

A rede de capilaridade do BNDES na Região Norte para o apoio às micro, pequenas e médias empresas

Andrea Varela Ramos Fuchsloch
Cláudio Rabelo Figueredo
João Alfredo Barcellos
Thiago Alessandro Soares de Paula

6

A rede de capilaridade do BNDES na Região Norte para o apoio às micro, pequenas e médias empresas

ANDREA VARELA RAMOS FUCHSLOCH

CLÁUDIO RABELO FIGUEREDO

JOÃO ALFREDO BARCELLOS

THIAGO ALESSANDRO SOARES DE PAULA

RESUMO

A atuação do BNDES na Região Norte foi expandida nos últimos anos, o que pode ser explicado, entre outros motivos, pela expansão relevante da oferta de financiamento a micro, pequenas e médias empresas (MPME) provido pelos agentes repassadores de recursos, como bancos comerciais. Apenas entre 2007 e 2012, tais operações passaram de cerca de cinco mil para mais de cinquenta mil, reflexo do uso ampliado do Cartão BNDES. Tal atuação configura-se em um esforço para adensar a cadeia de fornecedores locais e, conseqüentemente, visa ampliar a geração de renda e emprego locais, bem como seu desenvolvimento socioeconômico.

ABSTRACT

The BNDES' efforts in the North Region of the country have expanded over the last few years, which is due to, among others, the important growth in the offer of financing to micro, small and medium-sized enterprises (MSME), by means of on-lending agents, such as commercial banks. Between 2007 and 2012 alone, the number of such operations grew from close to 5,000 to more than 50,000, as a result of the sweeping use of the BNDES Card. This effort was made to boost the number of local suppliers and, consequently, to heighten the generation of local income and employment, as well as socio-economic development.

A ÁREA DE OPERAÇÕES INDIRETAS E O APOIO COM A INTERMEDIÇÃO DE INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS – INTRODUÇÃO

Além dos grandes projetos apoiados na Região Norte, o BNDES também desempenha papel preponderante no apoio aos pequenos negócios, de forma a fortalecer a cadeia de fornecedores locais que tendem a crescer e surgir por meio de projetos como Belo Monte.

Para alcançar esse objetivo, o Banco atua por intermédio da rede de agentes financeiros nele credenciados (atualmente são 76),¹

¹ Dados obtidos no site do BNDES, em 29 de julho de 2013.

que realizam operações por meio do repasse de recursos do BNDES ao beneficiário final, observando as condições operacionais e financeiras da linha, produto ou programa.

Com uma rede bancária extensa e presente em todo o território nacional, a estrutura de apoio por meio de agentes financeiros confere capilaridade e agilidade na concessão de crédito, possibilitando ao BNDES atender ao público de micro, pequenas e médias empresas e alcançar regiões mais remotas e menos desenvolvidas. Esse tipo de operação é chamado de operação indireta automática (doravante chamada apenas de operação indireta), em que o BNDES repassa recursos aos agentes financeiros que realizam operações de acordo com as normas e condições de apoio previamente estabelecidas e comunicadas por meio das circulares do Banco.

É importante destacar que os bancos comerciais estão mais próximos dos potenciais beneficiários, e a eles cabe a análise do risco da operação, por meio de metodologia própria e independente, enquanto ao BNDES cabe a tarefa de verificar, por meio do acompanhamento por amostragem, a aderência das operações feitas às condições financeiras e operacionais de cada linha, produto ou programa.

No BNDES, a área responsável por essas operações, à exceção das operações de comércio exterior realizadas pela Área de Comércio Exterior, é a Área de Operações Indiretas (AOI).

