a questão da demanda espontânea

sobre financiamento que vem no site. Cento e poucas, cento e sessenta pessoas que vem buscando informações sobre financiamento e o companheiro da BLUSOL, eu já esqueci o nome, falou que muitas pessoas não conhecem a instituição. Olha que a BLUSOL é muito conhecida, mas muitas pessoas na região não conhecem. Será que o mercado não conhece? Será que o mercado sabe o que eu estou fazendo? São pontos que devem ser levados em consideração a questão do dinheiro, não adianta eu pensar em expandir se eu não tenho se não tenho "funding", se eu não tenho recurso para emprestar. Faço uma campanha de promoção, de divulgação, faço parcerias, etc, tem uma fila na minha porta e eu não tenho dinheiro para emprestar. Então é pior ainda crescer. Produto atrativo. E quando a gente fala em produto atrativo principalmente para ONG, OSCIP, OSCIP em menor número, e SCM que trabalha com o mono produto que é o microcrédito, como é que eu vou tornar esse mono produto mais atrativo para o meu público alvo? A questão das pessoas, se eu penso expansão eu tenho que ter agente de crédito que é a pedra angular deste nosso sistema. E tem que também ter tecnologia para suporte. Tecnologia num sistema de informações gerenciais, tecnologia para captar as informações dos clientes na rua e tecnologia também no sentido que levem a informação. Ou seja, isso foi muito discutido aqui a questão que foi apresentada aqui no plano de contas,



apresentação do produto deve ser utilizado por todos que isso vai gerar um conjunto de indicadores, indicadores estes que vão possibilitar a comparação. Tirando o Banco do Nordeste, se não me engano, um dos CIAP (Centro Integrado de Apoio Profissional) que eu não me lembro qual é que estão listados lá no Macrorede ou Macromix, um destes benchmarking's internacionais as outras instituições não estão e eu não tenho dados para comparar. Quer dizer, a gente não consegue comparar internamente, e nem externamente, então isso é fundamental informação para nós mesmos e a informação para os outros, se eu estou buscando recursos externos os indivíduos, já foi colocado aqui pelo rapaz da Mix os doadores os fornecedores de fundos, os investidores tem que saber qual é a minha situação financeira e mais ainda a minha comparação em relação a atores internacionais. E aí eu pensei como é que eu vou pensar, vou planejar numa expansão. Aí lá na década de setenta tinha uma matriz BCG, ninguém era nascido nesta época. Mas o que era a matriz BCG do Boston Consulting Group? Ela fazia uma matriz 4x4 que de um lado tinha um crescimento de mercado e de um outro lado a participação da empresa que a gente está analisando, o negócio que a gente está analisando dentro deste mercado e tinham quatro quadrantes alto/baixo, alto/baixo. O alto/alto era o que a gente chamava de estrela, era o bom. O alto/baixo aqui era o "vaca leiteira", era um nome esquisito,

mas você tem o crescimento do mercado, quer dizer um crescimento baixo de mercado mais uma grande participação de mercado. Do outro lado você teria um questionamento, ou seja, você está num crescimento de mercado alto, mas a tua participação de mercado está baixa, e o baixo/baixo em tudo, mercado e participação era o que a gente chamava de abacaxi. Quer dizer eu tenho um abacaxi na mão e o que eu vou fazer com este abacaxi? Derivado disso, no final dos anos 70 o Maicon Porter trabalhou a questão de posicionamento competitivo e criou esta questão das cinco forças, concorrentes, novos entrantes, substitutos, clientes e fornecedores. Então a partir destas cinco forças de Porter eu comecei a pensar o que leva e o que a gente deve levar em consideração na hora de pensar em expandir a rede tendo como premissa básica aquelas informações que eu coloquei no slide anterior. Então eu resumi isso em quatro forças: fornecedores, clientes, concorrentes substitutos e novos entrantes. E aí eu comecei a pensar um pouquinho o que são os fornecedores das instituições de microfinanças, quem são os fornecedores, não é quem vai fornecer serviços? Mas o que é a matéria prima que estas instituições utilizam? Primeira matéria prima que todos nós precisamos como operadores? Capital. Então se eu vou pensar em expandir a minha rede qual é a composição ótima, qual é a minha estrutura de capital ótima? Capital próprio, composição de capital próprio e

capital de terceiros. Eu sei que capital próprio o crescimento é muito lento, então a alavancagem financeira é fundamental para o desenvolvimento das instituições. E aí eu começo a pensar, capital de terceiros é reembolsável ou não reembolsável? Referência não reembolsável, mas quando não vem reembolsável temos que trabalhar o reembolsável, quer dizer, o dinheiro tem que ir e voltar, mas mesmo assim, quando falamos em ONGs ou OSCIPs a questão da lucratividade no setor privado, SCM, Cooperativas de Créditos estas ONGs e OSCIPs tem que ter sustentabilidade, mais do que isso, tem que ter superávit. Qualquer organização pública ou privada neste nosso seguimento se não for rentável, rentável no sentido do lucro do capitalista, ou no sentido mais amplo da geração de riqueza está fadado ao insucesso. Então capital nacional e capital internacional. E quem são as fontes de capital? Bom, todos sabem, BNDES, Agências de Fomento, Fundos Estaduais, Bancos de Desenvolvimento, Fundos de Investimentos, captações diretas, doações, e outras mil e uma alternativas que todos tradicionais e algumas novas que foram propostas dentro do conjunto de estudos aqui patrocinados pelo programa. O segundo ponto que a gente deve levar em consideração é a informação. Volto a repetir isso, sistema de informações é fundamental para o crescimento, não adianta pensar, que eu vou ter uma cadeia de dez mil clientes controlada no Excel, porque isso vai dar

problema. O plano de contas, a padronização é fundamental, se você quer pegar dinheiro de qualquer um deles aqui, mais estruturados acima, eles vão pedir o plano de contas. É a mesma coisa quando vocês analisam um cliente para conceder um crédito no comitê de crédito, se ponham agora do outro lado da mesa. Agora vocês estão sendo analisados por um comitê de crédito para ver se vai dar dinheiro para vocês ou não. Então tem que ter plano de contas, tem que ter contabilidade, tem que ter auditoria, tudo isso que nós exigimos entre aspas, formal e informalmente dos nossos clientes e isso tudo vai levar que é fundamental e que falta no nosso sistema de microfinanças a comparabilidade. Matthew, se não me engano é o rapaz do Mix, ele estava falando, no Mix temos na América Latina, cinqüenta instituições no Peru, quarenta no Equador, não sei quantas não sei aonde. Países do tamanho do Estado onde vocês operam e oito no Brasil, oito. Aí voltando aos dados do Max no início, duzentas e poucas instituições cadastradas no PNMPO, cento e onze OSCIPs, cento e vinte e duas Cooperativas de Crédito. Tirando as Cooperativas de Crédito que são mais estruturadas, eu vou falar mais um pouquinho delas, quando você pensa nas OSCIPs, nós fizemos um estudo para o SEBRAE que foi um mapeamento das microfinanças no Brasil e criamos alguns indicadores a partir das bases de dados existentes, este estudo indicou que nós temos hoje no país,

sem levar em consideração as cooperativas de crédito, somando ONGs, OSCIPs, SCMs e Agências de Fomento, duzentas e sessenta e três instituições. Então o mercado é muito grande, então você pega este número, oito instituições, mas se você soma as cento e doze cooperativas já vão passar dos trezentos. Oito instituições que aderem ao... Matthew está aqui, que estão participando, é fundamental a questão da comparabilidade. E o ponto não por último, pelo contrário, tão importante quanto a questão do Agente de Crédito Back office, se eu não tiver mão-de-obra qualificada, se eu não tiver uma política de retenção destas pessoas, de encarreiramento dentro da própria instituição não vai para a frente. Não adianta ter um plano maravilhoso de expansão, ou até um plano mesmo de manter um determinado tamanho de carteira sustentável porque você não vai para frente. Muito me orgulha conhecer pessoas que começaram como agentes de crédito e hoje já são consultores internacionais. Eu conheci uma pessoa hoje que é gerente de uma instituição de microcrédito no sul que começou como agente de crédito. Então se você não mostrar o encarreiramento para estas pessoas, seja o agente de back office você não retém talentos, o mercado vai captar uma financeira vai captar, um banco vai captar e aí você formou, gastou tempo, e perdeu o principal, porque as organizações são esqueletos, quem dá o tônus às organizações somos nós. As organizações têm a cara

das pessoas, e se você não retém os talentos você tem um trabalho muito grande. A questão dos clientes, se isso...

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Cinco minutos.

**Senhor Francisco Barone** (EBAPE/FGV) – Nossa... Então vamos lá. A questão dos clientes. Só eu que dormi no tempo, brincadeira. A questão dos clientes. Tem estudos que dizem aí que tem mais de doze milhões de tomadores de crédito. Então em tomador de crédito para tudo quanto é gosto. Quem são, onde estão e onde conquistá-los. São questões que a gente deve levar em consideração. E aí o Max levantou outro dado que me impressionou. Dos recebedores do Bolsa Família são mais de um milhão são empreendedores. Isso é um nicho fabuloso. E aí a questão de outro Painel aqui é a junção das políticas públicas. Então você tem uma base de dados que pode ser trabalhados por outra... Ou por nós. E isso dá escala, dá facilidade de acesso a clientes. E aí você gasta menos tempo na prospecção. E quais são alguns direcionadores? Crédito individual, crédito solidário, vou atuar localmente numa favela, num bairro específico, vou trabalhar num setor num arranjo produtivo local, num cluster. O que vai dinamizar, o que vai dar escala para o meu produto? E o último, como embalar, aí especificamente de novo para as

instituições, como embalar este produto para que ele seja mais palatável pelo cliente. E aí concorrentes e substitutos. Quem são os nossos concorrentes e substitutos? Aí eu fui listando aí, ONG, OSCIP, Correspondente Bancário, Agências de Fomento, Agências de Desenvolvimento, Programa de Governo, Banco Comercial por Carteira de Microcrédito, a própria carteira normal do Banco Comercial que tem crédito para micro e pequena empresa com linhas, até com taxas mais baratas, correspondentes bancários financeiros, cartão de crédito, financiamento de fornecedores, crédito consignado, factoring, amigos e parentes, agiotas e isso inclui hoje a rosca do Paul Singer, no bom sentido, é claro.

Risos

**Senhor Francisco Barone** (EBAPE/FGV) – Quem assistiu ontem a palestra, eu não sabia que aquele consórcio que as pessoas pobres fazem, que todo mundo paga e pega o bem, chama-se “rosca”. Então não é rosca, rosca, foi exemplo do Paul Singer. Então tudo isso aqui concorre com a gente. E aí eu coloquei aqui, todo mundo concorre com uma ONG, com uma OSCIP, com uma instituição, então tem substituto para “dar com o pau”. Ah! É o consórcio entre as pessoas. E por outro lado quem são os novos entrantes neste mercado aqui? Todos os concorrentes substitutos listados, mas com especial

atenção para quê? Para as cooperativas de crédito, para os bancos comerciais e para os correspondentes bancários, por quê? Porque eles têm uma vantagem muito grande em relação principalmente às OSCIPs, ONGs e ACMs. O que eles têm? Acesso a recursos, eles trabalham com... Não trabalham com o mono produto também, eles trabalham com todos os produtos microfinanceiros. Acesso à tecnologia de escala e ponto de atendimento. Então é uma concorrência pesada, dura de ser vencida e um outro concorrente aqui que também vai entrar para arrebentar, questão dos meios de pagamento, cartão de crédito, cartão de débito com os serviços financeiros atrelados. Eu tenho um cartãozinho, já tenho um crédito pré-aprovado lá de mil, mil e quinhentas pratas. Então isso aqui vai ser duro. E aí o que isso tudo nos leva? Crise! Meu Deus! Vou largar este negócio de microcrédito, chega! Aí eu peguei esse troço do chinês lá na Internet, são dois caracteres, um é o perigo e outro é oportunidade. Esta é a última transparência. E aí qual é o caminho? E aí o senhor fala com experiência própria, não tem jeito, levar em consideração tudo isso que eu falei, mas principalmente otimizar recursos. E como é que a gente vai otimizar recursos além de planejar tudo direitinho? Com parcerias gente. Aquela história, uma andorinha só não faz verão. Vocês têm nos seus Estados o SEBRAE com seus balcões, as secretarias de trabalhos estaduais, e municipais. As federações da indústrias,



associações comerciais, então tudo isso é parceiro que pode ceder infra-estrutura, pode facilitar no que se refere à expansão minimizando custos e aí vocês otimizam recursos que são escassos. Só vou dar um exemplo, na minha época de Banco da Providência lá da Arquidiocese do Rio de Janeiro, é de Deus o banco da Providência. Então quem é meu parceiro, Deus. Fui para as igrejas, quer coisa melhor? Já tem um monte de igreja, é o ponto de atendimento próprio. É só botar alguém lá. Alguns padre me “deram com o pau”. “Coisa do diabo, sai daqui seu”.... Como é que pode? Mas outros foram muito parceiros, então a parceria está aí no SEBRAE, o João Silvério do SEBRAE Nacional, os SEBRAES Estaduais são parceiros de longa data das microfinanças, então parceria. O Paulo Haus ele falou daquela metáfora da mitologia grega do camarada amarrado na árvore no rio e vendo a fruta. Mas eu vou para terminar eu vou falar do cara lá que enganou a morte duas vezes. O cara era tão malando e foi um dos primeiros gregos a escrever. Na primeira vez ele enganou a morte, aprontou e os Deuses mandaram ele para a morte, e ele falou: “morte como você é bonita, vou te dar um colar, botou um colar na morte e na verdade era uma coleira. E aí prendeu a morte. Daí ficaram “pau da vida” e voltaram com ele para terra novamente. E aí ele aprontou e mandaram para a morte. O que ele fez? Falou para a morte: “minha mulher é safada não fez meus funerais, eu tenho que voltar porque ela

não fez meus funerais. Isso era muito valorizado. Aí o que ele fez? Ele voltou, fugiu com a mulher dele e morreu de velho. Quando ele morreu de velho, na velhice Deus o castigou, é aquele camarada que tem que empurrar um bloco de mármore até o topo de uma montanha e quando chega lá o bloco cai de novo e ele tem que fazer isso eternamente. Este é o castigo; Então no nosso caso aqui, operadores de microcrédito a história é essa, a gente está sempre empurrando esse bloco para o alto da montanha, tem hora que o bloco dá uma escorregada, a gente sobe de novo, mas o principal disso tudo aqui é não desistir. E aproveitar agora que a situação está favorável e o que vem sendo feito, o que é feito neste recentemente em termos de geração, de formação de conhecimento, de atividades é muito importante para o desenvolvimento. E obrigado, gente.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Parabéns, Barone. Você está desculpado pela dinâmica que você usou aqui. Passamos então agora para o Ricardo Ramos, Superintendente da área social do BNDES.

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – Bom, boa tarde. Eu estou aqui neste evento

substituindo o Élvio, diretor do Banco, que por motivo de férias não pôde estar aqui, é o meu diretor social da área de crédito. Eu sou superintendente da área social. Eu acho que não vou conseguir prender tanto a atenção como o Barone, porque realmente... Se eu soubesse que iria ser assim eu iria ser o primeiro.

Participante fala fora do microfone

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – Bom. Antes de começar, só algumas questões. A área social neste setor de Economia Solidária ela mudou não só a superintendência, eu substituo não só o Júlio Raimundo, que talvez alguns aqui conheçam, mas a chefia do Departamento de Economia Solidária que agora é o Ângelo, quem é do BNDES que está assistindo ao seminário, tem cinco ou seis pessoas além de mim, bom mudaram as pessoas, mas a política é a mesma, vocês vão ver. Eu vou mostrar rapidamente o que o Banco vem fazendo já dando o gancho até do prosseguimento do trabalho. Bom, como é que a gente entende que é o papel do BNDES? Nós somos basicamente fontes de financiamento, para agentes repassadores de microcrédito, mas curiosamente neste seguimento específico a gente dá muito peso também para segundo promover o desenvolvimento institucional das

instituições de microcrédito. E olhando o futuro, que o Painel aqui é desafios para o futuro, eu diria que, em sendo bem sucedida a economia, em sendo bem sucedido o BNDES nas suas ações, muito provavelmente, se olharmos daqui há cinco, dez anos, o segundo papel ele vai estar muito mais fortalecido do que o primeiro. Porque em tese cada vez que o mercado se profissionaliza e esse seminário é um exemplo de que o caminho é de cada vez mais ser profissional, cada vez mais ganhar qualidade neste setor, as fontes de financiamentos vão começar a brotar, embora talvez hoje ainda tenha alguma dificuldade. Então a gente também dá bastante peso para o segundo papel do Banco e nós diríamos que no futuro vai ser o principal. Não porque a gente como banco sempre vai ser fonte de financiamento, mas pela natureza de ser um Banco na avenida X número cem, com duas ou três filiais, a gente jamais vai conseguir ser uma fonte relevante de financiamento em longo prazo para este setor. Quais são os objetivos decorrentes deste papel? Incentivar geração de trabalho e renda, consolidar o setor de microfinanças no Brasil, que é exatamente isso que eu venho falando. À medida que este setor é consolidado o BNDES talvez, é apenas um pensamento, perde em importância como fonte de financiamento e ganha em importância como desenvolvimento institucional e aí sempre ligado ao Governo. A lógica do BNDES é atuar segundo as políticas públicas. O

PNC do BNDES ele é totalmente aderente ao Programa Nacional de Microcrédito Orientado do Ministério. Então a nossa lógica é atuar como braço do Governo para desenvolver o setor para consolidar o setor de microfinanças no país. Aqui rapidamente, este slide é para contradizer o que eu falei. Talvez o papel do banco não seja tão importante como provedor de financiamento. O BNDES é o segundo atrás do BNB, o que é um contra-senso em tese, porque na verdade com um setor totalmente consolidado muito provavelmente os outros bancos vão ganhar em importância em termos relativos. E dentro de outros existem uma série de instituições que recebem recursos do banco. Então aqui na verdade o BNDES tem mais do que 14,7 se a gente contar aqui neste outros. Fonte: Banco Central, abril de 2008. Nossa carteira é bastante diversificada, os clientes do BNDES são todos estes aí. E aí eu queria apenas, dentro deste quadro, frisar duas coisas: primeiro, quando eu cheguei, eu era superintendente da área de crédito e vim parar na área social, não me perguntem por quê? Mas pediram para eu assumir a superintendência da área social. Eu lá na área de crédito, havia uma demanda até do próprio diretor Élvio, de que a gente fizesse uma avaliação de risco de crédito das cooperativas de crédito diferentes de Bancos. Porque a nossa metodologia é toda junta. E na época eu falei assim: "Não, acho que não, eu acho que se o Banco Central, na verdade a

gente tem que seguir assim como todas". Nós hoje temos classificação de risco para várias cooperativas. Das duas cooperativas centrais que pegam crédito, para microcrédito no Brasil, das duas, uma é grau de investimento, isso é só para dar uma noção assim do grau de profissionalismo desta... E é grau de investimento comparado com Bradesco, Itaú, Banco do Brasil. A operação dela é grau de investimento. E a outra não é grau de investimento por um sub-nível, é quase grau de investimento, ou seja, tem várias outras que tem classificação de risco para operar com o BNDES. A nossa política de microcrédito, a classificação de risco não é impeditiva. A gente opera com classificação de risco, mesmo que elas não sejam compatíveis. Porque a gente entende que o setor ainda está em consolidação, mas mesmo com esta política uma já é grau de investimento e a outra já está a caminho de. Das OSCIPs das cento e uma OSCIPs nós, tem atendidos pelas PMC vinte e quatro delas, 22%. E aí tem a questão de um limitante que nós colocamos de no mínimo um milhão de reais, o mínimo que o BNDES empresta é um milhão de reais, primeiro é uma questão de capacidade de operação do Banco e segundo é a velha questão, transparência, informação, à medida que as OSCIPs maiores elas tendem a estar mais bem estruturadas. Mas também tem a questão da capilaridade do próprio BNDES. Então este quadro são as duas coisas que eu gostaria de ressaltar. Uma

