



**Centro Universitário de Brasília
Instituto CEUB de Pesquisa e Desenvolvimento - ICPD**

LUIS FERNANDO LOPES COELHO

**IMPACTOS SOCIAIS E ECONÔMICOS DA CONCESSÃO DE
CRÉDITO PARA BAIXA RENDA - ACESSO COMO INSTRUMENTO
DA EDUCAÇÃO BANCÁRIA/FINANCEIRA E DA ASCENSÃO SOCIAL
NO BRASIL**

Brasília

2013

LUIS FERNANDO LOPES COELHO

**IMPACTOS SOCIAIS E ECONÔMICOS DA CONCESSÃO DE
CRÉDITO PARA BAIXA RENDA - ACESSO COMO INSTRUMENTO
DA EDUCAÇÃO BANCÁRIA/FINANCEIRA E DA ASCENSÃO SOCIAL
NO BRASIL**

Projeto de trabalho acadêmico apresentado ao Centro Universitário de Brasília (UniCEUB/ICPD) como uma das atividades programadas pelo módulo Metodologia Científica do curso Gestão Estratégica para Resultados.

Orientador: Prof. Aliomar Mariano Rêgo

Brasília

2013

Brasília, 22 de maio de 2014.

Banca Examinadora

Prof. Aliomar Mariano Rêgo

Prof. Roberto Ávila Paldes

Prof. Gilson Ciarallo

Dedico este trabalho à minha família, por sua compreensão e apoio durante o tempo dedicado a esta atividade.

Agradeço aos amigos e colaboradores, que contribuíram com o desenvolvimento desta linha de pensamento.

“Daria tudo que sei pela metade do que ignoro.”

René Descartes.

RESUMO

Durante a maior parte do século 20 o Brasil enfrentou as instabilidades do cenário econômico mundial e buscou se fortalecer em diversos fundamentos econômicos em busca da estabilidade econômico financeira. Superados a hiperinflação, a fragilidade cambial, o descontrole da dívida externa e interna, e o notório déficit da balança comercial, o país entrou num momento de expansão econômica (círculo virtuoso). O governo brasileiro, na seqüência de uma série de políticas bem sucedidas, voltou seu foco para a diminuição das desigualdades sociais e por meio de programas que visam a melhor distribuição de renda. As instituições financeiras olham com mais atenção o segmento de baixa renda - a nova classe média, apesar da pouca experiência na lida com este público. Este trabalho avalia a evolução da nova classe média em relação ao crédito e conclui que há indícios de que este público adquire aprendizado financeiro por meio da experiência prática.

Palavras-chave: Crédito, baixa renda, educação financeira.

ABSTRACT

In almost of 20 century Brazil had faced the world economic scene instability and in this moment tried to be strong in many economic ways in demand financial economic stability. When the most big problems was overcome as hyperinflation, cambial fragility, external and internal uncontrolled debt and the notorious trade balance deficit the country began to improve its economy (virtuous circle). The Brazilian government, in a sequence of a number of successful politics, returns its focus. To reduce the social inequality, create programs that view the best finance distribution. The financial institution pays attention to the potential clients that surges from the low-income – the new middle class, although has low experience with this public. This work evaluates the evolution of the new middle class, in the last years, in relation the credit and concluded that has evidences that this public acquires financial knowledge through the practical experience.

Key words: Credit, low-income, education.

DEFINIÇÃO DOS TERMOS

Clientes de Baixa Renda – Segmento de clientes com renda familiar considerada baixa

CNC – Confederação Nacional do Comércio

CONEF – Comitê Nacional de Educação Financeira

Crédito – Possibilidade de adquirir dinheiro por empréstimo

ENEF - Estratégia Nacional de Educação Financeira

Funding – Financiar, que dá lastro ao financiamento

Inadimplência – Falta ou ausência de pagamento de parcela comprometida

PEIC – Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor

PF – Pessoa Física

PJ – Pessoa Jurídica

Risco – Possibilidade de correr perigo, neste caso perigo de perda financeira

SFN – Sistema Financeiro Nacional

SCN – Sistema de Crédito Nacional

SCR – Sistema de Informações de Crédito do Banco Central

FIGURAS, GRÁFICOS E TABELAS:

<u>Gráfico 1 – Endividamento por Faixa de Renda</u>	24
<u>Tabela 1 – Síntese dos Resultados</u>	26
<u>Gráfico 2 – Tempo de Comprometimento X Faixa de Renda</u>	27
<u>Gráfico 3 – Prazo Médio das Operações de Crédito (número de dias)</u>	30
<u>Gráfico 4 – Inadimplência da Carteira de Crédito PF, PJ e Total</u>	31
<u>Gráfico 5 – Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito (Média de 2008 = 100)</u>	32
<u>Gráfico 6 – Operações de Crédito do Sistema Financeiro</u>	33
<u>Gráfico 7 – Evolução da Taxa de Juros a.a. / Spread Bancário a.a.</u>	35
<u>Gráfico 8 – Evolução da Taxa de Juros a.a. / Spread Bancário a.a. – PF</u>	36
<u>Gráfico 9 – Participação percentual da classe no total de rendimentos</u>	37
<u>Figura 1 – Interdependência dos Principais Atores Sociais</u>	38
<u>Gráfico 10 – Indicador de Perspectiva Serasa Experian, Crédito X Inadimplência do Consumidor A</u>	41
<u>Gráfico 11 – Indicador de Perspectiva Serasa Experian, Crédito X Inadimplência do Consumidor B</u>	42

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	12
1 O CENÁRIO ECONÔMICO BRASILEIRO	17
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	19
2.1 NORMAS E LEIS	19
2.2 O CRÉDITO	21
2.3 OS 5 C'S DO CRÉDITO	22
3 ANÁLISE DE DADOS E INDICADORES	24
CONCLUSÃO.....	45
REFERÊNCIAS.....	48

INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como objetivo principal analisar os impactos sociais e econômicos da concessão de crédito para baixa renda, observando o acesso ao crédito como instrumento da educação bancária/financeira e da ascensão social no Brasil.

Uma visão das operações de crédito ofertado por instituições bancárias no Brasil e sua influência no desenvolvimento econômico, financeiro e social da população de baixa renda, com foco específico no aprendizado adquirido por esta população pela prática e experiência de crédito.

O problema abordado neste trabalho pretende estudar ao longo do tempo delimitado, a evolução do comportamento de clientes de baixa renda que utilizam produtos de crédito ofertados pelos bancos, observando as modificações no comportamento deste público em relação ao uso das linhas de crédito (produtos).

A partir desta observação, buscar traçar uma inferência comportamental comum aos clientes e avaliar a percepção destes quanto aos produtos de que dispõe e identificar suas reações decorrentes desta percepção.

Ainda dentro do foco desta proposta, ao observar o comportamento dos clientes objeto de estudo, para uma melhor inferência de comportamentos é necessário avaliar:

- Quais as características e comportamentos comuns às pessoas que compõem o grupo estudado, ao longo do período delimitado no trabalho?

O Objetivo geral é identificar se a utilização de produtos de crédito, formatados especificamente para o segmento de clientes de baixa renda, é eficaz como instrumento de educação financeira e de ascensão social, avaliando a efetividade desta proposta.

Os Objetivos específicos deste trabalho são:

1. Identificar os grupos e subgrupos do segmento clientes de baixa renda, delimitando o objeto de pesquisa.
2. Identificar dentre os indicadores mantidos/divulgados pelos diversos órgãos de controle do mercado econômico financeiro de crédito e pelas entidades que acompanham a qualidade de crédito, aqueles que permitam avaliar o comportamento do consumidor pessoa física do segmento de baixa renda em relação aos produtos de crédito existentes.
3. Analisar a partir da documentação e dos indicadores selecionados, o comportamento dos clientes do segmento de baixa renda, delimitando elementos que re/ratifiquem as hipóteses oriundas da proposta deste trabalho, obtidos a partir da análise da documentação reunida e apresentando fundamentações e conclusões.

Até pouco tempo, no meio financeiro como um todo, inexistiam produtos aderentes a este ou aquele público em específico, no mercado brasileiro.

As instituições bancárias e financeiras disponibilizavam em seu portfólio, uma gama de produtos comuns a toda sua clientela, sem observar as características de cada cliente ou mesmo de um grupo de clientes.

Segundo KOTLER(2000), “a equipe de marketing deve segmentar o mercado, selecionar o mercado-alvo adequado e desenvolver o posicionamento do valor da oferta”.

Ainda segundo KOTLER(2000), a fórmula “segmentação, seleção de alvo (targeting), posicionamento” é a essência do marketing estratégico.”

De maneira geral não havia prática no meio bancário e financeiro, do conceito de segmento, de forma que para as instituições, todos os clientes eram tratados como

iguais, perante seu portfólio de produtos e desta forma eram tratados de forma igual durante sua relação com a instituição.

Ainda hoje é fácil notar que são poucos os produtos concebidos especificamente para o público de baixa renda, pois as instituições bancárias ainda não demonstram interesse, ou não identificam os benefícios de aprofundar seus estudos dentro deste segmento, sendo que a prática mais comum observada entre os bancos é a de adaptação para este público, de produtos já existentes e formatados para clientes em geral, ou produtos específicos para faixas de renda mais altas, sem observar nestas adaptações, as características específicas deste segmento.

Como consequência desta prática, podemos citar inicialmente dois aspectos que acabam por prejudicar o cliente de baixa renda:

- A falta de um estudo apropriado de comportamento, que permita elaborar uma matriz de risco adequada a este público, acaba por submeter o cliente de baixa renda a uma avaliação de risco que tende a levar em conta características de perfil não adequadas a ele. Isto acaba impondo dificultadores para a concessão de crédito, como por exemplo a prática bancária de exigir que o pretendente a tomador possua instrumentos mitigadores de risco que não estão ao alcance deste público, como seria a exigência de colateralidade, como a garantia real, ou mesmo a apresentação de um fiador comprometido e aprovado pela instituição financeira, sob os mesmos critérios impostos ao pretendente tomador.

- Pela mesma falta de um estudo apropriado de comportamento do público de baixa renda em relação ao crédito, e pela falta de experiência na lida com este público, a instituição financeira tende a adotar, dentro de sua matriz de risco, indicadores que traduzem a máxima incerteza de retorno, visto que ainda não há risco mensurado para este público, mas somente a incerteza de segurança de retorno do crédito

concedido. Como consequência os bancos posicionam estes pretensos tomadores no máximo de provisionamento de precaução, o que acaba por impactar direta e negativamente sua inferência de perspectiva de prejuízo, aumentando assim a taxa de juros para operações de crédito disponíveis para o público de baixa renda.

A importância científica deste trabalho decorre da identificação da prática do conceito de segmentação e como este conceito se aplica na relação das instituições financeiras em especial as instituições bancárias, na relação que mantém com seus clientes de baixa renda, em benefício destes, identificar as instituições se comprometem durante sua atuação na prática de atitudes e atividades que sirvam como instrumento de educação financeira.

