SENADO FEDERAL
SECRETARIA-GERAL DA MESA
SECRETARIA DE REGISTRO E REDAÇÃO PARLAMENTAR

REUNIÃO
22/10/2021 - 15ª - Comissão Senado do Futuro

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF. Fala da Presidência.) - Declaro aberta a 15ª Reunião da Comissão Senado do Futuro da 3ª Sessão Legislativa Ordinária da 56ª Legislatura, que se realiza nesta data, 22 de outubro de 2021.

A presente reunião destina-se à realização de audiência pública com o objetivo de debater o tema "As novas modalidades da economia criativa como instrumento de inclusão produtiva".

Foram convidados a participar o Sr. Ivan Lemos Tonet, Analista Técnico da Unidade de Competitividade do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae Nacional; Sr. Jorge Adriano Soares da Silva, Gerente da Assessoria de Gestão Estratégica e Políticas Públicas do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae/DF; a Sra. Edilamar de Souza, Presidente da Federação Habitacional do Sol Nascente (Fehsolna); e o Sr. Rafael Barbosa, Sócio-Fundador da empresa XporY.com.

A reunião será interativa, transmitida ao vivo e aberta à participação dos interessados, por meio do portal e-Cidadania, na internet, em senado.leg.br, ou pelo telefone 0800-0612211.

Na exposição inicial, os convidados usarão da palavra por até 20 minutos. Antes de encerrarmos, poderão apresentar suas considerações finais em 10 minutos.

Já passo, imediatamente, a palavra ao Ivan Lemos Tonet. O Ivan é do Sebrae Nacional e também analista técnico, formado em Publicidade e Propaganda, possui pós-graduação em Inteligência Competitiva, *Marketing* Digital e Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral e também é especialista em vendas por canais digitais. Lidera o tema de mercado digital no Sistema Sebrae além de atuar como mentor de *startups* do maior programa de aceleração do País, o InovAtiva Brasil.

Com a palavra, Ivan Lemos.

O SR. IVAN LEMOS TONET (Para expor. *Por videoconferência*.) - Bom dia a todos e a todas. É uma satisfação enorme estar aqui. Um cumprimento do Presidente Melles, que não pôde estar conosco, mas deseja que tenhamos aqui uma excelente reunião. O tema é bastante importante, não só para o País, mas para a sustentabilidade do mundo como um todo.

Eu vou encaminhar aqui uma apresentação para que a gente entenda um pouquinho mais sobre isso.

A economia colaborativa veio para ficar. Não há mais como voltar atrás em um tema que domina, de certa forma, os anseios dos nossos cidadãos, e é isso que move um pouco aqui este ambiente em que nós estamos hoje e que passa por entender a economia colaborativa com outros termos também. Pode ser um consumo colaborativo, uma economia compartilhada, que é até bastante difundida, um capitalismo comunitário, uma outra forma de ver com esses olhos do compartilhamento, da colaboração. E vem sendo amplamente difundido na literatura; então, quem quiser se aprofundar no tema consegue encontrar, portanto, muito conteúdo sobre e traçar estratégias para poder atuar também nesse mercado. Ponto importantíssimo porque há anos, dez anos atrás a gente ainda não se valia de tanto consumo, de tantos negócios e, portanto, de tanta tradução disso em literaturas que embasassem novos negócios. No caso do Sebrae, isso é um ponto muito importante para que a gente facilite esse processo de criação de novas empresas.

E de onde vem isto aqui? Eu quis trazer um pouquinho da etimologia da palavra, para que a gente consiga entender que, de colaborativo, nós estamos falando basicamente de cooperação, mas a gente já traz uma outra palavra importante também,

que tem a ver com cooperativo, cooperar, cooperativas, que é um modelo também muito trabalhado pelo Sebrae, e eu comento aqui um pouquinho. Então, a gente começa a fazer algumas conexões.

E aqui a gente vem para outro ponto que tem a ver com produzido em conjunto, em que eu tenho uma produção coletiva, uma produção cocriada, o que é muito importante também para que a gente traga visões diferentes. Quando a gente fala da diversidade, ainda mais num país como o Brasil, um país de mais de 213 milhões de habitantes com várias culturas, desde a indígena, passando pela imigração, numa fusão cultural importante, e que a gente se ache inclusive numa cidade, num Estado, quase que como o DF, e cidades como São Paulo, metrópoles onde há população basicamente do mundo inteiro, essa confluência pode ser trazida em trabalhos mais colaborativos que visem facilitar a vida de milhões de pessoas. Olha que coisa mais interessante também. Então, não somente a gente produz coletivamente, produz em conjunto, mas a gente quer beneficiar a maior quantidade de pessoas possível dentro dessa visão não individualista, mas de uma visão coletiva.

De onde que, então, a gente parte para uma economia colaborativa? De um entendimento aqui de que há muitos problemas sociais e ambientais que precisam ser resolvidos e que eles, se a gente não prestar atenção e agir sobre, vão se agravar cada dia mais. Então, eu parto do pressuposto de que eu preciso tomar decisões importantes hoje e agir hoje, coletivamente, em prol da maior quantidade de pessoas possível. E essa visão passa por dividir mais e não necessariamente acumular. Então, eu passo a não desejar mais ter, mas, sim, utilizar algo de que eu preciso naquele momento e, a partir de um segundo momento, eu coloco de volta para girar no mercado, naquela economia, aquele produto que ainda é bom, aquele produto que serve para mais de uma pessoa.

Portanto, trata-se aqui de uma forma que não impacta só as pessoas em si ou como nós vivemos a nossa rotina de trabalho, mas, sobretudo, da forma com a qual nós fazemos negócio. E aí é onde a gente casa os desejos e ansiedades e a mudança do comportamento do consumidor - de que a gente fala um pouquinho já - para o ambiente dos negócios e como isso impacta a economia dos pequenos negócios, sobretudo, que conseguem se valer de diferenciais importantes para poderem se manter no mercado, criar novos mercados, girar uma economia para pequenos negócios feitos por pessoas que estão ali trabalhando para conquistar um lugar ao sol.

E aí a gente passa, portanto, a entender um pouco desse consumidor que já tem o que a gente chama de *mindset*, esse pensamento, essa dedicação de uma forma mais positiva. A gente olha para a humanidade e fala assim: nós não só precisamos ter este pensamento... Eu penso que a economia precisa melhorar, mas eu preciso melhorar a economia tendo a sustentabilidade na linha de frente. Então, a gente tem que entender que a natureza precisa ser preservada, a gente precisa entender que as relações sociais precisam ser preservadas, que a gente tem hoje a possibilidade de uma atuação global, mas que a gente pode e deve utilizar o local como primeiro ponto, como âncora para que a gente consiga ir para frente, para que a gente consiga evoluir e transformar, portanto, aquela nossa comunidade. E esses 75% a gente começa a olhar... Opa! Espere aí, são três quartos de uma população que já olha e fala assim: nós precisamos agir também. Não é só pensar positivo, mas é transformar para que o positivo chegue ao que nós efetivamente desejamos.

E aí há pontos importantes que tratam de um consumidor interconectado. Ele está, o tempo todo, ligado não só na tomada, nos 220V, querendo as coisas, mas também na internet, tendo acesso fácil ao consumo de informação, ao compartilhamento, à produção e à disseminação. Nós estamos falando aqui de experiência, de algo compartilhado. Nós estamos falando aqui de uma série de comportamentos que são mais fluidos, que são mais naturais, inclusive. Ele se engaja em ideias e propósitos. Olhem que coisa mais bacana! Aqui ele está totalmente conectado com as informações de que a gente vem falando. Ele está conectado e está querendo fazer algo positivo. Ele tem propósito e vai exigir, cada vez mais, isso de todo mundo que o cerca, sejam os negócios, sejam pessoas, sejam representantes de Poderes.

Enfim, isto é fundamental: ter o propósito de transformar a sociedade em algo melhor. É este o otimista criativo: "Eu quero fazer e vou fazer de formas que não foram feitas ainda". Ter a mesma atitude vai levá-lo ao mesmo lugar. Então, eu tenho que mudar o que faço, tenho que ter criatividade para fazer com baixo custo, para fazer mais rápido, para chegar a mais pessoas.

É uma jornada desse consumidor também não linear. Ele não parte de um ponto A, para ir em uma reta e passar pelo ponto B, chegando ao ponto C e indo para o D. Ele vai fazendo a jornada da forma que ele quiser, no horário em que ele quiser, se ele quer consumir *on-line*, se ele vai no presencial, se ele consome a informação primeiro ou o produto. Ele avalia se vai ao amigo para perguntar. Então, essas coisas mudam completamente a forma com que a gente, enquanto negócio, também fala com ele. Ele opina, ele tem paixão, ele quer que as empresas e os negócios defendam as causas em que ele acredita. Ele quer isso agora. E ele reage. Então, quando algo não está certo, ele não se torna passivo ao que está acontecendo.

Então, é um comportamento que traz para nós pontos importantes, o de ele ser digital e onipresente, estar em várias redes e em vários lugares ao mesmo tempo. É o consumo repensado. Ele não quer mais consumir pelo consumo desenfreado. Há o aumento da infidelidade. Ele não se importa mais em deixar uma marca e em ir até outra que converse mais e

melhor com aquilo em que ele realmente acredita. Há um consumo seguro. Sobretudo nesta época de pandemia, isso foi intensificadíssimo! É a saúde e a qualidade de vida, prezando para que a gente tenha realmente mais tempo e um tempo de melhor qualidade. Ele traz um novo papel da casa. A casa se configura não mais como o lugar onde ele dorme, mas, sim, onde ele vive, onde ele convive, onde ele quer uma rotina boa para ele. A casualização e a indulgência... Ele acredita que as coisas devem ser... Ele se presenteia por isso. A sustentabilidade é redefinida como prioridade na vida deles. Há um propósito - a gente já falou sobre isso. Há uma desvalorização da metrópole, acreditando que há outros lugares no País que são mais tranquilos para ele viver. E, com o trabalho remoto, isso se tornou possível.

E a gente chega a um ponto de avaliação aqui do SPC com a CNDL, em pesquisas recorrentes dele - e uma trouxe esta informação -, de que ele já considera, no caso o consumidor, como vantagens de alugar em relação a comprar, a redução do desperdício, com quase metade dos consumidores falando isso; o combate ao consumo excessivo - eu não quero consumir e deixar na minha casa aquele tanto de coisas que realmente não utilizo. Eu abro lá o meu guarda-roupa e vejo que, há anos, eu não utilizo uma peça de roupa - ou os brinquedos do filho ou, enfim, qualquer coisa na cozinha... Você passa a ter um comportamento frente a isso de mais critério, você quer comprar o que realmente faça sentido, e o que não fizer, você acaba passando para frente nessa economia compartilhada, nesse giro de que a gente fala. E 40% estão ligados a preço, você barateia também o seu consumo.