é o grau de profissionalismo que as cooperativas centrais vêm adquirindo, inclusive conseguindo que as situações de risco que até três anos atrás eram impensáveis, tanto que o meu diretor disse: "a gente tem que fazer uma coisa só para as cooperativas". Não, vamos comparar porque ao longo do tempo o grau de profissionalização vai fazer com que algumas subam na própria escala de risco. E foi o que vem acontecendo. Esta é uma estimativa nossa, a gente acha que nos próximos cinco anos vão ser feitas duzentas e setenta e duas operações com valor total de trezentos milhões de recursos do BNDES, evidentemente o BNDES passando para alguém e este alguém fazendo operação na ponta. E o volume total das instituições apoiadas devem chegar a um bilhão. Isto está até ligado a nossa própria exigência de grau de alavancagem, ou que a gente na verdade está fazendo uma prospectiva do que a gente viu para trás aí recentemente. Bom, aí é a discussão regional, Sul e Nordeste são as regiões que mais recebem recursos. Lamentavelmente ao Norte não tem, mas eu acho até depois o meu colega vai explicar das dificuldades, talvez até culturais ou dificuldades de acesso ao crédito, mas Nordeste e Sul são as regiões que mais tem fundos de recursos emprestados pelo Banco. No Sul, eu diria que atuação das OSCIPS e do BADESC em Santa Catarina é bastante intensa o que explica em boa medida esta atuação do BNDES. Bom, em termos distribuição de recursos

aprovados por piso, primeiro piso e segundo piso. Primeiro piso, cento e quarenta e uma instituições com setenta e seis milhões e segundo piso trinta e um milhões, quatro instituições. Esta é hoje o que o BNDES... E aqui é interessante porque embora 22% das OSCIPS sejam atendidas em termos de recursos aprovados em distribuição do BNDES elas são responsáveis por 37% das aprovações. As Agências de Fomento 20% e eu acho que Agência de Fomento, dentro da temática do Painel, como que a gente pode avançar. As Agências de Fomento talvez seja uma das maneiras do BNDES conseguir avançar, relativamente são poucas Agências de Fomento que tem recursos do BNDES, em relação a... Acho que podem. Tem muitas que ainda podem tomar recursos do Banco para esse tipo de operação. Além da questão do microcrédito em si, ou seja, do crédito para fazer o microcrédito, nós temos duas linhas, uma do BID e outra a partir da experiência do BID nós abrimos uma com o fundo social que elas tem o mesmo objetivo e só tem fontes de financiamento diferente. Elas são não reembolsáveis e elas visam o fortalecimento institucional dos agentes repassadores. E visam também algumas ações horizontais em convênio com o Ministério do Trabalho. Estas linhas aqui na minha avaliação, eu estou chegando agora, tem dois três meses de área social, mas também acompanhava o assunto pela área de crédito, porque é o mesmo diretor e a gente



fazia algumas reuniões. E eu acho que esta é uma linha que o BNDES pode ajudar mais as instituições. Mas existe sempre uma dinâmica entre quem quer os recursos e quem quer emprestar os recursos. Em sendo não reembolsáveis normalmente os projetos eles são projetos muito imediatistas no sentido, eu quero fazer isso e isso, é uma coisa de curto prazo. Esta linha a gente gostaria de utilizá-la talvez em maior medida, mas em projetos que realmente fortalecessem a instituição. E a instituição uma vez que recebesse esses recursos ela se melhorasse. Tem várias maneiras que a gente poderia utilizar. Algumas até surgindo a idéia. Ontem até surgiu a idéia, ou foi colocada a idéia do plano de contas das OSCIPS. O BNDES teria imenso interesse em ajudar esta organização. Para Banco, eu estou falando do BNDES, mas eu acho que para todo o Banco, e o Barone falou uma coisa muito interessante, os senhores quando estão avaliando o crédito, quando vocês estão tomando o crédito em outro Banco na verdade vocês estão na contramão, vocês estão sendo avaliados. Os senhores sabem em relação ao crédito, informação é fundamental. Então quanto mais organizado estiver o cliente, quanto mais informação disponível, quanto mais confiável esta informação, e o confiável aqui não é desconfiar de quem está emprestando, é que a própria informação tem que estar bem estabelecida, às vezes a própria instituição não tem informação adequada, então

quanto mais confiável a informação melhor, mais fácil vai ser a concessão de crédito, inclusive em coisas que às vezes a gente ouve, a alavancagem que o Banco existe é muito baixa. Pessoal, nível de alavancagem é risco, e risco ele é mitigado com informação. Então quanto mais informação for prestada, quanto menor for o nível da informação, mais fácil é a concessão de crédito, mais fácil é a atuação, não só do BNDES como de outros agentes. Então esta linha de desenvolvimento institucional se tiver bem atualizada, se tiver bons planos de utilização, eu acho que o BNDES poderia ajudar mais. E nós temos algumas idéias e estamos abertos a avaliar outras, mas sempre na lógica de fortalecimento. Uma vez tomados os recursos, eles são não reembolsáveis, mas não são a fundo perdido. É uma... São reembolsáveis, porque não precisa retornar ao Banco, porque nós disponibilizamos estes recursos sem que tenha o retorno financeiro. Mas eles têm que ter uma utilização nobre no sentido de que uma vez utilizados aquela instituição deu, não digo um salto, mas deu um passo importante no caminho da formalização, da transparência e etc. Então este fundo, seja fundo social ou fundo do BID a gente também faz algumas ações horizontais. Nós podemos dar para cooperativas de créditos, OSCIPs específicas, ou nós podemos fazer ações horizontais de forma a pegar o setor. Então pode ser capacitação, governança, gestão, metodologia, pode ser sistematização de propostas,

aprimoramento do marco legal. Como eu falei aqui a questão do plano de contas, se tiver um projeto estruturado de preferência, isso é uma outra coisa que eu vou reforçar, isso é outra coisa de preferência ligado a programas de Governo, a políticas públicas, a gente consegue apoiar com desenvolvimento institucional, com fundos não reembolsáveis, diagnósticos organizacional e setorial, isso a gente também consegue, e o maestro que também já foi falado aqui na semana passada. Isso também é uma iniciativa do MDS, o MDS colaborou. E os objetivos, governança e gestão, perenidade das instituições. Então não adianta, muitas vezes a gente olha assim, neste momento não adianta colocar recursos de expansão, porque a carência na organização na própria entidade. Então para que ela seja perene é necessário que ela seja fortalecida. Então a gente está disposto a colocar recurso não reembolsáveis nas entidades que a gente percebe que a partir daí ela se fortaleceu e passou a ser melhor do que... Diagnóstico, foco no microempreendedor e a metodologia de microgovernança institucional para OSCIP de microcrédito é aderência no sistema financeiro. Não está aqui é uma proposta de que todos têm que migrar para o sistema financeiro, quando a gente fala em aderência do sistema financeiro é obvio que o ideal no BNDES por ser Banco, e aí é mais fácil com seus pares, mas mesmos as OSCIPs que não vão ser totalmente aderidas ao sistema financeiro é pegar o

que o sistema financeiro tem de bom. Por quê? Informação mais padronizada, informação clara, mais clara pelo menos, auditorias externas, tudo isso dá segurança aos investidores, aos doadores de fundos, a quem de alguma forma vai colaborar com as entidades. Então alguma coisa que a gente, aqui também surgiu, eu estou vendo aqui, me surgiu ontem a idéia da auto-regulação das OSCIPs, isso é uma outra iniciativa que eu acho que o BNDES também poderia apoiar, seja na ação da organização, seja participando até com algum recurso, se necessário for, seja com alguma articulação. Eu diria que o interesse do BNDES é muito grande em fortalecer o setor. Esta é a tônica da nossa atuação. Então pesquisas de ampliação. O fomento da atuação em segundo piso. Acho que agência de fomento é uma oportunidade, porque tem poucos ainda lá. OSCIP neste momento só se a gente desse uma... É porque a gente tem que ter um outro olhar. Por que a gente estabeleceu um piso de um milhão na prática a gente conseguiu já avaliar quase todas as OSCIPs que podem pegar esses recursos, ou seja, as OSCIPs que estão de fora é porque não conseguem pegar esse montante, então tem que haver uma consolidação, ou uma rede, tem que ter um outro formato para que a gente possa, porque a nossa lógica é sempre prometer o que pode entregar. Então não adianta a gente prometer aqui, que vamos abaixar... Soluções fáceis normalmente trazem problemas grandes. Abaixar o piso de

um milhão é fazer com que o BNDES não tenha capacidade operacional de realizar o crédito. Então a gente vai abaixar e no minuto seguinte a gente vai dizer que não conseguimos fazer. Então a gente sabe disso e a gente vai ter que achar algum outro formato. Agência de fomento seria uma coisa interessante, fácil de... Basta que a gente se aproxime. Cooperativas centrais de crédito , continuar o trabalho. A gente vem se aproximando do BNB, o Stélio falou do Vivacredi lá no Vivacredi tem crédito do BNDES e a gente está trabalhando junto, a gente está pensando em fazer uma coisa em conjunto com o BNB. Banco Popular do Brasil a gente vem se aproximando para ver se consegue fazer outras coisas. E a OSCIP teria que ter uma ou outra conciliação, a gente tem que trabalhar em rede. Tem que fazer com que os recursos do banco cheguem. Não adianta que a gente não vai conseguir olhar uma a uma, quando elas são menores, elas tem que ser maiores. E ampliar as ações horizontais em DI, governança e gestão, amadurecimento institucional, diversificação das fontes em capacitação de "funding". O BNDES não pode e não vai no futuro, a gente percebe que às vezes nós somos a principal fonte de financiamento de algumas entidades, e isso não é bom, isso não é bom para a gente, não é bom para o BNDES, é necessário que haja diversificação para que ela seja perene, sempre na lógica de se estabelecer instituições. E estimular a aderência ao sistema financeiro internacional.

Formalização que é a lógica, não precisa todos serem, não precisa todos estarem lá no Banco Central, mas pelo menos mesmo quem não esteja no sistema financeiro tenha características de formação, de transparência nas informações, fica mais fácil para que a gente consiga apoiar. Então fechando o BNDES tem uma visão totalmente aderente à política de governo, à política pública. Nos faz com que a nossa intenção é sempre estar conectado para potencializar algumas idéias, estamos abertos à coisas que não pensamos. Eu sempre falo que Avenida X número cem a gente não consegue resolver todos os problemas do país nem pensar em todas as soluções. As soluções muitas vezes vêm, tá. Nós temos dois direcionadores para avaliação das propostas novas que vierem a surgir. Nós estamos abertos a estudar. Elas têm que ser juridicamente sustentáveis por motivos óbvios, e elas têm que ser operacionais. A gente tem que fazer coisas que a gente, a gente tem que prometer coisas que a gente consiga entregar sem muita dor. Por isso que quanto mais aderente as políticas de governo, quanto mais parceiros do próprio governo estiverem dentro das propostas mais fácil para a gente atuar. Nós vamos potencializar algo que já está começando. Neste seminário surgiram duas iniciativas interessantes, que é o plano de contas e a auto-regulação das OSCIPs, coisas que a gente gostaria de fazer, estimula e se for possível colocar dinheiro, inclusive a gente coloca recursos

para isso. Desde que faça sentido, desde que tenham os objetivos finais que é fortalecer o sistema de micro finanças do país. Obrigado.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Obrigado, Ricardo. Passamos agora para o Floriani fazer a sua apresentação.

**Senhor Luiz Carlos Floriani** (AMCRED) – Toda vez que me deparo com estas máquinas aqui é um problema. Acostumo-me com uma e eles botam uma diferente aqui. Boa tarde para os senhores e senhoras. Boa tarde aos membros da mesa, queria agradecer inicialmente, muito especialmente, à coordenação do PNMPO a distinção do convite à nossa organização até para que a gente sirva de estímulo para que vocês evidenciem a oportunidade de realmente se organizarem em rede. Eu vou pedir socorro aqui porque esse botão vermelho está me dando uma surra. Mas, Max, uma coisa que me chamou atenção foi o próprio tema. Ampliação da Rede de Instituições de Microfinanças. Isso me chamou atenção porque já tinha me chamado atenção quando eu vinha. Santa Catarina está muito bem representada aqui hoje. Vocês devem ter conhecido muitos dos nossos operadores

estão aqui presentes. Chamou-me atenção lá atrás, quando o nosso maior aportador, incentivador, coordenador, estimulador, do início do programa em Santa Catarina BADESC em determinado momento comentou a necessidade de ampliação. Ampliação da rede de Instituições de Microfinanças. E a gente convocou a diretoria do BADESC para uma reflexão, junto a algumas das nossas lideranças. Nós precisamos ampliar a rede de Instituição de Microfinanças? E aí o Professor Baroni teve muita propriedade na sua colocação, ou precisamos fazer um diagnóstico de, como estão sendo atendidas e como estão atendendo as instituições já existentes em Santa Catarina? Aqui hoje está presente também o gerente de microcrédito do BADESC, o Rodrigo, carinhosamente conhecido por nós como o japonês voador, em Santa Catarina. Não me perguntem por quê? Mas é assim mesmo, você podem até conversar com eles depois sobre estas nuances, mas nos chamou atenção porque de repente alguém diria o seguinte, se vinte organizações de microcrédito produtivo orientado produzem este efeito, quarenta devem produzir o dobro do efeito. Espera aí, gente. Vocês têm certeza que as vinte existentes estão recebendo todo o "funding" que reclamam que precisam? E tem certeza que estão conseguindo atender todas as regiões do nosso território? Ao sentarmos com o grupo de trabalho, ao refletirmos de maneira madura descobrimos, não, o dever de



casa ainda não foi feito. Na realidade nós precisamos sim estimular que as IMFs já existentes organizem-se em rede para ganharem, com isso, poder de representação, para ganharem poder de barganha, eu vou demonstrar isso para vocês e para que realmente vão buscar os acordos necessários, seja na área de "funding" seja na área de gestão para darem consequência às suas atividades e inclusive aumentarem. Coisa que realmente aconteceu esta conversa tem aí dois anos, não é Rodrigo, e nestes dois anos o aumento foi muito significativo na expansão do atendimento, não na ampliação da rede de instituição e sim no investimento, no desenvolvimento das já existentes e consolidação delas, dando a elas condições de atender. E chamo atenção, Max, para este aspecto que hoje no Brasil será que o que precisa realmente é aumentar a quantidade de redes e, por favor, eu me reservo aqui no direito de dizer que nós temos que avaliar isso regionalmente. Aumentar o número de instituições ou precisamos avaliar as que já existem e o que elas precisam para dar pleno atendimento? Isso é importante, é por aí que eu chamo o início da apresentação para reflexão. Nasceu depois destas conversas e estas conversas vêm de muito tempo de algumas pessoas que estão aqui. O Romeu todos vocês conhecem que foi o primeiro Presidente da AMCRED, o Amadeu lá do BLUSOL é vice-presidente da nossa gestão, o Lino Escarioti é do S do

Estado é vice-presidente de gestão e outros que estão aqui também é que depois de muitas reuniões se convenceram de que a única alternativa para garantir a nossa existência, eu não estou falando nem da nossa perenidade, a nossa existência é para que nos organizássemos para realmente construirmos, para que construíssemos, aí sim, uma massa crítica que tivesse poder, efetivamente, de negociação. A AMCRED é uma organização não governamental privada sem fins lucrativos e nasceu no dia 25 de março de 2006. E é engraçado, eu tenho até que me conter aqui, porque eu sou um apaixonado pelo tema acabo me apaixonando eu esqueço do tempo.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Eu te aviso.

**Senhor Luiz Carlos Floriani** (AMCRED) – Para que acontecesse a assembléia de constituição a gente designou, lembra Amadeus, que nós iríamos fazer a assembléia num sábado na cidade de São Miguel do Oeste, que é uma divisa extrema de Santa Catarina, quase Argentina, ou seja, aqueles que realmente tivessem já com a posição bem definida que isso tinha que acontecer, iriam. Porque é difícil, gente. De Florianópolis para lá são aproximadamente oitocentos quilômetros. Qualquer coisa perto de oitocentos quilômetros.

Então vocês imaginem a vontade que tiveram aqueles fundadores. E treze OSCIPs, das dezenove existentes no Estado, assinaram a ata de fundação da AMCRED. Um dia de assembléia geral, um dia em cima de debates em cima de aprovação de estatuto e qualquer coisa assim. Tem sede? Nós temos sede na cidade de Florianópolis na rua Fulvio Aducce, Bairro Estreito, quem conhece Florianópolis isso não é muito difícil. É perto da ponte, quem for pela via expressa ao invés de atravessar a ponte faz o contorno por baixo dela e vai ao Estreito, dois quilômetros está ali a nossa sede. Estes são os nossos telefones de atendimento, embora eu tenha material para deixar para os senhores para quem quiser nos conhecer lá pessoalmente. A missão que o grupo definiu é de promover as práticas de microfinanças nas organizações catarinenses por meio de apoio e fortalecimento institucional. É o mínimo que nós podemos oferecer como missão também. A visão, ser líder no processo de desenvolvimento das organizações de microfinanças congregando-as e apoiando-as em suas atividades e contribuindo para redução da pobreza. Aí vem o efeito social porque a gente não quer aí em momento nenhum que as nossas entidades percam o link da inclusão, o elo social, por mais que seja difícil aqui meu caro Ricardo, você deve ter escutado muito por aí que o BNDES perdeu o "S" em algum lugar e ninguém consegue mais achar. Estou eu dizendo isso para você também porque o pessoal nos cobra.

Qual é a parte social de vocês como OSCIP fazem? E aí a gente responde, é a mesma que a do BNDES. Vamos fazer crédito com dinheiro dos outros é fácil, eu quero fazer como ele diz aqui textualmente, ele está pronto para investir em OSCIPs economicamente viáveis, fazer investimentos de altíssimo risco, e em algumas zonas que nós sabemos que são de altíssimo risco e que precisariam inclusive de recursos não reembolsáveis, na minha opinião. Valores. Isto também é pró-forma, mas é confiança, é espírito associativo importante. Santa Catarina tem, por mais que a gente ainda precise mais, um cunho associativo forte. O Sul, não é Vanderley, de uma maneira geral por conta das suas origens Germânica e Italiana, eles têm esse cunho, a gente briga muito, porque ainda falta bastante, mas tem. Comprometimento, trabalho eficaz e transparência. Transparência é o mínimo, o que mais se falou aqui nestes dois dias foi da necessidade de transparência, seja interna, ou seja, no ambiente externo. Aqui para vocês conhecerem o organograma da AMCRED. Sabe, nós só temos dois anos na realidade, mas a gente já anda meio metido aí. Já tem estratégia, já tem planejamento e assim por diante. Assembleia Geral, que hoje é constituída por dezessete das dezenove associações que existem em Santa Catarina, treze foram fundadoras, seis, perdão, quatro juntaram-se a nós nos últimos meses e as outras duas, uma delas já oficializou, que está aqui, inclusive, e seu

representante a caso de microcrédito, aderira à filiação no mês que vem e a terceira, a última também deveríamos nos próximos momentos. É composta por Assembléia Geral, um Conselho Fiscal, um Conselho de Administração e um Conselho Executivo. Que se compõe de um Presidente, um Vice-presidente Estadual, um Regional para atender o Sul de Santa Catarina, outro para a Região Oeste, que está aqui que é o Lino e outro para atender o Vale do Itajaí, que é o Amadeu, que também está aqui, e outro Vice-Presidente para atender a Região Norte. Já temos hoje a disposição dos nossos filiados uma Assessoria Jurídica que atende a todos pessoalmente se for preciso, e por consulta em todas as suas necessidades, além das recomendações que são feitas especificamente e que nos nutrem e alimentam um portal que está sendo efetivamente instalado. Uma Consultoria Executiva, que é um consultor com larga experiência na área de microfinanças, e que também está à disposição de todas as filiadas. Só para os senhores terem uma idéia, estes dias, por uma demanda da vice-presidência da região do Vale do Itajaí, ele fez todo o estudo, para recomendar todos os nossos filiados, qual é o número ideal de clientes com uma carteira, guardadas as devidas proporções, o tamanho dela de forma ativa e como ela deve se consolidar. Uma Secretaria Executiva que funciona naquele endereço que eu passei para os senhores. Dentro do plano do trabalho do executivo, para

que não fique mais uma associação e de repente o pessoal diz: “Eles criaram mais uma associação para se reunir e falar balela”. Não. Filiado nenhum, nem associado nenhum quer associação que não funcione. E especificamente para no nosso desafio, uma associação que representa os interesses de uma rede. Vejam, em cima disso estou eu como Presidente, o Márcio de Oliveira que é um Lajeando, Vice-Presidente do Banco da Família na Vice-presidência Estadual e cada Vice-presidente Regional com a incumbência de dar representatividade e de representar a sua associação das suas regiões. Banco da Família, CREDISOL, e Banco do Empreendedor e CREDICONFIANÇA DO SUL, o Júlio Buriu que é Diretor da Organização chamada CREDISOL de Criciúma. No oeste, o Lino que está aqui, que tem sobre sua guarda a CREDIAMAR e a EXTRACRED, o Banco do Povo, a CREDIOESTE e a CRESCER. No Vale o Amadeu que também está aqui e também tem o Banco do Vale, que ele dirige, e o, desculpa, o BLUSOL que ele dirige, o Banco do Vale é do nosso amigo Udo que preside o Conselho, a BANCRI que também está aqui, a PROFOMENTO e ACREDITE. E lá no Norte o Romeu que está aqui que é o nosso Vice-presidente que cuida lá da região do Banco PLANORTE que ele também dirige, o BAPEI e a Casa do Empreendedor que eu por sinal dirijo. Esta é a nossa estrutura de atendimento a clientes e me desculpem se eu estou relatando caso a caso, mas é para

que vocês entendam, que para se organizar em rede também tem que estar organizado para atender a rede, sob pena de ao invés de estimularmos, desestimularmos. Para garantir para vocês que nenhuma cidade das duzentas e noventa e três do Estado de Santa Catarina deixam de ter atendimento a gente fez um mapa mostrando para vocês onde estão as sedes de todas as nossas organizações e por consequência e por extensão o atendimento através de postos avançados ou até de unidades filiais já, dando cobertura para todas, para as 100% das cidades do Estado de Santa Catarina. Vantagens para a rede. Menores custos de produtos e serviços, um exemplo rápido, fizemos um convênio com a Federação das CDLS do Sistema SPC de Santa Catarina que num curtíssimo prazo vai diminuir o preço, ou o custo das consultas de crédito dos nossos operadores alguns em 15%, outros em até 30% terão seus custos reduzidos por um convênio Estadual feito pela própria AMCRED. Ações conjuntas, resultados eficazes, agilidade com a centralização das ações, representatividade em todos os níveis, sistema central de comunicação e marketing, agilidade e uniformização das informações, padronização de procedimentos, maior poder de negociação com fornecedores de "funding". Vejam, hoje nós nos reunimos em Florianópolis, regularmente, lá na sede da AMCRED para falar com fornecedor de "funding" ele não fala para um, ele fala para possibilidade de dezessete, esta é a

realidade. Assessoramento nas áreas jurídica, como ficou demonstrado, fiscal e informática, contábil, normatização, planejamento e gestão. Inclusive na questão da gestão da informática, estava aqui hoje o Marcelino, que é dono de um outro sistema, muito avançado, muito bom e que já procurou Florianópolis, ele não vai mais nas unidades. Ele vai procurar a Associação para fazer a sua demonstração para que a nossa diretoria converse, verifique o número de interesse e para que a gente transmita estas informações para o grupo todo. Até porque a gente tem que resguardar as necessidades e peculiaridades de cada um. Alguns estão numa fase importante de crescimento e outras ainda não chegaram naquela fase e nós precisamos respeitar. O desafio da AMCRED que deve ser o desafio que cada rede tem que ter o seu próprio desafio. Acelerar o processo de evolução do microcrédito produtivo e orientado e implantar o sistema de catarinense de microfinanças. Vejam, nós nem estamos organizados ainda no microcrédito produtivo orientado, mas nas nossas estratégias e nos nossos planejamentos já está definido que nós queremos um sistema de microfinanças para Santa Catarina. Por que, Baroni? Porque a gente já entendeu que temos também que discutir a gama de produtos e serviços que estamos disponibilizando. E é claro que isto é para uma outra palestra e não dá para tocar neste assunto aqui. Objetivos da nossa rede. Integração do Microcrédito



