



Discurso do Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, durante a abertura oficial da 17ª semana de capacitação do Sistema Sebrae

Centro de Eventos e Convenções Brasil 21 - Brasília-DF, 14 de abril de 2010

Quero cumprimentar o companheiro Paulo Okamoto, diretor-presidente do Sebrae nacional,

Nossos queridos companheiros deputados federais Cláudio Vignatti e o ex-ministro da Previdência, José Pimentel,

Quero cumprimentar o nosso companheiro José Cláudio dos Santos, diretor de Administração e Finanças do Sebrae nacional, por meio de quem quero cumprimentar todos os diretores do Senai... do Sebrae,

Quero cumprimentar todos os delegados aqui presentes, os presidentes do Sebrae regional e delegados,

Quero cumprimentar a representação da África do Sul que está aqui, e da Índia, que está aqui presente. Vocês tratem de trabalhar direito porque tem olheiros internacionais aqui, e vocês sabem que amanhã nós vamos ter reunião do Ibas – do Ibas participam Brasil, Índia e África do Sul; e amanhã vamos ter... depois de amanhã, [reunião] dos BRICs – Brasil, Rússia, China e Índia.

Bem, o Paulo Okamoto, com o entusiasmo de sempre, falou tanto do Sebrae, que é capaz de eu ter acreditado em tudo o que ele falou aqui. Eu também não vou discutir com vocês coisas que vocês já sabem e, portanto, deveriam ser meus professores: a formação do Sebrae e a importância do Sebrae na micro e na pequena empresa, as orientações que vocês dão aqui. Nós vimos o testemunho no depoimento das duas companheiras que vieram aqui no palco.

Então, eu não vou repetir aquilo, que vocês vão dizer: “Ah, nós sabemos



mais do que o Lula. Por que ele está falando Isso?” Eu vou tentar dizer para vocês outras coisas, sobretudo da situação que o Brasil está vivendo. Vocês viram que o Paulo aqui... o Paulo veio aqui e falou que nós criamos mais de 2 milhões e 400 mil novas empresas nesse período, mas não disse quantas fecharam. Esse é o saldo positivo, esse é o Caged das empresas, ou seja, descontadas as que fecharam, sobrou um saldo líquido de 2 milhões e 400 mil empresas, o que é um saldo altamente positivo e que gerou por volta de 8 milhões de empregos, o que é um saldo ainda muito mais positivo.

Mas é importante que a gente compreenda o que está acontecendo no Brasil e por que o Brasil não conseguiu fazer com que nos últimos 30 ou 40 anos a gente tivesse um ciclo de desenvolvimento duradouro e distributivo, para que a gente pudesse estar em uma situação infinitamente melhor.

Não é apenas por conta do crescimento econômico, não é apenas por conta do crescimento econômico, porque se a gente for pegar os dados econômicos do Brasil, nós vamos perceber que de 1950 a 1980, durante 30 anos o Brasil foi praticamente a economia que mais cresceu no mundo. O que aconteceu com o Brasil? É que não houve distribuição da renda produzida. E nós temos que ter claro o seguinte: pouco dinheiro, na mão de muitos, significa distribuição de renda. Muito dinheiro, na mão de poucos, significa concentração de renda.

Se vocês analisarem o que aconteceu na crise econômica, agora, onde economias muito fortes, como a americana, como a alemã, a europeia como um todo, como o Japão tiveram uma queda expressiva... Por exemplo, nos Estados Unidos foram mais de 7 milhões de pessoas que perderam postos de trabalho, postos de trabalhos fechados. Na Europa, foram mais de 7 milhões, enquanto no Brasil, no pior ano da crise, nós criamos 905 mil novos empregos com carteira profissional assinada.

Ora, por que isso aconteceu? Porque a economia brasileira estava gerando uma coisa chamada “mercado interno”, que quando nós falávamos,



dez ou 15 anos atrás, que era preciso criar um mercado de massa no Brasil, as pessoas até achavam isso engraçado: “O que era um mercado de massa?” Ora, o mercado de massa era criar condições para que as pessoas mais pobres deste país pudessem entrar em um shopping e comprar aquilo que, até então, só determinados setores da sociedade compravam. E, muitas vezes, as pessoas criticavam: “Bom, mas esse governo só ajuda pobre, e não ajuda gente da classe média?” O que era uma bobagem imensa, porque na hora em que o pobre é favorecido e ele vira consumidor, quem ganha diretamente com isso é a classe média e os mais ricos, porque está ganhando consumidores para os produtos, para as escolas, para o comércio, de que participam os setores médios da sociedade.