E os serviços mais utilizados estão aqui: o aluguel de casas e apartamentos, em que a gente tem casos célebres, e cito já muito rapidamente o Airbnb; 39% com caronas para trabalho e faculdade, a mobilidade, facilitando inclusive a questão dos congestionamentos em grandes cidades; e 31% com as compras de roupas usadas, também trazendo, portanto, um ponto importante, esse giro na moda.

E tecnologia é outro ponto que facilitou bastante que isso acontecesse. Aqui eu trouxe só alguns dados, poucos dados, mas importantes: nós já temos esses 160 milhões de internautas no Brasil, dos 213 milhões, então são 70%; redes sociais, 150 milhões; compradores que já fazem alguma compra *online* são mais de 100 milhões. Isso, portanto, faz com que, se eu tenho acesso à tecnologia, se a tecnologia está mais barata, se está mais fácil implantar a tecnologia, a população, enquanto consumidor, passa a ter acesso à internet de melhor qualidade, a aparelhos conectados mais baratos - sobretudo, aqui a gente está falando de aparelhos celulares, os *smartphones*, conectados, que permitem acessar a qualquer momento essas tecnologias.

E, com a confiança sendo gerada, a gente tem o consumo. Se eu tenho o consumo, eu tenho incentivo para que novas tecnologias, novas plataformas surjam, ou seja, aquele consumidor criativo, com propósito, torna-se depois um empreendedor, a partir do momento em que ele encontra uma dificuldade ou uma oportunidade - se forem as duas coisas juntas, melhor ainda -, ele passa a acessar mais facilmente a tecnologia, inclusive muitas vezes com o apoio do Sebrae. Ele acessa essa tecnologia, inova, coloca na rua, testa e, nesse momento, do outro lado, há um consumidor que adota a tecnologia dele, tem o poder de consumo, o que, portanto, faz com que isso se retroalimente, transformando essas plataformas, essas iniciativas em algo sustentável no longo prazo e que transformam, impactam positivamente o cenário também da nossa sociedade.

E há algumas vantagens que a gente traz aqui que passam pelo poder social: quando falamos da economia compartilhada, nós estamos falando de uma população utilizando e uma população produzindo também. Então, o poder social fica presente ali, se apresenta e fica presente, nesse momento da economia compartilhada, muito fortemente, da economia colaborativa.

O ciberativismo: as pessoas se unem em torno de causas e têm exponencialidade, elas ganham escala e conseguem, portanto, movimentar num cenário que até então era muito local, era muito regional; era difícil você conseguir adesão para além das linhas geográficas que limitavam os negócios.

O barateamento de custos, como eu falei: a tecnologia vem, ao longo dos anos, barateando, e isso faz com que a gente consiga ter acesso de uma forma mais ampla. Também, a partir do momento em que eu trabalho colaborativamente, outros custos são barateados - se eu falo de custos divididos ali, sejam financeiros, de aporte, econômicos, como a gente chama, de trabalho, que precisam ser rateados. Eu deixo de contratar pessoas para trabalhar naquele momento. E, principalmente, quando eu tenho posse - a gente está falando de imóveis, de automóveis, de roupas, de máquinas -, se eu coloco para alugar e eu trago, portanto, esse aluguel para o meu negócio ou para a minha casa, eu não preciso comprar, então barateia para mim também. Assim, barateia para quem faz, que ganha na escala, não precisa mais trabalhar com a venda e demorar, pois ganha numa nova economia; e barateia para quem consome, porque consegue pagar menos por algo que ele não precisaria ter na verdade. Imagine se todo mundo quisesse ter uma casa de veraneio, quando você precisa necessariamente usar ali somente durante uma semana no ano. Então, faz muito mais sentido trabalhar nessa vertente, para vários produtos, vários negócios. Isso faz com que, portanto, a população que não tinha acesso consiga acessar algumas iniciativas em que havia mais dificuldade por conta de custo, por conta talvez de uma impossibilidade muito financeira, nesse caso. E outros também ali podem ser considerados, porque agora você consegue ter produtos, muitas vezes, que são produtos produzidos

com uma baixa oferta e que passam a estar disponíveis no mercado também. Então, existe tanto uma relação de demanda e oferta, quanto uma relação de custos aqui, permitindo, portanto, que haja esse acesso mais facilitado.

E também há visibilidade dos pequenos, que podem ganhar força nesse modelo - associando-se, trabalhando colaborativamente -, o que num outro modelo de trabalho individualizado seria mais difícil. Então, ganham corpo, ganham força, ganham energia e ganham, portanto, também visibilidade dentro de plataformas, não só pelo trabalho em si, mas pela colaboração que as plataformas têm nesse momento de ampliar a visibilidade desses pequenos negócios, para chegarem ao mundo inteiro, o que já é possível. Então, a gente fala de vendas - obviamente são mais corriqueiras, mais frequentes e mais simplificadas no próprio local -, nós estamos falando ali de uma venda regional, enfim, mas também das que se valem de uma possibilidade de exportar, de fazer um *cross border*, como a gente chama, utilizando plataformas de uma forma muito mais simples do que se elas fossem ter que fazer todo o processo individualmente.

E aí a gente puxa, então - como já estamos falando -, para os negócios.

Em uma pesquisa da PricewaterhouseCoopers, ela cita que 30% do PIB dos serviços até 2025 devem vir da economia colaborativa - algo muito interessante que a gente já vê acontecer. E aí há aqui, da Patricia Matsuda, um consolidado de algumas informações desses US$15 bilhões da economia compartilhada. Nós temos que um em cada cinco brasileiros já conhecem isso - lá atrás, isso tem cerca três, quatro anos -, nós estamos falando de 20%. Com certeza, no cenário pandêmico agora, isso se expandiu mais, por necessidade; e nós estamos passando, também, por um momento que traz essa reflexão da sustentabilidade para o nosso consumo. E chega esse potencial aqui a esses US$335 bilhões de economia compartilhada até 2025. Então, nós estamos falando de um número muito grande.

E a gente pode realmente se valer disso em negócios - como o próprio Airbnb, que já é responsável por 2,5 bilhões do PIB brasileiro, no mesmo estudo da PwC, com 1 bilhão gerado na cidade do Rio de Janeiro. "Mas, Ivan, isso aqui é algo que foi feito por uma grande empresa?" Não, eles começaram pequenos e foram escalando o modelo, porque fazia todo o sentido. Outros nascem também nesse sentido, como o próprio guarda-roupa compartilhado, que aqui vem como uma imagem, mostrando a possibilidade. Já existem vários no País que utilizam esse modelo de colocar algumas roupas que pegam de várias clientes e deixar disponíveis para aluguel, clientes também vêm alugar. Então, são plataformas que trazem o lado *online*, em que a pessoa pode acessar e conferir, e o lado *offline*, o lado presencial dessa experiência de busca. Ela prova ou recebe na casa dela o produto, o que a gente chama do *online to offline*. Eu o compro, eu o vejo, eu o monitoro *online* e eu tenho o consumo dele sendo realizado no *offline*. São exemplos de negócio aqui: empréstimo de objetos diversos - a gente fala desde a própria moda colocada aqui, passando por imóveis, automóveis, ferramentas e vários outros -; *coworking*, espaços que até a gente trouxe na tela inicial e que já fazem com que esse compartilhamento, inclusive, seja fluido e traga vantagens para os próprios negócios ali estabelecidos, muitas vezes a gente aqui, enquanto Sebrae, fala de pequenos negócios que se conectam ali e trazem, portanto, essa sinergia como pontos fortes para a geração de novos negócios; os ateliês compartilhados; e a troca de serviços. Aqui o XporY vai falar um pouco sobre isto, sobre como a gente consegue conectar pessoas para tratar de uma forma muito mais fluida, muito mais ganha-ganha para esses negócios.

E aqui há alguns exemplos, há um guia de consumo colaborativo que traz vários exemplos de plataformas. Sobretudo, eles focam muito no digital, mas são modelos que, inclusive, são válidos para o presencial, que a gente traz aqui.

Há aqui alguns exemplos de troca, de plataformas de troca, plataformas de finanças. A gente fala de *crowdfunding*, muito utilizado para poder gerar este capital inicial ou para alguns projetos de que as empresas precisem; até segurança, o que facilita muito quando a gente tem o *crowdsourcing*, já falado, que é o trabalho colaborativo aqui para gerar dados para algum tipo de aplicação que traga benefícios para todo mundo.

Um ponto importante é que a gente traz tudo isso... É importante trazer à luz aqui um modelo que reforce isso tudo que está sendo falado. Muito embora você tenha obviamente, em plataformas, a possibilidade de criar uma plataforma e trazer pessoas e negócios diferentes - e isso, de alguma forma, é colaborar para gerar iniciativas para o bem da sociedade -, há modelos de associativismo e cooperativismo que são fundamentais para que o modelo de negócio se estabeleça. A gente fala - aqui nós vamos ter também a representante Edilamar falando sobre isso - desses modelos que funcionam muito bem e que o Sebrae incentiva diuturnamente por projetos como o Indicações Geográficas, em que os territórios se conectam, as empresas e os negócios que estão presentes ali. Faz sentido proteger um determinado produto, um determinado serviço que é só daquela região, mas essas pessoas que estão lá representando os negócios precisam trabalhar colaborativamente para que aquilo funcione. Então, o associativismo e o cooperativismo são fundamentais. E a gente vê isso em crédito, a gente vê isso em divulgação de negócios, a gente vê isso na formação de um modelo de negócio específico, seja uma cooperativa de artesãs, uma cooperativa de reciclagem, que a gente incentiva, apoia, produz para isso, seja no modelo de centrais de negócios, que a gente também traz à luz, que é uma formação diferente de uma entidade jurídica e que permite que várias empresas se conectem para a mesma finalidade, que pode ser adquirir produtos de forma mais barata

para todo mundo que vai comprar o mesmo tipo de produto, que pode ser negociar melhor, tendo o poder de negociação para mídia, para *marketing*, para propaganda, o planejamento de ações de vendas, a formação de uma rede de negócios em que você tenha a mesma fachada, você consiga ganhar em escala, em visibilidade para o consumidor e até em linhas de crédito melhores. Então, esse é... um projeto não; é uma solução que o Sebrae oferece, que é muito bem vista, que apoia diversas iniciativas já pelo Brasil e que vai ser reforçada agora com uma nova metodologia sendo lançada nos próximos dias, seja um apoio às plataformas, com chamadas de edital como o Sebrae-São Paulo tem, que disponibiliza aqui a Helpie!, a XporY, a Pertinho de Casa, que são plataformas que conectam de certa forma compradores e vendedores em uma economia de serviço e em uma economia de produto e fazem com que girem melhor os pequenos negócios também, seja por eventos, como essa Feira Internacional de Negócios Criativos e Colaborativos, já realizada há três anos e que traz muita discussão para segmentos da economia criativa, publicidade, artesanato, moda, *design* de jogos, música, teatro, enfim, vários outros, discutindo como fazer melhor e como fazer juntos, o que é mais importante. Não adianta só a gente pensar em melhorar o nosso negócio, melhorar a nossa atuação; é o como a gente cocria, o como a gente constrói juntos para fazer este mundo melhor, e isso foi discutido aqui, portanto, nessa feira, em soluções, como a gente comentou lá atrás sobre o associativismo e o cooperativismo, cursos que a gente tem, oficinas. A gente faz o tempo todo um incentivo a essa temática por entender que isso muda: isso muda a empresa, isso muda a pessoa, isso muda a comunidade e, no final, isso muda todo um ecossistema, muda o País. Então, eu fico à disposição aqui. O que eu tinha inicialmente para falar era isso.