Produtivo e Orientado com outras políticas públicas. E foi falado isso aqui que é importante que nós estejamos inteirados com outras políticas públicas do Governo do Estado. Massificação da cultura e acesso ao Microcrédito Produtivo e Orientado. Valorização do ser humano garantindo-lhe cidadania plena. Eu cheguei a tocar isso ontem em uma das intervenções, o que mais me chama atenção é o que a gente tem levantado a auto-estima das pessoas que tem percebido este apoio financeiro. Por quê? Porque os resultados que são muito interessantes das nossas organizações são proporcionados por estas pessoas que receberam os aportes. Por mais que o nosso processo metodológico tenha que ser bom, por mais que os nossos cuidados tenham que ser bons, por mais que a nossa gestão tenha que ser realmente profissional, é importante se dizer que o sucesso das nossas organizações é devido ao sucesso dos empreendedores que nós atendemos. Eles nem de graça são atendidos. Eles pagam por estes serviços para manterem o nosso sistema. Capacitação dos profissionais da área, capacitação dos empreendedores, é uma preocupação constante, vocês vão ouvir falar da AMCRED com algumas novidades na área de capacitação, inclusive de gestores, ainda este ano. Desenvolvimento de novos produtos é uma preocupação nossa. Vejam, Max, lá no PNMPO tem uma discussão muito grande, desconto de cheque não é

microcrédito produtivo e orientado. Diga isso para aquele “comerciantezinho” lá na nossa Florianópolis, aquele comerciante, aquele prestador de serviços que recebe tudo em cheque pré-datado que isso não é giro? Tente dizer isso para ele. E vamos discutir. É giro. Tem que ser discutido. E é um produto. Desenvolvimento de novos produtos, disseminação da cultura empreendedora, é importante, não é assistencialismo, gente. Num primeiro momento pode até ser que nós estejamos investindo na sobrevivência de alguém que perdeu o emprego e não consegue outro emprego. Mas precisa da perenidade para garantir que ele permaneça ali até outros postos de trabalho. Não é essa a linha de raciocínio? E este é um dos nossos papéis que está intrínseco dentro disto e que é de fundamental importância. E isso vai garantir não a perenidade das nossas organizações, a perenidade da nossa economia, ao meu ver. Ações em andamento. Portal interativo, infelizmente eu gostaria de estar anunciando para vocês entrarem, porque ele é interativo? Porque ele vai disponibilizar informações para toda a comunidade de forma geral e vai ter também espaços interativos para que vocês nos cobrem. Como é que vocês conseguem isso, como é que vocês conseguem aquilo e assim por diante? Encontro dos assessores jurídicos. É uma metodologia, pode parecer piada, nós nos reunimos esses dias e parecia um desafio. Todos os assessores jurídicos, um dia no hotel e Florianópolis e agora

vamos padronizar esta linguagem aqui. E até dizer para os nossos advogados que nós não precisamos de advogados para dizer o que nós temos que fazer na forma da Lei, porque a Lei nós conhecemos. Nós precisamos de advogados que arranjam alternativas para a forma como nós atuamos. E que nos ajudem inclusive nestas questões de marco legal e assim por diante. Encontro dos contabilistas? É outro problema, mas estamos juntando os contabilistas. Programa Estadual de Microcrédito Produtivo e Orientado, apresentamos ao Governo do Estado agora, o Governador estava viajando, na próxima quinzena e provavelmente deve ser piloto, Programa Estadual de Microcrédito Produtivo e Orientado, Santa Catarina quer sair na frente. Já, já nós estamos trazendo para vocês aqui, Programa Estadual, uma política pública, uma política Estadual definida por Microcrédito. Fundo de aval e Estadual, não vou tecer considerações, eu estou trabalhando para isso, mas eu não quero que se magoem, o pessoal lá da ponta. Tenta-se dar aval para aquela pessoa dizendo para ela que ela não precisa de garantia, mas aprovar o cadastro da garantia é pior do que aprovar o próprio crédito. Então tomem muito cuidado com esta... Missão Paraguai, Missão Paraguai é como tudo na vida, tem que ter um espaço lá para o pessoal ir passear de vez em quando. Então vocês já sabem para que nós vamos lá no Paraguai, <incompreensível> estamos nos organizando. Marketing Institucional, isto também é um

trabalho que está sendo feito para o marketing da rede dando visibilidade. Programa de capacitação dos gestores em convênio com a OIT, ainda para este ano, enquanto que Estadual e Sul Brasileiro, provavelmente no mês de novembro para o qual todos os senhores serão encaminhados. Como eu sou um operador e sou diretor de duas Organizações eu gosto de provocar as pessoas. Olha como era a Tati Modas, Vanderley, antes do microcrédito chegar lá. E está cheio disso aqui em Santa Catarina, ou pior que isto aqui e muito provavelmente não estou falando nenhuma novidade para vocês. Assim era a Tati Modas, um destes empreendedores que tem coragem. E ao invés de virarem marginal virou empreendedor. Olha como ficou depois de um processo de orientação. No segundo crédito. E eu não vou nem dizer para vocês o tamanho do crédito, vocês não vão acreditar. Que com cinco mil reais em uma operação e com sete mil na outra ele conseguiu evoluir para isto daí. E aí eu teria que dizer para vocês e ali como gestor que não foi só do nosso recurso, foi da alavancagem que as mudanças proporcionaram nos resultados das vendas da Tati Modas. Eu sei que o Vanderley já me chamou à atenção. Vou chamar vocês para uma reflexão do Fernando Pessoa. "O valor das coisas não está no tempo que elas duram, mas a intensidade com que acontecem, por isso existem momentos inesquecíveis, coisas inexplicáveis e pessoas incomparáveis". E é justamente porque

temos pessoas incomparáveis, momentos inesquecíveis e coisas inexplicáveis que eu acho que nós teremos ao contrário do que ele tenta dizer aqui a perenidade do sistema de microfinanças. Gente, obrigado pela atenção e a gente está à disposição de vocês.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Obrigado, Luiz. De imediato nós passamos aqui para o Pedro Falabela fazer a sua apresentação. Lembramos que quem quiser fazer as perguntas então já pode ir escrevendo, já tem algumas aqui, o Ricardo já está com uma. Duas, já tem duas perguntas aqui com o Ricardo, mas fiquem à vontade, vão passando aqui para a mesa para a gente direcionar depois.

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Pessoal, boa tarde. Eu acabei de cancelar as minhas projeções de slides depois de tudo o que eu vi aqui e resolvi falar com o coração, com a emoção. Porque se a senhora projetar a segunda transparência apenas eu vou justificar porque. Eu faço o microcrédito desde a minha época de garoto. Eu trabalhei no Banco da Amazônia e a época do FNO especial e sempre lidei com o microcrédito numa Região muito diferente da região do Floriani acabamos de ouvir falar. Ele nos

mostrou o mapa de Santa Catarina e todas as cidades contempladas. Na nossa Região na Amazônia, Floriani, eu para sair de Manaus e ir para a fronteira com Tabatinga eu gasto duas horas de jato, ou quinze ou vinte dias de barco. Então o Brasil não pode ser tratado da forma que ele é tratado hoje. Nós temos que entender que temos vários "brasis" aqui dentro. Temos o nosso, verde. A Amazônia que desperta paixões, cobiças e tem o Brasil do Floriani, do Sul, lindo, maravilhoso que com os recursos, com certeza do BADESC, nossos parceiros, do BNDES, te permite fazer o trabalho bonito que você está fazendo. Bom, quero inicialmente agradecer ao Max pelo convite, pela oportunidade que ele está nos dando, dizer que nós da ABDE somos uma instituição que congrega vinte e sete Bancos de Desenvolvimento, entre eles do BNDES, que é o nosso Presidente do Conselho, dez Bancos de Desenvolvimento mais, doze Agências de Fomento. A nossa missão todo mundo sabe é congregar, juntar, enfim, fazer um trabalho como deve ser feito por qualquer associação. Nós temos... Eu pensei que não estava aqui, se tivesse eu teria aberto. Bom então, entendido o que é a ABDE, eu não quero perder tempo e quero ir direto ao assunto, nós temos que entender o que é uma Agência de Fomento. Alguns anos atrás quando aconteceu aquela febre de privatização dos bancos estaduais, vocês lembram? Vamos privatizar todo mundo, acabar todo

mundo. Então estes caras meteram os pés pelas mãos, fizeram um monte de besteiras. Lá no nosso BASA querido, o Banco da Amazônia quantas vezes pelos corredores, não comentavam boatos de que nós iríamos ser agregados ao Banco do Brasil e aquela febre toda resultou quase todos os nossos bancos estaduais foram privatizados. Alguns sobrevivem. Heroicamente o Banco do Pará se mantém, está novamente se revitalizando e está trabalhando. Mas aí os governadores se movimentaram, os políticos se movimentaram e o Banco Central disse assim: “vamos criar alguma coisa para que este pessoal fique calado”. E criaram as Agências de Fomento. As Agências de Fomento através de uma Resolução, uma famigerada Resolução 2828 nos engessaram, não que tenha que fazer muita coisa pelas Agências de Fomento, mas Floriani, os nossos advogados talvez foram mais ágeis eles começaram a nos mostrar que a falta de um “essezinho” ou uma vírgula mal colocada nos permitia fazer muito além do que estava programado. E fizemos e as Agências de Fomento começaram a trabalhar. Imagina você que nós não podemos ter outras filiais em lugar nenhum. Nós temos que agir apenas na capital. Aí vocês vêem como que vocês fazem microcrédito apenas na capital? Nós fazemos hoje no Amazonas em todas as sessenta e duas cidades, nós estamos presentes. Nossa equipe com calendário prévio vai e faz. Inclusive em algumas comunidades. Você

tem idéia de quantas operações a <incompreensível> já fez ao longo destes anos todos? Que são oito anos apenas. Cento e dez mil operações, cento e dez mil operações de microcrédito, quase seiscentos milhões de reais aplicados. Sem a mobilidade que nós temos na região Sul. Então eu vou me atendo exatamente no tema. Eu abandonei tudo porque eu não participei do Seminário e eu acredito que vocês já estão fartos de ouvir dados de sugestões de como fazer e como não fazer. Então queria falar sobre como nós fazemos na realidade. Não precisa mais não, eu joguei tudo fora.

Risos

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Eu cheguei à conclusão que eu iria falar a mesmice. O que todo mundo já falou. E eu prefiro sair desta mesmice. Como operam as Agências de Fomento, no caso a minha Agência para servir de exemplo. Nós não buscamos recursos do BNDES. Eu não sei falaram aqui que o BNDES perdeu o “S”. Se perdeu eu agarrei.

Risos

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Nós seguramos este “S” lá no Amazonas e trabalhamos hoje



com base em um fundo que nós chamamos de Fundo de Apoio a Micro e Pequena Empresa. Max, este fundo talvez fosse uma das propostas de como ele funciona para melhorar o FAT. Deveríamos conversar e discutir isso. Bom, do ICM que nós dispensamos das empresas do nosso distrito industrial, do nosso PIN, 6% do que nós devolvemos para eles nós retemos, ficam conosco. Isso nos permite uma receita considerável, razoável. Nós, regidos por um fundo, com normas, com contabilidade separada, daí não apareceu na estatística, porque a contabilidade nossa é separada, ela não entra na contabilidade da agência. E fazemos ações de créditos que muitas das vezes operações de créditos, que muitas das vezes são puramente social. Vocês podem entender como é que nós vamos manter no interior do Amazonas um caboclo que vive à margem do rio em uma palafita praticamente isolado, sem água, água potável, água encanada, sem energia e não querer que ele vá para a capital encher a capital? Então estes microfinanciamentos que nós fazemos eles têm um caráter social sim. Muitas das vezes não tem retorno, não tem retorno até porque eu disse aqui na abertura que se financiar um hectare de mandioca para um caboclo da Amazônia e querer que ele pague o financiamento e sustente a família isso é utopia. Vamos chamar isso de bolsa mandioca que está mais... Fica resolvido sem problema. Então, ele não vai nos pagar, mas ele vai ficar lá, vai ficar na comunidade e não vai

nos dar problema na capital. Então eu acho como sugestão, para deixar a minha colaboração bem patente, que nós Agências de Fomento, nós temos muito mais chance de colaborar com este programa do PNMPO do que se imagina. Nós estamos próximos, nós temos credibilidade hoje. As Agências de Fomento hoje deixaram de ser aquela interrogação. Nós temos respeito. Então, se nós sentássemos, Max, para discutir com vocês uma formatação nova de acesso aos recursos do FAT, com juros, juros agradáveis, gente. Microcrédito com juros de 2% ao mês ou mais, para mim isso é extorsão, não é microcrédito. O pequenininho aquele lá da tua...

Palmas

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Lá da tua loja Tati, ele é um herói se ele sobrevive com taxa de 2% ao mês. Então vamos tirar a máscara. Vamos fazer realmente microcrédito, com juros de 0,5% como nós fazemos. Os nossos juros rural é 0,38% ao mês. E os juros para o micro micro é 0,58% ao mês, dinheiro nosso. Isso é microcrédito. Ou alguém tem dúvida? Outro problema, todos nós, com exceções e eu estou me incluindo nestas exceções, fazemos a mesmice. Por que fazemos? Botamos o Agente de Crédito na rua, colocamos alguém para sair pesquisando onde

é que tem alguém precisando de dinheiro e emprestamos para ele. Muitas das vezes não acompanhamos. Crédito sem acompanhamento para mim é doação, não é empréstimo, de cara. E exigimos dele que ele esteja limpo no SPC. Esse cara acabou de ser desempregado muitas das vezes. Está vendendo almoço para comer o jantar. Vai deixar de pagar a porcaria deste negócio aqui que é o maior índice de registro no SPC está aqui. Porque virou febre. Ele está liso, mas tem um celular. Não pagou vai para o SPC. Por conta daquela continha lá no SPC de quinze reais está sujo no SPC. Não pode ter direito ao microcrédito. Estou mentindo? Isso não é verdadeiro? E o que a gente faz? Nada! Deveríamos ter alguém, um apoio, para ver a situação daquele cara. Qual a situação dele. Tentar reabilitá-lo. Com o crédito com juros zero, com bônus sobre o capital, por pouco tempo aqui para que ele se recupere. Recuperado aí ele entra no microcrédito convencional. Aí você diz que isso não é o nosso papel. Não estou dizendo que é, mas alguém tem que fazer. Ou não tem? Então nós vamos passar a vida toda discutindo isso e não estamos melhorando a qualidade de vida das pessoas como todo dia se escuta. Um outro exemplo da minha terra. O Amazonas, quando eu falo do Amazonas entendam a Amazônia, mas principalmente falo do Amazonas onde eu aprendi muito. Meus pais chegaram no Brasil, não me perguntem como e nem porque, vieram da Itália garotos com

os pais, com um avô meu e foram parar numa cidadezinha do Amazonas chamada Uruará, isso em 1913, meu pai 1918 e minha mãe. Fugidos da fome. Então eu pergunto. O Governo Italiano pagava para eles saírem e o Governo Brasileiro pagava para eles entrarem. Foram para a sua região e não se deram bem. E foram parar na Amazonas. Então foi que eu comecei a vivenciar com aquilo. Bom, então vivíamos do extrativismo, eu vou ser rapidíssimo nisso, extrativismo acabou e passamos para cultura da juta e da malva, fibras. O sintético chegou e acabou com a nossa fibra. Nós nada fizemos para revitalizar isso. Tentamos, tanto nós como o Pará, mas não conseguimos nada. Tivemos uma idéia. Vamos constituir uma PPP uma Parceria Público e Privada entre a ATA Agência de Fomento e um grupo tradicional que mexe com isso. Levamos um ano, mas conseguimos, pela primeira vez uma Agência de Fomento deixa de te financiar. Porque você tem sócio. Com isso esperamos gerar milhares e milhares de ocupações na região. Então esta coisa que eu acho que nós temos que fazer. Nós temos que procurar alternativas. Não ficarmos naquele... Toma lá mil reais, me engana que eu gosto, melhorou a tua vida, toma mais quinhentos, não vai resolver realmente a vida deste pessoal com isso. Max, bolamos um programa que está todo a sua disposição, chama-se Plantar o Futuro, para a área do PRONAF (Programa Nacional de Fortalecimento da Agricultura Familiar), mas

também é microcrédito. Nós colocamos um produtor rural liso, sem nada, daqui há vinte anos não com a árvore do Buarque de Holanda, aquela arvorezinha, mas com duzentas árvores com cem mil dólares em poupança verde. Então o meu desafio é esse. Vamos fazer uma coisa diferente. O que todo mundo já faz não vale a pena. Um abraço. Obrigado.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – As perguntas estão chegando aqui. Nós queremos agradecer as brilhantes palestras dos quatro painelistas e me pediram aqui para fazer uma rápida síntese. Eu acho que não haveria nem necessidade, mas... Olha, tem um monte aqui de perguntas. Então vamos deixar o tempo aqui para o pessoal responder as perguntas. Mas eu acho que duas coisas que chamaram atenção aqui. O Barone falava um pouco aqui, e também o Floriani, da importância de se expandir e como expandir. Até citaram aqui a possibilidade de uma expansão sem muitas vezes, qualificando as próprias ações com as que nós já estamos executando, a rede que nós já temos, quer dizer, há uma necessidade de qualificação, de profissionalização, de melhoramento das nossas organizações, no entanto, ao mesmo tempo existe uma demanda reprimida para expansão. Então ao mesmo tempo que a gente precisa olhar os novos

ambientes, novas regiões, espaços novos onde o microcrédito pode estar sendo oferecido, há uma necessidade muito grande de olharmos para dentro das nossas organizações. O Ricardo falava aqui da importância do BNDES, como o BNDES enxerga este espaço. Ele é além de fonte, apesar de que tem 14% das fontes do microcrédito num grande Banco, o maior Banco para operar, então além de ser um agente que tem disponibilidade de fonte tem também o interesse de ser um promotor de desenvolvimento. Acho que isso é importante. Falou aqui no programa de desenvolvimento institucional, é isso, é fundamental e todos nós que operamos, todos nós que somos operadores nós sabemos a necessidade, da importância de um crédito para que possa fortalecer as nossas instituições. Aí as nossas experiências tanto da do Floriani aqui que mostra a experiência do Sul, quanto do Falabela, também fala de uma região, são contrastes talvez do ponto de vista regional, Sul com algumas facilidades, mas também com alguns desafios, o Nordeste com vários desafios, mas com o foco da inclusão social muito presente nas duas exposições. Mas o que eu queria para finalizar aqui, fazer algum questionamento para todos nós. A expansão, o desafio do fortalecimento da expansão depende, na minha opinião, de dois cenários: um interno, aquilo que depende de nós, de todos que estamos aqui. Aí nós temos uma capacidade muito grande de uma articulação da rede, não interessa se é OSCIP,

SCM (Sociedade de Crédito ao Microempreendedor) ou Cooperativa. Há uma necessidade da gente trabalhar melhor. Unir mais as forças. Nós podemos ter as nossas... Temos as nossas responsabilidades dentro das organizações conduzindo-se, mas se nós quisermos fortalecer a rede é necessário sentarmos e planejarmos juntos algumas ações. Já tem um desafio colocado, existe um esforço que está sendo feito, não é Cristiano, para a gente construir esse Fórum Nacional. Esse é o desafio permanente, como é que nós enquanto redes possamos somar esforços. Isso depende somente de nós. A parte da profissionalização, a parte da tecnologia, é algo que está a nosso alcance. Mas tem outras questões que não estão somente neste ambiente aqui, nas pessoas que estão aqui. Dependemos também de ambiente externo para que possamos avançar e um deles é "funding", foi colocado aqui um desafio grande, o papel dos Agentes Financeiros. Nós precisamos mostrar para os Agentes Financeiros, não queremos fazer concorrência com nenhum Banco, aliás, e nem com as Agências de Fomento, nós precisamos tornar esta parceria efetiva. O recurso que nós captamos não é nenhum favor. Nós precisamos captar esses recursos e mostrar para os agentes financeiros a nossa capacidade operacional, o nosso profissionalismo na hora de operar e que aquilo que nós fazemos é, geralmente, estar onde os Bancos não conseguem ir. Então esta relação com

nossos agentes financeiros tem que ficar mais clara é necessário que o Governo, inclusive, interfira nisso, Max, é possível a gente evoluir. Então este ambiente, esta relação institucional com os Bancos precisa ser melhorada, como também a legislação. O programa nacional vem aí, está fazendo aniversário. É preciso melhorar o programa tem lacunas ainda que podem ser melhoradas. Criar uma relação mais próxima do próprio Banco Central que felizmente ele já cria um espaço para discutir microfinança. Coisa que há pouco tempo atrás não existia. Mas é fundamental que criamos esta relação com o Banco Central também. Com o próprio Ministério da Fazenda, e com outros atores também que dizem inclusive, na legislação, que nós não conseguimos acessar os recursos do FAT ou do FGTS porque são exclusivos de bancos oficiais federais. No entanto a contribuição do FAT e do FGTS são das pessoas que estão lá ao nosso redor. É Fundo de Amparo ao Trabalhador, é recurso das pessoas que estão sendo colocados num caixa onde nós não temos condições sequer de acessar os recursos, porque tem uma legislação que diz, não isso aqui é somente dos bancos oficiais federais porque não oferecem risco. Então este negócio, esse debate de como nós podemos acessar os fundos, FAT e FGTS é preciso pautar, é uma necessidade nossa, não só das cooperativas, mas de todos nós. E para finalizar, eu acho que foi colocada ontem aqui pelo Cristóvão a questão do crédito



ser um crédito assistido, acompanhado, não simplesmente você oferecer o recurso e depois torcer, ascender uma vela para que esse empreendimento possa ser bem aplicado e depois tenha retorno. É necessário que junto com o crédito a gente possa pensar outras políticas também. Então eu acho que a gente consegue fazer com esta experiência, com as falas, com as disposições dos painelistas nós estaríamos aqui agora direcionando as perguntas para que os painelistas possam estar... Eu posso tomar a liberdade de fazer as perguntas e vocês respondem, é isso? Para o Pedro Falabela. A pergunta é do Antônio Carlos do CEAPE. Qual a origem dos recursos da sua agência e quanto custam estes recursos?

