

**INCLUSÃO FINANCEIRA E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL NO
CONTEXTO BRASILEIRO**
**FINANCIAL INCLUSION AND SUSTAINABLE GROWTH WITHIN THE
BRAZILIAN CONTEXT**
**INCLUSIÓN FINANCIERA Y CRECIMIENTO SOSTENIBLE EN EL
CONTEXTO BRASILEÑO**

Marisalvo Silva¹

RESUMO

A inclusão financeira é tema relativamente novo na agenda internacional e tem conquistado cada vez mais espaço no debate e no escopo de cooperação das organizações. Os esforços de diagnóstico da realidade brasileira em relação ao crescimento sustentável, tem resultado na identificação de novos desafios para continuar promovendo a inclusão financeira da população. O presente trabalho envolve a análise de casos que podem ser classificados como exploratórios, pois buscam aumentar a compreensão sobre o fenômeno estudado. O estudo foi construído a partir de dados secundários obtidos em pesquisa documental e de análises descritivas de estudos de caso, observando-se as recomendações apresentadas em Yin (2005). No contexto do tema crescimento sustentável, este estudo contribui para ampliar a compreensão sobre as características das inovações e das estratégias utilizadas para a oferta de produtos e serviços financeiros

visando a inclusão financeira da população e o crescimento sustentável das pessoas, organizações e do país.

Palavras-chave: Inclusão financeira, Crescimento sustentável, Microcrédito

SUMMARY

Financial inclusion is a relatively new theme on the international agenda and has received increasing amounts of space in the debate and scope of cooperation among organizations. Diagnostic efforts of the Brazilian reality in relation to sustainable growth have resulted in the identification of new challenges to continue promoting financial inclusion among the population. This project involves the analysis of cases that could be considered exploratory since they seek to increase understanding of the phenomenon studied. The study was conducted based on secondary data obtained from documented research and descriptive case study analyses, while observing the recommendations presented by Yin (2005). In the context of the theme

¹ Doutor em Engenharia da Produção (USP), Docente da Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas do UNICEUB (DF)

of sustainable growth, this study contributes to increase understanding of the characteristics of the innovations and strategies used to offer financial products and services that seek to provide financial inclusion to the population and the sustainable growth of people, organizations and the country.

Key words: financial inclusion, sustainable growth, microcredit

RESUMEN

La inclusión financiera es tema relativamente nuevo en la agenda internacional y ha conquistado más espacio en el debate y en el ámbito de la cooperación entre las organizaciones. Los esfuerzos de diagnóstico de la realidad brasileña sobre el crecimiento sostenible han resultado en la identificación de nuevos desafíos para continuar promoviendo la inclusión financiera de la población. Este estudio incluye un análisis de casos que pueden ser clasificados como exploratorios, porque buscan aumentar la comprensión sobre el fenómeno estudiado. El estudio fue construido con base en datos secundarios obtenidos en investigación documental y en análisis descriptivos de estudios de caso, observadas las recomendaciones presentadas en Yin (2005). En el contexto del tema crecimiento sostenible, este estudio contribuye con la ampliación de la comprensión sobre las características de las innovaciones y de las estrategias utilizadas para la oferta de productos y servicios financieros buscando la inclusión financiera

de la población y el crecimiento sostenible de las personas, organizaciones y del país.

Palabras Clave: Inclusión Financiera; Crecimiento Sostenible; Microcrédito.

1-INTRODUÇÃO

A capacidade de inovar é considerada atualmente uma das competências essenciais das organizações competitivas. Nesse contexto, a busca sistemática por inovações radicais, ou seja, aquelas capazes de criar novos mercados e proporcionar rápida expansão produtiva e crescimento econômico, e por inovações incrementais, identificadas com processos de melhoria contínua, é fundamental para a sobrevivência das empresas.

Nos últimos anos, o mercado bancário no Brasil passou por mudanças profundas e rápidas, decorrentes da estabilização econômica, da redução do número de bancos atuando no país, da chegada de instituições estrangeiras e da diminuição na quantidade de bancos estatais atuando no mercado.

Com a abertura dos mercados e o crescimento da onda de fusões e aquisições que aconteceram na última década, o setor bancário brasileiro vem experimentando significativos impactos em termos de concorrência, passando a

adotar uma postura de aproximação com os clientes como estratégia de proporcionar conveniência e aumentar a lucratividade.

O Brasil é um país de dimensões continentais que possui realidades diversificadas em termos geográficos, demográficos e econômicos fato que enseja o fomento de iniciativas para promover a inclusão financeira e consequentemente o crescimento sustentável das pessoas, organizações e do país.

1.1 Inclusão Financeira

A inclusão financeira definida como “processo de efetivo acesso e uso pela população de serviços financeiros adequados às suas necessidades, contribuindo com sua qualidade de vida” (BCB, 2011), é tema relativamente novo na agenda internacional e tem conquistado cada vez mais espaço no debate e no escopo de cooperação.

No âmbito do G20 (Grupo formado por Chefes de Estado, Ministros de Finanças e Presidentes de Bancos Centrais de 19 países e da União Européia) foi constituído o

Grupo de Especialistas em Inclusão Financeira – *Financial Inclusion Experts Group* (FIEG) e criados o Subgrupo de Acesso por meio da Inovação – *Access Through Innovation Subgroup* (ATISG) – e o Subgrupo de Finanças para Pequenas e Médias Empresas – *Small and Medium Enterprise Finance* (SME).

No encontro de Cúpula do G20 ocorrido em Pittsburgh (USA), em setembro de 2009, os líderes governamentais comprometeram-se a aumentar o nível de inclusão financeira no mundo, a partir de modelos de sucesso no financiamento de pequenas e médias empresas, bem como de estudos que permitissem a identificação de lições aprendidas globalmente em abordagens inovadoras para a prestação de serviços financeiros aos mais pobres (ITAMARATY, 2013)

Em 2010, o Banco Central do Brasil (BCB) liderou, juntamente com a Austrália, as atividades do subgrupo ATISG, cujos trabalhos resultaram na definição dos Princípios do G-20 para Inclusão Financeira Inovadora, que foram endossados pelos líderes na Cúpula de Toronto, em junho de 2010.