As pesquisas mostram que no auge da crise, quem segurou a crise no país foram as micro e pequenas empresas e foram os pobres do Brasil. É engraçado isso. As pesquisas mostram que as classes D e E, sobretudo do Norte e do Nordeste brasileiro, consumiram mais no período da crise do que as classes A e B do Sul do país. E isso, vocês podem pegar os dados do Ipea e do IBGE, estão aí para todo mundo ver, até dos governos estaduais. Da mesma forma, você começa a perceber que o Brasil está ficando mais equânime, ou seja, já não existe mais aquele país que pensa cultura só para o Centro-Sul do país. A grande briga que nós tivemos com alguns setores artísticos e dos meios de comunicação é que eles não queriam que a gente repartisse o dinheiro da Cultura para todo o território nacional, para mostrar que a região Norte do país tinha direito a dinheiro da Cultura, que a região Nordeste tinha dinheiro da Cultura. Não era apenas aquele centro ou eixo central da cultura no Brasil, que todo mundo sabia onde estava, e também os artistas e também a televisão. Nós começamos a mudar.

Uma outra mudança extraordinária que vocês percebem é que o Índice de Desenvolvimento do Brasil, ele pega menor analfabetismo, menor mortalidade infantil; tudo isso é nas regiões Sul e Sudeste do Brasil. E tudo o



que é maior analfabetismo, maior mortalidade infantil, maior desnutrição, era tudo no Nordeste brasileiro e no Norte do país. Aí você pega a maior quantidade de pesquisadores, maior quantidade de mestres, maior quantidade de doutores, tudo na região Sul, e menos nas regiões Norte e Nordeste. Então, o Brasil, o Brasil, historicamente... se vocês se depararem no [com o] mapa do Brasil, vocês vão perceber que, em 500 anos, o Brasil cresceu apenas na orla marítima. Somente em [19]50 o Juscelino resolveu adentrar o Centro-Oeste brasileiro, construiu Brasília e a Belém-Brasília, que espraiou um pouco. E depois, com a revolução agrícola, também promovida por uma empresa tipo Embrapa, é que a gente chegou à totalidade do Centro-Oeste e conseguiu desenvolver regiões importantes do Brasil. Mas ainda estamos muito desiguais.

E o Sebrae pode ajudar que o Brasil seja mais equânime. É transferindo o conhecimento acumulado na região mais rica do país, onde vocês já adquiriram mais densidade na formação do Sebrae, na qualificação profissional, e levando isso para as regiões mais pobres, porque também o Sebrae não inventa a roda, o Sebrae não precisa inventar a roda. A criatividade do povo, a engenhosidade do povo já fazem as coisas. O que o Sebrae precisa é chegar lá com os seus quadros técnicos e dar cara para aquilo que é um produto, muitas vezes, artesanal, sem valor comercial, que poderia ter muito valor se tivesse acesso a conhecimento, a novas técnicas, a novas práticas, a novas tecnologias. Esse é um papel extremamente importante, que o Sebrae pode fazer uma revolução neste país.

Eu, outro dia estava dizendo ao Paulo Okamoto: você sabe o que eu estranho nas microempresas brasileiras, mesmo depois daquele movimento todo para aprovar a Lei Geral, você sabe o que eu estranho? Porque na agricultura a gente tem o Ministério da Agricultura, que é o MAPA, e tem o Ministério do Desenvolvimento Agrário? Ora, é porque é incompatível você ter, no mesmo ministério, alguém que tem 200 mil hectares de terras e alguém que tem 10 hectares de terras. E eu falei para o Paulo Okamoto, outro dia: Eu não



