BANCO COM SUSTENTABILIDADE GLOBAL: ESTRATÉGIA SUSTENTÁVEL DE BANCARIZAÇÃO NA AMÉRICA LATINA E NO CARIBE

Daniela Carrera-Marquis[1]

RESUMO

Este artigo apresenta elementos que buscam contribuir para a discussão acerca do papel das instituições financeiras (FI) junto ao desenvolvimento e mudança social, demonstrando sua importância em um cenário global sustentável.

PALAVRAS-CHAVE

Sustentabilidade, setor privado, mercados financeiros, América Latina e Caribe.

ABSTRACT

This article presents elements that seek to contribute to the discussion regarding the role of financial institutions (FI) towards development and social change, showing its importance in a global sustainable scenario.

O DESAFIO DA SUSTENTABILIDADE

Mercados financeiros adequados são fundamentais para o desenvolvimento sustentável. Para que se tome a decisão correta sobre alocação de capital, o retorno sobre o investimento deve incorporar as variáveis sociais e ambientais (E&S) que afetam – negativa e positivamente – esse investimento. A alocação de recursos, a identificação de riscos e oportunidades e a precificação devem ser feitas de forma adequada. O uso de capital natural deve levar em conta a preservação do estoque de capital e assegurar que todas as gerações desfrutem do fluxo de renda desse estoque (Fórum do Futuro; 2003). Ao mesmo tempo, deve permitir que modelos de crescimento e redistribuição gerem riqueza e inclusão para a base da pirâmide (BP[2]) (Gradl e Jenkins, 2011).

Em vista do seu papel de intermediação financeira, bancos e outras IF estão em uma posição privilegiada para liderar ou influenciar a mudança social. Essa influência pode ser exercida através da sua pegada de sustentabilidade direta e indireta. Os bancos têm numerosos *stakeholders* - funcionários, clientes, acionistas, etc. – e uma ampla cobertura geográfica e industrial, além de manter múltiplas camadas de inter-relação com as comunidades a que servem e serem usuários de inúmeros prédios em todas as suas redes de agências. Além disso, muitos são os atores globais com influência e impacto em

[1] Representante do Banco Interamericano de Desenvolvimento no Brasil (BID)
[2] Quatro bilhões de pessoas vivem com menos de US$ 2 por dia.

todo o mundo. Este impacto nos diferentes setores, regiões geográficas, sociedade civil, governos, etc., propicia oportunidade e responsabilidade social cruciais para fomentar a transformação necessária dos modelos de negócios atuais (Scharmer, 2009).

O tipo de mudança social necessário para alcançar essa conciliação essencial é uma nova infraestrutura para fazer negócios que incorpore como objetivos fiduciários, além dos valores financeiros tradicionais, os valores de E&S no cerne do desenvolvimento sustentável. A internalização dessa forma de fazer negócios é um processo complexo e dinâmico, que enfrenta importantes desafios e potenciais retrocessos. Embora muitos aspectos tenham estado presentes em diferentes sociedades, em diferentes épocas, a implementação de uma abordagem abrangente que incorpore variáveis de sustentabilidade em modelos de negócios bancários ainda não ocorreu plenamente e nem foi desenvolvida de uma forma que reforce a vantagem competitiva e permita alcançar a escala necessária para afetar a mudança social e intensificar seu impacto no desenvolvimento sustentável. Alguns exemplos do que está sendo feito na ALC podem ser encontrados no trabalho de iniciativas como o programa beyondBanking (www.iadb.org/beyondbanking).

O desafio de sustentabilidade para um banco é a **implementação de uma estratégia sustentável para orientar sua atividade de crédito para** pequenas e médias empresas (PME[3]) na região da ALC.

Embora as estruturas da BP busquem atingir um segmento de mercado diferente do *middle market* – inexplorado - de PME, alguns de seus componentes e desafios específicos são relevantes no desenvolvimento de uma estratégia de penetração de PME. O *middle market* inexplorado refere-se ao mercado de PME inexplorado que se encontra entre microempresas e corporações (Harvard Lab), enquanto as estruturas da BP abordam as necessidades e os desafios de explorar dois terços da população mundial (Prahalad, 2004).

