

ACESSO A CRÉDITO PARA MICROEMPRESAS E A ATUAÇÃO PROGRAMA OPORTUNIDADES PARA A MAIORIA DO BID NO BRASIL: UM ESTUDO DO CASO BDMG ACREDITA

Manuela Cardoso Leitão¹

Anderson Cavalcante²

RESUMO

O presente trabalho avalia o BDMG Acredita, um programa de direcionamento de crédito que intermedia recursos do Oportunidades para a Maioria, do BID, para fomento de atividades econômicas de pequenas e microempresas. Após avaliação, concluiu-se que o programa foi capaz de direcionar seus desembolsos ao público-alvo, mas não da forma prevista. Desde Outubro de 2014, o produto apresenta altos índices de inadimplência, contrastando com a percepção de clientes de que é adequado para a realidade das microempresas. As hipóteses para tal ineficiência são as falhas na estratégia de oferta, o não acompanhamento dos clientes e a crise brasileira.

Palavras-chave: Baixa renda; Pobreza; Crédito; Microempresa.

Área temática: Economia

¹ Bacharel em Administração de Empresas pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais e discente do curso de Relações Econômicas Internacionais da Universidade Federal de Minas Gerais.

² Ph.D em Economia pelo Land Economy Department da Universidade de Cambridge e professor adjunto do Departamento de Economia da Universidade Federal de Minas Gerais.

ACESSO A CRÉDITO PARA MICROEMPRESAS E A ATUAÇÃO PROGRAMA OPORTUNIDADES PARA A MAIORIA DO BID NO BRASIL: UM ESTUDO DO CASO BDMG ACREDITA

1 INTRODUÇÃO

Apesar do crescimento progressivo do nível de atividade e renda, grande parte da população mundial ainda se encontra em situação de pobreza, constituindo uma significativa parcela da base da pirâmide socioeconômica. Essas pessoas vivem, predominantemente, nos países pobres e em desenvolvimento. Muitos dos tão defendidos ganhos que seriam advindos do processo de liberalização comercial e financeira não se concretizaram na prática, pelo menos não para todas as camadas sociais, e esses países continuaram amargando grandes níveis de desigualdade. Mudar essa realidade depende não somente de uma atuação forte e direcionada do Estado, no sentido de dar maior qualidade de vida às camadas mais pobres da população, mas também do desenvolvimento das economias locais, com empoderamento dos pobres, seja permitindo que estes conquistem empregos de qualidade, seja apoiando-os na criação dos próprios negócios.

Constituir uma microempresa nesse cenário é um grande desafio, mas pode, também, representar uma grande oportunidade para a mudança da realidade desses países, sobretudo, de suas camadas sociais de menor renda. Essas empresas possuem grande dificuldade em obter crédito adequado e, por esse e outros fatores, apresentam alto índice de mortalidade nos primeiros anos de atividade.

A partir desse contexto de desigualdade, o Programa Oportunidades para a Maioria foi criado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), em 2007, com o objetivo de promover e financiar negócios voltados ao atendimento de mercados formados por indivíduos da base da pirâmide social na América Latina e Caribe ou cujos proprietários façam parte desse grupo.

Para esse trabalho será realizada uma análise do BDMG Acredita, produto financeiro disponibilizado pelo Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais para micro e pequenas empresas nascentes localizadas no Estado de Minas Gerais. O objetivo desse trabalho é, a partir da análise desse programa, verificar se é possível afirmar que o BID/BDMG conseguiram atingir seus objetivos de atuação junto à população foco do programa através de uma relação onde há ganhos tanto para a empresa quanto para seus clientes, como preconizado por Prahalad (2010). Além disso, serão levantadas hipóteses para o sucesso ou insucesso do BDMG Acredita, de acordo com suas características e estratégia de atuação.

Atualmente a carteira do Oportunidades para a Maioria é formada por 36 projetos, porém, nenhum deles alcançou, ainda, a maturidade necessária para que passe pelo processo de avaliação formal de resultado e de impacto realizada pelo BID. O presente trabalho se mostra, então, pioneiro na avaliação do BDMG Acredita, que é o primeiro projeto brasileiro a ser academicamente avaliado.

O texto se divide em quatro seções, além desta introdução e uma conclusão. A seção 2 apresenta brevemente a literatura sobre desenvolvimento financeiro e econômico, avaliando o papel do crédito direcionado a micro e pequenas empresas nesse contexto. A terceira seção investiga o papel de bancos de desenvolvimento para o fomento da atividade econômica. Nesse sentido, o Banco Interamericano de Desenvolvimento é avaliado em sua participação no Brasil, enfatizando o programa Oportunidades para a Maioria. Na seção 4, é a vez do BDMG Acredita ser avaliado. Com essa estrutura, este artigo pretende avaliar os potenciais e dificuldades do programa em uma realidade brasileira.

2 SISTEMA FINANCEIRO, FINANCIAMENTO E CRESCIMENTO

É notória, na literatura convencional, a ideia de que, para que determinada região passe por um processo de desenvolvimento, é necessário que seja realizado um investimento inicial capaz de modificar sua estrutura produtiva. Tais investimentos são realizados, para tal literatura, a partir da

poupança gerada pelas famílias. Segundo Carvalho *et al* (2007), porém, em economias modernas esse processo é mais complexo, uma vez que, nessas realidades, os investimentos não são originários das “sobras” da renda disponível, e sim, da decisão prévia de se produzir bens que permitem a produção de outros bens e da demanda por financiamento atendida pelo sistema bancário. Para que esses investimentos sejam concretizados, os investidores precisam de recursos para adquirir os itens necessários para atingir seus objetivos. Em alguns casos, o investidor já possui esse recurso e apenas o transforma em investimento, mas, na maioria das vezes, ele não o possui e precisa buscá-lo junto a terceiros. A solução encontrada pelo sistema para viabilizar os investimentos foi o desenvolvimento e aprofundamento de relações financeiras entre os diversos agentes econômicos.

Ainda de acordo com Carvalho *et al* (2007), a forma mais simples e fundamental das relações financeiras é o crédito, que constitui uma transferência de recursos dos agentes superavitários para os deficitários, mediante o reconhecimento de uma obrigação por parte do beneficiário, ou seja, pagamento de juros, e feita, em geral, com a intermediação de uma instituição financeira, como um banco. Para Schumpeter, ao qual Carvalho *et al* (2007) faz referência, a característica mais marcante do sistema capitalista moderno e que o distingue de outras formas de produção é, justamente, o desenvolvimento do sistema de crédito. Keynes, por sua vez, afirmou que o desenvolvimento de um sistema de contratos firmados em moeda, através dos quais estabelece-se o acordo de transferência de recursos de um agente para outro, bem como as obrigações de cada parte, são as características que diferenciam a civilização moderna de outras formas de organização social mais primitivas e menos eficientes do ponto de vista produtivo (CARVALHO *et al*, 2007).

A teoria pós-keynesiana abarca aspectos micro e macroeconômicos, além de questões institucionais a respeito do processo de financiamento do investimento. Por essas características, esse processo passou a ser conhecido como Circuito Financiamento-Investimento-Poupança-*Funding* (CARVALHO *et al*, 2007). O primeiro passo para o processo de investimento é que o investidor tenha acesso a meios de pagamento. Em geral, ele pode dispor desses recursos de três maneiras distintas: utilizando recursos previamente acumulados; emitindo obrigações; ou tomando empréstimos de bancos. Em uma economia com sistema bancário desenvolvido, os bancos assumem destaque no processo devido à sua capacidade de criar moeda. Através de uma operação contábil, o banco cria crédito (ativo) e os deposita na conta de investidores (passivo), dado um estado de expectativas, o que altera a liquidez bancária. Um maior grau de investimento gera necessidade de mão-de-obra adicional, o que gera pagamento adicional e mais recursos nas mãos das famílias. Parte desses recursos é consumida e parte é utilizada na aquisição de títulos de empresas – que é a concepção, em modelos mais simples, da poupança desejada -, logo, tem-se que investimento e poupança são equivalentes. Através do *funding* gerado pela emissão de títulos, há correção no descasamento da maturidade entre ativos e passivos das empresas e estas podem quitar os empréstimos bancários, fechando o ciclo.

Para Carvalho *et al* (2007) o principal e mais complexo tema no financiamento do crescimento talvez seja o *funding*. Para que uma economia cresça e se desenvolva é necessário que os investidores tenham acesso a *funding* adequado para a realização de seus projetos. Em economias desenvolvidas, a existência de um mercado de capitais organizado e a atuação de investidores institucionais com perfil de longo prazo ajudam a diminuir o problema de descasamento de ativos – tempo de maturação dos investimentos maior que de pagamento das dívidas – que muitas empresas enfrentam. Dessa forma, tais empresas teriam acesso a recursos com prazos compatíveis com os prazos de seus investimentos e poderiam quitar as dívidas de curto prazo tomadas junto a bancos comerciais. Já em economias em desenvolvimento, em geral, o mercado de capitais não é bem desenvolvido e o financiamento do investimento dá-se através de bancos privados capazes de captar no longo prazo ou de bancos públicos, que utilizam *funding* originário de recursos fiscais ou parafiscais (CARVALHO *et al*, 2007). Porém, mesmo com a oferta de *funding* adequado, ainda persiste a assimetria de informação (e no limite incerteza do tipo fundamental), que leva a

problemas como seleção adversa e risco moral, o que faz com que muitas empresas não tenham acesso ao capital do qual necessitam.

As maiores dificuldades para que o circuito Financiamento-Investimento-Poupança-*Funding* ocorra de maneira eficiente, portanto, estão no fato de que, no primeiro momento, é necessário que os bancos compartilhem das mesmas expectativas que os empreendedores, e, posteriormente, a dificuldade associada à geração de *funding* através da emissão de títulos, principalmente quando se trata de economias em desenvolvimento. Quando aplicadas a micro e pequenas empresas essas dificuldades se tornam ainda mais latentes. Por serem consideradas negócios que oferecem maior risco ao sistema financeiro, como será visto em maiores detalhes na sessão seguinte, os bancos, muitas vezes, não compartilham das mesmas expectativas de sucesso que os microempresários, ademais, devido a seu porte, a atuação dessas empresas, sozinhas, não é suficiente para alterar a configuração do mercado. Tem-se, ainda, que empresas pequenas não possuem acesso ao mercado de títulos, restando a elas o autofinanciamento e financiamentos bancários como fontes de recursos.

2.1 Microempresas e Sistema Financeiro: Acesso das microempresas ao crédito

As micro e pequenas empresas constituem firmas de grande relevância para qualquer economia. Essas empresas atuam em praticamente todos os ramos de negócio e empregam, no agregado, grande volume de mão-de-obra, além de terem relevante contribuição para o PIB. A classificação de porte de uma empresa varia de país para país, não havendo uma classificação universal. Em geral, ela é feita de acordo com dois critérios: números de empregados ou faturamento bruto³.

Historicamente, micro e pequenas empresas enfrentam dificuldades ao tentar conseguir crédito, devido às incertezas que representam para o mercado financeiro. Essa dificuldade se torna ainda maior quando se busca crédito em instituições financeiras privadas e em épocas de retração. Ao longo dos anos, com o desenvolvimento do sistema financeiro brasileiro e mundial, diversas linhas de financiamento foram surgindo, com a utilização de novos instrumentos financeiros, fundos internacionais, como é o caso dos programas brasileiros apoiados pelo Oportunidades para a Maioria, e recursos destinados a capital de giro. As linhas direcionadas são uma forma de fazer com que o crédito chegue às empresas que não conseguem acessar as linhas tradicionais disponíveis no mercado privado, devido às altas taxas de juros cobradas e baixo prazo para pagamento (MORAIS, 2006a).

Essas dificuldades enfrentadas pelas microempresas são apontadas por Figueiredo e Pombo (2013), que, além de citar *funding* inadequado, destacam como um dos principais pontos a serem observados a exigência de garantias incompatíveis com a realidade dessas empresas. Para os autores, as garantias, que deveriam ser utilizadas apenas para cobrir o financiamento e mitigar o risco moral, passam a ser utilizadas como critério de seleção de tomadores. Verdade (2007) afirma que muitas teorias abordam o investimento como sendo algo acessível a qualquer indivíduo que deseje abrir uma empresa, o que caracterizaria um estado de democracia econômica, na qual, qualquer um que desejasse constituir um negócio, e tivesse habilidades empresariais para tanto, poderia fazê-lo. Porém, o que se vê na prática é que a grande maioria dos investimentos é efetuada por empresas que já possuem capital inicial. Miglioli (1983) aponta que a quantidade de capital que determinada empresa possui é que limita o montante de investimento que ela pode efetuar. Nesse mesmo sentido, tanto através de sua influência na capacidade de conseguir capital emprestado como através de seu efeito no grau de risco.

