

3 Referencial teórico

3.1. A origem dos problemas financeiros

“Os problemas financeiros vividos pelos informantes originavam-se tipicamente de eventos inesperados, ou não planejados, que rompiam a linearidade da vida do dia-a-dia. Entre esses figuravam desemprego, redução ou suspensão de renda, gravidez (no caso das mulheres), separação ou divórcio, doença ou morte e emergências de natureza variada.”
(Mattoso e Rocha, 2005)

Segundo levantamento¹ feito pela Escola Superior de Propaganda e Marketing² (ESPM), metade dos cariocas que solicitam empréstimos em uma financeira saem sem sequer saber a taxa de juros cobrada. O estudo revela que a maior preocupação dos entrevistados é conferir se o orçamento comporta o valor mensal das parcelas e a grande maioria (70%) acaba pagando uma dívida com outra. Trata-se de um público geralmente sem acesso ao sistema bancário e que acaba se sujeitando às condições mais adversas do mercado de crédito, com juros altos, comparáveis apenas às impostas por agiotas.

Ainda de acordo com o estudo, a maioria (56,2%) dos que tomam dinheiro emprestado integra as classes C e D e por esta razão são mais suscetíveis a problemas como doença ou desemprego. Para a Pesquisadora da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-RJ) Cecília Mattoso, a máxima de que "pobre é bom pagador" é enganosa: “A renda dessas famílias é muito pequena. Eles podem ficar sem emprego de um dia para outro e não possuem nenhum tipo de reserva financeira. Por isso, com medo de não conseguir pagar alguma parcela de um financiamento, recorrem a um dos créditos mais fáceis do mercado e, também, um dos mais caros”. Com o *boom* do crédito, os brasileiros estão consumindo mais do que o orçamento comporta. Por isso, cerca de 70% dos

¹ Estudo realizado com 100 pessoas no Centro da cidade do Rio de Janeiro.

² Fonte: JB On line – 21/03/2006

entrevistados pagam uma dívida com outra. Além disso, mais da metade estão utilizando o crédito pela segunda ou terceira vez - afirma a pesquisadora.

Para Singer (2004), “o que a investigação sobre a vida financeira dos pobres mostra é que a própria precariedade de suas situações de vida os obriga a multiplicar os instrumentos financeiros de que se valem para garantir a sobrevivência. A pobreza torna suas vítimas extremamente vulneráveis a imprevistos, sejam estes enchentes ou seca, alguma doença que afete membros da família ou seus animais, um acidente, uma desavença com vizinhos ou com os guardiões da lei e da ordem... Esta vulnerabilidade agrava a pobreza, pois obriga os pobres a pagar muito caro pelo crédito que tomam e pela segurança de poder obtê-lo quando imprescindível. (...) Os pobres não podem recorrer a bancos ou outras instituições de crédito, que concorrem no mercado de dinheiro, como fazem os que possuem fontes seguras e comprováveis de renda ou bens que servem de garantia aos empréstimos que tomam. Os pobres têm de substituir estas posses, que lhes faltam, pela confiança pessoal dos que com eles transacionam – compradores e fornecedores – ou com eles convivem, como o agiota da vizinhança.”

O aumento da oferta de crédito pode ser visto como um importante instrumento para aliviar a pobreza (Morduch, 1999), não só através da geração de receita, como também através da suavização das flutuações de renda. Segundo Morduch (1999), se as agências internacionais de desenvolvimento assumirem a responsabilidade de combater a pobreza no mundo, a provisão de recursos financeiros e não-financeiros para os pobres economicamente ativos constitui o único meio de alcançar esse objetivo. No entanto, é evidente a dificuldade que esta população encontra em honrar os compromissos assumidos, “sujando o nome” e, por conseqüência, perdendo o acesso ao crédito oferecido pelas instituições formais. A população mais pobre, de um modo geral, encontra-se em posição de desvantagem e como conseqüência, frequentemente pagam preços mais altos para obterem bens e serviços financeiros.

Segundo Mattoso e Rocha (2005), os indivíduos das camadas menos favorecidas da sociedade participam apenas marginalmente do consumo. “Há potencial de consumo significativo nessas camadas, mas pouco se conhece sobre seus hábitos, valores e crenças”.

De acordo com Prahalad (2005), as empresas e as instituições financeiras ainda não aprenderam a lidar com essa população. Segundo ele, essa população quase nunca dispõe de um patrimônio sólido para dar como garantia a um empréstimo. Essa característica requer de empresas e instituições, privadas ou governamentais, uma alteração em seus padrões, no sentido de criar uma relação mais baseada na confiança. É um público geralmente sem acesso ao sistema bancário e que se sujeita às condições mais adversas do mercado de crédito, comparáveis apenas às impostas por agiotas.