Sob ponto de vista social, este trabalho vai estudar a influência das linhas de crédito criadas especificamente para o segmento de clientes de baixa renda, na assimilação do aprendizado da educação financeira dos indivíduos pertencentes a este segmento e como este aprendizado lhes serve como instrumento do planejamento financeiro e conseqüente ascensão social.

Sob o ponto de vista pessoal, este estudo visa conceituar a relação ora proposta, de forma a fundamentar a aplicabilidade de produtos de crédito destinados ao segmento de clientes de baixa renda, como instrumento de educação bancária e financeira para este público e avaliar a idéia de que este tipo de atividade alavanca a educação financeira deste público e que pode influenciar na sua ascensão social.

Sobre a metodologia utilizada para desenvolvimento deste trabalho, inicialmente se faz necessário contextualizar no primeiro capítulo, o cenário brasileiro. No segundo capítulo há uma abordagem da legislação e literatura disponível, o material correlato com os temas crédito, educação financeira e ascensão social, a ser abordado no núcleo desta pesquisa, procurando fundamentar e contextualizar o tema proposto

sob suas diversas vertentes, com foco principalmente nos aspectos social e financeiro.

Também ocorre a necessidade de consultar as várias fontes de informações, providas e disponibilizadas para consulta, por entidades como a CNC – Confederação Nacional do Comércio, Serasa Experian, Banco Central do Brasil e outros órgãos públicos ou privados que abordam, no âmbito de sua atuação, uma ou outra vertente correlata com esta pesquisa, que aqui serão relacionadas, comparadas e por fim, analisadas no terceiro capítulo, onde este autor irá inserir as bases que corroboram sua linha de pensamento.

A partir das informações coletadas, conforme aqui proposto, será possível analisar de forma qualitativa e quantitativa os dados dispostos, utilizando principalmente alguns instrumentos da econometria e análise estatística, que permitam inferências sobre os quais se pretende evoluir a idéia inicial proposta por este autor.

Estudar dados e amostragens de clientes de baixa renda que utilizam produtos de crédito disponibilizados no mercado pelas instituições financeiras, observando o comportamento deste público em relação às linhas de crédito das quais está se utilizando.

Finalmente na conclusão, este autor pretende avaliar se o estudo permite concluir se há confirmação de que existe acúmulo de conhecimento formado a partir da experiência de crédito para o público de baixa renda e se este conhecimento é mantido ao longo do tempo na forma de aprendizado que possa se converter em benefício deste segmento.

1 O CENÁRIO ECONÔMICO BRASILEIRO

A mudança do cenário econômico nacional brasileiro, observada nas três últimas décadas, com o Brasil saindo de um estado de desequilíbrio econômico para uma fase de notada estabilidade, teve um reflexo direto na qualidade de vida de diversas famílias brasileiras.

As famílias, assim chamadas, de baixa renda, conforme os critérios definidos pelos órgãos da administração pública direta têm conseguido neste novo cenário, alcançar “sonhos” antes tidos como impossíveis.

Isto não se deve somente a melhora salarial e à moeda estável, mas à percepção do governo, de que esta faixa da sociedade não deve mais ser objeto de ações somente assistencialistas.

O governo tem atuado junto a diversos segmentos da economia, exercendo uma política de incentivo à atividade econômica, que tem resultado em um aquecimento contínuo da economia, o que tem retornado na forma de benefício para a sociedade brasileira.

Por meio de suas políticas públicas, principalmente as de distribuição de renda, o governo tem propiciado à população de baixa renda, oportunidade de melhorar sua condição de vida, de crescer e se estabilizar economicamente e de alcançar patamares de condição de vida evidentemente superiores a suas condições antecedentes.

Nesta premissa, constatou-se como necessidade o direcionamento de recursos diversos, não somente financeiros, mas também de recursos que propiciem práticas de educação e aprendizado e que permitam às famílias de baixa renda se desenvolver e apreender uma melhor formação e educação financeira.

Assim, se tem incentivado ações que permitam ao indivíduo e ao conjunto familiar, conhecer suas condições e necessidades, assim como as possibilidades ofertadas pelo governo e pelo mercado como um todo e o financeiro em particular, de forma a ter a habilidade necessária para utilizar estas possibilidades como meio para alcançar seus objetivos pessoais e familiares.

O governo tem incentivado o financiamento por meio de ações diretas e indiretas, de pequenos empreendimentos, formais e informais, estimulando o aprendizado, desenvolvendo conhecimentos, investindo na educação individual e coletiva, ou seja, criando bases para que esta faixa da sociedade aprenda, não somente a se sustentar, mas também a gerenciar seus próprios recursos de forma correta, o que se espera, lhes permita manter um padrão de vida que possa se auto-incrementar continuamente e obter ganho real a cada ciclo produtivo.

Dentro deste cenário se destaca o resultado da atuação das instituições financeiras, em especial os bancos e mais particularmente os bancos públicos, em sua atuação na condução das políticas públicas federais, atuando no ambiente econômico brasileiro, quando, avaliado pelo foco econômico e financeiro, e também pelo foco no seu resultado social obtido, principalmente junto ao público de baixa renda, onde os seus produtos e serviços oferecidos a este público em específico, servem como instrumento de educação bancária e financeira de forma aderente às políticas públicas governamentais.

Quando avaliamos a colocação de produtos das instituições financeiras, concebidos para o público de baixa renda, associamos os resultados do produto ao comportamento dos clientes ao longo de períodos delimitados, de forma a identificar a influência da utilização dos produtos no comportamento financeiro dos clientes, principalmente no público de baixa renda, que até então não tinha acesso a linhas

de crédito, podemos vislumbrar que seu impacto na vida destes, pode transcender o objeto direto a que se destinam estes produtos e influenciar no seu próprio comportamento, gerando aprendizado da mecânica do mercado financeiro, que então adquirido, serve de base para a sua ascensão social.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

2.1 NORMAS E LEIS

Com a criação da Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF (BRASIL, 2010), o então Presidente da República, o Sr. Luiz Inácio Lula da Silva, aborda a preocupação do poder público federal com a deficiência de capacidade da nossa população, principalmente a população de baixa renda, de manter e gerir sua economia e finanças pessoal, quando decreta:

Art. 1º Fica instituída a Estratégia Nacional de Educação Financeira – ENEF com a finalidade de promover a educação financeira e previdenciária e contribuir para o fortalecimento da cidadania, a eficiência e solidez do sistema financeiro nacional e a tomada de decisões conscientes por parte dos consumidores.

No mesmo decreto (BRASIL, 2010), o referido presidente criou também o CONEF – Comitê Nacional de Educação Financeira, “**com o objetivo de definir planos, programas, ações e coordenar a execução da ENEF**” e estabeleceu as sete diretrizes para sua atuação:

Art. 2º A ENEF será implementada em conformidade com as seguintes diretrizes:

I - atuação permanente e em âmbito nacional;

II - gratuidade das ações de educação financeira;

III - prevalência do interesse público;

IV - atuação por meio de informação, formação e orientação;

V - centralização da gestão e descentralização da execução das atividades;

VI - formação de parcerias com órgãos e entidades públicas e instituições privadas; e

VII - avaliação e revisão periódicas e permanentes.

Neste contexto, o governo federal se mostra sensível e traz a público a sua preocupação, sobre um problema que se enraíza em nossa sociedade, e que embora ainda não seja objeto tenha sido fundamentado em teorias e teses, ele é percebido e tratado com liberdade pelos meios não acadêmicos, qual seja, que a população em geral e a população de baixa renda em específico, não está capacitada para gerir suas finanças pessoais e que não tem os fundamentos e conhecimentos necessários para gerenciar sua própria economia.

Aliado a isto, o fato de diversos e seguidos governos anteriores, terem adotado com demasiada freqüência o uso de políticas assistencialistas direcionadas a população menos favorecida, dando freqüentemente o peixe, mas nunca atentando para ensinar o povo a pescar, fez com que esta população se habituasse a deixar o curso de seu futuro nas mãos do poder público governante.

Com o advento da estabilidade econômica, o cenário de repente muda e visualizamos uma população despreparada e sem conhecimento ser assediada por uma oferta de crédito, a princípio sem o devido critério, quando as instituições financeiras, tendo saturado em seus nichos de atuação tradicionais junto aos segmentos da população de mais alta renda, começam a disputar esta fatia de mercado pouco explorada, da população de baixa renda.

2.2 O CRÉDITO

Para Santos (2003):

A finalidade do crédito deve estar diretamente vinculada com a necessidade do cliente. Por isso, é preciso conhecê-lo detalhadamente quanto à situação financeira e patrimonial, para oferecer-lhe uma linha de crédito compatível com suas necessidades de financiamento e capacidade de amortização.

Segundo Halfeld (2004):

O crédito é um dos melhores instrumentos para o desenvolvimento social de um país. Mas as atuais taxas de juros oferecidas aos consumidores brasileiros têm um efeito contrário, levando milhares de famílias ao desespero.

Ainda, para Van Horne (1989 apud ASSAF NETO, 2003, p. 202), “no contexto de um mercado financeiro eficiente, o valor de um ativo é reflexo do consenso dos participantes”.

Desta forma, identificamos que ambos ou todos os participantes da relação financeira de crédito, devem ter domínio sobre os fundamentos do processo de concessão/tomada de crédito e conhecimentos suficientes, para embasar sua tomada de decisão, ou simplesmente poder formular e emitir sua opinião.

A formação de uma população com conhecimentos suficientes para gerir sua própria capacidade econômica é uma das bases necessárias para a constituição de uma economia estável e saudável financeiramente.

Como forma ensino da educação financeira, destacamos como principais, o ensino acadêmico, onde o aluno pode dispor de uma gama de informações formatadas por pessoas capacitadas para este fim, num ou mais modelos de cursos direcionados ao público que se pretende atingir.

Mas temos também, a possibilidade de ensinar os fundamentos da tomada/concessão de crédito na prática, ofertando ao público de baixa renda,

produtos formatados e adequados ao seu perfil específico, considerando modelos de comportamento e atitudes correlatas aos vários subgrupos do segmento de clientes baixa renda.

2.3 OS 5 C'S DO CRÉDITO

Existe no mercado bancário e de crédito em geral, uma infinidade de metodologias e matrizes de avaliação de risco de crédito, entretanto a maioria delas parece equânime em afirmar a necessidade de avaliação do cliente pretendo candidato a tomador de crédito, segundo aspectos delimitados e conhecidos como os 5 C's do crédito:

Segundo BRITO (2000), a decisão de crédito nos sistemas especialistas geralmente fica na alçada do gerente do cliente ou na alçada do gerente da agência. O conhecimento pessoal é considerado fundamental para a concessão do crédito. Nestes sistemas destaca-se a importância dos 5 C's do crédito.

Segundo Santos (2003), os C's do crédito são:

Caráter – associado à idoneidade do cliente no mercado de crédito, que reporta à necessidade de informações do histórico de comportamento do cliente em relação às operações de crédito de que tenha sido titular, destacando a sua intencionalidade e pontualidade na amortização da dívida. O Banco Central do Brasil vem trabalhando para disponibilizar o Sistema de informações de Crédito do Banco Central – SCR, que pretende disponibilizar ao mercado de crédito, um cadastro positivo de clientes.