³ Para o IBGE são consideradas microempresas aquelas que possuem até 9 funcionários. Em 2009, 88,9% das empresas no Brasil eram desse porte, sendo estas responsáveis por empregar 21,4% dos trabalhadores brasileiros formalizados (INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, 2011). Já para o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) são consideradas microempresas aquelas com receita operacional bruta anual de até R\$ 2,4 milhões de reais (BNDES, 2015).

Percebe-se que a tentativa, por parte dos bancos, de mitigar o risco de insolvência das empresas para as quais estão concedendo crédito, faz com que o capital próprio seja fator crucial na análise de crédito e determinação do limite de financiamento, o que acaba por penalizar as micro e pequenas empresas. Ao tratar o empreendedorismo sob a ótica de Schumpeter, Verdade (2007) afirma que, para que um empresário abra seu negócio, ele deve possuir capital suficiente ou o tomar emprestado junto a instituições financeiras. Caso contrário, sua vontade de empreender se torna inviável. Por outro lado, destaca que a poupança não limita o investimento, já que, havendo um projeto rentável, estoque de conhecimento e disponibilidade do indivíduo em se tornar empresário, este elabora seu projeto e negocia crédito junto ao sistema bancário.

Para Berger e Udell (1998) o que realmente faz com que algumas empresas se deparem com custos mais elevados no sistema financeiro é a assimetria de informação em relação ao projeto a ser financiado. Tal problema poderia ser mitigado através da oferta de garantias por parte da empresa, porém, a disponibilidade em oferecer garantias suficientemente sólidas é limitada pelo tamanho da firma. Assim sendo, micro e pequenas empresas, em geral, precisam se submeter a altos custos e acesso restrito a fundos de financiamento. Para o autor, os bancos possuem sistemas de informação suficientes para mitigar a assimetria de informação, contudo, existem situações nas quais o valor que o banco poderia cobrar da empresa não seria suficiente para compensar esse trabalho de busca de mais informações.

A Teoria dos Custos de Transação de Coase e Williamson, bem como a Teoria da Agência também têm sido utilizadas como pano de fundo para discussões acerca do financiamento de micro e pequenas empresas. Isso ocorre, sobretudo, nos aspectos relacionados a seleção adversa, risco moral e nos consequentes custos advindos da assimetria de informação, incerteza e comportamento oportunista (POLLARD, 2003). Para Gertler (1988), as assimetrias de informação levam a problemas de seleção adversa e de risco moral. A seleção adversa decorre do fato de que nem sempre os melhores projetos conseguem o financiamento do qual precisam. O risco moral, por sua vez, está associado à possibilidade de insucesso do projeto financiado e consequente inadimplência por parte da empresa (POLLARD, 2003).

No caso brasileiro, pode-se somar, aos fatores já destacados, a dificuldade das empresas em apresentar toda a documentação exigida pelos bancos, e a exigência, de muitas instituições financeiras, de um tempo mínimo de atividade, dado o alto índice de mortalidade dos primeiros anos de atividade. Além disso, no caso específico brasileiro, há de se enfatizar a grande carga tributária que recai sobre as empresas fazendo com que muitas delas se mantenham na informalidade e, com isso, não tenham acesso a recursos destinados a pessoas jurídicas (MORAIS, 2006b).

Abramovay e Carvalho (2004) destacam que, no Brasil, não existem dados estatísticos suficientes para demonstrar a relação das micro e pequenas empresas com o sistema financeiro. Os autores apontam um estudo do Sebrae/SP com micro e pequenas empresas mostrando que, em 2004, cerca de 80% das empresas desses portes não tomaram crédito. Concluiu-se que as empresas possuem acesso ao sistema bancário e atuam intensamente com cheques, cheques especiais e cartões de crédito. Porém, no que se refere a crédito, este é abundante no que diz respeito à figura do empresário, pessoa física. Em 2004, 89% deles obtiveram crédito em seu nome ou de seus sócios, parentes ou amigos. Já no que se refere ao crédito para os negócios, o cenário é outro. Nota-se, portanto, que o tratamento que é conferido, pelo sistema financeiro, aos empresários não é o mesmo destinado aos seus negócios, dificultando a distinção entre as contas do empresário e da empresa, o que pode ser prejudicial para os negócios. A principal justificativa apontada pelos bancos, para a negativa de crédito, é a falta de garantias reais por parte das empresas, o que corrobora a percepção de Figueiredo e Pombo. A viabilidade do projeto, o que realmente deveria ser o cerne da questão, fica apenas em 6º lugar.

Por fim, Abramovay e Carvalho (2004) apontam seis fatores que podem explicar a dificuldade das micro e pequenas empresas em acessarem o mercado de crédito brasileiro: instabilidade

macroeconômica, dificuldades das instituições financeiras em obter informações sobre essas empresas e mensurar seu risco, atuação demasiada e ineficiente do governo, deficiências institucionais e legais, setor bancário organizado segundo uma estrutura oligopolizada e instrumentos e sistemas especializados na oferta de crédito fragilizados e pouco desenvolvidos.

As dificuldades de acesso ao crédito fazem com que as microempresas tenham maiores dificuldades para investir em seu negócio, o que contribui para sua alta taxa de mortalidade logo nos primeiros anos. No Brasil, segundo dados do Sebrae (2013), 24,4% das empresas constituídas em 2007 encerraram suas atividades antes de completarem 2 anos de existência. Tem-se um ciclo vicioso no qual as microempresas têm dificuldades em conseguir crédito, porque a taxa de mortalidade de empresas, nos primeiros, anos é elevada, e muitas empresas acabam por fechar suas portas, porque não conseguem crédito. Além disso, aquelas que conseguem sobreviver se veem muito limitadas e com poucas possibilidades de expansão. Uma alternativa para reverter esse cenário é a atuação dos governos através do crédito direcionado.

3 O PAPEL DOS BANCOS DE DESENVOLVIMENTO

Como visto na sessão anterior, o sistema financeiro, sobretudo as instituições privadas, não é capaz de atender a demanda por crédito da economia em sua integridade, seja por falta de interesse, seja devido a falhas de mercado. Dessa forma, no intuito de agir com mais intencionalidade e de maneira a fomentar o desenvolvimento econômico, os Estados se utilizam de ferramentas e instituições, tais como os bancos de desenvolvimento.

Os bancos de desenvolvimento possuem papel crucial no direcionamento do crédito para setores que os governos consideram estratégicos para suas economias, contribuindo, assim, para o desenvolvimento econômico local. Em termos gerais, “o objetivo principal de um banco de desenvolvimento é o de introduzir mudanças na realidade em que atua, na comunidade a qual deve servir” (COIMBRA, 1980, p. 105). Para o autor, isso ocorre através das externalidades positivas geradas pelo financiamento, como a geração de empregos na cadeia produtiva como um todo.

Importante destacar, ainda, o papel social desempenhado pelas políticas de financiamento dessas instituições, sobretudo no que diz respeito aos financiamentos voltados às micro e pequenas empresas. O crédito direcionado e que permita a essas empresas alavancarem seus negócios tem importante impacto na geração de emprego e renda, preocupação que, em geral, os bancos privados não possuem. Dessa forma, tem-se como uma das principais diferenças entre um banco comercial e um banco de desenvolvimento o fato de que o primeiro se preocupa com a rentabilidade econômica do negócio, enquanto o segundo com sua rentabilidade social (MOURA, 1980). Nesse sentido, um banco de desenvolvimento deve privilegiar produtos e serviços que busquem atender os interesses da maioria da sociedade, não havendo razões de natureza econômica para que privilegiasse apenas grupos e conglomerados empresariais, apesar de, na prática, os critérios comerciais serem muito relevantes na atuação desses bancos.

Segundo Torres Filho (2009), uma importante estratégia de atuação desses bancos é afetar as condições de financiamentos ofertados a grupos de empresas específicos, tais como taxas de juros, prazos e estrutura de garantias, que podem ser definidos a partir de seus setores de atuação, porte, região etc. Os bancos públicos, de maneira geral, possuem papel crucial na oferta de crédito a setores que não são de interesse do setor privado, principalmente no que se refere a desenvolvimento regional (CROCCO; JAYME JR. 2010). O governo pode optar por oferecer estímulos para que o setor privado atue nesses focos prioritários ou atuar diretamente na concessão de crédito através dos bancos públicos.

Para Andrade e Deos (2009 *apud* DEOS e MENDONÇA, 2010) as atividades desempenhadas pelos bancos públicos devem ir além da provisão de linhas de crédito de longo prazo para segmentos estratégicos e negligenciados pelo mercado.

Bancos públicos vão ou deveriam ir além desse marco, ao *i*) definirem novos produtos financeiros e/ou novas condições para produtos já existentes, de forma a induzir o mercado a atuar sob novas bases – isto

é, fazendo política de financiamento em sentido amplo; *ii*) atuarem sobre o mercado de forma a alterar sua “dinâmica natural”, evidentemente procíclica, sendo um canal privilegiado para transmitir os impactos das decisões tomadas no âmbito das políticas monetária e creditícia; e *iii*) exercem, no mercado de crédito, ações que minimizem a incerteza, sobretudo em momentos em que essa está exacerbada, já que nestas circunstâncias há um “encolhimento” natural e defensivo do crédito por parte do sistema privado. Vale notar que estes últimos espaços de atuação dos bancos públicos apresentados pelos autores em questão em muito se aproximaram das percepções que emanam da discussão *minskyana* (DEOS; MENDONÇA, 2010, p. 68).

Em momentos de crise, os bancos de desenvolvimento têm importante papel na sustentação do crédito e financiamento de longo prazo, sendo as instituições utilizadas pelos governos para injetar recursos na economia e combater a baixa do ciclo econômico. No caso específico da América Latina e Caribe, existem diversos bancos de desenvolvimento regionais, geralmente atuando apenas dentro de seus próprios países. Porém, o Banco Interamericano de Desenvolvimento, possui atuação mais ampliada e conta com membros de toda a região.

3.1 A atuação do BID

O Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) foi fundado em 30 de dezembro de 1959 através da assinatura, pelos países membros, de seu Convênio Constitutivo. Atualmente possui 47 Estados membros, sendo 26 membros mutuários da América Latina e Caribe. O Banco foi criado com o objetivo principal de “contribuir para acelerar o processo de desenvolvimento econômico e social, individual e coletivo, dos países membros regionais em vias de desenvolvimento” (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 1959, p.5). Para que tal objetivo seja alcançado, o Convênio Constitutivo elenca as funções a serem exercidas pelo Banco, sendo elas:

Promover a inversão de capitais públicos e privados, para fins de desenvolvimento; Utilizar seu próprio capital, os fundos que obtenha nos mercados financeiros e os demais recursos de que disponha, para financiar o desenvolvimento dos países membros, dando prioridade àqueles empréstimos e operações de garantia que contribuam mais eficazmente para o crescimento econômico dos mesmos; Estimular os investimentos privados em projetos, empresas e atividades que contribuam para o desenvolvimento econômico, e complementar as inversões privadas, quando não houver capitais particulares disponíveis em termos e condições razoáveis; Cooperar com os países membros na orientação da sua política de desenvolvimento, para uma melhor utilização de seus recursos, de forma compatível com os objetivos de uma maior complementação de suas economias e da promoção do crescimento ordenado de seu comércio exterior; e Prestar assistência técnica para o preparo, financiamento e execução de planos e projetos de desenvolvimento, inclusive o estudo de prioridades e a formulação de propostas sobre projetos específicos (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 1959, p. 5).

Atualmente, o Grupo BID é composto pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), a Corporação Interamericana de Investimentos (CII) e o Fundo Multilateral de Investimentos (Fumin), administrado pelo BID. A CII concentra sua atuação no apoio a empresas de pequeno e médio porte, enquanto o Fumin tem suas atividades voltadas à promoção do crescimento do setor privado através de financiamentos não reembolsáveis e investimentos (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015a). Atualmente, o BID possui cinco eixos de atuação prioritária: a) Reduzir a pobreza e as desigualdades sociais; b) Suprir a necessidades dos países pequenos e vulneráveis; c) Promover o desenvolvimento através do setor privado; d) Enfrentar a mudança climática, energia renovável e sustentabilidade ambiental; e) promover a cooperação e integração regionais (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015c).