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Bom, nós temos vários “fundings”, recursos próprios, agência tem hoje um patrimônio líquido de quase cem milhões de reais, recursos do BNDES, nós pouco trabalhamos com o BNDES porque temos disponibilidade de recursos próprios, fazemos algumas operações com o BNDES as maiores, recursos deste fundo que eu acabei de falar que é o fundo de apoio à micro e pequena empresa do Estado. Esse fundo nos dá aproximadamente dois milhões de reais por mês, podendo chegar em alguns meses, dependendo da arrecadação do Estado, o Estado do Amazonas hoje, com certeza, tem a quarta arrecadação do Brasil. Há muito tempo deixamos de

estar com o pires na mão, não somos mais um Estado pobre, somos um Estado próspero, um Estado que tem recursos, que corre atrás e que Manaus hoje tem mais de dois milhões de habitantes, enfim, esses recursos não tem custos. Está aí a vantagem que nós temos de operar e nós não temos custo de captação. Você fazer uma pergunta, me diz uma coisa, mas mesmo sem o custo de captação você fazer microcrédito com taxas de 2%, 4% então é a coisa, eu sei que tem vantagem nisso, porque não faço captação de recurso no mercado. É uma vantagem, agora, será que os outros Estados brasileiros não têm condições de bolarem um fundo parecido com o nosso? A guerra fiscal está aí. Você abre o jornal e eu ofereço incentivos para a empresa X, incentivos para empresa e não tem retorno? Eu só faço dar, o Governo é tão generoso assim que só faz dar? Acho que nós temos que buscar algumas soluções. Talvez sejam soluções bem menos traumáticas que simplesmente doar. Eu acho que é isso.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Nós temos aqui, estamos tentando decifrar uma carta aqui, é uma letra bem pequena, mas antes, enquanto isso a gente vai passando aqui as perguntas. São duas perguntas para o Ricardo. Ricardo, a primeira é assim: Em seu pronunciamento da área social ele declarou que o microcrédito não cresce por falta de redes. E que o BNDES queria desenvolver um PDI

com a finalidade de estruturar redes para o microcrédito. O que existe de concreto sobre isso? E a outra pergunta, esta pergunta feita aqui pelo Luiz Carlos do Instituto SODETEC. A próxima pergunta é do Luciano do CEAPE. Tendo conhecimento que a grande maioria das OSCIPs não têm o índice de alavancagem superior a um milhão de reais e esse índice limita o crédito somente a grandes OSCIPs, deixando à margem as menores. Esta é uma pergunta e querem que você fale sobre isso. E a segunda é: os recursos para PDI estão vinculados a projetos de "funding".

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – Eu não sei em que contexto o Élvio colocou esta questão do microcrédito, possivelmente este é um dos motivos pelo qual o microcrédito deve ser, eu acho que não é o único. Mas de qualquer forma faz sentido o BNDES, aquilo que eu falei até na questão do fortalecimento, perenidade, fortalecimento do setor de microfinanças a perenidade das instituições. Então faz sentido a gente disponibilizar recursos inclusive de PDI, dependendo exatamente, sendo que tem os casos concretos, para estruturar a rede para o microcrédito, assim como faz sentido o PDI para estudar plano de contas, uniformização de planos de contas, OSCIPs faz sentido a gente fazer qualquer ação no sentido, vamos dizer, coletivo. Eu vou ter uma rede de OSCIPs e vou reembolsados e que seria

acessar de forma coletiva. Como eu cheguei agora eu não tenho certeza do que eu vou falar, mas muito provavelmente não existe nada de concreto, mas isso ainda é uma boa notícia, eu não acho que o BNDES, e aí eu estou falando da minha experiência pessoal de BNDES, eu acho que o BNDES vai ter capacidade de desenvolver um produto capaz de formar redes de OCIPS. Eu acho que o que está sendo colocado aqui é que há disposição do BNDES de se colocar recursos neste tipo de ação, mas eu acho que seria mais eficaz que a gente sentasse com entidades representativas e discutisse exatamente como. Porque senão a gente iria dar uma brilhante solução para um problema que não existe, o que a gente corre o risco. Então eu acho que é melhor, então eu reitero a colocação do Elvino, faz sentido e devolvo a bola no seguinte sentido. Eu gostaria de ser estimulado, talvez até para o Ministério e pelos representantes de OSCIPs para formatar um processo, um projeto, alguma coisa do tipo, olha, com isso a gente forma redes e em que extensão se regional, tem que pensar. Eu acho que de uma certa forma estaria dentro de várias idéias surgindo aqui. O plano de contas, a auto-regulação, a rede, a minha última transparência é colocar a rede de OSCIPs. Faz sentido, então já é a terceira ação que nos vamos fazer, mas não faz sentido o BNDES se fechar na Avenida X número cem, desenvolver um brilhante produto e depois informar para vocês que o

produto que agora temos para formar rede de OSCIPs. Muito provavelmente vai ser um produto que vai “dar tiro n’água”, acho que é melhor construir. Então se fizer sentido, se tiver os objetivos do BNDES e eu vou só frisar de novo. Objetivo: incentivar valorização de trabalho e renda, consolidar o setor de microfinanças no Brasil. Então dentro deste objetivo qualquer coisa que faça sentido o BNDES disponibiliza recurso. Reembolsáveis na sua maioria porque é um Banco, mas não reembolsáveis naquele segundo papel dele que é desenvolver um papel institucional. Até porque toda vez que nós promovemos o desenvolvimento institucional nós estamos promovendo futuros negócios reembolsáveis porque as instituições estão mais fortes, vão acessar recursos aí sendo reembolsáveis. Então acho que faz sentido, acho que podemos trabalhar, mas não acho que cabe ao BNDES desenvolver sozinho e eu acho que não foi esta a idéia do Élvio, que nós iríamos desenvolver e chegar no fórum com o produto pronto, mas temos todo o interesse.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Aproveita que está aí e responde a pergunta do Teófilo. O programa PNC está no final?

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – Estes programas eles acabam toda hora. Pela regra

do Banco a gente faz lá programas sempre com prazo delimitado e não é uma questão. Até porque eu não sei se todos compartilham, porque dizem que o BNDES perdeu o "S", não é? Então eu não sei se todos compartilham. A gente entende e eu fico muito à vontade de falar isso porque eu não estava no comando desta área, recebi esta área há dois meses atrás e todo o sucesso não é meu pessoa física é da instituição, a gente entende que esta ação do BNDES de microcrédito foi de extremo êxito, porque, e aí eu já vou até pegar gancho na pergunta das OSCIPs, porque tudo o que nós prometemos, dissemos que nós iríamos fazer nós fizemos. Ou pelo menos tentamos resolver da melhor forma possível e assim até com um nível de inadimplência baixo. Neste PNC nem houve inadimplência e aí eu vou pegar o gancho da pergunta. E aí nós temos conhecimento de que a grande maioria das OSCIPs não tem índice de alavancagem à um milhão de reais. Mas isso limita o crédito. Bom, nós temos duas questões aqui. Nós limitamos o crédito por um motivo nosso, BNDES objetivo que é a questão operacional. Não adianta falar assim, vou tentar apoiar as cento e onze OSCIPs. Duas coisas vão acontecer se a gente fizesse isso, vai chegar um monte de planos, ou de projetos para tomar recursos e um monte de negativas por dois motivos. Porque nós vamos ser incapazes de avaliar corretamente as OSCIPs, nós não temos capilaridade e muitas destas OSCIPs não estão

nem maduras para tomar crédito do BNDES. Então tem também esta fiscalização. Mas isso também não quer dizer que a gente também não apóie estas OSCIPs. Mas é que a gente fala rápido, na verdade só dão vinte minutos para a gente, se tivesse mais tempo. As ações horizontais são exatamente isso. O que são ações horizontais? São ações que muitas vezes em parceria com os Ministérios, em parceria com o Ministério do Trabalho, são ações que nós fazemos e produzimos conhecimentos, seminários, capazes de dar alguma capacitação. Quer dizer, não é um recurso que chega, mas... Embora este limitante de um milhão a gente não vê como baixar isso, a formação de rede talvez crie um outro ambiente capaz da gente poder fazer um milhão para a rede e não para uma OSCIP e aí o que nós estamos falando aqui é o seguinte: nós estimulamos a formação de rede, porque talvez o acesso a crédito do BNDES seja através da formação de rede. Esta é uma... Então a gente estimula a formação de rede. Agora não quer dizer que a gente não apóie. A gente apóia de forma indireta, talvez não da forma desejada, mas não adianta dar uma solução simples e declarar num evento, ou declarar numa política que agora nós vamos fazer cem mil reais, nós não vamos conseguir fazer. Nós vamos prometer algo que nós não vamos conseguir entregar. Mas eu gostaria de frisar que nós não deixamos à margem em si, nós apoiamos de outra forma, não com "funding". A outra forma

de chegar nas OSCIPs menores é via segundo piso que é uma outra forma e daí eu coloquei que talvez as Agências de Fomento sejam um parceiro importante de chegar nas OSCIPs menores. Temos o Sul bem desenvolvido, o BADESC, com bastante... Agora procurando o BNDES para atuar e temos outras Agências de Fomento, mas ainda são muito poucas perto do universo. Eu acho que este é o caminho interessante e eu não sou excludente. A gente pode apoiar a via, as Agências de Fomento, Bancos através de segundo piso, através de segundo piso e podemos atuar em forma de rede, não são excludentes. Bom, os recursos para PDI estão vinculados a projetos "funding"? Sim, hoje estão. Eu só vou relativizar. Hoje eu só vou colocar PDI para quem tem "funding" no BNDES, mas eu vou relativizar um pouco esta questão. Eu acho que isso é uma regra interna, é uma regra que se fizer sentido a gente puder mudá-la a gente pode mudar, mas de qualquer maneira o PDI tem que ser um projeto sustentável, e tem que ser algo que realmente vai fortalecer a organização. Eu quero comprar três computadores e dois carros. Isso não vai... Por isso que eu estou colocando, na verdade problemas complexos não têm soluções fáceis, têm soluções complexas também. Talvez a articulação o trabalho com o Ministério e o BNDES se inserir nesta... Então eu vou frisar o plano de contas, auto-regulação, a formação de redes, são coisas mais complexas,



mas eu acho que o exemplo de Santa Catarina aqui eu nem conheci. Achei fantástica, já tem uma OSCIP, já tem uma Associação. Isso tudo facilita a interlocução. E certamente eles não fizeram isso em meia hora. Deve ter sido aí em anos de trabalho então é um processo, não tem jeito. A gente não sai do estágio zero para o estágio dez. A gente vai ter que passar pelo um, dois, três... Então hoje os recursos do PDI estão vinculados ao projeto "funding". Isso nas ações pontuais, nas ações horizontais não, evidentemente. Ou seja, quando eu faço um diagnóstico do setor, quando eu vou estimular a formação de redes eu não preciso ter um "funding" naquelas OSCIPs. Agora, casos específicos, pode ser que se a gente entender que este determinado PDI vai dar um grau, um fortalecimento substancial na organização, eu não me furto a analisar, ou talvez até mudar a regra. Eu acho que como regra geral ela é razoável. Eu só vou colocar PDI naquelas que têm condições de tomar recursos do BNDES, porque já estão mais maduras. Mas esta é uma regra interna, não é questão legal, é questão apenas de norma interna. Novamente sempre tentando buscar uma racionalidade do próprio BNDES porque infelizmente, ou felizmente nós somos um Banco, temos dezoito pessoas tocando este programa. Então não é possível se comprometer a fazer coisas muito no varejo. O varejo tem que ser feito pelas instituições mais perto. A gente até aqui no seminário a gente vê que o tempo

todo de fala no conhecimento a cultura da localidade, a gente não tem como atuar no varejo. E aí remeter naquela primeira pergunta, qualquer programa que nós façamos tem que ter interlocução nos setores, senão nós vamos fazer um programa no vazio.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Avisaram aqui que o tempo estourou. E eu gostaria. Ainda tem uma pergunta aqui. Vou tentar aqui, o Luiz Oliveira me desculpe se caso não for fiel aqui a sua... Direciono ao BNDES e à mesa. Diz o seguinte, ele é do Programa Providência. Diante da existência dos desiguais, microcrédito de duzentos, quinhentos, ou dez mil reais, como justificar a prática de taxas de juros de 4% ao mês para os primeiros? Primeiros deve ser esse crédito de duzentos e quinhentos. Como o BNDES pretende apoiar o seguimento do microcrédito das OSCIPs cobrando esta taxa de juros? O BNDES não tem custo de captação desses recursos porque é dinheiro do FAT. Se o FAT é do trabalhador porque o seu Conselho não destina parte dos seus recursos para esta camada de empreendedores, recursos até um mil e quinhentos por operação, por exemplo, a uma taxa simbólica? Porque destinar os 2% do depósito a vista para o Banco Central e não obrigatoriamente para o microcrédito? Esta pergunta destinada a Bancos comerciais. Como justificar socialmente a

prática de taxas de juros mais baixas para o consumo e em contraposição ao microcrédito produtivo orientado? É preciso ter cuidado nas conceituações. Para microcrédito que é microcrédito e microcrédito que é mais robusto. Quem atua com o primeiro está fadado ao insucesso por falta de condições operacionais e “funding” adequado. Então é uma opinião aqui do Luiz Oliveira e eu já passaria aqui para o Ricardo fazer...

**Senhor Francisco Barone** (EBAPE/FGV) – Antes do Ricardo, um minutinho. Professor é um contador de história. Então, deixa eu só contar uma história rapidinho. Desde que eu participo destes encontros microfinanças, microcréditos estas coisas são recorrentes, uma é a polêmica da taxa de juros e outra é “sentar o pau” no BNDES. Encontro de microfinança que não tem isso, não tem graça. Mas “sentar o pau” no BNDES, vamos deixar de lado. A questão da taxa de juros, quando o companheiro aqui da ABDE falou da taxa de juros, uns bateram palmas e outros olharam com uma cara feia. Um assunto que sempre divide. Então vou contar uma história que foi verídica. Em Bangladesh na segunda missão lá do Cristóvão que tive a oportunidade de participar, graças ao SEBRAE porque eu era na casa na época. Eu perguntei lá para o Mohamed Unus essa história de taxa de juros como é que fazia com a taxa de juros. Aí ele me respondeu na maior cara

de pau: “nós cobramos uma taxa de juros um terço superior à taxa cobrada de mercado”. Aí eu perguntei por quê? Ele me disse o seguinte, a questão do custo de oportunidade nós atingimos um seguimento que não tem acesso a outros serviços financeiros no caso do crédito, logo quando eu estou oportunizando isso para eles, eles têm que pagar mais. E mais ainda do que isso, eles podem pagar mais por quê? Porque o tipo de atividade deles tem uma margem muito grande, 100%, 200% então comporta 1, 2, 3, 5% e além disso eu enfio goela abaixo deles, ele não falou goela abaixo deles, eu estou só animando um pouquinho, ações do Grameen Bank, porque eu estou fomentando a poupança de longo prazo, esta é a versão. Mas estou enfiando ações goela abaixo, mas eles estão se capitalizando mais barato. E claro, ele se definiu para o grupo como capitalista social. Então só queria contar esta história, porque o professor ele não opina, ele só dá dados e informações e vocês tirem suas conclusões.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Pessoal, então para fazer a conclusão da mesa o Ricardo começa respondendo aqui e já faz a sua conclusão final e vamos tentar limitar aqui há dois minutos para cada um.

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – O Luiz Oliveira na verdade ele fez um tema para o próximo seminário.

Risos

**Senhor Ricardo Ramos** (Superintendente da área social do BNDES) – O BNDES tem custos de capitação sim porque o FAT é uma das fontes. E a gente paga TJLP e o BNDES paga ao FAT 6% ao ano. E a gente repassa para as OSCIPs, se não me engano, ou para TJLP mais 1,5%, mais 1%, 1,5%, aí depende do risco de crédito, depende do programa. Então mais 1,5%. É isso. O 4% é a ponta. Não é o BNDES não. Ao ano. As taxas do BNDES são ao ano. Agora, sem muito conhecimento do setor, porque eu estou chegando agora, o problema do menor é que tem a questão do custo mesmo. É mais difícil chegar a quinhentos reais, mil reais, é mais difícil. Se tem uma estrutura de custos para avaliar. É muito mais fácil dar crédito para os grandes do que para os pequenos, isto internacionalmente, isto não deve ser um problema do Brasil, talvez o Brasil por ser um país continental, mas não é adicional, não é um... O BNDES a gente entende que repassa e eu acho, vou até a falar que na revisão do PMC esta taxa vai cair, de 1,5%, vai cair para alguma coisa, mas eu não sei quanto, mas vai cair, porque as políticas operacionais as

políticas do Presidente Luciano Coutinho foi reduzir as taxas do BNDES. A gente vai ter que adequar o Programa de Microcrédito às taxas. Então vai cair um pouco, mas como a gente cobra ao ano e a ponta cobra ao mês eu não sei em quanto isso vai impactar na ponta. A questão do BACEN não é comigo, porque que os Bancos não fazem, não consigo estabelecer nexos causal, eu ano sei porque que os Bancos não tem depósito à vista e não fazer no BACEN, provavelmente é no custo, custo oportunidade. E esta questão recorrente de que pode ter acesso direto ao FAT, aí eu acho que é uma questão de política do Governo mesmo. O maior recurso do FAT é recurso de imposto de repasse do Banco oficial ele não tem risco de crédito nenhum. O BNDES vai honrar o FAT independente do que aconteça o BNDES, Banco do Brasil, Caixa Econômica, Banco do Nordeste, todos os bancos oficiais vão honrar porque são controladores do próprio Governo. Então deve ser isso eu não sei explicar, mas deve ser essa política do Governo. De uma certa forma as OSCIPs e as cooperativas tem acesso ao FAT sim. Via BNDES ou talvez os outros Bancos. E com um acréscimo de spread no caso aí de 1%. Porque mesmo que tenha acesso ao FAT ninguém tem acesso ao FAT sem custo. O custo existe que é o TJLP. Então mesmo o BNDES não tem acesso sem custo. Bom, para terminar agora. Eu acho que a nossa mensagem ficou bem clara. A gente acha que a fonte de "funding" é importante, e

talvez seja a fonte de “funding” importante durante algum tempo, mas a gente acha que o papel fundamental do BNDES é participar, não é articular, mas é participar das articulações, das ações de Governo e sociedade civil, os empreendedores capaz de fazer planos, projetos, programas que tornem o setor de microfinanças forte e que torne as organizações sustentáveis. Eu acho que esta é a mensagem e aí a gente está absolutamente aberto para estudar qualquer coisa que visem estes objetivos. A questão de prover “funding”, sinceramente pela minha percepção de mundo eu volto a frisar, eu acho que se nós formos bem sucedidos na nossa missão, se o BNDES for bem sucedido em um dos objetivos que é fortalecer o sistema, muito antes ou daqui a dez anos a participação do BNDES é muito menor que 15% porque tem que ser assim. E o BNDES vai ter outras missões, vai caminhar. Então esta é a questão. Fortalecimento institucional, trabalho junto com os Ministérios e políticas públicas e capaz de no limite fortalecer o setor. Eu acho que esta é a....