Quadro 1: Princípios do G20 para Inclusão Financeira Inovadora

PRINCÍPIOS	
1. Liderança	Cultivar amplo compromisso governamental pela inclusão financeira para ajudar no combate à pobreza.
2. Diversidade	Desenvolver políticas que promovam a competição e o fornecimento pelo mercado de ampla gama de serviços bancários.
3. Inovação	Promover a inovação tecnológica e institucional como meio de expandir o acesso e o uso do sistema financeiro, inclusive melhorando a infraestrutura disponível.
4. Proteção	Praticar a proteção ao consumidor sob perspectiva ampla, levando em conta as responsabilidades do governo, dos prestadores de serviços financeiros e dos consumidores.
5. Capacitação	Desenvolver educação e capacitação financeira.
6. Cooperação	Desenvolver um ambiente institucional com claras definições de responsabilidade e de coordenação dentro do governo e também encorajar parcerias e consultas diretas entre governo, setor privado e outros interessados.
7. Conhecimento	Melhorar a coleta e o trabalho de dados para embasar a formulação de política, medir o progresso e desenvolver o aprendizado sobre o assunto.
8. Proporcionalidade	Praticar política e estrutura regulatória proporcional aos riscos envolvidos nesses novos serviços.
9. Estrutura	Considerar as seguintes sugestões para o sistema regulatório, levando em conta as especificidades de cada país: a) adoção de um regime apropriado de combate à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo, que leve em consideração o risco real e que equilibre os benefícios da inclusão financeira com os riscos relacionados aos produtos e aos canais de acesso; b) estabelecimento de condições para o uso de agentes como intermediários entre instituições financeiras e o público; c) criação de um claro regime regulatório para o dinheiro eletrônico; d) desenvolvimento de incentivos baseados no mercado para promover amplas interoperabilidade e interconexões nas movimentações por meio eletrônico.

Fonte: GPMI (2010).

De acordo com o Banco Central do Brasil – BCB (2012), a atuação para ampliar e melhorar o acesso da população a serviços financeiros no Brasil, somadas ao debate promovido nos últimos anos e aos esforços de diagnóstico da realidade brasileira em relação ao tema, culminou na identificação de novos desafios para

continuar promovendo a inclusão financeira da população, com destaque para:

- aumentar a adequação da oferta de serviços financeiros às necessidades da economia e da população;
- elevar o nível de educação financeira da população, combatendo o endividamento;

- fomentar a poupança popular;
- fortalecer os mecanismos de proteção aos usuários de serviços financeiros;
- fomentar o desenvolvimento sustentável do microcrédito produtivo;
- garantir a estabilidade e promover o aperfeiçoamento do modelo de correspondentes no país; e
- aprofundar o conhecimento sobre a realidade brasileira em relação à inclusão financeira.

Uma análise das características das microfinanças em países da América Latina e do Caribe, realizada pela *The Economist Intelligence Unit* (2013), indica entre 55 países analisados, o Peru com nota 82,5 e a Bolívia com nota 69,8 como os mercados mais desenvolvidos em microfinanças. O Brasil ocupa a 20ª posição no ranking geral (nota 49,1), a 28ª posição na categoria estrutura regulatória (45,0), a 2ª posição na categoria ambiente de investimento (nota 87,5) e a 14ª posição em desenvolvimento institucional (nota 55,0).

Uma recente pesquisa denominada *Microfinance Information Exchange* (MIX) indica que 43% dos clientes de microfinanças na América Latina são pessoas cuja renda situa-se

abaixo da linha de pobreza. (MIF, 2013).

Para que a inclusão financeira seja, de fato, abrangente, assegurando a todos os agentes econômicos no país – pessoas e empreendimentos – a possibilidade de utilização de serviços financeiros adequados às suas necessidades, não basta expandir os canais de acesso da população ao Sistema Financeiro Nacional — SFN. Deve-se considerar também a adequabilidade e a sustentabilidade do processo. Para tanto, é necessária a adoção de medidas relativas tanto à oferta quanto à demanda de serviços financeiros. Em relação à oferta, é importante induzir a redução de assimetrias regionais na provisão de serviços financeiros, a adequação dos serviços ofertados às necessidades dos usuários e a sustentabilidade do processo. Quanto à demanda, é necessário conferir atenção à educação financeira e à proteção aos usuários, de forma a garantir que a utilização de serviços financeiros seja sustentável e benéfica a todos (BCB, 2012).

1.2 Metodologia

O presente artigo baseia-se em pesquisa de caráter exploratório que busca levantar informações sobre um determinado objeto, delimitando, assim,

um campo do trabalho que servirá como subsídio para a pesquisa explicativa posterior. O método exploratório é recomendado para situações em que o conhecimento sobre o tema em análise ainda é reduzido ou demanda novos estudos (SELLTIZ *et al.*, 1974).

Utilizou-se o método do estudo de caso para compreender um conjunto de inovações implementadas para fomentar o crescimento sustentável das pessoas e do país.

“O estudo de caso é uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo dentro de seu contexto da vida real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto não são claramente definidos” (YIN, 2005).

De forma específica, o presente trabalho envolve a análise de casos que podem ser classificados como exploratórios, pois buscam aumentar a compreensão sobre o fenômeno estudado. O estudo foi construído a partir de dados secundários obtidos em pesquisa documental e de análises descritivas de estudos de caso disponíveis na literatura, observando-se as recomendações apresentadas em Yin (2005) para estudos de casos múltiplos. Neste trabalho, adotou-se a “abordagem pelo objeto” proposta pela OECD

(2005), que se concentra nas características das inovações de forma individualizada.

As pesquisas com “abordagem pelo objeto” envolvem a coleta de dados sobre inovações específicas, geralmente algum tipo de “inovação significativa” ou a principal inovação de uma organização. A pesquisa se inicia com a identificação de uma relação de inovações bem-sucedidas, freqüentemente baseada em avaliações de especialistas ou anúncios de novos produtos em jornais especializados. Esta abordagem consiste na coleta dados quantitativos e qualitativos sobre a inovação em particular e sobre a organização estudada.

Os casos objeto de estudo foram selecionados com base nos critérios de representatividade no contexto do tema em questão, além da conveniência para o pesquisador que atua no setor financeiro.

2. MICROCRÉDITO

A experiência brasileira em microfinanças, assim como na maioria das experiências latino-americanas, tem algumas características distintas das práticas observadas em outras partes do mundo. Ao contrário do resto do mundo, em que a maioria das iniciativas no setor partiu espontaneamente da

esfera privada da sociedade, no Brasil tem-se partido geralmente de iniciativas públicas ou em razão de programas de incentivos governamentais, que estimulam o fornecimento de crédito à população de baixa renda.

O Brasil pode ser considerado um dos pioneiros mundiais na experimentação do microcrédito no setor informal urbano, tendo como critérios a concessão de crédito ágil e taxas reais, condições hoje consideradas fundamentais para operar neste setor. Essa experiência permitiu o alcance de uma carteira de clientes razoável e atingiu rapidamente a autossustentabilidade.