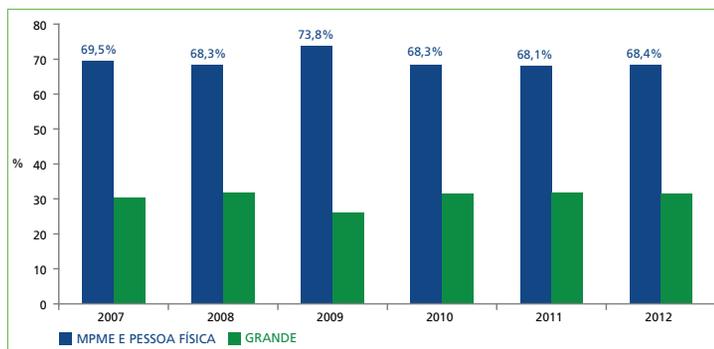
O volume de operações realizadas na modalidade indireta automática correspondeu a 44,6% dos desembolsos realizados pelo BNDES, aprovados pela AOI em dezembro de 2012, totalizando mais de R\$ 69 bilhões (Tabela 1). Já o Gráfico 1 aponta que, do total desembolsado, 70,5% das operações foram realizadas com pessoas físicas ou empresas com faturamento anual de até R\$ 90 milhões de reais, consideradas pelo BNDES de micro, pequeno ou médio porte.

TABELA 1 Desembolsos BNDES e AOI (em R\$ bilhões)

Ano	BNDES	AOI	%
2007	64,9	26,1	40,3
2008	90,9	32,9	36,2
2009	136,4	36,9	27,1
2010	168,4	70,4	41,8
2011	138,9	71,2	51,3
2012	156,0	69,5	44,6

Fonte: BNDES.

GRÁFICO 1 Perfil dos desembolsos AOI por porte



Fonte: BNDES.

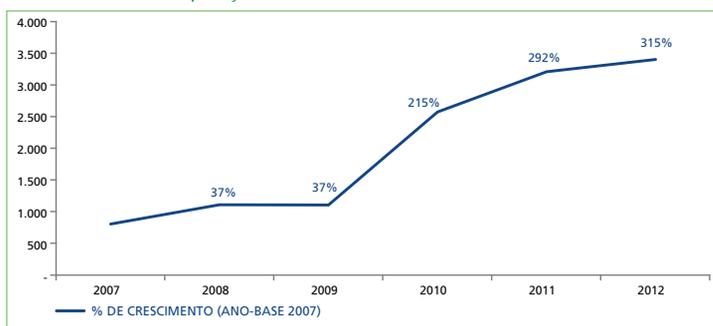
ATUAÇÃO DO BNDES NA REGIÃO NORTE POR MEIO DE OPERAÇÕES INDIRETAS AUTOMÁTICAS

Ao longo dos últimos anos, a Região Norte tem participado ativamente do processo de desenvolvimento do país, com utilização de recursos financeiros do BNDES repassados por agentes financeiros credenciados.

Como pode ser visto nos gráficos 2 e 3, de 2007 a 2012, houve um crescimento de mais de 928% no total de operações aprovadas pela AOI, que saltaram de 5.190 para 53.391, enquanto

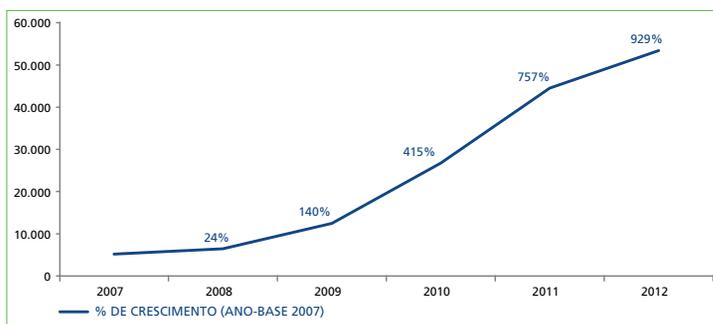
os desembolsos registraram crescimento de 315%, totalizando R\$ 3,4 bilhões em 2012. Apesar dos dados expressivos, o Norte apresentou crescimento menor que a média das outras regiões, indicando a existência de um potencial que ainda não foi totalmente aproveitado.

GRÁFICO 2 Desembolsos (em R\$ milhões) e crescimento em comparação a 2007



Fonte: BNDES.

GRÁFICO 3 Número de operações e crescimento em comparação a 2007



Fonte: BNDES.

