

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O PERFIL DO ACESSO AO MERCADO DE CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL

Bernardo Baère Lomba de Araújo Santos

No. de matrícula 0114483-8

Orientador: Juliano Assunção

Dezembro de 2004

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

O PERFIL DO ACESSO AO MERCADO DE CRÉDITO BANCÁRIO NO BRASIL

Bernardo Baère Lomba de Araújo Santos

No. de matrícula 0114483-8

Orientador: Juliano Assunção

Dezembro de 2004

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor”.

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”.

AGRADECIMENTOS

Meu sincero agradecimento ao meu professor e orientador Juliano Assunção, tanto por ter me motivado e ajudado neste trabalho, quanto pelas suas valiosas aulas de economia.

Aos meus amigos. Ao Vitor Azevedo pelas inúmeras e importantíssimas assistências ao longo da faculdade. Aos meus fantásticos e queridos amigos do “Microgrupo”, por terem compartilhado comigo momentos raros e emoções intensas ao longo de quatro maravilhosos anos.

À minha Mãe por ter sido a grande incentivadora e responsável pelo caminho até aqui trilhado.

Ao meu Pai, minhas irmãs e meus familiares pela confiança e apoio.

Para a minha adorável e inesquecível avó Gemma

ÍNDICE

1. INTRODUÇÃO.....	7
2. IMPERFEIÇÕES NO MERCADO DE CREDITO.....	9
3. BASE DE DADOS.....	21
4. PERFIL DOS USUÁRIOS DE CRÉDITO BANCÁRIO.....	25
5. IMPLICAÇÕES DE POLÍTICAS ALTERNATIVAS.....	33
6. CONCLUSÃO.....	39
7. BIBLIOGRAFIA.....	43

ÍNDICE DE TABELAS

1. Fonte de Crédito.....	25
2. Fonte de Crédito e Licença Municipal/Estadual.....	27
3. Tipo de assistência recebida.....	28
4. Fonte de Crédito e assistência.....	28
5. Fonte de Crédito e Constituição Jurídica.....	29
6. Principal razão para filiação a sindicato e órgão de classe.....	30
7. Fonte de Crédito e Filiação a Sindicato ou Órgão de Classe.....	31

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.	Equilíbrio com Salário Baixo no Modelo de escolha ocupacional.....	14
2.	Equilíbrio com Salário Alto no Modelo de escolha ocupacional.....	16
3.	Retorno Esperado do Banco x Taxa de Juros.....	17
4.	Retorno Esperado x Taxa de Juros.....	18
5.	Retorno Esperado x Colateral.....	19

1. INTRODUÇÃO

As imperfeições no mercado de crédito excluem um enorme número de pessoas do acesso ao crédito bancário. Segundo alguns autores como Banerjee e Newman, quando o mercado de crédito é imperfeito o equilíbrio de longo prazo da economia depende da alocação inicial dos recursos. Em outras palavras, não teríamos convergência de longo prazo nos moldes do modelo de Solow, por exemplo, já que o estoque inicial de riqueza influi de forma determinante nas decisões de investimento.

O objetivo deste trabalho é avaliar o perfil das pessoas que conseguem ter acesso ao mercado de crédito bancário. Para isso utilizamos a Pesquisa Economia Informal Urbana que identifica os proprietários de negócios informais¹, e através deles investiga as características de funcionamento da unidade produtiva. Nosso foco é, portanto, o crédito para a produção, para o desenvolvimento da atividade produtiva.

No capítulo II introduzimos duas teorias ligadas às imperfeições no mercado de crédito que norteiam o trabalho. O primeiro refere-se ao que já foi dito mais acima, ou seja, o impacto destas imperfeições na riqueza de longo prazo das pessoas. O segundo modelo trata da assimetria de informação e os riscos associados ao empréstimo, e como isso gera racionamento de crédito. Na verdade daremos uma ênfase maior e este problema informacional. Veremos que os bancos, para reduzirem seus riscos, exigem uma série de contrapartidas do tomador. O mais comum é a exigência de colateral, confiscado pelo banco caso o empréstimo não seja pago. O problema é que muitas vezes o tomador não tem colateral, o ou valor deste é considerado insuficiente pelo banco, de forma que o acesso ao crédito bancário ainda é no Brasil bastante difícil.

No capítulo III apresentamos a base de dados utilizada na análise econométrica. Como dito, foi utilizada a Pesquisa Economia Informal Urbana em que os proprietários de unidades econômicas no âmbito da economia informal prestam informações sobre características de organização e funcionamento do empreendimento. Com essas informações foi possível identificar de alguma forma características ligadas às restrições de crédito. Essa análise é feita com mais cuidados no capítulo IV, onde estimamos através de um modelo Probit os efeitos de

¹ Definidos como trabalhadores por conta própria ou empregadores com até cinco empregados.

algumas características da unidade produtiva em termos de probabilidade de ter como principal fonte de recursos para obtenção de empréstimo, crédito ou financiamento, os bancos públicos e/ou privados.

No capítulo V apresentamos algumas políticas e programas alternativos para contornar os problemas relacionados às exigências do colateral pelos bancos. Veremos como a prática da responsabilidade conjunta nos empréstimos a grupos, base da maioria dos programas de microcrédito, ajuda a diminuir os riscos do banco através da substituição do colateral físico por uma espécie de colateral social.

Por fim, no capítulo de conclusão apresentamos uma visão geral dos principais resultados encontrados dentro do objetivo proposto, algumas perspectivas e as considerações finais.

2. IMPERFEIÇÕES DO MERCADO DE CRÉDITO

Nesta seção serão tratados dois modelos de imperfeição no mercado de crédito. O primeiro é apresentado no livro de Debraj Ray² e refere-se aos problemas derivados das defasagens temporais do mercado de crédito que impactam na riqueza de longo prazo dos indivíduos. O segundo é um artigo³ de Joseph E. Stiglitz e Andrew Weiss, e refere-se ao racionamento de crédito em mercados com informação imperfeita. Ambos servirão de suporte para as seções que se seguirão.

Uma característica fundamental para entender o mercado de crédito e suas implicações é o fato de haver um espaço de tempo entre o ato de “comprar” o bem e “pagar” por ele. Tal distanciamento enfraquece mecanismos sociais que impediriam ou reduziriam o risco de calote, o que pode ser um incentivo ao não cumprimento do acordo de pagamento. De tal forma, o mercado de crédito não existirá sem que haja formas claras de punição em caso de calote. Os bancos simplesmente não emprestarão se não puderem punir maus pagadores. Advém daí a exigência de colateral, uma espécie de “seguro” que o tomador dá para poder pegar empréstimo, que estimula o tomador a agir corretamente. Em caso de calote este perde o colateral, eliminando seu ganho caso não houvesse meios de ser punido.

A principal implicação da obrigatoriedade do colateral é eliminar do mercado formal de crédito os indivíduos pobres que, ou não possuem colateral ou o possuem em valor insuficiente. Como não podem fornecer este tipo de “seguro”, não têm como conseguir empréstimos em bancos dado que não conseguem garantir com credibilidade que não darão calote, mesmo que não tenham qualquer intenção de fazê-lo.

A exclusão de pessoas pobres do mercado formal de crédito limita sensivelmente suas possibilidades futuras. Imagine que o custo de iniciar um negócio seja igual a I . Neste negócio, um número m de trabalhadores produz q a um salário w . Teríamos assim:

- $Lucro = q - wm$
- $Lucro Líquido = q - wm - (1 + r)I$, onde r é a taxa de juros.

² Idéia de Banerjee e Newman apresentado por Debraj Ray no livro “Development Economics”, Princeton University.

³ “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”, 1981

Cada indivíduo tem uma riqueza inicial W , que equivale ao quanto de colateral ele pode oferecer ao banco para tomar um empréstimo. A punição em caso de calote é a perda do colateral corrigido pela taxa de juros, ou seja, $W(1+r)$. Além da perda do colateral, considera-se também uma punição social (por exemplo, cadeia) que, trazida a valores monetários, corresponde a F , e o confisco de uma fração λ dos lucros.

Em caso de repagamento, a pessoa devolve apenas o valor do empréstimo corrigido pela taxa de juros, isto é, $(1+r)I$.