No contexto desse estudo, microcrédito é considerado como “a concessão de empréstimos de baixo valor a pequenos empreendedores informais e microempresas sem acesso ao sistema financeiro tradicional, principalmente por não terem como oferecer garantias reais”. É um crédito destinado à produção (capital de giro e investimento) concedido com o uso de metodologia específica (BARONE, LIMA, DANTAS, REZENDE, 2002).

2.1 Histórico do Microcrédito no Brasil

Através da iniciativa e assistência técnica da organização não governamental (ONG) Accion

International - na época AITEC - e da participação de entidades empresariais e bancos locais, foi criada em 1973 a União Nordestina de Assistência a Pequenas Organizações – conhecida como UNO – uma organização não governamental especializada em microcrédito e capacitação para trabalhadores de baixa renda do setor informal, cujas operações eram lastradas por uma espécie de “aval moral”. Os recursos iniciais vieram de doações internacionais, posteriormente incrementados por outras linhas de crédito.

Concomitantemente à concessão do crédito, a UNO capacitava os clientes em temas básicos de gerenciamento. A UNO financiou milhares de pequenos empreendimentos em Pernambuco e na Bahia, formou dezenas de profissionais especialistas em crédito para o setor informal e, durante muitos anos, foi a principal referência para a expansão dos programas de microcrédito na América Latina.

Apesar de seu êxito na área técnica, a UNO desapareceu, após dezoito anos de atuação, por não considerar a autossustentabilidade como fator fundamental de suas políticas.

O segundo projeto brasileiro iniciou em 1987, como uma ação

governamental denominada Centro de Apoio aos Pequenos Empreendimentos Ana Terra (CEAPE), que rapidamente se constituiu como ONG, integrando a classe empresarial na sua gestão e buscando captar recursos próprios junto a órgãos internacionais de desenvolvimento. Para executá-lo, contou com o apoio do UNICEF, dando origem a uma rede nacional de organizações de microcrédito – a rede CEAPE. Constituída há mais de dez anos, atualmente é uma das maiores e mais antigas carteiras de microcrédito do País

Em 1990, foi criada a Federação Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (FENAPE), hoje CEAPE Nacional. Os CEAPE estão articulados na Rede CEAPE de forma independente, mas adotam a mesma metodologia de crédito produtivo orientado e a orientação de apoio aos empreendedores excluídos do sistema financeiro tradicional.

Em 1995, o governo de Brasília, em parceria com o Banco de Brasília, iniciou um programa de crédito produtivo popular denominado BRB Trabalho. Foi à primeira iniciativa governamental no sentido de dar acesso a crédito às atividades econômicas informais. A execução financeira estava sobre a responsabilidade do BRB e os

Agentes de Crédito eram funcionários do governo local.

Com o apoio técnico da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica (GTZ) em 1996 a Prefeitura de Porto Alegre (RS) construiu um modelo de organização que, desde sua concepção, estabelece como princípios transparência e parceria.

O projeto Portosol, denominado Instituição Comunitária de Crédito, desenvolve suas atividades por iniciativa pública e com recursos públicos. A experiência da Portosol atraiu a atenção nacional, despertando o interesse de órgãos governamentais e da comunidade empresarial para o setor. Também motivou agências de desenvolvimento e órgãos públicos a apoiar a criação e o fortalecimento de instituições dedicadas ao fornecimento de crédito produtivo popular.

Os recursos iniciais da Portosol vieram de doações da Prefeitura de Porto Alegre, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, da Sociedade Alemã de Cooperação Técnica, da Inter American Foundation (IAF), de financiamentos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e do Serviço Brasileiro de Apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE/RS).

Desde 1996, o Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES) tem incentivado as microfinanças brasileiras e por meio do Programa de Crédito Produtivo Popular oferece uma linha de crédito para as Instituições Microfinanceiras (IMF) brasileiras. A partir de um convênio assinado com o Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, o BNDES criou o Programa de Desenvolvimento Institucional, com o objetivo de fortalecer a indústria das microfinanças no Brasil.

No Brasil, o CrediAmigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é o mais bem sucedido exemplo de programa de microcrédito produtivo orientado dentre as 58 instituições vinculadas ao PNMPO. Criado oficialmente em 1998, em parceria com o Banco Mundial, o Crediamigo atua em mais de 1.800 municípios na Região Nordeste, nos estados de Minas Gerais e Espírito Santo e nas cidades de Brasília e Rio de Janeiro.

O CrediAmigo trabalha com a metodologia de grupos solidários e, juntamente à concessão do crédito, oferece capacitação gerencial para os tomadores de empréstimos. Toda a operacionalização, incluindo a contratação de Agentes de Crédito, é

realizada de forma autônoma das atividades do banco.

2.2 Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO

Estimativas sobre o potencial mercado brasileiro de microcrédito revelam a existência de 9,5 milhões de pequenos empreendedores e cerca de 13 milhões de pessoas que não possuem acesso ao crédito junto ao sistema financeiro tradicional. Assim, além de se apresentar como uma excelente oportunidade de negócio, o microcrédito é visto pelas organizações nacionais e internacionais como a alternativa mais promissora de se possibilitar o acesso ao crédito aos pequenos empreendedores, sobretudo àqueles mais carentes.

A tendência evolutiva das políticas governamentais nacionais nos últimas décadas tem sido a de incentivar a maior integração entre as instituições financeiras formais e as instituições que realizam operações de microcrédito, para garantir acesso a empréstimos de baixo custo pela população à margem do sistema financeiro; viabilizar a expansão do crédito através da criação de fontes adicionais para o financiamento das operações de microcrédito; e incentivar as aplicações em microcrédito pelos agentes do

sistema financeiro, públicos ou privados (RIBEIRO, 2009).

O microcrédito produtivo orientado é o crédito concedido para o atendimento das necessidades financeiras de pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte, utilizando metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores no local onde é executada a atividade econômica (MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO, 2013).

Nas operações de microcrédito produtivo orientado, deve ser considerado ainda, que o atendimento ao empreendedor deve ser feito por pessoas treinadas para efetuar o levantamento socioeconômico e prestar orientação educativa sobre o planejamento do negócio, para definição das necessidades de crédito e de gestão voltadas para o desenvolvimento do empreendimento; o contato com o empreendedor deve ser mantido durante o período do contrato de acerto, visando ao seu melhor aproveitamento e aplicação, bem como ao crescimento e sustentabilidade da atividade econômica; e o valor e as condições do crédito devem ser definidos após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do

tomador final dos recursos, em estreita interlocução com este.