As MPMEs e pessoas físicas, por sua vez, foram responsáveis, no período de 2007 a 2012, por 68,9% dos valores desembolsados, R\$ 8,4 bilhões de um total de R\$ 12,3 bilhões.

TABELA 2 Desembolsos AOI entre 2007 e 2012

	Grande	MPME	Total geral
Desembolsos (R\$ bilhões)	3,8	8,4	12,3
Participação (%)	31,1	68,9	

Fonte: BNDES.

Do número total de operações aprovadas no período – 148.733 –, os produtos mais utilizados foram o Cartão BNDES, detalhado na seção “O Cartão BNDES como instrumento alavancador da presença do BNDES na Região Norte”, e a “Família Finame” (BNDES Finame, BNDES Finame Agrícola e BNDES Finame Leasing), juntos responsáveis por 97% da participação (62% e 35%, respectivamente), conforme demonstra Tabela 3. Nos valores de desembolsos, como se verifica na Tabela 4, corresponderam a 90% (11% e 79%, respectivamente). Esses produtos, por terem operacionalização mais simples, adaptam-se melhor ao perfil das empresas da região.

TABELA 3 Número de operações AOI entre 2007 e 2012 (em R\$ bilhões)

	BNDES Automático	“Família Finame”	Cartão BNDES	Programas agrícolas do governo federal	Total geral
Nº de operações	3.206	52.536	91.989	1.002	148.733
Participação (%)	2	35	62	1	100

Fonte: BNDES.

TABELA 4 Desembolsos AOI entre 2007 e 2012

	BNDES Automático	“Família Finame”	Cartão BNDES	Programas agrícolas do governo federal	Total geral
Total geral (R\$ bilhões)	1.013	9.655	1.387	208	12.263
Participação (%)	8	79	11	2	100

Fonte: BNDES.

De uma maneira geral, seja no número de operações ou no desembolso, o crescimento observado na região foi acentuado a

partir do ano de 2010 para todos os estados, ainda que Amazonas, Pará, Rondônia e Tocantins tenham respondido juntos por 93% do total dos desembolsos (Tabela 5).

TABELA 5 Desembolsos AOI e participação por estado (em R\$ bilhões)

Ano	AC	AP	AM	PA	RR	RO	TO	Total
2007	26,0	24,8	151,3	269,2	242,8	5,8	100,4	820,4
2008	27,9	30,9	229,8	314,3	319,1	8,5	191,8	1.122,2
2009	36,4	19,0	260,0	319,0	267,7	19,0	199,5	1.120,6
2010	61,7	35,9	527,1	942,2	444,5	33,3	535,8	2.580,5
2011	74,0	73,8	600,1	1.340,1	504,0	48,8	572,8	3.213,7
2012	150,2	91,4	580,4	1.223,0	410,7	73,4	876,8	3.405,8
Total geral	376,2	275,8	2.348,7	4.407,9	2.188,8	188,8	2.477,2	12.263,3
Participação (%)	3	2	19	36	18	2	20	100
Crescimento em relação a 2007 (%)	477	268	284	354	69	1.169	773	315

Fonte: BNDES.

FOMENTO A OPERAÇÕES COM MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

O BNDES é um banco de fomento com uma relação variada de opções e oportunidades para o investimento e o crescimento de diversos setores da economia, principalmente o industrial e o agrícola.

Levar as variadas formas de apoio da instituição a todos os cantos de um país com dimensões continentais exige esforço e estratégia de divulgação que não podem perder de vista as peculiaridades de cada região, sobretudo aquelas distantes do eixo Rio-São Paulo.

A Região Norte é prioritária para o BNDES e tem recebido especial atenção nas atividades de fomento realizadas pela AOI. Essas atividades estão relacionadas a dois públicos-alvo distintos: a rede de instituições financeiras credenciadas e os potenciais beneficiários das linhas de financiamento.

Com relação ao primeiro deles, os agentes financeiros, o BNDES conta com uma equipe especializada em fornecer treina-

mento presencial e a distância para os funcionários de instituições financeiras credenciadas habilitarem-se a realizar operações.