Agradeço mais uma vez esta oportunidade.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Ivan. Muito boa tua apresentação, tua fala.

Já passo imediatamente para o Jorge Adriano Soares da Silva, que é Gerente da Assessoria de Gestão Estratégica e Políticas Públicas do Sebrae-DF. Formado em Administração de Empresas, especialista em Gestão Estratégica e Gestão Pública, atua já há 12 anos no Sebrae-DF, especificamente em programas de acesso a mercado e inovação. Atualmente ele coordena os projetos em conjunto com o Governo do Distrito Federal para a promoção de um ambiente favorável ao empreendedorismo e ao desenvolvimento de pequenos negócios aqui na Capital.

Com a palavra, então, Jorge Adriano.

O SR. JORGE ADRIANO SOARES DA SILVA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Agradeço a oportunidade, Senador. Cumprimento os demais colegas.

O Ivan falou muito do que a gente percebe e imagina em cima da economia compartilhada. Na última parte da sua fala, Ivan, quando você mencionou associativismo e cooperativismo, a gente vê a economia compartilhada nascer dentro desse contexto, em que aquilo que a gente já tinha de intenção, de proposta no passado se transforma em algo que é viabilizado pela tecnologia, em algo que é viabilizado pela internet para mudar um pouco o nosso modelo mental de desenvolvimento econômico e social.

Então, bom dia a todos. Eu me chamo Jorge Adriano, eu sou Gerente Estratégico de Políticas Públicas no Sebrae-DF. E eu venho tendo a feliz oportunidade de estudar e conhecer inovação, tecnologia e modernidade em diversas comunidades dentro e fora do País. Ainda nesta semana, eu estive em São Paulo conhecendo alguns atores do ecossistema de inovação brasileira, como: Inovabra, Cubo, Learning Village, State, Artemisia e alguns outros que são dedicados a promover negócios, iniciativas inovadoras com um potencial para transformar pessoas e comunidades.

Como cidadão brasileiro, eu parabenizo o Senado Federal pela simples existência de uma banca como a Comissão Senado do Futuro, porque discutir estratégia, tendência e suprir as necessidades regulamentares para se criar o futuro das gerações de brasileiros e brasileiras é sem dúvida uma das mais nobres pautas que esta Casa pode defender. O Peter Drucker já dizia que é a melhor forma de prever o futuro é criá-lo.

Antes de abordar diretamente o tema de economia colaborativa, eu queria contar uma história que eu ouvi do Professor Tim Ash, em um programa de pós-graduação da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul: a história sobre como os humanos dominaram a Terra. Eu não sou biólogo, nem antropólogo, não tenho credenciais para falar sobre teoria evolucionária, mas vou reproduzir aqui um pouco do que eu ouvi dos estudos desse professor, que também estão disponíveis no livro dele que se chama *Unleash your Primal Brain*, que, em tradução livre, seria alguma coisa como "liberte o seu cérebro primitivo".

A ciência defende que, quando nós éramos macacos, vivíamos nas árvores como os nossos primos mais próximos, os chimpanzés e os gorilas. Em algum momento, a gente desceu das árvores e começou a caçar no solo pela savana da África Oriental, por volta de 200 mil anos atrás. Nós nos espalhamos, chegamos a lugares como o norte oriental, o Ártico, começamos a caçar mamutes, nos espalhamos para longe em direção ao norte e ao sul. Subimos montanha, avançamos

para as ilhas, começamos a viajar por milhares de quilômetros, mas basicamente nós éramos nômades. Então, a gente percebeu aos poucos que juntos a gente podia caçar animais maiores, garantir mais tempo de sobrevivência. E a gente começou a estabelecer raízes. Passamos a ter objetos, armas, usamos roupas para nos proteger do frio, desenvolvemos a agricultura e começamos a permanecer em lugares fixos. A partir daí, as comunidades cresceram em tamanho, em complexidade, levando os grupos humanos a se tornarem naturalmente mais sofisticados e a dominarem a terra como a gente vê hoje. Essa é a história que a gente ouve na escola. Só que toda essa narrativa só é possível por conta de um elemento essencial que é o cérebro humano. Ele é diferente e mais complexo do que qualquer outro sistema processador de informação e é capaz de aprender.

O cérebro de um mamífero tem o que a gente chama de neurônios espelhos. Eles são capazes de observar o que os outros animais estão fazendo e criar modelos e padrões de repetição. Os seres humanos têm um número muito maior dessas células, elas são mais sofisticadas na gente do que em qualquer outra espécie. É por isso que os seres humanos são capazes de construir novos conhecimentos e comportamentos a partir da base de repetição do que eles veem nos pais e nos outros concidadãos. Segundo esse Professor Tim Ash, nós somos incríveis imitadores e copiadores fiéis do comportamento de outras pessoas.

Uma outra coisa que destaca a gente é que nós ficamos idosos por muito mais tempo. Nenhuma outra espécie continua vivendo por décadas depois do seu período reprodutivo. De uma perspectiva evolucionária, não tem muito sentido nem benefício uma vida se estender por tanto tempo incapaz de gerar outras vidas e de continuar transmitindo os seus genes adiante, mas, no nosso caso, há um segredo natural nesse tempo extra de vida, alguma coisa relacionada com o passar adiante a experiência, para que se construa um novo a partir do aprendizado com o antigo.

Ainda sob uma perspectiva evolucionária, as outras espécies tomaram formas, tamanhos, composição óssea, pele e outros artifícios para se adaptar ao ambiente. O ser humano, onde quer que ele esteja - num frio congelante ou em temperaturas mais altas que o próprio corpo; pode estar no alto de uma montanha ou em regiões abaixo do nível do mar -, aprendeu a modificar o ambiente, a criar meios externos ao seu próprio organismo para facilitar a sua sobrevivência às mais variadas hostilidades ambientais.

Quando essas pessoas se juntam, elas estabelecem padrões culturais e trocam conhecimento. Essa é a resposta humana ao desafio de perpetuidade da espécie. Ela está baseada na habilidade do nosso cérebro de se beneficiar da transmissão de aprendizagem cultural com as pessoas que estão ao nosso redor. É esse o nosso superpoder, a habilidade que só nós temos.

Toda essa história que eu contei parece fazer muito sentido para os evolucionistas, mas também os criacionistas vão concordar com a citação do livro de Gênesis de que, nas sábias palavras do Todo-Poderoso, "Não é bom que o homem viva só". A coletividade gera aprendizado. Esse aprendizado surge indistinta e invariavelmente através do compartilhamento.

Se a nossa evolução depende do que nós aprendemos, eu quero compartilhar com vocês duas coisas que a gente vem aprendendo nos últimos anos.

A primeira é que a teoria do crescimento econômico infinito é uma farsa. Em 2011, a BBC realizou uma série de interações com alguns economistas pelo mundo levantando as opiniões sobre o fracasso do capitalismo. Tim Jackson, Professor da Universidade de Surrey e autor de um livro que se chama *Prosperidade sem Crescimento: Economia para um Planeta Finito*, defende o abandono desse mito de crescimento infinito, explicando que é possível alcançar a prosperidade longe do consumo desenfreado. O próprio Banco Mundial diz que, se a população global de fato chegar em 9,6 bilhões de pessoas em 2050, nós vamos precisar de quase três planetas Terra para proporcionar os recursos naturais necessários para a gente manter o nosso estilo de vida atual da humanidade. Então, este é o nosso primeiro aprendizado: que crescimento econômico infinito é irreal.

O segundo é um processo histórico do crescimento econômico. Ele produziu na verdade uma fábrica de desigualdades. Se a gente fizer uma breve análise sobre a geração de riquezas no mundo, a gente consegue ver que, em diversas partes do planeta, o crescimento das civilizações aconteceu a partir da exploração do espólio de outras civilizações, da exploração dos recursos naturais, da mão de obra barata, quando não foi escrava, a partir da guerra. Esse modelo criou, entre os países ou entre as comunidades e o mesmo território, um sistema de distanciamento social cada vez mais aterrorizante e desesperador.

Que a gente faz com isso que a gente aprendeu, como um *homo sapiens* que a gente é? Precisamos ser inteligentes o suficiente para criar novos conhecimentos, novos padrões de comportamento que garantam a nossa sobrevivência, o equilíbrio da nossa espécie com o ambiente que está ao nosso redor e, mais ainda, a segurança da dignidade humana a qualquer de nossos semelhantes. Nossa geração está vivendo hoje avanços científicos, tecnológicos, econômicos, sociais que nenhuma geração viveu antes de nós.

O meu último desejo - acredito que de todo mundo que está comigo hoje - é completar o nosso tempo aqui deixando o legado que Elis Regina cantou quando ela dizia:

Minha dor é perceber
Que, apesar de termos
Feito tudo o que fizemos,
Ainda somos os mesmos
E vivemos
[...]
Como os nossos pais.

A economia colaborativa seria uma alternativa inimaginável num cenário de tecnologia ou de senso comum de 70 a 60 anos atrás. Para implantar um modelo tão moderno e evoluído, é necessária uma consciência que está viralizando na nossa geração e que consta do discurso capitalista, mas não da prática, que é o direito de oportunidade para todos. Esse novo modelo demanda também ferramentas tecnológicas que ampliem o acesso de todos ao benefício de um bem ou serviço e não necessariamente à sua posse, como o Ivan falou agora há pouco.

É a economia compartilhada, a economia colaborativa, como movimento de concretização de uma percepção diferente do mundo, que consolida o entendimento de que, com os problemas sociais e ambientais que a gente vê e que se agravam a cada dia, estamos passando da hora de dividir e não de acumular.

A economia colaborativa funciona em cima de três pilares básicos: o pilar social, que é o resultado do aumento da densidade populacional das cidades do mundo - a gente precisa pensar em conceitos como sustentabilidade de negócios e estimular o sentimento de comunidade na proliferação desses novos negócios -; o pilar econômico, que está pautado na ocorrência de produtos com estoque excedente ou sem uso que estão aí gerando desperdício - a economia colaborativa pode agregar a flexibilidade financeira, dando preferência ao acesso a esses produtos, o que reduz desperdício e acúmulo -; e, por fim, o pilar tecnológico, que está conectado com a democratização do uso da internet. E o Ivan também mencionou isto: a economia colaborativa é beneficiada pelo acesso cada vez maior às redes sociais, aos dispositivos, plataformas, sistemas de pagamento *online* etc.

