

atlas

ECONÔMICO DA CULTURA BRASILEIRA

METODOLOGIA II

ATLAS ECONÔMICO DA
CULTURA BRASILEIRA
M E T O D O L O G I A I I



UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL

Reitor

Rui Vicente Oppermann

Vice-Reitora e Pró-Reitora
de Coordenação Acadêmica

Jane Fraga Tutikian

EDITORA DA UFRGS

Diretor

Alex Niche Teixeira

Conselho Editorial

Álvaro Roberto Crespo Merlo

Augusto Jaeger Jr.

Carlos Pérez Bergmann

José Vicente Tavares dos Santos

Marcelo Antonio Conterato

Marcia Ivana Lima e Silva

Maria Stephanou

Regina Zilberman

Tânia Denise Miskinis Salgado

Temístocles Cezar

Alex Niche Teixeira, presidente

Ministro de Estado da Cultura

Roberto João Pereira Freire

Secretário da Economia da Cultura

Mansur Bassit

**Diretora do Departamento
de Estratégia Produtiva**

Ana Letícia Fialho

**Diretor Interino do Departamento
de Sustentabilidade e Inovação**

Thalles Rodrigues de Siqueira

**Coordenador-geral de
Pesquisa e Novos Modelos**

Geraldo Horta

Equipe Técnica

Andrey do Amaral dos Santos, Luana Pires

Micaele Pinheiro dos Santos Nascimento,

Tiago Rocha Gonçalves de Canha

Centro de Estudos Internacionais sobre Governo (CEGOV)

Diretor

Marco Cepik

Vice Diretor

Ricardo Augusto Cassel

Conselho Superior CEGOV

Ana Maria Pellini, Ario Zimmermann, José
Henrique Paim Fernandes, José Jorge Ro-
drigues Branco, José Luis Duarte Ribeiro,
Paulo Gilberto Fagundes Visentini

Conselho Científico CEGOV

Cássio da Silva Calvete, Diogo Joel
Demarco, Fabiano Engelmann, Hélio
Henkin, Leandro Valiati, Lúcia Mury
Scalco, Luis Gustavo Mello Grohmann,
Marcelo Soares Pimenta, Marília Patta
Ramos, Vanessa Marx

Coordenação Coleção Editorial CEGOV

Cláudio José Muller, Gentil Corazza, Marco
Cepik

atlas

ECONÔMICO DA
CULTURA BRASILEIRA

M E T O D O L O G I A I I

LEANDRO VALIATI
ANA LETÍCIA DO NASCIMENTO FIALHO
ORGANIZADORES


UFRGS
EDITORA


CEGOV
CENTRO DE ESTUDOS INTERNACIONAIS
SOBRE GOVERNO

© dos autores
1ª edição: 2017
Direitos reservados desta edição:
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Coleção Atlas Econômico da Cultura Brasileira

Coordenação de conteúdo: Pedro Perfeito da Silva,
Gustavo Möller

Revisão: Alexandre Piffero Spohr

Projeto Gráfico: Alejandro Reyes

Diagramação: Liza Bastos Bischoff, Marina de
Moraes Alvarez

Impressão: Gráfica UFRGS

Apoio: Reitoria UFRGS, Editora UFRGS, Gráfica
UFRGS, Ministério da Cultura

Os materiais publicados na Coleção Atlas Econômico da Cul-
tura Brasileira são de exclusiva responsabilidade dos autores.
É permitida a reprodução parcial e total dos trabalhos, desde
que citada a fonte.

A881 Atlas econômico da cultura brasileira: metodologia II [recurso eletrônico] / organizadores
Leandro Valiati [e] Ana Letícia do Nascimento Fialho. – Dados eletrônicos. – Porto
Alegre: Editora da UFRGS/CEGOV, 2017.
198 p. : pdf

(Coleção CEGOV)

Inclui figuras, gráficos, quadros e tabelas.

Inclui referências.

1. Economia. 2. Economia criativa. 3. Economia da cultura. 4. Empreendimentos
culturais. 5. Indústrias criativas. 6. Cultura - Políticas públicas. 7. Indústrias criativas –
Desenvolvimento econômico. 8. Atividades culturais criativas – Contribuições - Espaço
socioeconômico – Europa. 9. Economia criativa – Economia da cultura – Mercado de
trabalho – Brasil. 10. Indústria criativa – Mapeamento – Brasil. 11. Economia criativa –
Microcrédito – Brasil. 12. Setor criativo – Comércio. 13. Economia criativa - Comércio
internacional I. Valiati, Leandro. II. Fialho, Ana Letícia do Nascimento.

CDU 316.7(81):33

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin– Bibliotecária responsável CRB10/979)

ISBN 978-85-386-0489-1

O Microcrédito e a Economia Criativa no Brasil¹

Gláucia Angélica Campregher²
Marcelo Milan³

1. Introdução

O presente capítulo pretende contribuir com a discussão do microcrédito para a economia criativa. Para tal, organizou-se este em 4 seções, além desta introdução. Na primeira, discorre-se sobre a história do crédito e do microcrédito no Brasil, chamando-se atenção para o papel das instituições de crédito nesses processos e dando atenção especial ao microcrédito e a suas especificidades.

Na segunda seção, discute-se a relação do microcrédito com a economia criativa no Brasil. A partir de indicadores conjunturais, procura-se desenhar o cenário no qual está inserida a economia criativa na economia brasileira, bem como têm se comportado o crédito e o microcrédito nesse setor da economia no último período.

A terceira seção deste capítulo traz um apanhado de propostas para o microcrédito para empreendimentos de economia criativa. Discutindo cada uma brevemente, busca-se trazer à tona mais possibilidades que as já existentes para pensar como pode se dar o fomento via crédito às atividades econômicas criativas.

A quarta e última seção traz as considerações finais do presente capítulo. Lá retomam-se brevemente as discussões apresentadas nas seções anteriores, e discorre-se sobre algumas das perspectivas para a economia criativa e as políticas de crédito para o próximo período.

1. Elaborado com base nos relatórios “Estágio Atual do Microcrédito no Brasil, Particularmente o Produtivo Orientado” e “Propostas Fomentadoras de Microcrédito para Empreendimentos Culturais” do projeto Estudos e Pesquisas em Economia Criativa – Desenvolvimento Territorial e Fortalecimento da Economia Criativa.

2. Doutora em Economia pela Universidade Estadual de Campinas. Professora do Departamento de Economia e Relações Internacionais e Pesquisadora do Núcleo de Estudos em Economia Criativa e da Cultura (NECCULT). E-mail: glaucia@campregher.com

3. Doutor em Economia pela Universidade de Massachusetts Amherst. Professor no Departamento de Economia e Relações Internacionais e Coordenador do Núcleo de Estudos em Economia Criativa e da Cultura (NECCULT). E-mail: marcelo.milan@ufrgs.br

2. *Histórico do Microcrédito no Brasil*

A inexistência de um sistema de crédito de acesso amplo e democrático no Brasil é consenso quase absoluto entre pesquisadores da área. Nosso país tem poucos e grandes bancos emprestando para poucos e grandes clientes. Além disso, predomina o crédito de curto prazo e para consumo. Considerando o volume total de créditos concedidos pelo conjunto de instituições financeiras, apenas recentemente transpusemos a marca dos 50% em relação ao PIB (2012), e hoje essa relação está em torno de 54%, ainda longe dos ditos países desenvolvidos, onde essa relação não raro ultrapassa 100% (BCB, 2017).

Isso significou que, historicamente, os governos tivessem que compensar o sistema, oferecendo: crédito de longo prazo (mesmo para grandes empresas) via Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), crédito agrícola (devido às suas exigências de maior risco) via Banco do Brasil (BB), e crédito para moradia via CEF. Entretanto, essa compensação deixou, ao longo dos anos, a descoberto as micro e pequenas empresas e os inúmeros trabalhadores informais. Apenas dos anos 1980 em diante começaram a ganhar atenção as iniciativas da sociedade civil no intuito de cobrir essa lacuna.

A partir dos anos 2000 as iniciativas públicas se juntaram a estas: os programas federais de geração de trabalho e renda (Proger rural e urbano), as iniciativas municipais de criação e/ou fortalecimento de instituições locais (os bancos do povo), e a própria regulamentação por leis federais das ONGs de microcrédito em Oscips operando com recursos do BNDES. Mais recentemente, a destinação de 2% dos depósitos à vista nos bancos comerciais para microcrédito deu sinais de que ia trazer definitivamente os bancos privados para o mercado; e a flexibilização das regras para uso de recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) por bancos públicos e agências de desenvolvimento deu fôlego extra para os bancos públicos (ALVES; NEDER, 2014).

