

**VEÍCULO:**  
*Brasil Econômico*

**DATA:**  
*11/04/14*

**EDITORIA:**  
*Finanças*

## BNDES aposta em expansão de crédito ao segmento com acesso à informação

Banco enxerga demanda reprimida no país e trabalha para divulgar linhas de financiamento

**Fábio Nascimento**  
fabio.nascimento@brasileconomico.com.br

O volume de desembolso de recursos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) direcionado a PMEs deve continuar crescendo este ano. A principal razão para a expectativa de melhora do desempenho, de acordo com o coordenador de Serviços na Área de Operações Indiretas do banco, Thiago de Paula, é a enorme demanda reprimida no país e mais acesso à informação sobre as linhas disponíveis.

“Não temos uma expectativa numérica, mas a tendência para micro e pequenas empresas é crescente. Há muita demanda reprimida”, avalia de Paula.

O coordenador do BNDES conta que o banco vem trabalhando mais forte para aumentar a divulgação de suas linhas para o segmento. As duas principais iniciativas são: o “BNDES mais perto de você”, ainda um pouco acanhada, com palestras em cerca de 20 cidades de pequeno e médio porte por ano; e o “Seminário de Crédito Sebrae/BNDES”, essa sim com alcance maior e que atingirá 18 estados.

“A parceria com o Sebrae é uma experiência de sucesso no Sul do país que estamos ampliando. São palestras com a presença de até seis agentes financeiros parceiros por evento”, explica de Paula. “Observamos que de 20% a 30% do público presente a esses eventos tiveram acesso a uma linha nossa num prazo de seis a 12 meses”.

O volume de crédito do BNDES para PMEs vem crescendo ano a ano, desde 2007, passando de R\$ 16 bilhões para R\$ 63,5 bilhões em 2013. A tendência se mantém. No primeiro bimestre deste ano, a alta foi de 15% em comparação com igual período de 2012. Outro dado positivo é que de Paula vê interesse crescente dos bancos privados em financiar as PMEs com recursos próprios. E todo esse movimento aumenta o nível de informação sobre crédito circulando no país.

“É assustador o nível de desinformação”, confirma o presidente da Agência Estadual de Fomento do Rio de Janeiro (AgeRio), Domingos Vargas. “O desafio é informar sobre linhas disponíveis e orientar sobre a escolha da linha adequada ao destino que querem dar ao dinheiro. Há casos em que buscam capital de giro, mas querem investir na compra de maquinário, por exemplo”.

Mesmo assim, Vargas também está otimista e espera desembolsar R\$ 200 milhões este ano ao segmento, contra R\$ 40 milhões em 2013, ano que já havia crescido 46%. No entanto, o executivo ainda vê as instituições privadas naturalmente mais conservadoras e crescendo menos que as públicas.

Divulgação



“

*É assustador o nível de desinformação. O desafio é informar sobre linhas disponíveis e orientar sobre a escolha da linha adequada ao destino que querem dar ao dinheiro”*

**Domingos Vargas**  
Presidente da AgeRio