

"A Bíblia diz que Deus nos deu este país como lar para os judeus. Quem será o homem, até mesmo George W. Bush, que desafiará a vontade de Deus?"

Amichai Hadad, estudante judeu ultra-ortodoxo, que participava ontem de protestos contra o início da remoção de assentamentos judaicos na Cisjordânia, como parte do plano de paz proposto pelo governo dos Estados Unidos.

Sem garantias, sem crédito



MARCELO
CÔRTE
NERI

Um passo fundamental para o desenvolvimento do crédito produtivo popular no Brasil é diminuir a assimetria de informações entre os gestores de políticas públicas e o seu público-alvo. Lançamos mão aqui da melhor oportunidade disponível de explorar informações sobre os negócios nânicos, a pesquisa sobre Economia Informal Urbana (ECINF), realizada pelo IBGE em 1997, quando foram entrevistados quase 50.000 conta-próprias e empregadores até cinco funcionários. A ECINF não foi a campo desde então, pois o IBGE não dispôs de orçamento para tanto. O público-alvo da ECINF foram os negócios nânicos urbanos, sejam eles a atividade principal de seus proprietários ou atividades secundárias. Os negócios podem ser informais ou não, permitindo que a própria decisão de formalização e suas consequências sejam estudadas em detalhe.

A pesquisa foi realizada em duas etapas: inicialmente foi realizado um cadastro dos domicílios com proprietários de unidades produtivas nânicas. Na segunda etapa, avaliou-se as características dessas unidades produtivas e de seus

proprietários. O questionário permite estudar as inter-relações entre empreendedorismo e pobreza. Cerca de 33% dos miseráveis brasileiros vivem em famílias chefiadas por trabalhadores por conta-própria, mais do que qualquer posição na ocupação ou na desocupação.

Descrevemos a partir da ECINF as formas de acesso ao crédito e seus possíveis determinantes. A questão do acesso a crédito no Brasil é apenas um dos problemas da pequena produção, ao lado do excesso de burocracia e de impostos e das dificuldades de acesso à tecnologia e ao conhecimento e por último, e mais importante, a falta de clientes.

O crédito, em geral, é obtido a partir de garantias oferecidas por aqueles que buscam empréstimo. Como vivemos num país grande, heterogêneo e desigual, o acesso a crédito está restrito a grupos específicos. A dificuldade do acesso ao crédito dos produtores pobres pode ser explicada pela falta de ativos e pela qualidade destes ativos. Como o direito de propriedade dos pobres não está bem definido com frequência, o acesso ao crédito fica restrito àqueles que possuem ativos. Entretanto, o problema não fica restrito à quantidade ou qualidade dos ativos, a questão de possuir uma renda baixa e instável também pode prejudicar o acesso ao crédito. A renda do empresário pobre, à semelhança daquela de seus primos ricos, advém do resíduo do faturamento uma vez des-

contado seus custos. São capitalistas, no sentido que vivem do capital de risco, sem capital.

É preciso estudar simultaneamente diversos determinantes da oferta e da demanda por financiamento juntamente com possíveis falhas de mercado e necessidades. As instituições financeiras rejeitam, via de regra, transações de pequena monta, dados os custos fixos de natureza administrativa e informacional envolvidos no processo.

Na ECINF nos deparamos com três conceitos distintos quando abordamos a questão do acesso a crédito. Um deles se refere à principal fonte de financiamento obtida na abertura do negócio, se houve algum empréstimo, ou se a fonte seria oriunda de rendas de demissão recebidas (Fundo de Garantia do Tempo de Serviço), ou outras formas de financiamento. Outro conceito é se há alguma dívida pendente (13,7%), ou seja, poderíamos analisar as dificuldades de acesso a crédito passado ainda não saldado. A vantagem deste conceito é se dispor neste caso do montante de dívida pendente. A análise desta variável revela que a concentração de dívida entre os 10% mais altos valores é 98,5% contra 60,8% no caso do faturamento e 59,4% no caso do lucro dos negócios nânicos. Mesmo quando nos restringimos à cauda inferior dos negócios, a desigualdade no acesso a crédito é gritante, em particular pela total ausência de acesso a crédito da maior parte deste segmento.

Na busca dos determinantes da falta

de acesso a crédito encontramos alguns fatores correlacionados com a falta de dívidas, a saber: 1) acesso capital social: 19,4% dos membros de cooperativa detêm dívidas, contra 13,2% dos não membros; ou entre aqueles com sócios, 21,2% têm dívida, contra 13,3% daqueles que não têm. 2) formalização: 23,2% daqueles com constituição jurídica têm dívida, contra 11,7% daqueles que não têm; 3) posse de ativos físicos: 15,2% daqueles que possuem ativos têm dívida, contra 8,8% daqueles que não possuem.

O último conceito de acesso a crédito

Constatamos a importância de colaterais tradicionais e alternativos. Se emprestar é preciso, liquidar garantias também é preciso

indica se a pessoa obteve, ou não, acesso a crédito nos últimos três meses, e será, a partir daqui, o principal objeto de análise. Um fato que nos leva à escolha desta variável é que o período está mais bem definido e próximo ao momento de realização da pesquisa. Minimiza-se assim vieses de memória e problemas de heterogeneidade que tornariam a análise mais complexa e incerta. Apenas 7% dos negócios nânicos obtiveram crédito nos últimos três meses anteriores à pesquisa.

Descrevemos, por fim, o padrão de correlações do uso do crédito produtivo popular com outras variáveis, mantendo as demais variáveis constantes. Em particular, isolamos os impactos daquelas variáveis ligadas à posse de garantias reais ou colaterais sociais. A ligação a alguns elementos do capital social está correlacionada à obtenção do crédito, onde a vantagem de acesso a crédito aumenta em 33% para quem está associado a algum sindicato, associação ou cooperativa em relação aos que não possuem ligação com estes. A questão da legalidade também apresenta correlação forte para conseguir o acesso a crédito: quem possui constituição jurídica possui uma vantagem 55% maior em relação aos que não possuem. Destaca-se a variável indicativa da posse de equipamentos tangíveis, onde a vantagem de quem os utiliza é aproximadamente duas vezes maior em relação a quem não os utiliza. O fato de estar numa região metropolitana influi pouco na obtenção do crédito, a vantagem é apenas 10% maior do que as pessoas que encontram-se nas demais áreas urbanas. De maneira geral, os resultados são consistentes com a importância atribuída a garantias reais e alternativas na obtenção de crédito.

Marcelo Côrtes Neri, chefe do Centro de Políticas Sociais do IBRE/FGV e professor da EPGE/FGV, escreve quinzenalmente às terças-feiras. E-mail: mcneri@fgv.br