entendo por que vocês nunca reivindicaram a criação de um ministério da micro e pequena empresa no Brasil, nunca! Não é estranho, não é estranho, Edival, que nunca tenha reivindicado, com todo aquele movimento de milhares de empresários em Brasília? Vocês devem ter feito centenas de reuniões pelo estado que vocês trabalham, e nunca apareceu essa pauta de reivindicação. Porque, veja, é incompatível... o mesmo ministro que está preocupado com os problemas da Gerdau, está preocupado com o problema da companhia de Brasília que veio aqui. É incompatível. São dimensões tão diferentes, que um mesmo ministro não pode tomar conta. Eu não vou fazer mais isso agora, porque também não vou criar ministério em final de governo. Mas eu estou apenas dizendo para vocês que vocês não podem prescindir de ter uma representação do micro e do pequeno empresário. Eu vou dar uma coisa: quando eu entrei no governo, o Ministério da Agricul... o Ministério da Pesca não existia. A Pesca, Paulo era um departamento da Agricultura. (falha no áudio) A Pesca... (falha no áudio). Ora, era inconcebível alguém que era especialista em criar vaca, criar boi e plantar soja, cuidar de peixe. Então, o que nós fizemos? Vamos criar algo especial para cuidar da piscicultura no Brasil. E fazer uma revolução, porque vocês sabem que nas águas públicas a gente não podia criar peixe em tanques-rede. Quando você vê a gente discutindo hidrelétricas, e você vê alguns companheiros índios, com muita razão, discutindo o fim do peixe no rio deles, que eles pescam ali... Às vezes, coitadinho, fica lá o dia inteiro e não pega um peixe! O que nós temos que oferecer para ele? Um tanque-rede cheio de peixes, do tamanho que ele quiser, para ele pegar quantos ele quiser, com a mão, o dia inteiro. É oferecer algo melhor do que ele tem. É isso que o Sebrae pode oferecer, algo melhor do que as pessoas estão habituadas a ter, neste país. Agora, isso não seria possível... Não seria possível nós chegarmos à situação que nós chegamos se não tivesse tido uma revolução na mentalidade do nosso povo e na mentalidade do governo.



Eu vou dar um dado para vocês, muito sério: quando eu cheguei ao governo, o Brasil tinha, nos 8,5 milhões de quilômetros quadrados, R\$ 380 bilhões de crédito. Hoje, só o Banco do Brasil tem 380 bilhões, o Brasil inteiro já está com R\$ 1 trilhão e 450 bilhões de crédito.

Ora, como é que a gente poderia se alvarar – sobretudo aqueles que me chamavam de tudo quanto é nome – em ser um país de economia capitalista, se a gente não tinha crédito para capital de giro, se a gente não tinha crédito para a grande empresa, se a gente não tinha financiamento? Quando é que um pequeno empresário conseguia entrar em um banco para pegar um dinheirinho emprestado, seja dez contos? Ele não conseguia! E, ainda, eu sei que não tem a facilidade que deveria ter.

Mas nós também precisamos ter um pouco de cuidado, porque se a gente avacalhar com o crédito, nós vimos o que deu no *subprime* americano. Foi o desleixo do controle bancário que [não] percebeu e que fez a crise chegar aonde chegou. Um banco não pode emprestar mais do que uma quantidade de vezes o seu patrimônio líquido porque, senão, ele está emprestando o que não tem. E quem empresta o que não tem, muitas vezes quebra.

Então, nós chegamos a uma situação, companheiros, em que a gente pode dar mais um salto de qualidade. Eu sei do entusiasmo do Paulo, da direção do Sebrae. Eu sei que o Sebrae é uma das poucas coisas que são unanimidade no Brasil. É uma coisa muito plural, não se discute ideologicamente dentro do Sebrae, se coloca diante do problema concreto e tem que apresentar solução. Mas eu acho que nós estamos, todos nós, precisando crescer um pouco mais.

Neste mundo globalizado, nós não temos mais o direito de ficar olhando apenas para dentro do nosso próprio umbigo, e achar que, a gente fazendo as coisas boas para nós, está resolvido o problema. É preciso que a gente pense claramente que neste mundo globalizado, em que tudo pode circular mais livremente no mundo, que a gente vai conseguir fazer com que a nossa



microempresa entre no mercado de exportação se a gente não tiver como uma das metas aumentar as nossas exportações. Vocês estão lembrados de que na campanha de 2002 eu dizia que o meu ministro da Indústria e Comércio seria um mascate. Eu imaginava ele um... sabe aquele mascate? Os mais velhos se lembram aquele... nós chamávamos de “turco”, que chegava na porta da casa da gente com uma sacola cheia de pedaços de pano para vender, e ficava lá meia hora com a mãe da gente, enrolava ela, e vendia um paninho para receber em dez vezes. Naquele tempo não tinha... era uma cadernetinha. Era muito famoso, o mascate. O mascate não ia vender coisas na Avenida Paulista porque ali não era público dele, ele ia vender na periferia.