Capacidade – Refere-se ao julgamento subjetivo do analista quanto à habilidade dos clientes no gerenciamento e conversão de seus negócios em receita. Usualmente os credores atribuem à renda de pessoas físicas ou à receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida.

Capital – É medido pela situação financeira do cliente, levando-se em consideração a composição (quantitativa e qualitativa) dos recursos, onde são aplicados e como são financiados. As fontes usuais para avaliação do capital de empresas e pessoas físicas são os Demonstrativos Contábeis e a Declaração de Imposto de Renda, respectivamente.

Colateral – Refere-se à riqueza patrimonial dos clientes composta por bens (móveis e imóveis) e aplicações financeiras. No mercado de

crédito, esse C recebe a denominação de “garantia acessória”, ou seja, garantia secundária vinculada aos contratos de crédito para proteger os credores de situações adversas decorrentes da perda de capacidade financeira dos clientes (parcial ou total).

Condições – Este C está relacionado à sensibilidade da capacidade de pagamento dos clientes à ocorrência de fatores externos adversos ou sistemáticos, tais como os decorrentes do aumento da taxa de inflação, taxa de juros e paridade cambial; e de crises econômicas em economias de países desenvolvidos e emergentes, que mantém relacionamento com o Brasil.

A atenção nessa informação é de extrema importância para a determinação do risco total de crédito, uma vez que dependendo da importância do fator sistemático (...) o credor poderá enfrentar sérias dificuldades para receber o crédito.

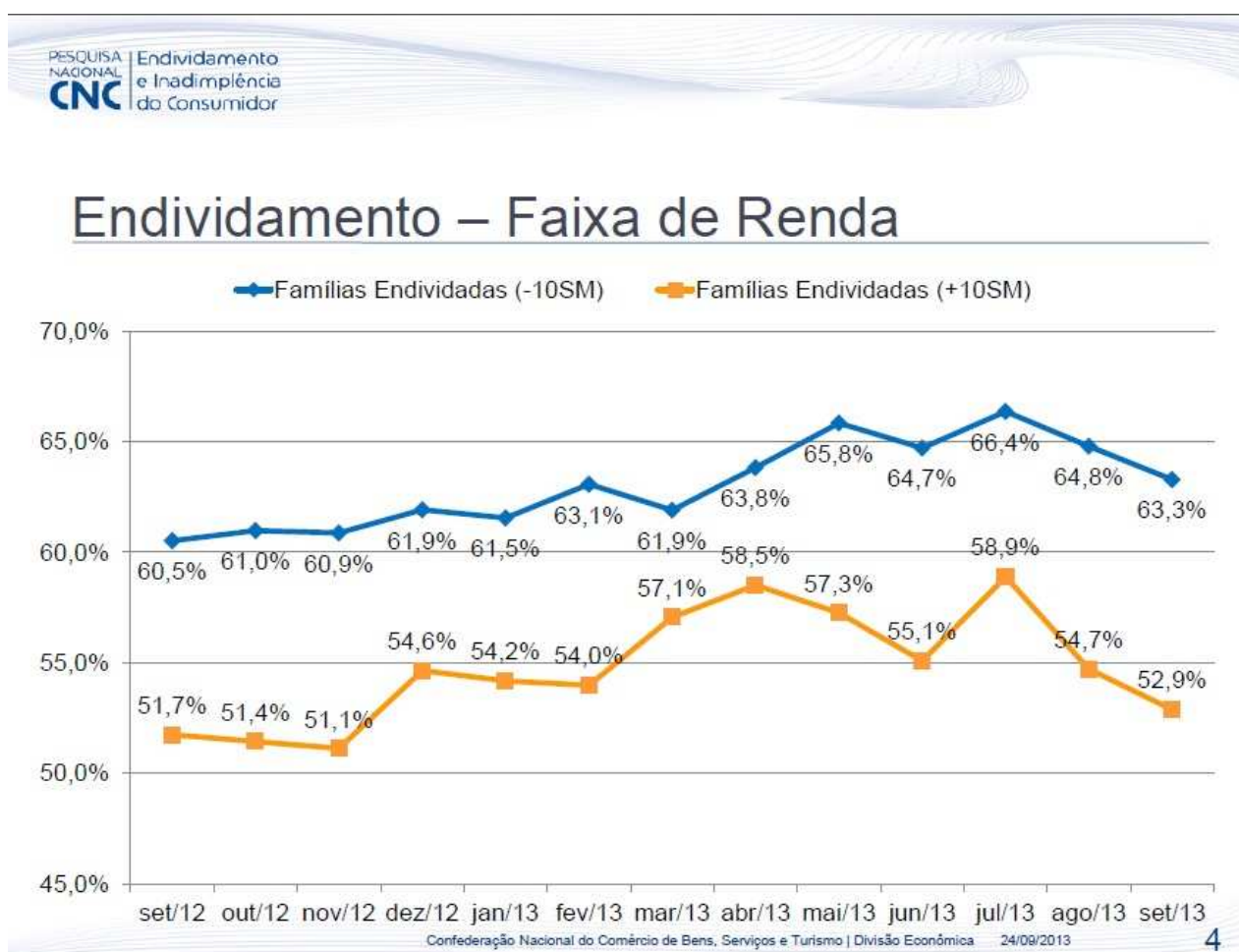
Avaliando os 5 C's do Crédito, em relação ao público de baixa renda, sob os aspectos habitualmente praticados, para o já bastante conhecido público de alta renda, é fácil afirmar que um cliente, sem Capacidade, sem Capital e sem colateral, dificilmente irá dispor de Condições e muito menos será um tomador regular do crédito, capaz de ter uma mensuração de Caráter aceitável, para que venha a se manter por tempo suficiente no mercado como tomador regular e adimplente.

Isto dito se torna necessário ao mercado, diante da perspectiva de iniciar este público ao crédito, criar as condições necessárias para lhes possibilitar acesso ao mercado, assim como as bases para que este cliente iniciante evolua e amadureça, para permanecer no mercado.

Também, dentro do contexto que se vem avaliando ao longo deste trabalho, se torna necessário prover a este público, os meios e condições necessários de conhecer o funcionamento deste mercado ao qual ele está adentrando, educando este público para que ele possa não só obter crédito, mas adquirir aprendizado por meio desta oportunidade que esta experiência lhe proporciona de forma que ela seja saudável e benéfica para sua vida financeira.

3 ANÁLISE DE DADOS E INDICADORES

Gráfico 1 – Endividamento por Faixa de Renda



Fonte: PEIC CNC (<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/graficos>), Acesso em 29 outubro de 2013.

O gráfico 1, elaborado pela CNC – Confederação Nacional do Comércio, à partir dos dados coletados em sua PEIC – Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Nacional), publicada em outubro de 2013, mostra o comportamento de endividamento das famílias brasileiras, feitas a partir de uma amostragem coletada em todas as capitais dos Estados e no Distrito Federal, com cerca de 18.000

consumidores, separando-os por faixa de rendimento, sendo o foco desta pesquisa, aqueles consumidores/famílias com menos de 10 salários mínimos mensais.

Analisando de forma perfunctória a informação do gráfico 1, pode-se considerar que o endividamento destas famílias está crescendo de forma incompatível com o endividamento daquelas pertencentes ao grupo de consumidores/famílias com rendimento maior que 10 salários mínimos mensais.

Para explicar este crescimento do endividamento de forma mais intensa para as famílias com renda até 10 salários mínimos em relação às famílias com renda acima de 10 salários mínimos, podem ser destacadas como causas prováveis, dentre outras:

- A maior oferta de crédito direcionado para as famílias desta faixa de renda no período estudado.
- A histórica ausência de linhas de crédito anterior, para as famílias desta faixa de renda, que resultou na carência (demanda) por crédito no período estudado.
- O aumento da estabilidade econômica, resultando na diminuição do risco sistêmico.
- A diminuição da carência por crédito, das famílias com renda em faixas superiores, fazendo com que os bancos buscassem novas faixas de público carentes de oferta de crédito.

Esta oferta direcionada, reflete a percepção das instituições financeiras de que o segmento de baixa renda já dispõe, dentre os 5 C's do crédito, no mínimo de Capacidade e Capital suficientes para poder dispor de linhas de crédito mais qualificadas, muito embora outras informações disponíveis permitam afirmar que

ainda faltam estudos suficientes para a devida mensuração de riscos em relação a estes segmentos.

Tabela 1 – Síntese dos Resultados



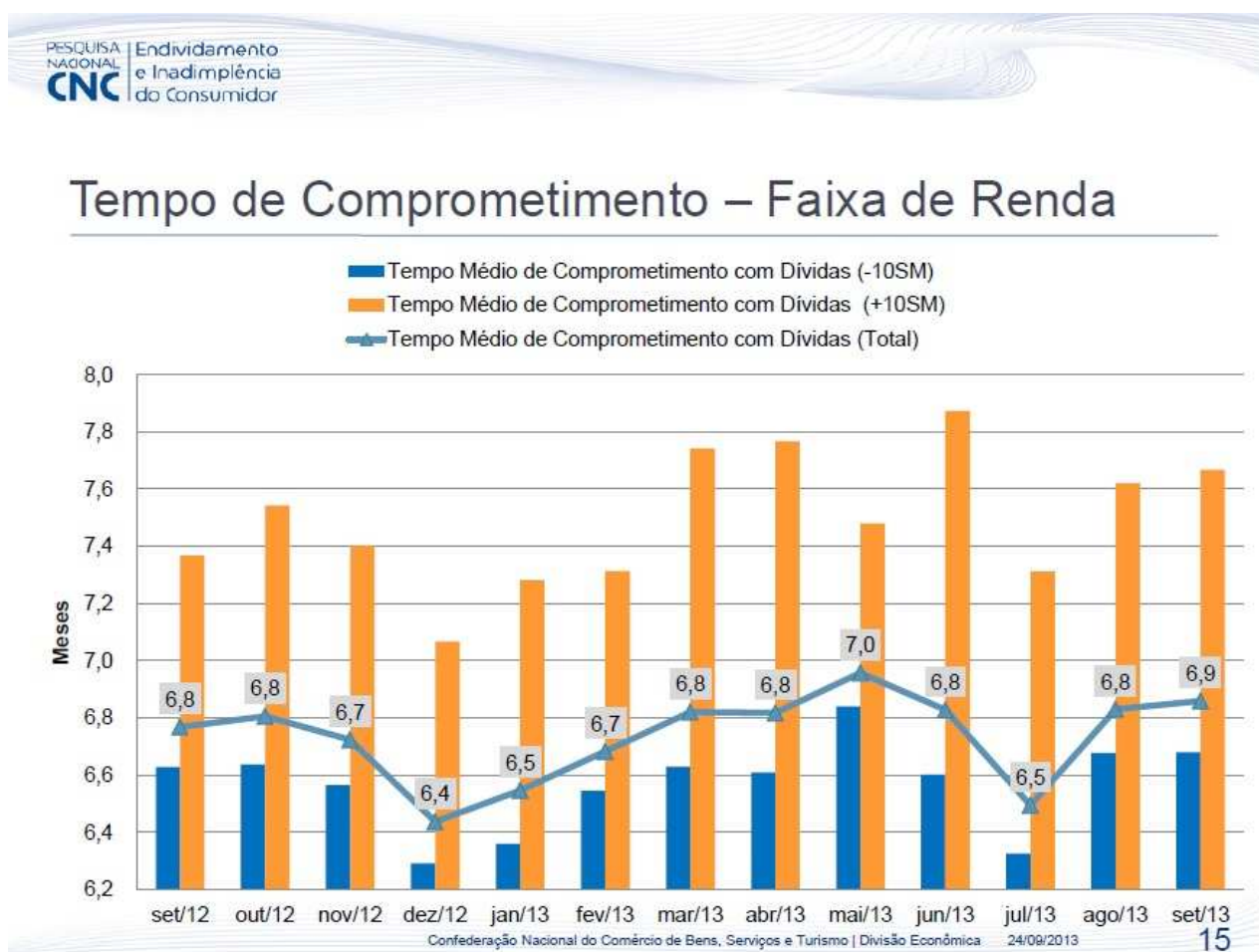
Síntese dos Resultados			
	Total de Endividados	Dívidas ou Contas em Atrasos	Não Terão Condições de Pagar
set/12	58,9%	19,1%	7,1%
ago/13	63,1%	21,8%	7,0%
set/13	61,4%	20,6%	7,0%