Em resumo, a gente está falando aqui de compartilhar recursos. Se eu tenho uma necessidade de transporte, não preciso necessariamente possuir um automóvel. Esse é um pensamento muito antigo. Basta que eu tenha acesso ao benefício que ele me oferece no momento e no lugar em que eu precisar. Se eu trabalho no centro da cidade, preciso estar próximo ao local de trabalho a ponto de aproveitar melhor o meu tempo produtivo ou o meu tempo de descanso, mas quem de nós consegue ter o luxo de possuir um imóvel próximo do seu local de trabalho ou mesmo de possuir um escritório nos centros urbanos para desenvolver uma atividade empreendedora? O *site* do Coworking Brasil diz que esse tipo de serviço de *coworking* tem uma taxa de crescimento de 25% ao ano. Então, se querem morar próximo ao local de trabalho nos grandes centros urbanos, mas são vítimas aí dos abusos do mercado imobiliário, o *coliving* já é uma realidade no Brasil.

A economia compartilhada nos permite exercer uma das atividades mais humanas: a troca. Esse elemento é um poderoso ingrediente para inclusão produtiva. Pessoas que estão à margem do sistema produtivo tradicional conseguem encontrar oportunidades de ocupação e renda com investimento inicial muito reduzido. Você imagina artesãos serem capazes de vender sua produção num espaço comercial compartilhado, seja esse espaço no centro comercial ou numa plataforma digital de *marketplace*. Pessoas podem realizar entregas e associar-se a plataformas de prestação de serviço com eliminação de custos de intermediação e ampliando a sua própria renda. Isso é dignidade da pessoa humana.

O Ivan mencionou o número da PwC que diz que no futuro cerca de 30% do PIB de serviço até 2025 vai estar dependente da economia colaborativa e vai haver um movimento aí de US$335 bilhões nesse período em todo o mundo.

Representando o interesse dos pequenos negócios, o Sebrae conhece muito bem essa realidade: quantos são os empreendedores que levam para casa a frustração de uma boa ideia de negócio e de um plano promissor, mas que não conseguiram viabilizar um financiamento para pôr esse negócio para funcionar? Os modelos tradicionais não conseguem atender a necessidade de quem quer começar um negócio, e, para essas pessoas, o investimento coletivo, como o *crowdfunding*, é uma alternativa real de solução financeira, que foi apresentada pela economia compartilhada, e hoje já temos inclusive regulamento: a Instrução Normativa 588, da Comissão de Valores Mobiliários, disciplinou como esses investimentos alternativos devem funcionar.

E aí a gente tem um exemplo de uma empresa como a Moccato, uma empresa do segmento de cafés em cápsulas, que testou o seu modelo de negócio com investimento inicial de *crowdfunding* e hoje está em pleno funcionamento, atendendo

aí a um público com alto nível de exigência e de qualidade, sem falar também do exemplo dos motoristas de aplicativos ou dos agentes de *delivery*.

Nós vivemos num país com cerca de 14 milhões de desempregados. A tecnologia e o compartilhamento permitem a oportunidade de ocupação para milhares de pessoas e acesso ao benefício desses serviços a outros milhares. Segundo o IBGE, o número de motoristas de aplicativo cresceu 137,6% nos últimos oito anos. Os números desse instituto mostram ainda que 20% de todos os motoristas do Uber no mundo estão no mercado brasileiro. Então, é inegável a tendência de crescimento desse modelo de economia colaborativa, que se caracteriza pela democratização do acesso ao valor gerado pelo produto e serviço e não necessariamente à sua posse.

O número de pessoas dispostas a adotar mais práticas de consumo colaborativo todos os dias, nos próximos dois anos, cresceu de 68% em 2018 para 81% em 2019 - é a pesquisa da CNDL com o SPC, que o Ivan também mencionou. Entre as pessoas que são adeptas a essa modalidade de consumo compartilhado, os serviços mais usados foram caronas, aluguel de imóvel para curta temporada, compartilhamento de roupas, e os usuários ainda dizem que serviços que eles podem utilizar no futuro são o *coworking*, o aluguel ou a troca de brinquedo, a hospedagem de animais de estimação em casa de terceiro - esse último eu uso bastante.

O futuro tem tudo para ser promissor. Um estudo divulgado aí pela BCC Research mostrou que a economia compartilhada encerrou 2019 com o valor de mercado de US$373 bilhões e deve chegar a US$1,5 trilhão em 2024, um crescimento anual, médio, de 31%. Desse total, quase US$1 trilhão vem de plataformas como P2P, como *crowdfunding* e plataformas de empréstimo.

Agora, falando um pouquinho sobre o DF, considerando a nossa missão no Sebrae de criar oportunidades para desenvolver pequenos negócios, a gente tem acompanhado e apoiado o surgimento de novos arranjos produtivos e, entre eles, o modelo da economia colaborativa. No momento da democratização de aplicativos e de modelos compartilhados, a gente tem alguns exemplos que rodam aqui em Brasília e que são o maior sucesso. A loja Minha Nossa!, por exemplo, da Marina Marques, é um exemplo de como o pilar de moda circular e compartilhada funciona de forma interessante, diminuindo o impacto na indústria da moda e consequentemente no consumo desenfreado. A loja trabalha com um formato de assinaturas mensais em que o público feminino pode desfrutar do guarda-roupa compartilhado. No ano de 2021, devido ao crescimento do modelo de negócios dessa empresária, ela precisou investir em um espaço maior para melhor atender os clientes e, assim, ter mais diversidade de produtos para oferecer.

A gente acredita que, para muitos criativos, o formato colaborativo é a primeira porta de entrada de quem deseja empreender, mesmo que com poucos recursos. Uma das plataformas de incentivo para os negócios criativos é o modelo da Nós - Mercado Criativo, que foi criado pela Lili Brasil e por sua sócia, Lúbia, que sempre buscaram esforços para potencializar os negócios de empreendedores locais que não tinham oportunidade de ter um ponto comercial. O modelo delas tem dois pontos físicos de venda em Brasília hoje para produtos criativos locais: tem um ponto no Shopping Iguatemi e outro na Infinu BSB, que fica na 506 Sul, além de contar com venda de WhatsApp e *sites*.

Em síntese, a nossa posição é de que a economia compartilhada é um elemento muito importante para inclusão produtiva, porque ela viabiliza o acesso à ocupação e à renda dos cidadãos e empreendedores, democratizando esse acesso à oportunidade de ocupação. A economia colaborativa estimula a qualidade de vida das pessoas, reduz custos e contribui também para a redução das desigualdades, além do fato de que ela exerce um papel importantíssimo na promoção do desenvolvimento sustentável e do uso consciente dos recursos naturais.

Então, os modelos de negócios que exploram a economia compartilhada associada com tecnologia apresentam uma forte tendência de crescimento, e o nosso País precisa estar conectado a esse vetor. O futuro das próximas gerações depende do que a gente faz hoje com o aprendizado que a gente obteve e que nos faz de fato evoluir como comunidades, como país e como seres humanos.

Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Jorge.

Vou passar, imediatamente, à Edilamar de Souza, que é Presidente da Federação Habitacional do Sol Nascente, uma grande empreendedora que atua em uma região muito carente e que exerce realmente essa economia colaborativa. Tem diversos empreendimentos sociais colaborativos, trabalha com diversas associações e em uma comunidade muito carente.

Então, vamos ver, na prática, como se faz essa economia colaborativa lá no Sol Nascente.

Dila, a palavra é sua.

Seu microfone está fechado.

A SRA. EDILAMAR DE SOUZA E SOUZA CORREIA - Estou tentando aqui.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Ótimo. Tranquilo. Está bom.

Pode falar um pouquinho da sua associação, que é muito bacana.

A SRA. EDILAMAR DE SOUZA E SOUZA CORREIA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Bom dia.

Então, eu sou a Edilamar, sou Presidente da Federação Habitacional do Sol Nascente, onde nós fazemos um trabalho voltado para a comunidade, dando vários tipos de assistência. Uma das maiores assistências que a gente dá aqui são os cursos profissionalizantes, ensinando, passando um pouquinho a comunidade a entender o que é uma economia criativa. A gente atua bastante nessa área. Nós atuamos aqui através da costura, nós damos cursos de costura profissionalizante; nós aqui treinamos, capacitamos e colocamos no mercado de trabalho essas pessoas.

Devido à pandemia, nós fomos obrigados - acho que todo mundo, o mundo inteiro - a nos reinventar. Com as grandes dificuldades que a gente vem atravessando, criamos uma marca chamada Raízes do Sol, na área da costura, que vem dando bons frutos. Inclusive, nós estamos fazendo a economia girar dentro da nossa comunidade, gerando emprego e renda para essas mulheres que atuam aqui na instituição.

Nós criamos a marca, que é voltada totalmente para a área da reciclagem do jeans. Nós transformamos o jeans usado, que é o segundo maior poluente do planeta, em peças belíssimas. Nós juntamos o artesanato, valorizando o artesanato, e o reaproveitamento do que a gente tem. Devido às condições, que são bem precárias, a gente juntou o útil ao agradável, formando com isso uma rede bem forte com a marca Raízes do Sol. A gente criou não só a parte do vestuário como também as bolsas, que estão tendo muito boa aceitação por toda a população.

Deixe-me pegar uma aqui. Não sei se eu posso pegar...

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Pode, lógico. Não só pode como deve.

A SRA. EDILAMAR DE SOUZA E SOUZA CORREIA - Estamos gerando emprego e renda com essas bolsas que são feitas de calças reaproveitadas, doadas pela própria comunidade também, e pela lona. Então, é uma bolsa de grande utilidade para ir fazer compra no mercado. Como a maioria dos mercados... Há questão do meio ambiente e, como todo mundo está em prol da causa, não vão poder consumir as sacolas plásticas mais. Então, a maioria dos mercados já está aderindo a ideia, e a população está consumindo bem. Com isso, a gente está fazendo a economia girar aqui dentro da nossa comunidade e no entorno.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Muito bem, Dila.

Mas, além disso, a Edilamar tem realmente ajudado muitas associações, incentivando realmente o associativismo, o cooperativismo. É uma pessoa guerreira. A gente sabe da situação do Sol Nascente, mas ela realmente tem sido um exemplo em termos de dividir o conhecimento, dando oportunidade para muitas famílias, principalmente nesse período de pandemia.

Parabéns, Dila!

A SRA. EDILAMAR DE SOUZA E SOUZA CORREIA - Obrigada.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Vou passar a palavra agora ao Rafael Barbosa, sócio-fundador da empresa XporY, uma plataforma de permuta multilateral.

Ele é formado em Engenharia Mecatrônica pela Unicamp, em Engenharia Industrial pela Texas A&M University e tem especialização em Gestão Empresarial pela Fundação Getulio Vargas. É especialista também em Inovação, Empreendedorismo e em Economia Compartilhada. Ao longo da sua carreira profissional, passou por várias multinacionais. Foi Diretor da Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (Anpei) entre 2013 e 2015 e Diretor de Inovação da Confederação Nacional de Jovens Empresários.

Rafael, a palavra é sua.

O SR. RAFAEL BARBOSA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Obrigado, Senador.