Eu acho que o Brasil, o Brasil, chegou nessa crise em uma situação confortável porque outra mudança que nós fizemos foi a diversificação da relação comercial do Brasil. Até 2003, o Brasil tinha, praticamente, 30% do seu comércio exterior com os Estados Unidos, 30% com a União Europeia, e o restante com o mundo. O que nós fizemos? Nós diversificamos. Possivelmente, muitos de vocês estranharam quando eu viajava para a África: “O que o Lula vai fazer na África? Tem que ir para a Alemanha, tem que ir para a França”. É uma bobagem. Bobagem, eu diria, da nossa submissão, porque a França tem menos chances de comprar coisas de nós do que um país africano. Eu lembro quando eu fui ao Oriente Médio, eu fiz uma feira em Dubai e gastamos US\$ 500 mil, e a crítica era: “Por que o Lula gastou US\$ 500 mil em Dubai?” E ninguém publicou por que nós vendemos US\$ 50 milhões naquela noite, ninguém publicou.

Então eu acho, Paulo, que o Sebrae tem que adentrar esse mundo misterioso da competitividade internacional. E nós temos um leque de oportunidades que outros países não têm, pela nossa proximidade com o continente latino-americano e com o continente africano. Se o Brasil não aproveitar esse momento de democratização da África, esse momento... A África está com 800 milhões de habitantes, são 53 países. E nós temos que



imaginar que cabe aos chamado “mundo em desenvolvimento” e “mundo desenvolvido” ter uma consciência econômica que não se aprende na escola. Essa é a aula do bom senso. Ou seja, cabe ao mundo rico, para sustentar a sua própria capacidade produtiva, transformar o povo mais pobre em consumidor. É uma coisa tão simples! Não sei se o Edival aprendeu isso no curso de economia que ele fez na Bahia. O Julinho Rafael também não deve ter feito economia, não... Com essa gravatinha-borboleta dele, eu não sei onde ele aprendeu. Mas, o dado concreto é que é uma lógica simples. O mundo rico produz coisas sofisticadas, eles precisam de consumidores. Portanto, se eles precisam de consumidores, eles são obrigados a ajudar os países pobres a se desenvolverem, para comprar os produtos que eles produzem, porque senão a coisa não dá certo em Economia. Isso não sou eu que estou falando. O Henry Ford, no começo do século XX, dizia: “O meu funcionário precisa ganhar bem, para comprar o meu carro. Se ele não comprar o carro, eu não vou conseguir fabricar carro”. É uma lógica que vale para todo mundo.

Então o Sebrae, Paulo, nesse instante, eu acho que o Sebrae precisa colocar... quem sabe montar um seminário só para isso, para discutir qual a participação que o Sebrae pode ter na inserção da micro e pequena empresa brasileira no mercado internacional. E quando eu digo que a gente pode vender mais para a África e para a América Latina é porque os países que produzem produtos mais sofisticados... Máquinas agrícolas: não é a Alemanha que vai comprar máquinas agrícolas nossas, é? Não é a França, não são os Estados Unidos. Quem vai comprar, quem é? É a América Latina; quem vai comprar é a África. E nós temos que competir com as matrizes. Por isso é que a nossa indústria grande tem mais dificuldade. Mas vocês não têm matrizes. A micro e pequena empresa, Paulo, não tem matriz na Alemanha, não tem matriz em Vêneto, não tem matriz na Vila Romana. A matriz somos nós, a matriz é a casa, é o quintal, é a nossa família. Essa é a nossa matriz e, portanto, a gente não está proibido de participar deste mundo maravilhoso que é a competição



no mercado internacional livre, que pode fazer com que a nossa empresa cresça.