Em abril de 2005, foi instituído o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO, no âmbito do Ministério do Trabalho e Emprego, que beneficia as pessoas físicas e jurídicas empreendedoras de atividades produtivas de pequeno porte e cujo diferencial é a exigência de uma metodologia baseada no relacionamento direto do agente de crédito com o microempreendedor no local da sua atividade. O atendimento é personalizado e realizado por pessoas treinadas para orientar o tomador sobre a gestão do negócio, as suas necessidades de crédito, a definição do valor do empréstimo necessário para o desenvolvimento sustentável do negócio e as condições do crédito após a avaliação da atividade e da capacidade de endividamento do empreendedor.

De acordo com o Ministério do Trabalho e Emprego (2013), os objetivos principais do referido PNMPO são incentivar a geração de trabalho e renda entre os microempreendedores populares, disponibilizar recursos para o microcrédito produtivo orientado e oferecer apoio técnico às instituições de microcrédito produtivo orientado, com vistas ao fortalecimento institucional

destas para a prestação de serviços aos empreendedores populares.

O PNMPO é operacionalizado com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador por meio de instituições financeiras oficiais - Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, Banco do Nordeste do Brasil, Banco da Amazônia e Banco Nacional de Desenvolvimento Social e com parcela dos recursos de depósitos à vista por meio dos bancos comerciais e bancos múltiplos com carteira comercial.

Por iniciativa do Conselho da Comunidade Solidária – órgão vinculado à Presidência da República, em 1999, foi criada a regulamentação que estabelece uma certificação a ser concedida a Organização Não Governamental – ONG, qualificando-as como Organizações da Sociedade Civil de Interesse Público – OSCIP. A ONG de microcrédito que obtiver este certificado não incorre na Lei da Usura que proíbe as instituições não reguladas de cobrar juros acima de 1% ao mês, ou seja, bem abaixo dos níveis necessários para sustentar uma operação de microcrédito.. Esta mesma Lei possibilita às organizações qualificadas como OSCIP firmar Termo de Parceria com órgãos governamentais, receber recursos públicos para projetos e contar com recursos humanos participantes de

Programas de Voluntariado, sem risco de ferir a lei trabalhista.

Em 1999, o Banco Central do Brasil definiu legislação específica que possibilitou a criação de entidades especializadas e reguladas: as Sociedades de Crédito ao Microempreendedor – SCM, instituições financeiras de capital fechado que visam ao lucro, mas isentas da Lei da Usura.

Atualmente há no Brasil um crescente interesse na expansão do microcrédito e, em especial, em sua interiorização, uma vez que, nas regiões Norte e Centro-Oeste, esse serviço é praticamente inexistente. Buscando ampliar o acesso ao crédito, o Sistema Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa – SEBRAE instituiu um programa nacional de apoio ao microcrédito com foco na criação e consolidação de instituições, aportando recursos para o fortalecimento institucional, capacitação de recursos humanos, funding e treinamento de empreendedores de micronegócios.

Desde a criação do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado – PNMPO em abril de 2005, até dezembro de 2012 foram realizadas mais de 13,7 milhões de operações de microcrédito que apresentam uma concessão total superior a R\$ 19,4

bilhões. No mesmo período foram realizados 3,8 milhões de operações de Microcrédito Produtivo Orientado, com 2,2 milhões de clientes ativos

representando a concessão total de R\$ 6,2 bilhões. O valor médio do crédito concedido foi de R\$ 1.620,00.

Tabela 1 – Carteira Ativa por Constituição Jurídica no 4º trimestre de 2013.

Constituição Jurídica	Valor da Carteira Ativa (em R\$ mil)	
Agência de Fomento	18.419	0,63%
Banco de Desenvolvimento	1.697.597	58,18%
Cooperativa de Crédito	56.737	1,94%
Instituição Financeira Operadora - IFO	1.059.374	36,31%
Organização da Sociedade Civil de Interesse Público - OSCIP	85.664	2,94%
TOTAL	2.917.793	100%

Fonte: MTE (2014)

Entre os clientes ativos do microcrédito produtivo orientado observa-se forte presença da mulher como principal perfil de público atendido (62%). Observa-se ainda que, considerando a situação jurídica dos clientes, existe um predomínio de trabalhadores informais (97%) e em

relação ao ramo de atividade, uma concentração elevada dos clientes dedica-se ao comércio (63%). Aproximadamente 83% dos recursos do Microcrédito Produtivo Orientado destinam-se a capital de giro (MTE, 2014).

Tabela 2 - Clientes do Microcrédito Produtivo Orientado por Finalidade de Crédito – 4º Trimestre de 2013.

Destinação	Quantidade de Clientes		Valor (em R\$ mil)	
Capital de giro	2.235.313	83,36%	2.393.115	82,02%
Investimento	432.171	16,12%	508.048	17,41%
Misto	14.001	0,52%	16.628	0,57%
Total	2.5681.485	100%	2.917.793	100%

Fonte: MTE (2014)

2.3 O Programa Crediamigo

O Crediamigo do Banco do Nordeste do Brasil (BNB) é o mais bem sucedido exemplo de programa de

microcrédito produtivo orientado dentre as 58 instituições vinculadas ao PNMPO. Criado oficialmente em 1998, em parceria com o Banco Mundial, o

Crediamigo atua na Região Nordeste, nos estados de Minas Gerais e Espírito Santo e nas cidades de Brasília e Rio de Janeiro.

O Crediamigo é um programa de microcrédito produtivo e orientado que objetiva facilitar o acesso ao crédito a milhares de empreendedores. A operacionalização do programa e a capacitação dos clientes ocorrem mediante parceria firmada com as OSCIP Instituto Nordeste Cidadania - INEC e a VivaCred. De acordo com os termos de parceria, as OSCIP são responsáveis pela prospecção dos negócios, desde o contato inicial com o cliente até o acompanhamento pós-venda.

Iniciada em 2003, a parceria do Crediamigo com a OSCIP Instituto Nordeste Cidadania tem como objetivo contribuir para o desenvolvimento sócioeconômico e cultural de comunidades urbanas e rurais na região Nordeste, dos estados de Minas Gerais e Espírito Santo e do Distrito Federal.

Em 2009 a parceria chegou ao Rio de Janeiro através do VivaCred, cujo principal objetivo é a concessão de crédito aos micro e pequenos empreendedores, especialmente nas comunidades de baixa renda e seu entorno.