A estrutura de Ecossistemas de Negócios Inclusivos (IBE) (Gradl e Jenkins, 2011) foi desenvolvida como uma iniciativa de responsabilidade social empresarial (RSE) da Escola de Administração de Harvard (HBS). Seu objetivo é empoderar as empresas para criarem soluções de mercado sustentáveis e inclusivas, que gerem valor econômico e melhorem os padrões de vida da BP. Seu foco principal recai sobre três estruturas-chave (iniciativas privadas, parcerias e plataformas baseadas em projetos), para fortalecer ecossistemas em torno de modelos de negócios inclusivos por meio de estratégias de envolvimento destinadas a sensibilizar, desenvolver capacidades, gerar diálogo sobre

[3] Não há uma definição única de PME. Diferentes critérios - número de empregados, volume de ativos, faturamento, etc. são empregados, bem como as faixas de porte da empresa, dependendo de cada país. Para a Comissão Europeia uma PME tem menos de 250 empregados; faturamento igual ou inferior a EUR 50 milhões volume de negócios e balanço de EUR 43 milhões.

políticas públicas, etc. (Gradl e Jerkins, 2011). As pessoas que vivem na BP devem ser envolvidas como consumidores, produtores, empresários e cidadãos.

Os desafios para explorar o *middle market* inexplorado são semelhantes àqueles da BP, na medida em que também requerem escala - daí a importância da replicabilidade e do efeito de demonstração, para o que os modelos tradicionais de empréstimo estão sendo modificados. Para essa transformação, as estratégias de fortalecimento dos ecossistemas de negócios inclusivos para a BP podem ser adaptadas às especificidades do *middle market* inexplorado. Das PME devem ser envolvidas como produtores, geradores de emprego, sujeitos fiscais, atores que fazem parte de cadeias de valor.

O desenvolvimento de capacidades das PME é fundamental para o crescimento, a inovação e a sustentabilidade das empresas. Isso é particularmente relevante para pequenas empresas que precisam alcançar uma escala maior a fim de garantir sua viabilidade. A mudança de um tomador de decisão único para a especialização de funções e, com isso, para o aumento do número de empregados, tem de ser apoiada por *know-how*, gestão e tecnologia mais complexos. Um exemplo desse desenvolvimento de capacidades é o Toolkit IFC/IBM SME (CFI).

Pesquisas e compartilhamento de informações podem ajudar os *stakeholders* das IF a definir sua participação nesses ecossistemas de negócios. Ao mesmo tempo, o diálogo sobre políticas públicas é essencial para construir o processo de formalização das PME. Sendo a formalização das PME um desafio econômico, social e de sustentabilidade compartilhado por toda a região. Esse diálogo se beneficia do envolvimento e da participação ativa de todos os atores que participam do processo de formalização de agentes econômicos, inclusive as IF, que constituem uma fonte primordial de crédito para esse segmento de mercado.

Modelos de crédito e sistemas de avaliação têm de ser modificados, para que sejam atendidas as necessidades específicas do *middle market* inexplorado (ou seja, falta de garantias o histórico de crédito, limitações dos modelos de cooperativas de microcrédito), a fim de fomentar o diálogo de políticas para a formalização de empresas, a facilitação do acesso de empresários a programas de capacitação, a melhoria dos arranjos da cadeia de fornecimento das PME, a abordagem de altos custos operacionais e a necessidade de se chegar a um modelo de negócio escalável para o setor no cerne do modelo de negócios do banco (ou seja, soluções de TI e de parcerias colaborativas com outros *stakeholders* relevantes no processo de fomalização das PME), e promover a fertilização cruzada com outras IF (bancos e instituições de microcrédito). Trata-se de encontrar uma solução de negócios que possa ser ampliada ou replicada para atender a demanda e propiciar acesso a quem está fora do sistema financeiro formal.