**Senhor Pedro Falabela** (Agência de Fomento AM – ABDE) – Bom, eu quero apenas deixar o meu e-mail para vocês, “pedrofalabella@afeam.org.br”. Eu gostaria de trocar experiências com vocês, experiências que vocês acham que são bem sucedidas, que talvez nós possamos lá na nossa

região copiá-las e oferecer também as nossas experiências. Fui bem claro com relação à diferenciação da taxa de juros para o microcrédito. O microcrédito não pode ser tratado como crédito normal, me perdoe o nosso professor lá Muhamed Unos, sua ação dele lá é diferente, ele planta uma árvore para sobreviver aqui nós temos que plantar uma floresta. Então não é bem assim. Com devido respeito que eu tenho, pela capacidade dele, pelo que ele criou. E realmente o que ele criou, foi não, está sendo um marco para o microcrédito, eu acho que no Brasil a nossa realidade é diferente. O microcrédito tem que ser tratado como microcrédito, o resto para mim é enganação. Tá pessoal, obrigado.

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Floriani.

**Senhor Luiz Carlos Floriani** (AMCRED) – O importante de a gente trocar estas experiências é poder usufruir da convivência de pessoas de todas as partes do Brasil com a mais diversificada experiência e com homens indescritíveis como o Falabela. Considerando o fato, Falabela, de que o Estado da Amazônia, que eu só tive oportunidade de ir uma vez, fui convidado duas para fazer, inclusive para fazer demonstração da nossa Organização Associativa em Santa



Catarina, que eu represento o Movimento de Micro e Pequenas Empresas em várias esferas do Estado de Santa Catarina. E uma vez fui fazer uma palestra lá em Manaus sobre como poderiam se organizar em associações de micro e pequenas empresas, convidado pela Gazeta Mercantil. Na segunda, te confesso, e aí com muita propriedade que você falou, eu não pude ir porque era uma cidade do interior e quando alguém me falou que além de desembarcar em Manaus eu teria que andar num barco ou alguma coisa parecida, por uns quatro dias para ir para fazer a palestra, mais quatro para voltar depois, eu não tinha a menor chance de fazer isso. Existe uma carência do Estado Brasileiro em relação a alguns Estados da Federação. Carência em todos os sentidos. É inadmissível que no século vinte e um, um país que quer ser de primeiro mundo, ainda não dê energia elétrica para todos os seus cidadãos e não me interessa se está em Santa Catarina ou se está no Amazonas. Porque tem muito sonegador, no Amazonas e em Santa Catarina que tem acesso a primeiro mundo e às evoluções do primeiro mundo. Então eu só preciso dizer para você, com todo respeito, e dizendo que eu gostaria de ter pessoas como você em Santa Catarina que privilegiasse a micro e pequena empresa. Porque lá nós nem temos esta situação, que ele colocou, daquele atendimento que precisava ser do Estado em primeiro momento depois do empreendedor. Mas nem temos

a situação, mas temos situações diversas sim. Aquela Tati Modas ela não tem privilégio do Governo Estadual, por mais que eu agradeça o que ele tem feito. Ela não tem privilégio. Vocês sabem como ela estava gerindo aquele negócio ali? Com juros bancários. Numa conta, porque ela é informal, numa conta de pessoa física. Sabe quanto custa o cheque especial de pessoa física? Eu acho que não é muito diferente no Estado de vocês, qualquer coisa entre 8% a 8,5%. A minha taxa de operação que eu acho e concordo com o Falabela é extorsiva, é 2,9% sem TAC sem nada, pura, nem cópia nós cobramos dos documentos. E se o Ricardo conseguiu benefício que ele vai se transformar o mártir que o BNDES nos repasse recurso a custo zero, não reembolsáveis, Em baixo a custo zero. Eu acho 1% como presidente daquele conselho e no dia seguinte a taxa vai para 1,9%. Taxa de 1,9% nem em empresa micro informal de pequeno porte de Santa Catarina tem no sistema financeiro tradicional. Então gente, precisamos sim, com homens como o próprio Falabela, com homens como o Barone, como o Vanderley, como cada um de vocês discutir as alternativas para o nosso país que é grande, que é fantástico, mas que precisa de soluções pontuais e é para isto que nós estamos aqui. Obrigado e estamos a disposição de vocês.

Senhor Francisco Barone (EBAPE/FGV) – Obrigado. Bom. Só agradecer mais uma vez a oportunidade de estar presente e na fala do Floriani. Eu me lembre um lema que nós tínhamos do SEBRAE, quase uma década atrás que sintetiza isso que a gente está fazendo aqui que é o conhecer para fazer acontecer. Com eventos como estes, discussões como estas geram dados e geram informação na cabeça de todos nós gera conhecimento. Agora, conhecimento é importante, agora conhecer é fazer acontecer. Cada um de vocês, cada um de nós faz acontecer de acordo com a sua realidade específica, sua experiência específica e o importante é isso, que nós continuemos a fazer acontecer e empurrando lá o bloco de mármore para cima do morro. Muito obrigado, e boa tarde para vocês.

Palmas

**Senhor Vanderley Zirger** (Presidente da ANCOSOL) – Agradecemos a todos pela participação e devolvemos para o cerimonial.

**Cerimonialista** – Alguns avisos. Foi encontrado um óculo de senhora e entregue na secretaria do evento. Lembramos a todos que não assinaram a lista de presença que o façam no intervalo. Todas as apresentações estarão disponíveis no site

do programa de Microcrédito do Ministério do Trabalho. O endereço é [www.mte.gov.br/microcredito](http://www.mte.gov.br/microcredito). Faremos um pequeno intervalo e retornaremos às dezesseis e trinta. Obrigada.

Intervalo

## **Painel VI**

### **Sistema de Garantias de Crédito para o Microcrédito**

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Por favor, atenção. Vamos dar início à sessão. Por favor, atenção, vamos começar senão fica tarde de mais. Por favor, eu espero a colaboração de todos para que a gente possa reiniciar, senão ficará muito tarde depois. Aí no Fundo, por favor, companheiros. Edmar, por favor, ajuda a pedir para as pessoas sentarem. Vocês desculpem, mas eu acho que começar com gente conversando e de pé não fica legal. Por isso que eu estou pedindo que sentem para a gente poder dar início. Fechar as portas lá do Fundo, por favor. Eu entendo muito bem, que depois que vocês escutam tantas idéias, tantas opiniões, tantas sugestões e tantas experiências que a vontade de conversar, de trocar idéias é muito natural e muito importante, porque é justamente nestes momentos que a gente pode conhecer o outro e se aproximar e encontrar muitas vezes soluções importantíssimas para problemas que

nos parecem tão grandes e às vezes as soluções são coisas muito simples. Estes encontros são realmente importantes para todos nós, agora, eu sou Antropóloga Social, trabalhei com indígena e quando eu vejo esta confusão toda aqui e de repente eu dou assim, um vôo e me enxergo numa tribo do Amazonas e me lembro de coisas muito interessantes, como por exemplo, uma vez eu estava com um grupo indígena e eles estavam com problema e como são machistas, claro, as mulheres ficam a parte, os homens se reúnem para discutir o assunto e às vezes um assunto muito pequeno eles levam semanas para decidir. Porque eles dizem uma coisa muito interessante que eu gostaria de deixar como mensagem para vocês. Quando eles começam a discutir, porque encontram um atrito de opiniões eles dizem o seguinte: “vamos suspender a reunião e começamos amanhã”. E aquele negócio não tem fim. Uma coisa que poderia ser resolvida, como nós resolvemos em cinco, dez minutos, quem grita mais alto ganha, ou quem tem mais inteligência e argumento pode vencer, eles levam às vezes semanas e meses com o assunto. Porque começa o atrito eles param, começa o atrito eles param. Por quê? Porque eles dizem que eles são uma só alma, um só coração e todos devem pensar igual. Então evidentemente que eu sinto essa vontade de vocês de conversar e eu acho que nós devemos pensar num próximo encontro onde nós tenhamos uma oportunidade relax de

conversar e não pressionado pelos minutos e pelos segundos, que muitas vezes nos causam uma frustração tão grande. Você traz pessoas de renome e experiência importantíssima para todos nós e damos vinte minutos para a pessoa falar. Então realmente é um absurdo. Quem sabe numa próxima reunião, eu deixo aqui para o meu querido chefe Max pensar, de fazermos não num edifício como este, mas nos reunirmos num Hotel Fazenda, num local assim, relax. Não é verdade?

Palmas

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Hoje nós todos estamos, vocês sem gravata e eu sem salto alto, não é? E a gente pode conversar tranqüilamente. Depois da janta se reunir em baixo de uma figueira e conversar. E realmente eu acho que vai ser muito mais, o resultado vai ser muito mais eficiente do que essa pressão dos cinco minutos, dos dez minutos, e aí você sai para comer, tem que voltar correndo, fico eu gritando aqui para vocês virem. Então, mas esta troca de idéias é importante, não é meu companheiro de Santa Catarina. Porque se a gente dá o microfone ele fala mais do que Santa Catarina, não é verdade? Eu disse que ele vai ter que ser candidato a Governador. Não tem jeito. E eu vou lá votar. Bom, então agora que vocês estão atentos e quietinhos vamos começar a dar início a nossa última parte deste

Seminário que foi feito com muito carinho para vocês e que eu espero que realmente nós consigamos, num breve período, num breve período, alcançarmos os nossos objetivos. Porque nós sabemos que nós não temos tempo para esperar. A ação de cada um de vocês é extremamente importante. Então nós não podemos dizer que daqui há dez anos, não. Amanhã, vamos fazer isso amanhã. Então me pediram, um colega que está aqui filmando, não sou eu, porque eu sou museóloga, o meu chefe iria pensar que sou eu, não fui eu. Fazer propaganda de uma exposição que vocês não devem deixar de ver que é no Museu Nacional, aquela bola para baixo que fica perto da Rodoviária, na Esplanada, que são os tesouros do Japão. São peças que raramente saem do Japão e a cultura samurai e tem roupas de samurai de mil anos, perfeitamente conservadas. E se vocês forem, por favor, peçam um guia, porque é gratuito e que este guia vai mostrar para vocês a riqueza desta cultura. Tá. Feito o comercial, companheiro. Iniciamos. Então, o título deste Painel é Sistema de Garantias de Crédito para o Microcrédito. A composição da mesa, vou solicitar que o nosso moderador o senhor Cristiano Mross venha tomar o seu assento.

Palmas

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Economista. Pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul, MBE em Marketing, Diretor da Porto Sol e Presidente da ABCRED. Trabalha há mais de quinze anos apoiando a micro e pequena empresas. Os palestrantes, o senhor César Bezerra de Sousa, por favor, à mesa. Paulo César. Engenheiro Agrícola pela Universidade Federal de Viçosa, Pós Graduado em Elaboração Avaliação e Análise de Projetos pela Fundação Getúlio Vargas, Mestrado em Economia pela UNB, em 2000 foi Coordenador de Administração Financeira, Coordenação Geral de Recursos do FAT e atualmente é o Coordenador Geral de Recursos do FAT no Ministério do Trabalho e Emprego. O senhor Ismael Gílio, especialista, por favor.

Palmas

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Especialista Setorial do Fundo Multilateral de Investimentos do BID. Economista, Pós Graduado em Economia Política e Mestre na área de Trabalho e Educação. Atualmente é especialista setorial do Fundo Multilateral de Investimentos do MIF do Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID. E responsável pelo seguimento de temas de microfinanças parcerias público e privadas e competitividade. Atuou durante quinze anos no mercado financeiro e de capitais no Estado de



São Paulo e foi Professor Universitário durante doze anos. E finalmente um convidado internacional da CAF, o senhor Mauro Jones, Yovane, desculpa.

Palmas

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Administrador de empresas com MBE na Universidade Adolfo Ibáñez, Chile, executivo de pequena e micro empresa e microfinanças da Corporação Andina de Fomento, CAF. Com nove anos de experiência na Banca Multilateral e quatro anos trabalhando especificamente no desenvolvimento de instrumentos financeiros para a micro, pequena e média empresa. O tipo de produtos desenvolvidos inclui, operações de refinanciamento e co-financiamento com sistemas de garantias. Investimentos em Fundos de capital de risco e capital semente. Esquemas de co-financiamento, operação de factoring entre outros. Passo a palavra então, ao nosso moderador que dará seguimento aos trabalhos.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Boa tarde a toas e a todos. Gostaria de saldar aqui os membros da mesa e agradecer o Ministério pelo convite para estar moderando aqui esta mesa, me sinto muito honrado em estar aqui numa mesa com pessoas tão importantes e com entidades

importantes como o FAT, o BID e a CAF. Eu acho que é uma oportunidade muito grande. O tema da nossa mesa vai ser a questão do Fundo de Garantia para microcrédito. Ou seja, das discussões que vêm se fazendo já há algum tempo, um dos entraves é a questão das garantias, principalmente quando nós estamos falando aí das OSCIPs. Que tem para oferecer para seus parceiros financeiros só a sua carteira. Então esta questão do Fundo, inclusive esta discussão mesmo, nós da ABCRED no ano passado, nós apresentamos ao Ministério algumas proposições onde uma delas era exatamente a questão de justamente ter um Fundo de Garantia para poder avaliar as operações. Então vou passar rápido a palavra para o Paulo César, ele é representante aqui no FAT, que foi substituído pelo Manoel Eugênio, então com a palavra Paulo César.

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) – Boa tarde a todos. Senhoras e senhores, Paulo César, meu nome. Senhores da mesa estou aqui para apresentar o sistema de garantias do FUNPROGER (Fundo de Aval para a Geração de Emprego e Renda), é um Fundo administrado pelo Banco do Brasil e vamos apresentar trazendo para os senhores algumas informações sobre o Fundo. Bem senhores, a gente de antemão agradece a participação de todos do Ministério do Trabalho. A gente vai falar um pouquinho sobre o

FUNPROGER, que é um Fundo criado pelo Governo Federal. Vou contar uma historinha rápida dele. Em março de 1994 nós do Ministério do Trabalho, juntamente com outras instituições do Governo Federal, junto com o Presidente da Casa Civil, aliás, em 1994 o FAT deixou recursos para instituições financeiras oficiais federais para financiamento da micro e pequena empresa. O FAT tinha um volume de recurso expressivo, aplicado em títulos públicos no mercado financeiro, recebendo a remuneração SELIC e o CODEFAT (Conselho Deliberativo do FAT) numa ação pró-ativa do Programa Seguro Desemprego resolveu destinar recursos para a geração do Trabalho Emprego e Renda. Com isto foi em 94 a destinação para financiamento da micro e pequena empresa. Até em 1999 foi identificado um baixo volume de contratações de operações de crédito no âmbito deste programa no PROGER. Com isso, reuniões com a Casa Civil e os Bancos oficiais: Banco do Brasil, Caixa, Banco do Nordeste, especialmente estes três agentes financeiros, foi identificado que os Bancos alegavam a falta de garantia de crédito para apoiar a micro e pequena empresa, principalmente as menos favorecidas. Com isso a idéia foi criar uma alternativa, criar um Fundo de aval para o aumento da oferta de créditos para instituições financeiras tirando aí para a focalização na micro e pequena empresa a geração de trabalho, emprego e renda e dilatar, também dilatar prazos, reduzir custos e mitigar

riscos. Esta foi a forma encontrada para que as instituições financeiras pudessem realmente “pegar o cabo da enxada” e trabalhar. A gente junto trabalhou em Medida Provisória, Lei. E a Lei nº 9.872 de 1999, final do ano, novembro, foi instituído o FUNPROGER com a finalidade de garantir riscos dos financiamentos concedidos pelas instituições financeiras que operavam com recursos do FAT (Fundo de Amparo ao Trabalhador). Estes recursos especificamente dirigidos à micro e pequena empresa. Resolução nº 409, de outubro de 2004, aprovou o novo regulamento do Fundo e em 1999, no final do ano, em dezembro, a Resolução nº 231 já tinha aprovado o regulamento, mas o que temos hoje em vigor é esta Resolução nº 409 de 2004. As bases operacionais deste Fundo ele garantia, tinha garantia máxima de 80% de valor financiado a micro e pequena empresa. O valor máximo garantido por mutuário é de cento e sessenta mil, inicialmente chegou-se a quatrocentos mil, mas para dar maior focalização no empreendedor de micro negócio e pequenos negócios, achou-se por bem baixar até cento e sessenta mil a garantia do Fundo, assunção do risco do Fundo ficou estabelecida em onze vezes o seu patrimônio e o índice de inadimplência de 7%; a gente chama isso de Stop loss. Isso significa que o Banco poderia buscar garantias, ou poderia honrar o Fundo só poderia honrar garantias até 7% de inadimplência. Isso para forçar que o Banco também

tivesse maiores cuidados na contratação de operação de crédito. A Lei nº 11.110, Microcrédito, veio alterar, ou veio acrescentar a possibilidade de também o FUNPROGER contratar operações de crédito também no âmbito do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado. Resolução nº 434 de 2005 alterou o regulamento do Fundo e auferiu que as alterações do Programa Nacional de Microcrédito poderiam ser garantidas pelo FUNPROGER em até 80% do valor financiado e as OSCIPs até 100% do seu valor. O valor máximo garantido por operação destas instituições seria até oitocentos mil reais. Dos micro empresários está direcionado para o empreendedor, aqui no caso para as Instituições de Microcrédito com a possibilidade de ter aval do FUNPROGER. Após 1999 aí no ano 2000, um gráfico para os senhores observarem o comportamento do investimento aí, número de operações do FUNPROGER, veja que a partir de 2000 o grande número, saímos de vinte mil operações para oitenta e duas mil operações aí já no ano de 2000. Houve uma pequena queda, aí um ajuste e continuou-se crescendo, tornando 2007 cento e duas mil operações garantidas aí pelo Fundo. A quantidade de operações garantidas, aliás, contratadas, operações garantidas pelo Fundo, nós temos aqui um gráfico que apresenta o total de operações garantidas pelo Fundo neste período, vejam um crescimento também no número de operações. Aqui nós

fazemos uma planilha, um gráfico que apresenta o número de operações garantidas em relação a 2007/2006, nós tivemos o ano de 2005, 2006, 2007 praticamente aí oitenta e cinco mil operações, no total acumulado de operações realizadas pelo Fundo; no final de 2007 chegamos a quinhentos e sessenta e três mil operações; e valor financiado no ano, dois bilhões de reais totalizando um valor acumulado de 8,1 bilhões de reais e valor garantido de 6,4 bilhões de reais, no ano e 1,6 bilhões. Aqui nós temos as taxas de crescimento em relação a 2006, nós tivemos em termos de valor garantido 32% no ano entre 35% no valor acumulado. A gente observa neste período um crescimento no valor médio das operações financiadas e das operações garantidas. Passando para 25,1 mil reais, valor médio das operações financiadas e 19,5 mil as garantidas, aqui no caso. Trazemos aqui um fluxo, uma idéia do crescimento do Fundo ao longo da sua história. 2000 o FAT aportou recursos para o FUNPROGER de 55,4 milhões. Além destes recursos, não 55 mil um pouco menos, porque são receitas do Fundo, não são só os aportes do FAT, mas também as comissões para concessão de aval. E os valores aplicados são remunerados. Então o total do FAT, o patrimônio do FAT no final de 2000 de 55 mil. Na época nós tínhamos a alavancagem de oito vezes o valor. O limite de garantia poderia chegar a quatrocentos e quarenta e dois milhões de reais e efetivamente o valor garantido foi de

noventa e um milhões. A gente vê um crescimento com novos aportes de recursos do FAT, chegando ao final de 2007 com trezentos e trinta e oito milhões. Onze vezes a alavancagem, isso aqui foi uma alteração que houve na legislação aqui em 2003. Chegamos agora ao final de 2007 com limite de garantia de 3,7 bilhões de reais e um valor garantido de 3,5 bilhões de reais em operações garantidas, isso comprometendo a alavancagem do Fundo em 94%. Apenas um gráfico para os senhores entenderem e verificarem que o crescimento do patrimônio do FAT versus o limite de garantia e o valor garantido, muito próximo e vai crescer. Hoje o Banco do Brasil é o gestor do FUNPROGER ele também, talvez por esta proximidade, é o grande agente que usufrui do FUNPROGER. 95,7% até 97, das operações garantidas pelo Fundo, foram operações contratadas pelo Banco do Brasil. A Caixa Econômica Federal tem um valor muito pequeno, entretanto a Caixa Econômica Federal lança mão de um seguro de crédito. Utiliza muito pouco ou quase nada o FUNPROGER. Aliás, só utilizou o FUNPROGER em operações numa linha especial que o FAT criou chamada Novo Empreendedor. O Banco do Nordeste 4,2%. O Banco do Nordeste reduziu muito a sua participação, haja vista que ele utiliza muito o recurso do Fundo Constitucional. Custos menos onerosos e o FUNPROGER é utilizado para aplicação e com recursos do FAT. Então o Banco