Outro ponto importante é que, como boa parte da população de baixa renda não participa do mercado formal de trabalho, a flexibilidade de crédito é fundamental para atrair mais consumidores. Dessa forma, a falta de bens para oferecer como garantia é substituída pelo compromisso de que o pagamento total será feito mesmo que algum dos membros não honre o que lhe compete da dívida. A prática é adotada por instituições de micro crédito em todo o mundo.

Mattoso e Rocha (2005) realizaram uma pesquisa etnográfica com moradores da favela da Rocinha (Rio de Janeiro), com o objetivo de levantar questões relacionadas à natureza dos problemas financeiros vividos pelos pobres e como se dá o processo de solução destes problemas. Através deste estudo, puderam constatar que os problemas financeiros vividos pelos entrevistados originam-se, quase sempre, de eventos não planejados como, por exemplo: “desemprego, redução ou suspensão de renda, gravidez, separação ou divórcio, doença ou morte e emergências de natureza variada”.

Verificaram também, através da análise dos relatos, uma seqüência de eventos negativos - originados a partir dos eventos desencadeadores do problema financeiro - que agravavam a situação e podiam levar à inadimplência (figura a seguir).

Figura 9 - Seqüência de eventos associados a problemas financeiros

<p><u>Nilda</u> Prestações → gravidez → desemprego → inadimplência → aumento da família → novo emprego com redução de renda → “nome sujo”.</p> <p><u>Juciara</u> Empréstimo em banco para obra → desemprego → agiota → pagamento da dívida.</p> <p><u>Maria</u> Empréstimo em banco para conserto da Kombi → roubo da Kombi → perda do ganha pão → agiota → inadimplência → ameaça de morte → venda da casa → volta à família (NE).</p> <p><u>Mario</u> Emergência (batida de carro) → ameaça de morte → empréstimo em financeira para pagar prejuízo → pagamento da dívida.</p> <p><u>Juvenal</u> Doença → suspensão de renda → uso de reservas.</p> <p><u>Rosangela</u> Morte por assassinato → depressão → não pagamento de contas → “nome sujo”.</p> <p><u>Marlene</u> Parente envolvido com tráfico → falsificação de cheque → inadimplência → “nome sujo” → venda da lanchonete → perda da atividade remunerada.</p>

Fonte: “Significados Associados às Estratégias para Solução de Problemas Financeiros dos Consumidores Pobres”

Neste trabalho, as autoras compararam algumas teorias sobre os motivos de endividamento dos pobres, mencionando a relevância de estudos que associam a inadimplência desses consumidores ao fato de, muitas vezes, gastarem mais do que podem e também ao consumo compensatório, que seria uma forma de se compensar pelas dificuldades da vida.

Com o objetivo de entender o motivo pelo qual a população de baixa renda fica vulnerável a esses eventos que, na maioria das vezes, acaba os levando à inadimplência, algumas hipóteses foram levantadas por Mattoso e Rocha.

1ª hipótese: *É impossível poupar, pois não há sobras*. Entretanto, de acordo com o discurso dos entrevistados, não houve a comprovação desta hipótese, pois ao mesmo tempo em que afirmavam ser impossível poupar, utilizavam-se de cartões e prestações de diversas lojas. “Esta capacidade de pagar prestações e juros foi chamada, no estudo de Brusky e Fortuna (2002), de “poupança invertida”, por mostrar a capacidade de fazer sobrar quando preciso. Havia, por parte dos entrevistados, uma preferência por acumular bens e mercadorias ao invés de fazer poupança.”

2ª hipótese: *Consumo compensatório ou consumismo*. Segundo Caplovitz (1963) a inadimplência dos pobres está ligada ao fato deles gastarem mais do que podem (consumismo) ou adquirirem produtos caros para compensar as dificuldades da vida (consumo compensatório). Porém, de acordo com o referido estudo, esta hipótese não foi comprovada.

3ª hipótese: *Gratificação imediata x gratificação postergada*. Segundo Bergadaá (1990) e Henry (2000) os consumidores pobres são mais orientados para o presente e tendem a não fazer planos para o futuro (Martineau, 1958, Bourdieu, 1979 e Henry, 2000). “Nas entrevistas da Rocinha não se constatou a dominância de visão de curto prazo. As pessoas faziam planos concretos para o futuro, como adiar a vinda de filhos para terminar os estudos, trabalhar mais agora para ter outro padrão de vida mais tarde, ou de privação de consumo para aquisição de casa própria. No entanto, não se pode descartar a gratificação imediata como tendo certo peso nas decisões de alguns entrevistados. A compra de bens a prestação pode ser tomada como evidência de que a posse imediata pode ter apelo maior do que a poupança, ainda que a posse imediata implique o pagamento de juros elevados.”

4ª hipótese: “*Visão fatalista da vida, espelhada na crença de que não é possível impedir que as coisas ruins ocorram*” (Caplovitz, 1963; Sheth, Mittal e Newman, 2001). Tal hipótese também não foi comprovada por Mattoso e Rocha uma vez que, de um modo geral, o discurso dos entrevistados da Rocinha mostrou-se realista e muitos se mostravam confiantes em sua capacidade de realização.