Tomando, com a exceção do quadro de 2008 em diante, o quadro mais geral dos últimos 20 ou 30 anos, pode-se dizer que, no Brasil e no mundo, as microfinanças continuam sua trajetória de crescimento. Há tempos a experiência mundial de microcrédito deixou de ser o caso isolado do Grameen Bank em Bangladesh para significar uma ampla gama de instituições atuantes em diversos países na América do Norte, na América do Sul, na Ásia, e na África⁴. Segundo o Microscópio Global 2014 da Rede Ibero Americana de Garantias – que apresenta um panorama integral dos serviços microfinanceiros em 55 países – as instituições microfinanceiras mais fortes têm aproveitado sua experiência, métodos e estruturas do microcrédito e expandido sua oferta de serviços financeiros a uma população cada vez maior (THE ECONOMIST, 2013). Em diversos desses países, se somam a essas instituições, ou competem com elas, desde bancos tradicionais a empresas de telefonia móvel. Isso significa que está algo superada a controvérsia entre ser o microcrédito a solução final da pobreza ou a corda no pescoço que faltava para enforcar os pobres (via sua insolvência financeira). O que se vê é que a organização social, maior em algumas iniciativas, indica que, nesses casos, se vai mais longe que a mera bancarização dos pobres. Porém, mesmo onde há apenas a inclusão de parcelas da população antes excluídas do mercado de crédito (e outros serviços financeiros), vê-se o quanto esta contribui para viabilizar negócios e melhorar as condições de vida.

4. Como o mostra uma ampla bibliografia. A título de exemplo, ver Lapenu e Zeller (2002), e Ledgewood (1999).

Entre o que não está superado estão dois aspectos principais: o alto custo das operações, principalmente das instituições que efetivamente prestam assistência ao crédito, e o custo da não captação direta de recursos. Em primeiro lugar, há que notarmos que aqui e ali esse alto custo significa altos juros para o tomador, o que em parte não é problema, dado o diagnóstico principal de que o pequeno tomador carece de acessibilidade mais que tudo. Porém, isso pode ser um problema, tendo em vista aspectos de concorrência. Por exemplo, bancos (que podem captar recursos direto do público e que frequentemente abrem mão de um acompanhamento mais meticuloso do tomador) podem praticar taxas de juros menores e acabar tomando o mercado de instituições não bancárias. Também pode ser que essas altas taxas (acompanhadas de baixa inadimplência) atraíam bancos privados ou motivem instituições de início não afeitas ao lucro a almejá-lo acima de tudo (vide a controvérsia em torno do Banco Compartamos no México [MALKIN, 2008]). Em segundo lugar, esses altos custos tendem hoje em dia a serem reduzidos pela terceirização de agentes de crédito. A contratação destes por fora dos quadros de carreira dos bancos – já utilizada no Brasil há anos pela maior instituição de microcrédito do país, o Banco do Nordeste (BNB) – está motivando a entrada mais agressiva no mercado de outros bancos, públicos e privados, por vezes associados entre si⁵. Também há acordos que tornam instituições não bancárias de microcrédito em correspondentes bancários (via acordos com bancos comerciais), o que viabiliza economicamente muitas dessas instituições. Por fim, há queda nos custos de operação do microcrédito, viabilizada pelas novas tecnologias de comunicação – sendo que estas tanto podem ser somadas ao modelo tradicional dos agentes de crédito facilitando/barateando entrevistas, visitas e pagamentos, como podem ser utilizadas num modelo mais radical.

O segundo caso muito deve interessar àqueles que, como nós, estão pensando no microcrédito como forma de financiar empreendimentos de economia criativa, mas percebem que certas iniciativas são elas próprias empreendimentos criativos, só que no campo das finanças. Particularmente criativos são os experimentos que criam moedas sociais e toda uma rede de organização de círculos de troca que muito se expandem quando se baseiam no seu uso. Esses experimentos, bancos comunitários e congêneres, conquistaram legalmente o direito de emitir moedas sociais via compreensão do órgão regulador superior do sistema financeiro, o Banco Central, dado que essas não concorrem com a moeda nacional, mas suas complementares – desde que guardem conversibilidade e tenham circulação apenas local. As moedas sociais virtuais colocam, no entanto, em risco esse requisito da circulação meramente local, e os conflitos com a legislação só não surgiram ainda porque esses desenvolvimentos são incipientes.

Há que destacarmos esse aspecto, inclusive por se tratar de um segmento de economia criativa e voltado ainda à inclusão social e ao desenvolvimento regional. Há hoje, em diversos países e regiões, inovações que usando Internet e celulares estão provocando, por vezes, uma quebra dos monopólios dos bancos, e por vezes ainda mais: uma experimentação de novos modelos de produção, consumo e comércio, além do crédito.

Bancos móveis e moedas sociais virtuais (ou moedas inteligentes [FREIRE, 2011]), estão se generalizando. No Brasil, se o número das moedas sociais já passa de 100 a

5. Vide o caso recente da empresa Movera, uma associação do Banco do Brasil com o Bradesco (PACETE, 2015).

experiência de virtualização dessas moedas é recente, mas já começou. O uso dessas novas tecnologias aliado à construção de moedas próprias cria elos sociais mais amplos que os da garantia solidária para as operações de microcrédito, e nada obriga que esses elos se limitem às comunidades de um mesmo espaço geográfico.

Essas inovações são particularmente importantes num momento em que, no Brasil, se faz um ajuste fiscal e uma política de juros altos que já mostra estar afetando o segmento do microcrédito. Se os recursos que alimentam o sistema provêm do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) e dos compulsórios sobre os depósitos dos bancos privados (cujo uso para microcrédito não é obrigatório) podemos esperar, no caso do primeiro, uma redução dos volumes, devido ao aumento da demanda para o Programa do Seguro-Desemprego e, no segundo caso, um recuo devido ao aumento dos riscos para empréstimo. Nesse cenário, é importante ter em mente que se quisermos direcionar recursos para o público da economia criativa, melhor do que disputarmos os recursos existentes seria aportarmos novos e/ou atuarmos de forma indireta, constituindo, por exemplo, um fundo de aval que estimule empréstimos nas instituições existentes, na medida em que complementa garantias dos tomadores e até mesmo uma moeda social para a cultura.

2.1. O Microcrédito no Brasil

Microcrédito não é só um crédito pequeno, de valores módicos. É um crédito concedido em situações especiais – fundamentalmente dirigido a um público que não acessa a rede bancária, um público carente de garantias reais (bens e ou ativos financeiros), mas também um público cujos laços sociais-territoriais o obriga à manutenção desses laços (pois é só o que tem) transformando-o em ativo. É assim que a solidariedade entre membros de comunidades se transforma em garantia de crédito. Não por outro motivo, as instituições que foram se dedicando ao microcrédito no mundo inteiro não são necessariamente bancos, indo de igrejas, associações de classe e ONGs a organismos públicos de fomento à geração de trabalho e renda. A despeito de a baixa inadimplência ser um atrativo, o alto custo das operações – que envolvem via de regra ir ao cliente e estabelecer relações com este e a comunidade à qual pertence – afasta as instituições financeiras tradicionais, ou os bancos, que, diferentemente das instituições não financeiras, podem emprestar recursos monetários porque os podem captar. As instituições não financeiras que se dedicam ao microcrédito têm além dos altos custos de operação os custos de terem elas próprias de tomar emprestado para emprestar.

Uma das experiências mais bem-sucedidas no mundo do microcrédito envolveu a criação de um banco: o Grameen Bank de Bangladesh, que inovou enormemente no modo de organizar a demanda sobre si e ainda de fazer de seus clientes seus principais acionistas. Na América Latina destacam-se o Banco Caja Social da Colômbia e o Banco do Nordeste do Brasil⁶, pelo volume de operações alcançado e sua regularidade e sustentabilidade (FORTE, 2006).

Além dos bancos, uma atuação importante no microcrédito, e na qual o Brasil é pioneiro, é a das instituições ligadas à igreja, sindicatos e ONGs apoiadas por

6. O BNB opera o Programa Crediamigo desde 1998, via contratação de uma ONG – o Instituto Nordeste Cidadania (INEC) –, que operacionaliza, na prática contrata, o trabalho dos agentes de crédito.

organismos internacionais, que operam desde os anos 70. Ao longo dos anos, essas instituições foram conquistando parcerias com os poderes públicos (principalmente municipal no início), que passaram a apoiá-las de diversas maneiras, quando não a criar outras das quais participavam direta ou indiretamente (DANTAS, 2005). No cenário de atuação dessas instituições no Brasil, foi-se consolidando também o crédito para fins de produção (e não consumo) e orientado. Essa orientação funciona tanto como um serviço prestado aos tomadores como a viabilização de alguma garantia aos emprestadores. Na falta das garantias reais, alienação de bens e avalistas, estes contam com o trabalho do agente de crédito que avalia o perfil do cliente e a viabilidade do negócio.