do Nordeste reduziu muito a participação dele com aplicação de recursos do FAT também impactando na redução de operações avalizadas pelo Fundo. O BASA recente também, com um número muito pequeno e nós vamos mostrar mais a frente, a gente tem aqui um indicador de público atendido em 2007. Como está a distribuição por linhas de crédito do FAT e que atendem e que tem amparo do FUNPROGER e nós temos a micro e pequena empresa aqui com mais de 82%, alguma coisa que projeta para pessoas que isso aqui são linhas de crédito para inclusão digital, que também o FAT apóia dando garantias. Profissionais liberais e assim sucessivamente. Indicadores de inadimplência, a gente apresenta aqui como está com inadimplência, isso aqui 2006, 2007 total de inadimplência do FUNPROGER 3,6% e 2007 aumentou aqui para 3,9%. Banco do Brasil teve um pequeno aumento aqui em 2007, Banco da Amazônia, recente, apenas 0,9% das operações. O Banco do Nordeste, como ele vem ao longo destes últimos quatro anos vem reduzindo significativamente a sua participação com poucas contratações, o que tem ficado em carteira são créditos de pior qualidade. Fazendo com que os índices de inadimplência no Banco do Nordeste, que utiliza recursos do FAT tenham aumentado significativamente. Com isso além dos 7%, a questão do Stop loss, o Banco do Nordeste está impedido de solicitar garantias. Então à medida que o tempo passa esta situação tende a piorar um pouco



mais. Solução para o Banco do Nordeste é voltar a contratar para que estes índices aqui sejam reduzidos e possa ter a condição de solicitar avais do FUNPROGER. A Caixa Econômica Federal só atua na linha de crédito Novo Empreendedor, foi uma tentativa aqui do Governo Federal para que Instituições Financeiras pudessem apoiar o novo. Aquele que estava iniciando, que nunca tinha tido empresa, os Bancos não operam, não fornecem crédito para este grupo. Então nós junto com o SEBRAE, fizemos um trabalho para treinar, qualificar, para poder identificar especialmente identificar os empreendedores, entretanto esses projetos não tem encontrado o êxito que a gente esperava. Nós estávamos esperando aqui uma taxa de 20% no máximo. No caso da Caixa Econômica está em 50%. No caso do Banco do Brasil isso aqui está em torno de 30%. Mas como a Caixa Econômica só atua nesta linha Novo Empreendedor apresentamos aqui apenas as taxas de inadimplência da Caixa Econômica nesta linha de crédito. Mais a grosso modo em 2007, 3,9%, índice de inadimplência do FUNPROGER. Uma distribuição rápida para agente financeiro, número de operações até 2007, trinta e cinco mil o Banco do Brasil, trezentos e cinqüenta e nove mil operações honradas, aqui nós temos operações honradas e operações avalizadas. 6,5% é o total de operações honradas versus operações avalizadas. Total de quinhentos e sessenta e três mil operações, isso

contando 2008/2007. Índice de créditos recuperados, a gente vê durante o período um baixo índice de créditos recuperados. No caso de 2007 nós temos 7,1% do crédito que foi honrado e foi efetivamente recuperado. Nós estamos com uma ação importante nisto aqui, dado a rigidez dos recursos FAT e dos recursos públicos. O Banco do Brasil tem uma dificuldade de negociar, de dar abatimento negocial nas suas operações. Isso dificulta muito a recuperação de crédito. Alguém que poderia pagar 50% da dívida e entrar recursos para o Fundo então hoje não pode. Então nós estamos com uma ação de mudar a legislação, conversando com o Ministério da Fazenda, especialmente, para tentarmos reverter e flexibilizar a negociação destas operações inadimplidas. Como resumo a gente traz aqui o FUNPROGER que tem como finalidade prestar complementação de garantia de risco e financiamentos concedidos por instituições financeiras, no âmbito do PROGER Urbano e PNMPO. Os empreendedores é o público alvo, os empreendedores do PROGER Urbano, OSCIPs, SCMs (Sociedades de Crédito ao Microempreendedor), Cooperativas de Crédito, tudo no âmbito do PNMPO, as regras negociais hoje de negócio, 80% do valor financiado, OSCIP pode chegar a 100%. Valor máximo garantido de cento e sessenta mil para micro e pequena empresa, de oitocentos mil para as operações de IMPOS de Instituições de Microcrédito Produtivo Orientado. O limite de risco assumido

pelo Fundo, onze vezes o seu patrimônio, o ativo do Fundo, o índice máximo de inadimplência, stop loss 7% e exceto os financiamentos e agentes de créditos especiais como Jovem Empreendedor e PNMPO. Estas linhas elas não entram neste índice máximo de inadimplência. Então o Banco tem que provisionar aquilo que ele tiver garantindo. Oitocentos mil tem que se provisionar oitocentos mil reais no Fundo. No caso a micro e pequena empresa de cem mil de operações, com o aval do FUNPROGER ele apenas provisiona sete mil reais. Então no caso aqui nós temos, (acho passaram algumas coisas aqui). Bem, finalizar, a gente está com um problema exatamente aqui que a gente está buscando alavancar mais operações via crescimento do patrimônio do FUNPROGER. Hoje nós temos trezentos e setenta e oito milhões, já foi autorizado, estamos alocando mais oitenta milhões de reais para o FUNPROGER, entretanto isso tem se dado de uma forma muito lenta, porque ao alimentar o patrimônio do Fundo é via renúncia de receita por uma diferenciação de taxas. Então todos os meses a gente está alocando aí cerca de dois, três, quatro milhões, dependendo das disponibilidades de recursos do FAT nas instituições financeiras no âmbito do PROGER e além disto a gente tem buscado dar alternativas para acelerar, dar aceleralidade ao depósito do FAT para estas instituições, ou, para o FUNPROGER. A gente entende da necessidade e da urgência

de ter mais recursos para apoio a micro e pequena empresa e também para o microcrédito. O Ministério do Trabalho tem estado atento a isso e tem buscado alternativas, agora, nós do FAT, da CGFAT, que supervisiona o FUNPROGER, porque...

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Cinco minutos.

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) – Ok. O órgão normativo é o CODEFAT, o órgão de vinculação, execução e supervisão é o MTE e o gestor do Fundo é o Banco do Brasil. Nós do MTE como órgão vinculador de execução e supervisão do Fundo estamos atentos a atender, ou alocar mais recursos a potencializar a contratação de operações do microcrédito. Hoje em grandes números, em maio de 2008 o patrimônio do Fundo é trezentos e vinte e cinco milhões, limite de alavancagem em onze vezes esse valor em 3,6 bilhões de reais. O comprometimento do Fundo de aval já está em, hoje em maio, em 3,3 bilhões de reais, quase que 93%, por isso que nós precisamos aumentar este patrimônio, número de operações avalizadas já superou aqui os trezentos e setenta, quase trezentos e oitenta mil operações e operações honradas quase quarenta mil, 6,8%. A gente crê que o FUNPROGER não é a solução de atender o sistema, especialmente de microcrédito, mas, entretanto a gente precisa buscar novas alternativas, mudança do Marco Legal, buscar formas para

criar um grande Fundo Garantidor. Um Fundo Garantidor mútuo onde o FUNPROGER, os recursos do FAT possam também participar. A gente precisa fazer um grande arranjo juntando as Instituições Financeiras, principalmente as oficiais federais, grandes Bancos, juntar o SEBRAE, ou outros Fundos de avais, Fundos de avais Estatuais, Municipais, para a gente criar aí um Fundo, realmente garantidor que possa dar maior suporte ao atendimento a estas necessidades de apoio ao microcrédito. Eu agradeço aos senhores pela atenção. Eu me coloco a disposição. Meu nome fica aqui Paulo César a disposição, Fundo de Amparo ao Trabalhador, meu endereço e e-mails para os senhores, a gente é da CGFAT nosso negócio lá é promover os recursos para atender as ações constitucionais que é pagamento de Seguro Desemprego e Abono Salarial. Então esta é a missão nossa, entretanto como existem excedentes ou reservas a gente aloca recursos também para operações de crédito. Então secundariamente nós estamos alocando recursos para instituições, esse volume hoje encontra em torno de quarenta e nove bilhões de reais, onde o nosso maior cliente e aplicador é o próprio BNDES. A gente agradece pela atenção e nos colocamos a disposição. Obrigado.

Palmas

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Obrigado, Paulo. Passo a palavra agora para o Ismael, representante do BID.

**Senhor Ismael Gílio** (Especialista Setorial do Fundo Multilateral de Investimentos do BID) – Boa tarde a todos. Queria em primeiro lugar agradecer o convite do Ministério do Trabalho, Programa Nacional de Microcrédito pela oportunidade de estar aqui presente. Participei do Seminário anterior realizado no BNDES no Rio de Janeiro, em que uma das principais discussões, naquela ocasião, foi justamente como alcançar a escala na área de microcrédito produtivo e orientado. Eu acredito que a questão da escala é o problema que se coloca hoje no Brasil, e de fato o colega que acaba de terminar a sua apresentação, entende que talvez a solução hoje na verdade passa por caminhos distintos daquele que nós verificamos nos últimos dez anos no Brasil. E hoje o que o BID, o Banco Interamericano e o Fundo Multilateral de Investimentos, que é a área onde eu trabalho, entende reside precisamente neste ponto. Como alcançar a escala do mercado de microcrédito no Brasil atendendo a centenas de instituições e que alcança a necessidade de recursos de volumes simplesmente extraordinários, que nós não estávamos habituados a observar neste mercado. É importante entender na nossa avaliação de mercado a dimensão que o microcrédito obtém hoje no Brasil. Nós temos

mil e quinhentas cooperativas de crédito, temos quase vinte agências de Fomento, são dezoito e tem mais duas ou três de formação; temos mais de cinquenta sociedades de crédito ao microempreendedor; são mais de centenas de instituições microfinanceiras na forma de OSCIPs; temos cinco Bancos regionais de desenvolvimento e uma centena de Bancos do Povo. Esta ordem de fator com que se alcança o mercado de microcrédito já não encontra no mercado instrumentos suficientes para dar conta da sua complexidade, da sua expansão, seja no âmbito rural, seja no âmbito urbano. Este desenvolvimento que o Brasil verifica já alcançou tecnologias significativas. O Brasil hoje tem o domínio de Bancos comunitários que eu particularmente respeito como uma das tecnologias mais bem sucedidas, implantação de transferência. É talvez a principal tecnologia de atendimento do setor rural, é um dos instrumentos para alcançar e massificar, sobretudo, nas áreas urbanas, os grupos solidários são outra forma de buscar este atendimento e todo este conjunto de dimensão e tecnologia encontra hoje uma condição macroeconômica significativamente favorável com o crescimento do crédito que ninguém esperava, nenhum Banco acreditava neste crescimento que nós tivemos mais alto, talvez das últimas décadas, e nós não estávamos e não estamos preparados para atender esta demanda no volume e no ritmo que ele se apresenta. Se somarmos esta dimensão

com as condições macroeconômicas favorável, nós recaímos naquele ponto que é crítico para o setor que é justamente recurso. Mas um dos recursos, mesmo no microcrédito, são significativos. O BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) tem uma atuação. Eu não destaco como significativa, mas é uma atuação respeitável no campo das microfinanças hoje, nós temos atuação no Nordeste, várias atuações, temos no Sul, temos na Região Norte, estamos apoiando Instituições Cooperativas e Instituições OSCIPs e Organizações Internacionais, Sociedades de Crédito ao Microempreendedor, enfim, Bancos de Desenvolvimento, estamos apoiando Agências de Fomento e as operações que acabam sendo um pouco isoladas, tem significância no seu contexto, mas não alcançam obviamente a necessidade que o país tem. Temos um diálogo profícuo com o SEBRAE, temos mantido um diálogo de buscar alternativas trazendo tecnologias da Índia, por exemplo, que estamos testando na Região Norte, mas a questão do volume está sempre presente. Uma das instituições que nós operamos tem como meta mais cinqüenta mil clientes nos próximos anos se cada um dos clientes tomar o microcrédito de mil reais nós estamos falando de cinqüenta milhões. Uma segunda instituição que também tem metas de mais cinqüenta, setenta mil clientes nos próximos três, quatro, cinco anos, num planejamento de médio prazo até 2012, nós estamos



falando num valor médio de mil reais por cliente, o que significa mais setenta milhões. Então quando a gente senta à mesa para dialogar já não estamos mais discutindo questões de duzentos mil, trezentos, quinhentos ou um milhão. A gente trabalha se operacionalizarmos, numa apresentação no ano passado lá no próprio BNDES, neste Seminário de Microcrédito Produtivo Orientado no Rio de Janeiro, a estimativa era em torno de cem a cento e cinquenta milhões. E é difícil você pensar num instrumento que lhe permita pulverizar este volume de recurso. Junto a tudo isto é importante frisar que nós temos um Marco Legal que está completando dez anos e tomamos a sociedade se tomamos a Lei do terceiro setor. Ou seja, é também interessante que as OSCIPs aprenderam, já cresceram e já evoluíram e já alcançaram o patamar de expertise, de experiência e de domínio de mercado que lhe permitiram um crescimento sustentável com uma carteira de clientes significativa, e que portanto o volume de recurso é maior. Tentando manter este meu raciocínio de dimensão tecnologia, condição macroeconômica, volume de recursos, e Marco Legal que hoje já não é suficientemente, não atende tranqüilamente a este mercado, nós encontramos estes pontos de estrangulamento. E é exatamente neste momento que estes pontos de estrangulamento se apresentam. Então nós temos um momento de necessidade de volumes elevados de recursos

que não temos instrumentos, junto com uma política de microcrédito que é produtiva e é orientada, o que exige um custo relativamente maior, você tem um ajuste de crédito, um ajuste de seguimento, este custo tem que ser absorvido, já que não é simplesmente um crediconsumo, mas é na verdade o desenvolvimento orientado consciente para não alcançar o endividamento familiar. Este ponto de estrangulamento com uma necessidade de um custo elevado para atender, sobretudo àquilo que o Senador colocava ontem que é o setor mais excluído o setor rural, nos leva novamente a um questionamento, porque os Fundos de aval e as sociedades de garantias de crédito também não podem ter um custo muito elevado. Neste ponto eu quero chegar a dois momentos, quer dizer, eu espero estar transmitindo este meu raciocínio de maneira lógica e coerente, porque eu quero chegar nestes dois pontos, saindo da dimensão até alcançar a necessidade de recurso dentro de um Marco Legal que começa a se transformar, mas que ainda não atende a esta necessidade e o Banco Central, até onde eu tenho conhecimento busca estas alternativas e estas alterações e, portanto este ponto de estrangulamento reflete na necessidade de recurso a baixo custo e aí você tem dois caminhos o Fundo de aval ou as sociedades de garantias de crédito. A experiência que o BID juntamente com o SEBRAE faz com as sociedades de crédito no Sul do país na Serra

Gaúcha, ela hoje não tem condições de ser aplicada na forma de sociedade. Nós não temos ainda um Marco Legal definido e não temos um sistema de garantia de crédito. É preciso criar ainda o sistema nacional de garantia de crédito. Tem duas correntes que operam no Brasil, que uma acredita que deveria se concentrar no cooperativismo, já que existe uma lei e uma estrutura definida; e uma outra estrutura que defende que deve se operar através de organizações de propósito específico, já que a necessidade de formação do Fundo de risco local depende do aporte de recurso do Estado e as Cooperativas não podem receber este recurso. Portanto você cai na sociedade de propósito, específico, mas isso tem as suas limitações na forma de organização. Se não temos na forma de Marco Legal e contra objeções na formação do Fundo de risco local nós temos um segundo problema que é a contra-garantia, ou seja, nós não temos um sistema de contra-garantizar as garantias concedidas. É como se opera em seguro, você tem o seguro e o resseguro. Portanto a informação de um conjunto do sistema nacional de sociedades de garantias de crédito tomariam um tempo significativo e deveriam ser sociedades de um mínimo de um capital significativamente elevado, além de um sistema de contra-garantia o que não teria escala para aportar. Portanto se excluirmos num contexto de garantias de crédito as sociedades nos resta apenas as condições dos Fundos de aval.

Mas os Fundos hoje, como foi colocado, ele vai ter que aportar o volume significativo de recursos, ou seja, ele teria que ser repensado, ou talvez identificado formas que sejam diferenciadas, mas que operem no mínimo com dois a três, quatro, cinco milhões para cada uma das instituições que estamos pensando internamente. Se nós estamos falando de mil e poucas cooperativas de crédito, dezoito agências de fomento, mais de cinquenta sociedades, mais de cem OSCIPs e mais as centenas de Bancos de Povo, mesmo que colocássemos aí um milhão de reais para cada uma nós alcançaríamos na casa de alguns bilhões. No entanto o que nós acreditamos é que, eu inclusive discutia isso há pouco com o Almir, ali durante o café, de que é possível formar um Fundo de aval e a única fonte para isso é o FAT. Eu não encontro outra maneira, não encontro outra alternativa, ou outra forma, outro Fundo que eventualmente possa ter, mas que não pode ser aberto e não pode atender a todos. Ele teria que ser um Fundo dedicado a alcançar uma faixa específica de público alvo que se deseja, porque é importante colocar que este mercado já evoluiu de uma tal forma que vai ser difícil atender a todos na perspectiva que todos desejam fazendo fluir esse um bilhão de reais que está parado no Banco Central. É isto que incomoda todo mundo, mas ele vai continuar lá parado por um bom tempo, na minha visão, porque fazer fluir um bi de reais em condições favoráveis sem

risco a custo baixo não tem instrumento para isso. Agora, é possível sim formar um Fundo onde você tenha condições de operacionalizar com um grupo de instituições dedicadas a aplicar uma metodologia, um público específico destinado a uma faixa de renda em que você possa ter no mínimo, no mínimo, no mínimo cem milhões de reais de giro anual. Menos que isso ele não vai alcançar nada. O ideal seria no mínimo cento e cinquenta, duzentos a duzentos e cinquenta milhões de reais girando anualmente. Mas é possível iniciar com os cem. Se todo ano girássemos cem milhões de reais de sistemas de microcrédito destinado a um conjunto de instituições focada em um público específico, nós poderíamos ter um Fundo de dez milhões de reais desde que se alcance com a competência, com a força e com a institucionalidade que o FAT possui de alavancar onze vezes, você pode ter um Fundo de dez milhões, a quinze ou vinte milhões podendo girar um sistema de alavancagem de dez a onde vezes e, portanto alcançar um volume de duzentos milhões de garantias concedidas ou limites de crédito concedido o que lhe daria condições de nos próximos dois a três anos, perdão, de três a cinco anos girar um bilhão de reais. Falando tudo assim parece tudo facinho, amanhã a gente pode assinar isso e botar para funcionar, mas o que eu quero chamar a atenção é que nós temos um alcance possível com um volume de recursos, que igualmente também é possível dentro de uma

faixa de risco que se pode tomar com instituições dedicadas e interessadas e comprometidas naquilo que o PNMPO tem nos colocado algumas vezes, que é operar no bolsa família, mas você pode, ou aquilo que o Senador colocava neste público excluído que você vai alcançar, eu acredito que é perfeitamente possível e é um volume de recurso, que sinceramente não faria falta a nenhuma das instituições nacionais e obviamente o BID teria condições de estar aportando senão recursos para o Fundo de risco, mas pelo menos recurso para cooperação técnica ou para aquilo que pudesse operacionalizar o Fundo, ou pagar todas as suas despesas correspondentes ao acompanhamento e ao giro da carteira de cada instituição que esteja envolvida, porque sabemos que este custo é extremamente elevado e é muito difícil. Desde a passagem da viagem da estadia, do custo de capacitação destas instituições e talvez até uma forma de capacitar agentes de crédito já que a capacitação tem um custo extremamente elevado. O agente de crédito ele demora um ano para alcançar o seu equilíbrio e começar a dar retorno para estas instituições, ela não tem condições de bancar financeiramente um longo período, já que os agentes hoje se transformaram numa figura importante e, portanto todos eles não tem um custo significativamente elevado, mas ele demora tempo para alcançar uma carteira sadia que lhe dê um retorno. Portanto todo este entorno da capacitação