As IF enfrentam outro desafio que é bem capturado pela estrutura de valor compartilhado (*shared value*) de Porter e Kramer (Porter & Kramer, 2011). Segundo os

autores, as empresas continuam a ver a criação de valor através do prisma de lucros de curto prazo, em vez de criação de valor econômico de uma maneira que também aborde as necessidades e os desafios da sociedade. Ela é apresentada como uma abordagem oposta a iniciativas de RSE, descritas como não essenciais para as empresas, de natureza filantrópica e apenas uma resposta limitada à crise de legitimidade que enfrentam.

O valor compartilhado é apresentado como uma solução para o capitalismo e inevitável. Uma solução para seus obstáculos substanciais à continuidade dos negócios rotineiros e para a imagem que a sociedade em geral tem das empresas. Um modelo que não é mais viável. As empresas precisam liderar o processo de aproximação entre empresas e sociedade, reduzindo sua visão de curto prazo, incorporando, assim, os custos ambientais à função de lucratividade para o desenvolvimento de novos ecossistemas de mercado - principalmente para incorporar populações marginalizadas (Shumpeter 2011). Independentemente, nossa visão da relevância daqueles para quem o valor compartilhado nem é novo (Denning 2011), nem está "no ponto" (Shumpeter 2011). Ou que ele não representa uma solução real para o capitalismo, uma vez que ainda se baseia no Capitalismo 2.0 em vez de no "Capitalismo 3.0" (Hart 2005; Denning 2011). O desafio da sustentabilidade em jogo requer revisitar os pilares de um capitalismo impulsionado pelo horizonte de curto prazo, a prevalência de acionistas sobre qualquer outro *stakeholder* e o valor medido apenas por retornos financeiros. Um sistema capitalista que concilie desempenho com o progresso do todo. Isso afeta positivamente as esferas social e ambiental, com foco no valor futuro de sua atividade econômica, e não essencialmente no valor presente líquido.

As IF devem enfrentar o desafio "substantivo" da sustentabilidade e a crise de "legitimidade", incorporando os seus principais modelos de negócios, variáveis ambientais e sociais (E&S) que agreguem valor para a empresa (competitividade de longo prazo) e para a sociedade (inclusão social e financeira transparente), responsabilizando-se, ao mesmo tempo, pela pegada ambiental de suas atividades creditícias (incorporação de riscos, custos e oportunidades ambientais e sociais). As IF podem direcionar suas atividades de crédito para fomentar desenvolvimento sustentável, e dessa forma enfrentar seu desafio de sustentabilidade e trabalhar para recuperar sua legitimidade perante a sociedade. Elas alocam capital em todos os setores, influenciando, assim, a velocidade, a direção e a natureza do crescimento econômico.

CONTEXTO DA ALC: O PAPEL DOS BANCOS

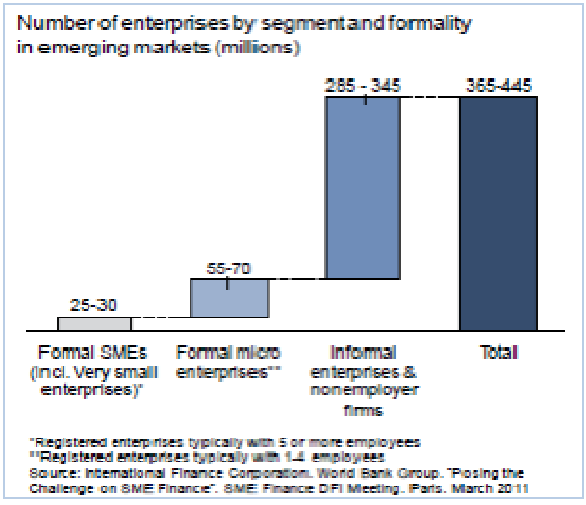
Em que pese a implementação de medidas importantes no sentido da liberalização financeira na região, por meio da criação de marcos institucionais e de bolsas de valores e mercados de títulos, os mercados financeiros da ALC são essencialmente sistemas

bancários. Os mercados de capitais são amplamente subdesenvolvidos e, assim, os bancos ainda representam a maior fonte de alocação de capital. Eles atendem (ou deveriam atender) um vasto grupo de empresas (PME), que representam uma importante fonte de criação de empregos, apesar de terem acesso limitado a financiamento de fontes formais. Um requisito fundamental para o desenvolvimento de longo prazo na ALC é fortalecer os canais de acesso ao crédito e aos serviços financeiros em geral. Os bancos são propulsores da necessária "bancarização" – uso de instrumentos financeiros pela população economicamente ativa (Apêndice II).