5ª hipótese: *Acreditar que pensar em um evento negativo poderia provocar sua ocorrência*. Essa visão supersticiosa de que o pensamento pode controlar o futuro também não apareceu no discurso dos entrevistados.

Neste estudo, porém, ao apresentar os resultados de sua pesquisa, as autoras identificam que eles são mais próximos de teorias que associam o desequilíbrio financeiro a problemas como o desemprego, doenças ou divórcio. O resultado final de problemas financeiros era a inadimplência ou o pagamento da dívida. A inadimplência era o resultado mais comum e de efeitos mais longos. Tinha como conseqüências possíveis a perda de crédito, por se ficar com o “nome sujo”,

situações de estresse e risco, vividas como “sufoco”, que podiam se constituir até mesmo de ameaças de morte; e a perda do “ganha pão” ou perda de ativos como casa ou carro. O pagamento da dívida podia permitir a volta à situação inicial, mas, comumente, retornava-se a um patamar inferior, quer por se ter acumulado novas dívidas para pagar as anteriores, quer por haver perdido ativos importantes para a manutenção da família ou para a execução da atividade profissional.” (Mattoso, 2005).

Como nenhuma das hipóteses iniciais explicou plenamente o fato dos pobres não acumularem reservas, Mattoso e Rocha destacaram que talvez a melhor explicação esteja associada ao fato das lojas, em geral, não concederem descontos para pagamentos à vista e a “falta de opções para canalizar as reservas financeiras dos pobres.”

Segundo Martin e Hulme (2002) o ambiente econômico das pessoas de baixa renda tem duas subdivisões fundamentais para a determinação do uso dos serviços financeiros. A primeira é que se encontram em uma “mini-economia”, onde consumo, poupança, renda, consumo e as transações em geral são em volumes muito pequenos. Com isto, os custos unitários das operações são, proporcionalmente, mais altos o que torna a operação pouco atrativa e às vezes inviável para as instituições financeiras.

A segunda subdivisão apresentada afirma a existência de um maior grau de incerteza e, conseqüentemente, de risco, tendo em vista o descasamento entre os fluxos de renda e de gastos com eventos inesperados. Isso ocorre porque os gastos ultrapassam os seus rendimentos mensais, devido alguns fatores específicos do lar (deixam de ganhar quando ficam doentes, despesas médicas urgentes, morte prematura, roubo, insegurança no trabalho, instabilidade) e outros fatores (desastres naturais, crises econômicas, falência dos bancos, insegurança).

Para Martin e Hulme (2002) essas abordagens apresentam as seguintes conseqüências:

- Limites de interações entre as instituições do setor formal e pessoas pobres;
- Promovem estratégias de diversificação do risco;
- Poupanças, mecanismos de crédito e seguros não podem ser tratados como serviços a parte.

De acordo com Matin et al. (2002) e Chéron et al.(1999) há muitas teorias erradas em relação a classe pobre. Geralmente a imagem do pobre está associada à de desperdiçadores e irracional. Estas seriam as causas principais de sua miséria e também do fracasso em formar um patrimônio.

A outra concepção muito comum é a de que os pobres não economizam dinheiro porque gastam todo o seu salário; o que realmente de fato acontece, pois acabam gastando dinheiro comprando itens básicos tais como comida e roupa, sobrando uma menor quantidade a ser poupada no final do mês (Matin e Hulme (2002).

Segundo Matin et al. (2002), quanto mais pobre maior a necessidade de usar o crédito como substituo do seguro. Sendo assim, a motivação por parte dos pobres em poupar, se dá em decorrência de uma série de necessidades, que podem ser classificadas em três categorias:

- Eventos relacionados ao ciclo de vida: eventos, muitas vezes previsíveis, que requerem uma maior quantidade de dinheiro como, por exemplo, nascimento de filhos, educação, casamento, construção da casa própria, velhice, despesas com funerais. Desta forma acabam por tomar empréstimos para poderem antecipar as despesas.
- Eventos inesperados que exigem um montante considerável de dinheiro de uma hora para outra: doenças, morte do ente que apresentava maior contribuição mensal, perda do emprego, acidente, etc.
- Oportunidades de investirem em pequenos novos negócios. A oportunidade de abrir um micro-negócio também pode comprometer o orçamento familiar.

Para Andreasen (1993) as causas dos problemas dos consumidores em desvantagens são múltiplas e interativas e podem ser divididas em três grupos, cada qual com suas implicações e necessidades de intervenção:

- As características do consumidor por si próprio:
 - Na maioria das vezes os consumidores são pobres, com baixo nível educacional e desempregado ou subempregado. Como consequência tem restrição aos serviços bancários e ao crédito.