formação, despesa de locomoção, ele pode ser aportado através de cooperações técnicas. No entanto a formação deste Fundo ele deveria ter pelo menos um parceiro inicial, tem instituições nacionais, a exemplo da Caixa, a exemplo do Banco do Brasil, talvez o Banco Popular, mesmo algum Banco privado, em que seja possível esta formação, e o giro deste volume de recurso, que sinceramente, eu não acho que será difícil alcançar nas condições em que eu mencionei esse momento para se atender públicos específicos, numa faixa específica de renda em que estamos operando e com este nível de alavancagem. Este talvez este fosse o caminho melhor e mais fácil de ser trilhado num curto espaço de tempo, mas é preciso ter presente que hoje as instituições não precisam mais de quinhentos mil nem de um milhão de reais, elas tomam recurso, se tomarmos a média, por exemplo, do BNDES que opera na verdade, com três, quatro, cinco, seis milhões de reais. Eu entendo que existe um conjunto enorme de pequenas instituições que necessitam de volume de cem, duzentos, trezentos, quatrocentos ou quinhentos mil, mas também poderiam estar sendo contempladas num contexto desde que se tenha um volume de recursos para assistência técnica, capacitação e manutenção dos custos operacionais iniciais que estas instituições requerem. Eu não teria dúvida de que a formação, eu confesso que eu não conheço o FAT, eu não conheço a

operacionalidade do FAT eu não conheço o Fundo profundamente que é o FUNPROGER, conheço o Projeto Urbano, mas eu não saberia dizer, eu não conheço os graus de hierarquia de autorizações, os graus de comprometimento e de institucionalidade que isto pode provocar, ou que isto seja necessário, mas eu diria nesta minha inocência sem conhecer a complexidade de que seria relativamente fácil, relativamente fácil, ou talvez não muito complexo a formalização de um Fundo dedicado exclusivamente a instituições microfinanceiras que pudessem ter um valor maior, talvez dois milhões, três milhões para cada uma destas instituições, e que pudessem ter uma alavancagem neste sentido, e que, portanto, com dez a vinte milhões nós estaríamos girando duzentos bilhões anos e nos próximos cinco gerariam mais um bi em forma de volume de recurso. Eu sei que não é assim tão simples, mas eu não tenho a menor dúvida de que isso possa ser uma alternativa simplesmente extraordinária, porque nós enfrentamos três problemas hoje, o volume de recursos, de aporte, que ele já é significativo um ponto de estrangulamento em relação ao Marco Legal e jurídico que nós temos, já que o Banco Central exige que estes Bancos tenham a classificação de risco e a classificação do risco do microcrédito é relativamente elevada e estes Bancos tem que manter o acordo da Basiléia e, portanto manter os seus indicadores adequados e atender as



suas diretrizes e as suas recomendações. E de outro lado a necessidade de você baixar custo, mas o microcrédito produtivo e orientado voltado para públicos de extrema pobreza sem comunidades isoladas da área rural tem um custo elevado. Portanto se o Fundo não tiver um custo baixo dentro de uma concessão de crédito também, a longo prazo, de custo baixo e baixo risco, nós não vamos sair deste círculo vicioso em que nos encontramos hoje, de ter um mercado altamente favorável e talvez os melhores da história que este país já viveu, e nós não conseguimos dar este salto, porque travamos seja em relação a Marco Legal, seja em relação a custo, em relação a recursos, ou então entraves internos. Eu acho que a gente pode transformar isso de um círculo vicioso a um círculo virtuoso a partir da formalização de um Fundo de aval desta natureza, pequenino e talvez não gerasse um custo extraordinário. Estarei aberto para discutir e gostaria muitíssimo de poder debater com vocês estas considerações. Obrigado.

Palmas

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Muito obrigado, Ismael. Lembrando a todos que as perguntas devem ser encaminhadas por escrito nome e e-mail aqui para a mesa para depois eles poderem estar esclarecendo. E se for

possível também a gente tiver o tempo a gente vai abrir para o debate, até porque eu acho que é um tema extremamente importante, o Ismael levanta aqui alguns pontos, e tenho certeza que esta discussão tem que ser continuada. Eu passo agora a palavra para o Mauro que é representante da CAF.

**Senhor Mauro Yovane** (Representante da CAF – Venezuela)

- Oi Boa tarde para todos, em primeiro lugar gostaria de me desculpar porque a apresentação vai ser feita em espanhol e não tivemos oportunidade de traduzir pelo menos o slide ao português, então eu vou tratar de falar o mais pausado possível para tentar facilitar o entendimento. Lamentavelmente meu português é tão limitado que nem sequer posso apelar ao “portunhol”, mais igualmente quero agradecer o convite que nos fez o Ministério do Trabalho e Emprego e o BNDES, além de todos os outros organizadores e participantes do evento para participar em este interessante Seminário. Vou começar brevemente descrevendo o que é a Corporação Andina de Fomento como mencionou ontem nossa representante, a senhora Moira Paz Estenssoro, é uma instituição financeira multilateral que apóia o desenvolvimento sustentável e de inter-relação regional de nossos países. Hoje em dia contamos com dezessete países membros, basicamente toda América do Sul, com exceção de Guiana e Suriname e vários outros países de América Central e do

Caribe como: Costa Rica, México, Panamá, Trinidad e Tobago e República Dominicana, ao mesmo tempo também se juntou à Espanha, como país membro da corporação. É importante mencionar que o Brasil é um dos países membros e é um dos países no qual temos uma representação aqui em Brasília como mencione anteriormente, onde nossa representante é a senhora Moira Paz. Algumas cifras básicas da corporação. Bom, podemos ver que temos tido um crescimento importante nos últimos anos, isto tem se traduzido em um volume importante de aprovações, no ano de 2007 faturamos perto de seis milhões e seiscentos mil dólares. Estas aprovações têm permitido que a carteira mantenha um crescimento constante e feche no ano de 2007, estamos perto dos dez milhões de dólares em carteira vigente, ao ver os setores desta carteira, os que estamos participando vemos que principalmente está, eu diria a créditos aos governos dos nossos países acionistas para financiar seus programas de infra-estrutura e programas de desenvolvimento social, isto inclui financiamento de grandes programas de educação, de grandes programas de saúde pública, ao mesmo tempo trabalhamos também com o setor financeiro, que também tem uma importante participação do 18%, isto principalmente são linhas de crédito às instituições financeiras para financiar atividades de comércio exterior e também créditos canalizados à micro, pequena e mediana empresa. Ao ver a

composição da carteira por países, vemos que está bastante diversificada, por mais que tenha alguma participação preponderante dos países andinos, porém cai. Observamos uma menor participação dos outros países, por exemplo, o Brasil mostra uma participação perto de 9% da carteira total. Acredito que é importante mencionar, como se comentou ontem, a corporação usa critérios de deficiência financeira e sustentável, isto tem lhe permitido adquirir um "ranking", uma qualificação de riscos de <incompreensível>, e isto lhe permite captar recursos dos mercados internacionais, em condições muito favoráveis e canalizá-los posteriormente na região. O acesso da micro, pequena e média empresa ao financiamento, como se pode ver neste gráfico, o setor financeiro na região tem se expandido de forma significativa, em azul pode-se ver o crescimento que apresenta o crédito privado e em vermelho podemos ver a taxa de juros a curto prazo que esses são os valores dos últimos anos, a qual tem se mantido em níveis baixos, este crescimento financeiro tem se dado em torno da expansão econômica, onde o crescimento e a estabilidade tem se mostrado neste período. Não obstante, este crescimento do crédito na região, ainda mais que os sistemas são pouco profundos, no gráfico da esquerda pode-se observar como a participação do crédito no produto interno bruto na região em Latino América é de 52%, enquanto que os países da OAC estão chegando perto de

195%. No quadro da direita pode-se ver desagregado esta informação por países e vemos basicamente a participação dos depósitos e do crédito dentro do produto interno bruto de cada um dos nossos países e o que se pode ver é que na região, os índices são mais baixos que nos países industrializados apesar de que no período do ano 2000-2005 tenham melhorando. Este pouco aprofundamento do sistema financeiro faz com que o acesso ao financiamento seja relativamente baixo na região. Em este quadro se faz um índice, um "ranking" onde se mostra que o Brasil que é um país Latino Americano e que está mais bem posicionado até a 24ª colocação. E a maioria dos países da região encontram-se da metade da tabela para abaixo. Isto redundando em limitados acessos, em limitados benefícios sociais, vemos uma relação que existe entre o acesso ao financiamento e o índice de desenvolvimento humano, existe uma correlação positiva entre estes dois fatores. Estas reflexões afetam restrição ao acesso de financiamento, vemos que afetam principalmente as pequenas e médias empresas, esse negócio de uma pesquisa feita pelo Banco Mundial, onde perguntam ao setor empresarial, qual é a percepção de restrições nos diferentes temas e vemos que o financiamento citado como um <incompreensível> muito importante e especialmente identificado pelas pequenas e médias que são na barra vermelha e na barra verde.

Já entrando no que é a matéria dos sistemas de garantia em uma pesquisa realizada por FEBRABAN mencionam-se como os principais problemas que tem as instituições financeiras para financiar o setor da micro, pequena e media empresa a carência de garantias e a falta de disponibilidade de informação financeira. De igual maneira vemos um gráfico onde se mostra uma média da relação de colaterais que são exigidas na região para cobrir os créditos que se outorgam, vemos que a relação é próxima a 1 (sem restrição) e 4 (alta restrição) no crédito. E por quê? É importante apoiar à micro pequena e média empresa, basicamente representa o 95% do setor empresarial na América Latina, aporta o 60% do emprego e tem uma contribuição importante no Produto Interno Bruto próximo ao 40%. Como mencionamos anteriormente apesar do crescimento econômico e da estabilidade que tem se desenvolvido na região, ainda se observa que persistem grandes problemas de pobreza, de má distribuição do ingresso sobre a região mais desigual do planeta e vemos que existem, em geral, limitações da população mais vulnerável para atender ao serviço, no sentido amplo como saúde, educação e o serviço financeiro. No último estudo que realizou a corporação Informe Red de 2008 se menciona o que é a armadilha da pobreza onde se mostra que as limitações aos acessos de serviço como saúde, educação e serviços financeiros fazem que a região tenha

uma limitada mobilidade social, esta limitada modalidade social faz que a desigualdade que se mencionou anteriormente persista, limitando-a a oportunidades e excluindo-a deste crescimento que experimenta. Temos a solução que se propõe agência geral da corporação o geral a todos os serviços de saúde, educação e financeiro. Só 10% da população em América Latina tem acesso a financiamento, o que mostra que ainda há um longo caminho a ser percorrido nesta matéria e a solução parcial que a direção na qual eu trabalho que é a direção de MiPyME micro- finanças. Propõe em gerar acessos a serviços financeiros à micro pequena e media empresa. Nossa missão como mencionei antes é contribuir a facilitar o acesso a financiamento da micro e pequena e média empresa, fazemos isto através do desenvolvimento de distintos mecanismos adequados às necessidades de cada um dos setores e cada um dos países. Não temos uma receita única, vamos vendo qual a necessidade e a realidade de cada um dos países e de cada um dos setores e tratamos de estruturar operações à medida. O único que tem em comum as operações que nós estruturamos é que fazemos isto apoiados em algum aliado local que nos permita melhorar a origem e o seguimento das operações das quais participamos. Para atender à microempresa e a corporação, atualmente trabalho com instituições micro financeiras, hoje atendemos a 36 clientes

em onze países da região, a maioria deles são instituições reguladas nos países, em Brasil, recentemente nos incorporamos ao Fundo MICROFIN, juntamente com SEBRAE e também temos participações em outros Fundos regionais como Solidex e Loxfon, que também buscam financiar em moeda local a um dos Fundos e o outro tentar entrar em instituições não reguladas. O tipo de operações que estrutura que damos às instituições micro financeiras já é desde linhas de crédito, que é a maioria que temos, até participações patrimoniais, garantias para emissões que tem se realizado os mercados de valores e também operações de cooperação técnica para fortalecimento institucional. No que se refere ao apoio à pequena e média empresa aqui temos um produto pouco menos evidenciado, estamos agrupando em quatro grandes setores, temos vinte e sete clientes em onze países. O primeiro grande setor é o que se refere a capital de risco participamos aproximadamente em quatorze Fundos de capital de risco especializado no financiamento da pequena e média empresa, no caso específico do Brasil temos uma participação no Fundo CRP e estamos analisando um Fundo de capital semente e outro Fundo de capital de risco para média empresa também no Brasil. Outro dos grandes tipos de operações que manejamos são as operações de apoio ao sistema de garantia, os quais não vamos mencionar agora, posteriormente dou detalhes. Também estamos participando



em operações de factoring, por exemplo, em Bolívia participamos de um Fundo de investimento fechado que tem por objeto de investimento a aquisição de faturas de pequenas empresas provedoras de grandes empresas. Este esquema é bem interessante porque se estruturou de uma maneira que permitiu trazer recursos institucionais dos Fundos de Pensão do país e das companhias de seguro. Também participamos em esquemas de financiamento de cadeias produtivas, é o último grande setor, um caso destacável talvez aí é um acordo que temos com uma grande empresa equatoriana na que constituímos um documento que permita financiar a sua rede de pequenos e médios provedores de matéria-prima. O esquema tem tido já dois anos de experiência e tem obtido resultados muito satisfatórios para todas as partes envolvidas, no que se refere ao apoio aos sistemas de garantia a CAF tem identificado o desenvolvimento e fortalecimento dos sistemas de garantia que se manejam com critérios de sustentabilidade financeira e eficiência como uma das linhas de ação para facilitar o acesso à micro, pequena e média empresa. Neste sentido trabalhamos com duas linhas, uma fortalecendo financeiramente e institucionalmente os sistemas de garantia já existentes na região e a outra apoiando a constituição de novos sistemas de garantia na região. Vou mencionar especificamente algumas das operações que temos

estruturado, a primeira operação que estruturamos foi com o Fundo Nacional de Garantia da Colômbia, esta operação foi muito importante para nós por ser a primeira, também para o Fundo Nacional de Garantia, foi a primeira operação deste tipo que realizou, teve alguns resultados muito positivos, para nós foi muito importante que posterior à estruturação deste esquema incorporaram-se novos atores, por exemplo, o BID através da SG participou reavaliando também o Fundo Nacional de Garantia e logo posteriormente entrou uma seguradora suíça privada, o que é muito importante porque mostra que na medida que se manejem os Fundos de Garantia com critérios de sustentabilidade e eficiência é possível canalizar recursos inclusive do setor privado. O Fundo Nacional de Garantia é uma instituição com uma presença importante no setor financeiro colombiano, garante créditos ao redor <incompreensível> tem um risco vivo aproximado a mil milhões de dólares, nossa operação foi uma operação relativamente pequena por ser a primeira que fizemos de 10 milhões de dólares garantimos. Vendo ao Fundo Nacional de Garantia como uma companhia seguradora, nós atuamos como uma seguradora da seguradora, basicamente é uma garantia automática que estruturamos na qual nós lhe proporcionamos um limite de 10 milhões de dólares ao Fundo Nacional de Garantias para que discretamente fora, sendo ocupado em créditos previamente

predeterminados, quer dizer , realizou-se parâmetros para a carteira e deu-se o tipo de créditos que íamos a nos financiar como instituição... Através deste esquema chegamos a 5800 PyMEs e como disse teve alguns resultados importantes para nós. Atualmente, aproximadamente duas semanas, fizemos uma nova operação de co-financiamento neste caso confinados ao Fundo de garantia de Buenos Aires e neste caso as instituições aportamos recursos num documento, que é administrado por confinamentos e que um dos produtos que está outorgando este documento é precisamente créditos a instituições financeiras não reguladas e a cooperativas de Microcrédito para que tenham acesso a recursos do setor financeiro. Igualmente vamos re-financiar operações de leasing e créditos de cadeias produtivas e de PyMEs dos setores de saúde e educação. No futuro no que se refere a sistemas de garantia, pensamos renovar a facilidade que fizemos com o Fundo Nacional de Garantias da Colômbia, estamos este ano esperando lançar o Fundo de Garantias de Equador no qual nós aportamos recursos não reembolsáveis para contratar a FOGAPE de Chile para apoiar a estruturação das políticas deste Fundo. Estamos realizando um esquema de re-financiamento com FOGAPE de Peru similar ao Fundo Nacional de Garantia de Colômbia e em Brasil especificamente vamos participar ativamente no Fórum Iberoamericano de garantias que vai se realizar este ano em Brasil com o

patrocínio do SEBRAE, estamos também trabalhando com o SGR SEBRAE e vendo a possibilidade de apoiar a chamada pública para a constituição de sistemas de garantia e estamos abalando uma operação específica com a sociedade de garantia recíproca da Serra Gaúcha vendo como re financiamos o como podemos apoiar o crescimento desta instituição. Os próximos passos são continuar buscando operações de refinanciamento e em geral qualquer tipo de esquemas que permitam a criação e fortalecimento dos sistemas de garantia da região. Bom, muito obrigado, aí estão meus dados e espero que tenham podido entender o espanhol.

Palmas

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Muito obrigado, Mauro, pela sua explanação. Eu falei no início, eu acho que esse tema da questão do Fundo garantidor eu acho que o Ismael falou aqui com muita propriedade, a gente tem visto que uma das maiores dificuldades que a gente está tendo é a questão do acesso aos recursos. Obviamente que tem outros pontos de estrangulamentos que foram levantados, já o ano passado, naquele seminário que houve em setembro no BNDES, no qual o Ismael tinha estado antes, onde se levantou diversos pontos e hoje continua sendo a questão do acesso ao recurso,

um dos principais, e a gente vive num dilema que é, se a instituição é pequena ela não consegue acessar o recurso porque a carteira é pequena e não está estruturada. Se a instituição é grande também de certa forma ela acaba ficando fora das alternativas que se tem hoje. Tanto como o BNDES como outros atores, aí. Então a questão do Fundo garantidor para estas operações eu creio que está mais do que na hora da gente começar a pensar e discutir que soluções nós temos aí para construir esta modalidade de garantia aí para poder acessar os recursos do microcrédito. Nós lá no Rio Grande do Sul, nós temos duas experiências de garantia, tem a sociedade de Garantia da Serra Gaúcha, citada aqui pelo Ismael, foi constituída lá pelo apoio do BID também agora com a CAF apoiando esta operação e também temos lá a garantia "RS" que é uma instituição que foi criada para avaliar as operações da nossa agência de fomento, lá da Caixa RS. Inicialmente as operações na ponta lá com os tomadores e depois inclusive avaliando algumas operações de algumas instituições, as CCCs lá do Estado. Obviamente que em valores pequenos. A garantia lá é constituída como uma OSCIP, na qual o SEBRAE do Rio Grande do Sul foi o principal aportador de recurso, se não me falha a memória aportou algo próximo a um milhão de reais, este trabalho lá com uma alavancagem de até dez vezes do valor que eles tem disponível e da contra-partida que a instituição, ou que o

tomador lá, dá como financiamento. O modelo lá as prefeituras também tem uma participação, ou seja, cada contra-partida da prefeitura a cada um real alavancado a garantia pode alavancar até dez vezes isso e aí dependendo do índice de inadimplência. Mas esse debate todo nos leva aí a algumas discussões que provavelmente nós vamos ter que aprofundar mais adiante, ou seja, que modelo nós vamos adotar, qual o modelo mais adequado para o nosso setor hoje dentro do atual ambiente que nós todos estamos aqui inseridos. Se vai ser um Fundo com uma participação do poder público, se vai ser alguma outra alternativa, a gente já viu aqui que parceiros se tem para isso. O próprio BID já se colocou à disposição, a CAF também tem as suas experiências e tentar, eu acho de que forma a gente consegue aí também contemplar a participação do poder público aí através do FAT. A gente tem visto é que na própria legislação do PNMPO lá quando foi criada, dois Fundos aí poderiam avaliar as suas operações, que é o FUNPROGER, com recursos do FAT e o outro é o FUNP que é operado pelo SEBRAE. Então pelo que a gente sabe, até agora eu conversava aqui com o Paulo, para as instituições e para as OSCIPs nenhuma operação ainda foi realizada com recursos destes dois Fundos. A Caixa Federal ela falou a gente utiliza alguma coisa do FUNPROGER mais provavelmente para aquelas operações de bancarização que eles estão realizando. Mas, ou seja, são Fundos, para quando

o programa foi constituído, ele já existiam e com outros objetivos de não serem adequados ou serem adaptados a nossa realidade, as instituições, principalmente as OSCIPs, as SCMs também. Eu acho que chega um momento então que se comece a pensar, ou seja, como é que nós vamos andar daqui para frente e vamos avançar. E chegar então a um modelo que possa se construir um Brasil adequado às nossas realidades. Então eu acho que o Paulo, aqui apresentou o FUNPROGER, a gente fica evidente ali as limitações que o próprio Fundo tem com relação aos valores e ao próprio objetivo e a própria... Por estar este recurso do FAT estar ligado ao próprio CODEFAT as próprias amarras que devem ter para conseguir se mexer nisto aí com relação aos valores, vai aumentar aquele teto para oitocentos, alguma coisa em cima disto para entender parte das instituições como o Ismael estava colocando e em cima das necessidades atuais. O Ismael coloca, ou seja, o ambiente é favorável, o ambiente macroeconômico ele é favorável, temos aí, as instituições estão preparadas para avançar, temos recursos disponíveis agora temos ainda pontos de estrangulamentos, alguns entraves que nós vamos ter que dar jeito aí de começar a acertar. E aí, eu acho que principalmente o apoio que o BID pode nos dar. Está aí o Ismael para isso, para que a gente consiga construir e chegar a um modelo, principalmente baseado nas experiências aí que o BID com certeza vai ter em

outros países para chegarmos a uma solução mais próxima ou adequada à nossa realidade. Aí a CAF também acho que é um parceiro importante para o seguimento, para o programa em função de toda a experiência que já tem acumulada ao longo destes anos e em outros países entrando recentemente no Brasil, aqui com o SEBRAE e eu tenho certeza que tem muito aí a contribuir e ajudar nesta batalha que vai ser de constituir esse Fundo de aval. Então tendo em vista isto, vamos abrir. Eu recebi até agora uma pergunta por escrito, direcionada aqui ao Paulo. Eu vou passar para o Paulo responder. E quem quiser perguntando. Tem microfone disponível? Já está ali? Eu vou passar primeiro para o Paulo e depois...