Assim, para pagar o empréstimo, o valor do pagamento em caso de calote deve ser maior que o valor do empréstimo corrigido pela taxa de juros. Caso contrário não há incentivos para agir corretamente.

$$(1) \quad (1+r)I \leq (1+r)W + F + \lambda[q-wm]$$

Isolando W , teríamos:

$$(2) \quad W \geq I - \frac{F + \lambda[q - wm]}{1+r} \equiv \bar{W}$$

Onde \bar{W} é a riqueza mínima exigida pelos bancos para aceitar fazer o empréstimo, já que só aqueles que têm $W \geq \bar{W}$ vão fazer o repagamento. Assim, todos os indivíduos que têm riqueza menor que \bar{W} estarão fora do mercado de crédito, e quanto maior \bar{W} , maior o requerimento mínimo, ou colateral, para conseguir pegar o empréstimo.

Da equação (2), conclui-se ainda que, quanto maior o valor de F e λ , ou seja, quanto maior a capacidade de punição do banco, menor o valor do colateral \bar{W} exigido e, portanto, maior número de pessoas terá acesso ao crédito.

$$\frac{\partial W}{\partial F} < 0 \quad , \quad \frac{\partial W}{\partial \lambda} < 0 \quad , \quad \frac{\partial W}{\partial I} > 0 \quad , \quad \frac{\partial W}{\partial r} > 0$$

Outro resultado importante pode ser conseguido estendendo a análise para um período $t + 1$. Neste modelo há três ocupações possíveis para os indivíduos:

- *Subsistência* – Não há qualquer requerimento de capital inicial para esta atividade. A renda produzida é igual a z e é exógena. Assim, a riqueza do indivíduo ocupado em atividade de subsistência no período $t + 1$ é:

$$(3) \quad W_{t+1} = s[(1+r)W_t + z], \text{ onde } s \text{ é a taxa de poupança.}$$

- *Trabalhador* – Também na atividade de trabalhador não há qualquer requerimento de capital. A renda produzida com o trabalho é w_t e é exógena. A evolução da riqueza da pessoa que trabalha é:

$$(4) \quad W_{t+1} = s[(1+r)W_t + w_t]$$

- *Empresário* – Por fim, o indivíduo pode optar por ser empresário. Esta atividade exige um nível de capital inicial $I > 0$, e gera um lucro de $q - w_t m - (1+r)I$. A riqueza no período $t + 1$ será:

$$(5) \quad W_{t+1} = s[(1+r)W_t + (q - w_t m) - (1+r)I]$$

Como não há requerimentos de capital para ocupar a atividade de subsistência ou de trabalhador, então qualquer pessoa pode realizá-las. No entanto, para tornar-se empresário é necessário um nível de capital inicial $I > 0$.

Já foi visto que a imperfeição no mercado de crédito está restrita à equação (2)

$$(2) \quad W \geq I - \frac{F + \lambda[q - wm]}{1+r} \equiv \bar{W}$$

Caso não haja um mercado de crédito apenas as pessoas que têm um nível de riqueza $W = I$ poderiam optar por serem empresários, pois atenderiam à exigência de capital $I > 0$. A existência de um mercado de crédito imperfeito torna esta opção inviável apenas para os que

têm riqueza menor que \bar{W} . Assim, mesmo que não possua o requerimento inicial completo, pode consegui-lo através do mercado de crédito se tiver um nível de riqueza maior que \bar{W} . Note-se que a existência de um mercado de crédito perfeito viabilizaria qualquer projeto, e qualquer pessoa poderia optar por ser empresária. No entanto, o foco do trabalho é justamente entender por que e quais tipos os indivíduos têm problemas em acessar crédito e tornar-se empresário, de modo que a análise ficará restrita ao caso de mercado imperfeito de crédito. Por essa mesma razão, outra hipótese fundamental é considerar que existe um requerimento de capital $I > 0$, ou seja, existe um custo de entrada para determinada ocupação, o que levará justamente ao resultado onde haverá pessoas que conseguirão viabilizar seu projeto e manterão um padrão de vida elevado e outras que ficarão restritas aos projetos e oportunidades não boas o suficiente para salvar-lhes da pobreza. Novamente, se não houvesse esse custo de entrada, não haveria qualquer restrição à escolha de qualquer uma das três atividades.

O avanço deste modelo para a compreensão dos problemas que serão abordados mais a frente é fundamental, pois ao contrário de muitos outros modelos de desenvolvimento a condição inicial aqui é um fator determinante para a situação de das pessoas no longo prazo.

Assim, de acordo com a riqueza e a escolha ocupacional é possível saber a riqueza de um indivíduo no período seguinte. Serão assumidas, para isso, algumas hipóteses:

$$\text{a) } s(1+r) < 1 \Rightarrow s < \frac{1}{1+r}$$

Onde $s(1+r)$ é a inclinação de (3), (4) e (5), retas que representam a riqueza em $t+1$ referentes às escolhas ocupacionais.

$$\text{b) } q - zm - (1+r)I > z$$

Esta hipótese impõe que a atividade de ser empresário é mais lucrativa em casos de salários baixos (isto é, $w_t = z$. O nível de renda de subsistência é o salário mais baixo desta economia. Se fosse abaixo disso, as pessoas prefeririam parar de trabalhar e escolheriam a atividade de subsistência).

O nível W_s de riqueza do estado estacionário das pessoas que tiverem a subsistência como ocupação será:

$$W_s = s[(1+r)W_s + z] \Rightarrow W_s = \frac{sz}{1-s(1+r)}$$

c) $W_s < \bar{W}$

Esta terceira hipótese considera que os indivíduos que têm como atividade a subsistência não têm acesso ao mercado de crédito.

Neste modelo haverá dois tipos de equilíbrio: O equilíbrio com salário baixo e o equilíbrio com salário alto.

I. Equilíbrio com salário baixo

O equilíbrio com salário baixo é atingido apenas quando vale a hipótese “d”, descrita abaixo:

d) N é o número de pessoas na economia

n é o número de empresários

$(N - n)$ é, portanto, o número de trabalhadores disponíveis na economia.

Quando $N - n \geq nm$ (onde nm é o número de postos de trabalho) ocorre o equilíbrio em salário baixo, já que o número de trabalhadores é maior do que a quantidade de vagas disponíveis, forçando os salários para baixo. Neste caso, $w_t = z$, e o número de indivíduos que serão trabalhadores será igual a nm . O restante irá para a subsistência.

Por fim, a última hipótese assumida pelo modelo é que:

e) $W_r > \bar{W}$

Onde W_r é o nível de riqueza do estado estacionário para os empresários.

$$W_r = s[(1+r)W_r + (q - mz) - (1+r)I]$$

$$W_r = \frac{s[(q - mz) - (1+r)I]}{1 - s(1+r)}$$

Como, pela hipótese b, $(q - mz) - (1 + r)I > z$, então tem-se que $W_r > W_s$, o que significa que, no estado estacionário, o nível de riqueza do indivíduo que escolhe a atividade de empresário é maior do que o nível de renda do indivíduo que opta pela subsistência.

Com as hipóteses 'c' ($W_s < \bar{W}$) e 'e' ($W_r > \bar{W}$), conclui-se que $W_s < \bar{W} < W_r$.