Agora, para isso, tem uma coisa que eu aprendi e que eu queria dizer para vocês. Pelo entusiasmo que vocês tiveram quando o Paulo falou e pediu para vocês levantarem a mão, eu acho que vocês podem fazer mais do que estão fazendo, porque, muitas vezes, a gente também se deixa acostumar com a mesmice e a gente, muitas vezes, fica em casa esperando as pessoas nos procurarem. Quando, na verdade, eu penso, Paulo, que o Sebrae, nesse momento, deveria sair mapeando o Brasil. Eu vou contar um exemplo para vocês: o IBGE divulgou um número, em 2004, que o Brasil precisava fazer ligações – 2 milhões de ligações – para a gente zerar o déficit de luz neste país – 2 milhões. Nós, então, assumimos o compromisso de fazer o programa Luz para Todos. Quando nós adentramos... Gostou, Julinho? Adentramos! Quando nós adentramos as entranhas deste país, o que nós descobrimos? Quando nós atingimos 2 milhões de casas, que fizemos a ligação, nós descobrimos mais 1 milhão. E no ano passado, quando nós fomos decretar alguns estados que tinham atingido a universalização do Luz para Todos, nós descobrimos que não tinha coisa nenhuma; que a empresa, ao ir para campo, ela descobriu que tinha mais gente. Então, nós descobrimos mais 975 mil, assumimos o compromisso. Quando foi na semana passada, descobrimos mais 495 mil casas; além das 975 [mil], mais 400 mil. Ou seja, em vez dos 2 milhões que o IBGE disse, nós tínhamos, na verdade, mais de 3 milhões de casas sem luz neste país. Significa que nós tínhamos por volta de 15 milhões de brasileiros vivendo, ainda, no século XVIII.

E o que é levar a luz na casa de uma pessoa? E o Sebrae poderia chegar atrás, o Sebrae poderia chegar atrás. Quando você leva três bicos de luz, ou três tomadas na casa de uma pessoa, e você acende a luz, você está tirando a pessoa do século XVIII e transportando ela, num toque de magia, para o século XX.



Ao chegar a luz, chega a geladeira. Nós fizemos a pesquisa com 3 mil beneficiários, 85% comprou geladeira, 79% comprou televisor, mais de 50% comprou aparelho de som – certamente para ouvir os discursos do Paulo Okamoto nas palestras do Sebrae. O dado concreto é que quando chega isso na casa das pessoas, seria importante que pudesse chegar o Sebrae, com um pacote de coisas, mostrando para as pessoas: “Olha, você pode fazer sorvete de fruta, você pode fazer isso, você pode fazer aquilo, você pode virar...”. Ou seja, nós chegarmos oferecendo, não é esperar que as pessoas nos procurem, porque muita gente nem sabe que a gente existe. O Sebrae pensa que é muito conhecido... para quem vê televisão, mas você vai nas entranhas do sertão e ninguém sabe que existe. Tem lugar que as pessoas nem sabem o nome do Presidente!

Então, eu acho – viu, Paulo? – que seria uma revolução, uma mudança de comportamento. A gente fazer como se fosse um... o Sebrae adentrando este país como se fosse o Projeto Rondon, em cada estado. Cada estado assumir o compromisso de mapear, cada cidade: quantas possibilidades de negócio tem? Quando o Paulo Okamoto chegar na Bahia e perguntar: “Ô, Edival Passos, eu quero saber, lá em Feira de Santana, quantos microempresários tem e qual é a (incompreensível)?” Ele tem que saber, na ponta da língua, quantos são do Sebrae e o que ele pode fazer, para a gente poder aproveitar este momento de ouro que o Brasil está vivendo, o momento de autoestima, em que todo mundo quer fazer as coisas, todo mundo está acreditando e todo mundo pode mais um pouco. Se não for assim, a gente não faz nada.