Fonte: PEIC CNC (<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/graficos>). Acesso em 29 de outubro de 2013

Mais significativo do que a informação anterior, e ainda na mesma pesquisa, quando avaliados os dados da síntese anual, comparando setembro de 2013, com o mesmo mês de setembro em 2012, apesar de se perceber com clareza o aumento do endividamento para famílias com renda de até 10 salários mínimos, pode-se agregar a esta informação, o apontamento de que para esta mesma faixa de renda, também é possível identificar um pequeno aumento na relação comparativa do percentual de

dívidas em atraso (as famílias com até 10 salários de renda mensal estão honrando seus compromissos pontualmente), mas no mesmo período ocorre a diminuição do percentual de famílias que afirmam que não terão condições de pagar suas dívidas (as famílias com até 10 salários de renda mensal estão tendo consciência de suas dívidas e de suas condições de honrar pontualmente com seus pagamentos em dia).

Gráfico 2 – Tempo de Comprometimento X Faixa de Renda



Fonte: PEIC CNC (<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/graficos>). Acesso em 29 de outubro de 2013

O Gráfico 2, também extraído da PEIC do CNC, compara o tempo de comprometimento com o crédito, em meses, do tomador de crédito com renda mensal menor que 10 salários mínimos com o tempo de comprometimento com o

crédito, em meses, do tomador de crédito com renda mensal maior que 10 salários mínimos, onde se vê a discrepância dos tipos de crédito contratados pelo cliente de baixa renda em relação ao cliente de alta renda.

Esta constatação, não referenda como hipótese que o cliente de baixa renda toma o crédito de mais curto prazo em detrimento do crédito mais longo, por simples opção, mas tão somente reafirma o que já é notório conhecimento, de que o cliente de baixa renda toma o crédito que lhe é ofertado sem opção de escolher linhas de crédito de mais longa duração.

As instituições bancárias e financeiras, visando manter os níveis de risco em parâmetros mais controláveis, encurtam os prazos de oferta dos créditos destinados a clientes com renda inferior, em relação aos prazos ofertados aos clientes com maior renda, diminuindo conseqüentemente os valores ofertados.

Necessário esclarecer que os créditos de mais curto prazo, correspondem também aos créditos mais caros, sendo os de maior taxa e maior spread bancário praticados neste mercado.

Esta constatação induz então um questionamento bem simples: Por que o cliente de baixa renda opta pelo crédito de mais curto prazo e maior taxa efetiva:

E a resposta mais simples ainda: Por que ele não tem escolha ou opção.

Tabela 2 – Parcela da Renda Comprometida (%)

A tabela 2, onde são demonstrados os índices percentuais de comprometimento da renda mensurados para clientes com renda de até 10 salários mínimos e também para clientes com renda de mais de 10 salários mínimos, demonstra que os clientes com renda de até 10 salários mínimos mensais mantêm uma relação de

comprometimento de renda com o pagamento de dívida percentualmente inferior ao de clientes tomadores de crédito com renda superior a 10 salários mínimos.

Fato este explicado pelos fatores já discorridos anteriormente, onde os clientes com renda menor não dispõem dos meios ou condições necessárias para a sua aprovação à condição de tomadores de crédito, quando a ele se candidatam, ou optam por não arcar com os altos custos bancários a eles atribuídos na condição de altas taxas de juros sobre o crédito a eles ofertado.

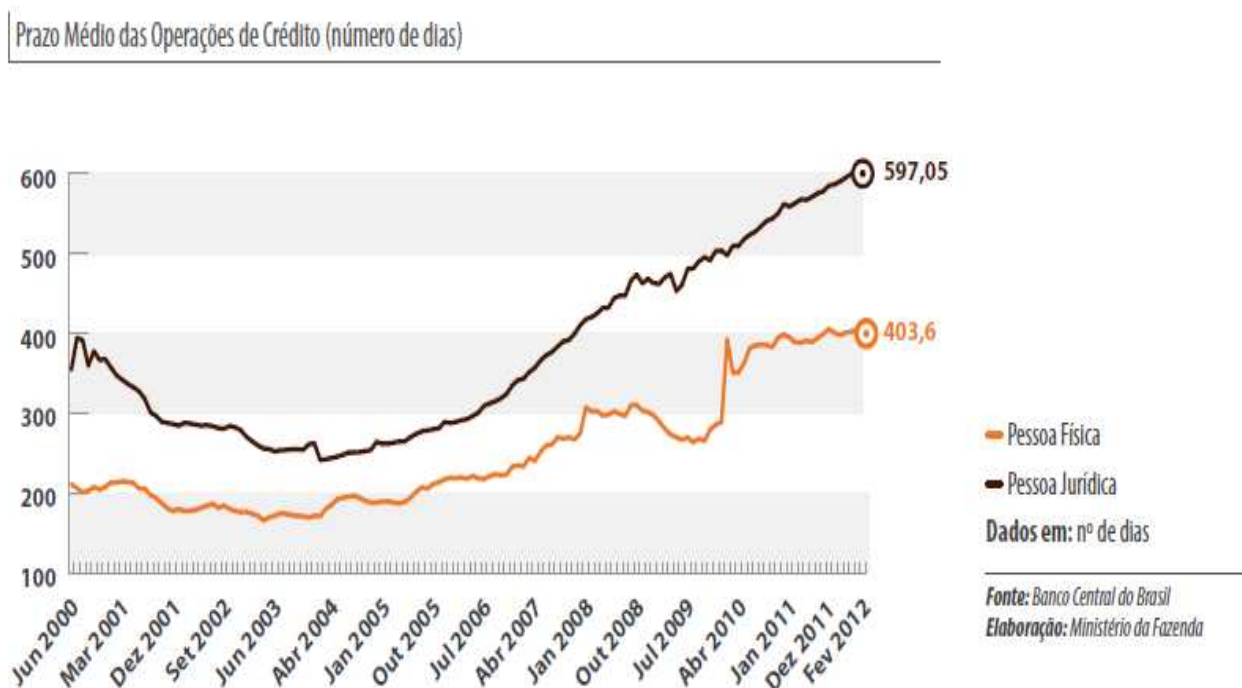


Parcela da Renda Comprometida (%)

Parcela da Renda comprometida com dívida (dentre os endividados)			
(Cheque pré-datado, cartões de crédito, carnês de lojas, empréstimos pessoal, prestações de carro e seguros)			
Setembro de 2013			
Faixa	Total	Renda Familiar Mensal	
		Até 10 SM	+ de 10 SM
Menos de 10%	26,2%	26,0%	27,1%
De 11% a 50%	46,1%	45,1%	51,3%
Superior a 50%	20,4%	21,3%	16,0%
Não Sabe / Não Respondeu	7,3%	7,7%	5,6%
Parcela Média	29,0%	29,2%	27,9%

Fonte: PEIC CNC (<http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/graficos>). Acesso em 29 de outubro de 2013

Gráfico 3 – Prazo Médio das Operações de Crédito (número de dias)



Fonte: Documento Economia Brasileira em Perspectiva – 15 Edição - Disponível em: (<http://www1.fazenda.gov.br/portugues/docs/perspectiva-economia-brasileira/edicoes/Economia-Brasileira-Em-Perpectiva-Mar-Abr12-alterado.pdf>).

Acesso em 04 de novembro de 2013

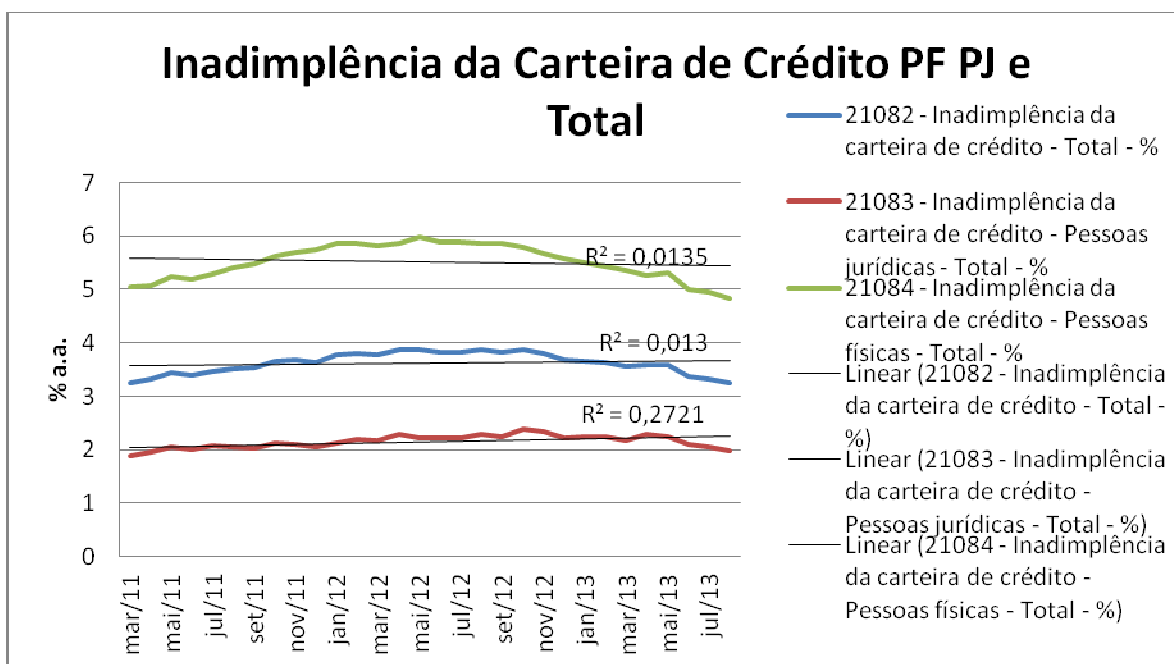
No gráfico 3, outra informação, que deve ser considerada nesta análise, é o aumento relativo dos prazos médios das operações de crédito para pessoa física, que registrou um significativo crescimento, de 34 dias, somente no mês de fevereiro de 2012, chegando a um aumento de 308 dias nos 6 anos anteriores.

