

:: Jornal Administrador Profissional -nº 253 - Julho 2007

Primeiro o pobre paga a padaria. Depois o banco

Teoria de Yunus, de que o pobre é um bom pagador, começa a deixar de ser verdade no Brasil

Em 1974, após retornar dos Estados Unidos onde tornou-se PhD em Economia pela Universidade de Vanderbilt, Muhammad Yunus passou a lecionar Economia na Universidade de Chittagong, segunda maior cidade de Bangladesh, país de 130 milhões de pessoas distribuídas numa área de 140 mil km² (quase do tamanho do Estado do Amapá). Porém, a desilusão com as teorias econômicas o fez refletir sobre como poderia fazer para melhorar a vida das pessoas incrivelmente pobres daquele país. “As teorias não refletiam a realidade e tive vontade de aprender sobre o mundo real das pessoas reais”, afirmou.

Dois anos depois, ao ajudar um grupo de 27 costureiras pobres, as quais emprestou US\$ 42 - quantia irrisória, mas suficiente para que elas saíssem das garras dos agiotas para financiar seus trabalhos – Yunus levou a idéia aos bancos para que fizessem pequenos empréstimos a pessoas carentes. Sob a alegação de que não podiam dar crédito para quem não tinha garantias a oferecer, todos os bancos rejeitaram a proposta de Yunus, mesmo ele provando ter recebido o empréstimo das costureiras na data estipulada.

Para não perder a idéia, Yunus criou o Grameen Bank - significa “banco da aldeia” no idioma bengali (língua oficial de Bangladesh) -, uma instituição pioneira voltada para conceder microcréditos a pobres. Passados 30 anos, o Grameen já emprestou US\$ 5,7 bilhões para 6,6 milhões de pessoas. A concessão dos empréstimos não está vinculada a hipotecas, fiadores ou cauções e muito menos preenchimento de documentos. Basta que os interessados formem grupos de, no mínimo, quatro pessoas. Assim, caso alguém tenha dificuldade para honrar o compromisso – a responsabilidade pelo dinheiro recebido é individual – os outros têm como quitar a dívida.

Tarefa complexa

A iniciativa de Yunus não só lhe rendeu o Prêmio Nobel da Paz no ano passado como disseminou, em todo o mundo, de que o pobre é um bom pagador. Os defensores dessa tese acreditam que quanto menor é a renda do devedor, maior é o esforço que ele faz para “manter-se limpo” na praça. Porém, se a teoria é bela, a prática tem mostrado um caminho bastante diferente no Brasil. Nos últimos anos, várias instituições financeiras do País decidiram apostar na concessão de empréstimos para a população de baixa renda. Mas, ao contrário do que Yunus prega, os resultados mostram que é uma tarefa complexa. “O pobre primeiro paga a padaria da esquina, a farmácia, o amigo e só depois o banco”, afirma Odair Rebelato, diretor executivo do Bradesco.

O que era para ser uma “galinha dos ovos de ouro” transformou-se em calotes com patamares insuportáveis. A partir de 2002, apostando em um cenário de otimismo, tendo como pano de fundo o crescimento da renda da classe C, vários bancos de grande porte adquiriram financeiras. A esperada explosão por procura de créditos aconteceu, mas trouxe com ela uma inadimplência bem acima da esperada. Levantamento da consultoria Accenture indicava que, em janeiro de 2005, 10% da carteira total do sistema financeiro estava com atrasos superiores a 90 dias. No começo deste ano, o índice havia subido para 15%.

Concorrência acirrada

Nas ruas de comércio popular de São Paulo, como a 25 de março, é comum encontrar dez financeiras dos bancos próximas uma da outra. Para garantir participação de mercado, são obrigadas a reduzir juros e a tornarem-se menos criteriosa na hora de emprestar, algumas, como no modelo de Yunus, sem exigir garantias. Isso provocou uma farta distribuição de crédito. Nos dois últimos anos, por exemplo, o volume de empréstimos pessoais aumentou 72%. Em países com juros baixos o excesso de distribuição de dinheiro não traria grandes conseqüências. No Brasil, porém, com juros superiores a 12% ao mês, o risco de calote é dez vezes maior do que na Europa e até mesmo em países emergentes, como a Índia.

Para piorar, o crescimento da renda que se manifestou nos primeiros anos do governo Lula não manteve o ritmo, e as pessoas ficaram sem dinheiro na hora de pagar as dívidas. Em síntese: juros altos, pouco dinheiro e clientes endividados compõem a fórmula ideal para o aumento da inadimplência.

Mas, não foi somente a concorrência desenfreada que complicou ainda mais a vida dos bancos que apostaram no crédito pessoal. O crédito consignado (com desconto na folha de pagamentos), que cresceu 140% nos dois últimos anos, atingindo R\$ 52,7 bilhões no primeiro trimestre deste ano, também foi nefasto, uma vez que o consignado ficou com os bons pagadores – o pagamento é quase 100% garantido -, deixando para as financeiras os clientes de maior risco.

Exigências

Para se garantirem, os bancos estão revisando seus modelos de financiamento. O Bradesco deixou de conceder empréstimos a clientes que estão com 30% da renda comprometida com outros financiamentos. O Panamericano passou a exigir comprovação de renda e vínculo empregatício de pelo menos um ano. A exigência do Unibanco é que o cliente tenha um histórico positivo com a instituição.