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) – Uma pergunta aqui do Diniz Nogueira Filho, Presidente da ABSCM. Tem como uma SCM utilizar recursos do PROGER e por consequência do FUNPROGER para repasse a micro e pequena empresa? Bem, eu acho que precisa contar um pouquinho rapidamente a história. O FAT tem como missão constitucional o pagamento de seguro desemprego e abono salarial e o excedente que seria aplicação a gente destina para geração de emprego e renda. Hoje a Lei 8.352 diz que os recursos do FAT em aplicações só podem ser aplicadas em Instituições Financeiras Federais, isso é o que a Lei determina, portanto diretamente nenhum dos Bancos fora estes Federais podem receber



recursos do FAT, isso foi definido para reduzir o risco mesmo, risco soberano, a instituição tem o controle do poder público, do governo central então foi definido isto. Existem algumas questões aí, o FAT passar diretamente, que é a questão de ter toda aquela estrutura bancária de análise visando atender estas demandas. Hoje no momento não é possível passar recursos fora instituições financeiras oficiais federais. Uma das questões levantadas, só para complementar. Nós estamos tentando outras alternativas para mudar a Lei para que o FAT realmente possa atender o seguimento muito importante como o microcrédito. O pessoal da coordenação do Ministério do Trabalho está tentando isso e pelo orçamento e pela lei orçamentária estamos tentando vinte, trinta, cinquenta milhões, e estamos na luta buscando viabilizar a possibilidade. Então hoje existem as limitações. O FAT tem um importante papel na aplicação de microcrédito, mas usa o FAT Empreendedor Popular, não é o microcrédito produtivo orientado. Nós temos mais de duzentos milhões de recursos em operações de crédito dentro desta linha de crédito do PROGER que também recebe apoio do FUNPROGER para operações de até dez mil reais.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Muito obrigado, Paulo. Então vamos passar para a plenária.

**Senhor João Silvério** (SEBRAE) - Boa tarde a todos. Para aqueles que eu não me apresentei, meu nome é João Silvério. Eu estou no SEBRAE há quatorze anos e há dois meses eu assumi o núcleo de microfinanças e substituí o nosso colega Air Moreno, não sei se ele está aqui mais. Quando eu fiquei sabendo do Seminário eu fiquei feliz, "vou lá participar", porque há dois meses do projeto eu vou poder conferir o que o SEBRAE tem sido feito ao longo de dez anos, quase 89, no ano que iniciou. E na verdade aproveitar a oportunidade para parabenizar aqui o Max, que eu o conheci pessoalmente agora, mas colocar o SEBRAE à disposição de vocês, como sempre estive. O SEBRAE que eu componho aqui, é o SEBRAE nacional, nós estamos presentes aqui em todos os Estados da Federação, temos parceria com quase todos os que hoje palestraram aqui, convênios assinados e com ações em voga. E conseqüentemente a gente, o nosso papel é apoiar a micro e pequena empresa e que é no fim das contas o interesse maior nosso. Porque o seguimento de microfinanças atende ao microempresário. Seja ele formal e principalmente informal, que é o grande público alvo de vocês aí. De forma geral é nos colocar à disposição de vocês, eu percebi que podemos estar presentes em todos os painéis aqui. Max nós vamos marcar reunião semana que vem, não é Max? Mas mais informações sobre as ações que tem sido feitas pelo SEBRAE, ausente, mas tão presente. Por favor

acessem o site [www.uasf.sebrae.com.br](http://www.uasf.sebrae.com.br) então estamos à disposição de vocês, contem conosco. Muito obrigado.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Almir.

**Senhor Almir da Costa Pereira** (Banco do Povo de Santo André) - O comentário que eu queria fazer eu acho que está mais em cima deste período, da avaliação da Lei 11.110 de abril de 2005, neste contexto. O que eu acho que vale a pena a gente perceber é o seguinte, temos aí o FUNPROGER, e o FUNPROGER como o Paulo César apresentou perfeitamente, algumas pessoas até em outros eventos, não é Paulo César, talvez não para você, mas para a gente, porque não usou? Tem alguns problemas que antecedem, e aí eu acho que a gente não deve se esquecer para a gente poder avançar nestes instrumentos. O FUNPROGER ele é não utilizado porque os projetos não passando pelos Bancos não chegam ao FUNPROGER, certo Paulo César. Então para que um projeto de uma instituição de microcrédito possa ser apresentado ao FUNPROGER ele primeiro precisa passar pela área do crédito do Banco. Então esta é a primeira explicação porque o FUNPROGER não é utilizado pelo microcrédito. Então eu faço isso como uma ressalva porque não opera, não estou justificando nada, mas para entender o processo. E hoje eu diria o seguinte, o que nós temos é um fato que este modo de

operação do sistema ele não está servindo. Não é o problema do Paulo César ou do FUNPROGER, porque eu até, estas resoluções internas do FAT nós até melhoramos algumas pensando que elas teriam maior, melhor utilidade para o seguimento e infelizmente não ocorreu. E fizemos o plano de contas padronizado, uma série de outras coisas e ainda assim projetos não passam pelas áreas de créditos dos Bancos, portanto não chegam. Então eu diria que este problema talvez seja um enigma que a gente ainda vai bater cabeça algum tempo. Mas é importante perceber o seguinte, este modelo talvez seja um modelo que não deve ser mesmo, a gente talvez tenha que partir para um próximo modelo e aí eu resgato das apresentações aí, da experiência colocada na mesa pelo BID. Eu acho que o Ismael foi muito feliz de oferecer uma imagem simples do problema e menos custosa, porque em algumas sondagens que o programa fez sobre necessidade de "funding" o que nós verificamos, números como o Ismael apresentou de um modo simples. Se você não anda, e o Max iniciou este trabalho, quem sabe a gente conclua esse não, não é Max, que o FAT está colocando disponível cinqüenta milhões para operações diretas, é uma tentativa, um esforço e a gente tem que apoiar para que ele ocorra. Mas pela nossa sondagem com varias organizações, cem milhões por ano bastava. Quer dizer quando a gente perguntava: "se você tiver um projeto para você fazer

empréstimo e este projeto for de um ano, quanto você precisa, quanto a sua instituição precisa?” E olha, quando estourava chegava a cem milhões de reais. O que nos faz crer que com cem milhões por ano dá para a gente iniciar um grande projeto de investimento de microcrédito no Brasil. E se a gente conseguir construir uma fórmula simples como o Ismael propôs, eu acho que seria um bom começo e quem sabe daqui há alguns anos, com esta experiência, aí sim já partindo para uma experiência que a gente possa efetivar operações a gente pensar quem sabe num Fundo, num sistema de garantia ou outra fórmula mais complexa, mas aí já sustentada numa experiência feita por nós. Então dentro desta sugestão que surgiu da própria mesa eu queria propor que o Max pudesse ser criado no programa um grupo de trabalho para auxiliar o programa nisso, porque sem dúvida precisaria ter os companheiros das SCMs da ABCRED, ABSCM, o Jacir, ABCRED o Cristiano, o Vanderley Zirger da ANCOSOL e quem mais, o programa julgar necessário como os próprios parceiros que estão na mesa para a gente tentar desenvolver uma proposta que seja mais eficaz. E considerando o que tem até agora uma experiência que infelizmente a gente não teve o sucesso esperado e temos que partir para outra, quem sabe com o FAT nos apoiando de um outro modo. Muito obrigado.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Muito obrigado, Almir. Rubens.

**Senhor Rubens** (Social CRED) – Eu sou Rubens da Social CRED que é uma SCM do Rio de Janeiro e também Presidente do Conselho Consultivo aqui da BSCM, do qual o Jacir é Presidente. Então eu queria pegar uma carona na pergunta do Jacir a respeito do PROGER, alteração do PROGER pelas SCMs e queria ver se há uma possibilidade das SCMs que sofreram uma revolução na sua regulamentação recentemente, podendo atender empresas de pequeno porte e com limite de crédito maior poderiam trabalhar com os recursos do PROGER e como primeiro piso, quer dizer, o Banco do Brasil tomaria os recursos do FAT, repassariam as SCMs e as SCMs levariam então estes recursos ao tomador final e por consequência também o FUNPROGER. Eu queria que você comentasse esse arranjo, se é possível, como é que pode ser.

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) – As instituições financeiras agentes que trabalham com recursos do FAT tem toda a liberdade de atuar com seus agentes financeiros, no caso não teria problema nenhum e como vem ocorrendo com os recursos do FAT no BNDES. Estes recursos repassados já são utilizados pelas instituições financeiras oficiais ou não. Vários Bancos privados, no caso o BNDES e isso é patente e já utiliza

os recursos. O controle fica por conta do Banco oficial Federal e eles podem contatar os agentes financeiros via acordos e com acesso ao FUNPROGER. Ok?

**Senhor Jorge Santana** (Presidente do Banco Popular Riograndense) - Boa tarde a todos. Meu nome é Jorge Santana eu sou presidente do Banco Popular Riograndense de Porto Alegre. Eu gostaria até de contribuir com nosso, amigo coordenador do FAT e informar que se nós fomos buscar há alguns anos atrás um relatório da CPI do "mensalão", nós vamos encontrar lá um Banco privado chamado BMG que aportou mais de duzentos e cinquenta milhões do Fundo de Amparo do Trabalhador em parceria com a CUT e depois esta carteira foi a posteriori vendida pela Caixa Econômica Federal. Então com isto eu gostaria de acrescentar que é vontade política. Se a Lei diz que não pode e o Banco privado teve acesso, alguém teve a vontade política. Então neste caso específico, pontualmente falando, talvez nós encontremos por vontade política deste Governo para que crie sim o Fundo, para que dê amparo às instituições de microcrédito utilizando-se daí os recursos do FAT e contribuindo um pouco mais. Ontem eu falei que nós tínhamos duzentos e setenta milhões de garantias reais e o nosso projeto foi apresentado em 2006 ao Ministério do Trabalho e Emprego, ele não só disponibilizava a todos os parceiros através de um guarda-

chuva os duzentos e setenta milhões de reais, como nós estávamos propondo a criação de um Fundo de recebíveis para instituições de microcrédito, como Bancos comerciais que atuam no mercado de consignado, eles conseguiram alavancar as suas carteiras utilizando-se destes expedientes. Eu particularmente tenho a consultora e agora com a nova Lei de operações imobiliárias nós estamos constituindo na CVM um Fundo para que quando vendermos um imóvel em trezentos e sessenta meses nós possamos emitir um CCI que é um certificado imobiliário, de crédito imobiliário, nós possamos vender então este certificado na bolsa e conseguimos com isto alavancar outras unidades construídas. Eu acho que se nós tivemos um marco regulador dando amparo jurídico, claro, condições de criar este Fundo de recebíveis para microcrédito nos ajudaria, duzentos e setenta milhões não é muito, mas se cada um conseguir emprestar, gerar o recebível e descontar consegue potencializar a sua carteira de forma muito grande. Obrigado.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Em função do adiantado do horário.

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) - O FAT desde 1981 que é a Lei 8.352 determina somente que os Bancos oficiais Federais podem tomar recursos do FAT e isso assim tem sido



procedido desde então. Quer dizer, nem antes, desde 1990 se houve algum problema do BMG, possivelmente ele foi agente financeiro de um Banco Público Federal. Como é o caso dos Bancos que quebraram, principalmente o BNDES, o FAT é garantido, o Banco honra, está no passivo das instituições financeiras e no ativo do FAT a gente tem controle centavo a centavo. É só para deixar claro que não houve, não ocorreu nenhum repasse para outra instituição de aplicação de depósitos especiais senão os Bancos oficiais Federais.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Eu vou passar em função do adiantado do horário, eu vou passar para as considerações finais e ai depois, Max, como encaminhamento, eu acho que a proposição que o Almir fez ali, acredito que a gente possa avançar. E aí com a participação do BID, da CAF e do SEBRAE somando-se aí esta discussão para que nós consigamos aí então pensar um modelo que seja adequado à nossa realidade. Então eu vou passar aqui para o Paulo fazer as considerações finais.

**Senhor Paulo César** (FAT/MTE) – Bem, eu agradeço a todos. O FAT, nós do Ministério do Trabalho temos estado atentos e sensíveis a este movimento, a esta demanda, a este seguimento tão importante, temos tentado flexibilizar as autoridades, mudar a Lei. O FAT hoje se encontra numa

situação um pouco mais complicada porque com o crescimento do pagamento de benefício e seguro desemprego e abono salarial que esse ano a gente já está programando mais de vinte e um bilhões de reais de pagamentos de benefício tem gerado uma diminuição no seu superávit e a expectativa de 2010, 2011 nós temos déficit operacional necessitando de novas fontes de recursos, se não houver nenhuma alteração na legislação. A expectativa da flexibilização do mercado de trabalho com reforma tributária, isso vem agravar ainda mais o Fundo de Amparo ao Trabalhador. E este é um dos dificultadores que temos de buscar os recursos para atender estas demandas de crédito. Então cabe um esforço de todos nós para manter o FAT apoiando estas atividades de fomento ao empreendedorismo, para isto estamos nos esforçando. Está aqui o nosso agradecimento e o nosso apoio, o nosso empenho, para que a gente possa estar participando aí de um sistema de garantia adequado. Eu acho que nós queremos participar do sistema onde possa ter a contribuição do Governo Federal, Governo Estadual, Governos Municipais, locais, empresas, instituições, Fundos sociais, eu creio que esta é uma das saídas, e solução, juntar todo mundo com o mesmo objetivo, chutar para o canto do gol, vestir a mesma camisa porque todos nós atinjamos os nossos objetivos. E com isso que o Brasil melhores, que o Brasil cresça, desenvolva e que haja uma

maior distribuição de renda e um ganho comum para todos nós. Obrigado.

Palmas

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Passo agora para o Ismael fazer as suas considerações.

**Senhor Ismael Gílio** (Especialista Setorial do Fundo Multilateral de Investimentos do BID) – Eu fui professor durante muito tempo e quando a sala ficava muito quieta é porque eu estava ensinando era um lixo, ou porque o pessoal não estava entendendo nada. Então eu estou me sentindo igual aqui nesta mesa depois deste tema, ou vocês... Esse tema não tem nenhum significado, “bulhufas”. Nós não estamos sabendo o que estamos falando, sinceramente. Vou sair daqui um pouco frustrado, eu pensei que fosse um debate acalorado. O tema das microfinanças é muito apaixonante, eu acho que o Brasil não vai viver um segundo momento igual a este. Eu acho que tenho muita esperança que nós possamos trabalhar isso de uma maneira efetiva e mesmo porque microfinança no Brasil está apenas iniciando, está engatinhando. Fazemos muito, se fez muito, o Governo cresceu muito. É extraordinário esse crescimento, mas ainda no contexto, na dimensão da microfinança estamos

caminhando. Ainda falta o microseguro, que é um tema fantástico, fantástico, fantástico, o microseguro. O microseguro não é o valor de um cafezinho. Isso não é microseguro, microseguro é muita coisa que pode dar uma dimensão para este país fazer um Marco histórico. Microprevidência complementar privada é outro caminho simplesmente extraordinário. Eu me lembro de uma frase que diz: a pobreza termina onde começa a poupança, não existe pobreza onde tem poupança. Quem tem poupança não é pobre. A microprevidência é exatamente isso, é uma poupança de longo prazo e quem tem uma previdência tem um futuro e quem tem futuro tem um presente mais feliz. Nós caminhamos para esta direção. Da mesma maneira tem o microleasing, tem o microcrédito que é capital de risco para microempreendimento. Nós temos um campo ainda muito grande e eu acredito que nós podemos, temos muito o que fazer e podemos avançar bastante. O professor Paul Singer, que foi o meu professor de mestrado na PUC em São Paulo, ele costuma dizer que boa parte dos avanços significativos que o Brasil alcançou em termos de redução das desigualdades, boa parte se deve ao bolsa família, boa parte se deve ao crescimento real do salário mínimo, mas boa parte se deve ao microcrédito. E eu creio que ele tenha muita razão. O microcrédito hoje tem este papel, literalmente extraordinário. Por esta razão eu deixo aqui o meu

agradecimento por esta participação e meus votos para que a gente possa encontrar alternativas para os gargalos que encontramos hoje em relação às ONGs e sobretudo as ONGs que exercem um papel fundamental, preponderante no desenvolvimento do microcrédito. Em realidade elas é que estão nos lugares mais inóspitos mais difíceis, mais caros, mais distantes, ou que estão no setor rural ou então nas grandes periferias de extrema pobreza e grande violência e isso o microcrédito pode fazer. Não sei se o Fundo de aval é uma solução ele uma, a sociedade de garantia de crédito poderá ser o futuro. O Fundo garantidor como o Almir colocou poderá ser em seguida, se o FAT conseguir levantar estes cinqüenta milhões para empréstimo direto, se nós considerarmos cinqüenta milhões de reais nós podemos atender cinqüenta a cem mil famílias. Isso tem um efeito multiplicador muito grande. E por esta razão eu espero que a partir deste ponto a gente possa dar seguimento a este contexto ou pelo menos possa fazer um teste. Talvez o Banco do Brasil, talvez a Caixa Econômica Federal tenha condições de fazer um teste, um piloto para se dizer, iniciando esta relação com estas instituições. Eu deixo aqui os meus votos que nós possamos dar este passo adicional e em nome do BID e em nome do Fundo Multilateral de investimento com quem eu trabalho, eu deixo os meus agradecimentos e registro aqui a minha expectativa. E esta expectativa está sendo realizada

hoje na parceria com o SEBRAE nesta transferência de tecnologia da Índia. Nós esperamos alcançar, por exemplo, três mil Bancos comunitários nos próximos quatro anos. Três mil Bancos comunitários e quinze a vinte pessoas. Cada Banco representa cento e sessenta mil pessoas. E aí esta escala que nós devemos operar. O Brasil não tem mais condições para fazer pequenos projetos e com pequenas instituições para atender a pequenos grupos de famílias. Esta escala é uma escala que se faz necessária, apesar do silêncio da platéia em relação ao tema, eu espero que ele possa crescer, ganhar volume, ganhar destaque e coloco-me à disposição para estar presente em qualquer contexto que seja possível a nossa pequena e humilde colaboração. Muito obrigado.

Palmas

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Passo para o Mauro fazer as suas considerações.

**Senhor Mauro Yovane** (Representante da CAF – Venezuela)  
- Bom. Queria agradecer novamente a oportunidade que me deram de participar deste evento e manifestar a grande disposição para apoiar qualquer iniciativa que uma instituição local do Marco Legal e de Instituições Multilaterais de vincular

com desenvolvimento do sistema de garantia no Brasil e geral com qualquer iniciativa que promova o acesso ao financiamento a micro e pequena empresa e aí estão. Ocorreu-me um pensamento, de uma maneira estaremos participando de um Fórum de Sistemas de Garantias a se realizar, creio que em setembro aqui em Brasília. E que irá estar...

Participante fala fora do microfone

**Senhor Mauro Yovane** (Representante da CAF – Venezuela) - Quando? Não é o Fórum de Garantia, são duas coisas distintas. Ah! Salvador, Bahia? OK, Salvador. Quero dizer que estamos às ordens, por favor, me procurem, e mantenham contato para comunicar e ajudar no desenvolvimento do sistema de garantia. Obrigado.

**Senhor Cristiano Mross** (ABCRED) – Eu agradeço então a todos e passo agora para o cerimonial.

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Bem, eu acho que foi uma tarde bem frutífera, e talvez aquele soninho que se pensou depois do almoço veio agora, talvez isso seja uma explicação para o professor entender o silêncio da sala, mas estou segura que foi uma semente que foi plantada em

cada um e que nós esperamos o PNMPO para o ano que vem no nosso seminário que ele realmente seja muito mais ativo que se traga a participação de vocês e que cada um tenha crescido muito mais do que estamos esperando hoje. Muito obrigada pela participação de todos e principalmente dos palestrantes e gostaria de comunicar que lá em cima terá uma van disponível para levar quem precisa ir ao aeroporto e outra quem precisa ir para os hotéis. Eu gostaria de perguntar se o Max quer dar uma palavrinha? Ele está dizendo que pode encerrar. Então um grande abraço para todos. Ah?

Participante fala fora do microfone

**Senhora Ione Carvalho** (Ministério do Trabalho) – Amanhã, para as pessoas que foram comunicadas será no Ministério do Trabalho, no nono andar a partir das oito e meia a reunião especial. Muito obrigada.

Palmas