No geral, tem-se, portanto, no Brasil a atuação no microcrédito de bancos públicos (os bancos privados tendo, via de regra, limitações para lidar com este). De fato, essa situação tem mudado, ainda que vagarosamente, desde que o governo Lula em 2003 aprovou exigência de aplicação de 2% dos depósitos à vista nessa modalidade de crédito (voltaremos a isso na seção 2 acerca da oferta de microcrédito hoje no Brasil e de instituições repassadoras de recursos oriundos de fontes públicas, privadas e mesmo de ajuda internacional). Essas instituições não bancárias são assim bastante dependentes, pois não dispõem do principal atributo dos bancos, que podem usar sua captação direta do público para multiplicar recursos (o que ocorre quando se fideliza depositantes e se conhece seus *timings* de retiradas, pois permite a realização de empréstimos, que criam depósitos, que criam novos empréstimos, e assim sucessivamente). Para organizar e fortalecer sua atuação, essas instituições, em suas novas formulações legais, criaram em 2001 a Associação Brasileira de Entidades Operadoras de Microcrédito e Microfinanças (Abcred), cujo papel tem sido de representação, mas também de formulação de políticas para a expansão e consolidação do microcrédito no país. Sua atuação foi importante para o desenho da modalidade de microcrédito produtivo orientado, distinto dos demais produtos de microfinanças para populares.

Nos anos 2000, toda uma série de definições foi alcançada a partir dos debates sobre o que já vinha sendo estabelecido. A mais importante delas é a normatização via Banco Central e Conselho Monetário Nacional sobre a ampla gama de instituições operantes institucionalizando-as nas formas de sociedades de crédito ao microempreendedor (SCM) e organizações da sociedade civil de interesse público (Oscip), que não seriam (nem poderiam usar o nome) bancos⁷, não poderiam ter atuação nacional e nem participação estatal no seu capital (COSTA, 2010). Foi então criado o Programa Nacional de Microcrédito Produtivo e Orientado (PNMPO), o que correspondia, na prática, a uma divisão de mercados na qual o trabalho que vinha sendo feito por essas instituições, basicamente o crédito com orientação, seria distinguido do microcrédito de uso livre que ficaria a cargo dos bancos e cooperativas de crédito. Importa salientar ainda que o governo instituiu a obrigatoriedade aos bancos de aplicarem 2% dos seus depósitos à vista em linhas para o microcrédito⁸. Ocorre que as diferenças de origem dos recursos e metodologias de trabalho das instituições – bancárias e não bancárias – por vezes podem dificultar a sobrevivência dos programas de microcrédito em ambas. Assim é que o diferencial de taxas de juros – no início do PNMPO, 4% ao mês nas SCMs e Oscips (considerada alta, mas necessária

7. Há que se ressaltar que bancos do povo como nome fantasia existem vários.

8. Os bancos privados, contudo, durante anos preferiram cumprir a pena pelo descumprimento da norma – que é a de manter os recursos não aplicados como depósitos obrigatórios não remunerados no Banco Central – do que emprestar.

para custear a cara metodologia de acesso, seleção e orientação e mais os custos de repasses de recursos), e 2% ao mês em bancos como a CEF e o BB (nos empréstimos voltados ao consumo) – por vezes inviabiliza a própria existência de SCMs e Oscips em mercados de grandes centros urbanos principalmente (onde é mais difícil o contato diário com as comunidades e a constituição de grupos de aval solidário). Ao mesmo tempo, a desatenção para com a importância do nome limpo nos cadastros do SPC e Serasa, que ocorre nos bancos, bem como a menor impessoalidade em geral, acaba por elevar a inadimplência nestes, o que pode levar à descontinuidade do oferecimento. Além disso, os agentes de crédito das instituições não bancárias têm custo salarial menor que funcionários de carreiras dos bancos (fora diferenças de perfil e treinamento), fazendo com que estes acabem por descumprir ou cumprir parcialmente a norma de aplicação dos recursos⁹.

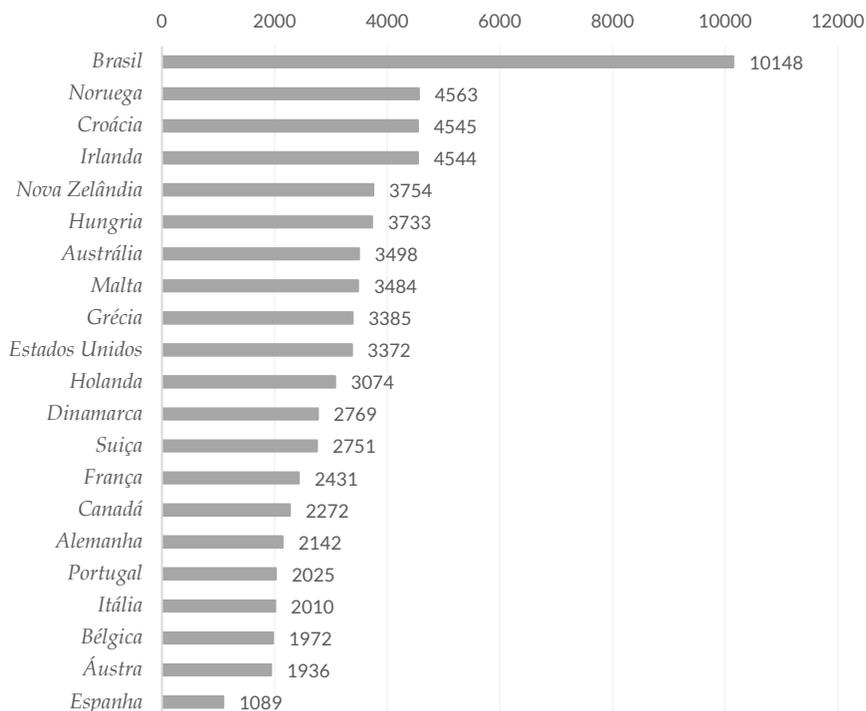
Nos anos recentes houve alterações nos limites a serem emprestados, nas taxas de juros e nas taxas de abertura de crédito, tudo isso visando expandir o alcance do PNMPO. O BNDES chegou a tornar um produto regular seus aportes para as instituições. Os bancos públicos, como o BB e a CEF, criaram empresas subsidiárias para lidar com o tema, e alguns bancos privados fizeram associações com instituições existentes ou criaram as suas próprias. Ainda assim, o microcrédito no país não soma mais que 0,2% do valor e 0,4% das operações do Sistema Financeiro Nacional como um todo (BCB, 2014). O que significa que o microcrédito ainda não se universalizou de fato, se concentrando em certas regiões e em certas instituições (caso do BNB no Nordeste), os bancos privados e as cooperativas de crédito ainda pouco participam, e as Oscips e SCMs, mais experientes, são pouco autossuficientes (CARNEIRO, 2007). Contudo, alguns analistas (ARAÚJO; LIMA, 2014) já antecipam que se pode esperar uma nova configuração do microcrédito para os próximos anos devido a três fatores: i) inovações institucionais; ii) ampliação da atuação do setor bancário privado; iii) mudanças econômicas representadas por novas atividades, e relacionadas com novas tecnologias informáticas, particularmente a Internet.

3. O Microcrédito e a Economia Criativa

O volume de crédito no Brasil é historicamente baixo comparado a economias capitalistas desenvolvidas, cuja parcela costuma ficar próxima ou mesmo acima de seus PIBs. No Brasil, apenas recentemente, o volume de crédito concedido superou os 50% do PIB (ANEFAC, 2013). O sistema de crédito montado no Brasil atende, assim, a uma pequena parte das demandas existentes, sendo que coube historicamente aos bancos públicos o crédito de mais longo prazo a taxas subsidiadas, enquanto ficava a cargo dos bancos privados o crédito de curto prazo e com altos *spreads* bancários. Tudo se passa de modo a poder ser resumido na seguinte fórmula: poucos e grandes bancos atendem poucos cidadãos ricos. Como ilustrado no Gráfico 1 por Márcio Pochmann, em Cacciamali, Matos e Macambira (2014), ainda hoje a parcela da população que tem acesso à rede bancária é das menores do mundo capitalista desenvolvido.

9. Grande parte do sucesso do BNB é explicado em parte pela contratação de agentes de crédito de fora dos bancos, via um instituto criado para isso, o Inec, pela sua fidelidade ao aval solidário. Para se ter uma ideia, em 2010, 94% das operações contratadas pelo Crediamigo foram garantidas por grupos solidários.