Percebe-se, portanto, que atuar junto às camadas mais pobres das populações de seus países membros, no intuito de inseri-las no processo de desenvolvimento, está em consonância com os objetivos constitutivos e atuais do BID. Titelman (2003) destaca que, desde sua criação, o BID tem desempenhado importante papel como impulsionador do desenvolvimento econômico e social na América Latina, facilitando o acesso dos países da região ao financiamento externo. Em 2014, o BID aprovou, aproximadamente, “US\$ 243 bilhões em empréstimos e garantias para financiar projetos com investimentos totais superiores a US\$ 512 bilhões, bem como US\$ 6,2 bilhões em financiamentos não reembolsáveis” (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO,

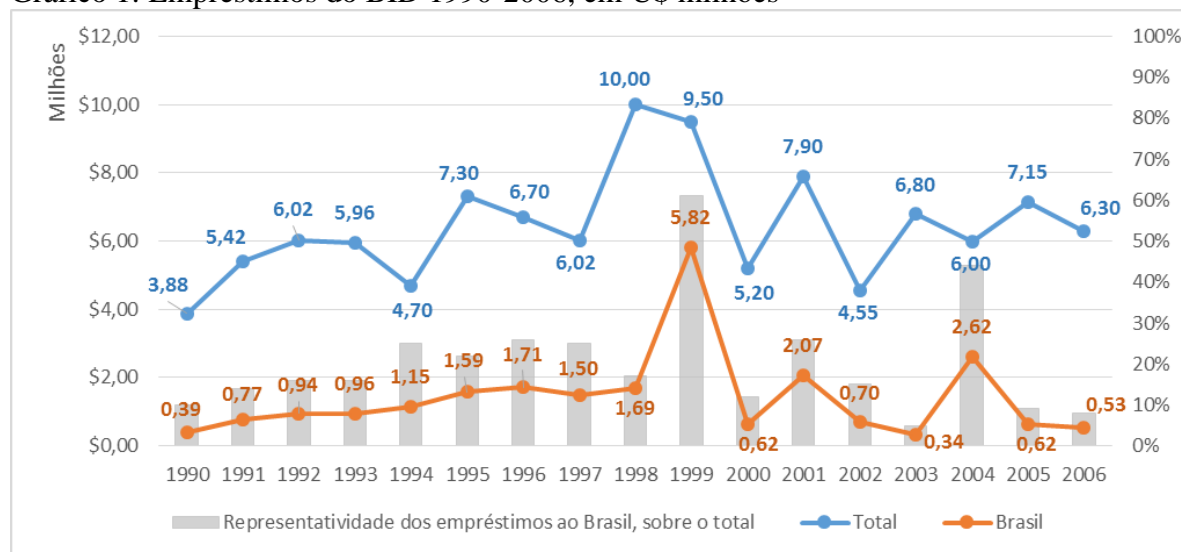
2015a, p. ii). A iniciativa Oportunidades para a Maioria (OMJ), que apoia projetos voltados para as comunidades de baixa renda, aprovou, em 2014, 9 operações, entre empréstimos e garantias, que somaram US\$ 67 milhões, sendo que 67% desses projetos (60% em valor) foram implantados em países de menor renda per capita na região (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015a).

Os relatórios do BID em 2014 apontam que a maioria dos objetivos estratégicos de apoio ao desenvolvimento da América Latina e Caribe, definidos para o ano, foram alcançados ou se encontravam em andamento conforme previsto como, por exemplo, a contribuição para políticas sociais que gerem maior equidade e produtividade; proteção do meio ambiente; apoio a países pequenos e vulneráveis; estímulo à cooperação e integração regionais; maior efetividade nos empréstimos e maior satisfação de seus parceiros (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015b).

3.2. O BID no Brasil

Desde sua criação, o BID ocupa papel crucial para o desenvolvimento da América Latina. Sua relação com o Brasil é bem próxima, sendo este seu segundo maior acionista, juntamente com a Argentina, e país com maior número de projetos junto ao Banco. Durante as décadas de 1960 e 1970, era significativa a sinergia entre os objetivos e projetos brasileiros e do banco, já que ambos adotavam uma postura desenvolvimentista. A partir da década de 1990, quando o Brasil passou a aderir a princípios neoliberais, a parceria com o BID continuou existindo, mesmo que com um viés distinto. Volume significativo dos recursos desembolsados pelo Banco têm sido direcionados para o Brasil, como mostra o Gráfico 1 abaixo:

Gráfico 1: Empréstimos do BID 1990-2006, em U\$ milhões



Fonte: SCHERMA, 2007. Elaborado pela autora.

De acordo com os dados apresentados no gráfico, do valor total desembolsado pelo BID de 1990 a 2006, 22% foram direcionados para o Brasil, sendo que, em 1999, esse valor chegou a 61% e, em 2004, a 44%. Em 1999, o alto volume corresponde a um empréstimo de emergência concedido pelo BID, juntamente com Banco Mundial e outras organizações internacionais para aliviar a crise pela qual o país passava. Já em 2004, houve um empréstimo no valor de US\$ 1 bilhão destinado ao programa Bolsa Família (SCHERMA, 2007). O BID (2011) destaca que, desde sua criação, mais de US\$ 110 bilhões já foram destinados a projetos brasileiros, sobretudo nas áreas de infraestrutura, meio ambiente, redução da pobreza e fortalecimento institucional, seja da iniciativa pública ou privada. Em 2011, um terço da carteira do banco era composta por projetos brasileiros.

3.3 O Programa Oportunidades para a Maioria

O Programa Oportunidades para a Maioria é uma iniciativa criada pelo BID em 2007, que tem como objetivo apoiar “modelos de negócios inovadores que proporcionem bens e serviços de alta qualidade para populações de baixa renda (base da pirâmide, BoP na sigla em inglês) nos 26 países membros mutuários do BID na América Latina e no Caribe” (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015d). Através do programa, o BID busca apoiar negócios voltados para segmentos não atendidos pelo mercado tradicional. Para tanto, são estabelecidas parcerias para elaboração de soluções que visem lidar com falhas de mercado, sobretudo aquelas que afetam diretamente os mais pobres, trazendo essa classe para o mercado formal, aumentando a produtividade dos negócios e criando empregos (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015d).

O Oportunidades para a Maioria oferece três modalidades de apoio às organizações que investem em projetos destinados à base da pirâmide: assistência técnica, empréstimos e garantias parciais de crédito. Para o BID, a maioria à qual o programa faz referência é composta por pessoas que vivem com menos de U\$300 por mês, o que corresponde a, aproximadamente, 360 milhões de pessoas (cerca de 70% da população da América Latina e Caribe) (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2015f).

Os projetos e soluções apoiados pelo programa são bastante específicos, pensados para a realidade das pessoas que terão acesso a eles, aumentando, assim, sua aderência e eficiência. Os projetos não são desenvolvidos pelo BID, mas sim por empresas ou instituições financeiras locais que o fazem com foco em determinada parcela de suas populações, de acordo com suas particularidades, ou seja, não se trata de um modelo genérico que apenas é replicado.

Os princípios do liberalismo estabelecem que os movimentos de mercado ocorrem de maneira adequada para que ele se autorregule e atinja pontos ótimos para os indivíduos e empresas. Para que esse mecanismo funcione é fundamental que os vários agentes que interagem nesse mercado sejam suficientemente livres e tenham informações adequadas para tomarem decisões. Contudo, na prática, o que se nota é que uma grande parte da população não possui autonomia suficiente para tomar suas decisões. Essas pessoas, muitas vezes, não possuem as liberdades essenciais para fazê-lo, como educação e capacitação técnica, ficando à margem do mercado e fadadas à situação de pobreza. A reversão desse quadro pode ocorrer através da atuação dos Estados e entes privados no sentido de lhe garantir e estimular alguns direitos e liberdades que elas não são capazes de buscar sozinhas, como liberdade econômica. Um indivíduo que, por exemplo, não possui boa formação acadêmica e técnica, provavelmente ficará fora do mercado de trabalho formal e, caso o Estado não fomente um negócio próprio e o auxilie na obtenção das habilidades necessárias exigidas para que ele se insira no mercado, o mesmo, muito provavelmente, viverá em situação de pobreza. “Negar às pessoas as oportunidades econômicas favoráveis que os mercados oferecem e sustentam podem resultar em privações” (SEN, 2000, p.41).

Prahalad (2010) enfatiza, ainda, que a atuação junto à base da pirâmide não precisa ter caráter assistencial. As empresas podem atuar nesse mercado, composto por cerca de 4 a 5 bilhões de pessoas mal atendidas e por mais de U\$13 trilhões em paridade de poder de compra, de maneira lucrativa, mas, para tanto, é necessário inovar.

Como dito anteriormente, o Oportunidades para a Maioria apoia negócios inovadores voltados às necessidades da base da pirâmide. Há preocupação em atender esse público de maneira adequada o que, muitas vezes, exige que as empresas inovem. Além disso, os projetos apoiados são do setor privado, logo, possui fins lucrativos, não se trata de assistencialismo. As camadas mais pobres da população, sobretudo as empresas formadas por essas pessoas, mais do que recursos subsidiados, precisam de acesso adequado aos bens e serviços necessários para sua sobrevivência.

Em 2012, a equipe do Oportunidades para a Maioria realizou uma avaliação da iniciativa e dos resultados que havia proporcionado até então. O relatório mostrava que, naquele ano, sua carteira

era composta por 32 projetos, totalizando US\$ 186,2 milhões. Destes, 26 eram referentes a operações de financiamento com recursos do próprio BID, somando US\$ 143,7 milhões, e 6 eram referentes a operações nas quais o BID participou concedendo garantia parcial, que corresponde ao montante de US\$ 42,5 milhões. Além disso, já haviam sido realizadas 31 operações de cooperação técnica, representando US\$ 6,34 milhões. Os projetos apoiados são voltados para diversos temas tais como educação, agricultura, habitação, micro e pequenas empresas, dentre outros (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2012a) e se dão através de uma das três modalidades de apoio apresentadas anteriormente. A partir de dados fornecidos pelos responsáveis por 16 dos 32 projetos apoiados até 2012, percebeu-se que os mesmos atuavam de maneira bastante focalizada no público da base da pirâmide, conforme proposto.

A avaliação de 2012 mostrou que os projetos apoiados pela iniciativa, de maneira geral, haviam alcançado desempenho satisfatório e, em alguns casos, sucesso expressivo, de maneira que o parecer final foi de manutenção do Oportunidades para a Maioria e apoio a novos projetos. Na sessão seguinte, será analisado um dos projetos apoiados pela iniciativa no Brasil, a fim de compreender melhor seus resultados e verificar se os mesmos estão de acordo com o esperado quando da criação do programa.

4 O BDMG ACREDITA

Atualmente, o Oportunidades para a Maioria apoia quatro projetos brasileiros, sendo dois deles operados por instituições financeiras: o BDMG Acredita, do Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais, e o Banorte Todo Dia, operado pelo Banco Gerador. Além destes, há um projeto operado por um distribuidor atacadista, o Mundo Vox Tenda, do Tenda Atacadista; e um projeto de capacitação de cuidadores de crianças, com utilização de brinquedos LEGO e recursos audiovisuais, o PUPA. Nesse trabalho será analisado o BDMG Acredita.

Na próxima sessão o programa será analisado com maior detalhe de maneira que seja possível verificar os resultados obtidos, e avaliar se estão de acordo com os objetivos traçados pelo BID, quais sejam, servir classes mais baixas de renda, ofertando-lhe produtos que agreguem valor e que sejam adequados para sua realidade e necessidades e de forma financeiramente sustentável para a empresa que decidir atender a esse segmento de mercado.

O Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais (BDMG) foi fundado em 1962, com o objetivo de fomentar o desenvolvimento sustentável do Estado. Sua atuação abrange todo o território estadual, atendendo empresas de diversos tamanhos nos mais diversos setores da economia, além do financiamento aos municípios mineiros. No final de 2014, o banco contava com uma carteira de mais de vinte mil clientes e possuía contratos ativos em 89% dos municípios do Estado (BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS, 2014). Um dos destaques da atuação do banco, em 2014, foi o lançamento do BDMG Acredita, uma parceria entre BDMG, BID, a Junta Comercial de Minas Gerais (JUCEMG) e o *Entrepreneurial Finance Lab* (EFL) (BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS, 2014).

O objetivo do BDMG Acredita é oferecer crédito para microempresários, sobretudo aqueles de baixa renda, que tenham formalizado suas empresas há, no máximo, 6 meses. Através da oferta de capital de giro, o BDMG busca apoiar os microempresários na estruturação de seus negócios, momento crucial para determinar o sucesso do empreendimento. A participação do Oportunidades para a Maioria no projeto se dá no compartilhamento do risco. Dessa forma, o BID assume parte do risco das operações. Esse compartilhamento tem como objetivo principal viabilizar e apoiar o BDMG a ser o primeiro banco de desenvolvimento da América Latina a utilizar uma metodologia pioneira de avaliação de risco baseada em aspectos psicométricos dos tomadores, e a conceder crédito para empresários de baixa renda que tenham seus negócios recentemente constituídos.