Eu queria parabenizar o senhor inicialmente por ter trazido o assunto à pauta. Eu acho que é uma pauta fundamental para o momento que a gente vive.

Quero agradecer também aos meus colegas, o Ivan Tonet e o Jorge, que deram uma conceitualizada no assunto. Esse assunto é uma tendência clara, já há anos é uma tendência clara no mundo inteiro, e agora a gente está realmente conseguindo fazer aplicações mais práticas desse modelo.

Nossa empresa, a XporY.com, é um caso prático de uma aplicação dentro de um subconjunto, como eu chamo. A economia colaborativa acaba sendo muito ampla, e a permuta multilateral, que é o universo em que a gente trabalha - eu vou daqui a alguns minutos colocar um eslaide na tela que deixa um pouquinho mais claro o que vem a ser a permuta multilateral -, é uma aplicação prática do conceito da economia colaborativa.

Ressalto aqui também a importância do Sebrae nesse papel. O Sebrae, com a sua capilaridade nacional e sua importância para o pequeno empresário, entendeu que esse modelo de negociação da permuta é um modelo que na prática faz muita diferença. Nós estamos com um trabalho com o Sebrae São Paulo demonstrando a eficiência, aplicada nas rodadas de negócio, da permuta multilateral. Com isso, houve um edital público em que o Sebrae São Paulo começou a trabalhar melhor essa questão da permuta multilateral. E hoje nós estamos junto com o Sebrae nacional e o Sebrae DF também fazendo essa aplicação da permuta multilateral nas transações comerciais.

E é importante essa metodologia porque a gente, de fato, com esse conceito... Muito se fala sobre o conceito da economia colaborativa, e todo mundo tem muito apreço pela economia colaborativa, mas, na prática, como é que a gente realmente entrega valor para esse empresário?

Eu vou compartilhar minha tela aqui, Senador, mais para deixar um pouco mais ilustrativo o que é de fato a permuta multilateral e como na prática ela consegue traduzir esses benefícios que os colegas falaram aí. É uma das vertentes; o Uber tem a sua entrega, o Airbnb também, mas aqui é como a permuta multilateral tem a sua entrega.

O que a permuta multilateral faz é quebrar o paradigma da permuta tradicional. Na permuta tradicional, que existe desde que o mundo é mundo, há uma necessidade do interesse mútuo: então, o João tem interesse no produto da Maria, e a Maria tem que ter interesse no produto do João para dar negócio; caso contrário, não há possibilidade de negócio. Isso é muito raro de acontecer, ou seja, quando acontece, o.k., é uma situação em que os dois têm os seus interesses atendidos, mas não dá para escalar, num nível nacional, falando de milhares de empresas, um sistema desse. Então, o que de fato é a permuta multilateral?

E eu preciso fazer também um reconhecimento: a nossa empresa, a XporY.com, teve apoio público, a gente recebeu recurso da Finep para fazer o projeto. Fica aqui o meu agradecimento realmente por esse caminhar que estamos tendo, apesar de estarmos ainda bastante atrasados em relação aos outros países, mas estamos nos movimentando nessa direção.

A permuta multilateral quebra o paradigma do interesse mútuo que é necessário na permuta bilateral. Com isso, ela amplia muito as possibilidades de negócio. Então, o João tem interesse no produto da Maria; a Maria não precisa estar amarrada ao João, ela pode ter interesse em outros produtos, e com isso a roda gira. Com isso, é muito mais provável, estatisticamente, matematicamente, dar negócio. Essa metodologia, que a gente usou junto ao Sebrae, aplicada às rodadas de negócio, conseguiu resultados muito superiores aos que o Sebrae vinha conseguindo nas efetivações das transações, com isso entregando muito mais resultados aos clientes que atendiam às rodadas de negócio. Com esse mecanismo, a gente está agora, com a ajuda do Sebrae, entrando em outros Estados, tendo essa capilaridade do Sebrae como meio, acessando o pequeno empresário e fazendo com que ele tenha essa aplicação um pouco mais clara. Com isso, a gente consegue dar uma condição financeira melhor para aquele empresário.

Eu conheço muito o trabalho da Dila na Sol Nascente. Ela tem uma aplicação não exatamente como o que a gente faz, mas, se você for ver, há uma colaboração ali em que um consegue acessar o produto do outro também. E a gente vai implementar a ferramenta para eles lá, para realmente ser um caso mais prático.

Mas, voltando aqui ao que a gente já está fazendo com os pequenos empresários do Estado de São Paulo, a gente tem dado a condição de monetizar aquilo em que eles estão ociosos, a capacidade ociosa deles, que é uma coisa que o Sebrae trabalha bem, mas que ainda é um paradigma para o pequeno empresário: algumas vezes ele não sabe medir a capacidade ociosa dele, outras vezes ele consegue medir, mas não consegue dar solução. Então, com a permuta multilateral, quando a gente entra junto com o Sebrae na empresa, a gente consegue mensurar ali o que ela tem de capacidade ociosa, oferece isso dentro da XporY, que é um *marketplace*, ele consegue ter novos clientes e, com isso, ele recebe um crédito interno da plataforma colaborativa, e com esse crédito ele consegue comprar produtos e serviços de que essa empresa ou profissional liberal esteja precisando para o seu negócio. Com isso, ele preserva o caixa da empresa. O impacto disso é direto no fluxo de caixa, e a gente consegue ter uma ferramenta de reativação econômica, que é do que o País está precisando no momento.

Então, a nossa aplicação é bem prática no dia a dia do empresário. É importante dizer que ela atende qualquer segmento; não é um segmento específico, nem só de serviço, nem só de produto, nem só comércio, nem só indústria. O objetivo é de fato que a gente monetize a capacidade ociosa das empresas e faça com que elas usem esse crédito para adquirir produtos e serviços de que precisa e, com isso, ela tenha uma condição financeira um pouco melhor, dentro dessa inovação que é a permuta multilateral.

Faço questão de apresentar só um outro eslaide aqui para deixar os casos mais práticos mesmo, o que vem sendo feito. A gente montou uma loja colaborativa - a primeira loja colaborativa do Brasil -, que usa a permuta multilateral de uma maneira mais prática, porque o que acontece com a loja? Ela atende mais os lojistas, quem vende produto. O lojista tem ali produtos parados na sua loja e gostaria e precisaria de crédito para acessar outros produtos e serviços de que ele precisa na empresa dele. O que a gente fez? Criou um ambiente para onde as empresas e profissionais liberais, artesãos, trazem seus produtos e serviços. A gente funciona ali como um expositor - a posse do produto é nossa, mas a propriedade é do dono do produto mesmo -, de forma que ele traz o excesso de produção, o que ele não vendeu, e, na mesma visita à loja, ele já compra ali o que ele precisa. No próprio aplicativo, quando ele compra, o crédito já vai para aqueles outros parceiros que são participantes ali da rede. É uma forma com que a gente consegue economizar até no frete de que uma empresa precisa. Então, a loja é colaborativa nesse nível, ou seja, a gente consegue fazer com que cada visitante consiga trazer seu excesso e pegar o que está faltando. É o que o *site* faz, mas na loja fica mais palpável, fica mais lúdica essa experiência.

Já o pessoal de serviço, que não tem produto para vender, a aplicação que a gente faz junto com o Sebrae é, de fato, nas rodadas de negócios, tanto presenciais, que eram feitas antes da pandemia, quanto nas virtuais também, onde cada um consegue se apresentar, apresentar o seu produto e serviço, e consegue acessar outros produtos e serviços de quem está na rede, de uma forma colaborativa, sem de fato expor capital.

Logicamente, existem demandas diferentes, alguns produtos são mais demandados que outros. Isso, a própria inteligência do *site*... Com o próprio recurso que a gente já conseguiu da Finep, a gente conseguiu montar essa estrutura de inteligência, que faz com que sejamos mais eficientes e consigamos conectar, de fato, quem demanda tal produto e quem precisa de tal produto.

Eu vou voltar, tirar o compartilhamento aqui, só para voltar a falar com vocês.

Eu sou muito grato e fiz questão de participar nesta audiência com o convite justamente para começar a dar um pouco mais de praticidade. O Sebrae sempre esteve nessa luta para atender o pequeno empresário. Eu acho que o pequeno empresário está realmente muito dolorido ultimamente, agora, depois da pandemia, e eu fico muito feliz em ser parceiro do Sebrae e, agora, ser chamado por esta Comissão para mostrar um pouco do que a gente vem fazendo e as entregas práticas do que a nossa ferramenta tem conseguido fazer para os pequenos empresários.

Lembro, Senador e todo mundo que está nos vendo aqui, que é importante dizer que existe uma metodologia de crédito também dentro dessa rede, porque, realmente, a pessoa pode entrar, o empresário pode entrar e consumir primeiro, antes mesmo de ter fornecido o seu produto ou serviço. Existe toda uma lógica de qual é a demanda para o produto dele, então a gente já empresta dentro do crédito colaborativo que existe para ele conseguir acessar as suas demandas, tanto para o nível empresarial quanto para o nível pessoal. Com isso, a gente, de fato, consegue ser tanto um mecanismo de fomento quanto também um intensificador de compra e venda da própria empresa, fazendo, assim, o que a gente se propõe a fazer, uma reativação econômica dos pequenos empresários.

Então, agradeço, mais uma vez, a oportunidade de estar aqui com vocês e de dividir com vocês essa paixão, para mim, que é a economia colaborativa. E fico feliz em ser uma peça que está contribuindo nesse universo, que é muito grande, como o Jorge mencionou, de um potencial realmente muito maior do que a gente está vendo atualmente.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Rafael.

Nós recebemos aqui diversas questões no e-Cidadania. Vou fazer aqui algumas considerações também e, nas considerações finais, aqueles que quiserem comentar ou responder, agradeço.

Há algumas perguntas aqui.

Janaína Mortari, do Rio Grande do Sul: "Como vocês pensam em ajudar as iniciativas que já existem a sobreviver no sistema econômico capitalista? E sustentar a transição para a economia criativa?".

Renan Torres, do Paraná: "Existe algum projeto de lei que incentive ou beneficie o desenvolvimento da economia colaborativa?".

Comentários aqui da Sônia Bernabe, do Rio de Janeiro: "A economia colaborativa é uma estratégia democrática, solidária e emancipadora".

Geová da Costa, de Minas Gerais: "Um ponto crucial dessa modalidade é a preocupação com o social. Só isso já é fantástico".

Diego Pereira, Goiás: "Como o pequeno pode ter acesso a esses trabalhos e parcerias que o Sebrae tem feito?".

O Diego também coloca: "Ótimo ter citado exemplos práticos. Como aumentar o número desses casos?".

Maria Eduarda Abe, de São Paulo: "Quais os impactos positivos dessas novas modalidades da economia colaborativa?".

São conhecidos vários casos de empresas que atingem sucesso por serem adeptas do compartilhamento e da troca de serviços. Isso traz vantagens, como a diminuição dos custos fixos. No entanto, a economia colaborativa tem muito espaço para crescimento ainda, principalmente junto aos pequenos negócios. Como vocês acham que o poder público pode ajudar na disseminação da economia colaborativa como instrumento de inclusão produtiva?