Graficamente teríamos:

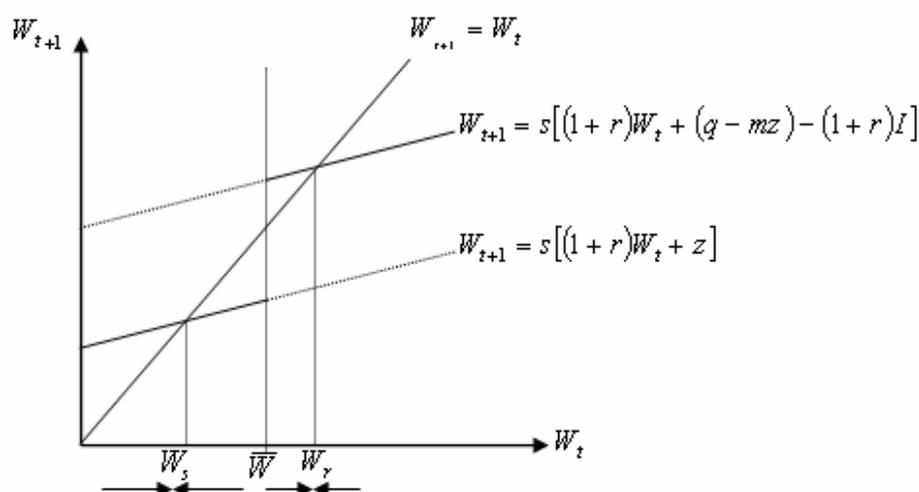


Gráfico 1

O gráfico 1 mostra uma situação interessante. Os indivíduos que têm riqueza inicial menor que \bar{W} serão trabalhadores ou optarão pela subsistência, e, no longo prazo, atingirão um nível de riqueza W_s . No entanto, W_s ainda é menor do que \bar{W} , e estes indivíduos nunca conseguirão deixar de ser trabalhadores ou subsistentes. O que o modelo indica é uma situação de armadilha de pobreza. Mesmo aqueles que têm riqueza inicial maior do que W_s , mas ainda assim menor que \bar{W} , caminharão no longo prazo para uma riqueza menor, W_s . Da mesma forma, pessoas que tenham riqueza inicial acima de \bar{W} começarão a vida como empresários e, no longo prazo, atingirão uma riqueza de W_r , que ainda é maior do que \bar{W} , portanto suficiente para se manterem nesta condição. A conclusão, como já dito, é que a condição inicial importa muito para o longo prazo. Há uma separação de classes que dura eternamente.

Não há mobilidade social, no sentido de que um indivíduo pobre possa vir a se tornar empresário e conseguir uma riqueza muito maior no longo prazo. Isto não ocorre.

Há uma clara relação entre crescimento e desigualdade no modelo. Se todos são pobres as rendas convergem para W_s , o crescimento da economia é baixo e há uma desigualdade muito baixa. Como o mercado de crédito é imperfeito e há um custo envolvido na opção de se tornar empresário (custo de iniciar o negócio, o projeto), observa-se uma relação de kuznetz entre renda e desigualdade. Fosse possível para apenas um indivíduo pobre, através do mercado de crédito, conseguir cobrir os custos envolvidos na opção de ser empresário, este conseguiria fugir da armadilha de pobreza e passar de uma situação onde sua riqueza de longo prazo fosse W_s , para outra onde esta fosse W_r . Neste caso houve um aumento da desigualdade, e é esta desigualdade que provoca um aumento no crescimento da economia.

II. Equilíbrio com salário alto

O equilíbrio com salário alto supõe que:

$$d') N - n < nm$$

Isso significa que há menos trabalhadores disponíveis do que vagas sendo ofertadas. O resultado é que o salário sobe até o ponto em que a renda obtida como trabalhador é igual à renda obtida como empresário. As pessoas serão indiferentes entre serem trabalhadores ou empresários.

$$\begin{aligned}\tilde{W} &= q - m\tilde{W} - (1+r)I \\ \tilde{W} &= \frac{q - (1+r)I}{1+m}\end{aligned}$$

No longo prazo todos terão a mesma riqueza final $W_r' > \bar{W}$, e, portanto, todos terão acesso ao mercado de crédito.

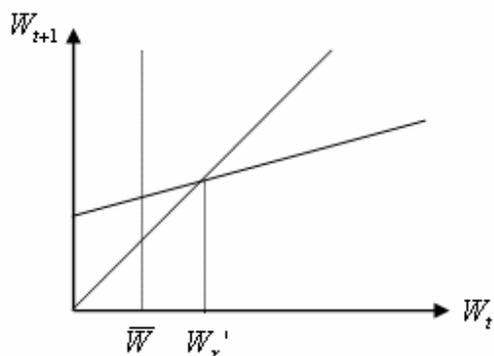


Gráfico 2

Na seção V deste trabalho, trataremos de políticas alternativas que visam solucionar os problemas deste modelo. Em especial focaremos os programas de microcrédito que, com alguns mecanismos não convencionais, dispensam a necessidade do colateral para a tomada de empréstimos. Assim, indivíduos que normalmente estariam de fora do mercado formal de crédito e, portanto, de acordo com o modelo acima, aprisionados pela armadilha da pobreza, teriam condições de, acessando estes programas, atingir níveis superiores de riqueza no estado estacionário.

O outro estudo que será utilizado como base para o trabalho é o de Stiglitz e Weiss, que associa racionamento de crédito com informações assimétricas. Por que, afinal, a lei da oferta e demanda não equilibra a oferta e demanda por crédito através da taxa de juros? Afinal, se o preço fizesse seu trabalho, argumentam, não deveria haver racionamento.

A resposta a que chegam é que vai haver uma taxa de juros ótima \hat{r}^* (gráfico 3) que maximiza o retorno esperado do banco. Assim, mesmo que haja quem esteja disposto a tomar crédito por uma determinada taxa $r' > \hat{r}^*$, o banco não estará interessado em realizar este empréstimo. Esta demanda, portanto, não é suprimida e há um racionamento de crédito no equilíbrio.

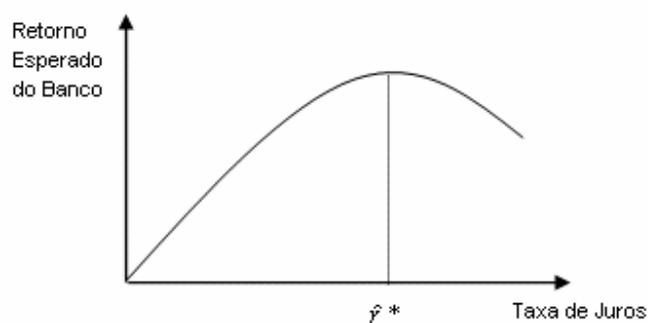


Gráfico 3

No modelo proposto por Stiglitz e Weiss, os bancos tomam decisões de empréstimo baseadas essencialmente na taxa de juros que recebem pelo empréstimo e no risco deste empréstimo. Entretanto, a taxa de juros por si só afeta o risco dos empréstimos uma vez que 1) pode discriminar tomadores potenciais de crédito, gerando seleção adversa ou 2) pode afetar as decisões dos tomadores, causando distorções de incentivos.

O problema da seleção adversa advém do fato de que as diferenças nas taxas de juros são resultados da diferente probabilidade que cada tomador tem em repagar o empréstimo. Como há problema de assimetrias informacionais, existe dificuldade em identificar bons e maus pagadores. Um instrumento comumente usado para fazer esta discriminação é observar a curva de demanda por empréstimos de acordo com a taxa de juros. Os indivíduos que estão dispostos a pagar altas taxas de juros por um empréstimo são, em geral, de maior risco uma vez que vêm a probabilidade de terem que pagar o empréstimo como baixa. Na verdade, estão dispostos a aceitar maiores taxas de juros justamente porque o projeto associado a este empréstimo promete um retorno altíssimo, superior à taxa de juros, porém, com um risco igualmente alto de insucesso.

Assim, na medida em que aumenta a taxa de juros aumenta também o risco médio associado a estes projetos, reduzindo o retorno esperado do banco. Na verdade, as altas taxas de juros podem ainda induzir as pessoas a realizarem projetos ainda mais arriscados, com baixa probabilidade de sucesso, mas com altíssimos retornos quando dão certo. Embora isso seja verdade, também é verdade que os bancos ao formularem os contratos de empréstimo

incluem termos e cláusulas do interesse do banco, que podem ainda atrair tomadores de baixo risco.

Imagine uma situação onde haja dois grupos distintos: o de baixo risco e o de alto risco. O grupo de baixo risco está disposto a tomar empréstimos até o limite onde a taxa de juros r seja igual a r_1 . A partir de r_1 eles não tomam mais empréstimo (por serem de baixo risco, os retornos dos seus projetos não conseguem superar uma taxa de juros acima de r_1). Por sua vez, o grupo de alto risco está disposto a tomar empréstimos até uma taxa de juros r_2 , onde $r_2 > r_1$. Se o nível da taxa de juros aumenta marginalmente acima de r_1 , então os tomadores de baixo risco deixarão o mercado, e apenas tomarão crédito aqueles de alto risco.