O Crediamigo fez do Banco do Nordeste o primeiro Banco público do Brasil a ter um modelo de atuação voltado exclusivamente ao microcrédito. Considerado um importante instrumento de inclusão social e de fortalecimento da cidadania em sua área de atuação, o Crediamigo utiliza metodologia baseada no relacionamento direto com os empreendedores e oferece aos seus clientes conta corrente (normal e simplificada), seguro vida, seguro prestamista e orientação empresarial e ambiental, incluindo educação financeira.

O desempenho positivo do Crediamigo tornou-se referência para o setor, sendo escolhido pelo Governo Federal como modelo para o programa nacional de microcrédito, o Programa Crescer. Em 2011, o Crediamigo foi responsável por 93% das contratações do Crescer. Das 606 mil operações realizadas, 565 mil pertencem ao microcrédito produtivo do Banco, que desembolsou R\$ 589 milhões no âmbito do programa lançado pelo Governo Federal (BNB, 2012).

O Crediamigo, assim como a maior parte dos programas de microcrédito, tem como seus clientes predominantes as mulheres e 82% dos clientes têm a renda familiar inferior a

R\$ 2.000,00 demonstrando a eficácia em atender as famílias de mais baixa renda. O programa está presente em mais de 1.800 municípios e atingiu em junho de 2014 aproximadamente 1,7 milhões de clientes ativos, correspondente aos beneficiários de recursos concedidos para atividades produtivas informais nos segmentos de indústria, comércio e serviços. O Crediamigo já liberou recursos superiores a R\$ 18,2 bilhões desde sua criação em 1998, tendo contratado mais de 1,8 milhões de operações somente no período de janeiro a junho de 2014 (BNB, 2014).

3. ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO REGIONAL SUSTENTÁVEL

O Desenvolvimento Regional Sustentável - DRS é uma estratégia negocial do Banco do Brasil (BB), que busca impulsionar o desenvolvimento sustentável das regiões onde o Banco está presente, por meio da mobilização de agentes econômicos, sociais e políticos, para apoio a atividades produtivas economicamente viáveis, socialmente justas e ambientalmente corretas, sempre observada e respeitada a diversidade cultural.

A estratégia negocial DRS contribui para a geração de trabalho e

renda e para adoção de práticas que permitam um incremento nos indicadores de desenvolvimento social e ambiental, com soluções sustentáveis, inclusivas e participativas, sempre em conjunto com parceiros, num processo chamado de “concertação” (BB, 2013).

Concertação, com o sentido de orquestração, é uma ação integrada, harmônica e compartilhada de diversos parceiros: agentes econômicos, agentes sociais, agentes políticos e beneficiários, que promove a articulação entre pessoas e grupos para que atuem com sinergia em prol do desenvolvimento sustentável do território, envolvendo todas as partes interessadas no desenvolvimento de atividades produtivas existentes na jurisdição.

A concertação baseia-se no princípio participativo, contribui para a mitigação de riscos e alcance de resultados positivos e estimula os envolvidos a criarem soluções e conduzir o desenvolvimento regional sob a ótica da sustentabilidade, agregando assistência técnica, novas tecnologias, capacitação, consultoria, em todos os elos da cadeia de valor.

O resultado esperado é o desenvolvimento sustentável das regiões envolvidas, com a redução do analfabetismo a eliminação do trabalho

infantil e do trabalho forçado, a capacitação profissional, o acesso à informação e à informatização, entre outros.

A estratégia negocial DRS propõe-se a promover a inclusão social, por meio da geração de trabalho e renda, democratizar o acesso ao crédito, impulsionar o associativismo e o cooperativismo, contribuir para a melhoria dos indicadores de qualidade de vida e solidificar os negócios com micro e pequenos empreendedores rurais e urbanos, formais ou informais. Atualmente, a estratégia negocial DRS contempla atividades produtivas, tais como sistemas agroflorestais, turismo, artesanato, cerâmica marajoara, aquicultura, fruticultura, calçados, cotonicultura, confecções,

ovinocaprinocultura, apicultura, horticultura, pecuária de corte e leiteira, floricultura, mandiocultura, atividades extrativistas, avicultura e reciclagem de resíduos sólidos.

3.1 Metodologia da Estratégia Negocial DRS

O principal fator de sucesso da estratégia negocial DRS é o princípio participativo e construtivista de sua metodologia, em que iniciativas privadas, associações, cooperativas, governos, universidades, entidades religiosas, organizações não governamentais, são parceiros no planejamento, coordenação e acompanhamento do processo de desenvolvimento regional sustentável (BB, 2013a).

Quadro 2: Metodologia da Estratégia Negocial DRS

Módulo de Preparação	Sensibilização e Capacitação	É o momento inicial da concertação. Abrange o contato com atores que possam enriquecer o processo de pensar o território, entender sua dinâmica, discutir rumos, identificar as vocações locais e as atividades produtivas desenvolvidas, bem como suas potencialidades e carências.
	Escolha de Atividade Produtiva	<p>Consiste na indicação pelo grupo participante da atividade produtiva que será trabalhada sob a ótica da estratégia DRS. A visão territorial orienta o estudo de potencialidades da região para que o grupo possa identificar, entre as cadeias produtivas existentes, as atividades que mais necessitam do apoio e apresentem as condições favoráveis à implementação da estratégia.</p> <p>A escolha da atividade produtiva a ser apoiada pela estratégia DRS deve privilegiar a vocação da região e os saberes locais, considerando:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) a viabilidade econômica; b) as condições para aumento da produção ou produtividade; c) a existência de mercado capaz de absorver novos produtos ou maior volume de produção; d) a capacidade dos agentes em utilizar novas tecnologias e agregar valor aos produtos; e e) o potencial da atividade para geração de trabalho e renda.
	Formação da Equipe Gestora	A equipe gestora deve ser composta por representantes dos beneficiários e dos parceiros estratégicos e tem como principais funções coordenar os trabalhos, gerir a implementação do Plano de Negócios e promover a conjunção de esforços, divisão de tarefas e planejamento em todas as fases do processo, bem como a atuação integrada com os demais atores.
Módulo de Estruturação	Diagnóstico	<p>O Diagnóstico é elaborado a partir da coleta de informações que contemplem tanto os processos internos (forças e fraquezas) quanto aspectos externos (ameaças e oportunidades) relacionados com a atividade produtiva escolhida.</p> <p>Além da coleta específica de dados sobre a atividade, é realizada busca de informações sobre o território, sua situação econômica, sociocultural, ambiental, tecnológica, de infraestrutura e de mercado.</p> <p>Os dados são sistematizados de forma a permitir leitura clara sobre os problemas e potencialidades existentes, propiciando o entendimento da realidade que se pretende alterar.</p>
	Plano de Negócios DRS	O Plano de Negócios contempla a descrição de cenários, os objetivos pretendidos, orçamento, projeções de resultados, beneficiários e ações a serem realizadas para promover o desenvolvimento sustentável da atividade produtiva escolhida. Sua elaboração é conduzida de forma participativa a partir das questões centrais identificadas e da análise da situação atual da cadeia produtiva da atividade escolhida.