- As características do mercado no qual compram:
 - o Muitas empresas preferem não operar em regiões onde há predominância de população de baixa renda por que os custos operacionais são maiores que a média e as vendas são de produtos com menor valor agregado e em menor volume unitário. As que operam nestas regiões, para compensar, cobram mais que a média explicando assim a razão do maior preço pago pelos consumidores em desvantagem.
- O comportamento oportunista do comércio:
 - o Sempre existe comerciante disposto a tirar proveito da falta de mobilidade do consumidor em desvantagem e da ausência de concorrência, cobrando preços exorbitantes pelos produtos e taxas de juros elevadas.

Ainda de acordo com Andreasen (1993), o consumidor pobre está interessado no valor da prestação, não na taxa de juros. Quer a melhor que pode obter para o valor que pode pagar. Para ele, a razão que o pobre se enrola com o crédito com frequência não é apenas porque seu rendimento é baixo, mas também intermitente. Assim, com alguma racionalidade, ele sai da dívida quando consegue novo emprego. Mas quando as coisas não melhoram, ele fica em apuros.

Para Chéron et al. (1999), o requerimento de vários documentos, tais como comprovante de residência e de rendimentos, principalmente para aqueles que vivem de empregos informais, e as limitações em função da formação educacional, também se constituem em limitadores de acesso ao crédito. Além disto, em localizações onde a densidade populacional é baixa, o acesso físico a banco pode ser difícil. Kumar (2005) afirma que a classe baixa não é adequadamente atendida pelo mercado financeiro em função de não dispor das formas tradicionais de garantias – como, por exemplo: ativos físicos.

3.2. A solução dos problemas financeiros

“O apoio da rede de relações sociais, formada por familiares, amigos e vizinhos é uma primordial estratégia de gestão, sobretudo nas camadas mais pobres. Nesses grupos, o capital social é quase o único capital disponível e redes informais de ajuda mútua se formam para solucionar problemas mais graves com seus membros. A cessão de um cheque ou o empréstimo do cartão de crédito para um amigo ou parente, ou a compra de um televisor ou geladeira no crediário feito com o nome de alguém que tenha cadastro positivo na loja, são praticas comuns em ambas as cidades estudadas, embora envolvam alguns riscos.”

(Brusky e Fortuna, 2002)

De acordo com a pesquisa realizada por Brusky e Fortuna (2002) - para o Programa de Desenvolvimento Institucional (PDI) do BNDES - com micro-empresendedores e trabalhadores de baixa renda residentes em São Paulo e em Recife, a classe baixa utiliza quatro estratégias principais para resolver seus problemas financeiros: endividamento, aumento da renda, acúmulo de ativos físicos e o apoio na rede de relações sociais.

Endividamento: recurso utilizado na maioria das vezes através de empréstimos ou de crédito. Frequentemente foi observado que uma dívida é substituída por outra. “Para cobrir custos inesperados ou extraordinários (e as dívidas por eles causadas), os grupos familiares reduzem seus níveis de consumo, sacrificando gastos com lazer e adiando compras consideradas supérfluas, como roupas e sapatos (bens que geralmente são adquiridos no crediário).” Pág. 44

Aumento da receita: caminho muito utilizado pela população pesquisada (trabalhar mais, fazer bicos, comércio informal...), porém, pelo que puderam constatar dificilmente os rendimentos conseguidos são suficientes para evitar o endividamento.

Acumulo de ativos físicos: em determinadas situações não previstas, bens de consumo duráveis (automóveis, aparelhos eletrônicos...) são vendidos para atender a emergências financeiras.

Apoio na rede de relações sociais: pedir ajuda a familiares, amigos e vizinhos para solucionar problemas financeiros é uma estratégia muito utilizada principalmente nas camadas mais pobres da população. Nesses grupos, o capital social é quase o único capital disponível e redes informais de ajuda mútua se formam para solucionar problemas mais graves com seus membros. “A cessão de um cheque ou o empréstimo do cartão de crédito para um amigo ou parente, ou a compra de um televisor ou geladeira no crediário feito com o nome de alguém que tenha cadastro positivo na loja, são praticas comuns em ambas as cidades estudadas, embora envolvam alguns riscos. Os compromissos costumam ser honrados. O pagamento das dívidas representa não apenas o cumprimento de uma obrigação, mas traduz o esforço em resguardar o principal patrimônio que os pobres possuem: o crédito. Mas não são incomuns as histórias de amigos que excedem os limites do cartão de crédito emprestado ou que não conseguem cobrir o cheque pré-datado, deixando para quem empresta o pagamento de débitos que não contraiu. O risco, porém, não impede que essas ajudas continuem a existir. Vários entrevistados, que passaram ou estão passando por tais situações, afirmaram que continuarão à disposição de amigos ou parentes confiáveis, sempre que for preciso.” Pág. 45

Brusky e Fortuna (2002) verificaram que as necessidades financeiras são decorrentes, principalmente, dos eventos relacionados a emergências e a ciclo de vida. Como a maior parte da população de baixa renda vive sem folga no orçamento, qualquer acontecimento ou evento inesperado é o suficiente para desequilibrar as finanças e gerar a necessidade de recorrer a empréstimos ou crediários. Como esses eventos acontecem com frequência, estão “sempre” recorrendo às fontes de crédito, de preferência aos serviços financeiros informais ou semiformais.