Quando eu entrei no sindicato, meus companheiros, em 1975, na presidência, como é que funcionava o sindicato? O Paulo sabe. Você entregava um boletim na porta de fábrica: “Assembleia na sexta-feira, às 10 horas da noite, para discutir tal coisa”. Então, a gente começava com o primeiro erro: é que a gente falava mal do governo o tempo inteiro, e aqui embaixo a



gente colocava o horário da assembleia e o local. O coitado do peão não conseguia ler tudo até chegar na porta da fábrica, jogava fora, e não sabia onde era a assembleia. Ou não ia porque não estava motivado: o cara trabalhar o dia inteiro, levantar às 4 horas da manhã, pegar num batente desgraçado, comer um prato de arroz com salitre deste tamanho, meio frango. O bicho... Porque eu descobri depois de velho, Paulo, que a gente come com os olhos, não é verdade? Eu vou fazer uma experiência de colocar uma tapa nos olhos quando eu for comer, porque você fica comendo olhando o que está em volta da mesa.

Então, a gente... o trabalhador trabalhava o dia inteiro e ficava lá o Paulo Okamoto no sindicato, no bem-bom: “Às 19h, assembleia para discutir aumento de mensalidade”. O cara não ia, o cara não ia e... Além de o cara não ir, tinha uma tal de assembleia de prestação de contas e previsão orçamentária, que aí é que não ia mesmo. Aí o dirigente sindical dizia o seguinte: “Olha, eu convoquei, mas não veio. É porque o trabalhador confia em nós”.

Pois bem, o que nós mudamos? Qual foi a mudança que mudou a história do sindicalismo brasileiro, com a mesma estrutura sindical, com os mesmos militares governando o país? É que nós trocamos o convite para o trabalhador ir ao sindicato para nos ver, e começamos, nós, a ir à porta da fábrica para ver o trabalhador, o que era a coisa mais lógica. Em vez de ficar dentro da minha sala com ar-condicionado, no sindicato, esperando que o trabalhador saísse da Volkswagen, da Brastemp, da Ford, e fosse ao sindicato, era melhor que os dirigentes saíssem do sindicato e fossem para a porta de fábrica. O que aconteceu é que a gente mudou, a gente mudou e fez uma pequena revolução no movimento sindical neste país sem mudar uma letra da lei, sem mudar nada, apenas mudando o nosso comportamento. A gente ia à porta de fábrica às 11 horas da noite, a gente ia às 2h20 da manhã, a gente ia às 6h da manhã, às 7h, às 8h, às 11h, às 2h, ou seja, não tinha trégua, não



tinha trégua, e criou-se uma relação de confiança que resolveu parte dos nossos problemas, e eu cheguei até à Presidência da República. É! Quem é que imaginava que eu pudesse chegar à Presidência da República? Hoje o prato está feito e ninguém quer saber quem fez, é como... Vocês sabem... você vai... quem tem filho aqui, de 13, 14 anos, a mãe passa o tempo inteiro no fogão comendo fumaça, comendo óleo, fazendo comida, e quando bota na mesa, ele fala: “Eu não gosto, eu não quero. Não tem tal coisa?” Então, quando tudo está pronto fica fácil, a gente não quer discutir. Mas, então, eu acho que como nós fizemos essa pequena revolução de comportamento, eu acho, Paulo, que pela grandeza do Sebrae, pela qualidade técnica do Sebrae, pela credibilidade do Sebrae, pela imagem que o Sebrae construiu neste país, eu acho que o Sebrae tem que dar um salto, eu acho que o Sebrae precisa começar a procurar as coisas e criar novidades no mercado interno e no mercado externo.

Quantas delegações do Sebrae, Paulo, você já mandou para passar uns 15 dias na África? Não precisa ir muito longe não, Paulo. Saindo de Fortaleza até Cabo Verde, são três horas e meia de avião, são três horas e meia de avião. Bota meia dúzia de companheiros e companheiras para ir a Cabo Verde, bota para ir a Angola. Em Angola você vende até o sapato que está no pé. E nós temos coisas para vender. É só olhar o oceano, veja quantos países fazem fronteiras conosco. O Brasil mudou porque o Brasil tinha a mania de só olhar para a Europa. Nós éramos capazes de chegar a Frankfurt sem ver o continente africano. Você olhava para a “botinha” da Itália, lá no final, olhava assim, para não ver o continente africano. Qual é a nossa balança comercial com a Itália? Nove bilhões. Nós já temos, praticamente, 25 bilhões com a África. Qual é a nossa balança comercial com a França? Seis ou 7 bilhões. Com a Venezuela, é mais do que isso. Então, nós, Paulo, temos uma chance extraordinária, e ninguém vai ficar esperando, Paulo. Não pense que americano, que alemão, que francês, que italiano, que inglês vai dar colher de