Fonte: BB (2013a)

Quadro 3: Metodologia da Estratégia Negocial DRS - Continuação

Módulo de Estruturação	Análises e Pareceres	<p>Abrange as análises efetuadas antes da implementação do Plano de Negócios, a saber:</p> <ul style="list-style-type: none"> a) <u>Análise Técnica</u> – Realizada por profissional com especialização nas áreas de agronomia, veterinária e zootecnia. nos casos de apoio a atividades agropecuárias, visa a elaboração de parecer sobre a viabilidade técnica do Plano proposto, observando aspectos de compatibilidade de tecnologias, custos de produção e orçamentos, adequação de infraestrutura, condições de mercado, assistência técnica e impactos ambientais. b) <u>Parecer da Agência do Banco</u> – Nessa análise, o gerente se manifesta sobre a pertinência e consistência das informações, o comprometimento dos parceiros com as ações propostas, a capacidade de execução das ações, as perspectivas de negócios e a aderência aos objetivos do DRS. c) <u>Análise de Aderência</u> – Conduzida pela área operacional do banco e tem como objetivo avaliar o alinhamento da proposta aos conceitos, premissas e objetivos da estratégia DRS. d) <u>Análise de Risco</u> – Realizada pela área do banco responsável por avaliar os riscos de empreendimentos. O produto dessa análise é a atribuição de escore de risco para a atividade e a indicação de alternativas para mitigação, se for o caso. e) <u>Parecer da Superintendência do Banco</u> – Com base nos pareceres resultantes das diversas análises, a Superintendência define o direcionamento sobre a implementação ou indeferimento do Plano de Negócios DRS proposto.
Módulo de Gestão	Implementação do Plano de Negócios DRS	<p>Nessa etapa ocorre a materialização do que foi planejado e a assinatura do Termo de Cooperação, cabendo a cada parceiro o planejamento e a alocação dos recursos requeridos para realizar as ações sob sua responsabilidade.</p>
	Monitoramento do Plano de Negócios DRS	<p>O monitoramento e avaliação deve ser conduzido de forma a revelar operações inadequadas, deficiências no desempenho ou discrepância entre os objetivos estabelecidos e os alcançados, sendo possível modificar e redirecionar as ações para corrigir deficiências.</p> <p>Para alcançar os objetivos e níveis de desempenho estabelecidos, o sistema de monitoramento e avaliação deve permitir a tomada de decisão, a manutenção dos níveis preestabelecidos de eficiência e o acompanhamento dos projetos.</p>

Fonte: BB (2013a)

3.2 Resultados da Estratégia de Desenvolvimento Regional Sustentável

Em 2011 o volume de negócios realizados com os beneficiários da estratégia DRS, após a implementação do Plano de Negócios de Desenvolvimento Regional Sustentável alcançou o montante de R\$ 24.052 milhões. Visando melhorar o desempenho da carteira de crédito e contribuir para a rentabilização dos

clientes beneficiários da estratégia negocial DRS, foram desenvolvidos estudos para identificação de agências, produtos, atividades e beneficiários com alto índice de exposição a perdas de crédito e elaborados planos de ação para mitigar os riscos identificados. A eficiente atuação na gestão da adimplência da carteira de negócios DRS resultou em um índice de inadimplência de 0,58% em dezembro de 2011.

Tabela 3: Volume de Negócios DRS – 2008-2011

	2008	2009	2010	2011
Volume de Negócios DRS (em R\$ milhões)	4.676	7.803	13.299	24.052
Inadimplência (em %)	1,92	1,97	1,43	0,58

Fonte: BB (2013b).

Em 2013, a condução da estratégia DRS resultou em 3.061 Planos de Negócios em implementação

nos 3324 municípios atendidos, tendo investido cerca de 14,2 milhões em recursos não reembolsáveis (BB, 2014).

Tabela 4: Resultados de Negócios DRS – 2011-2013

	2011	2012	2013
Municípios atendidos	4.038	4.120	3.324
Planos de negócios em implementação	4.029	4.119	3.061
Investimentos em recursos não reembolsáveis (em R\$)	20 milhões	21,2 milhões	14,2 milhões

Fonte: BB (2014).

4. CORRESPONDENTES NO BRASIL

A oferta de serviços financeiros por empresas, cuja atividade principal não é financeira, tem crescido a um

ritmo acelerado nos últimos anos. Novos canais como os correspondentes bancários, imobiliários e fluviais expandem-se de modo significativo, em

suas variadas formas de composição com terceiros, tais como redes de varejo, estabelecimentos comerciais, casas lotéricas, agências de correios, cartórios e barcos. Utilizando-se da infra-estrutura dos parceiros, os bancos ampliam suas presenças nas diversas regiões geográficas e estendem a prestação de serviços financeiros.

A expansão da utilização de canais alternativos nos últimos anos pode ser explicada pela disponibilização de serviços bancários com comodidade, conveniência e segurança, fato que evita o deslocamento até as agências para realizar serviços bancários convencionais.

4.1 Correspondentes Bancários

Os correspondentes bancários representam uma conveniência de acesso dos serviços bancários à população. Os correspondentes bancários passaram a ser uma forma alternativa de atendimento e expansão para os bancos, principalmente os de varejo que buscam maior capilaridade com novos pontos-de-venda, visando atingir uma parte da população ainda sem acesso aos serviços bancários e permitir um crescimento geográfico com menores custos de instalação.

O crescimento da utilização de canais alternativos pelos clientes

possibilita a readequação da força de trabalho nas agências, intensificação do foco para a realização de negócios e a ampliação da capilaridade dos bancos, pois permite o atendimento ao cliente através de canais alternativos dispersos pelos mais diversos pontos do país.

A parceria entre bancos e lotéricas, agências de correios, supermercados e farmácias são exemplos de correspondentes bancários, que apresenta como vantagem o baixo custo comparado a uma agência tradicional. De acordo com a Federação Brasileira de Bancos - FEBRABAN (2013), no período 2000-2012 o número de correspondentes no país aumentou de 19.000 para 161.000 pontos de atendimento.