A avaliação psicométrica é o grande diferencial do programa. Tal avaliação faz parte do processo de concessão do crédito e substitui, para o público do BDMG Acredita, a metodologia tradicional

de avaliação de risco utilizada pelo banco. A metodologia constitui na aplicação de um questionário ao empreendedor que deseja tomar o crédito. O questionário, desenvolvido pelo *Entrepreneurial Finance Lab* (EFL) é automatizado, possui baixo custo e avalia questões como atitude, comportamento ético, conhecimento do negócio, habilidade e inteligência do empreendedor. Além disso, avalia a “vontade” e capacidade do empresário de honrar a dívida contratada na ausência de garantias e histórico de negócios com o banco. O EFL desenvolveu metodologia especificamente para micro e pequenas empresas de economias emergentes, por acreditar que estas possuem particularidades e, por isso, não podem ser avaliadas de maneira tradicional (ENTREPRENEURIAL FINANCE LAB, 2015). Após responder ao questionário, o empresário recebe uma nota (*scoring*), que é representada por um “farol” que vai do verde ao vermelho de acordo com sua probabilidade de inadimplência, a partir da qual o banco determina se a solicitação de crédito deve ser aprovada ou não⁴ (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO; 2013).

O programa foi constituído, inicialmente para atuar com um piloto de duração de dois anos. Durante esse período, a expectativa era de atendimento a 4.000 microempresários mineiros que tenham registrado suas empresas na JUCEMG em um prazo máximo de 6 meses. Através do BDMG Acredita, a empresa recém registrada pode contratar um financiamento de até R\$ 15 mil, com um prazo total de 24 meses e 3 meses de carência. Após a fase piloto, há a previsão de que o programa passe por uma revisão do BID e BDMG, podendo ser estendido a outros grupos empresariais, como os Micro Empreendedores Individuais (MEI) e a outras regiões do Brasil e América Latina (BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO, 2013).

O BID prevê como principal resultado do BDMG Acredita o impacto social positivo na vida dos microempreendedores da base da pirâmide (BID, 2015). Com o acesso a crédito adequado, espera-se que esses empreendedores sejam capazes de superar as dificuldades que surgem no início das atividades de uma empresa, aumentando suas chances de sobrevivência e, assim, mantendo uma fonte de renda para muitas famílias de mais baixa renda. Quanto aos riscos apresentados pelo projeto, o BID (2015) os classifica como de mínimos a moderados, já que o volume de financiamento é baixo e será direcionado a empresas regularizadas. Outro fator mitigador do risco é a previsão, no desenho original do programa, da atuação de um parceiro local no monitoramento dos beneficiários do empréstimo, verificando o pagamento das prestações e utilização dos recursos. Além disso, espera-se que o mesmo fornecerá aconselhamento de negócios para melhorar a gestão empresarial. Isto não só diminui o risco financeiro da carteira, mas também riscos para o ambiente de negócios, uma vez que qualquer questão emergente pode ser identificada e corrigida mais rapidamente. A previsão inicial era a de que os agentes de monitoramento visitassem todos os 4.000 clientes da fase piloto pelo menos 2-3 vezes durante a maturidade do contrato.

Por ser um programa novo de crédito e que adota metodologias inovadoras, o acompanhamento de seu desempenho se faz pertinente. Aspectos como volume de desembolsos, número de clientes atendidos e nível de inadimplência foram acompanhados de perto pelo BDMG e os principais resultados obtidos desde o lançamento até o presente serão apresentados na sessão seguinte.

4.1 Apresentação e análise dos dados

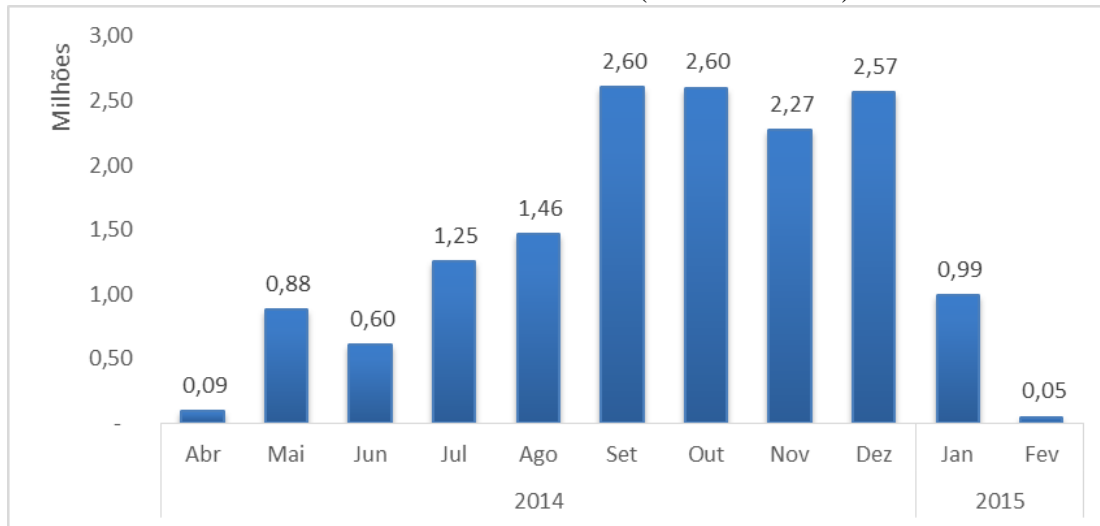
O BDMG Acredita foi lançado em abril de 2014. O empresário interessado em contratar o financiamento poderia fazê-lo de maneira direta, através do site do BDMG, ou entrando em contato com algum dos correspondentes bancários presentes pelo Estado. Independente da forma de acesso, todo o processo de concessão se dava online, através do site do banco. Primeiramente o empresário deveria fazer uma simulação do financiamento para capital de giro, informando se sua empresa possuía menos de seis meses de formalização. Em seguida o mesmo deveria fornecer informações

⁴ Apesar da inovação apresentada na avaliação de crédito, o BDMG manteve as avaliações tradicionais de crédito da carteira de clientes atendidos pelo *Acredita*, já que é obrigado, pelo Banco Central, a estimar risco de crédito e manter recursos aportados conforme tais análises.

cadastrais, tais como CNPJ, endereço, formação societária, capital social etc. A partir dessas informações e de acordo com a política de crédito do BDMG, seria apresentado um valor limite para contratação, até o teto máximo do produto de R\$ 15 mil. Estando de acordo com o valor apresentado, o empresário, e somente ele, deveria preencher o questionário desenvolvido pela EFL. Em seguida, caso o resultado da análise de risco – aplicação do questionário – fosse favorável, prosseguia-se com a contratação do financiamento (BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS, 2015).

O produto seguiu em operação plena até dezembro de 2014, quando, a partir dos resultados das operações realizadas, optou-se por sua suspensão para avaliação e reestruturação. Durante seu funcionamento, foram desembolsados R\$ 15,3 milhões para 1.072 clientes (Gráficos 2 e 3).

Gráfico 2: Desembolso Mensal BDMG Acredita (em milhões R\$)



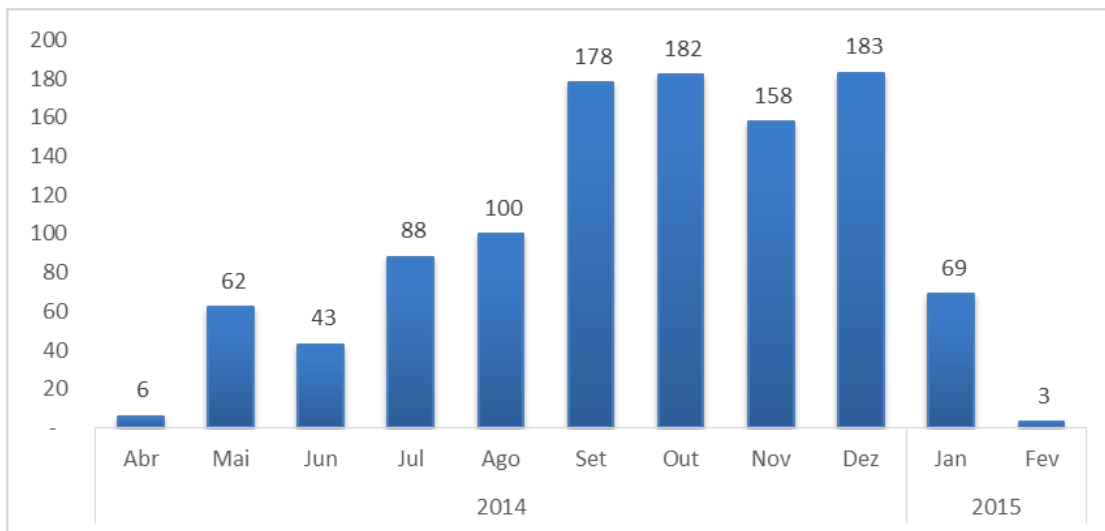
Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

Observa-se que, desde seu lançamento, o produto foi aumentando seus níveis de desembolso gradativamente, atingindo os maiores volumes entre Setembro e Dezembro. Os desembolsos observados em Janeiro e Fevereiro de 2015 são resquícios de operações que, em dezembro, já estavam sendo negociadas pelos correspondentes bancários e que, por isso, prosseguiram até a contratação.

O número de clientes atendidos acompanha o comportamento do desembolso, já que o valor máximo do produto é relativamente baixo e não houve variações significativas do ticket médio⁵ ao longo do período de oferta. A maioria dos 1072 clientes atendidos pertencia ao setor de comércio e serviços (85%), seguido por empresas do ramo da construção civil (6%) e setor têxtil (3%), o que pode ser visualizado no Gráfico 4.

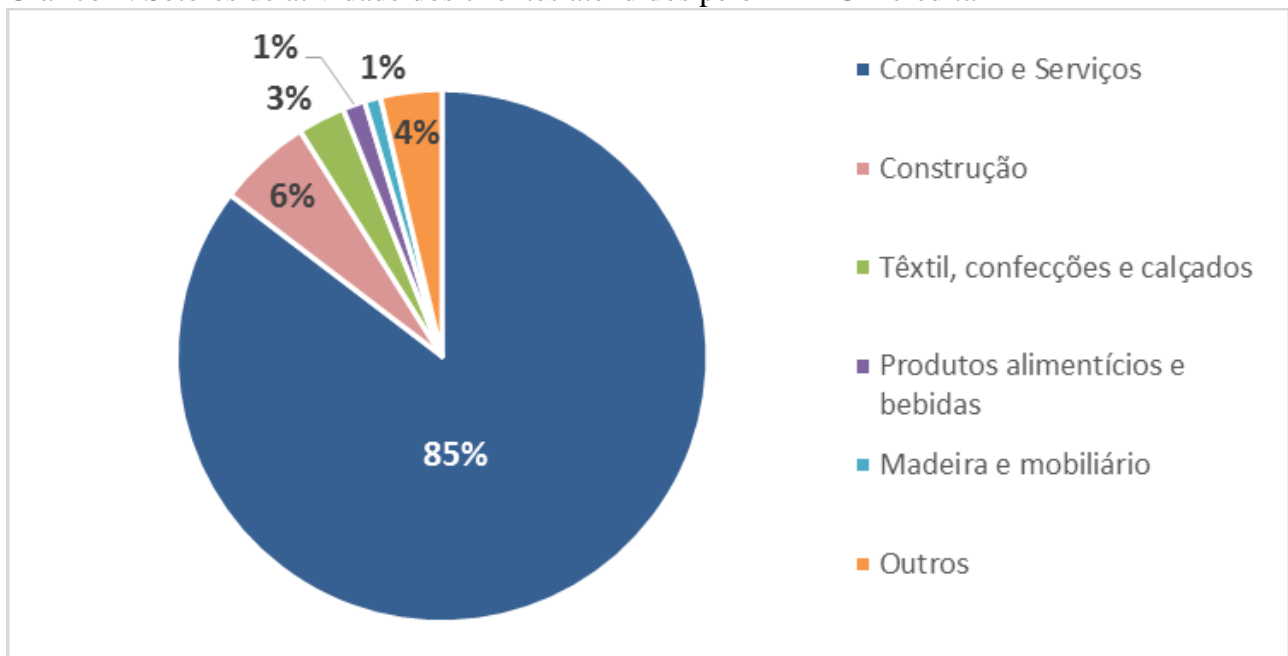
Gráfico 3: Número de clientes atendidos BDMG Acredita

⁵ Ticket médio corresponde ao valor médio contratado por cada cliente através da operação de crédito. O ticket médio mensal do BDMG Acredita variou entre R\$14.018 e R\$15.000.