Várias *startups* promovem a economia colaborativa por meio de aplicativos que atingem um número muito grande de pessoas. Sabemos, no entanto, que esse modelo de negócio pode enfrentar dificuldades jurídicas, como foi o caso do Uber. Uma regulamentação acerca da utilização de aplicativos seria positiva ou poderia ter um efeito adverso de engessar as inovações?

De que forma os avanços tecnológicos alcançados nos últimos anos contribuíram para o crescimento e o desenvolvimento da modalidade?

Todos sabemos que o enfrentamento da crise passa pela geração de emprego e renda. O fortalecimento das organizações que atuam com foco na economia compartilhada poderia ser um caminho para a solução desses problemas?

Gostaria, por fim, que V. Sas. comentassem a importância da economia colaborativa para minimizar a situação que enfrentamos de exclusão histórica de muitos grupos, como mulheres, negros e jovens.

Então, eu passo já a palavra para responder ou comentar sobre essas colocações e também para já fazer as considerações finais, agradecendo a cada um de vocês pela participação. Quero dizer que é uma alegria estar presidindo e poder colocar esse tema em um debate tão importante, num momento em que existe hoje um grande número de desempregados, pessoas com dificuldades, que, em sua grande maioria - é quase unanimidade -, o que querem é dignidade, querem emprego, querem oportunidade. Ninguém quer viver a vida toda de cesta básica e de programa social. As pessoas precisam de oportunidade.

Acho que nós estamos trazendo aqui hoje uma bela ferramenta, um belo instrumento para que a gente possa dar oportunidade, principalmente para os excluídos, como eu disse há pouco. Nós temos um grande número de mulheres, negros e jovens totalmente excluídos. Então, isso aqui, essa economia colaborativa, esta reunião de hoje pode colaborar muito com isso, de que forma que nós aqui também, no Senado, no Parlamento, podemos contribuir.

Então, passo aqui para as considerações finais e também para os comentários sobre o que foi colocado aqui pelos nossos internautas - e já agradeço também a participação deles, de todos, seja pelo e-Cidadania ou pelo telefone.

Passo a palavra, então, para o Ivan Lemos fazer os seus comentários e suas considerações finais.

Ivan.

O SR. IVAN LEMOS TONET (Para expor. *Por videoconferência*.) - Agradeço, Senador; agradeço a todas as perguntas também, ao pessoal conectado, interessado no tema, como não é de se estranhar, porque realmente traz muitos benefícios para a nossa sociedade, como foi falado por todos aqui.

Quando a gente entende - pegando aqui o Diego como primeiro gancho - como o Sebrae pode auxiliar, como ele pode acessar isso... O Jorge vai poder falar um pouco melhor sobre isso porque está na ponta, trabalhando ali com as empresas efetivamente, mas o Sebrae tem uma amplitude de soluções que passam, como eu já coloquei aqui, por cursos, iniciativas e chamadas, editais, parcerias. O Rafael comentou sobre rodadas de negócios. A gente tem consultorias subsidiadas para o desenvolvimento de aplicativos, de ideias inovadoras, produtos, *design*. São inúmeras soluções, portanto, que os empreendedores, sejam eles interessados em empreender ou sejam já efetivos empresários que querem trazer isso para a rotina do seu negócio, podem acessar. Então, desde consultorias para planejamento, planos de negócios, até, portanto, essas iniciativas que trazem oportunidades mais direcionadas de negócio.

Porém, é importante, Senador, a gente entender que o mundo mudou, a sociedade mudou, o comportamento do consumidor mudou, e as empresas estão correndo atrás dessa mudança porque elas estão vendo os empreendedores atuais, empreendedores novos, vindo com essas ideias também da economia compartilhada, da economia colaborativa. E muitas empresas que atuam de forma tradicional, portanto, têm que se transformar.

Então, nós estamos falando de alguns mundos aqui: um primeiro mundo, que é o mundo de quem atua no tradicional, como eu estou dizendo, e que precisa se transformar; um segundo mundo é o dos empreendedores, que até então eram consumidores, que identificam os desafios e oportunidades e têm um potencial, um conhecimento ou buscam isso, e até com o apoio do Sebrae, para se transformar; e um terceiro mundo, bem citado inclusive pelo senhor, é o de oportunidades para pessoas que estão à margem hoje de uma atuação econômica e que precisam gerar renda para dentro de casa, trazer renda todos os dias ali para colocar comida no prato, para dar educação ao filho, para que tenham vestimentas, como a Edilamar colocou - por sinal, Edilamar, quero muito conhecer vocês, vou buscar o contato para ir aí e a gente poder trabalhar de alguma forma juntos. Eu sou muito empolgado com um tema como esse e vi que o trabalho é realmente

excelente, então já ficam os meus parabéns aqui pela sua atuação. Enfim, a gente tem essas pessoas que estão à margem, sejam elas de um grupo que perdeu o emprego ao longo dos últimos anos por uma crise econômica, por uma crise pandêmica, sejam pessoas de grupos minoritários, como bem citado também, e que acabam tendo menos chance numa economia tradicional.

Nós temos projetos de empoderamento feminino. Nós podemos atuar - poder público, iniciativa privada, entidades de classe e representações desses grupos - de uma forma colaborativa também em iniciativas de eventos, de projetos, de acesso a crédito, com garantias, como o Fampe, que o Sebrae já fornece; garantias para que consiga ter o acesso ao crédito ou a um *crowdfunding*, como a gente comentou aqui, utilizando da própria economia compartilhada para dinamizar esses segmentos; e, inclusive, conectar com iniciativas, no Brasil e no exterior, que já existam e que sirvam de exemplo de boas práticas para quem está começando, para quem tem um grupo ou já, de alguma forma, começou a atuar, não decolou ainda e precisa de um apoio. Portanto, essas entidades e empresas precisam estar juntas num projeto de fomento, num projeto - um não, não é? -, em vários projetos, várias iniciativas em que a gente consiga trabalhar juntos para implementá-las.

Então, quando a gente fala do associativismo e do cooperativismo, o Sebrae já vem trabalhando muito isso, mas não sozinho. Há entidades que estão juntas nessa labuta diária, e a gente consegue, portanto, levar adiante. Quando a gente fala de trabalhar regiões que tenham destaques em determinados momentos, de produtos ou de serviços, como a gente comentou a indicação geográfica, nós trabalhamos juntos com os líderes locais e outras iniciativas que podem ser feitas.

Além disso, há o incentivo que o Rafael bem comentou e deve reforçar na fala dele, que é o financiamento do próprio Governo, da Finep ou de outras associações que permitem que esses empreendedores... Porque, Senador, muitas vezes, na grande maioria delas, qualquer negócio é um risco em que os empreendedores estão colocando o dinheiro, neste caso para melhorar a economia do País de alguma forma e melhorar o convívio social e a sustentabilidade do planeta, e não sabem se vai dar certo. Então, conseguir um recurso para testar esses modelos, aprender, errar e ajustar é fundamental. E aí a gente tem do outro lado não somente o financiamento, mas o apoio à excelência na execução daquilo, do planejamento, do teste organizado, de algo em que ele consiga ter um passo a passo para fazer realmente valer aquilo que está sendo ganho de um lado e as ideias que ele tem. Não é pegar dinheiro, fazer qualquer coisa e dizer "não deu certo". Se não deu certo, pode ter sido por a execução não ter sido bem realizada.

Então, o apoio de entidades, como o Sebrae, de mentorias, como o próprio InovAtiva Brasil ou outros programas de mentoria, de incubação e de aceleração que existem pelo País - e a gente trabalha isso muito fortemente na nossa área de inovação - é fundamental para que se tenha acesso, claro, saia da ideia e se produza efetivamente o que deve ser desenvolvido; isso permita que haja acesso ao crédito e, após o acesso ao crédito, se consiga aplicar aquele recurso de uma forma planejada e organizada, gerando as mensurações necessárias para ver se o caminho está correto; e, estando correto, escalar isso e fazer chegar, portanto, que é o total objetivo, à maior parte das pessoas, aos milhões de pessoas, que é o que a gente deseja, mudando esse cenário do País.

Levar também essas pessoas, cooperativas e associações e incentivar a que, primeiro, se unam em cooperativas, em associações, como a própria Sol Nascente, é fundamental para que ganhem corpo, ganhem escala, aprendam a fazer. E o trabalho que eles vêm realizando de formar na comunidade novos profissionais e incluí-los, portanto, nesse ambiente profissional é muito interessante. Então, você, enquanto ente público, enquanto ente de fomento da economia do País, e os pequenos negócios do Sebrae, por exemplo, juntam o público com o privado naquele ambiente da comunidade, fomentando essas cooperativas, essas associações, formando o entorno delas para que se agreguem a esse trabalho e, mais do que isso, conseguindo acesso a mercado para elas. Então, hoje a cooperativa, por exemplo, distribui renda e faz a comercialização dela, vamos supor, ali na comunidade, o que é muito interessante, mas o que falta para ela é utilizar plataformas de comercialização em âmbito nacional, para sair do local e mostrar todo o padrão de excelência do artesanato que eles produzem hoje para qualquer lugar do Brasil primeiramente e do mundo depois. É muito simples fazer isso. Então, o apoio que nós precisamos dar não acaba na formação da associação nem deve parar na formação das pessoas no entorno, mas sim no como levar estes produtos - no caso de serviços, é um pouco mais difícil, mas inclusive os serviços que podem ser prestados de forma *online* - para que eles saiam da estrutura daquela região e, quebrando essas amarras de limites demográficos que a gente tem, ampliem isso para chegar a qualquer lugar deste nosso País. Então, esse trabalho pode e deve ser realizado por nós diuturnamente.

Nós estamos, no caso do Sebrae, aqui colocando à disposição uma série de parcerias. A gente vem conversando com plataformas, como a XporY - que já entrou por São Paulo, já vem dinamizando a economia no resto do País também, mas, daqui a pouco, explode nesse sentido - e outras plataformas de comercialização, sejam elas de serviço, sejam elas de produtos, colocando à disposição da população com condições diferenciadas para que eles realmente entendam... E preparando para vender, o que é importante, Senador, porque também não adianta a gente jogar lá e dizer assim: "Entrem e vendam". E a pessoa, depois disso, não sabe fazer uma precificação correta, chega ao futuro, está vendendo muito e cada

vez que vende tem prejuízo e, no prejuízo, acaba influenciando negativamente toda uma comunidade que ali vive e trabalha coletivamente. Depois disso, comercializou e não sabe entregar direito; faz uma entrega que não é adequada e, por não ser adequada, é penalizado numa plataforma e deixa de vender. E, a partir desse momento, você perde uma oportunidade importantíssima, em que nós temos hoje, como a gente viu aqui, mais de 100 milhões de compradores, com 84% do faturamento do *e-commerce* no Brasil, por exemplo, do que é monitorado, passando por plataformas de *market place*. E como é que a gente não tem o incentivo a esses produtos e a esses pequenos negócios para que eles comercializem lá?