A NECESSIDADE DE FINANCIAMENTO PARA PME

As PME são fundamentais na cadeia de fornecimento e vitais para a criação de empregos, e respondem por mais de 60% do PIB e 50% do emprego em países de alta renda (Harvard Lab). De acordo com a OCDE, 95% de suas empresas são PME que representam mais de 65% das empresas do setor privado (OCDE, 2005). Embora a contribuição das PME nas economias emergentes seja menor, ela ainda é muito importante, em especial quando se consideram tanto as empresas formais como as informais.

Figura 1



Relatório Dalberg, 2011.

As PME na ALC representarem uma alta parcela de empresas em todos os países (cerca de 95%) e contribuem significativamente para a criação de empregos (entre 60% e 70%) e entre 20% e 35% para o PIB, dependendo do país (Vives 2005; BID e FUMIN, 2008). Ao mesmo tempo, as PME enfrentam um acesso limitado a financiamento adequado para apoiar seu crescimento e a expansão do seu capital. O valor da lacuna de

crédito no financiamento de MPME formais e informais em mercados emergentes, em todo o mundo, é estimado em cerca de US$ 1.300-1.600 bilhão, e em US$ 125-155 bilhões na ALC (Stein, Goland e Schiff, 2010). Fechar essa lacuna requer aumentar a oferta de financiamento, a partir de mercados bancários e de capital, com metodologias de crédito inovadoras para ampliar a disponibilidade de produtos financeiros, impulsionando, assim, o financiamento de PME e, com ele, o efeito direto no bem-estar social e na criação de emprego. As pesquisas mostram que um maior acesso ao financiamento é crucial para a redução da pobreza e da desigualdade (PNUD 2006; Beck 2007 e 2008).