Este aumento significativo do prazo médio das operações de crédito resulta de diversos fatores mensuráveis, entre eles, aumento da estabilidade e da atividade econômica, maior distribuição de renda, aumento do emprego e da oferta de crédito, diminuição das taxas de juros e do spread bancário.

O aumento no prazo médio das operações de crédito reflete o aumento da confiança geral do mercado, tanto pelo lado da oferta como pelo lado da demanda pelo crédito,

o que tem ligação direta com a situação econômica do país e a estabilidade alcançada e pelo aumento da qualidade do crédito praticado pelas instituições financeiras, decorrente do amadurecimento deste mercado.

Gráfico 4 – Inadimplência da Carteira de Crédito PF, PJ e Total



Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em: (<https://www3.bcb.gov.br/sqspub/consultarvalores/consultarValoresSeries.do?method=consultarValores>). Acesso em 22 de Outubro de 2013.

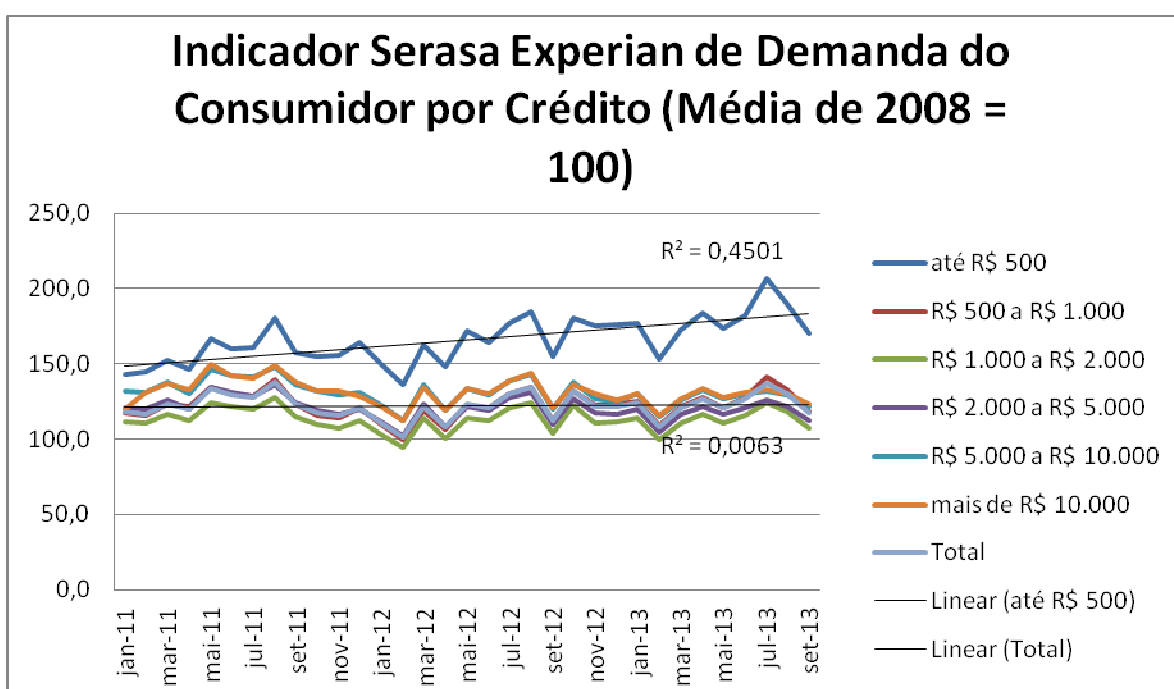
O gráfico 4, que apresenta a evolução da inadimplência das carteiras de Pessoas Físicas, Pessoas Jurídicas e da carteira total de crédito, embora mostre que há uma queda nesta evolução gráfica, não encontra validação desta queda como uma tendência, uma vez que as três lineares da evolução da inadimplência retratadas não permitem afirmar isto como tendência efetiva.

Embora não permitam a afirmação de tendências, a análise gráfica das três séries temporais permite afirmar que existe um movimento de queda nos índices de inadimplência, o que reflete o bom momento vivido pelo Brasil em relação ao crédito, mesmo num momento em que o resto do mundo está em contenção de oferta devido

ao estado de crise econômica vivenciado em diversas economias importantes mundialmente.

O período delimitado no gráfico acima, ou seja, os 3 últimos anos, tem sido de confiança interna, no que se refere ao mercado de crédito, o que reforça a idéia de confiança na estabilidade econômica que vivenciamos.

Gráfico 5 – Indicador Serasa Experian de Demanda do Consumidor por Crédito (Média de 2008 = 100)



Fonte: Serasa Experian - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em: (http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/inadimplencia_consumidor.htm). Acesso em 22 de Outubro de 2013.

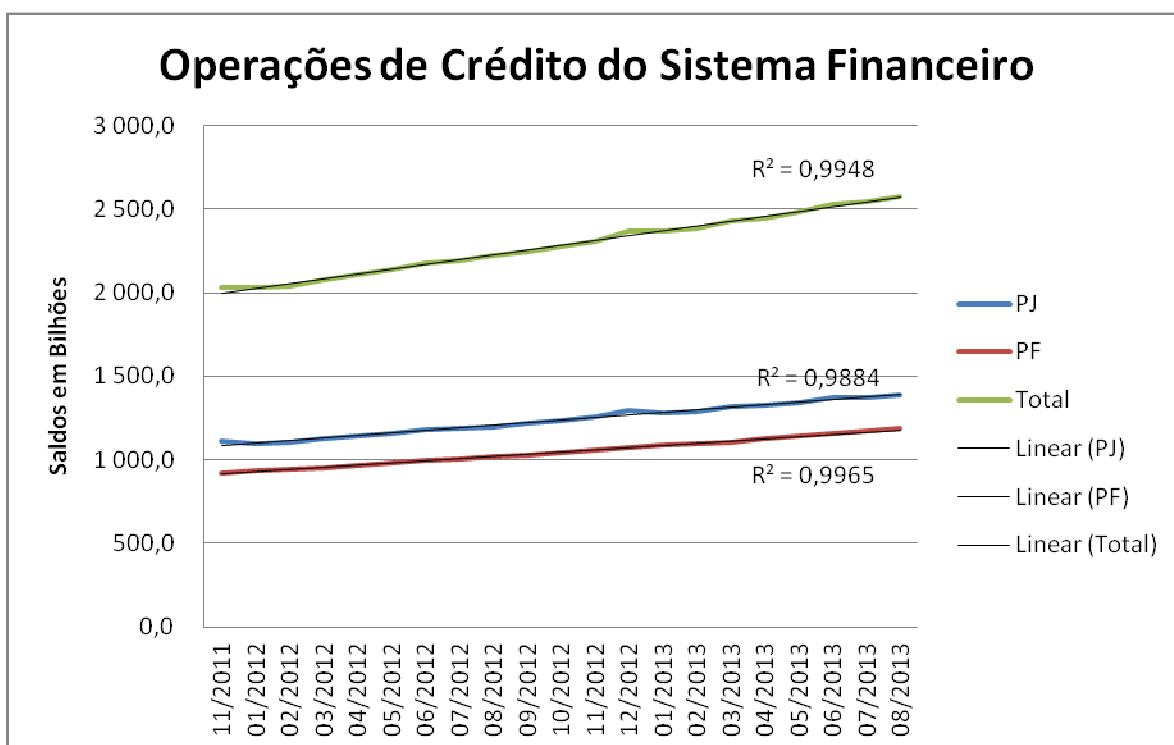
O gráfico 5, mostra que a oferta de crédito por faixa de renda permanece constante ao longo do espaço de tempo delimitado.

Também mostra, que devido à volatilidade deste mercado, não há confirmação de tendência desta situação de se manter ou de se alterar, permanecendo o mercado sujeito à estratégia própria das instituições financeiras.

Embora não se confirme a evolução da oferta de crédito nas retas e lineares de tendência, visualmente conseguimos observar um aumento no período observado da oferta de crédito de menor valor, que devido a perenidade observada nos últimos três anos, nos permite afirmar há uma constância deste aumento.

Embora falte a este trabalho, as informações necessárias para endossar esta afirmação, podemos acreditar que os bancos e instituições financeiras estão atentos aos segmentos de baixa renda e a evolução da oferta nestes segmentos reflete a atenção a eles dedicada nos últimos anos.

Gráfico 6 – Operações de Crédito do Sistema Financeiro



Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em: (www.bcb.gov.br/pec/indeco/Port/ie2-19) Acesso em 22 de Outubro de 2013.

Apesar do gráfico 5 demonstrar que não há aumento da demanda por crédito nas diversas faixas de renda delimitadas naquele gráfico, o gráfico 6 já mostra, que apesar dos problemas por que tem passado a economia mundial e em particular a

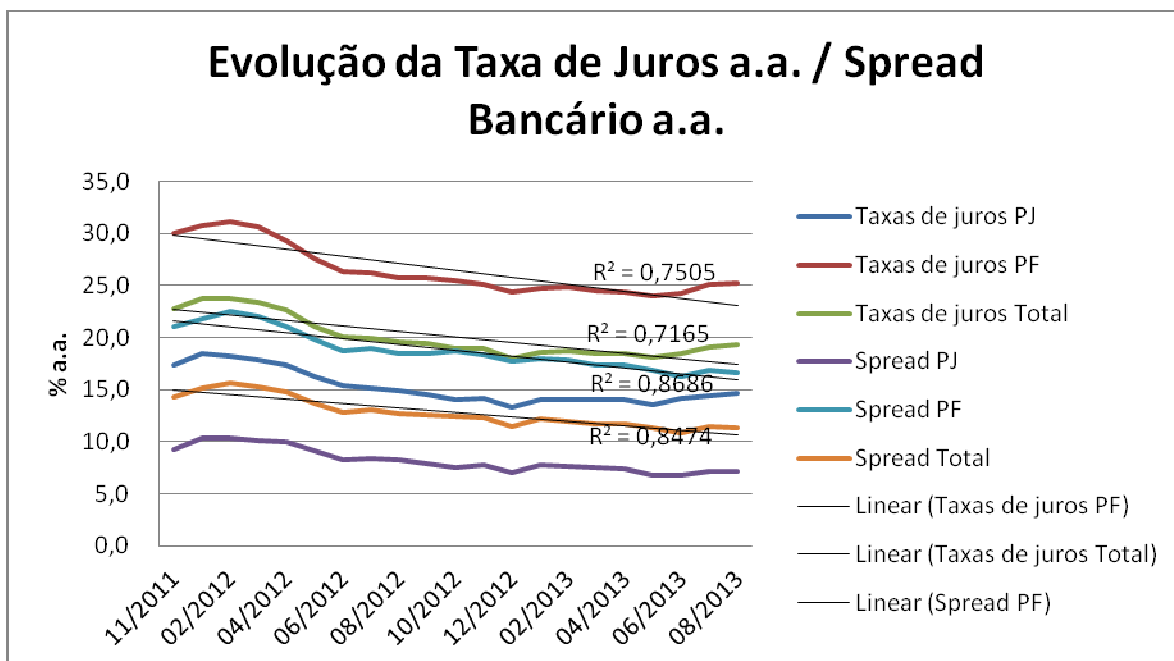
economia brasileira nos últimos anos, o mercado de concessão de crédito neste período delimitado está notadamente em franco crescimento; também mostra que este mercado tem mantido uma proporcionalidade relativa entre as concessões feitas para clientes PJ e as concessões feitas para clientes PF; mas principalmente, este gráfico mostra que apesar de haver pouca margem de vantagem, o crescimento das concessões feitas para clientes PF é notadamente maior que o crescimento das concessões feitas para clientes PJ.