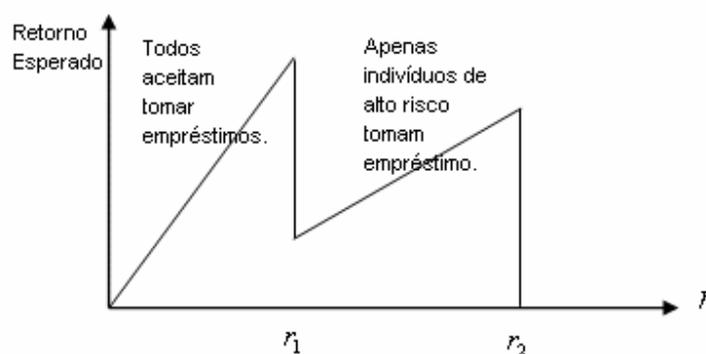


Gráfico 4

Portanto, o retorno esperado do banco pode decrescer a partir de uma determinada taxa de juros \hat{r}^* , onde este é maximizado. A partir dela não há interesse do banco em emprestar. Se neste ponto a demanda por crédito for superior à oferta, então parte da demanda não será atendida e haverá racionamento de crédito. Assim, o racionamento de crédito deve ser entendido quando há grupos aparentemente iguais de indivíduos, onde um consegue o empréstimo e outro não, mesmo que aceite pagar taxas de juros mais altas, ou ainda, mesmo que haja oferta de crédito, determinados grupos não conseguirão obter empréstimos a nenhuma taxa de juros.

A taxa de juros, entretanto, não é único termo importante do contrato. O volume de crédito e a quantidade exigida de colateral também afetarão tanto o comportamento quanto a

distribuição dos tomadores. Aumentar o requerimento de colateral a partir de certo ponto pode diminuir o retorno dos bancos tanto por induzir as pessoas a realizarem projetos mais arriscados quanto por diminuir a média de aversão ao risco entre o conjunto de tomadores.

Isso significa que há também um nível ótimo de colateral que os bancos deveriam exigir. Se houver uma exigência muito grande, apenas tomadores ricos conseguirão empréstimos. É provável, entretanto, que estes indivíduos ricos sejam os que no passado tenham sido bem sucedidos com projetos de alto risco, e sejam ricos exatamente por isso. Enquanto isso, indivíduos de baixo risco não têm projetos de alto retorno e, talvez por essa razão, também não tenham conseguido acumular uma riqueza (entendida como colateral) grande o suficiente para satisfazer às exigências do banco.

Por essas duas razões a exigência de colateral pode gerar efeitos de seleção adversa, da mesma forma como a taxa de juros.

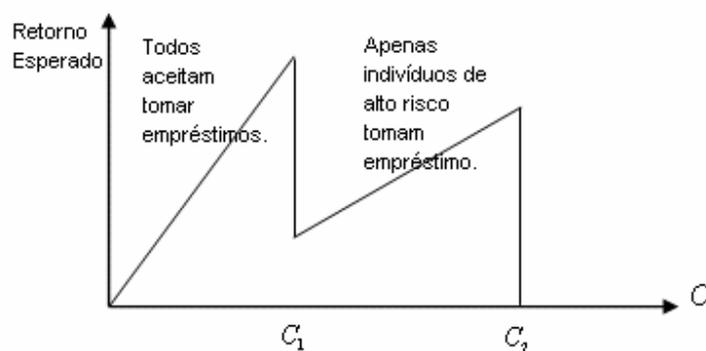


Gráfico 5

O gráfico 5 mostra a forma como o aumento do colateral C exigido pode afetar negativamente o retorno esperado do banco. Suponha que o grupo de baixo risco agora só tome empréstimos se o colateral exigido não for maior do que C_1 , enquanto o grupo de grupo de alto risco tenha colateral suficiente para aceitar uma exigência de C_2 , onde $C_2 > C_1$. Se o nível de colateral exigido aumenta marginalmente acima de C_1 , então os indivíduos de baixo risco não conseguirão tomar empréstimos, e apenas os de alto risco, com colateral acima de

C_1 ficarão no mercado. Assim, a exigência de colateral acima do patamar ótimo \hat{C}^* , pode gerar efeitos de seleção adversa.

A conclusão a que Stiglitz e Weiss chegam é que aumentar a taxa de juros e o requerimento de colateral pode acarretar em um aumento do risco médio da carteira do banco, tanto por desencorajar investidores seguros quanto por incentivar os tomadores a investirem em projetos de maior risco, o que poderia reduzir os lucros dos bancos.

3. A BASE DE DADOS

3.1 Informações Gerais

A base de dados utilizada no trabalho econométrico é a Pesquisa Economia Informal Urbana⁴ (ECINF 1997). O foco desta pesquisa foi captar o papel e a dimensão do setor informal na economia brasileira. Através da identificação dos proprietários de negócios informais, definidos pela ECINF como trabalhadores por conta própria e empregadores com até cinco empregados, foram investigadas as características de funcionamento das unidades produtivas.

Em primeiro lugar buscou-se definir o significado e composição do setor informal. Não há um consenso claro e absoluto sobre a definição exata desta classificação em função de diversas razões como o nível de desenvolvimento e estrutura da economia, mas com base nas recomendações da 15ª Conferência de Estatísticos do Trabalho promovida pela Organização Internacional do Trabalho - OIT, em janeiro de 1993, a pesquisa considerou a unidade econômica (entendida como unidade de produção) e não o trabalhador individual ou a ocupação por ele exercida, o delimitador do âmbito do setor informal. Assim, fazem parte do setor informal unidades econômicas não agrícolas produtoras de bens e serviços e com objetivo principal de gerar emprego e rendimento para as pessoas envolvidas, excluindo as unidades voltadas apenas para a produção de autoconsumo.

Ainda de acordo com estas recomendações, são características do setor informal a produção em pequena escala, o baixo nível de organização e a quase inexistência de separação entre capital e trabalho enquanto fatores de produção. Para esta pesquisa, a ausência de registros não serve de critério para a definição de informalidade na medida em que, em essência esta (a informalidade) está ligada à organização e funcionamento da unidade econômica e não ao seu status legal. Da mesma forma, a definição de uma unidade econômica não depende do local onde é desenvolvida a atividade produtiva, da utilização de ativos fixos, da duração das atividades das empresas e do fato de tratar-se da atividade principal ou secundária do proprietário da empresa.

⁴ Informações mais profundas e detalhadas da pesquisa e da base de dados pode ser encontrada no Anexo 1, “Metodologia, Conceitos e Definições” e no Anexo 2, “Dicionário de Variáveis, microdados”, ambos anexados ao cd com o trabalho.

Muito embora a pesquisa tenha feito essas restrições, uma das variáveis que será considerada na seção seguinte do trabalho será a ausência de registros legais, bem como regularização junto aos órgãos competentes.

Para os fins da ECINF ficou decidido que toda unidade econômica cuja propriedade é de trabalhadores por conta própria ou de empregadores com até cinco empregados, moradores de áreas urbanas, não importando se é ou não atividade principal ou secundária de seus proprietários, pertencem ao setor informal⁵.

Tais imposições da pesquisa de certo que resultam em limitações no tamanho da informação. Não cobre, por exemplo, atividades não agrícolas desenvolvidas por moradores de domicílios em áreas rurais como a pequena indústria alimentar, artesanato, confecção e serviços, que, em razão do seu modo de organização deveriam estar classificadas, pela pesquisa, no setor informal. Na verdade, a inclusão de tais unidades resultaria em um grande acréscimo nos custos, enquanto que a parcela mais expressiva da economia informal concentra-se nos grandes centros urbanos. Assim, não há perda relevante para os objetivos tanto da pesquisa quanto do trabalho.

Como já dito, a pesquisa considerou as unidades produtivas que operassem com até cinco empregados, independente do número de proprietários ou trabalhadores não remunerados. O corte no número de empregados foi arbitrário. A pesquisa reconheceu, no entanto, que o caráter informal de uma determinada atividade não é dado apenas pelo seu tamanho, mas essencialmente pela divisão técnica e social do trabalho. Apesar disso, a pesquisa considera que esta divisão de alguma forma tende a passar também pelo número de pessoas ocupadas e nesse sentido, utiliza o mesmo corte já adotado por outros estudos sobre a economia informal.