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

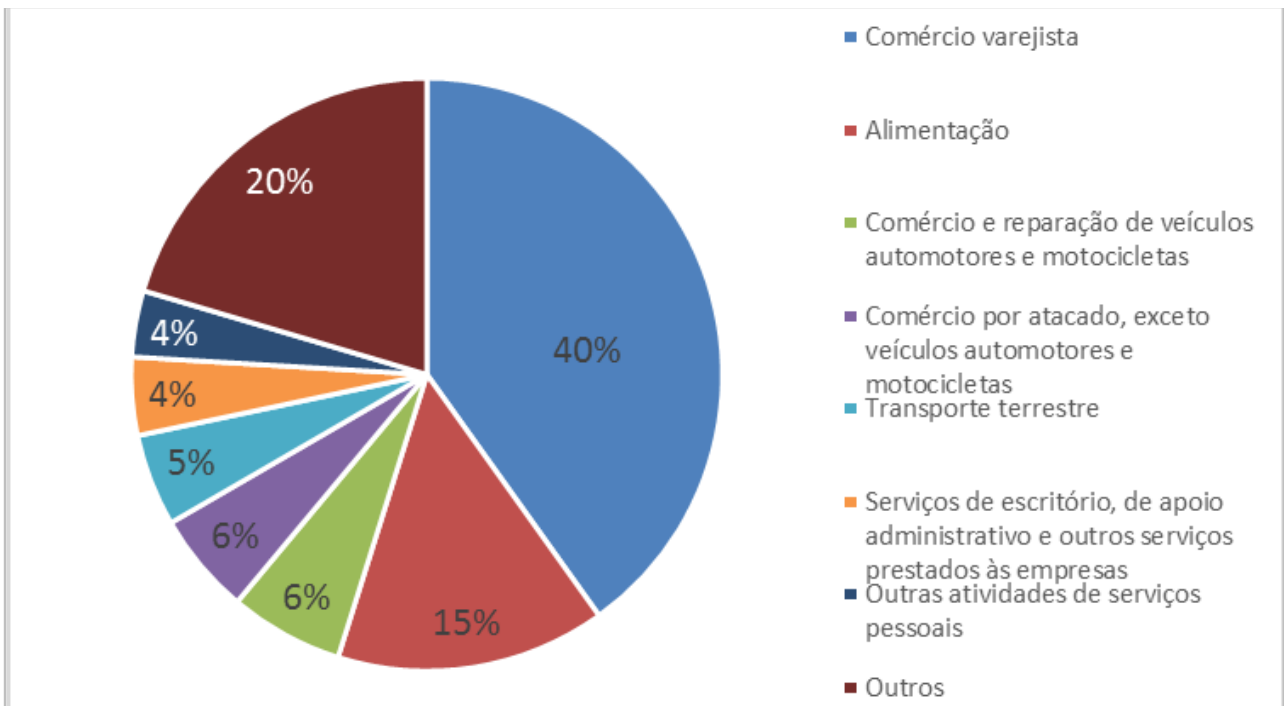
Gráfico 4: Setores de atividade dos clientes atendidos pelo BDMG Acredita



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

A predominância de empresas do setor de comércio e serviços é condizente com a realidade estadual e nacional, já que, segundo dados do Sebrae (2011), 60,2% das empresas de pequeno porte pertencem ao setor de comércio e 17,9% atuam no setor de serviços. Dentro do setor de comércio e serviços, a maior parte das empresas (40%) atua no segmento de comércio varejista, seguido pelo segmento alimentício (15%). Outros 27 segmentos representam conjuntamente 20% dos desembolsos, mas individualmente menos de 2% do total de clientes atendidos dentro do segmento de comércio e serviços (Gráfico 5).

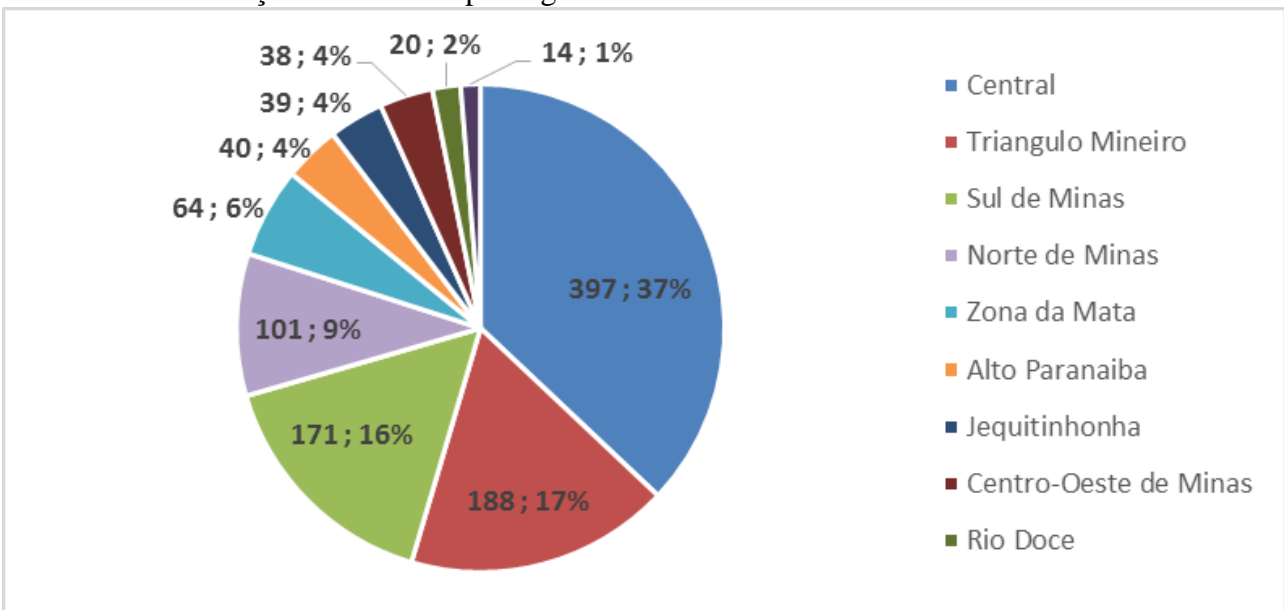
Gráfico 5: BDMG Acredita: Segmentos de atividades Atendidos no Setor de Comércio e Serviços



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

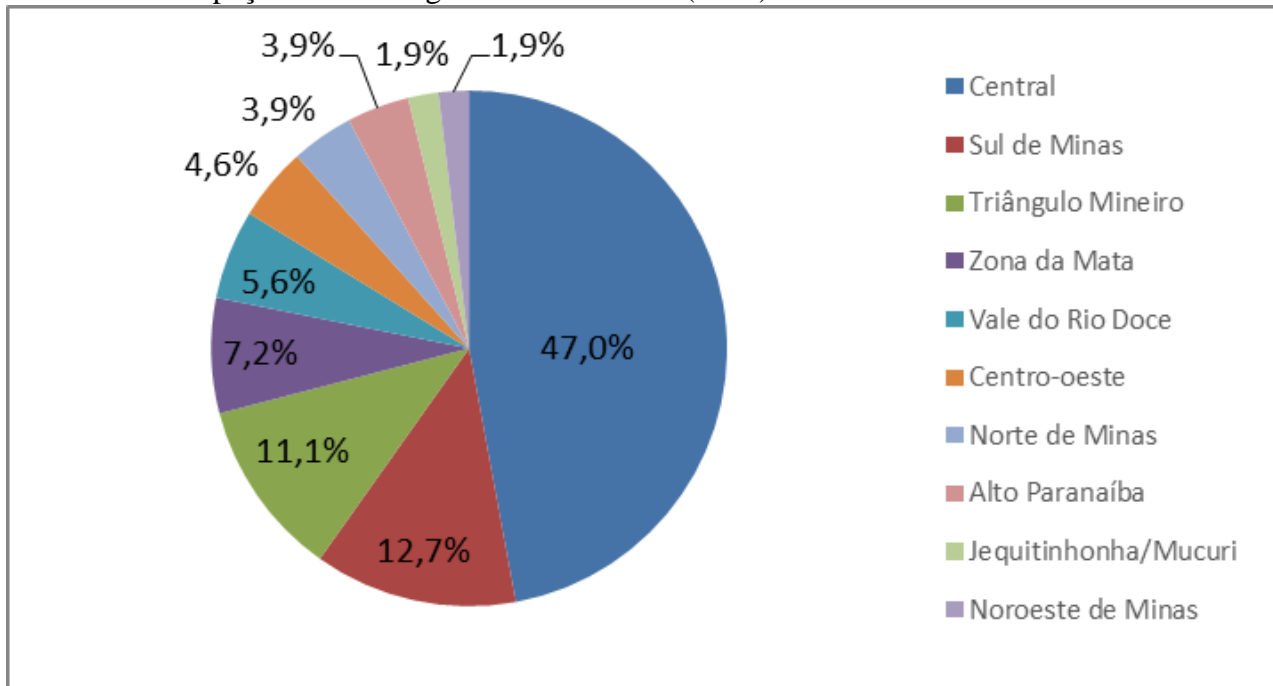
Observa-se, ainda, que houve grande concentração no atendimento a clientes das regiões Central (37%), Triângulo Mineiro (17%) e Sul de Minas (16%), que são, também, as regiões que mais contribuem para o PIB Estadual e nas quais os 10 municípios com maior PIB per capita do Estado estão localizados.

Gráfico 6: Distribuição dos clientes por região do estado



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

Gráfico7: Participação de cada região no PIB de MG (2011)



Fonte: FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 2013, p. 23

A maior parte dos clientes (613 empresas) se encontra em municípios que possuem acima de 100 mil habitantes, sendo que apenas em Belo Horizonte (município com mais de 1 milhão de habitantes) foram atendidas 216 empresas, número acima das 158 atendidas em todos os 90 municípios com menos de 20 mil habitantes que tiveram, pelo menos, uma empresa que contratou o BDMG Acredita, como mostra a Tabela 1, abaixo:

Tabela 1: Número de clientes atendidos de acordo com o tamanho do município

População (Censo 2010)	Nº de municípios nessa faixa com clientes atendidos	Nº de clientes atendidos	% de atendidos por tamanho de município
Acima de 1.000.000	1	216	20,1
Entre 500.000 e 999.999	3	176	16,4
De 100.000 a 499.999	24	221	20,6
De 50.000 a 99.999	30	144	13,4
De 20.000 a 49.999	60	157	14,6
Menos de 20.000	90	158	14,7

Fonte: BDMG, 2015; IBGE, 2015. Elaborado pela autora.

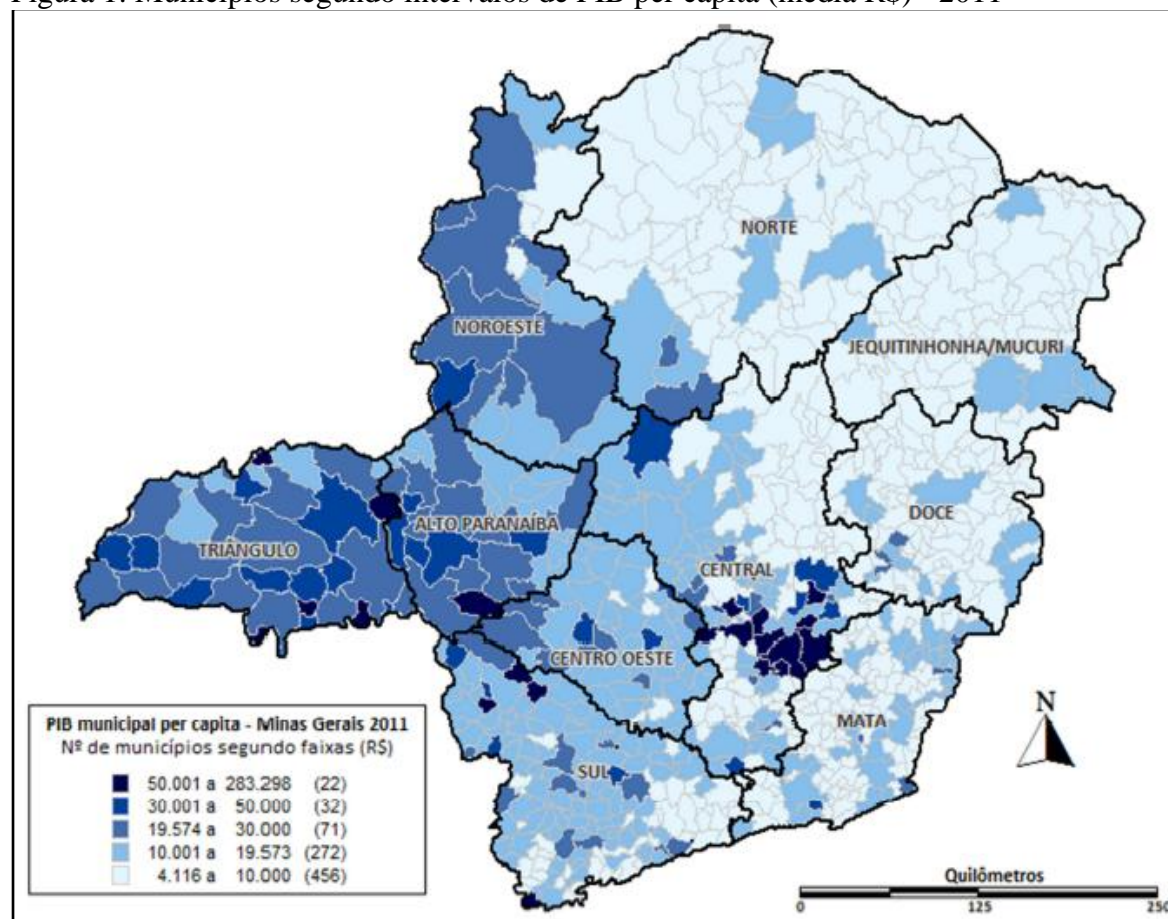
Essa maior concentração nos grandes centros (1/3 dos desembolsos em 4 municípios) se deve, majoritariamente, ao tamanho de seus mercados. Como a maior parte das empresas que contrataram crédito atuam no segmento de comércio varejista, o tamanho da população (e renda) corresponde ao tamanho do seu mercado potencial, de maneira que os grandes centros tendem a atrair maior número de empresas. É importante destacar, por outro lado, que um número significativo de cidades com menos de 100 mil habitantes teve empresas formalizadas recentemente e que contrataram o BDMG Acredita. Observa-se que 57% dos clientes atendidos se concentraram em apenas 28 cidades, todas elas com mais de 100 mil habitantes. Já os 43% restantes, se distribuíram por 180 cidades com até 100 mil habitantes. No caso das cidades menores, uma pulverização em maior

número de municípios é esperada, já que os mercados são pequenos e, por isso, conseguem absorver apenas um número menor de empresas. A partir desses dados é possível notar que, ao menos no que diz respeito à população atendida, há uma distribuição regular entre municípios em diferentes faixas de população, e certa concentração é percebida em municípios mais populosos.