chá para nós. Vai dizer: “Não, essa parte aqui nós não vamos vender, vamos deixar o Brasil vir aqui.” Não vai deixar. Nós temos que chegar lá com a nossa graça, com o nosso gesto, com o nosso charme, e tentar fazer com que a gente coloque os nossos produtos. Eu acho que era isso que deveria motivar vocês. Porque vocês também já estão cansados, vamos ser francos, fica dentro de uma sala com ar-condicionado lá, esperando, esperando passar alguém lá.. “Bom, vai vir aqui alguém reclamar?” Não, é ir lá, vocês têm que, agora, ser garimpeiros, os garimpeiros de oportunidades. Sair a campo.. Até poderia criar uma coisa tipo médico de família... Não! É pesquisador de oportunidades, é o pessoal que vai sair a campo, em cada rua, para procurar gente neste país.

Eu acho que a gente poderia fazer... fazer uma revolução neste país. Eu só posso dizer isso para vocês porque o Sebrae é uma instituição altamente qualificada, altamente respeitada, e o Sebrae tem cacife para fazer isso. Eu duvido de que se o Sebrae anunciar em uma cidadezinha pequena no interior, em Santo Antônio - a terra do macarrão na Bahia - eu duvido que se o Sebrae anunciar: “Amanhã o Sebrae estará aqui para anunciar a...” sei lá... a aula ou curso, ou descobrir, oferecer oportunidades, eu duvido que não lote qualquer salãozinho de igreja que tenha lá na cidade, por menor que seja, porque todo mundo quer uma oportunidade.

Ô gente, eu vou contar para vocês o que é oportunidade. Quatro anos atrás nós não tínhamos Olimpíada de Matemática em escola pública. Eu participei... nossa professora Sueli Druck, ela me trouxe cinco meninos que ganharam medalhas de ouro da Olimpíada de Matemática, que só existia em escola privada, e o Ceará tinha muita gente. Quando me trouxe aqui, eu falei: Por que a gente não faz na escola pública? Sabe o que falaram para mim? “Escola pública não participa. Alunos de escola pública não têm motivação, não vão participar.” Pois bem. Sabem quantos se inscreveram este ano? Vinte milhões de adolescentes, da 4ª série em diante, para fazer a Olimpíada de



Matemática, 20 milhões. E uma coisa que eu aprendi: nós fomos entregar a medalha de ouro, agora, lá no Rio de Janeiro. Aquele menino do Ceará, o Ricardo... O Ricardo, ele não mexe a mão, ele está em uma cadeira de rodas há não sei quantos anos, nasceu com uma doença muito grave. Ele é tetracampeão da Olimpíada da Matemática. É um gênio que a gente não teria descoberto, se não fosse a Olimpíada da Matemática. O que é, na verdade? É oportunidade.

Então eu acho, Paulo, que o Sebrae poderia colocar dentro das suas metas promover oportunidade a essas pessoas no mercado externo e no mercado interno, oferecendo produtos, um pacote de produtos. Porque tem muita gente... no meu tempo de adolescente, Paulo, e no teu também, o que o pessoal queria ser? A gente estava trabalhando, a gente era mandado embora, a gente queria ou ser motorista de táxi - não era isso? Qual era o sonho? – ou ter um bar. Aí, todo (risos) não tem lugar no mundo que tenha mais bares do que o Brasil, vamos ser francos! Tem lugar que, para poder fazer a economia funcionar, o dono do bar vai tomar no outro bar; eles trocam, para ver dinheiro novo circulando ali, no pedaço.

Então, eu queria, companheiros, primeiro dizer para vocês do meu reconhecimento ao Sebrae. Paulo, se você não sabe, eu, quando estou em casa, eu, eu assistia *Pequenas Empresas Grandes Negócios* achando que era um programa do Sebrae. Somente quando você me falou é que eu me dei conta de que não era. Mas, obviamente, que tem um “quezinho” pelo Sebrae, tem um “quezinho”, porque sempre aparece o Sebrae ali, nichos de oportunidade, nichos daquilo... Eu acho legal.