Gráfico 1 – Indicador de Acesso Bancário em Países Selecionados em 2005 (Quantidade Média de Pessoas por Agência)



Fonte: Cacciamali, M. C; Matos, F; Macambira, J (2014).

Podemos acrescentar, ainda, que os que acessam o crédito moram nas regiões mais ricas do país, nos maiores centros urbanos (FREITAS; PAULA, 2009) e, conhecidas as exigências de garantias que o sistema exige, são os que mais têm bens (legalmente titulados) e dinheiro; caracterizando o que os profissionais da economia chamam de exclusão bancária. Essa exclusão de grande parte da população concentrada nas regiões de menor dinamismo econômico tem originado muitos estudos nos anos recentes (CROCCO; SANTOS; FIGUEIREDO, 2013), em geral apontando o seu papel de causa, mais que de consequência, daquela falta de dinamismo. Pode-se pensar, contudo, que, nos anos recentes, tenha havido um crescimento do acesso aos serviços financeiros por parte das populações excluídas, uma vez que o número de cidadãos com acesso a conta bancária, de 2001 a 2007, teve um aumento de 57,5%, e o número de contas poupança tenha crescido 39%.

Se pensarmos que as camadas excluídas do sistema financeiro tradicional são potenciais tomadores de microcrédito, uma vez que são empreendedores forçados, os números da população potencial tomadora de microcrédito são muito grandes. No início dos 2000 havia quase 14 milhões de pequenas unidades produtivas no Brasil, a grande maioria delas formada por trabalhadores por conta própria. Já segundo a

última edição da Pesquisa sobre Economia Informal (ECINF, 2003)¹⁰, que compõe a sua amostra com os setores (informais) com atividade não agrícola, das 9.399.153 pessoas que se declaram trabalhadores por conta própria, 1.467.407 não realizam nenhuma transação bancária (em torno de 15%). Nesse mesmo universo, os que tomaram empréstimos pra iniciar o negócio não passam de 1,7%.

Pesquisa recentemente lançada pela UnB (2015) faz uma previsão de demanda potencial para o microcrédito a partir de dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio (Pnad) limitados pelos valores limites do PNMPO (R\$120 mil ano), o que resulta num total de 21.873.189 indivíduos. 85,7% destes sendo trabalhadores por conta própria, e 80,9% destes, pertencentes a áreas urbanas. Pode-se pensar a partir daí num universo potencial para o microcrédito urbano envolvendo algo em torno de 17 milhões de pessoas.

Um dado interessante da pesquisa da UnB é que, para aferir com mais precisão o público potencial do PNMPO, ela separa os dados da Pnad em dois grupos, os 50% mais ricos e os 50% mais pobres dentro da população dos empreendedores, e, assim, ela pode tecer algumas descrições importantes. Por exemplo, podemos saber que a renda média dos empreendedores do grupo mais pobre situava-se próxima do salário mínimo de 2012 (R\$622,00), ou que nesse grupo, mesmo sendo baixo o nível de escolaridade (em média no ensino fundamental incompleto), ainda assim 37,9% dos homens e 59,4% das mulheres tenham ingressado ao menos no ensino superior (UNB, 2015, p. 2). Essa informação é relevante para pensarmos alguma ação dirigida ao público da economia criativa, que, em tese, deve ter algum acesso a conhecimentos mais sofisticados.

Em vez de tomarmos a demanda potencial, pode-se observar a atendida até aqui. Quando a observamos e atentamos ainda para o perfil dos tomadores, podemos identificar nos dados do MTE para 2014, conforme a Tabela 1, que entre estes há a seguinte divisão por gênero:

Tabela 1 – Clientes do PNMPO por gênero no ano de 2014

GÊNERO	CLIENTES ATIVOS EM 31/12		CLIENTES ATENDIDOS		VALOR CONCEDIDO	
	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem	Valor	Porcentagem
MULHER	2.191.311	61,31%	3.513.501	63,92%	7.043.538.809,53	61,11%
HOMEM	1.382.653	38,69%	1.983.463	36,08%	4.482.106.906,88	38,89%
TOTAL	3.573.964	100,00%	5.796.964	100,00%	11.525.645.716,41	100,00%

Fonte: Elaboração própria.

De fato, do total de clientes atendidos em 2014, 63,92% foram mulheres, as quais receberam o valor de R\$ 7,043 bilhões (61,11% do total). De acordo com os relatórios anteriores do Ministério do Trabalho e Emprego, em 2012 foram 2.522.646 mulheres

10. “Ecinf é uma pesquisa por amostra de domicílios, situados em áreas urbanas, onde se busca identificar os trabalhadores por conta própria e empregadores com até cinco empregados em pelo menos uma situação de trabalho. Estes indivíduos, proprietários de unidades econômicas pertencentes ao âmbito da economia informal, devem prestar informações detalhadas sobre as características de organização e funcionamento de seus empreendimentos” (ECINF, 2003).

atendidas (63,81% do total), cujo valor de microcrédito recebido foi de R\$ 3,976 bilhões (61,14% do total). Já em 2013 foram 3.288.322 mulheres atendidas (62,99% do total), com um volume de microcrédito concedido de R\$ 5,732 bilhões (60,96% do total). Portanto, entre 2013 e 2014 houve um crescimento de 6,84% no número de mulheres atendidas no PNMPO e uma expansão de 22,87% no volume total concedido às mulheres.

Já atentando para a situação jurídica, do total de clientes atendidos em 2014, mais de 95% são informais, enquanto apenas 5% são formais. Em geral são pessoas físicas das classes D e E que possuem pequenos negócios. Quanto à distribuição por ramo de atividade, conforme a tabela do MTE abaixo, 74,25% dos clientes atendidos no último trimestre de 2014 eram do comércio (com ampla distância com relação aos ramos da agricultura, indústria e serviços). No agregado de 2014, tem-se o mesmo domínio do comércio, com 68,36% dos clientes atendidos.

Tabela 2 – Clientes do PNMPO por Ramos de Atividade (4º Trimestre de 2014)

RAMO DE ATIVIDADE	CLIENTES ATIVOS EM 31/12/2014		CLIENTES ATENDIDOS NO 4º TRIMESTRE DE 2014		VALOR CONCEDIDO (EM R\$)	
	Quantidade	Porcentagem	Quantidade	Porcentagem	Valor	Porcentagem
AGRICULTURA	12.241	0,34%	2.356	0,17%	11.819.087,04	0,37%
COMÉRCIO	1.915.111	53,59%	1.044.981	74,24%	2.091.879.531,34	66,24%
INDÚSTRIA	64.141	1,79%	25.520	1,81%	69.197.051,40	2,19%
SERVIÇOS	231.516	6,48%	88.342	6,28%	273.279.831,03	8,65%
OUTROS	1.350.955	37,80%	246.282	17,50%	711.626.368,23	22,54%
TOTAL	3.573.964	100%	1.407.481	100,00%	3.157.801.869,04	100,00%

Fonte: Relatório Gerencial do Programa Nacional de Microcrédito Produtivo Orientado do 2º trimestre de 2014.

Quanto à finalidade do crédito, no último trimestre de 2014, cerca de 90% dos clientes demandaram o microcrédito para capital de giro, enquanto apenas 7,70% demandaram para investimento, representando percentuais semelhantes aos observados durante todo o ano de 2014.

Voltando aos números potenciais, mas agora tentando uma maior aproximação com o que seria o público da economia criativa, um dos maiores problemas que devemos enfrentar para a focalização desse público dentro do PNMPO é o fato de que grande parte deste, entre os de mais baixa renda e que enfrenta maiores dificuldades para acessar o sistema de crédito tradicional, está dentro das camadas ditas na informalidade, onde a ausência de informação mais detalhada regular sobre a natureza das atividades da população é maior.

Nesse caso, como já comentado, a importância da pesquisa Ecinf (2003) é grande, mesmo que já algo antiga, seja porque retrata uma realidade estrutural (ou seja, o quadro não se alterou tanto assim nos últimos anos), seja por focar todo o país¹¹,

11. A amostra foi construída a partir da seleção estatisticamente relevante para cada uma das Unidades da Federação e, também, para as Regiões Metropolitanas de Belém, Fortaleza, Recife, Salvador, Belo Horizonte, Vitória, Rio de Janeiro, São Paulo, Curitiba, Porto Alegre, e Goiânia.

os segmentos urbanos, por retirar da amostra os empregados domésticos e, por fim, por perguntar aos entrevistados quais as atividades que estes desenvolvem no setor informal¹². Na Tabela 3, podem-se ver os resultados da pesquisa referida.