Com relação à renda, nota-se que as regiões menos favorecidas e, conseqüentemente com maior número relativo de indivíduos de baixa renda, como Norte de Minas, Jequitinhonha e Rio Doce, tiveram um número de empresas atendidas pouco expressivo, representando apenas 15% do total, sendo 160 empresas distribuídas em 41 municípios, o que representa uma média de 4 empresas atendidas por município. Importante notar que, mesmo os pólos regionais dessas regiões, quando comparados com outros polos como Uberlândia (115 empresas) e Contagem (49 empresas), tiveram poucas empresas que contrataram o crédito (Almenara – 13 empresas; Teófilo Otoni – 6 empresas; Montes Claros – 49 empresas; Governador Valadares – 8 empresas). Portanto, foi nos pólos que houve maior concentração de desembolsos.

A predominância de clientes nas regiões mais ricas do Estado, à primeira vista, vai de encontro à proposta do Oportunidades para a Maioria de atender as necessidades das camadas mais pobres da população, porém, não é possível afirmar que essas parcelas não foram atendidas, pois mesmo nessas regiões, dada a desigualdade intra-regional, existe um número significativo de pessoas que fazem parte da base da pirâmide. Em São Gonçalo do Rio Abaixo, cidade com maior PIB per capita de Minas Gerais (R\$283.298), 42,35% da população é considerada vulnerável à pobreza, segundo classificação do Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil (2010b), e vive com uma renda per capita mensal de R\$156,82. Em Confins, segunda cidade com maior PIB per capita (R\$256.466), 22,43% da população se encontra em situação de vulnerabilidade à pobreza, apresentando PIB per capita de R\$183,82/mês.

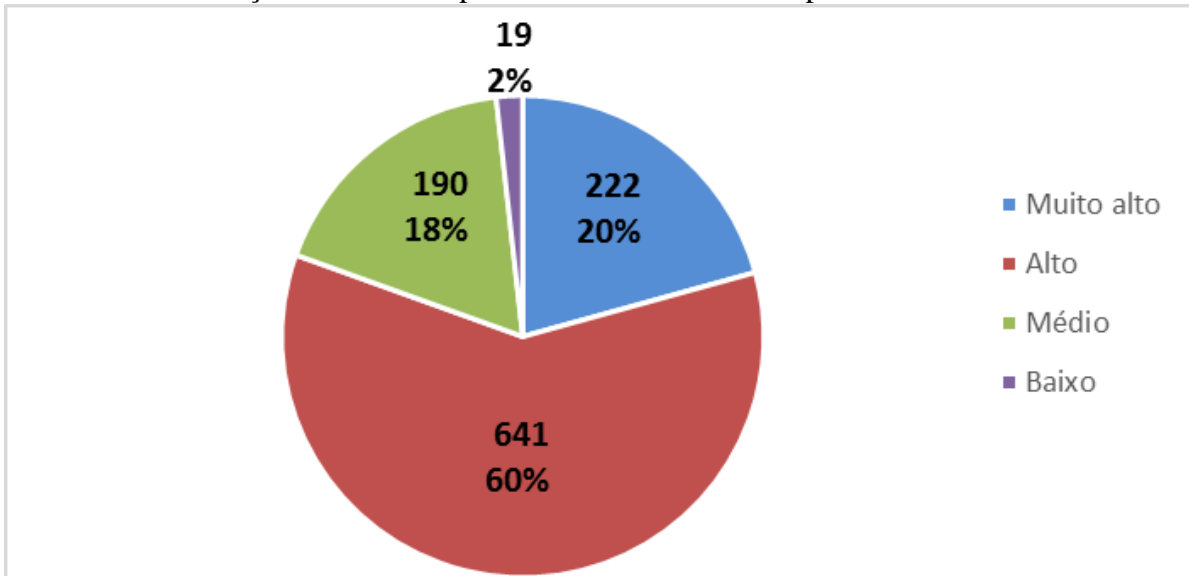
Figura 1: Municípios segundo intervalos de PIB per capita (média R\$) - 2011



Fonte: FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO, 2013, p. 11

Além do PIB per capita, outro importante indicador para se verificar se o produto atendeu ao objetivo do Oportunidades para a Maioria de empoderar as pessoas de baixa renda é o Índice de Desenvolvimento Humano Municipal - IDHM. Observa-se que a maior parte dos financiamentos foi concedido em municípios de IDHM alto ou muito alto⁶.

Gráfico8: Distribuição dos clientes pelo IDHM de seus municípios



Fonte: BDMG, 2015 e ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL, 2010. Elaborado pela autora.

Mais uma vez é importante salientar que, o fato de o produto ter atendido um número maior de empresas em cidades de maior IDHM é um indicativo de problemas de seleção regional de clientes, mas não é suficiente para afirmar que o produto não foi dirigido a classes de renda mais baixa, pois, dado o design do instrumento de crédito, espera-se que, mesmo em regiões mais ricas, o crédito esteja indo para os empreendedores das camadas mais baixas da população. Em Belo Horizonte, segunda cidade com maior IDHM (0,810), 13,89% da população se encontra em situação de vulnerabilidade à pobreza, apresentando PIB per capita de R\$177,56/mês.

Tabela 2: Características dos 10 municípios com maior desembolso

Município	Desembolso total (R\$)	Nº de clientes atendidos	Índice de Gini (2010)	IDHM (2010)	PIB per capita a preços correntes (2012)
Minas Gerais	15.346.327,00	1072	0,56	0,73	19.573,00*
Belo Horizonte	3.059.927,00	216	0,60	0,81	24.365,33
Uberlândia	1.668.700,00	115	0,50	0,79	34.575,29
Montes Claros	706.000,00	49	0,53	0,77	14.410,63
Contagem	671.000,00	48	0,48	0,76	33.637,47
Ituiutaba	468.000,00	32	0,50	0,74	21.733,56
Varginha	436.500,00	31	0,51	0,78	32.003,46
Betim	240.000,00	16	0,47	0,75	72.262,27
Juiz de Fora	190.000,00	13	0,56	0,78	19.188,73

⁶ Segundo classificação do Atlas do Desenvolvimento Humano no Brasil (2010), IDHM muito alto é aquele igual ou acima de 0,8 e IDHM alto é aquele entre 0,7 e 0,799.

Almenara	188.000,00	13	0,53	0,64	7.674,09
Pouso Alegre	185.000,00	13	0,49	0,77	28.306,78

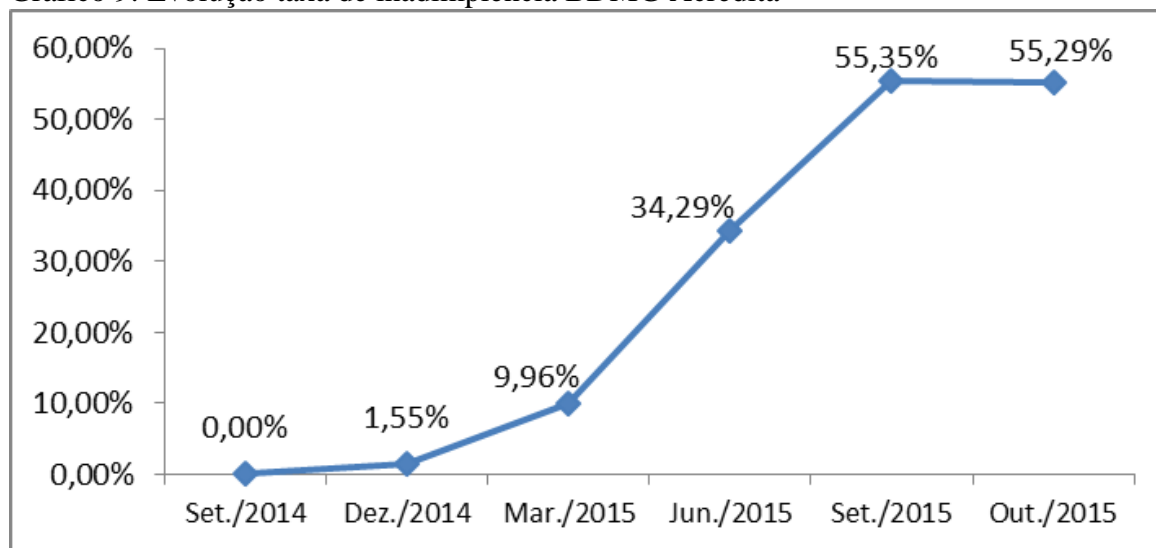
Fonte: ATLAS BRASIL, 2010a; ATLAS BRASIL, 2010b; BDMG, 2015; IBGE, 2015. Elaborado pela autora.

* PIB per capita 2011.

Na análise das características dos 10 municípios que receberam os maiores volumes de desembolsos, apenas Almenara possui IDHM menor que a média do Estado (0,73), renda per capita também menor que a média estadual (R\$ 19,6 mil) e índice de Gini ligeiramente menor que o Gini do Estado (0,56). Belo Horizonte, que é a cidade com maior número de empresas que contrataram crédito do BDMG Acredita, possui o maior índice de Gini dentre os 10, o que indica uma maior concentração de renda no município. As demais cidades analisadas, mesmo aquelas de maior renda per capita, possuem índice de Gini inferior ao estadual, mas é importante destacar que, mesmo sendo inferiores ao valor estadual, esses índices ainda são altos, devido à realidade brasileira de grande concentração e desigualdade.

De acordo com o perfil de cada empreendedor, obtido após aplicação do questionário, os clientes receberam uma nota de risco, de acordo com a probabilidade de inadimplência das empresas. De março a outubro de 2015 a inadimplência do BDMG Acredita cresceu 4,5 vezes, atingindo o patamar de 55%, como pode ser visto no Gráfico 9. Em agosto do mesmo ano, a taxa de inadimplência de clientes pessoa jurídica no setor bancário tradicional, segundo dados do Banco Central do Brasil (2015) atingiu 2,4%, variando 0,4 ponto percentual em doze meses. Apesar de, em geral, a inadimplência de microempresas, sobretudo as nascentes, ser muito maior que a média do mercado, o valor observado para o BDMG Acredita está muito discrepante em relação a este, o que pode indicar algum problema relacionado ao desenho produto. Esse alto nível de inadimplência demonstra que a metodologia de *Credit Scoring* pode não estar adequada ao perfil de clientes, em especial na seleção de potenciais empreendedores e administradores de empresas.