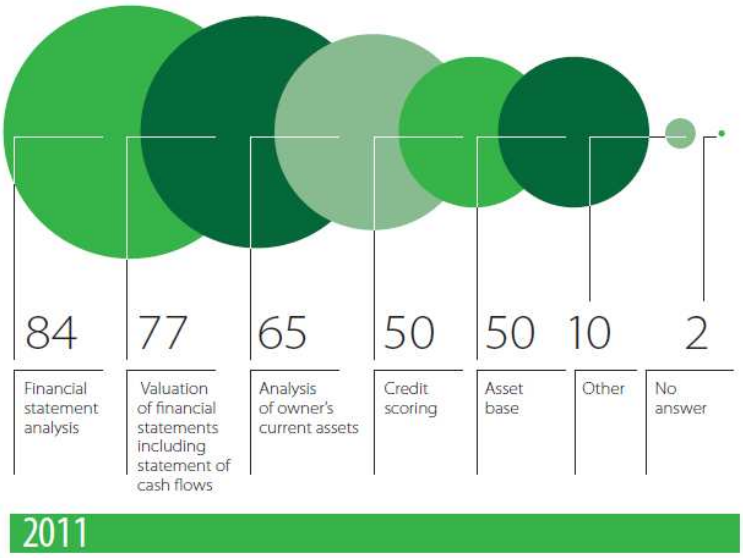
A ECONOMIA INFORMAL

Menos de 10% das PME nos países em desenvolvimento são formais (Stein, Goland e Schiff, 2010), enquanto na ALC estima-se que 56% dos postos de trabalho nas áreas urbanas são informais (WB, 2007). Ao mesmo tempo, as empresas informais têm acesso muito limitado a financiamento formal. Aproximadamente 70% das MPME de mercados emergentes não usam qualquer crédito formal (Stein, Golan, e Schiff, 2010). Encontrar modelos de negócios para explorar as empresas informais e apoiar sua transição para a economia formal é crucial para o desenvolvimento sustentável da região. Modelos de microcrédito com responsabilidade solidária têm sido incapazes de se expandir para além de pequenos volumes de capital de giro. E os modelos corporativos parecem ser muito caros quando adaptados às necessidades de financiamento das PME, uma vez que estas em geral não dispõem de garantia e de histórico de crédito que permitam a avaliação de riscos. Em vista desses desafios, os intermediários financeiros não têm tido capacidade – ou disposição – para atender as PME de forma eficaz e contribuir para preencher a lacuna do *middle market* inexplorado.

As principais barreiras para promover a penetração dessas empresas incluem modelos de crédito vigentes, altos custos de transação e a capacidade limitada dos empresários nas áreas de gestão, financeira e de sustentabilidade. Os processos de crédito continuam a depender primordialmente de abordagens tradicionais. Os bancos na ALC indicam (Figura 2) que os principais aspectos de crédito avaliados são análise de demonstrações financeiras, fluxo de caixa e ativos tangíveis do proprietário da empresa, enquanto 63% dos bancos apontam a falta de gestão empresarial nas PME - informalidade, ausência de demonstrações financeiras, etc. - como uma barreira significativa para o acesso ao crédito (Grupo BID, Felaban 2011). Indicando, assim, que a formalização das PME na região continua sendo um desafio, na medida em que os processos de aprovação de crédito são baseados em pontos de dados "formais". O desafio propicia espaço para a adaptação de técnicas psicométricas inovadoras, semelhantes

àquelas adotadas pelo Standard Bank, no Quênia, e que estão atualmente sendo testadas e implementadas na região (G20 2010), para medir a disposição e a capacidade de pagamento do proprietário da empresa (Standard Bank 2010).

Figura 2
Ferramentas usadas para a análise de crédito de PME



Grupo BID, Felaban – Pesquisa Regional de PME 2011

Ao mesmo tempo, o limitado compartilhamento de informações e de acordos de colaboração com *stakeholders* externos afetam a robustez do ecossistema de negócios. Muitos bancos na ALC firmaram parcerias com IFI para a implementação de estratégias de penetração com vistas à concessão de financiamento e assistência técnica: 50% dos 109 bancos pesquisados em 22 países da ALC trabalham com o Grupo BID e 40% com a CFI.

Dos 55 bancos pesquisados (BID beyondBanking 2011), 62% implementaram uma política interna de concessão de crédito, enquanto 29% são signatários dos Princípios do Equador, 24% do Projeto de Divulgação do Carbono (*Carbon Disclosure Project*) e 22% da Iniciativa Financeira do PNUMA (UNEP-FI). Ainda assim, poucos mostram maior internacionalização de considerações ambientais e sociais (E&S) por meio de sua incorporação ao processo de aprovação de crédito de empréstimos a MPME e do apoio às capacidades de sustentabilidade dos clientes.

Dos bancos pesquisados, 62% dispõem de um departamento de RSE, enquanto 65% produzem um relatório de RSE, dos quais 44% seguem as diretrizes da GRI (Grupo BID, Felaban 2011). O reconhecimento do mercado/da marca deve ser importante tanto para o impacto positivo nos esforços de arrecadação de capital (em termos de expansão da base de investidores com a participação de investidores socialmente responsáveis e

melhores termos e condições), e para a importância de um modelo de negócios que propicie acesso sólido ao financiamento em uma região onde a inclusão financeira continua a ser um desafio de desenvolvimento[4].