Tabela 3 – Empresas do setor informal, por número de pessoas ocupadas, segundo os grupos de atividade e o tipo de empresa – Brasil, 2003 (Continua)

GRUPOS DE ATIVIDADES E TIPO DE EMPRESA	EMPRESAS DO SETOR INFORMAL						
	TOTAL	NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS					
		1	2	3	4	5	MELH DA 5
TOTAL	10 335 962	8 281 263	1 264 095	400 267	208 153	103 985	78 199
Indústrias de Transformação e Extrativa	1 630 560	1 295 130	198 716	61 271	36 415	23 882	15 167
Construção Civil	1 808 840	1 611 579	140 445	31 629	10 413	6 265	8 509
Comércio e Reparação	3 403 804	2 577 104	494 749	169 691	96 244	35 577	30 439
Serviços de Alojamento a Alimentação	719 107	474 532	150 389	52 652	25 179	10 063	6 293
Transporte, Armazenagem e Comunicações	831 421	756 041	53 148	11 920	4 878	3 382	2 052
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados as Empresas	655 457	501 284	89 227	31 449	16 270	11 336	5 902
Educação, Saúde e Serviços Sociais	341 135	237 530	63 681	18 396	6 754	8 977	5 797
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	823 751	718 846	65 709	19 580	11 520	4 429	3 668
Outras Atividades	34 036	27 758	4 059	1 343	428	74	373
Atividades mal definidas	87 821	81 457	3 972	2 337	54	-	•
CONTA PRÓPRIA	9 096 912	8 281 263	671 990	96 919	37 035	6 554	3 152
Indústrias de Transformação e Extrativa	1 441 103	1 295 130	118 353	18 517	7 361	1 505	238
Construção Civil	1 638 037	1 611 579	24 307	2 016	135	-	•
Comércio e Reparação	2 950 813	2 577 104	304 048	44 592	20 022	3 310	1 736
Serviços de Alojamento a Alimentação	607 332	474 532	108 860	17 221	5 774	574	340
Transporte, Armazenagem e Comunicações	776 774	756 041	18 513	1 091	1 117	11	•
Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados as Empresas	551 585	501 284	42 229	6 126	1 283	155	SOS
Educação, Saúde e Serviços Sociais	252 017	237 530	11 033	2 639	153	632	31

12. O detalhamento dessas atividades só vai até onde permite a Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), mas é esta a única fonte desse tipo de informação. Trata-se de fato de uma adaptação da CNAE chamada CNAE-Domiciliar, que é uma adaptação da CNAE utilizada em empresas para os domicílios. "A CNAE-Domiciliar que equivale à CNAE nos níveis mais agregados – seção e divisão, com exceção das divisões do comércio em que não se distinguem o varejo e atacado – reagrupa classes onde o detalhamento foi considerado inadequado para as pesquisas domiciliares e desagrega algumas atividades de serviços que têm nessas pesquisas sua única fonte de cobertura" (ECINF, 2003).

Tabela 3 – Empresas do setor informal, por número de pessoas ocupadas, segundo os grupos de atividade e o tipo de empresa – Brasil, 2003 (Conclusão)

GRUPOS DE ATIVIDADES E TIPO DE EMPRESA	EMPRESAS DO SETOR INFORMAL						
	TOTAL	NÚMERO DE PESSOAS OCUPADAS					
		1	2	3	4	5	MELS DA 5
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	762 815	718 846	39 835	2 279	1 191	366	298
Outras Atividades	29 658	27 759	1787	111	-	-	•
Atividades mal definidas	86 807	81 457	3024	2 326	•	-	*
EMPREGADOR	12 39 050		592 105	303 348	171 118	97 431	75 048
Indústrias de Transformação e Extrativa	189 477		80 363	42 754	29 054	22 377	14 929
Construção Civil	170 933		116 138	29612	10 278	6 265	8 509
Comércio e Reparação	452 991		190 700	125 099	76 222	32 267	28 702
Serviços de Alojamento a Alimentação	111 805		41 529	35 431	19 405	9488	5952
Transporte, Armazenagem e Comunicações	54 647		34 635	10828	3 761	3 371	2052
Atividades Imobiliárias. Aluguéis e Serviços Prestados as Empresas	103 882		46998	25323	14 987	11 181	5394
Educação, Saúde e Serviços Sociais	89 118		52 648	15757	6 601	8 345	5 766
Outros Serviços Coletivos, Sociais e Pessoais	60 936		25 873	17 301	10 329	4 063	3 370
Outras Atividades	4 378		2 272	1231	428	74	373
Atividades mal definidas	1014		949	11	54	•	•

Fonte: Ecinf (2003).

Assim, se tomarmos na Tabela 3 os itens outras atividades e atividades mal definidas, podemos imaginar, por exclusão, que devem estar aí uma série de atividades (como artesanato, moda, música, marcenaria etc.) que compõe a economia criativa das camadas mais populares e com difícil acesso ao crédito dentro do sistema financeiro tradicional. Pode-se observar que, somando os números de empreendimentos das duas alíneas finais da tabela, temos quase 122 mil empreendimentos (note-se que mais de 109 mil com apenas um empregado) nas atividades que podemos considerar próximas da economia criativa.

Uma pesquisa interessante para nos aproximar do público potencial da economia criativa, agora dentro do setor formal da economia nacional, é o Panorama da Economia Criativa no Brasil feito por Oliveira, Araújo e Silva (2013), em que há toda uma contabilização de pessoal empregado (diretamente e de apoio) formalmente nos setores ditos de economia criativa que somam 575.000 pessoas, 1,89% do total dos trabalhadores formais, para o ano de 2010. Já Caiado (2011), baseando-se nos dados de ocupação da Rais-MTE, calcula que dos 41 milhões de vínculos formais registrados em 2009, 1,3 milhão referem-se a profissionais exercendo ocupações criativas (3,2% do total); e em relação ao número de trabalhadores formais vinculados a atividades criativas um total de 753.178 pessoas.

Contudo, dadas as especificidades do microcrédito e também a própria estrutura econômica brasileira, o público informal é aqui o que mais importa. Na pesquisa do Ipea citada acima (OLIVEIRA; ARAUJO; SILVA, 2013), somando-se os ocupados, formal e informalmente, chega-se a um número próximo de 4 milhões de trabalhadores (para o ano de 2009). Tomando esses números, das pesquisas do Ipea e de Caiado, mesmo para anos distintos e dados os problemas metodológicos, podemos pensar que algo em torno de 2,5 milhões de pessoas no mercado informal brasileiro estão envolvidos com ocupações criativas.

Outra pesquisa a ser notada é a Pesquisa de Informações Básicas Municipais – Perfil dos Municípios Brasileiro: Cultura de 2006 do IBGE (IBGE, 2006). Ali, se não se identificam ou se quantificam pessoas envolvidas, podemos identificar os municípios com maior demanda potencial naqueles com maior variedade de atividades criativas. Esse tipo de informação pode ser relevante, por exemplo, para a escolha de localidades para a realização de projetos piloto; além disso, informações do tipo que municípios têm o que são importantes para desenhar conteúdos dentro de processos de treinamento de agentes de microcrédito.

Há ainda cadastros de profissionais de algumas atividades importantes dentro do rol da economia criativa que perfazem grandes grupos populacionais, como é o caso dos artesãos, que podem ser de grande interesse para o desenvolvimento de ações de microcrédito. O grupo dos artesãos nos chama a atenção por dois motivos principais. O primeiro é que nos estudos já iniciados no âmbito do Projeto MinC/CEGOV no macroeixo sobre os arranjos produtivos locais que envolvem economia criativa, os APLs urbanos metropolitanos e urbanos não metropolitanos moda e artesanato, somam 13 e 5, respectivamente, dos 27 APLs. O segundo é o cadastramento dos artesãos brasileiros feito pela Secretaria da Micro e Pequena Empresa da Presidência da República (SMPE). Sobre este vamos tecer alguns comentários que consideramos importantes, pois pode significar fonte qualificada para o estabelecimento de futuras demandas.

Trata-se do Programa do Artesanato Brasileiro (PAB), criado em 1995 dentro da Secretaria de Comércio e Serviços do MDIC, mas desde 2013 gerido pelo Núcleo de Apoio ao Artesanato dentro da SMPE. O programa é desenvolvido junto a coordenações estaduais do artesanato, presentes em cada uma das 27 unidades da federação, as quais executam as atividades de desenvolvimento do setor. Essas coordenações estaduais trabalharam em conjunto para a elaboração da Base Conceitual do Artesanato Brasileiro, publicada em 2012, a partir de estudos realizados entre 2006 e 2010, definindo conceitos, tipologias, formas de organização, produtos, entre outras informações visando à padronização e à utilização de uma terminologia única para os processos da produção artesanal, estabelecendo assim parâmetros para atuação do PAB.