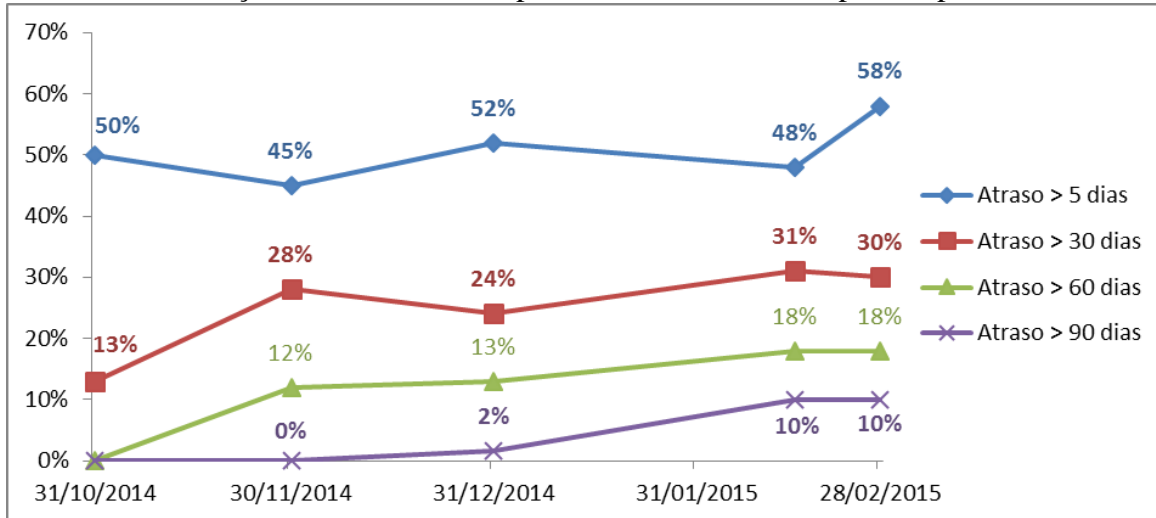
Gráfico 9: Evolução taxa de inadimplência BDMG Acredita



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

Dados da inadimplência do BDMG Acredita, consideradas operações com mais de noventa dias de atraso, mostram que o indicador apresentou um comportamento crescente, à medida em que houve aumento nas concessões e que os contratos de financiamento foram entrando na fase de amortização. Em novembro de 2014, a taxa de inadimplência acima de 90 dias ainda era próxima de zero, pois a maioria das operações ainda não havia tido três meses de amortização. Porém, a inadimplência acima de 30 dias já se encontrava em 28%, com tendência dessa inadimplência se tornar superior a 90 dias (Gráfico 10). Devido a essa perspectiva, o BDMG optou por suspender a oferta do produto.

Gráfico 10: Evolução da taxa de inadimplência BDMG Acredita por tempo de atraso



Fonte: BDMG, 2015. Elaborado pela autora.

Pesquisa qualitativa realizada junto aos clientes através de entrevistas telefônicas e grupos focais demonstrou que estes reconhecem a importância do produto, já que outros bancos não lhes oferecem crédito. O valor é considerado adequado, porém, difícil de ser administrado dentro do fluxo de caixa da empresa. A maior parte dos empresários afirmou que seus negócios estão indo bem e que o crédito foi crucial para que isso ocorresse (BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS, 2015). Tal afirmação, porém, aparenta ser contraditória, dado o alto índice de inadimplência observado. Essa contradição, aliada às expectativas do BID quando da avaliação do projeto e reconhecimento dos clientes que é um produto importante para seus negócios, torna o alto índice de inadimplência surpreendente e, por isso, é relevante levantar algumas hipóteses para sua ocorrência.

4.2 Hipóteses para os resultados observados

Como demonstra a discussão teórica sobre financiamento às microempresas, essas organizações possuem grande dificuldade em acessar o sistema de crédito, pois há incertezas presentes e assimetria de informação no mercado e elas não são capazes de oferecer as garantias exigidas pelas instituições financeiras. Essa situação se torna ainda mais grave quando as empresas são recém constituídas, já que, nesse momento ainda há grande incerteza até mesmo quanto à viabilidade e chances de sucesso do negócio, além de um volume de informações ainda mais restrito, já que a empresa não possui nenhum histórico de pagamentos e faturamento. Com a adoção da avaliação de risco baseada em aspectos psicométricos, o BDMG/BID buscavam superar essas dificuldades analisando outros aspectos do empresário que, em geral, não são considerados, como perfil empreendedor e propensão a honrar seus compromissos financeiros.

Através das entrevistas realizadas, identificou-se que a maioria dos clientes atendidos fazia parte do público-alvo. O valor concedido é considerado suficiente para os estágios iniciais da empresa, já que são microempresas, porém, os empresários possuem dificuldades em inserir o valor das prestações em seus fluxos de caixa. Os recursos foram utilizados no negócio, não apenas para suprir a necessidade de capital de giro, mas, também, para a aquisição de máquinas e equipamentos e realização de reformas (BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS, 2015).

Um fator crucial para a alta inadimplência, mas de cunho contextual, é a crise econômica brasileira. Desde 2014, a atividade econômica sofre retração. O PIB mineiro recuou 1,5% no segundo trimestre de 2015 em relação ao primeiro trimestre do ano e 3,5% ante o mesmo período de 2014. Já a queda acumulada no ano, ao final do segundo trimestre se encontrava em 4,1% e 3,3% nos 12 meses anteriores (FIEMG, 2015). O setor de comércio, maior número de clientes do BDMG Acredita, apresentou redução da atividade nacional de 2,9% no trimestre finalizado em julho, em relação ao encerrado em abril. Observou-se redução nas vendas de todos os segmentos do comércio

sendo que, somente no comércio varejista, as vendas recuaram 2,3% no trimestre (BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015). Outro ponto importante é o nível de inadimplência que as empresas do setor de comércio vêm enfrentando. O indicador tem apresentado uma crescente ao longo do ano e, de acordo com o Indicador Serasa Experian de Inadimplência do Consumidor (SERASA EXPERIAN, 2015 *apud* BANCO CENTRAL DO BRASIL, 2015), cresceu 19,9% no trimestre encerrado em agosto, ante igual período de 2014. Esses fatores fizeram com que muitas microempresas enfrentassem grandes dificuldades financeiras ou, até mesmo, encerrassem suas atividades. As dificuldades se tornam ainda maiores para as empresas nascentes, pois estas ainda não se estabeleceram no mercado e, em geral, se encontram endividadas.

Especificamente sobre o BDMG Acredita, dentre os motivos para não pagamento das prestações dos empréstimos, levantados nas entrevistas, estão questões como esquecimento ou priorização de outras contas com custo de inadimplência mais elevado ou que sejam cruciais para a continuidade de suas atividades, como água, luz e salários. O microempreendedor, em geral, é responsável por gerir todo o negócio, muitas vezes se envolvendo, inclusive na execução da atividade fim; além disso, alguns deles não possuem conhecimento sobre planejamento, tampouco ferramentas adequadas para esse fim.

Os relatos demonstram que a grande dificuldade do microempreendedor é se planejar no seu dia-a-dia para conseguir cumprir todos os seus compromissos e administrar seu negócio. Esse fator conduz ao que parece ser um dos principais motivos para o alto índice de inadimplência observado. Na proposta inicial do projeto estava prevista a realização de visitas aos clientes por um parceiro credenciado para acompanhamento da utilização dos recursos e orientação sobre gestão dos negócios. Porém, na prática, essas visitas não aconteceram. A parceria com uma entidade para realizar essa atividade não foi concretizada e nenhum cliente recebeu acompanhamento. Esse perfil de clientes demanda maior assistência e orientação, pois, muitas vezes, não possuem a capacitação adequada para a condução dos negócios. Ter um parceiro próximo capaz de auxiliar na organização da empresa e condução dos problemas do dia-a-dia é fundamental para que ela se estruture de maneira adequada, sendo capaz de honrar seus compromissos, atender maior número de clientes e, assim, se consolidar no mercado. Grande parte da inadimplência observada poderia ser evitada com uma melhor organização das empresas e um apoio especializado seria crucial para que isso ocorresse. Alguns clientes afirmaram, durante as entrevistas, que gostariam de receber orientações sobre a melhor forma de gerenciar os recursos.

Outro ponto que se destaca é o grande volume de operações que se tornaram inadimplentes, o que pode indicar, já que apenas aspectos psicométricos foram avaliados, que os empresários que obtiveram crédito: a) não possuem um perfil empreendedor tão significativo, b) possuem baixa propensão a honrar seus compromissos financeiros, c) há alguma falha na aplicação do questionário ou, ainda, d) há falha do método de avaliação adotado. As hipóteses que aqui parecem ser mais plausíveis são de que alguns dos clientes atendidos se tornaram empreendedores mais por necessidade que por opção, estando nessa situação por não encontrarem alternativas no mercado de trabalho e precisarem prover o sustento de suas famílias. Nessas situações, a administração dos negócios é precária e pouco profissional, o que dificulta a maturação do negócio. Considerando a falta de suporte técnico aliado à concessão do crédito, a possibilidade de sucesso da iniciativa se torna muito baixa.

Outra hipótese plausível é a de que o método de avaliação de risco utilizado não foi o mais adequado ou, pelo menos, não foi conduzido da maneira apropriada para selecionar clientes. Mais de 320 mil questionários da EFL já foram aplicados em 27 países da África e Ásia obtendo, segundo a empresa, elevado sucesso na avaliação de risco dos empreendedores (ENTREPRENEURIAL FINANCE LAB, 2015). Porém, durante os grupos focais realizados, alguns clientes relataram dificuldade com a linguagem do questionário e com a navegação, sendo necessário solicitar ajuda a outras pessoas, sobretudo os correspondentes bancários. Essa dificuldade pode ter levado o cliente a obter um *score* mais baixo (*underscoring*) de risco o que, dado o contexto, não necessariamente significa que ele possui baixo potencial empreendedor. Além

disso, caso o correspondente bancário tenha auxiliado não apenas na orientação quanto ao preenchimento, mas também, auxiliado nas respostas, pode ter ocorrido um viés na aplicação, com possibilidade de subestimação do perfil do cliente.

Outra hipótese que pode ter conduzido à seleção adversa de clientes (e elevada inadimplência) foi a utilização apenas do questionário para avaliação de risco. Segundo a própria EFL, a maioria das instituições financeiras que aplicam seu questionário, de maneira complementar, realizam visita ao cliente como parte do processo de concessão. No BDMG Acredita, apenas o questionário foi utilizado, não havendo nenhuma ação complementar de avaliação. Além disso, não foi realizada comprovação de dados cadastrais como endereço e telefone, abrindo as possibilidades de risco moral, fraude (empresa inexistente) e dificultando a cobrança da dívida.

Durante o grupo focal, um dos entrevistados afirmou que o crédito do BDMG Acredita é muito fácil de ser obtido, solicitando poucos documentos, o que pode contribuir para que ocorram fraudes. Durante a aplicação dos questionários, não houve identificação física do respondente, apenas orientação de que deveria ser o próprio empreendedor. Essa praticidade e pouco monitoramento podem ter facilitado a atuação de oportunistas que tomaram empréstimos pela sua facilidade e já com poucas intenções de quitá-lo. Observa-se, portanto, uma fragilidade no processo de avaliação, dando maior margem para a ocorrência de risco moral. Esse aspecto deveria ser filtrado pelo questionário, porém, nas primeiras operações, a nota obtida não foi considerada critério para não concessão. O objetivo dessa prática era que, após determinado número de operações, fosse possível traçar um perfil de comportamento dos clientes em relação às suas notas e, assim, estabelecer um ponto de corte na avaliação. Esse ponto, contudo, não foi estabelecido durante a fase piloto, o que configura outro fator crítico na condução do programa que, provavelmente, teve grande influência no alto índice de inadimplência.

Os dados analisados na sessão anterior demonstraram que o programa conseguiu atingir empresas de municípios onde há grande concentração de renda, bem como cidades com PIB per capita inferiores à média do Estado, além de empresas localizadas em cidades pequenas, com menos de 50 mil habitantes que, em geral, possuem grande dificuldade em atrair recursos. Porém, a forma como isso aconteceu não foi a mais adequada. Um dos pilares da iniciativa é que as soluções apoiadas sejam inovadoras e gerem uma relação ganha-ganha, o que não aconteceu no caso do BDMG Acredita, dado o alto índice de inadimplência da carteira, o que reduziu sobremaneira os ganhos do BDMG a ela associados, levando, inclusive, à suspensão do produto.

Outro ponto possível de ser explorado é o fato do compartilhamento de risco entre BDMG e BID não gerar mecanismos e incentivos para acompanhamento dos clientes: o BID se compromete parcialmente com as garantias e o BDMG fica satisfeito em não comprometer seus balanços. Esse é um problema do desenho da cooperação entre bancos, que deve ser revista, inclusive com estipulação de diretrizes para acompanhamento dos clientes (obrigação de disposição de parceiros – terceiros – que ofereçam o acompanhamento) ou algum design que aumente a chance de sucesso do programa através de maior colaboração do Banco agente, no caso o BDMG.