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

As IF na ALC estão buscando estratégias de bancarização – facilitação de acesso a produtos e serviços financeiros, com vistas à criação do *middle market* inexplorado. Sua estratégia de crescimento é impulsionada pela relevância para a sua carteira comercial. Para explorar esse mercado de forma sustentável, as IF devem buscar modelos bancários baseados na criação de valor social, econômico e ambiental: um modelo que promova inclusão financeira, impacto ambiental e social positivo e boa governança corporativa. Por serem modelos baseados no mercado e na lucratividade, a expectativa é de que possam atingir a escala necessária para enfrentar o desafio de escala de estruturas de IBE. Trata-se, no entanto, de um modelo de crescimento para gerar riqueza e inclusão financeira. Isso pode ser feito por meio:

- Do aumento do alcance e do número de produtos financeiros para PME.
- Da criação de plataformas de diálogo com os *stakeholders* para promover a formalização de PME.
- Do desenvolvimento de um sistema de concessão de crédito a empresas informais.
- Do desenvolvimento de novas variáveis para medir riscos sociais e ambientais e oportunidades de negócios.
- Do avanço para um sistema de monitoramento de mais longo prazo.
- Da participação em acordos colaborativos mais amplos com *stakeholders* internos e externos.

REFERENCIAL

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO (BID). **Programa Beyond Banking** <http://www5.iadb.org/mif/Portals/0/reports/BeyondBankingENG/index.html>

BANCO INTERAMERICANO DE DESENVOLVIMENTO (BID) E FUNDO MULTILATERAL DE INVESTIMENTOS (FUMIN). High Growth Small and

[4] A intermediação financeira média na ALC (crédito/PIB) é de 30,3%, enquanto a média nos países do G-7 é de 150%. Segundo a CEPAL, as PME representam 82% do total de empresas, 60% do emprego e 50% do PIB.

Medium Enterprises (HGSMEs) in **Latin America Emerging Economies**. Documento preparado para a Oficina da OCDE na Cidade de Kansas. 2008

BECK, T.; Demirguc-Kunt, A.; and Honohan, P. **Access to Financial Services: Measurement, Impact and Policies.** [online] Disponível em:<http://www.tilburguniversity.edu/webwijs/files/center/beck/publications/access/wbro.pdf> [Acesso em 10 de agosto de 2012]. 2008

BECK, T., et all. Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world. In **World Bank Policy Research Working Paper Series 4079.** [online] Disponível em: <http://siteresources.worldbank.org/INTFR/Resources/Beck-DemirgucKunt-MartinezPeria0207.pdf> [Acesso em 15 de agosto de 2012]. 2007.

BEYOND MICROFINANCE: Getting Capital to Small and Medium Enterprises to Fuel Faster Development. In **Brookings Institute, Policy Brief #159**, March, 2007. [online] Disponível em: <http://www.brookings.edu/~/media/research/files/papers/2007/3/development%20de%20ferranti/pb159> [Acesso em 2 de junho de 2012].

CORPORAÇÃO FINANCEIRA INTERNACIONAL (CFI). **The SME Banking Knowledge Guide** [online] Disponível em: <http://dalberg.drupaldesign.dk/sites/dalberg.com/themes/dalberg/images/smebankingguide2009.pdf> [Acesso em 15 de julho de 2012]. 2007.

CORPORAÇÃO FINANCEIRA INTERNACIONAL (CFI). **Strategic Community Investment: A Good Practice Handbook for Companies doing Business in Emerging Markets Partnership with Italy, Luxemburg, the Netherlands, and Norway**. 2010. [online] Disponível em: http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/f1c0538048865842b50ef76a6515bb18/12014complete-web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=f1c0538048865842b50ef76a6515bb18> [Acesso em 12 de junho de 2012].

CORPORAÇÃO FINANCEIRA INTERNACIONAL (CFI) AND IBM. **SME Toolkit** [online] Disponível em: <http://www.smetoolkit.org/smetoolkit/en> [Acesso em 15 de setembro de 2012].

DALBERG. **Report on Support to SMEs in Developing Countries Through Financial Intermediaries** [online] Disponível em:

<http://www.eib.org/attachments/dalberg_sme-briefing-paper.pdf> [Acesso em 20 de agosto de 2012]. 2011.

DENNING, S. Why 'Shared Value" Can't Fix Capitalism. In **Revista Forbes**, 20 de dezembro 2011. [online] Disponível em: <www.forbes.com/sites/stevedenning/2011/12/20/why-shared-value-cant-fix-capitalism/> [Acesso em 5 de setembro de 2012].