O treinamento a distância é feito por meio de uma plataforma de Ensino a Distância (EaD) chamada Trein@BNDES, que atua como instrumento de divulgação das linhas de operacionalização indireta automática, possibilitando a capacitação de funcionários dos agentes financeiros repassadores.

Desde sua criação, em 2004, já foram matriculados mais de 73 mil alunos, dos quais quase trinta mil funcionários de instituições financeiras credenciadas, e, entre estes, cerca de 10% dos alunos atuantes na Região Norte, em instituições como o Banco da Amazônia, as Agências de Fomento do Amazonas e do Tocantins, a Caixa Econômica Federal e o Banco do Brasil, entre outros. O Trein@BNDES é aberto e gratuito, o que permite que outros públicos, como empresários e estudantes, também possam acessá-lo.

Além da ferramenta Trein@BNDES, o BNDES conta com os postos de informações para catalisar o conhecimento das formas de apoio financeiro do Banco.

POSTOS DE INFORMAÇÕES

Tornou-se imprescindível, considerando que a estrutura do BNDES é bastante concentrada no Centro-Sul perante as dimensões continentais do Brasil, o estabelecimento de parcerias a fim de atingir a missão do Banco de apoiar as MPMEs. Com esse espírito, foram criados os postos de informações, que consistem em parcerias originadas de um convênio de cooperação institucional firmado entre o BNDES e as entidades empresariais – sobretudo as federações das indústrias dos estados interessados em habilitar um ou mais empregados a fornecer informações a seus associados ou não, acerca das formas de apoio do BNDES.

Essas parcerias iniciaram-se em 1999 com o nome de postos avançados, que, a partir de 2005, passaram a se chamar

postos de informações para se adequar às atividades desenvolvidas pelos parceiros.

Hoje, o BNDES conta com uma rede de 48 postos de informações em todo o país, dos quais seis na Região Norte. São eles:

- » Federação das Indústrias do Estado do Acre (Fieac);
- » Federação das Indústrias do Estado do Amazonas (Fieam);
- » Federação das Indústrias do Estado do Pará (Fiepa);
- » Federação das Indústrias do Estado de Rondônia (Fiero);
- » Federação das Indústrias do Estado de Roraima (Fier); e
- » Federação das Indústrias do Estado de Tocantins (Fieto).

Características dos postos de informações

O objetivo dos postos de informações é divulgar as formas de apoio do Banco, sobretudo aquelas destinadas às MPMEs.

As entidades parceiras não podem, de forma alguma, receber ou estabelecer qualquer tipo de cobrança, vantagem e/ou benefício financeiro pelas informações e serviços prestados, relativos ao convênio, qualquer que seja a atividade: atendimento empresarial, participação, apresentação ou desenvolvimento de palestras e treinamentos. Não é função do posto de informações confeccionar e/ou analisar projetos de investimentos.

Dos 48 postos ativos em todo o país, a maioria (43) está localizada em federações de indústrias. A escolha pelas federações justifica-se pelo maior foco que o Banco dá, historicamente, ao setor industrial. Não obstante, há possibilidade de apoio aos empresários de todos os setores econômicos, sem distinção.

Os postos de informações agregam em vários aspectos as atividades do BNDES, auxiliando-o sobremaneira a:

- » **Suprir carência de capilaridade:** o BNDES não dispõe de escritórios regionais na Região Norte. As federações parceiras situam-se nas capitais, que concentram a maior parte da população e da atividade econômica dos estados. Além disso,

todas contam com escritórios regionais nas cidades mais relevantes de cada estado, aumentando o poder de interiorização de ações de fomento das formas de apoio do BNDES.