Sistema de Informações Cadastrais do MinC tem um mapeamento do setor e núcleo para capacitação, e as próprias carteiras emitidas aos artesãos podem facilitar o trabalho de agentes de crédito para localização e seleção de candidatos¹³. Segundo o site da SMPE, o Sistema de Informações Cadastrais do Artesanato Brasileiro (SICAB), que possibilita o cadastramento (de artesãos, trabalhadores manuais, entidades, e núcleos) e a emissão da Carteira Nacional de Artesão, mostra que para o primeiro

13. Segundo site da SMPE nos parece que ainda não há maiores articulações com o sistema de crédito, uma vez que as atividades fomentadas dizem respeito à participação em feiras (nacionais e internacionais), em oficinas e cursos de artesanato, e, em alguns estados, o acesso a incentivos fiscais não consta, ao menos diretamente, o acesso ao crédito

semestre de 2014 já haviam se cadastrado mais de 96 mil artesãos e trabalhadores manuais, com vistas a dobrar devido aos mutirões realizados desde então. É interessante ainda que, além das informações quantitativas, o sistema permite o mapeamento de setores e uma certificação quanto à natureza da atividade daquele que pode ser nosso potencial tomador, dado que a carteira nacional requer, além da apresentação de documentos e fotos, a execução de um trabalho na presença de técnicos. Para terminar esta seção, e justo após falarmos do cadastro dos artesãos, insistimos para a importância da realização do cadastramento dos pontos de cultura como ferramenta fundamental para o trabalho que vamos desenvolver de construção de uma proposta para a oferta de microcrédito para os empreendimentos da economia criativa, uma vez que esse público não conta com nada parecido como o que o Sicab faz.

4. Propostas Fomentadoras de Microcrédito para Empreendimentos Culturais

Na presente seção serão apresentadas duas propostas que buscam expandir os horizontes do microcrédito e da sua relação com a economia criativa. As propostas apresentadas a seguir são duas: a primeira consiste em uma utilização estratégica de agentes de crédito especializados em economia criativa, enquanto a segunda consiste na criação de um fundo de aval para empreendimentos criativos a partir do Fundo Nacional de Cultura.

4.1. Treinamento de agentes de crédito especializados em economia da cultura e economia criativa

No Brasil, diversos tipos de instituições operam microcrédito – agências de fomento, bancos, cooperativas de crédito, e organizações da sociedade civil de interesse público (Oscip) (operadoras diretas de créditos do BNDES, por exemplo), e Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e à Empresa de Pequeno Porte (SCM)¹⁴. Contudo, o que mais importa é que dentro desse universo há uma enorme concentração no volume e valor das operações realizadas, sendo mais de 80% do valor da carteira concedido por três bancos públicos. A tentativa de trazer os bancos comerciais via exigibilidade de aplicação em aplicações de microcrédito de 2% dos recursos oriundos dos depósitos à vista por eles captados ainda não surtiu efeito significativo.

Destaca-se também que a destinação majoritária do microcrédito é para pessoas físicas, especialmente aquelas com renda de até um salário mínimo; a concentração da carteira, no que concerne a valor, é maior na região Nordeste (essa região equipara-se à Sudeste em quantidade de operações e de clientes); a inadimplência da pessoa jurídica é maior que a da pessoa física em todas as regiões, exceto na Sul; o comprometimento de renda dos tomadores de microcrédito é maior que a média do

14. O número de instituições cadastradas no PNMPO é bem maior que as que, em 2015, foram objeto das operações com o BNDES, principal fonte de recursos de empréstimo. Nesse ano, entre instituições no 1º piso (contato direto com o público), havia 33 (3 agências de desenvolvimento/fomento, 3 bancos de desenvolvimento, 5 cooperativas de crédito, 2 SCMs, e 20 Oscips), e no 2º piso (repassadoras) havia 8 (3 agências de desenvolvimento/fomento, 1 banco de desenvolvimento, 2 cooperativas de crédito, 1 banco de cooperativa, e 1 banco comercial).

SFN, particularmente na primeira faixa de renda (até três salários mínimos); apesar da baixa representatividade do microcrédito no conjunto do sistema financeiro, os dados mostram que os tomadores de crédito possuem o perfil que se espera do público-alvo desse tipo de operação.

É notável também que grande parte do sucesso das instituições de microcrédito deve-se a uma metodologia comum baseada em: concessão de valores baixos e crescentes, pagamentos parcelados regulares e o trabalho de busca de clientes e, em muitos casos, de orientação do crédito, realizado por agentes treinados¹⁵. Estes são os agentes de crédito (AC), que atuam junto às comunidades conquistando novos clientes e acompanhando os já conquistados até liquidação de seus empréstimos. São esses ACs que permitem que o tomador não precise ir aos bancos (o que, segundo estudos, é uma barreira inclusive psicológica) e obtenha um crédito menos burocratizado em que não se exigem garantias reais (bens) – uma vez que o trabalho do AC ao estabelecer um conhecimento empírico do negócio e dos laços sociais do tomador possibilita a constituição de uma garantia solidária (na prática, o empenho de um grupo de empreendedores que se comprometem a pagar, caso um ou mais membros desses grupos não o façam). Além disso, são responsáveis por realizar estudos e planilhas para controle de fluxos financeiros, e adequação destes às cobranças (via de regra, em curtos intervalos e de pequena monta). O cumprimento dessas tecnologias sociais garante um nível de inadimplência muito baixo (em média menor do que 3% da carteira ativa).

A profissão de AC passou a ser reconhecida a partir de 1º de janeiro de 2010 quando o Ministério do Trabalho fez publicar a inclusão da modalidade na CBO (Classificação Brasileira de Ocupações)¹⁶. Os salários do segmento são via de regra inferiores aos dos funcionários em contato com o público e os analistas de crédito nos bancos comerciais. Na página do Sine Nacional temos uma média salarial calculada em torno de R\$ 1.600,00.

Para refletirmos a respeito é bom pensar quão importante é para qualquer grande empresa capitalista saber, com o maior número de detalhes possível, quem é o seu cliente potencial. Ainda assim, as grandes empresas, bancos incluídos, devem esperar que o cliente venha até elas e não o oposto. Se o microcrédito é inovador, e bem-sucedido, é que se vai até o cliente e não se espera por ele. Entretanto, como vimos, os custos de deslocamento, os tempos de visitas de acompanhamento, encarecem o processo (a tal ponto de desinteressar bancos comerciais tradicionais). Aí que se coloca a importância da existência de um trabalho (ainda que sem custos) anterior de articulação socioeconômica, que é o que fazem os envolvidos com os arranjos e as incubadoras. Pensamos que ao oferecermos a diversas instituições de microcrédito, tanto esse público previamente conhecido, quanto o AC que o deverá buscar como cliente (proposta que detalharemos a seguir), muitas se interessarão por fazer parte do programa¹⁷.

15. O sucesso é relativo devido ao fato de que se trata de sucesso se se pensa no atendimento do público mais pobre e excluído do sistema financeiro, mas não necessariamente na saúde financeira ou no potencial de crescimento das instituições, dada a relação baixo valor das operações *vis a vis* o alto custo de realizá-las.

16. A CBO é o documento que reconhece, nomeia e descreve as características das ocupações do mercado de trabalho brasileiro. A profissão foi incluída na família ocupacional: agentes, assistentes e auxiliares administrativos, código 4110, e ocupação 4110-50: agente de microcrédito, alcançando a sinonímia: agente de microfinanças; assessor de microcrédito; assessor de microfinanças; e coordenador de microcrédito.

17. Explicaremos na seção seguinte como se pode dar um benefício ou garantia adicional a essas instituições se pudermos usar recursos do FNC com a finalidade de fundos garantidores das operações.

4.2. Disponibilização de recursos do FNC para construção de um fundo de aval

As dificuldades no acesso ao crédito, particularmente no que diz respeito ao fornecimento de garantias reais para o segmento das micro e pequenas empresas (e mais ainda se estas demandam valores acima dos R\$ 15.000 que limitam o microcrédito dentro do programa PNMPO) fizeram com que houvesse nos últimos anos uma mobilização muito grande por criar um sistema nacional de garantias composto por mecanismos que funcionam paralelamente às instituições de crédito: há as sociedades de garantias de crédito (SGC), os fundos garantidores ou fundos de aval (FA), e podem ser criados também programas de garantias (PG).