FERRARO, C. (ed.) **Eliminando Barreras: El financiamiento de las PYMES en America Latina. Comision Economica para America Latina y el Caribe (CEPAL)**. [online] Disponível em: <http://www.eclac.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pymes.pdf> [Acesso em 20 de agosto de 2012]. 2011.

FORUM OF THE FUTURE; 2003; **Five Capitals Models: a Framework for Sustainability**;
http://www.forumforthefuture.org/sites/default/files/images/Forum/Projects/five-capitals/The%20five%20capitals%20model.pdf

GRADL, C. and Jenkins, B. **Tackling Barriers to Scale: From Inclusive Business Models to Inclusive Business Eco-systems**. Cambridge, MA: the CSR Initiative at the Harvard Kennedy School, 2011. [online] Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/report_47_inclusive_business.pdf> [Acesso em 5 de julho de 2012].

G20 Financial Inclusion Experts Group. **Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation.** 2010.

G20. **SME Finance Challenge. 2010.** Disponível em <http://www.changemakers.com/SME-Finance/entries/automated-scalable-and-proven-psychometric-risk>

Global Reporting Initiative (GRI) [online] Disponível em: <https://www.globalreporting.org/reporting/reporting-framework-overview/Pages/default.aspx> [Acesso em 2 de maio de 2012].

Harvard Kennedy School Entrepreneurial Finance Research Lab Initiative [online] Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/centers/cid/programs/entrepreneurial-finance-lab-research-initiative/the-missing-middle#1> [Acesso em 15 de agosto de 2012].

JACKSON, I., and Nelson, J.. **Values-Based Performance Seven Strategies for Delivering Profits with Principles**. Corporate Social Responsibility Initiative Working

Paper No. 7. December. Cambridge, MA: John F. Kennedy School of Government, Harvard University, 2004. [online] Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/CSRI/publications/workingpaper_7_jackson_nelsonFINAL.pdf> [Acesso em 15 de julho de 2012].

KAPSTEIN, E., and Kim, R. **The Social and Economic Impact of Standard Chartered Ghana.** 2010. [online] Disponível em: http://www.standardchartered.com/en/resources/global-en/pdf/sustainabilty/Ghana-our_social_and_economic_impact.pdf> [Acesso em 12 de agosto de 2012].

OCDE SME and Entrepreneurship Outlook 2005 Edition. [online] Disponível em: <http://www.oecd.org/cfe/oecdsmeandentrepreneurshipoutlook-2005edition.htm> [Acesso em 15 de julho de 2012].

PORTER, M.E, & Kramer, M.R. **The Big Idea: Creating Shared Value**. Harvard Business Review (HBR) Jan–Feb, Cambridge, MA. Harvard University, 2011.

PRAHALAD, C.K.. **The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty Through Profits**. Upper Saddle River, NJ. Wharton School Publishing, 2004.

Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). **Towards Human Resilience: Sustaining MDG Progress in an Age of Economic Uncertainty**. Chapter 6: Income Inequality and the Condition of Chronic Poverty. 2006. [online] Disponível em: <http://www.undp.org/content/dam/undp/library/Poverty%20Reduction/Inclusive%20development/Towards%20Human%20Resilience/Towards_SustainingMDGProgress_Ch6.pdf> [Acesso em 17 de agosto de 2012].

PROGRAMA DAS NAÇÕES UNIDAS PARA O DESENVOLVIMENTO (PNUD). **Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor**, July, 2006, New York, USA [online] Disponível em: <http://www.undp.org.bd/info/HQ%20Publications/Report_growing_inclusive_markets.pdf > [Acesso em 20 de setembro de 2012].

SCHARMER, O. **Blindspot of Economic Thought: Seven Acupuncture Points for Shifting Capitalism 2.0 to 3.0.** Massachusetts Institute of Technology (MIT), USA, 2009. Roundtable on Transforming Capitalism to create a Regenerative Economy (MIT, June 8-9, 2009) MIT.[online] Disponível em: <http://www.ottoscharmer.com/docs/articles/2009_SevenAcupuncturePoints5.pdf> [Acesso em 16 de julho de 2012].