Os correspondentes bancários prestam atendimento a uma população desprovida do atendimento tradicional de agências bancárias e prescindem da existência de relacionamento bancário permanente, como a manutenção de conta corrente. De acordo com o Banco Central do Brasil (2010), os correspondentes bancários continuam sendo o principal canal de acesso das transações de pagamento de contas, de pagamento de tributos e de transferências de crédito, respondendo por 36% dessas transações.

O contrato de correspondente pode ter por objeto as seguintes atividades de atendimento, visando ao fornecimento de produtos e serviços de responsabilidade da instituição contratante a seus clientes e usuários:

- recepção e encaminhamento de propostas de abertura de contas de depósitos à vista, a prazo e de poupança mantidas pela instituição contratante;
- realização de recebimentos, pagamentos e transferências eletrônicas visando à movimentação de contas de depósitos de titularidade de clientes mantidas pela instituição contratante;
- recebimentos e pagamentos de qualquer natureza, e outras atividades decorrentes da execução de contratos e convênios de prestação de serviços mantidos pela instituição contratante com terceiros;
- execução ativa e passiva de ordens de pagamento cursadas por intermédio da instituição contratante por solicitação de clientes e usuários;
- recepção e encaminhamento de propostas referentes a operações de crédito e de arrendamento mercantil de concessão da instituição contratante;
- recebimentos e pagamentos relacionados a letras de câmbio de aceite da instituição contratante;
- execução de serviços de cobrança extrajudicial, relativa a créditos de titularidade da instituição contratante ou de seus clientes;
- recepção e encaminhamento de propostas de fornecimento de cartões de crédito de responsabilidade da instituição contratante; e
- realização de operações de câmbio de responsabilidade da instituição contratante.

Pode ser incluída no contrato a prestação de serviços complementares de coleta de informações cadastrais e de documentação, bem como controle e processamento de dados.

O correspondente atua por conta e sob as diretrizes da instituição financeira contratante, que assume inteira responsabilidade pelo atendimento prestado aos clientes e usuários por meio da empresa contratada, à qual cabe garantir a integridade, a confiabilidade, a segurança e o sigilo das transações realizadas, bem como o cumprimento da legislação e da regulamentação relativa a essas transações.

4.2 Correspondentes Imobiliários

Visando proporcionar conveniência aos clientes que querem um financiamento para a casa própria e dar mais agilidade ao processo de concessão de crédito, os bancos transformaram imobiliárias e construtoras em correspondentes imobiliários. As empresas têm autonomia para receber e analisar a documentação que envolve um financiamento habitacional e realizar parte do trabalho antes executado pelos funcionários do banco.

Como benefício, os correspondentes imobiliários recebem um percentual do valor financiado e conquistam mais clientes. As empresas esclarecem todas as dúvidas dos clientes sobre o financiamento, fazem as simulações com base nos dados do comprador, preenchem a documentação necessária e negociam com o banco.

A atuação dos correspondentes diminuiu pela metade o prazo para a assinatura do contrato de financiamento. Estima-se que em cinco dias prepara-se a documentação do cliente e em até dez dias depois, o contrato é assinado. Se o serviço fosse executado na agência, o prazo seria de no mínimo trinta dias.

Parte da eficiência pode ser explicada por dois motivos: as empresas correspondentes já conhecem o

processo e evitam erros banais cometidos pelos clientes e direcionam a documentação para as agências que estão com menos contratos na fila para serem assinados.

4.3 Correspondentes Fluviais

Em novembro de 2009, o Bradesco iniciou a operação da primeira agência bancária fluvial instalada no barco *Voyager III*, que navega o rio Solimões, no Amazonas, num trajeto de 1.600 quilômetros, atendendo a 50 comunidades e 11 municípios, com uma população de cerca de 250 mil pessoas. Na agência fluvial é possível abrir contas, consultar saldos, realizar saques, depósitos, transferências e pagamentos de contas, solicitar empréstimos, fazer recarga de celular, obter cartão de crédito.

A embarcação realiza duas vezes por mês o percurso pelo Rio Solimões que dura sete dias para ser cumprido. O atendimento ao público é realizado dentro da embarcação por um gerente, que também visita regularmente a população das comunidades situadas às margens do Rio Solimões para orientá-los quanto à abertura de conta e utilização de produtos e serviços.

De maneira análoga, em 2010 a Caixa Econômica Federal inaugurou a primeira agência-barco da instituição. O objetivo é fornecer atendimento às

populações ribeirinhas que vivem nos municípios da Bacia Amazônica, ampliando as opções de prestação de serviços e a inclusão bancária. A agência-barco atenderá oito municípios no Rio Solimões, no trecho Manaus-Coari, numa área maior que os estados de Pernambuco e Sergipe juntos e que abrange uma população estimada em 253 mil habitantes.

A Caixa Econômica Federal oferece serviços de abertura de contas, atendimento social - como pagamento e movimentação de PIS, Fundo de Garantia do Tempo de Serviços, Seguro Desemprego, entre outros -, financiamento de habitação de interesse social, além de microcrédito produtivo orientado e produtos como Construcard e crédito consignado com desconto em folha de pagamento.

A iniciativa do Banco do Brasil de instalar correspondentes em barcos começou no Estado do Amazonas onde três embarcações com este tipo de estrutura já se encontram em funcionamento desde maio de 2011. Em junho deste ano, o BB inaugurou o primeiro correspondente fluvial do Estado do Pará. A estrutura que vai viabilizar transações bancárias foi montada dentro do navio Rodrigues Alves IV, em parceria com a Rede Ponto Certo.

A embarcação, que funciona como transporte para a população local, percorre 574 quilômetros de rios da bacia Amazônica entre as cidades de Belém e Santarém, passando pelas cidades de Gurupá, Prainha, Breves e Monte Alegre. A população destas quatro cidades onde o barco faz parada terá acesso ao ponto de atendimento localizado no interior do navio.

Utilizando tecnologia com comunicação via satélite, os equipamentos processam transações com dinheiro e cartão de débito, inclusive com o barco em movimento, com as mesmas condições de disponibilidade e segurança oferecidas nas agências convencionais.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O conceito de inclusão financeira permanece em constante aprimoramento no que concerne às variáveis utilizadas em sua definição, bem como à incorporação de outras que possam ser pertinentes.