Então, é fundamental que a gente inclua digitalmente essas pessoas, essas iniciativas de negócio, portanto, para finalizar a cadeia e fazer com que elas girem essa economia, passando desde o fomento, em que a gente investe em pesquisa, desenvolve os produtos com elas, coloca no planejamento, faz acessar o mercado; depois, à continuidade desse serviço, que a gente deve fazer enquanto poder público e enquanto iniciativa privada, mas que está aqui muito ligada e determinada a fomentar essa economia no País; e às empresas e aos grandes negócios que se conectam conosco, numa tríade de facilitação do acesso dessa economia colaborativa e compartilhada às pessoas e depois ao mercado.

Agradeço, portanto, finalizando aqui a minha fala, não só em meu nome por essa oportunidade, mas, principalmente, em nome do Sebrae Nacional, o qual represento aqui - o Presidente Melles e toda a diretoria -, porque é um tema fundamental e é um tema que vai, como a gente já mostrou com alguns números aqui, ocupar muito do cenário de negócios. E isso não daqui para diante, porque, de alguns anos para trás, já vimos mostrando realmente para que ponto nós devemos orientar os nossos negócios. E ficamos, como Sebrae, à disposição de todos vocês que estão nos assistindo aqui, do Senador e, enfim, dos participantes também, Rafael - com o Jorge a gente já tem conexões aqui - e Edilamar, para que a gente possa trazer mais resultados positivos para a nossa sociedade com esse tema.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Ivan.

Eu quero aproveitar e agradecer muito ao meu colega - nós fomos Deputados juntos -, o nosso querido Deputado Carlos Melles, que vem fazendo um belo trabalho no Sebrae Nacional, bem como também ao nosso querido amigo aqui, Presidente do Sebrae-DF, Valdir, que com muita competência vem tocando aqui o DF.

Eu, como Vice-Presidente da Frente Parlamentar das Micro e Pequenas Empresas, coloco-me à disposição. Acho que a gente precisa buscar aperfeiçoar e facilitar realmente esse novo modelo de negócio, porque eu o vejo como a solução para a inclusão dessas pessoas que estão hoje à margem dos financiamentos, das oportunidades, da própria capacitação. Então, coloco-me à disposição do Sebrae, para que possa inclusive sugerir mudanças na legislação ou criação de mecanismos que financiem, facilitem... Apesar de termos aprovado recentemente o marco regulatório das *startups*, nós precisamos também buscar mecanismos para incentivar realmente a questão colaborativa e associativa compartilhada. Tudo isso são modelos importantes que merecem realmente uma atenção especial do poder público.

Coloco-me à disposição aqui, inclusive, como Presidente da Frente de Apoio aos Investimentos Estrangeiros para o Brasil. Sei que há muito recurso para investir aqui, e a gente pode muito bem criar mecanismos para facilitar a entrada de recursos, de financiamentos para essas modalidades.

Obrigado Ivan. Obrigado ao Sebrae Nacional e ao Sebrae-DF.

Passo também a palavra para as considerações finais e agradeço ao Jorge Adriano, que é daqui do Sebrae-DF.

Obrigado, Jorge.

O SR. JORGE ADRIANO SOARES DA SILVA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Obrigado pela oportunidade, Senador.

A gente tem muito prazer e muito orgulho de falar sobre como o Sebrae ajuda o desenvolvimento dessas empresas que estão pensando em inovação. Eu não sei se o senhor tem essa informação, e os demais colegas, mas uma das metas do planejamento do Sistema Sebrae é o número de empresas atendidas com soluções de inovação, e nós temos uma diretriz orçamentária que determina que 20% de todo recurso alocado em atendimento seja direcionado para o atendimento com conteúdo de inovação, o que está diretamente conectado com economia compartilhada.

Então, nós temos soluções como o Sebraetec. Se o empresário tem necessidade de desenvolver um aplicativo, de repensar o seu processo produtivo, de inserir tecnologia no seu modelo de negócio, nós temos uma linha específica de serviços e de consultorias subsidiadas através do Sebraetec, que tem justamente o objetivo de estimular os negócios inovadores e o pensamento da economia colaborativa.

Temos programas como o programa do Agente Local de Inovação, em que nós destacamos pessoas para acompanhar as empresas durante um período determinado, oferecendo gratuitamente um serviço de mentoria para estimular a inovação dentro dessa empresa.

Aqui no Distrito Federal e espalhados pelo País nós temos diversos SebraeLabs - aqui em Brasília, funciona na Granja do Torto -, um espaço destinado para ampliar as discussões sobre inovação. Nós temos um espaço de *coworking* lá, a gente faz muito evento de ativação do ecossistema de inovação. Então, a gente sempre tem muito contato, recebe muito empresário, recebe muitas pessoas interessadas em conhecer e em investir nesse modelo de gestão inovadora e modelo de negócio inovador. Então, a gente tem diversas soluções que estão à disposição para serem utilizadas pelo empresário, pelo empreendedor do Brasil.

Nós já temos mais de 2 mil soluções diferentes mapeadas no sistema entre capacitação, consultoria, participação em eventos para acesso a mercados, para exposição da marca dos empresários que estão começando ou que já são empresários há algum tempo. Estamos estimulando editais, envolvendo-nos com outras instituições de fomento, aqui no DF em especial, juntamente com a FAP, juntamente com a Universidade de Brasília; vínhamos trabalhando aí nos Cocreation Labs, em fazer conexão das pessoas que têm as ideias de negócios com seus potenciais investidores.

Já trabalhamos muito e continuamos avançando na linha de comércio justo, de Comunidades que Sustentam a Agricultura, que são, por si, pela própria natureza, um modelo de economia compartilhada.

Aqui no Distrito Federal, lançamos, este ano, o Programa Cidade Empreendedora, em que nós aceleramos negócios de bases de pirâmide social. Então, para as pessoas que são microempreendedores individuais e que estão nas regiões administrativas aqui no DF, nós temos um programa de aceleração desses negócios, um programa de dois meses, onde nós vamos ajudar esse empresário a fazer uma melhor gestão desse negócio, conseguir acessar mercado, conseguir vender os seus produtos, oferecer os seus serviços.

Disponibilizamos recurso para o fundo de aval da MPE, para que os empresários que precisam alcançar crédito dentro do sistema financeiro tradicional consigam receber, consigam contar com o aval do Sebrae nessas operações de crédito. Então, existe todo um arcabouço muito grande do que o Sebrae vem fazendo como política pública, estimulando nos Estados as frentes parlamentares, as discussões em favor do pequeno negócio, o estímulo às compras públicas, o acesso do pequeno negócio, as compras realizadas pelo Governo.

Então, a gente vem trabalhando bastante diversas soluções, olhando para o empresário, olhando para o setor e olhando para o ambiente de negócio. Essas vertentes não estão perdidas, elas estão no nosso radar e compõem a base do nosso planejamento. Mas o ideal... Eu vi algumas perguntas que foram colocadas aqui: "Como o Sebrae pode ajudar? Como eu posso acessar?". Em qualquer lugar do País você consegue acessar o Sebrae, pelo portal do Sebrae ou pelo 0800-5700800, e você vai ser direcionado diretamente a uma das unidades em todos os Estados da Federação.

Dê uma ligadinha e você consegue agendar um café, vá lá conversar com a gente e conhecer um pouco de como o Sebrae pode ajudá-lo a acessar esses serviços que estão disponíveis.

E a gente vem trabalhando muito. O Sebrae aí já está chegando aos seus 50 anos. Vimos trabalhando bastante, durante toda a nossa história, na proposição de medidas que ajudem o pequeno negócio, que estimulem o empreendedorismo.

O senhor mencionou, Senador, a importância da economia colaborativa para minimizar a exclusão histórica de mulheres, de jovens, de negros. Nós temos, aqui no Distrito Federal e em vários outros Estados do País, um projeto de empreendedorismo feminino em que a gente estimula empresárias, a gente apoia as mulheres nas dificuldades que elas possam vir a ter de inserção nesse mercado de negócios, nesse mercado empreendedor. Então, a gente trabalha diretamente o público feminino nesses programas e o público masculino, "eles por elas", nesse modelo aí de os homens estarem trabalhando também juntamente com as mulheres pela igualdade de gênero e pela igualdade de oportunidades.

Trabalhamos muito com empreendedorismo jovem. Temos aí o Programa de Educação Empreendedora, que trabalha desde a escola, ensino fundamental, ensino médio, estimulando os estudantes a pensarem em empreendedorismo desde cedo. Inclusive, nós estamos aí agora com o programa Se Liga na Escola, em que nós pretendemos reunir mais de cem mil alunos da Rede Pública do Distrito Federal para falar de empreendedorismo, de criatividade, de economia compartilhada, para estimular desde cedo nos nossos jovens esse pensamento do empreendedorismo como uma alternativa real para o seu futuro.

Então, o Sebrae está à disposição. Deixo aí os nossos cumprimentos, em nome do nosso Diretor Superintendente Antônio Valdir e de toda a Casa. Estamos aí à disposição de todos para construir esse Brasil que nós tanto queremos.

Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Jorge.

Lembro também, como Presidente da Frente Parlamentar Mista de Ciência, Tecnologia, Pesquisa e Inovação, que a gente tem trabalhando muito aqui no incentivo à inovação. Então, é importante qualquer sugestão de mudança, de alteração para melhorar o ambiente de negócios no Brasil.

Eu vou passar a palavra para considerações finais e já agradecendo à minha querida amiga Dila, Edilamar Souza, ao mesmo tempo parabenizando e agradecendo a participação dela aqui neste debate, que é a prática daquilo que nós estamos falando aqui.

Obrigado, Dila.

A SRA. EDILAMAR DE SOUZA E SOUZA CORREIA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Obrigada. Eu que agradeço. E as portas estão abertas aqui para quem quiser vir conhecer o nosso trabalho, como é que funciona. Vamos recebê-los de braços abertos.

Obrigada. Eu que agradeço pela oportunidade.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Edilamar. Você é um exemplo de empreendedorismo, de trabalho social e colaborativo. Parabéns para você!

Passo a palavra então, também, para suas considerações finais, ao nosso Sócio-Fundador da empresa XporY.com, Rafael Barbosa.

O SR. RAFAEL BARBOSA (Para expor. *Por videoconferência*.) - Senador, muito obrigado. Gostaria de agradecer pela oportunidade de falar com todos vocês - há muita gente nos assistindo aqui -, ao colega Ivan, ao Jorge, do Sebrae também, à Dila, que eu realmente queria parabenizar novamente pelo trabalho que vem fazendo. O Ivan falou que vai lá conhecer. Eu recomendo mesmo, Ivan. É bom ver na prática a pessoa que lidera uma comunidade fazer esse envolvimento. Não é fácil. É um trabalho de anos que ela vem fazendo.