SHUMPETER, J. Oh, Mr. Porter The new big idea from business's greatest living guru seems a bit undercooked. In **The Economist**, print edition, Mar 10th, 2011. [online] Disponível em: <http://www.economist.com/node/18330445> [Acesso em 5 de setembro de 2012].

SCHWEITZER, T. **How to Build a Values-Driven Business**. INC. Magazine March, 31, 2010. [online] Disponível em: <http://www.inc.com/guides/2010/03/social-enterprise.html>[Acesso em 4 de agosto de 2012].

STANDARD BANK GROUP. **Kenya SME Pilot Psychometric Testing**. 2010. [online] Disponível em: <http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/el/gem-2010/presentations/Standard_Bank_Group_SME_Pilot.pdf> [Acesso em 15 de junho de 2012].

STEIN, P., Goland, T. and Schiff, R. **Two trillion and counting. Assessing the credit gap for micro, small, and medium-size enterprises in the developing world.** McKinsey & Company and International Finance Corporation (IFC). 2010. [online] Disponível em: <http://www.mspartners.org/download/Twotrillion.pdf> [Acesso em 2 de junho de 2012].

VOVERYTE, J. **HEC Paris – Social Business, Enterprise & Poverty: Are «Bottom of the Pyramid» strategies scalable?** 2011. [online] Disponível em: <www.hec.edu/.../Project%20C,%20Voveryte.pdf> [Acesso em 20 de setembro de 2012].

APÊNDICE

Crédito interno fornecido pelo setor bancário (% do PIB)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Leste da Ásia e Pacífico (todos os níveis de renda)	215,7	210,7	197	184,5	182,6	203,6	199,3
Europa e Ásia Central (todos os níveis de renda)	117	120,2	123	130,3	134,1	145,6	145,4
América Latina e Caribe (todos os níveis de renda)	47,8	49,4	54,9	59,1	61,4	65,3	66,7
Oriente Médio e África Setentrional (todos os níveis de renda)	50,08	44,51	41,7	43,69	38,95	49,55	45,38
América do Norte	219,2	223,3	234	235,6	216,7	231,8	230,7
Sul da Ásia	55,14	56,41	58,2	58,7	64,94	65,62	67,46
África Subsaariana (todos os níveis de renda)	78,1	78	75,8	76,14	62,43	76,09	79,76
Mundo	162,2	162,1	162	160,5	154,5	168,5	167,6

Fonte: Banco de Dados do Banco Mundial

Capitalização de Mercado de empresas cotadas em bolsas (% do PIB)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Leste da Ásia e Pacífico (todos os níveis de renda)	79,34	91,38	110	138	70,33	94,25	93,22
Europa e Ásia Central (todos os níveis de renda)	72,21	76,01	95,2	96,03	41,61	63,53	67,76
América Latina e Caribe (todos os níveis de renda)	36,3	41,1	49,4	70	31,1	52,6	57,6
Oriente Médio e África Setentrional (todos os níveis de renda)	75,71	118,5	77,4	99,23	46,98	59,93	64,15
América do Norte	136.7	134.5	145	143.5	80.62	108.9	119.4
Sul da Ásia	46.98	58.77	74.5	127.5	45.27	73.25	81.87
África Subsaariana (todos os níveis de renda)	119.6	128.6	149	..	..	..	147.4
Mundo	91.86	96.61	110	118.7	58.66	83.53	88.7

Fonte: Banco de Dados do Banco Mundial

PARTICIPAÇÃO DO EMPREGO INFORMAL TOTAL

Região	Percentual do emprego informal total
Sul da Ásia	85%
África Subsaariana	85%
Sudeste e Leste da Ásia	75%
Oriente Médio e África Setentrional	60%
América Latina	60%
Países desenvolvidos	25%

Fonte: Universidade Harvard WIEGO 2008

Recebido em 18/09/2013
Aprovado em 21/10/2013