- » **Conferir referência para empresariado local:** entidades como as federações de indústrias gozam de grande prestígio do empresariado local, sendo reconhecidas como instituições que promovem o desenvolvimento da região por meio de diversas ações de interesse das empresas, tais como feiras, capacitações, treinamentos e outras. É relevante para o BNDES ter sua marca associada a tais instituições, já que, dessa forma, faz-se presente para os empresários de toda a região.
- » **Atender às especificidades regionais:** os parceiros das federações lidam cotidianamente com as potencialidades e dificuldades da economia local. Sendo assim, o BNDES tem uma interface com a realidade regional, recebendo subsídios valiosos para a definição de políticas de atuação na região.
- » **Aproximar os parceiros agentes financeiros locais:** os postos de informações identificam os agentes financeiros mais atuantes e com maior interesse em operar as linhas do BNDES na região e estabelecem parcerias, a fim de incrementar as operações do Banco e viabilizar recursos para que as empresas, sobretudo as MPMEs, possam realizar os investimentos necessários a seu crescimento.
- » **Estabelecer parcerias com outras entidades empresariais:** as federações de indústrias mantêm contato frequente com outras entidades de representação de empresários, como Associações Comerciais e Industriais (ACI), Câmaras de Dirigentes Lojistas (CDL) e o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) regional. Essas entidades ampliam o espectro de atuação dos postos, uma vez que congregam um número maior de empresas do que a própria federação, dada sua atuação mais próxima às MPMEs dos

setores de comércio e serviços, que, na Região Norte, são mais abundantes do que as empresas do setor industrial.

Outro modo de apoiar as micro, pequenas e médias empresas que vem se mostrando bastante eficaz na região é o Cartão BNDES, cujos resultados e características estão detalhados na próxima seção.

O CARTÃO BNDES COMO INSTRUMENTO ALAVANCADOR DA PRESENÇA DO BNDES NA REGIÃO NORTE

Quando o senhor Benedito Flexa, proprietário do Supermercado Flexa, do município de Santana (AP), recebeu o primeiro Cartão BNDES, em setembro de 2002, teve início a história desse produto e também sua relação com a Região Norte do país. O evento de lançamento ocorreu durante a convenção anual do setor de supermercados, segmento escolhido para a operação-piloto desse produto pelo BNDES. A opção por entregar o primeiro Cartão BNDES a um pequeno comércio de alimentos da região mais remota do Brasil foi emblemática. Com ela, o BNDES afirmou-se como banco de desenvolvimento de toda a nação e todos os portes de negócios.

Dez anos mais tarde, em 2012, o sucesso do produto tornou-se evidente, sendo ele responsável por mais de R\$ 9,5 bilhões em liberações, em quase 710 mil operações, cerca de 70% do número de financiamentos efetuados pelo Banco naquele ano. Mais importante, o crescimento experimentado nesta última década transborda as fronteiras das regiões mais desenvolvidas do país, provocando um estreitamento natural da relação do BNDES com as empresas do Norte brasileiro.

O Cartão BNDES

O Cartão BNDES é um produto (linha de financiamento de caráter permanente) com foco nas micro, pequenas e médias empresas, destinado a suprir tais empresas dos bens, insumos e servi-

ços necessários a suas atividades. O produto, concebido para ser simples, ágil e desburocratizado, congrega a ferramenta “cartão de crédito”, como instrumento das operações, com um portal de internet, que proporciona ao BNDES a capilaridade necessária para atingir empresas em qualquer localidade do país. Depois da análise e emissão de seus cartões, esses empreendimentos passam a contar com um crédito pré-aprovado e automático, que pode ser usado a qualquer momento para adquirir itens de seu interesse diretamente no Portal de Operações do Cartão BNDES (www.cartaobndes.gov.br), sempre com um financiamento acoplado em até 48 parcelas e com uma taxa de juros atrativa.

O apoio à Região Norte

A Tabela 6 apresenta a evolução do apoio do BNDES à Região Norte, na ótica da AOI. Essa área realiza as operações por intermédio dos agentes financeiros, utilizando-se da capilaridade das redes desses bancos para alcançar um maior número de empresas, notadamente aquelas de micro, pequeno e médio portes.

O valor de R\$ 558 milhões de desembolso para a região o Cartão BNDES correspondeu a uma participação de 5,87% do volume total de desembolso nesse produto em 2012, percentual que veio sendo mantido no primeiro semestre de 2013, quando os valores de desembolso para a região, parciais até o mês de julho, correspondem a R\$ 313 milhões.