Além dos pontos já destacados, a análise da reta linear de tendência de concessões feitas para clientes PF, evidencia maior índice de tendência do que a reta linear de tendência de concessões feitas para clientes PJ, ou seja, o R^2 da linear de tendência de concessões para clientes Pessoa Física é mais próximo de 1 do que o R^2 da linear de tendência de concessões para clientes PJ, o que indica que as concessões feitas para clientes Pessoa Física tende a aumentar com mais certeza do que as concessões feitas para clientes Pessoa Jurídica, de forma que, em se confirmando estas duas tendências, da forma como se apresentam, as concessões feitas a clientes Pessoa Física tende a se majorar em relação às concessões feitas para clientes Pessoa Jurídica.

O gráfico 7, mostra a evolução, ao longo do período delimitado, das taxas de juros praticadas no mercado bancário, para empresas (PJ), para pessoas físicas (PF) e o total desta evolução, juntamente com a evolução do spread bancário praticado pelas instituições bancárias, para o mesmo conjunto de atores.

Numa análise simplificada, observa-se inicialmente que todos os índices mensurados, graficamente representados, estão em queda evidente, informação que isoladamente pressupõe uma tendência de queda, que é confirmada pela análise das retas lineares dos componentes destes gráficos.

Gráfico 7 – Evolução da Taxa de Juros a.a. / Spread Bancário a.a.

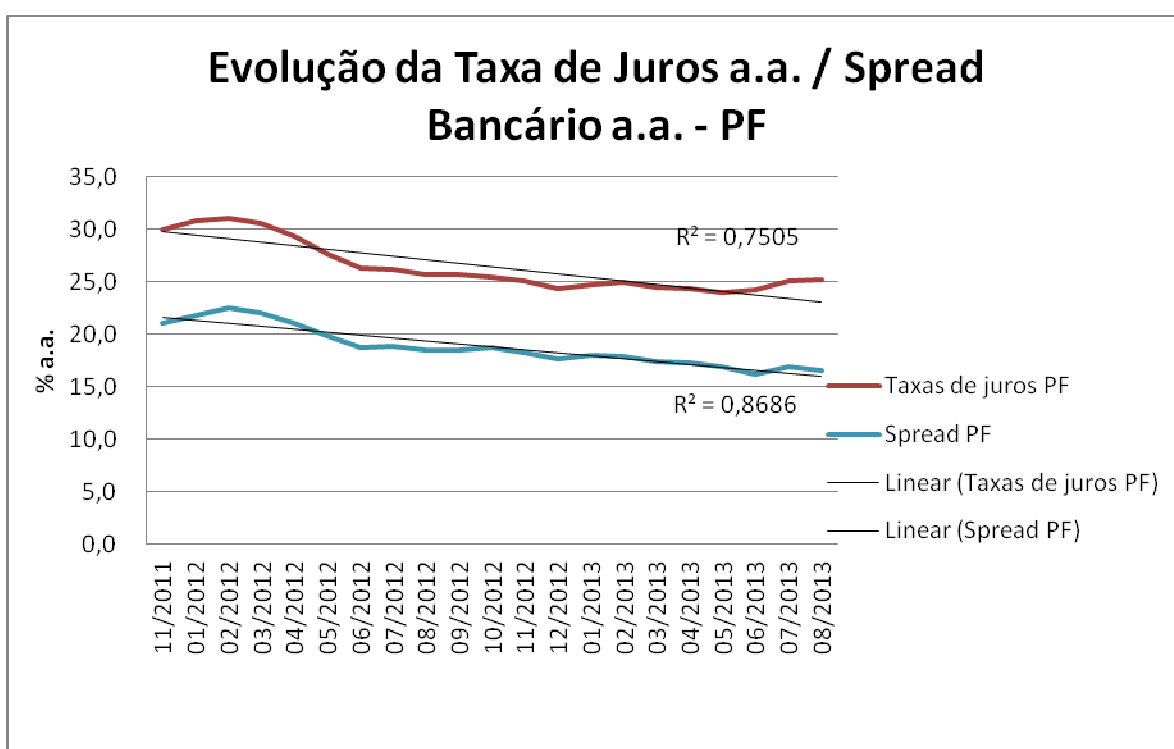


Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em: (www.bcb.gov.br/pec/indeco/Port/ie2-19) Acesso em 22 de Outubro de 2013.

Outra informação obtida da análise deste gráfico, ao se comparar as taxas de juros e o spread bancário praticados pelas instituições bancárias, para clientes PJ e PF, onde se observa que, apesar das taxas de juros e spread praticados para clientes PF, serem claramente muito superiores aos praticados para clientes PJ, observamos que a queda relativa dos valores praticados para clientes PF foi significativamente maior que a queda dos valores praticados para clientes PJ, o que pode ser justificado como tendência (como se confirma pela análise das retas lineares destes índices), ou simplesmente pelo fato de, por praticar taxas maiores para os clientes PF em relação às taxas praticadas para os clientes PJ, os bancos tiveram mais espaço de manobra para diminuir as taxas praticadas para clientes PF do que para os clientes PJ.

Dentro desta análise, ainda cabe a ação direta do Governo Federal do Brasil, por meio de seus bancos públicos, com o intuito de diminuir as taxas praticadas no mercado. Esta ação, embora não tenha sido uma intervenção aberta do Governo Federal, teve seu resultado efetivo, resultando na diminuição das taxas de mercado, o que se demonstra no gráfico que ora observa-se.

Gráfico 8 – Evolução da Taxa de Juros a.a. / Spread Bancário a.a. – PF



Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em: (www.bcb.gov.br/pec/indeco/Port/ie2-19). Acesso em 22 de Outubro de 2013.

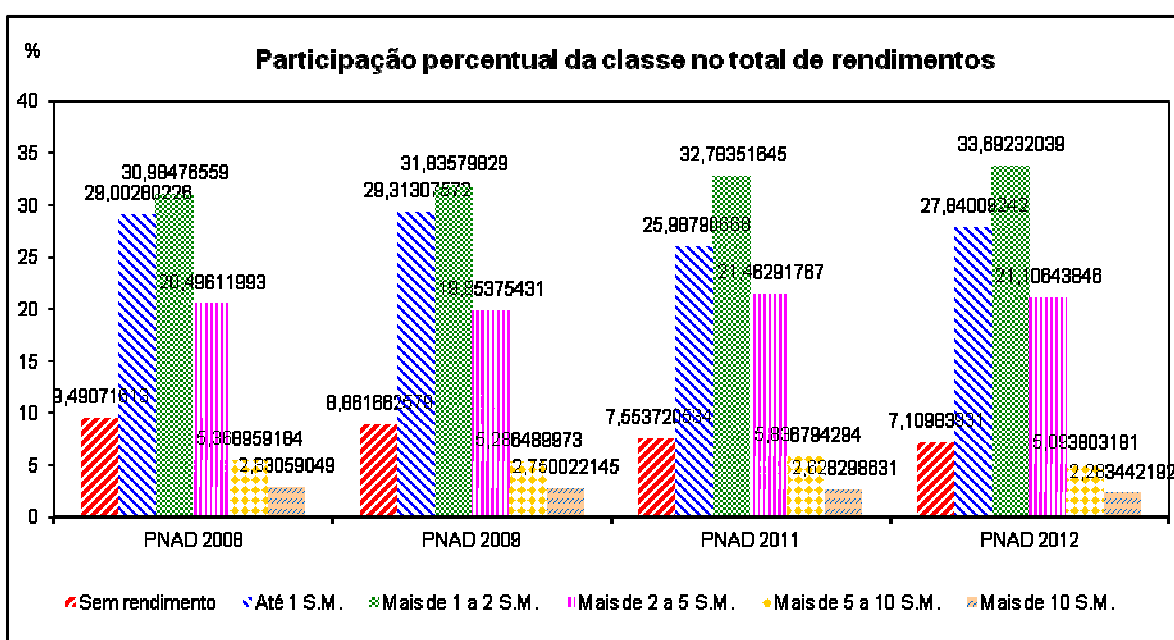
O gráfico 8, mostra que embora em relação às Pessoas Físicas, a redução do spread bancário tenha ocorrido conjuntamente com a redução das taxas de juros, a redução do spread nesta amostra, efetivamente foi mais acentuada do que a redução das taxas de juros, caracterizando que na prática, as instituições bancárias permitiram o descasamento das duas taxas (geralmente fixas por uma relação) alterando a proporcionalidade (característica) implícita na relação entre estas duas taxas.

Além disso, na análise da linear da reta de tendência do spread bancário ($R^2 = 0,8686$), é notado claramente que há mais característica de tendência nesta reta, do que a linear da reta de tendência da taxa de juros ($R^2 = 0,7505$), indicando que, em se confirmando esta tendência para as duas retas, o spread bancário irá manter um ritmo de redução mais intenso que o da redução da taxa de juros.

Portanto, pela análise da evolução conjunta da evolução expressa no gráfico acima, pode-se propor como hipótese que o spread bancário irá cair em proporção maior do que a de queda da taxa de juros e, sendo a taxa de juros um dos indicadores condicionantes do spread bancário e havendo descasamento na relação de queda das duas taxas, então há que se encontrar justificativa para este descasamento em outro dos componentes do spread, quais sejam, risco e demanda.

Como a demanda por crédito permanece em constância ou crescimento histórico também relativo, o fator que tem influenciado na queda do spread bancário mais notadamente é a diminuição do risco calculado.

Gráfico 9 – Participação percentual da classe no total de rendimentos



Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios do IBGE

Disponível em: (www.bcb.gov.br/pec/indeco/port/ie1-50.xls). Acesso em 22 de Outubro de 2013.

O gráfico 9, demonstra como o perfil de renda no Brasil tem se alterado nos últimos anos, com significativa diminuição do percentual de famílias sem renda apurada, em relação ao aumento da participação percentual das famílias nas faixas entre 1 e 10 salários mínimos e de novo expressiva diminuição da participação percentual das famílias com renda superior a 10 salários mínimos mensais.

A análise deste gráfico, permite avaliar que com efeito, está havendo uma modificação consistente do perfil de distribuição de renda no Brasil, com a derivação de uma nova classe média, principalmente da classe baixa, que pode ser atribuída entre outros fatores ao efetivo sucesso da aplicação das políticas públicas nos últimos 20 ou 30 anos conjuntamente com a estabilidade financeira, que tem permitido a todas as faixas de renda delimitadas no país, praticar os fundamentos da finança pessoal em benefício próprio e da comunidade, justificando:

Em benefício próprio, quando o indivíduo ou a célula familiar, beneficiada pela situação econômica consegue estabilidade no emprego, perenidade em seu esforço produtivo e ganho em escala no exercício da cidadania.