Sobre as considerações que foram feitas pelo público, houve uma pergunta - se não me engano, da Janaína, do Rio Grande do Sul - sobre projeto de lei. Nós temos um exemplo, em Goiás, de um projeto de lei focado nessa parte de economia colaborativa. Ainda está em tramitação: já passou pela CCJ e está indo para Plenário. Então, é um caso de exemplo que depois eu poderia compartilhar com a Comissão aqui, para a gente usar como referência e trabalhar em cima.

Um ponto específico desse projeto de lei - que é um dos pontos que na prática a gente já vem trabalhando com o Sebrae - é a aplicação da economia corporativa para tirar os endividados dessa situação. A gente falou muito sobre a questão da reativação econômica, que é o foco do edital do Sebrae para o qual a gente foi contratado, mas existe uma outra aplicação, que é a questão de resolver o problema entre credor e devedor, ou seja, o devedor não tem dinheiro para pagar, fica com o nome negativado, isso tem uma série de complicações para ele no mercado, e o credor também fica sem receber ali, tudo travado.

A economia colaborativa na aplicação da permuta multilateral consegue resolver isso, ou seja: "Olha, devedor, venha aqui para a rede; credor, também. Devedor, começa a fornecer o seu produto e serviço. Você não tem dinheiro? Tudo bem. Começa a atender a rede colaborativa, você vai ter crédito; com isso, você consegue pagar o seu credor". E o credor, por sua vez, também tem uma rede ali de mais de 10 mil profissionais liberais, empresas em que ele pode consumir o que ele precisa. E as coisas começam a se... Esses nós começam a ser desatados, porque o que acontece é que a economia está toda travada; está todo mundo um negativando o outro e, quando você vê, está todo mundo prejudicando o próximo. E a permuta conseguiu também atuar nessa parte aí. Então, é importante citar que essa parte do endividamento é uma parte muito significativa. A XporY começou a atuar muito na parte de ociosidade, mas depois a gente começou a ver que essa parte do endividamento é até maior em alguns aspectos do que a parte da ociosidade.

O Ivan comentou e houve uma pergunta também de alguém sobre como o Sebrae pode ajudar. De fato, o Sebrae está com uma série de parcerias. Nós somos um exemplo disso, nós somos um parceiro oficial do Sebrae - a Helpie também é, como o Ivan mencionou. E todas essas são plataformas de economia colaborativa. Como é difícil ainda, estamos precisando talvez de uma divulgação um pouco maior; para o grande público ainda não são muito claras essas parcerias que o Sebrae tem. Hoje nós somos um produto do Sebrae, essa é uma questão, como a Helpie, e há outras empresas também. Realmente, cabe aqui uma consideração para que a gente torne isso mais público para que a gente consiga acessar a maioria dos pequenos empresários, que, na maioria das vezes, está focado no seu negócio e não consegue acessar essas informações aí.

Outro ponto, Senador, e aí eu acho que o senhor deve ter esses números um pouco mais fáceis, é que eu fui informado... Nessa questão, há muita gente falando de inovação, recursos para a inovação, que o Ivan também comentou. Nós somos uma empresa contemplada e estivemos e estamos aqui hoje porque tivemos esses apoios tanto do Sebrae quanto da Finep, da Fapeg em Goiás, mas o número que me chegou e que me assusta é o seguinte: existem por volta de 5 bilhões destinados à inovação no País, somando as várias fontes aí, como a Finep; e, desse total, 1,7 bilhão não é acessado, é devolvido por falta de projeto. Parece que só na Fapesp, que, proporcionalmente, em números absolutos é a maior, são devolvidos 300 milhões/ano por falta de projeto. Então, realmente a gente faz pouco no País em comparação aos outros países, e o pouco que a gente faz parece que mesmo assim não é totalmente aproveitado. Então, fica aqui também... Entendendo

que a XporY é um fruto desse acesso, dessa ajuda, mas que de fato a maioria dos empresários não tem acesso e nem conhecimento desses recursos que estão aí disponíveis.

Para finalizar, sobre o assunto de comunidades mais carentes, a Dila é um exemplo disso. Nós estamos com uma parceria também com o Sebrae São Paulo e com a Cufa (Central Única das Favelas), no Jabaquara, também nessa mesma questão de usar a ferramenta da XporY - e aí muito do que o Jorge falou -, para uma reativação da economia local, ou seja, a gente realmente dá preferência para o local, um consumindo do outro. Logicamente a rede é conectada, e o que não tiver na comunidade você acessa fora, mas a gente começa a ter dados, começa a ter um senso de comunidade e um senso de reativação econômica muito focado em ajudar quem está consumindo um do outro, e assim a gente começa a movimentar. A gente começou com esse projeto no Jabaquara, que é, para quem não conhece, um bairro de São Paulo, um bairro populoso, que a gente conseguiu realmente mapear, e estamos junto com o Sebrae, além da ferramenta logicamente, com toda a capacitação do Sebrae para capacitar a pessoa a participar das rodadas de negócio, do atendimento ao cliente, tanto antes da rodada quanto ao longo do processo de reativação econômica. Então, esses eram os pontos, respondendo às perguntas que foram feitas.

Queria agradecer mais uma vez, em nome de toda a comunidade de economia colaborativa, que eu aqui represento também, e parabenizar a todos que estão levantando essa bandeira, mais especificamente na pessoa do Senador, porque essa pauta é realmente muito importante e pode mudar a situação do nosso País frente aos outros países que estão mais avançados nesse tema.

Então, muito obrigado mais uma vez.

O SR. PRESIDENTE (Izalci Lucas. Bloco Parlamentar PODEMOS/PSDB/PSL/PSDB - DF) - Obrigado, Rafael.

Só para esclarecer, porque essas informações precisam, de certa forma, ficar mais claras para a comunidade, para as pessoas que estão nos ouvindo, eu, como Presidente da Frente Parlamentar Mista de Ciência, Tecnologia, Pesquisa e Inovação, venho lutando há anos. Primeiro, nós modificamos o Marco Regulatório de Ciência e Tecnologia, colocamos inovação na Constituição. E o grande desafio agora são os recursos para inovação e pesquisa.

Eu consegui aprovar um projeto, de minha autoria, do FNDCT, que é exatamente para proibir o Governo de contingenciar ou desviar para outras atividades os recursos destinados à ciência, tecnologia, inovação e pesquisa. Isso foi no final de dezembro de 2020. O Presidente vetou, mas a gente conseguiu negociar a derrubada do veto, abrindo mão de 2020 e colocando, então, para a partir de 2021 os recursos no fundo.

Esse fundo tem recursos reembolsáveis e não reembolsáveis. Daqueles que são reembolsáveis, que são financiados pela Finep, hoje há mais de quase 8 bilhões, mas a taxa de juros da Finep hoje é TJLP, que é mais do que o dobro da Selic. Então, não há interesse de pegar esse financiamento porque é melhor ir ao BNDES ou no fundo constitucional FCO ou no do Nordeste, FNE, do que buscar recursos da Finep. Então, o Governo ficou de mandar, e não mandou ainda, porque inovação, ciência, tecnologia e pesquisa normalmente são investimentos de médio e longo prazos, e no Brasil só se pensa na próxima eleição, não se preocupa com a próxima geração. Então, é uma luta em que nós estamos brigando aqui todo dia.

Neste ano de 2021, o Governo liberou quase 3 bilhões do reembolsável - por isso é que há lá 8 bilhões, que vão continuar lá enquanto a taxa de juros for TJLP, equivocadamente ou de uma forma proposital. O Ministro da Economia acho que não sabe ou se faz desentendido e fala que há muito recurso na ciência e tecnologia, só que no reembolsável, com a TJLP. Do que é não reembolsável, que é o que interessa para os editais, para a pesquisa, para os institutos, há lá 2,7 bilhões que ainda não foram disponibilizados. Tinham feito um PLN de 690 milhões, que foram, para surpresa nossa, na última reunião, retirados da ciência e tecnologia e jogado em outros ministérios, com os editais todos prontos.

Então, eu, como membro da Comissão Mista do Orçamento, pedi o apoio dos colegas, porque houve um acordo agora para que esse dinheiro fosse reposto imediatamente, não só os R$690 milhões, mas os R$2,1 bilhões, que ainda faltam, porque o fundo agora é financeiro. O Governo, até então, quando o fundo era contábil, soltava o recurso em dezembro, como não dava tempo de lançar os editais, e aí devolvia o dinheiro.

É muito comum nessas Fundações de Amparo à Pesquisa, aqui no DF, inclusive, e em outros Estados, da mesma forma: "Ah, há muito recurso!". Só que não liberam o recurso. Aí, depois, dizem que não executaram porque não há projeto. O que mais existe aí é projeto. O que não existe é vontade política de executar a política de inovação, ciência e tecnologia, porque não é de retorno imediato. É uma luta! É um leão todo dia para matar aqui com relação a essa questão da educação, ciência e tecnologia. Na educação, é a mesma coisa. Na educação, a prioridade é só no discurso, não é? Quando se fala em recurso, há uma série de restrições.

Mas estamos avançando. A gente tem que ser criativo, fazer milagre, como o Sebrae faz milagre. O Sebrae, realmente, é uma... Não só o Sebrae, mas o Senai, o Senac, o Senat são instituições que, realmente, merecem todo o nosso respeito

pela qualidade da qualificação do trabalho oferecido para a indústria, para o comércio e também para as pequenas e microempresas. E, na área da agricultura e do transporte, isso tem funcionado bem.

Então, essa questão de que há recurso... Não há, não! Falta recurso. O que há é inviável, não é atrativo, porque você consegue isso aí em qualquer instituição. Então, só para esclarecer: não está sobrando dinheiro, não. Realmente, o juro está muito alto. O Governo ficou de mudar, mas não mandou aqui o que prometeu, uma medida provisória mudando essa TJLP para taxa Selic ou alguma coisa... Mas, agora, com essas confusões aí, isso passa a ser até inviável também.

Eu quero muito agradecer a presença de cada um de vocês. Foi uma bela apresentação. Eu acho que esse é o caminho para a inclusão principalmente das pessoas que têm mais dificuldade.

Essa plataforma sua, Barbosa, é fundamental. Muita gente está devendo muito, mas pode pagar, com certeza, de outra forma, por serviço ou troca de alguma coisa. Então, essa brilhante ideia dessa plataforma é fundamental. Ninguém quer dar calote em ninguém nesta situação. Eu falo sempre aqui: quem decide as coisas, quem tem o poder de mudança deveria ser, pelo menos por um ano, empresário, para saber o que é pagar o salário no quinto dia útil, pagar os impostos, com a maior taxa tributária do mundo, uma das maiores do mundo, sem ter retorno ainda. E ainda há isto: a gente paga muito, e não tem retorno nenhum.

Mas é isso. Eu quero parabenizar vocês, porque, realmente, não é fácil, e vocês têm feito um belo trabalho para a sociedade.

Quero agradecer a todos e declarar, então, encerrada a presente reunião.

Obrigado pela presença.

(Iniciada às 10 horas e 03 minutos, a reunião é encerrada às 11 horas e 48 minutos.)