A pesquisa constatou também indicações de uma correlação entre as faixas de renda e o grau de formalidade dos serviços financeiros utilizados. Essa correlação era de certa forma previsível, já que os que têm maiores níveis de renda possuem melhores condições de atender às exigências dos serviços financeiros formais.

Os compromissos costumam ser honrados. O pagamento das dívidas representa não apenas o cumprimento de uma obrigação, mas traduz o esforço em resguardar o principal patrimônio que os pobres possuem: o crédito.

De acordo com Rangan, Quelch, Herrero e Barton (2007) a população de baixa renda, em decorrência da sua vulnerabilidade financeira, costumam ter baixa aversão ao risco, que combinada com níveis também baixos de instrução, pode facilitar um grau de endividamento de difícil solução.

Segundo Zhu & Meeks (1994), a utilização de crédito varia de acordo com a classe social. As famílias de baixa renda, por exemplo, tendem a utilizar o crédito mais para ajudar a cobrir os problemas orçamentários do que para aumentar o poder de compra.

Mattoso et al (2005), em sua pesquisa com moradores da favela da Rocinha, no Rio de Janeiro, identificou que os principais eventos, causadores de problemas financeiros, são gerados por fatores externos, tais como desemprego, alteração de renda, divórcio, doença e morte. Na população pesquisada, os entrevistados dificilmente contavam com reservas ou seguros. Nos casos de acidentes, as soluções utilizadas eram empréstimos, muitas vezes com agiotas, o que provocava a desestabilização financeira por um longo período de tempo. Mesmo nos casos de empréstimos formais de financeiras, o endividamento também causava dificuldades.

3.2.1. Principais estratégias utilizadas

Diante dos problemas financeiros, de acordo com o estudo, a população de baixa renda utiliza algumas estratégias que “lhes permitem soluções mais ou menos adequadas, mais ou menos definitivas” (pág. 153). As principais estratégias identificadas foram: não pagar; contrair empréstimos; aumentar a renda; construir reservas; e vender ativos.

Não pagar – estratégia utilizada com mais frequência quando o problema é uma conta ou empréstimo a pagar. “*Com o desemprego, tudo parou, as prestações, a conta em banco, tudo...*” (Nadia, cozinheira, 28 anos).

Contrair empréstimo – estratégia normalmente adotada para solucionar situações imprevistas (morte, acidente de carro...). Adotada como estratégia de curto prazo e para situações que exigem soluções rápidas. Pode ser em instituição financeira formal, com parente, ou mesmo com agiota, neste caso normalmente para pagar outro empréstimo bancário; *“o significado de empréstimos em instituições financeiras era fortemente negativo. Os entrevistados da Rocinha declararam aversão a empréstimos. Empréstimo significava algo ruim, uma busca desesperada de quem não se controlou ou não tinha reservas. (pág. 154)”*. Depois das financeiras, as fontes mais recorrentes eram amigos (para valores mais baixos) e patrões

Aumentar a renda – estratégia pouco utilizada pelos entrevistados. Adotada como solução de longo prazo. “Geralmente os problemas financeiros requeriam soluções imediatas e nem sempre seria possível aumentar a renda no mesmo passo da necessidade” (pág. 157).

Vender ativos – Estratégia pouco utilizada já que são poucos os que dispõem de algum ativo que tenha valor de venda (carro, casa etc). Normalmente é considerada como última alternativa.

Uma maneira observada pelas autoras de utilizar o crédito quando as pessoas estão com o “nome sujo” ou não dispõem dos documentos necessários para fazer compras parceladas em seu próprio nome é usar o crédito de outros ou pegar “emprestado o nome” de outra pessoa.

Apesar dos entrevistados conhecerem seguros e planos de saúde, mesmo aqueles que se encontravam em melhor situação financeira, estas modalidades de serviços financeiros não faziam parte das considerações do grupo pesquisado, do conjunto de alternativas para solucionar seus problemas. Também não era comum a existência de poupança em instituições financeiras.

Tabela 2 - Combinação das necessidades financeiras, estratégias e consequências finais

Eventos desencadeadores	Estratégias	Consequências Finais
Emergências doença acidente desemprego separação	Parente Financeira Fiado Agiota Empregador	Perda do crédito, "Nome sujo", Perda de ativos, "Sufoco"
Ciclo de Vida gravidez morte casamento	Lista de vizinhos Parentes Crediário Poupança	
Oportunidades reforma da casa educação negócio	Parentes Empréstimo Crediário Cartão de crédito Microcrédito	
Sazonais final de ano festas material escolar	Crediário Parentes Fiado	

Fonte: Brusky e Fortuna (2002) e Mattoso et al (2005).