Em benefício da comunidade, quando o indivíduo ou a célula familiar, tendo obtido relativa estabilidade passa a integrar o ambiente economicamente ativo, fazendo a máquina financeira girar e se incrementar a cada ciclo:

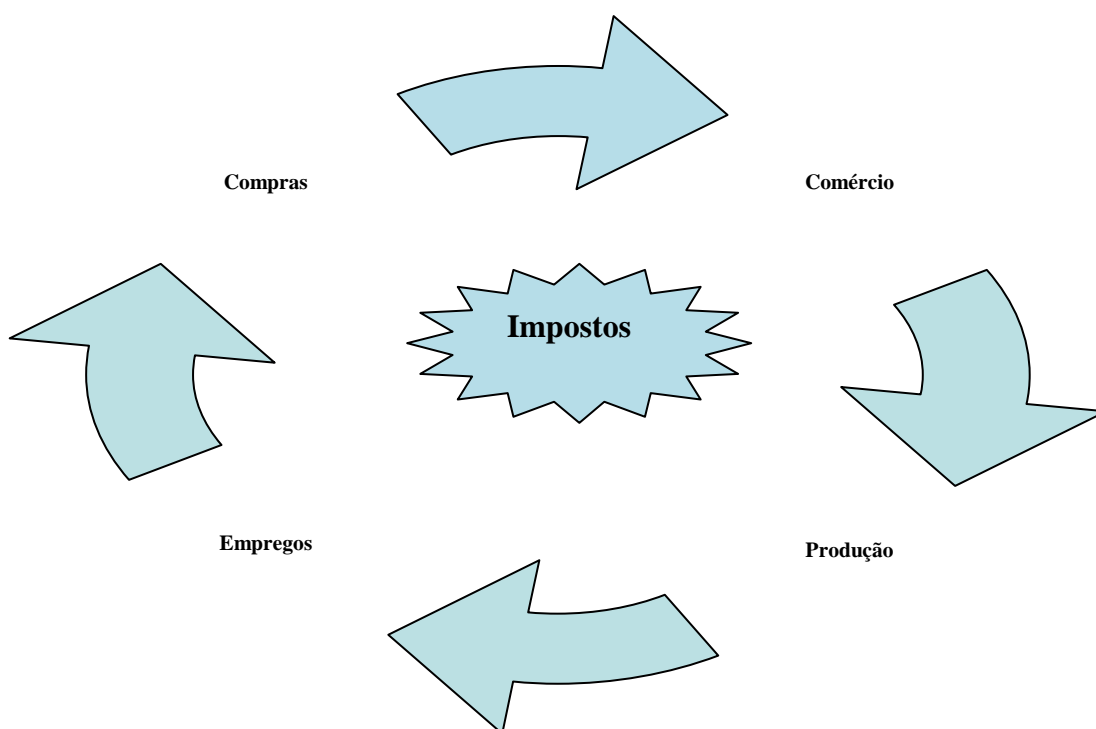
Figura 1 – Interdependência dos Principais Atores Sociais

A figura 1 representa de forma lúdica e bastante simplificada proposta por este autor, a forma como os atores sociais se interrelacionam e interdependem, primeiro ciclicamente mas também radialmente, uma vez que a equação se auto equilibra:

Compras estimulam Comércio, que estimula Produção, que estimula Emprego, que estimula Compras e todos eles recolhem Impostos.

Dentro deste ciclo ainda há outras relações, tanto no sentido imediatamente contrário, como na interrelação cruzada entre os diversos atores deste ambiente.

Também é possível inserir dentro de qualquer elemento representado nesta figura, o elemento motivador oriundo do crédito, de forma a ativar a qualquer momento, uma atividade que esteja tendendo ao desequilíbrio ou declínio e a partir da qual, se pode influenciar todos os demais atores do ciclo.



Fonte: Produzido pelo autor do trabalho.

Neste contexto, e considerando ainda a realidade da existência de recursos escassos, nunca em quantidade suficiente para qualquer necessidade, mesmo com as variáveis da decisão ficando expostos, cabe ao ator responsável pela decisão

encontrar o momento e o elemento certo a ser estimulado para obter a melhor equação relativa entre os componentes do ciclo.

A equação econômica resultante das diversas possibilidades, tem sido o objeto de estudo da ciência econômica em conjunto com a ciência da administração ao longo dos anos, uma vez que há diversidade de possibilidades que tendem em direção ao melhor resultado relativo, ou seja, cabe ao gestor do recurso identificar onde seu recurso pode ser melhor investido, tendo como premissa o momento da ação, uma vez que a mesma condição pode não ser repetida no momento imediatamente posterior, em razão da repercussão desejada para todo o ambiente produtivo.

Bulgarelli (1994) alerta que não se deve, contudo, chegar ao extremo de crer, (...), “que o crédito cria capitais, pois sua função é de fomentar a criação de riquezas, injetando recursos antecipadamente nas atividades econômicas. O crédito, economicamente, consiste em trocar bens presentes por bens futuros, e obviamente não leva à criação de capitais”.

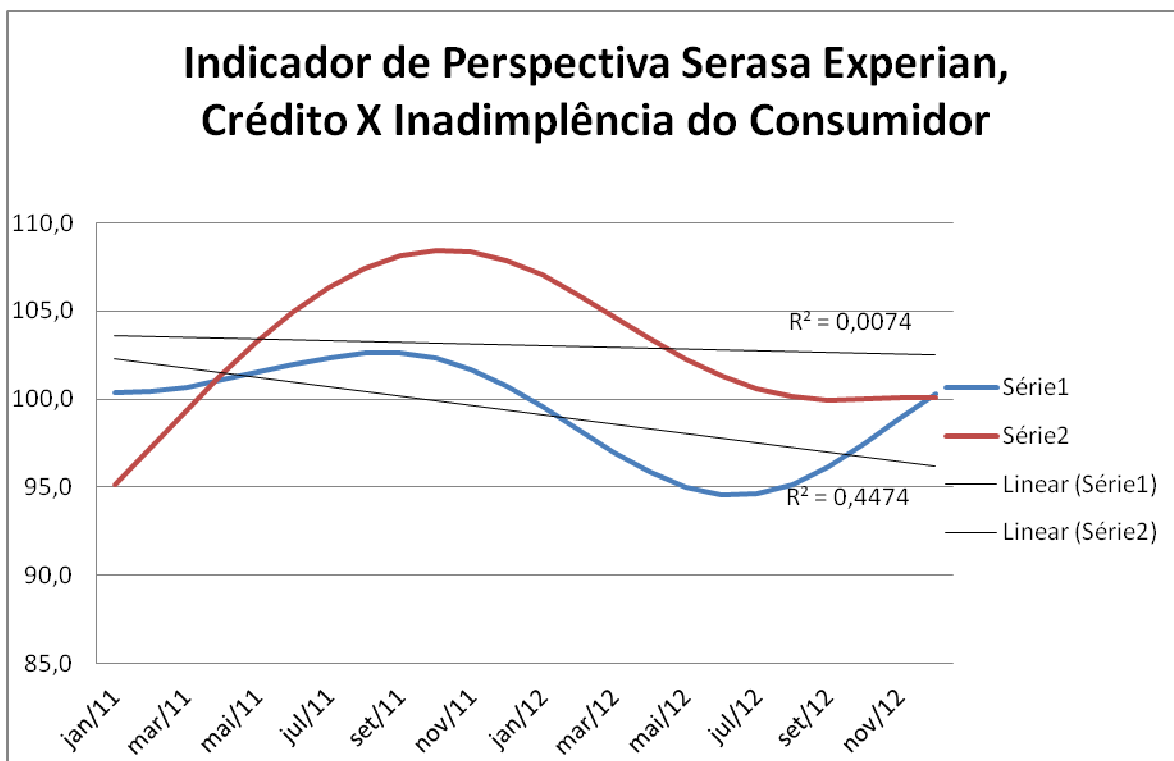
Ainda, segundo Bulgarelli (1994, p. 21)

Economicamente, implicam o crédito dois elementos básicos:

- a) **A confiança**, pois ao entregar um bem ao devedor, o **credor demonstra confiar que o devedor o pague ou devolva, no prazo acertado**. Não obstante, hoje com a aplicação do crédito em massa, principalmente por intermédio dos bancos, que praticamente centralizam as operações de crédito, a confiança possa parecer **abalada pelas exigências de garantias, tais como as pessoas (ou fidejussórias), ou seja, aval, fiança, e as reais, tais como hipoteca e penhor**, a verdade é que **são procedimentos decorrentes justamente da intensidade da concessão de crédito**, o que implica a adoção de certas normas de garantia preestabelecidas;
- b) **O tempo**, havendo sempre um período e tempo mediando entre a entrega do bem e sua devolução ou pagamento. Portanto, o **crédito pressupõe prazo**. (Grifo nosso)

Gráfico 10 – Indicador de Perspectiva Serasa Experian, Crédito X

Inadimplência do Consumidor A



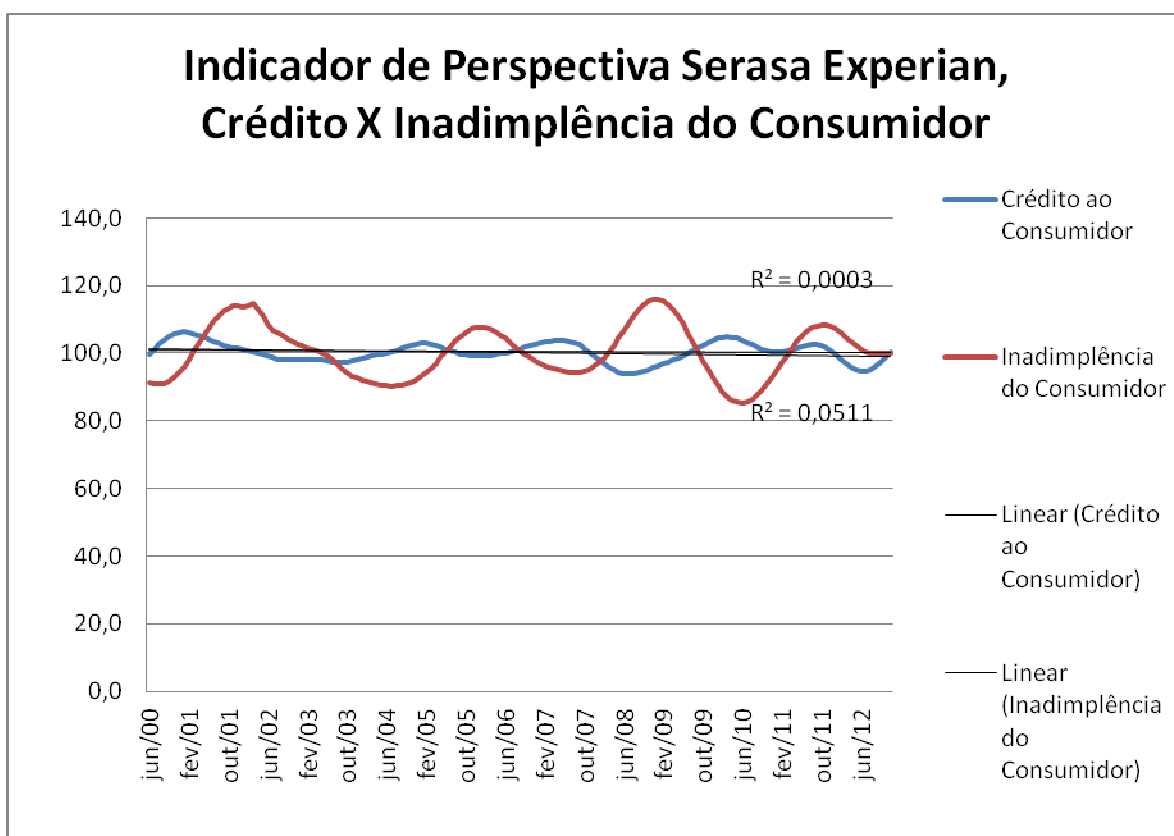
Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em (<http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/index.htm>). Acesso em 28 de outubro de 2013.