Em poucas palavras, os FAs são fundos que dispõe de recursos limitados e transitórios, cuja origem pode tanto ser programas públicos governamentais como não governamentais (fundações, ONGs, e organismos internacionais). Eles são administrados por conselhos constituídos para tanto em que têm assento seus fundadores e instituições que com eles operam. Os PGs são oriundos da ação direta de governos, em geral, por meio de agências de desenvolvimento e/ou bancos públicos. As SGs são privadas (ainda que possam contar com participação de governos) e prestam garantias complementares apenas a seus associados. Todos estes devem servir não para cobrir perdas dos emprestadores (como um seguro contra inadimplência que desobriga os tomadores de suas dívidas), mas para complementar as garantias apresentadas pelos tomadores aos emprestadores, diminuindo os riscos destes últimos.

No que diz respeito aos FAs, houve uma primeira leva deles nos anos 1990, criados a partir de recursos exclusivamente federais (União, único cotista), como o Fundo de Garantia para a Promoção da Competitividade (FGPC), e o Fundo de Aval para Geração de Emprego e Renda (Funproger), que geraram desinteresse dos agentes financeiros justo por sua natureza pública e pelos limites que disso advinham, tais como processo de decisão lento e burocrático, acompanhamento e prestação de informações sobre todas as fases das operações garantidas; temor pela falta de liquidez em caso de acionamento de honra, dados os sucessivos contingenciamentos orçamentários; e rigidez de processos de recuperação de crédito devido à necessidade de aprovação em cada caso pelo administrador do fundo (LANZ; PERUFO, 2013).

Todos estes podem atender ao público de empreendimentos culturais e criativos, na medida em que tais empreendimentos sejam tomadores das linhas de crédito disponíveis nas instituições financeiras conveniadas. Assim, nada impede que um músico, por exemplo, consiga se encaixar dentro das modalidades disponíveis, por exemplo, no Proger Urbano Setor Informal para pessoa física, dentro de uma de suas modalidades. Contudo, essas linhas de crédito não foram desenhadas pensando nesse público específico. De fato, já existem algumas poucas linhas de crédito visando esse público (como o Procult do BNDES, ou CrediBahia Cultural da Desenhahia) mas estas não estão cobertas por nenhum convênio com os fundos garantidores existentes. Há recortes existentes para usufruto dos FAs em operação que não os contempla, mesmo eles tendo um cunho político, digamos, no sentido mais social (como no caso do Proger)¹⁸, ou político no sentido mais econômico (como no caso do Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas)¹⁹.

18. Enfatizam o apoio a setores intensivos em mão de obra e prioritários das políticas governamentais de desenvolvimento, além dos programas destinados a atender a necessidades de investimento em setores específicos, objetivando aumentar a oferta de postos de trabalho e a geração e manutenção da renda do trabalhador.

19. Nesse caso os programas de crédito que se conveniam ao Fampe são os que enfatizam produção e comercialização de bens para o mercado externo, na fase de pré-em-

Desse modo, fica claro que o ideal para resolver o problema das garantias (em se pensando em créditos maiores que os do microcrédito) para os segmentos culturais e criativos seria que fosse criado um FA próprio que estimulasse, por sua vez, os bancos a criarem linhas voltadas ao financiamento cultural em que pudessem contar com o fornecimento de garantias complementares.

Há ainda a possibilidade de, em vez de criar-se um fundo de aval, se criar um PG, ou ainda a de estimular os empreendedores para que criem SGCs próprias. Por mais que os PGs gerem desconfiança, e as SGCs demandem muita articulação prévia.

Ao fim e ao cabo, existindo muitos obstáculos e muita morosidade para se criar e fazer aprovar uma lei, há que se pensar se os recursos a serem disponibilizados não poderiam fazer parte de um PG em que pudessemos aportá-los diretamente a bancos e agências de fomento que consideremos estratégicas para o atendimento da demanda dos empreendimentos culturais e criativos. Mesmo a proposta de criação de uma SGC poderia ser pensada, uma vez que estudos comparativos mostram que estas têm vantagens interessantes em relação aos FAs, principalmente se a ideia é que os bancos operem efetivamente com essas formas adicionais de garantia. Importante comentar ainda que desde que o Sebrae criou em 2008 um programa para implantação de mais SGCs no Brasil, somam-se em 2015 7 em operação, 5 em fase pré-operacional, e 7 novas iniciativas.

5. Considerações Finais

A importância do dinheiro e do crédito para o desenvolvimento capitalista é universalmente conhecida mesmo fora da academia. A maior monetização viabiliza, em larga escala, a produção voltada para mercados cada vez maiores e mais distantes. Os bancos multiplicam a moeda em circulação através de seus comprovantes de depósitos e ao se tornarem fornecedores de crédito criam poder de compra do nada viabilizando a riqueza futura que o redimirá. Os grandes capitais necessários aos grandes investimentos só puderam ser reunidos com a junção do capital industrial e o bancário no século XIX. O século XX só fez aprofundar esses laços, promovendo, para além da centralização de capitais dirigidas pelos bancos, uma superconcentração em que poucos e grandes conglomerados já não se distinguem por suas atividades, mas pelo volume de capital que controlam. Contudo, desde o início do capitalismo, o crédito democrático, viabilizador de pequenos e novos empreendedores, convive de modo, ora mais ora menos marginal, com o crédito concentrado. Em se tratando dos últimos 50 anos, iniciativas variadas, de organizações públicas governamentais e não governamentais, buscaram dar acesso ao crédito justo às populações excluídas do sistema financeiro tradicional, o que veio a se chamar microcrédito, não apenas por seus valores, mas por suas práticas não usuais (prazos, garantias, acompanhamento).

barque; financiamento destinado a desenvolvimento tecnológico e inovação. Os valores variam de R\$ 30 mil, para capital de giro puro, a R\$ 300 mil, para os financiamentos ligados à exportação e desenvolvimento tecnológico. Diga-se, de passagem, que mesmo não sendo a área cultural e criativa em geral um segmento privilegiado por esse fundo e pelos bancos que o contratam, nada impede que o MinC os procure levando os argumentos que se têm em mãos (por exemplo, de que esse segmento cresce mais rapidamente nas fases de recuperação econômica e decresce menos nas fases críticas, ou outro, como a articulação de muitos destes em arranjos produtivos locais, elemento este já favorecido pelo Sebrae etc.) de modo a se conseguir acordos para sua utilização.

Há que destacar que, a despeito dos avanços dos últimos anos em termos do maior alcance das operações e da diversificação das instituições que operam com microcrédito, incluindo recentemente inclusive alguns bancos privados, há muito caminho ainda por percorrer para a universalização do microcrédito no Brasil. Desde a implantação do PNMPO houve, como um todo, melhora dos indicadores de volumes emprestados e tomadores contemplados; contudo, apesar do programa permitir e regular diversas instituições, o seu maior e mais isolado caso de sucesso é ainda um banco público de desenvolvimento, operando numa única região e desde antes da criação do programa.

A questão das diversas instituições operantes no microcrédito merece também um destaque. Via de regra as instituições não financeiras são as que operam com garantias mais flexíveis (frequentemente reconhecendo na solidariedade intragrupos de tomadores uma forma de garantia inteiramente ou parcialmente suficiente). Contudo, essas mesmas instituições operam com altos custos (até porque devem tomar emprestado os recursos que irão emprestar, mais os custos da busca de tomadores, e seu acompanhamento/orientação) e baixa escala. Isso resulta em taxas de juros maiores para os tomadores, o que não é visto como empecilho maior por estes e ainda viabilizaria as instituições emprestadoras; mas isso quando não se tem a competição das instituições financeiras, ou bancos. O problema com a competição com os bancos é que estes têm baixo custo de captação (pois o fazem direto do público) e elevada escala. Para os tomadores, o problema é que têm regras mais rígidas quanto às garantias (mais ainda os privados que os públicos). Porém, o que se teme acima de tudo é que sua adesão ao microcrédito continue lenta e limitada além de instável, uma vez que, nos períodos de maior insegurança, justo os tomadores de mais baixa renda e menores possibilidades de garantias são os primeiros a serem recusados. Teme-se que, ao final, se afastem as instituições mais fiéis (mesmo que mais caras) para não deixar nada no lugar. A solução desse dilema, frequentemente lembrada pelas instituições não financeiras, é que elas sejam subsidiadas por recursos públicos para que enfrentem melhor essa concorrência. Por outro lado, tem-se assistido a parecerias entre bancos e instituições não financeiras, ou bancos criando subsidiárias similares a essas instituições para lidar especificamente com microcrédito; em ambos os casos, une-se a metodologia mais flexível das instituições não financeiras com a escala dos bancos.