De fato, as empresas da Região Norte – que, a exemplo do que se observa nas demais regiões, são majoritariamente de micro e pequeno portes – têm sido atendidas de forma crescente pelo BNDES por meio das linhas de crédito mais vocacionadas para tais segmentos – notadamente o Cartão BNDES, o BNDES Automático (com ênfase em capital de giro) e o Finame Agrícola. Este último é impulsionado pelas taxas bastante competitivas do Programa de Sustentação do Investimento (PSI), que, como as linhas de capital

de giro, cumprem importante papel anticíclico de manutenção do investimento após o período de crise iniciado em 2008.

É notória a importância da execução de políticas públicas de incentivo e manutenção do investimento, tais como o PSI e a linha de capital de giro, sobretudo como amparo ao investimento em grandes projetos estruturantes que vêm sendo executados na região. Tais iniciativas assumem uma abordagem prática e eficiente no entorno desses projetos, beneficiando de forma amplificada as populações e empresas locais e permitindo que estas colham os frutos desses grandes investimentos.

TABELA 6 AOI: número de operações aprovadas e desembolsos por produto (em R\$ milhões)

Produto	2009		2010		2011		2012	
	Nº de operações	R\$ milhões						
BNDES Finame	4.690	807	10.236	1.963	13.562	2.405	10.195	2.112
BNDES Finame Leasing	146	40	249	63	86	27	7	7
BNDES Finame Agrícola	580	39	1.528	126	1.552	134	2.351	214
BNDES Automático	291	100	136	154	447	181	2.060	483
Cartão BNDES	6.684	116	14.353	222	28.720	427	38.679	558
BNDES Programas Agrícolas	85	18	218	54	127	39	99	32
Soma	12.476	1.121	26.720	2.581	44.494	3.214	53.391	3.406

Fonte: BNDES.

AÇÕES DE FOMENTO NA REGIÃO NORTE

Apesar das dificuldades em atuar presencialmente na Região Norte, principalmente em ações de interiorização, a equipe do Departamento de Relacionamento com Agentes Financeiros e Outras Instituições do BNDES (DERAI), responsável pelo fomen-

to e treinamento dos agentes financeiros, esteve presente na região em três oportunidades no ano de 2011, uma em 2012 e quatro vezes em 2013, em um esforço de aumentar a presença do BNDES na região.

Destaca-se que, em regra, os eventos realizados pelo DERA e/ou pelos parceiros contam com a presença de agentes financeiros da localidade, a fim de pôr os empresários em contato com os gerentes que, futuramente, avaliarão seu cadastro e sua capacidade de pagamento e definirão as condições de acesso às linhas do BNDES.

Nos anos anteriores, a presença da AOI na região concentrou-se majoritariamente na cidade de Altamira (PA), em uma atuação conjunta com o Departamento de Energia Elétrica, da Área de Infraestrutura (AIE/DEENE), o Departamento de Políticas, Articulação e Sustentabilidade, da Área de Planejamento (AP/DEPAS), e o Departamento de Relações com o Governo, do Gabinete da Presidência (GP/DEREG), visando ao entorno das obras da Hidrelétrica de Belo Monte. De forma similar a outras ações desenvolvidas na região, reuniram-se os empresários da cidade, em parceria com a Associação Comercial, Industrial e Agropastoril de Altamira (Aciapa), a Câmara de Dirigentes Lojistas de Altamira (CDL) e o Sindicato das Empresas do Comércio (Sindecem), para rodadas de negócios promovidas pela Norte Energia S.A., empresa responsável pela implantação e construção da usina de Belo Monte, e seu contratado, o Consórcio Construtor Belo Monte (CCBM).

Mesmo com esforço, o fomento realizado é tímido diante do potencial da região, potencial este que deve ser entendido do ponto de vista da “vocação” regional. O Norte do Brasil cont m a maior reserva de biodiversidade do planeta, e o estímulo à atividade econ mica deve respeitar esse perfil sem perder de vista o estímulo ao empresário local.