3.2 Metodologia da Pesquisa

Os indivíduos proprietários de unidades econômicas pertencentes ao âmbito da economia informal deveriam prestar informações detalhadas sobre as características de organização e funcionamento de seus empreendimentos.

⁵ Para os fins deste trabalho, no entanto, poderemos considerar caso seja relevante, outros parâmetros para a definição de informalidade, sem que haja qualquer perda estatística ou na base de dados.

Duas etapas foram realizadas. Na Listagem (primeira etapa) foram cadastrados os domicílios, situados nos setores selecionados para a amostra, em que residiam proprietários de unidades produtivas informais. Na etapa seguinte foram realizadas as entrevistas nos domicílios e, procurou-se incluir perguntas referentes não apenas ao indivíduo mas também à firma ou negócio que operava, reconhecendo, desta forma, a existência de empresas individuais e familiares, quebrando a rigidez de barreiras entre pesquisas domiciliares e pesquisas de estabelecimentos.

A pesquisa abrangeu todos os domicílios em áreas urbanas no Brasil.

A pesquisa das características individuais e das unidades econômicas teve como referência o mês de outubro de 1997. Para algumas variáveis referentes à empresa, como investimentos feitos no ano, dificuldades enfrentadas e o comportamento do negócio no ano, as informações referem-se ao período de novembro de 1996 e outubro de 1997 (últimos 12 meses). Para o acesso e utilização de créditos e financiamentos considerou-se o período de agosto de 1997 a outubro de 1997 (últimos 3 meses).

- Mês de referência

O mês de referência foi definido como sendo outubro de 1997, ou seja, do dia 01 ao dia 31 de outubro de 1997.

- Período de referência de 3 meses

O período de referência de 3 meses foi definido como sendo de 01 de agosto de 1997 a 31 de outubro de 1997.

- Período de referência de 12 meses

O período de referência de 12 meses foi definido como sendo de 01 de novembro de 1996 a 31 de outubro de 1997.

- Período de referência de 5 anos

O período de referência de 5 anos foi definido como sendo de 01 de novembro de 1992 a 31 de outubro de 1997.

Neste trabalho, convencionou-se, para efeitos de análise, considerar o mercado formal de crédito como o proveniente de bancos públicos ou privados, enquanto o mercado informal será compreendido por empréstimos conseguidos com amigos ou parentes, e outras formas.

Essa conceituação será relevante para enquadrar a análise dos resultados de acordo com a teoria exposta na seção II.

4. PERFIL DOS USUÁRIOS DO CRÉDITO

Nesta seção iremos analisar os principais determinantes para o acesso ao mercado bancário de crédito. O objetivo aqui é identificar fatores que de fato influenciam a probabilidade de um indivíduo tomar empréstimo em banco, considerado aqui o mercado formal de crédito, ou outras formas alternativas, denominadas de informais. Desejamos, portanto, estimar os efeitos de algumas características na probabilidade de um indivíduo pegar empréstimo em banco. Para tanto, utilizamos um modelo de regressão probit, típico modelo de escolha binária, onde a variável dependente assume valor 0 ou 1 em função do indivíduo apresentar uma determinada característica ou não. No nosso caso, a variável dependente assumiu valor 1 se a principal fonte de recursos para obter empréstimo, crédito ou financiamento no período de 01/08/97 a 31/10/97 foi bancos públicos ou privados e 0 para outras fontes de recursos que não este. No fundo o que queremos é encontrar as variáveis que estão relacionadas com a probabilidade da fonte de recursos ter sido o meio bancário.

Fonte de Recursos	Frequência	Percentual	Acumulado
0	43835	98.04	98.04
1	876	1.96	100.00
Total	44711	100.00	

Tabela 1

Observando os dados da pesquisa observamos na Tabela 1 que apenas 1,96% da amostra utilizou o meio bancário como principal fonte de recurso. A partir daqui tentaremos identificar os fatores que estão por trás dessa escolha.

De acordo com a literatura econômica dois dos principais problemas ligados às imperfeições no mercado de crédito são o risco moral e seleção adversa. As variáveis independentes do nosso modelo são, portanto, fortemente relacionadas com algumas hipóteses básicas dos principais estudos teóricos sobre mercado de crédito.

A primeira delas está relacionada ao colateral. Para tanto a pesquisa perguntou o valor total dos equipamentos e instalações da unidade econômica. De acordo com a nossa hipótese,

quanto maior o colateral maior deverá ser a probabilidade da fonte de recursos utilizada ter sido o crédito bancário, já que o colateral diminui os riscos do banco em emprestar uma vez que funcionam como uma garantia ao calote.

A segunda variável independente que usamos foi a receita. Aqui o argumento é parecido com o do caso acima. Espera-se que quanto maior a receita do negócio maior a probabilidade do indivíduo não dar calote, e, portanto, maior a probabilidade do banco estar disposto a emprestar. Para estas duas primeiras variáveis, que são contínuas, aplicamos o seu logaritmo para que a interpretação se desse não no nível, mas na variação percentual. Uma outra vantagem de utilizarmos a forma logarítmica é reduzir a dispersão dos dados diminuindo a sensibilidade dos resultados a *outliers*.

Introduzimos também variáveis dummies, como a existência de licença municipal ou estadual que permitisse o funcionamento legal da atividade, a assistência técnica, jurídica ou financeira proveniente de algum órgão da administração pública federal, estadual ou municipal ou de instituições especializadas; e também o controle das contas do negócio. Estas três variáveis têm, de alguma forma, alguma relação com o risco que o banco enfrenta ao se deparar com um pedido de empréstimo. O fato, por exemplo, de ter recebido alguma assistência para a realização do negócio pode ser um fator indicativo de que aquele negócio tem mais chances de alcançar sucesso e, portanto, a probabilidade de o tomador não pagar o empréstimo por falta de condições diminui. Assim, podemos esperar que este seja um fator que aumente a probabilidade do indivíduo conseguir tomar empréstimo bancário.

Ainda adicionamos outras duas variáveis que no nosso entender seriam também uma indicação para o banco diferenciar o grupo de baixo risco. Assim, as variáveis dummies para o tipo de clientela e funcionamento durante o ano são esperadas com valores positivos. No segundo caso, por exemplo, o valor “1” ocorre quando o empreendimento funciona normalmente ininterruptamente durante o ano todo e “0” caso o contrário. Essa variável investiga se a atividade desenvolvida é estável ou se caracteriza-se por ser uma atividade sazonal, funcionando sempre nos mesmos meses e deixando de funcionar em outros e, ainda identifica atividades de caráter eventual. O fato de haver uma interrupção da atividade durante o ano pode ser interpretado pelo banco como um indicador de que o negócio é instável e, portanto, seria arriscado realizar o empréstimo.

Abaixo apresentamos os resultados mostrando possíveis explicações dentro da teoria econômica para tentar entendê-los.

Como pode ser visto na tabela XX dos resultados das regressões, os coeficientes relativos ao log do valor de máquinas e equipamentos e log da receita corresponderam ao sinal esperado e foram bastante significativos (ambos a 1%). O aumento de 1% no valor dos equipamentos e instalações aumenta em 10,4% a probabilidade da principal fonte de recursos ser o crédito bancário, enquanto que o aumento de 1% na receita eleva em 16,1% esta probabilidade. Uma decorrência deste resultado é que firmas maiores, com maiores receitas, têm maior probabilidade de tomar empréstimo em bancos. Conforme vimos na introdução à teoria, a principal implicação da obrigatoriedade do colateral é eliminar do mercado formal de crédito os indivíduos que ou não possuem colateral ou o possuem em valor insuficiente. A idéia é que não possuindo este “seguro”, não têm como garantir ao banco que não darão calote.

Para a variável de licença municipal o resultado também foi o esperado. Se a unidade econômica possui licença⁶ municipal ou estadual para funcionar, então a probabilidade da sua fonte de recursos ser um banco aumenta em 8,5%. O resultado é significativo a 5%. Conforme já dito, a regularização do funcionamento de uma atividade pode ser inclusive uma obrigação legal exigida pelo banco para realizar o empréstimo. A posse dessa licença daria maiores garantias e poder de punição ao banco em caso de ações judiciais contra o devedor.