3.3.

Acesso ao crédito

“Se os bancos organizarem um sistema de empréstimo, você pode conseguir o dinheiro a 15,5% ao ano, mais ou menos, o que já dá um grande alívio e o pagamento é feito por sistemas organizados que não vão extorquir a população, o que traz um acesso maior a todos os benefícios da vida: conectividade na Internet, qualidade do alimento, qualidade na habitação e tudo aquilo que se produz para um lar como aparelhos, televisão, refrigerador. Por que dá maior acesso? Porque a pessoa paga agora parceladamente. Uma empresa que trabalha com sistema de parcelamento para a população vende muito mais porque vai ter mais gente para comprar, mas, ao mesmo tempo, eles se beneficiam porque conseguem ter o acesso antes negado pela falta de dinheiro. Isso é melhoria da qualidade de vida. Você faz com que as parcelas C, D e E venham para o hall dos consumidores em todos os países.”

(entrevista dada por Prahalad ao site www.manager.com.br)

De acordo com Carvalho e Abramovay (2004), o custo do crédito no Brasil é muito alto. A taxa média de juros do crédito (já descontada a inflação) foi de 40,3% ao ano no Brasil em 2003, a mais alta entre 93 países analisados em estudo recente do Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI, 2004).

Para eles, apesar do sistema financeiro brasileiro ser muito desenvolvido, sofisticado e complexo, com bancos e instituições dotados de elevada solidez patrimonial e capazes de gerar lucros substanciais ano após ano, o sistema não atende às necessidades das pequenas e das microempresas e menos ainda às necessidades dos trabalhadores por conta própria, os milhões de famílias e indivíduos empenhadas em negócios e variadas iniciativas, com os quais geram a renda única e indispensável a sua sobrevivência ou complementam os poucos recursos que recebem em outras atividades formais ou informais. Para este amplo segmento da população e do universo de microempresas, o crédito bancário é muito caro e de acesso muito difícil.

As conhecidas restrições de acesso ao crédito pelos tomadores de menor porte no Brasil podem ser analisadas pela ótica da seleção adversa e da assimetria de informações, problemas agravados em uma sociedade marcada por forte desigualdade de renda e grande desnível educacional. Podem ser analisadas também pela ótica da estrutura oligopolizada do setor financeiro, em que os bancos líderes conseguem organizar a concorrência de modo a evitar "guerras de preços" e ampliação indesejada da oferta em direção aos segmentos tradicionalmente excluídos de sua atividade.

De acordo com a Pesquisa "Economia informal urbana", realizada pelo IBGE (1997), a vida econômica das famílias situadas perto da linha de pobreza, da mesma forma que seus negócios, consiste num imenso esforço para atenuar os efeitos das variações de sua renda durante o ano, por meio da utilização de diversos serviços financeiros que estão ao seu alcance. Se os custos do acesso a estes serviços são mais baixos do que os apresentados pelas agências bancárias – praticamente inacessíveis – os juros pagos são tão altos que comprometem seriamente sua capitalização e ameaçam sua própria sobrevivência.

Trata-se de um problema econômico da maior relevância e não apenas de uma questão social a ser enfrentada com programas de transferência de renda. Os resultados das iniciativas de milhões de famílias são asfixiados por sua impossibilidade quase completa de utilizar serviços financeiros à altura de suas necessidades. Apesar disso, estas famílias mantêm seus negócios porque encontram em mercados informais as fontes que lhes permitem relacionar-se com os mercados de que dependem em suas compras e vendas.

Segundo Carvalho e Abramovay (2004), “os trabalhadores “por conta própria” constituem, isoladamente, o mais importante segmento na composição da pobreza brasileira - maior que os desempregados ou os assalariados, sejam eles formais ou informais. Aumentar sua capacidade de investimento, melhorar suas condições produtivas e sua inserção em mercados mais promissores é uma das premissas básicas para a superação da pobreza em que se encontram atualmente. Embora a maior parte dos trabalhadores “por conta própria” tenha renda muito baixa, o acesso a serviços financeiros representa um fator de peso na dinamização de suas iniciativas econômicas.” (pág. 17)

Para eles, a característica fundamental das atividades dos trabalhadores por conta própria é a fusão entre domicílio e negócio num organismo único. Esta é a razão pela qual o bloqueio do acesso a serviços financeiros para as famílias freia, ao mesmo tempo, a ampliação de suas capacidades produtivas. Muitas vezes, os recursos financeiros de curto prazo para enfrentar uma situação de doença permitem que não se venda um bem decisivo para a atividade econômica. Ao mesmo tempo, é muito comum que recursos voltados a princípio para o negócio venham a atender a uma prioridade inesperada da vida familiar.