Então, eu queria, companheiros, é quase um apelo de alguém que daqui a nove meses não será mais presidente da República. Mas, certamente, o Sebrae continuará, e continuará cada vez mais forte. Hoje nós temos consciência do papel da micro e pequena empresa, mas também nós temos consciência de que não basta uma lei, nós aprovamos a Lei Geral e muita



gente ainda não aderiu, muitos prefeitos não fizeram a lição de casa, muitos governadores não fizeram a lição de casa para ela poder dar certo. Portanto, Paulo, o mesmo movimento que vocês fizeram para a gente aprovar a Lei Geral, tem que continuar fazendo para as pessoas... porque ninguém quer abrir mão do imposto, esse é o dilema, é por isso que a gente não aprova a reforma tributária nunca.

Então, eu acho que o Sebrae pode, e pode muito mais. E eu saio com a convicção de que, certamente, eu não pude fazer tudo, mas tudo o que o Sebrae reivindicou e que esteve ao meu alcance, eu fiz, inclusive de não encher o saco de vocês. Tantas vezes que o Paulo queria que eu fosse em reunião, e eu falava: Não vou. Mas eu penso que vocês podem mais, sinceramente, eu penso que vocês podem mais. Eu acho que o Sebrae, o Sebrae pode sempre inovar. Imaginem o dia em que todos os funcionários do Sebrae, os técnicos, estiverem com uma gravata-borboleta, como o Júlio Rafael, o que vai crescer, de inovação, na fábrica de gravatas-borboleta! Imaginem que coisa... Você não está vendendo rede, não, não é? Hein? Não vende mais rede. Significa que está sobrevivendo às custas do salário do Sebrae.

Por isso, Paulo, olha, eu queria te dar os parabéns. Você também está para cair fora, não é, meu caro? Você... Eu... É preciso inovação e renovação para que as coisas possam funcionar mais a contento no nosso país.

Olha, de coração, de coração, eu quero... não sei se a gente vai se encontrar mais até o final do meu mandato, mas eu queria dizer para vocês do mais profundo respeito que eu tenho pelo trabalho que o Senai [Sebrae] presta – é porque o Senai prestou trabalho para mim, então... – pelo trabalho que o Sebrae presta neste país. E certamente vai continuar prestando cada vez mais, porque eu acho que, cada vez mais, vai sendo criada na cabeça das pessoas a ideia do empreendedorismo. Com a quantidade de escolas que estão sendo feitas neste país... Esse é um dado importante, Paulo: a meninada que está



estudando, a meninada não quer mais ir para uma fábrica ser torneiro mecânico, não quer mais ir... eles querem alguma coisa maior, e todo mundo tem sonho de trabalhar por conta própria.

Você sabe que nós, homens e mulheres, temos algumas paixões na vida, não é? Toda mulher gostaria de casar com um cara bonito e bom, e todo homem gostaria de casar com uma mulher bonita e boa. Todo mundo gostaria de ter um carro, todo mundo gostaria de ter uma boa casa, não é isso? Agora, muita gente, a maioria gostaria de trabalhar por conta própria. É uma coisa com que as pessoas sonham, é trabalhar por conta própria, e aí é que é preciso a gente descobrir essa coisa que está... esse ponto “G” da criatividade do ser humano nos negócios, para que a gente pudesse fazer uma revolução.

Eu ia muito à Emília-Romagna, ia ver como é que se desenvolveu a Emília-Romagna, na Itália, e eu ficava com uma inveja desgraçada da força das cooperativas na Itália. Ficava com uma força, sonhava em fazer aqui. Os números que o Paulo deu, de número de empresas, é importante, mas aqui tem um companheiro da Índia, e lá tem 26 milhões de micro e pequenas empresas. Vocês percebem que nós temos competidores fortes nesse pedaço aí.

Então, Paulo, parabéns. Que Deus abençoe cada um de vocês, cada uma de vocês, e que a gente possa, no ano que vem, vocês estar fazendo um encontro como este, exaltando novas conquistas do nosso querido Sebrae.

Um abraço. Boa sorte.

(\$211A)



**Presidência da República
Secretaria de Imprensa
Discurso do Presidente da República**