Fonte de Crédito e Licença Municipal/Estadual

	Não tem licença	Tem licença	Total
Outros	33903	9932	43835
Banco	612	264	876
Total	34515	10196	44711

Tabela 2

⁶ Inclui-se neste quesito, alvarás, licença de localização, etc. e registro como autônomo.

Pela tabela 2, vemos que a proporção de usuários de crédito bancário dentro do grupo que possui licença municipal (2,7%) é superior à proporção dentro o grupo que não possui licença do governo para funcionar (1,8%), Enquanto na amostra inteira atinge apenas 1,96%.

O efeito de ter havido uma assistência técnica jurídica ou financeira é também bastante expressivo e significativo. A probabilidade da fonte de recursos ser o crédito bancário aumenta em 56,2% (significante a 1%), em caso do informante ter recebido alguma das três assistências. A capacitação de certo é entendida pelo banco como uma característica importante do bom pagador. O fato de ter recebido essa capacitação em forma de assistência na visão do banco diminui os riscos do negócio falir e, portanto, reduz a possibilidade de um calote involuntário.

Tipo de assistência recebida

Tipo de Assistência	Frequência	Percentual	Acumulado
Financeira	390	32.39	32.39
Técnica	342	28.41	60.80
Jurídica	153	12.71	73.50
Treinamento	274	22.76	96.26
Outro	29	2.41	98.67
Ignorado	16	1.33	100.00
Total	1204	100.00	

Tabela 3

Fonte de Crédito e assistência

	Não recebeu assistência	Recebeu assistência	Total
Outros	42086	1056	43142
Banco	741	135	876
Total	42827	1191	44018

Tabela 4

O resultado para variável que responde se a empresa tem constituição jurídica pode seguir, de certa forma, a mesma interpretação para a licença junto ao município ou estado, e

diz respeito ao grau de regularização da empresa. Se esta possui constituição jurídica, então a probabilidade de ter recorrido o empréstimo bancário aumenta em 20,3%. Este resultado também é significativo a 1%. Outra possível explicação aqui é que para ter cadastro de pessoa jurídica exige-se uma série de documentos e informações pessoais e do negócio. Quando o banco observa que a empresa tem constituição jurídica, então ela automaticamente observa essa série de informações que, de outra maneira estariam ocultas sem nenhum custo informacional a mais.

Fonte de Crédito e Constituição Jurídica

	Não tem constituição jurídica	Tem constituição jurídica	Total
Outros	38283	5552	43835
Banco	429	447	876
Total	38712	5999	44711

Tabela 5

Observamos pelas tabelas 5 que a proporção de empresas que utilizam empréstimo bancário como principal fonte de recursos dentre as empresas que têm constituição jurídica é muito superior àquelas que não têm constituição jurídica. Apenas 1% das empresas que não possuem constituição jurídica acessam o mercado bancário, enquanto que esse valor é de 8% para as que têm alguma constituição jurídica.⁷

A variável que responde à forma como ocorre o controle das contas do negócio não correspondeu ao resultado esperado. O valor “1” da dummy se referia à resposta em que o entrevistado afirmou não haver qualquer controle das contas do negócio, enquanto o valor “0” incluía o registro sozinho, o registro com contador e outras forma de registro. O efeito encontrado de uma redução de 0,8% na probabilidade de acessar o crédito bancário, embora tenha aparecido com o sinal esperado é quase insignificante e não significativo. Aqui não há

⁷ Foram consideradas firmas com constituição jurídica: firmas individuais, sociedade em nome coletivo, sociedade em comandita simples, sociedade em comandita por ações, sociedade de capital e indústria, sociedade civil, sociedade por cotas de responsabilidade limitada, cooperativa, e sociedade anônima.

uma única resposta para esse resultado e seria precipitado apontar uma ou outra razão para este resultado. A única certeza é que controlar ou não as contas do negócio não influi na probabilidade de acesso ao mercado bancário de crédito.

Por último, como variável relevante incluímos uma dummy para filiação à sindicato ou órgão de classe da atividade. Temos aqui uma situação bastante interessante, uma vez que foi perguntado na pesquisa o principal motivo para que o dono do negócio tenha se filiado a sindicato, associação ou cooperativa.

Principal razão para filiação a sindicato e órgão de classe

	Frequência	Percentual	Acumulado
Comprar matérias-primas e/ou mercadorias	261	3.21	3.21
Comercializar a produção	262	3.22	6.43
Facilitar o acesso ao crédito	645	7.92	14.35
Para melhor defender seus interesses	3737	45.91	60.27
Exigência legal para exercer a profissão	2920	35.88	96.14
Outro	277	3.40	99.55
Ignorado	37	0.45	100.00
Total	8139	100.00	

Tabela 6

Pela tabela 6 acima, vemos que o terceiro motivo (o segundo “espontâneo”) que leva o indivíduo a se filiar a um sindicato ou órgão de classe é facilitar o acesso ao crédito.

Como foi dito, a pergunta é interessante porque nos permite comparar o desejo ou a expectativa que a pessoa tem ao tomar tal atitude e o que de fato acontece caso esta opção pela filiação tenha sido feita.

O resultado da regressão, significativa a 1% nos mostra que a filiação a estes órgãos aumenta em 12,8% a probabilidade de o indivíduo tomar empréstimo em banco. De fato, o que temos é que pertencer a um sindicato ou associação de classe tem um impacto positivo na facilidade de acesso ao crédito, indo ao encontro das principais razões apontadas pelos proprietários para entrar nesse tipo de organização.

Fonte de Crédito e Filiação a Sindicato ou Órgão de Classe

	Não Filiado	Filiado	Total
Outros	37804	5176	42980
Banco	589	285	874
Total	38393	5461	43854

Tabela 7

Pela tabela 7 observamos que a proporção de crédito bancário entre os filiados (5,5%) é bem superior à proporção entre os não filiados a nenhum sindicato (1,6%). Este resultado pode estar ligado a questões informacionais, mitigação de riscos, e até aumento de poder de barganha do sindicato junto ao banco. Pode ser que o órgão de classe consiga fechar com algum banco uma linha de crédito especial, com taxas de juros mais baixas baseado no cadastro e informações que este órgão repasse para o banco. Como este, podemos imaginar ainda algumas outras razões e mecanismos de incentivo que impliquem nesse resultado.

Para todas estas variáveis que são relevantes no contexto deste trabalho inserimos variáveis de controle para evitar que possíveis efeitos fossem captados erroneamente, viesados com efeitos dessas outras variáveis. Para tanto, controlamos a regressão para a escolaridade do proprietário, a frequência de funcionamento da firma, o tipo de clientela, a forma de venda, o número de pessoas ocupadas, a posição na ocupação (se era empregador ou conta própria),

para a existência de um ou mais proprietários e para a realização de investimento ou aquisição no período de um ano imediatamente antes.

Pode-se notar olhando a tabela com o resultado das regressões que muitas dessas variáveis são significativas e tem um impacto fortíssimo, como é o caso das variáveis referentes à escolaridade do proprietário. Entretanto, como não estamos testando nenhuma hipótese em relação a elas, não daremos muita importância. Dessa forma conseguimos isolar as hipóteses que estávamos interessados em verificar e conseguimos, através de um experimento empírico, confirmar as premissas básicas introduzidas no segundo capítulo do nosso trabalho.

5. IMPLICAÇÕES DE POLÍTICAS ALTERNATIVAS

Como vimos, tanto a teoria econômica quanto os resultados observados no nosso estudo apontam para a importância do colateral no acesso ao mercado de crédito bancário. Ainda, na existência de imperfeições no mercado de crédito alguns autores⁸ indicam que o equilíbrio e distribuição de renda de longo prazo dependem da distribuição de riqueza inicial. Se apenas os indivíduos com riqueza inicial alta têm acesso ao crédito, então terão as melhores oportunidades e conseqüentemente a desigualdade não tenderá a diminuir.