Na próxima sequência de gráficos (10 e 11), ambos obtidos à partir do mesmo indicador publicado pela empresa Serasa Experian, é possível traçar uma avaliação comparativa do indicador de oferta de crédito em relação ao indicador de inadimplência do consumidor.

Quando isolado um período curto da amostra, como neste caso (gráfico 10), onde foram selecionados os dois últimos anos da amostra (2011 e 2012), o gráfico obtido não permite uma análise ou conceituação mais detalhada do ocorrido, demonstrando que o tempo de maturidade desta carteira/segmento excede o ano civil, devendo ser colhida uma amostra mais ampla de forma a visualizar o seu comportamento .

Num espaço curto de tempo, não foi possível identificar claramente a formação de tendência, conforme proposta no escopo deste trabalho, nem mesmo referendar a hipótese proposta com expectativa de acertividade, apenas, com um pouco de sorte, se pode supor, por meio de observação superficial, que a evolução do índice da inadimplência está aderente à evolução do índice da concessão de crédito ao consumidor, uma vez que neste espaço delimitado as duas linhas parecem assumir e descrever trajetórias comuns.

Gráfico 11 – Indicador de Perspectiva Serasa Experian, Crédito X Inadimplência do Consumidor B



Fonte: BCB – Séries Temporais - Gráfico criado a partir dos dados disponíveis em (<http://www.serasaexperian.com.br/release/indicadores/index.htm>). Acesso em 28 de outubro de 2013.

Entretanto, ao ampliar o espaço da amostra dos indicadores de crédito e inadimplência, para pouco mais de uma década (gráfico 11), embora as lineares de

tendência sofram pouca alteração, o desenvolvimento das linhas dos dois indicadores já assume uma relação diferenciada.

A linha de desenvolvimento do índice de crédito ao consumidor adquire um desenvolvimento em onda, assim como a linha de desenvolvimento do índice da inadimplência do consumidor, entretanto, ao longo deste período amostral maior, as cristas das ondas resultantes se opõem com certa regularidade em ciclos que variam de 1,5 a 2 anos, permitindo inferir que há uma relação implícita, que condiciona o comportamento da inadimplência ao comportamento da disponibilidade de crédito neste mercado.

Simplificando, ocorrem ciclos em que num momento há um grande fluxo de crédito no mercado, seguido de um aumento da inadimplência coincidente com o momento de queda da oferta do crédito, da mesma forma ao se isolar o desenvolvimento do índice de inadimplência, se observa o movimento contrário ao descrito anteriormente para o crédito, qual seja, no momento em que há um aumento da inadimplência, a oferta de crédito cai e é seguida pelo aumento da inadimplência coincidente com o aumento da oferta de crédito e assim sucessivamente ao longo de todo o movimento documentado na evolução destes dois índices.

Embora não se confirmando pela evolução das lineares de tendência dos dois indicadores, a observação gráfica (grafismo) denota que há uma oposição entre o período em que o crédito é concedido e efetivamente pago, indicando ainda que o consumidor tem por hábito - que não se confirma pelo R^2 da linha de tendência - mas que pode ser inferido por meio do desenho percorrido pelas linhas do gráfico acima, inadimplir regularmente, após o recebimento do crédito e logo após, num momento subsequente vir a honrar seus compromissos.

Desta relação regular, se pode também inferir que há um período em que o consumidor das linhas de crédito transita entre o desconhecimento da estrutura das operações de crédito e o momento em que adquire relativo aprendizado, que o impulsiona a buscar a adimplência, ou seja, há uma possibilidade de que o consumidor do crédito desenvolva a capacidade de adquirir, por meio desta experiência de relação creditícia, um aprendizado consistente pela prática da própria relação em si.

Ao se observar a oposição entre crédito e inadimplência, supomos que o consumidor ao adquirir o crédito e não honrar suas parcelas contratuais por n razões que poderiam ser enumeradas, mas que não são objeto deste estudo, necessitam passar por um período de aprendizado antes de identificar e apreender o verdadeiro contexto que envolve a relação creditícia e até a necessidade de honrar sua dívida, em detrimento de seus outros compromissos, que possam ser considerados concorrentes pelo capital disponível para esta parcela em seu orçamento familiar.

Evidentemente a afirmativa proposta no início deste trabalho não pôde ser tida como conclusiva, uma vez que faltam no escopo deste estudo, argumentos que poderiam confrontar as dúvidas que permanecem.

CONCLUSÃO

Embora a observação crítica dos gráficos produzidos e elaborados à partir de dados publicados pelo Banco Central e pelos órgãos que monitoram o mercado, tanto com interesse no público consumidor(CNC), como com interesse no comportamento da inadimplência e risco do mercado (Serasa Experian), não permita afirmar a certeza da identificação da ocorrência do aprendizado econômico financeiro, para as classes de baixa renda, no contexto delimitado por este autor como consequência óbvia da experiência com o crédito pela prática, ela nos permite inferir com certo grau de assertividade que este público tem adquirido conhecimento, seja pela experiência prática, ou por iniciativas outras das instituições com as quais se relaciona, ou ainda pela simples consequência com a vivência diária deste público.

O que podemos afirmar de fato é que este público delimitado está administrando de forma mais consciente seus recursos e demonstrando mais habilidade na lida com o mercado de crédito em específico, ratificando desta forma os fundamentos descritos por Santos (2003), em relação aos C's do Crédito.

Esta observação, também nos permite afirmar com maior grau de confiança, que o mercado está se adequando ao público deste segmento, para o qual já estão surgindo os primeiros produtos específicos, ou seja, construídos objetivamente para este público em particular, que vem ocupando o espaço antes preenchido por produtos meramente adaptados de produtos já existentes, que geralmente resultam em produtos inadequados e conseqüentemente com alto grau de risco provocado pela incompatibilidade com o cliente ao qual é oferecido, contrariando em parte o que era até então defendido por BRITO (2000), visto que neste novo cenário, a decisão não fica mais restrita ao gerente, mas se desloca em razão da estrutura estratégica decorrente desta evolução do mercado.

O mercado para o público de baixa renda está em expansão, e as instituições financeiras e bancárias estão buscando novos nichos e se adequando a estes novos nichos, criando e ofertando produtos adequados a eles, visando principalmente a ocupação dos espaços que se lhes apresentam antes que estes sejam preenchidos pelos seus concorrentes.

Deste intrincado movimento, onde existem diversos ajustes ainda em curso, identificamos que os recursos (por meio dos mais diversos produtos de crédito) estão de fato chegando aos clientes que deles necessitam e estes por sua vez, estão adquirindo o aprendizado necessário a manutenção de sua saúde financeira, fazendo girar toda a intrincada máquina que compõe o sistema financeiro nacional.

O benefício inicialmente direcionado para o cliente pessoa física de baixa renda tende a penetrar por todos os segmentos que compõem o mercado financeiro em consonância com a orientação do ENEF(BRASIL, 2010), e este se retroalimenta beneficiando a todos os segmentos com ele relacionados, o que é natural observar toda vez que estudamos um ambiente heterogêneo de recursos naturalmente escassos.

A decisão de investimento, nesta situação de recursos escassos, deve considerar o local onde melhor investir o recurso, de forma a obter o melhor resultado e conforme já proposto anteriormente a opção de oferta direta de recursos, na forma de crédito ao cliente pessoa física tente a obter os melhores resultados, quando se deseja atingir a maior penetração do recurso investido, visto a repercussão do investimento por meio de sua capacidade de “ecoar” nos demais segmentos do mercado financeiro, onde cada unidade monetária investida multiplica seu efeito no ambiente ao se mover por outros setores da cadeia produtiva.

Assim, o que se vê ao final, como consequência do investimento em crédito, não é somente o retorno financeiro do valor cedido acrescido da taxa de juros contratada, pois este retorno já é certo e esperado.

O que se vê de fato é que a unidade monetária aplicada no crédito, confirma a proposta de Halfeld (2004), pois paga o comércio, que paga a produção, que paga a mão de obra, que aplica num investimento e este retorna ao funding do crédito e assim ocorre ciclicamente e considerando ainda que em cada etapa deste ciclo ocorre a tributação que tende a retornar à sociedade na forma de investimentos e serviços do governo, o investimento na forma de crédito tem a propriedade de se auto multiplicar e girar o mercado, resultando em benefício para todo seu componente social e não só econômico.

Apesar das conclusões favoráveis que se pôde obter neste trabalho, estimo que o assunto ainda esteja longe de se esgotar, merecendo uma análise mais aprofundada à qual se possam agregar mais instrumentos de análise, o quê poderá ser objeto de um estudo mais aprofundado que retomarei no futuro.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2003.
- BRASIL. **Decreto nº 7.397, de 22 de dezembro de 2010**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Decreto/D7397.htm>.
- Acesso em 22 mar. 2013.
- BRITO, Osias Santana de. **Contribuição ao Estudo de Modelo de Controladoria de Risco – Retorno em Bancos de Atacado**, São Paulo: Banco de Teses, 2000.
- Disponível em <www.risktech.com.br/PDFs/Modelo_Risco_Retorno.pdf>. Acesso em 29 set. 2013.
- BULGARELLI, Waldírio. **Títulos de Crédito**. São Paulo: Atlas, 1994.
- HALFELD, Mauro. **Investimentos – Como Administrar Melhor seu Dinheiro**. São Paulo: Fundamento Educacional Ltda., 2004.
- CNC – Confederação Nacional do Comércio – PEIC – Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Nacional) Edição de março de 2013. Disponível em <http://www.cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/graficos_peic_-_marco_2013.pdf>.
- Acesso em 22 mar. 2013.
- KOTLER, Philip – **Administração de Marketing** – 10ª Edição, 7ª reimpressão – São Paulo: Prentice Hall, 2000.
- SANTOS, José Odálio dos. **Análise de Crédito – Empresas e Pessoas Físicas**. São Paulo: Atlas S.A., 2003.