De acordo com Brusky e Fortuna³ (2002), a grande maioria das pessoas pertencentes à classe baixa não tem acesso direto ao setor bancário formal. Para muitos ter conta em banco é um indicador de privilégio. Desta forma, a única saída para resolver seus problemas financeiros é recorrer aos serviços que estão ao seu alcance.

A população pesquisada por Brusky e Fortuna (2002) utiliza basicamente dois tipos de créditos: crédito em dinheiro (empréstimo) e crédito parcelado (outorgado sob a forma de um bem que esteja sendo comprado), oriundos de fontes formais, semiformais ou informais. A classificação quanto à fonte (formal, semiformal ou informal) foi fundamentada com base nas exigências requeridas para acesso a cada um dos serviços e não pela situação legal da fonte provedora.

³ “Entendendo a demanda para as microfinanças no Brasil” (2002).

Tabela 3 - Categorização dos serviços financeiros e frequência de utilização.

	Crédito em Dinheiro	Crédito Parcelado
Setor Formal	<ul style="list-style-type: none"> – Empréstimo bancário – Empréstimo de financeira – Saques em dinheiro dos cartões de crédito de bancos, lojas ou financeiras – Empréstimo de instituição de micro crédito – Troca de cheque no banco 	<ul style="list-style-type: none"> – Crediário da loja – Cartão de crédito – Cheques pré – Cheques especiais
Setor Semiformal	<ul style="list-style-type: none"> – Empréstimos de empregador – Empréstimos de agiota – Empréstimos em caixinha de empresa 	<ul style="list-style-type: none"> – Crediário na lojinha – Crédito do fornecedor
Setor Informal	<ul style="list-style-type: none"> – Empréstimos de parentes e amigos 	<ul style="list-style-type: none"> – Fiado (“Pendura”) – Crédito com nome dos outros – Sorteio

Fonte: Brusky e Fortuna (2002).

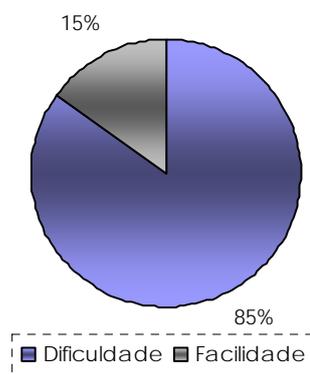
3.4. Gestão do orçamento

“No caso de compras a crédito, quase sempre limitado em razão da dificuldade (ou mesmo impossibilidade) para comprovar renda, muitos desses consumidores adequam suas compras às prestações: o fundamental é que a prestação possa enquadrar-se no orçamento familiar, não sendo relevante o preço final pago, onde serão embutidos juros por vezes muito elevados”.

(MATTOSO, 2002, apud Motta et al, 2008).

Apesar da pobreza no país ter sido reduzida nos últimos dez anos, os últimos levantamentos realizados pela “Pesquisa de Orçamento Familiar”⁴ indicaram que cerca de 85% das famílias brasileiras declararam algum grau de dificuldade para se chegar ao final do mês com o rendimento total mensal familiar⁵.

Figura 10 – Percentual das famílias, por referência aos graus de dificuldades, para chegar ao final do mês com rendimento total mensal familiar



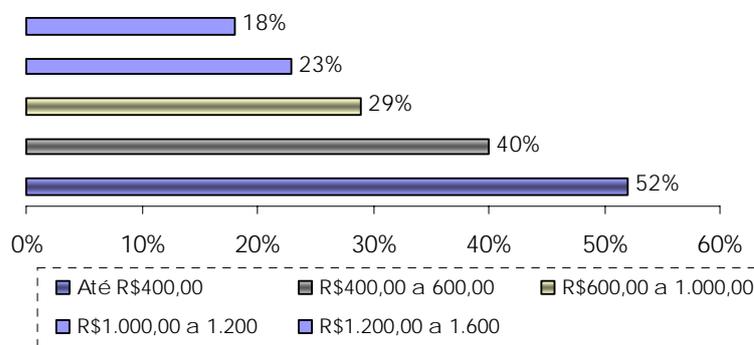
Fonte: IBGE (2002-2003)

Ao considerarmos os resultados tomando-se as percepções nos diferentes grupos de rendimentos, fica clara a grande desigualdade entre as classes mais pobres e mais ricas da população no que diz respeito às dificuldades com o orçamento familiar. Nas famílias com até R\$ 400,00 de rendimento mensal, 52% referiram muita dificuldade.

⁴ Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002 – 2003 (IBGE)

⁵ O conjunto de rendimentos de seus membros é um sensível indicador de suas condições socioeconômicas e a avaliação da suficiência de renda pode ser entendida como medida também bastante sensível de percepção de suas condições de vida.

Figura 11 – Percentual das famílias com muita dificuldade para chegar ao final do mês por faixa de renda



Fonte: IBGE (2002-2003)

A dificuldade em controlar o orçamento é comum à maioria dos brasileiros. Segundo o consultor paulista Ari Marques⁶ - especialista em gestão de finanças - o problema, crônico no Brasil, está efetivamente ligado à falta de planejamento e é intrínseco à cultura nacional. Para Marques, numa conjuntura de juros e custos financeiros elevados, não existe mágica para quem gasta mais do que ganha a não ser controlar. E nesse quesito, equilibrar entrada e saída é considerado só um primeiro passo.