O professor Muhammad Yunus, no fim da década de 70 iniciou uma experiência com o banco *Grameen* ao observar que um dos maiores problemas e entraves para as pessoas pobres de seu país era a falta ou dificuldade de acesso ao crédito. O objetivo era romper com a idéia da necessidade do colateral, implementando alguns métodos e regras de empréstimo que permitissem ao banco emprestar para pessoas pobres sem incorrer em aumento de risco.

Desde então, uma vasta teoria sobre o assunto foi pesquisada e desenvolvida. O que faremos aqui é apresentar algumas dessas políticas alternativas ressaltando os instrumentos que permitem que pessoas sem colateral algum para oferecer consigam ser inseridas no mercado bancário de crédito.

5.1. O MICROCRÉDITO

Os programas de microcrédito foram, a partir da década de 90, elevados à categoria de importante instrumento de combate à pobreza e desigualdade. Diversos autores se propuseram a estudar seus mecanismos e impactos, e em grande parte dos países pobres e em desenvolvimento existem instituições voltadas para o microcrédito. Segundo Ghatak e Guinnane⁹, a literatura aponta duas razões principais para o razoável sucesso dos programas de microcrédito. O primeiro é que em praticamente todos esses programas os tomadores de empréstimo formam grupos onde todos são responsáveis pelo pagamento dos empréstimos uns

⁸ Banerjee e Newman (1993) e Galor e Zeira (1993)

⁹ “The economics of lending with joint liability: theory and practice”

dos outros, o chamado aval solidário. A segunda razão é que ocorre um intenso acompanhamento dos clientes, geralmente escorado na promessa de repetir os empréstimos para os bons pagadores. O que a literatura sobre microcrédito argumenta é que essas duas características permitem a esses programas lidar bem com quatro grandes problemas envolvidos nos empréstimos: risco moral, seleção adversa, custos de auditoria e cumprimento do contrato.

O empréstimo a grupos tem um efeito bastante interessante no problema de seleção adversa enfrentado pelos bancos. Quando vão formar os grupos, os financiados usam as informações que possuem sobre cada outro financiado. O objetivo de cada um é formar grupos com parceiros de baixo risco já que assim incorre em menor probabilidade de ter que pagar pelo calote do companheiro já que o empréstimo só é renovado em caso de todos cumprirem suas obrigações. Em geral, os indivíduos de baixo risco valorizam ainda mais outros indivíduos de baixo risco uma vez que têm mais a perder ao se associar com pessoas de alto risco do que indivíduos de alto risco ao se associar a outros de alto risco. O resultado é que cada pessoa acaba juntando-se a outras semelhantes e os grupos formados tendem a ser bastante homogêneos. Quando o banco vai oferecer opções de contratos a estes grupos, o grupo com os indivíduos de maior risco irá escolher um contrato com menor responsabilidade conjunta em relação à garantia mútua de pagamento. O resultado é que o banco consegue usar as informações que cada cliente tem sobre o outro para identificar os diferentes grupos de acordo com o risco e assim diminui consideravelmente os problemas de seleção adversa.

Outro problema associado aos empréstimos é o risco moral. O risco moral acontece quando o tomador do empréstimo não tem muitos incentivos para usar os recursos da maneira acordada e assim acaba elevando a probabilidade de calote, já que o banco não tem como observar se o cliente está ou não usando da maneira correta o empréstimo. Da mesma forma que no caso da seleção adversa, os contratos de responsabilidade conjunta e aval solidário têm fundamental importância em reduzir esse risco. Como em muitos casos os bancos não podem aplicar sanções financeiras às pessoas pobres (e na maioria das vezes estas nem têm colateral para oferecer), o incentivo para usar de outra forma o dinheiro ou não se esforçar ao máximo pelo sucesso do projeto é alto. Esse fato aumenta os riscos do banco que pode optar por restringir o crédito a estas pessoas ou aumentar a taxa de juros exigida. Na situação de empréstimo a grupos e aval solidário, entretanto, há incentivos para que cada membro do

grupo monitore e acompanhe as ações dos outros membros de forma a evitar que aumentem as chances individuais de fracasso que acaba penalizando o grupo inteiro. Quanto maior for a responsabilidade de um indivíduo sobre o outro do grupo, maior a pressão social entre os financiados, menor o risco moral, menor a probabilidade de fracasso do projeto e menor as taxas de juros. Apesar de não conseguir observar diretamente as ações de cada indivíduo após o empréstimo, o banco consegue reduzir o problema do risco moral com o monitoramento entre os próprios clientes.

O outro problema que as ferramentas dos programas de microcrédito prometem resolver ou reduzir são os custos de auditoria. De fato os bancos ao aceitarem um pagamento parcial não têm como verificar se é verdade quando o tomador diz que não tem como pagar integralmente o empréstimo. O problema é que um pagamento parcial representa, ao fim e ao cabo, uma taxa de juros menor, e o banco pode acabar tendo problemas de sustentabilidade. Como os financiados sabem que é caro para o banco auditar todos os financiados para saber o real estado da natureza de cada um, há incentivos para que estes mintam e aleguem não ter como efetuar o pagamento integral (note que o financiado pobre nem mesmo possui colateral para dar como garantia). Sob contrato de responsabilidade conjunta os próprios tomadores auditam uns aos outros, diminuindo os custos do banco e, portanto, a própria taxa de juros. Na verdade, o banco só vai precisar fazer auditoria quando todo o grupo declarar que não pode pagar o empréstimo.

Existe também um problema de fazer cumprir os contratos. De certa forma esse argumento pôde ser visto nos resultados das regressões do capítulo 4. Vimos que ter licença municipal ou constituição jurídica influi positivamente na probabilidade de acesso ao mercado de crédito bancário. Em boa medida isso pode ser atribuído entre outros fatores à uma maior capacidade de punição que o banco tem sobre o financiado que não pode pagar ou se recusa a fazê-lo. O problema do cumprimento de contrato advém justamente da dificuldade de aplicar punições ou forçar o tomador a pagar o empréstimo. A única forma de punir o calote é negar crédito futuro ao indivíduo inadimplente. Essa punição só será efetiva para os casos de não pagamento voluntário, se os benefícios do calote forem menores do que os benefícios de continuar tendo acesso ao crédito no futuro. Se este último for maior, então todos os membros do grupo também deixam de receber empréstimos futuros. Existe ainda a hipótese de os outros membros do grupo não poderem ou não estarem dispostos a pagar a parte do indivíduo mal

pagador. Neste caso os empréstimos a grupos não são mais benéficos que os empréstimos individuais. A conclusão geral é que os benefícios da responsabilidade conjunta nesse caso dependem em larga escala das sanções sociais que podem ser impostas pelo grupo, já que podem reduzir possíveis incentivos ao calote voluntário.

Duas outras características dos programas de microcrédito, que podem ser observadas inclusive no pioneiro banco Grameen de Bangladesh, são o aumento progressivo dos valores emprestados e a frequência regular de pagamentos. Ambos os mecanismos aumentam a interação entre banco e financiado, aumentando a qualidade da informação. Nos dois casos é possível identificar mais cedo os maus pagadores. Se os empréstimos forem concedidos em valores progressivos, então o banco pode rapidamente negar empréstimos maiores. O empréstimo de pequenas quantias e pagamentos regulares dificultam a estratégia do calote voluntário pois introduzem uma incerteza quanto à data final, do último empréstimo. Em um jogo finito com repetição, no último empréstimo o financiado terá incentivos a não pagar, mas assim ele sabe que se no último período ele não vai pagar e não vai mais receber empréstimo, então já no primeiro período ele terá incentivos a não fazer o pagamento. Quantias pequenas “forçam” o financiado a depender do banco e por isso diminuem os incentivos ao calote voluntário.

Um problema da argumentação acima é que em áreas urbanas e populosas é difícil controlar os passos do financiado. Se existem várias instituições de crédito e uma não tem acesso às informações dos cadastros dos clientes da outra, então ele pode simplesmente dar calote em uma instituição e depois pedir emprestado em outra, ou se mudar para outro bairro mais distante. Nesse ambiente esses mecanismos já não são tão eficientes.