5 CONCLUSÃO

É notória a importância das micro e pequenas empresas para a economia do país, dada sua relevante contribuição da geração de emprego e renda, por isso, fomentar seu desenvolvimento é, também, fomentar o desenvolvimento nacional e um dos fatores cruciais para que isso ocorra é a oferta de crédito em condições adequadas à realidade dessas empresas. O objetivo do Oportunidades para a Maioria é servir a base da pirâmide de forma financeiramente sustentável, oferecendo-lhes produtos que agreguem valor e aos quais, muitas vezes, não têm acesso.

O BDMG Acredita tem como objetivo ofertar crédito para microempresas mineiras recém constituídas. Como visto, um dos papéis fundamentais dos bancos de desenvolvimento, grupo no qual se inserem tanto BID quanto BDMG, é atuar nos segmentos pouco atendidos pelo mercado financeiro privado. Um desses segmentos, ficou claro, é o de micro e pequenas empresas. De

acordo com o Sebrae (2011), uma das principais motivações para a alta taxa de mortalidade das empresas brasileiras nos dois primeiros anos de atividade é a falta de acesso a crédito adequado. Fatores relacionados a assimetria de informação, risco moral e falta de garantias reais fazem com que essas empresas, em geral, não tenham acesso a crédito no início de suas atividades.

A avaliação do BDMG Acredita mostrou que produtos inovadores, voltados para a base da pirâmide não podem replicar a lógica de mercado, uma vez que envolvem aspectos específicos do público-alvo que precisam ser levados em consideração na sua concepção e estratégia de oferta. As informações coletadas junto aos clientes através das entrevistas e grupos focais mostraram que o produto conseguiu alcançar o público esperado, porém, mostrou, também, que apenas crédito não é fator suficiente para garantir que essas empresas consigam se estruturar da maneira adequada e, com isso, se fixarem no mercado.

Ao longo de 2014 e 2015, o BDMG Acredita apresentou taxas de inadimplência crescentes, o que vai de encontro a um dos pilares do Oportunidades para a Maioria que é a sustentabilidade financeira dos programas. Tal fato culminou na decisão do BDMG de suspender a oferta do produto ao mercado em dezembro de 2014. A partir dos dados analisados e das entrevistas realizadas foram levantadas hipóteses para o alto índice de inadimplência do produto. Essas hipóteses estão relacionadas, essencialmente, à dificuldade dos empreendedores em incluírem as prestações do financiamento no fluxo de caixa de suas empresas; à metodologia de análise de risco; à falta de acompanhamento do cliente por equipe especializada e à crise brasileira.

Alguns clientes relataram, durante as entrevistas, que o crédito ofertado possuía condições adequadas ao seu negócio, porém, era difícil incorporar as prestações em seus fluxos de caixa, o que acabava por gerar atrasos nos pagamentos. Já em relação à avaliação de risco através da aplicação de questionário, observou-se que a linguagem adotada não foi a mais adequada gerando dificuldades para que alguns clientes o respondesse. Além disso, utilizado isoladamente, o questionário não se mostrou a maneira mais adequada de se avaliar esse público. Quanto ao acompanhamento especializado, tem-se que este estava previsto quando o programa foi avaliado pelo BID para fazer parte do Oportunidades para a Maioria, porém não se concretizou na prática. Um acompanhamento por equipe especializada, capaz de orientar o cliente quanto à utilização do crédito e dia-a-dia da gestão de seu negócio poderia capacitá-lo melhor, sobretudo na gestão financeira, evitando inadimplência. Por fim, o período de oferta do produto coincidiu com o período de recessão da atividade econômica brasileira, o que impactou negativamente essas empresas, assim como toda a economia.

Outro ponto relevante a ser levado em consideração é a falta de avaliação formal e acompanhamento próximo do BID nos primeiros meses do produto. Um acompanhamento mais próximo poderia ter sido importante para a correção das características do programa e sua estratégia de oferta, o que poderia ter evitado sua suspensão.

REFERÊNCIAS

ABRAMOVAY, Ricardo; CARVALHO, Carlos Eduardo. *O difícil e custoso acesso ao sistema financeiro*. In: SANTOS, Carlos Alberto dos *et al* (Org.) Sistema financeiro e as micro e pequenas empresas: diagnósticos e perspectivas. 2 ed. Brasília: Sebrae, 2004.

ATLAS DO DESENVOLVIMENTO HUMANO NO BRASIL. *Ranking – Minas Gerais (2010)*. 2010. Disponível em <<http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/ranking/>> Acesso em 15 nov. 2015.

_____. *Consulta*. 2010b. Disponível em <<http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/consulta/>> Acesso em 16 nov. 2015.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *Relatório de Inflação*. Brasília: Banco Central do Brasil, v. 17, nº. 3, set/2015.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO DE MINAS GERAIS. *Informações das operações BDMG Acredita*. 2015.

_____. *Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais S.A.: Apresentação de Resultados Dezembro 2014*. 2014. Disponível em <<http://www.bdmg.mg.gov.br/RelacoesInvestidores/ApresentacaoResultado/Apresenta%C3%A7%C3%A3o%20de%20Resultados%20Dezembro%202014.pdf>> Acesso em 10 nov. 2015.

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO – BID. 2014 – Resenha do Ano: Relatório Anual. 2015a. Disponível em <<https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6855/Relat%C3%B3rio%20Anual%202014.%20%20Resenha%20do%20ano.pdf?sequence=14>> Acesso em 06 out. 2015.

_____. *Convênio Constitutivo do Banco Interamericano de Desenvolvimento*. Washington, 1959.

_____. *Development Effectiveness Overview 2014*. 2015b. Disponível em <<http://publications.iadb.org/handle/11319/6822?locale-attribute=pt>> Acesso em 16 mai. 2015.

_____. *O BID no Brasil*. 2011. Disponível em <<http://www.iadb.org/pt/noticias/artigos/2011-04-25/trabalho-do-bid-no-brasil,9350.html>> Acesso em 20 out. 2015.

_____. *Sobre o Banco Interamericano de Desenvolvimento*. 2015c. Disponível em <<http://www.iadb.org/pt/sobre-o-bid/sobre-o-banco-interamericano-de-desenvolvimento,5995.html>> Acesso em 04 out. 2015.

_____. *Oportunidades para a maioria*. 2015d. Disponível em <<http://www.iadb.org/pt/recursos-para-empresas/financiamento-para-empresas-na-base-da-piramide-na-america-latina,5764.html>> Acesso em 16 mai. 2015.

_____. *Instrumentos financeiros para o setor privado por janela do Grupo BID*. 2015e. Disponível em <<http://www.iadb.org/pt/recursos-para-empresas/instrumentos-financeiros-para-o-setor-privado-por-janela,5800.html?#OMJ>> Acesso em 16 mai. 2015.

_____. *Setor de Oportunidades para a Maioria: O que fazemos*. 2015f. Disponível em <http://www.iadb.org/pt/sobre-o-bid/departamentos/o-que-fazemos,1342.html?dept_id=OMJ> Acesso em 16 mai. 2015.

_____. *Evaluación de la Iniciativa de Oportunidades para La Mayoría*. 2012a. Disponível em <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37119703>> Acesso em 16 mai. 2015.

_____. *Opportunities for the Majority: 2013 Portfolio*. 2013. Disponível em <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38664295>> Acesso em 25 out. 2015.

_____. *BDMG – Innovation in Access to Finance for the Base of the Pyramid Microentrepreneur and Microenterprise in the state of Minas Gerais, Brazil (BR-L1366): Environmental and Social Strategy*. 2015. Disponível em <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37381092>> Acesso em 09 nov. 2015.

BERGER, A; UDELL, G. F. *The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*. Journal of Banking and Finance 22. 1998.

BNDES. *Porte de empresa*. Disponível em <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Apoio_Financeiro/porte.html> Acesso em 15 ago. 2015.

CARVALHO, Fernando J. Cardim de; et al. *Economia monetária financeira: teoria e política*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

- CHICK, Victoria (1986). A evolução do sistema bancário e a teoria da poupança, do investimento e dos juros, *Ensaio FEE*, Ano 15, nº 1, Porto Alegre, p. 9-23, 1994 (publicado originalmente em 1986, na revista *Economie et Sociétés*).
- COIMBRA, Luiz Alberto Madeira. *O BD como Agente de Mudanças: um Depoimento*. In: Os Bancos de Desenvolvimento como agentes de mudança: Painéis do Seminário de Promoção do Desenvolvimento (ABDE/BNDE). Rio de Janeiro: ABDE, 1980.
- CROCCO, Marco; JAYME JR., Frederico G. *Bancos Públicos e Desenvolvimento Econômico: uma introdução*. In: CROCCO, Marco; JAYME JR., Frederico G (Org.). Bancos Públicos e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea. 2010, p. 17-22.
- DEOS, Simone; MENDONÇA, Ana Rosa Ribeiro de. *Uma proposta de delimitação conceitual dos bancos públicos*. In: CROCCO, Marco; JAYME JR., Frederico G (Org.). Bancos Públicos e Desenvolvimento. Rio de Janeiro: Ipea. 2010, cap. 2, p. 49-72.
- ENTREPRENEURIAL FINANCE LAB. About: Overview. 2015. Disponível em <<https://www.eflglobal.com/about/>> Acesso em 16 nov. 2015.
- FIEMG. Monitor Econômico: Setembro 2015. 2015. Disponível em <http://www7.fiemg.com.br/Cms_Data/Contents/central/Media/Documentos/Biblioteca/PDFs/FIEMG/MonitorEconomico/2015/Monitor-Econ-mico_Set15.pdf> Acesso em 30 nov. 2015.
- GERSCHEKRON, A. *Economic backwardness in historical perspective: a book of essays*. New York: Frederick A. Praeger, 1962.
- HART, Stuart L.; PRAHALAD, C. K. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid*. Strategy+Business, ed. 26, jan./abr., 2010.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Estatísticas do Cadastro Central de Empresas 2009*. Rio de Janeiro: IBGE, 2011.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. *Cidades@: Minas Gerais*. 2015a. Disponível em <<http://www.cidades.ibge.gov.br/xtras/uf.php?lang=&coduf=31&search=minas-gerais>> Acesso em 29 nov. 2015
- FIGUEIREDO, José Fernando; POMBO, Pablo. *La experiencia europea para promover el acceso ao crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) a través de sistemas de garantías*. [S.I.: s.n.], 2013.
- FUNDAÇÃO JOÃO PINHEIRO. *Produto Interno Bruto dos Municípios de Minas Gerais: 2011*. Belo Horizonte: Fundação João Pinheiro, 2013.
- MIGLIOLI, Jorge. *Apresentação*. In: Os economistas. São Paulo: Editora Nova Cultura Ltda, 1983.
- MORAIS, José Mauro de. *Avaliação de programas especiais de crédito para micro, pequenas e médias empresas*. Texto para Discussão Nº 1190. Brasília: Ipea, 2006a.
- MORAIS, José Mauro de. *Empresas de pequeno porte e as condições de acesso ao crédito: falhas de mercado, inadequações legais e condicionantes macroeconômicos*. Texto para Discussão Nº 1189. Ipea: Brasília, 2006b.
- MOURA, Abdias. *A Ação dos Bancos de Desenvolvimento na Visão de um Sociólogo*. In: Os Bancos de Desenvolvimento como agentes de mudança: Painéis do Seminário de Promoção do Desenvolvimento (ABDE/BNDE). Rio de Janeiro: ABDE, 1980.
- POLLARD, Jane S. *Small firm finance and economic geography*. *Journal of Economic Geography* 3, 2003.
- PRAHALAD, C. K. *A riqueza na base da pirâmide: como erradicar a pobreza com o lucro*. Porto Alegre: Bookman, 2010.

SCHERMA, Márcio Augusto. *A atuação do Banco Interamericano de Desenvolvimento no Brasil (1959-2006)*. 2007. 186 p. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Departamento de Ciência Política do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Unicamp. Campinas, 2007.

SEN, Amartya Kumar. *Desenvolvimento como liberdade*. São Paulo: Companhia das Letras, 2000, 409 p.

SEBRAE. *As pequenas empresas do Simples Nacional*. Brasília: Sebrae, 2011.

SEBRAE. *Sobrevivência das empresas no Brasil: coleção, estudos e pesquisas*. Brasília: Sebrae, 2013.

TITELMAN, Daniel. *La banca de desarrollo y el financiamiento productivo*. Santiago: Nações Unidas, 2003.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. *Mecanismos de Direcionamento do Crédito, Bancos de Desenvolvimento e a Experiência Recente do BNDES*. In: FERREIRA, F. M. R.; Meirelles, B. B. *Ensaio sobre Economia Financeira*. Rio de Janeiro: Imprinta Express Gráfica e Editora, 2009. cap. 1, p. 11-56.

VERDADE, Ivanete de Freitas Cavalheri. *A importância do crédito para as micro e pequenas empresas*. 2007. Trabalho de conclusão de curso de Especialização em Gestão de Negócios Financeiros, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2007.