Apresentaram-se algumas propostas para a condução dos programas de microcrédito no Brasil de forma que seja possível contornar pelo menos alguns dos gargalos existentes. Entende-se que, com um maior protagonismo de agentes de crédito especializados no trabalho junto a empreendimentos de economia criativa, os processos de concessão de crédito e acompanhamento da execução da verba, questão chave quando se trata de microcrédito, possam ser desempenhados de maneira mais qualificada. A construção de um fundo de aval a partir do Fundo Nacional de Cultura também é uma questão apresenta certa relevância na discussão. Frente à dificuldade dos empreendimentos criativos de muitas vezes conseguirem um financiamento de valores maiores, um fundo de aval ligado à verba do FNC poderia se apresentar como uma alternativa interessante, uma vez que viabilizaria maiores valores para o crédito projetos de empreendimentos criativos.

Esperamos ter contribuído para que os leitores possam ter uma ideia do que é hoje a oferta e a demanda de microcrédito no país (que não se aproximam pela mágica do mercado, mas pela melhor adequação das instituições que ofertam às dificuldades de quem demanda), mas também para que possam nos ajudar na continuidade da

reflexão acerca de como a economia criativa pode se inserir dentro do que existe, aproveitando oportunidades, informações, aportando por sua vez conhecimentos, recursos, realizando parcerias etc. até que o objetivo comum, da inserção produtiva, e se possível criativa e cidadã, de nossa gente mais carente, se dê.

6. Referências

ALVES, M. R.; NEDER, V. BNDES vai transferir R\$ 2,6 bi a bancos públicos. **Estado de São Paulo**, Rio de Janeiro, 11 set. 2014. Disponível em: <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,bn-des-vai-transferir-r-2-6-bi-a-bancos-publicos-imp-,1558286>>. Acesso em: 7 fev. 2017.

ALVES, S. D.; SOARES, M. **Democratização do crédito no Brasil e atuação do Banco Central**. Brasília: BCB, 2004. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/public/microcredito/democrat.pdf>>. Acesso em: 2 jun. 2015.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS EXECUTIVOS DE FINANÇAS, ADMINISTRAÇÃO E CONTABILIDADE (ANEFAC). **Análise de dez anos do crédito no país**. São Paulo: Anefac, 2013. Disponível em: <<http://www.anefac.com.br/paginas.aspx?ID=658>>. Acesso em: 20 jun. 2015.

ARAÚJO, T.; LIMA, L. Microcrédito, ontem e hoje. In: CACCIAMALI, M. C.; MATOS, F.; MACAMBIRA, J. (Orgs.). **A atividade e a política de microcrédito no Brasil**: visões sobre sua evolução e futuros desafios. Fortaleza: IDT, USP, 2014. p. 35-54.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). **Estudo Especial Panorama do Microcrédito do Banco Central**. Brasília: BCB, 2014. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pec/apron/apres/Microcredito-EstudoEspecial_VI_Forum.pdf>. Acesso em: 2 jun. 2015.

_____. **Política Monetária e Operações de Crédito do SFN**. Brasília: BCB, 2017. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/notecon2-p.asp>>. Acesso em: 7 fev. 2017.

CAIADO, A. **Economia Criativa na Cidade de São Paulo**: Diagnóstico e Potencialidade. São Paulo: Fundap, 2011. Disponível em: <http://novo.fundap.sp.gov.br/arquivos/PDF/Livro_Economia_Criativa_NOVO.pdf>. Acesso em: 15 jul. 2015.

CARNEIRO, M. **Técnicas e procedimentos para a auto-suficiência econômica de organizações não-governamentais**: um estudo de caso com organizações de microcrédito brasileiras. Ribeirão Preto: MTE, 2007. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E012B6E21969D109E/aut0_suficiencia_economica_ongs_miicrocredito.pdf>. Acesso em: 17 jun. 2015.

CACCIAMALI, M. C.; MATOS, F.; MACAMBIRA, J. (Orgs.). **A atividade e a política de microcrédito no Brasil**: visões sobre sua evolução e futuros desafios. Fortaleza: IDT, USP, 2014.

COSTA, F. N. **Fases históricas do sistema bancário brasileiro**. Local: Campinas: Unicamp, 2010. Disponível em: <<https://fernandonogueiracosta.files.wordpress.com/2010/08/aula-1-fases-da-historia-bancaria-brasileira.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2015

CROCCO, M. I.; SANTOS, F.; FIGUEIREDO, A. Exclusão financeira no Brasil: uma análise regional exploratória. **Revista de Economia Política**, v. 33, n. 3, p. 505-526, jul./set. 2013. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0101-31572013000300008&script=sci_arttext>. Acesso em: 25 jul. 2015.

DANTAS, V. **A Tecnologia do microcrédito produtivo orientado**. Brasília: MTE, 2005. Disponível em: <http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812B62D40E-012B6E3DC83362AC/tecnologia_do_mcpo_fomatado.pdf>. Acesso em: 22 jun. 2015.

ECINF. **Economia Informal Urbana**. Rio de Janeiro: IBGE, 2003.

FORTE, C. M. J. **Estudo de caso comparativo entre programas de microcrédito na América Latina**: o impacto sócio-econômico nas mulheres das cidades de Bogotá e Recife. 2006. 242f. Tese (Doutorado em Integração da América Latina) - USP, São Paulo, 2006.

FRANÇA FILHO, G. C.; JÚNIOR J. T.; RIGO A. S. Finanças solidárias por meio de bancos comunitários de desenvolvimento enquanto estratégia de reorganização de economias locais: lições do caso Banco Palmas. **Revista de Administração**, v. 47, n. 3, p. 500-515 jul./set. 2012. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0080-21072012000300013&script=sci_arttext>. Acesso em: 1 set. 2015.

FREIRE, M. V. **Moedas sociais**: contributo em prol de um marco legal e regulatório para as moedas sociais circulantes locais no Brasil. 2011. 374f. Tese (Doutorado em Direito) - UnB, Brasília, 2011.

FREITAS, A. P.; PAULA, L. F. Concentração regional do crédito e consolidação bancária no Brasil: uma análise pós-real. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPEC, 37, 2009, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu, 2009.

IBGE. **Pesquisa de Informações Básicas Municipais**: Perfil dos Municípios Brasileiro: Cultura. Rio de Janeiro: IBGE, 2006. Disponível em: <<http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/economia/perfilmunic/cultura2006/cultura2006.pdf>>. Acesso em: 23 jun. 2015.

LANZ, L. Q.; PERUFO, J. V. Risco de crédito e estimativa de alavancagem de um fundo de aval. **Revista do BNDES**, n. 40, p. 195-230, dez. 2013.

LAPENU C.; ZELLER M.; Distribution, growth, and performance of the microfinance institutions in Africa, Asia, and Latin America: a recente inventory. **Savings and Development**, v. 26, n. 1, p. 87-111, 2002.

LEDGEWOOD, J. **Sustainable Banking with the POOR**: Microfinance Handbook. Washington D.C: The World Bank, 1999.

MALKIN, E. Microfinance's Success Sets Off a Debate in Mexico. **New York Times**, Nova Iorque, 5 abr. 2008. Disponível em: <http://www.nytimes.com/2008/04/05/business/worldbusiness/05micro.html?pagewanted=all&_r=0>. Acesso em: 7 fev. 2017.

OLIVEIRA, J.; ARAUJO, B.; SILVA, L. Panorama da Economia Criativa no Brasil. **Texto para discussão Ipea**. Brasília; Rio de Janeiro: Ipea, 2013. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2026/1/TD_1880.pdf>. Acesso em: 30 jul. 2015.

PACETE, L. G. A microaposta dos gigantes. **IstoÉ Dinheiro**, São Paulo, 22 jan. 2015. Disponível em: <<http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/financas/20150122/microaposta-dos-gigantes/224711.shtml>>. Acesso em: 7 fev. 2017.

THE ECONOMIST. **Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas 2013**. Londres: The Economist, 2013. Disponível em: <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=38098134>>. Acesso em: 7 fev. 2017.

UNB. **Microcrédito Produtivo Orientado**: inovações de tecnologia social e aperfeiçoamento e política. Sumário executivo elaborado para distribuição no Seminário "A Política e a atividade de microcrédito como instrumentos de geração de trabalho e renda e inclusão produtiva". Brasília: UnB, 12 jun. 2015. (Mimeo)

ZICA, R.; MARTINS, H. Sistema de garantia de crédito para micro e pequenas empresas no Brasil: proposta de um modelo. **Revista de Administração Pública**, v. 42, n. 1, p. 181-204, jan./fev. 2008.