É necessário reconhecer que a inclusão financeira não requer necessariamente o efetivo uso de serviços financeiros pela população, mas a real possibilidade de utilização desses serviços, se adequados às suas necessidades. A decisão sobre utilizá-los ou não é de cada indivíduo. Outra

ideia a ser apreciada diz respeito ao fato que a utilização de serviços financeiros deve ser sustentável, no sentido de garantir equilíbrio à sociedade, ao ambiente, à economia, ao sistema financeiro e, individualmente, aos usuários, considerando-se o conceito de sustentabilidade em suas três dimensões: econômica, social e ambiental.

No contexto do tema crescimento sustentável, este estudo contribui para ampliar a compreensão sobre as características das inovações e das estratégias utilizadas para a oferta de produtos e serviços financeiros visando a inclusão financeira da população e o crescimento sustentável das pessoas, organizações e do país.

5. REFERÊNCIAS

1. ASBA. Association of Supervisors of Banks of the Americas (2010). *How to Contribute to Financial Inclusion? Inventory of Products and Services Available in the Region*. Disponível em:
2. <http://services.iadb.org/mifdoc/website/publications/9c6e93d5-7e00-4d60-904f-bcab92bd8fde.pdf>. Acesso em 15.04.2013.
3. BARONE, F. M., LIMA, P. F.; DANTAS, V. & REZENDE, V. (2002). *Introdução ao microcrédito*. Brasília: Conselho da Comunidade Solidária.
4. BB. BANCO DO BRASIL. (2013). *Sustentabilidade. O que é DRS*. Disponível em:
5. _____. (2013a). *Sustentabilidade. Desenvolvimento Regional Sustentável - DRS*. Disponível em: <http://www.bb.com.br/portallbb/page3,8305,8368,0,0,1,6.bb?codigoMenu=15244&codigoNoticia=28552&codigoRet=15306&bread=1> Acesso em 20.04.2013.
6. _____. (2013b). *Relatório Anual 2011. Estratégia Negocial Desenvolvimento Regional Sustentável*. Disponível em: <http://www45.bb.com.br/docs/ri/ra2011/port/index.htm> . Acesso em: 20.04.2013.
7. _____. (2014). *Relatório Anual 2013. Desempenho Sustentável*. Disponível em: <http://www45.bb.com.br/docs/ri/ra2013/port/ra/11.htm>. Acesso em: 15.06.2014.
8. BCB. BANCO CENTRAL DO BRASIL (2010). *Diagnóstico do Sistema de Pagamentos de Varejo do Brasil – Adendo Estatístico – 2009*. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/SPB/Diagnostico-Adendo-2009.pdf>. Acesso em 15.03.2013.
9. _____. (2011). *Relatório de Inclusão Financeira*. n.2. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Nor/relinconfin/RIF2011.pdf>. Acesso em 15.03.2013.
10. _____. (2012). *Parceria Nacional para Plano de Ação para Fortalecimento do Ambiente Institucional* Disponível em: http://www.bcb.gov.br/nor/relinconfin/Plano_de_Acao_PNIF.pdf. Acesso em: 15.03.2013.

11. BNB. BANCO DO NORDESTE.(2013). *Relatório Anual Crediamigo 2011*. Disponível em: http://www.banconordeste.gov.br/content/aplicacao/produtos_e_servicos/crediamigo/docs/relatorio_2011_portugues.pdf Acesso em 20.04.2013.
12. _____ (2014). *Crediamigo – Resultados*. Disponível em: https://www.bnb.gov.br/content/aplicacao/Produtos_e_Servicos/Crediamigo/gerados/Resultados.asp. Acesso em 15.06.2014.
13. ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (2013). *Global microscope on the microfinance business environment*. Disponível em: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=38098109>. Acesso em 15.06.2014.
14. FEBRABAN (2013). *Setor Bancário em Números 2013*. Disponível em: <http://www.febraban.org.br/7Rof7SWg6qmyvwJcFwF7I0aSDf9jyV/sitefebraban/Pesquisa%20FEBRABAN%20de%20Tecnologia%20Banc%20Elria%202013.pdf> Acesso em 15.05.2013.
15. GPFI (2010). *Global Partnership for Financial Inclusion. Innovative Financial Inclusion. Principles and Report on Innovative Financial Inclusion from the Access through Innovation Sub-Group of the G20 Financial Inclusion Experts Group*. Disponível em: http://www.gpfi.org/sites/default/files/documents/Principles%20and%20Report%20on%20Innovative%20Financial%20Inclusion_0.pdf. Acesso em 15.05.2013.
16. ITAMARATY (2013). *Ministério das Relações Exteriores. G-20 Cúpula de Pittsburgh – Declaração dos Líderes*. Disponível em: <http://www.itamaraty.gov.br/temas/temas-multilaterais/governanca-global/g-20-financeiro/g-20-declaracao-de-pittsburgh>. Acesso em 15.05.2013.
17. MIF. Multilateral Investment Fund (2013). *Microfinance in China and Latin America*. Disponível em: <http://services.iadb.org/mifdoc/website/publications/b6bc2d1a-4724-4402-ae90-b73f49ef224f.pdf>. Acesso em 15.05.2013.
18. MTE. MINISTÉRIO DO TRABALHO E EMPREGO. (2013) *Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado - PNMPPO*. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/pnmpo/esclarecasuas-duvidas.htm#quem>. Acesso em 15.03.2013.
19. _____ (2014). *Relatório de Dados do Programa de Microcrédito – 4º. Trimestre de 2013*. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/data/files/8A7C816A43DF98FC0144D17E2CE15BF9/RELAT%20C3%93RIO%20PNMPPO%204%C2%BA%20TRIMESTRE%202013.pdf>. Acesso em 15.06.2014.
20. OECD. *Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data* – Paris: OECD, 2005.
21. RIBEIRO, D. A. *Microcrédito como Meio de Desenvolvimento Social*. Dissertação. Curso de Mestrado em Direito Empresarial.

- Nova Lima: Faculdade de Direito Milton Campos, 2009.
24. SELLTIZ, C. et al. *Métodos de Pesquisa nas Relações Sociais*. São Paulo: Pedagógica e Universidade de São Paulo, 1974.
25. YIN, R. K. *Estudo de Caso: Planejamento e métodos*. 3ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2005.

Sources of funding: No
Conflict of interest: No
Date of first submission: 2014-12-05
Last received: 2014-12-05
Accepted: 2014-12-05
Publishing: 2014-12-19

Corresponding Address

Marisalvo Silva
SBS, Quadra 02, Bloco S, Sala 306, Edifício Empire Center, Asa Sul,
CEP 70.070-904 - Brasília-DF.
Telefone (061) 3322.0068.
E-mail: marisalvo2002@gmail.com