A matemática dos consumidores pobres é bem simples: pesquisam os preços em diversas lojas, avaliam quem oferece mais vantagem e a melhor prestação. Para essa população, juros são toleráveis e o que conta na hora de fazer o crediário é o valor e a quantidade de parcelas.

Segundo Ferreira da Silva (2006), o brasileiro não sabe usar o sistema de concessão de crédito, por não comparar taxas e operações. Ele só verifica se a prestação ou multa cabe no seu salário. Como consequência acabam por comprar a mais, pagar a mais e se endividar.

De acordo com a Pesquisa de Orçamento Familiar⁷ (POF - 2002 – 2003), o item “habitação” representa 35% da despesa mensal familiar, sendo que, quanto menor a renda, maior a sua relevância. Ainda nesta pesquisa, telefonia fixa e móvel em conjunto representam 5% na média geral dos gastos de todas as famílias

⁶ Fonte: A Notícia SC (26/02/2006)

⁷ Pesquisa realizada pelo IBGE com o objetivo de mensurar as estruturas dos gastos das famílias, através da investigação dos hábitos de consumo dos domicílios particulares.

e a telefonia móvel avaliada isoladamente representa 1,3% dos gastos, o que indica um aumento de mais de 184% em relação à medição anterior, feita em 1999 – 2000.

Figura 12 – Percentual por tipo de despesa do consumo médio mensal familiar

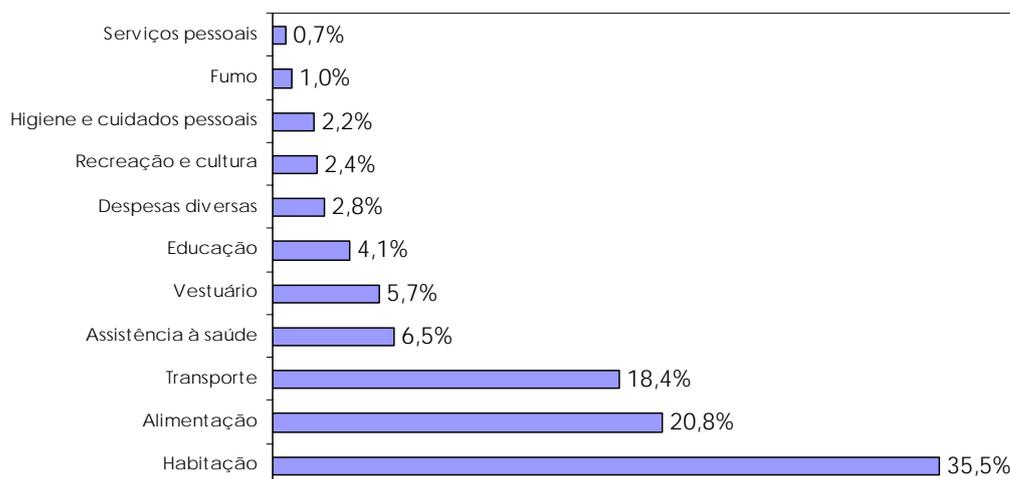
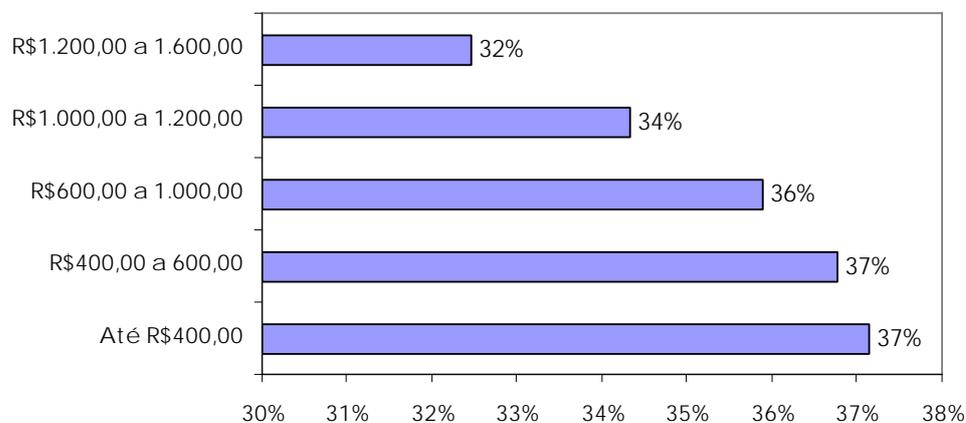


Figura 13 – Percentual dos gastos com habitação nas despesas familiares



Fonte: IBGE (2002 – 2003)