DESAFIOS FUTUROS

Existem ainda muitos desafios para que o BNDES intensifique ainda mais seu apoio às empresas da Região Norte. O Cartão BNDES estabeleceu como meta atingir empresas de todos os municípios do Brasil e está próximo desse alvo naquela região, restando, em meados de junho de 2013, apenas trinta municípios sem a participação do produto, dos quais 17 em Tocantins, cinco no Pará, três no Amazonas, três no Amapá e dois em Roraima.

Nos dois estados onde a meta foi atingida, o BNDES não conseguiu, a exemplo do que faz em todos os demais estados da federação, e apesar de todo o esforço de sua equipe técnica, estar presente no evento de entrega do Cartão. Em Pimenteiras do Oeste, último município de Rondônia a ter o Cartão BNDES, o cancelamento do voo no trecho entre Cuiabá e Vilhena, único disponível, inviabilizou toda a logística desse evento; e em Santa Rosa do Purus, último município do Acre beneficiado com o produto, quase na divisa entre Brasil e Peru, não foi possível montar uma agenda por envolver uma logística de três dias, incluindo aluguel de avião. Essas dificuldades levaram o departamento responsável pelo Cartão BNDES a cunhar, com gáudio, um novo *slogan* para o produto: “Cartão BNDES: chegando onde nem a equipe consegue chegar”.

Entre os desafios que persistem em todos os produtos financeiros da AOI, um dos maiores reside na identificação dos parceiros locais apropriados para que o apoio do BNDES chegue de forma eficiente. Como parceiros, podemos citar, além dos agentes financeiros [na região, os mais atuantes são os grandes bancos com extensa rede de agências, tais como Banco do Brasil, Bradesco, Itaú e Caixa Econômica Federal, além do local Banco da Amazônia (Basa)], os parceiros de fomento a negócios, tais como as federações locais de indústria e comércio ou o Sistema S, sobretudo o Sebrae. Com este último, o BNDES vem desenvolvendo interessantes parcerias na tentativa de fomento ao investimento em inovação na região, seja com o financiamento da contraparti-

da financeira das empresas na linha Sebraetec, seja na utilização dos agentes locais de inovação (ALI) do próprio Sebrae para a oferta às empresas de uma gama de possibilidades referentes ao tema inovação, com ênfase nas linhas do BNDES disponíveis para tal, em que novamente se destaca o Cartão BNDES.

Outro grande desafio é o de ampliar a dinâmica local, fazendo com que os recursos permaneçam na região. Isso envolve a montagem de uma rede de fornecedores locais ampla, fomentando os setores industriais lá localizados, em geral intensivos em mão de obra e com baixa especialização tecnológica, tais como as indústrias confeccionista e moveleira, ou incrementando os segmentos de grande potencial, como a indústria de motocicletas ou parte do setor de eletrônica, os quais permanecem instalados na região em virtude de incentivos fiscais remanescentes. O credenciamento do comércio local como distribuidor de outros segmentos industriais localizados em regiões distintas também integra essa estratégia do BNDES. Com efeito, apesar de a dinâmica de produtos como o Cartão BNDES não vincular a aplicação do financiamento pelo beneficiário à própria região (ao contrário, trata-se de ferramenta que concede autonomia ao empresário para decidir quais produtos deseja e de qual fornecedor ou região), o que se observa na prática atualmente é a predominância das compras locais, com os compradores dando preferência aos produtos e fornecedores de sua própria localidade.

Por fim, destaca-se o desafio de diversificar o apoio indireto do BNDES entre os estados da região, uma vez que, por exemplo, apenas os estados do Pará e de Tocantins responderam por mais de 60% dos desembolsos realizados em 2012. A obtenção de melhor distribuição dos recursos ofertados pelo Banco entre os estados na região é uma meta que deve ser buscada nos próximos anos, na medida em que é fundamental não apenas reduzir os desequilíbrios entre as grandes regiões, como também solucionar o desenvolvimento desigual intrarregional.