Apesar da recente euforia em torno dos programas de microcrédito há ainda uma série de dúvidas quanto à sustentabilidade dessas instituições e os efeitos sobre a redução da pobreza e desigualdade. Morduch¹⁰ aponta que 95% dos programas de microcrédito em operação vão continuar precisando de subsídios ou porque os seus custos são altos ou porque limitaram o repasse de custos à taxa de juros dos financiados. Ainda, os estudos ainda são divergentes quanto ao resultado do microcrédito. Pitt e Khandker utilizando dados de três programas nas áreas rurais de Bangladesh encontrou efeitos positivos entre os empréstimos

¹⁰ “The Microfinance Promise (1999)

por responsabilidade conjunta e o nível de consumo nos lares mais pobres. Morduch, no entanto, aponta falhas nesse estudo e sugerindo que este efeito possa ser resultado de fatores específicos que não o empréstimo em si.

5.2. CONSÓRCIOS

Além do microcrédito, os consórcios também são um bom exemplo de políticas alternativas ao racionamento de crédito e exigência de colateral pelos bancos. Aqui, além de tradicionais consórcios de veículos de passeio, podemos incluir, conforme o foco do nosso trabalho, o consórcio de máquinas, equipamentos, tratores e outros bens de capital.

Através das instituições bancárias um grupo de pequenos empreendedores provavelmente não conseguiria individualmente empréstimo bancário para financiar a compra de novos equipamentos e máquinas se não “cumprisse” com determinadas exigências, como vimos nos resultados das regressões.

Entretanto, caso estes pequenos proprietários se reunissem para poupar e comprar um mesmo bem durável para cada um dos integrantes do grupo em intervalos iguais de tempo, seria possível que conseguissem comprar os equipamentos. Assim funciona o consórcio. De tempos em tempos os integrantes do consórcio se reúnem e cada um contribui geralmente com uma quantia fixa. A cada encontro, por sorteio, um integrante leva todo o montante arrecadado e compra o bem. O processo se repete até que todos tenham conseguido comprar o bem. Note que se cada indivíduo resolvesse poupar mês a mês o dinheiro, apenas quando conseguisse juntar todo o montante necessário conseguiria adquirir o bem, enquanto que pelo consórcio todos as pessoas menos a última, conseguiriam comprar antes, gerando um aumento da utilidade do grupo como um todo.

Há também um segundo método utilizado nos consórcios que é a distribuição do bem por leilão ao invés de sorteio. Nesse esquema, o indivíduo que quer receber primeiro o dinheiro para a compra do bem deve contribuir com mais do que os outros. Dessa forma aquele que dá mais importância ao bem, contribui com mais e recebe primeiro. Essa alocação é ótima quando a diferença de valor dado por cada membro é suficientemente grande pois permite ordenar as pessoas conforme suas preferências e dessa forma obter ganhos de troca, já

que quem não tem tanta urgência pelo bem e não se importa de receber mais tarde, paga menos.

Entretanto, os consórcios não estão livres de problemas. Um deles é o risco de calote, risco aliás que aliado à falta de colateral não permite que seus integrantes acessem o mercado bancário de crédito. A questão é que os primeiros sorteados poderão ter incentivos a não mais contribuir, porque, afinal, já conseguiram comprar seu bem. No caso de leilões, o incentivo pode ser ainda maior já que aqueles que já receberam o dinheiro primeiro são justamente os que têm que fazer a maior contribuição.

Uma forma de diminuir esse risco é a formação de grupos com pessoas de uma mesma comunidade, possivelmente conhecidas, aproveitando-se das relações sociais envolvendo-as de forma que possam impor restrições sociais e até mesmo econômicas àqueles que não fizeram o seu pagamento. De certa forma a seleção adversa e o risco moral, assim como nos empréstimos a grupos no microcrédito, são minimizados pelas relações sociais entre os indivíduos.

6. CONCLUSÃO

Vimos neste trabalho que o acesso ao mercado bancário de crédito como fonte de recursos para o desenvolvimento de atividades informais ainda é muito restrito. A teoria nos diz que um dos principais responsáveis por isso é a falta ou insuficiência de colateral e as assimetrias de informação entre o banco e os tomadores. Isso aumentaria os riscos do banco que, a partir de uma certa taxa de juros não mais emprestaria, mesmo que os tomadores estivessem dispostos a pagá-la.

O que observamos com os resultados econométricos é uma situação muito semelhante a essa. A probabilidade de um proprietário de uma unidade produtiva, encaixada na nossa definição de informalidade, ter como principal fonte de recursos para obter empréstimo, financiamento ou crédito, os bancos públicos e/ou privados aumenta conforme aumenta o colateral (entendido aqui como o valor de equipamentos, máquinas e instalações) e a receita. Ainda, vimos que fatores que podem reduzir as assimetrias informacionais e/ou aumentam a capacidade de punição dos bancos em relação aos financiados inadimplentes, como licença do governo para funcionar, ou constituição jurídica, também aumentam a probabilidade do crédito bancário ser a principal fonte de recursos para empréstimo ou financiamento.

Por fim, apresentamos algumas implicações de políticas alternativas à esta exclusão do mercado bancário de crédito. Um dos temas mais em evidência no momento é o microcrédito. Mesmo que os resultados quanto à diminuição da pobreza e desigualdade ainda sejam ambíguos, algumas ferramentas que tentam minimizar o problema do colateral são bastante interessantes e inovadoras e, em certas circunstâncias, conseguem cumprir com sua função de colateral “social”. Dessa forma, problemas de risco moral, seleção adversa, custos de auditoria e cumprimento de contrato são mitigados na medida em que os próprios financiados exercem um controle e uma pressão social sobre a forma de agir dos outros financiados. Essa é, na verdade a grande contribuição tanto das políticas de microcrédito quanto das políticas de formação de consórcios. No entanto, a adaptação desses programas do meio rural para as médias e grandes cidades ainda tem encontrado dificuldades. Alguns desses mecanismos não funcionam tão bem dada a diferença do ambiente social entre os moradores de uma vila no interior e moradores de cidades grandes, justamente porque as relações inter pessoais no

segundo caso são bem menos explícitas, a assim reduz-se a capacidade de punição que um indivíduo pode impor ao outro. Caímos então no mesmo problema dos bancos, quando estes têm limitada capacidade de punir os caloteiros.

Vale lembrar que a existência de imperfeições no mercado de crédito leva a um equilíbrio de longo prazo com alocação ineficiente podendo inclusive gerar situações de armadilha da pobreza. O fato de um número bastante reduzido das unidades produtivas da economia informal utilizar o crédito bancário é preocupante do ponto de vista da eficiência e do ponto de vista das desigualdades sociais, que poderão se perpetuar sem que os indivíduos possam fazer algo a respeito. É, portanto, fundamental uma análise cuidadosa do mercado de crédito para a formulação de políticas alternativas no combate à desigualdade e à pobreza.

TABELA COM AS REGRESSÕES EM ANEXO

7. BIBLIOGRAFIA

- AMIN, Sajeda; RAI, Ashok S.; TOPA, Giorgio. *Does Microcredit Reach the Poor and Vulnerable? Evidence from Northern Bangladesh*. Center for International Development at Harvard University. Working Paper N. ° 28 (1999)
- BANERJEE, Abhijit; NEWMAN, A. *Occupational Choice and the Process of Development*. Journal of Political Economy. Volume 101. pag. 274-298, 1993.
- BESLEY, Timothy; COATE, Stephen; LOURY, Glenn. *The Economics of Rotating Savings and Credit Associations*. The American Economic Review, volume 83 (1993), pag. 792-810.
- GHATAK, Maitreesh; GUINNANE, Timothy. *The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice*. Journal of Development Economics, volume 60 (1999), pag. 195-228.
- KHANDKER, Sharidur. *Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh*. World Bank Policy Research. Working Paper N. ° 2945 (2003)
- MORDUCH, Jonathan. *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature. Volume 37. pag. 1569-1614, 1999
- RAY, Debraj. *Development Economics*. Princeton University Pr., capítulo 7
- STIGLITZ, Joseph. E.; WEISS, Andrew. *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information*. American Economic Review. Volume 71. pag. 393-410, 1981.
- YUNUS, Muhammad. *O Banqueiro dos Pobres*. São Paulo: Editora Ática, 2003.

