



FINDE

GRUPO DE PESQUISA EM
FINANCEIRIZAÇÃO E
DESENVOLVIMENTO
Universidade Federal Fluminense

***FinTechs* e microcrédito: potencial armadilha para os mais vulneráveis e risco sistêmico no Brasil**

Fernando Amorim Teixeira*

Texto Para Discussão - FINDE 11 Agosto / 2020

* **Fernando Amorim Teixeira** é Técnico do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), doutorando do Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal Fluminense (PPGE/UFF) e pesquisador do Grupo de Pesquisa em Financeirização e Desenvolvimento (FINDE).

 finde.uff@gmail.com

 www.financeirizacaoedesenvolvimento.uff.br

 Rua Prof. Marcos Valdemar de Freitas Reis, s/n,
Niterói – Faculdade de Economia, Bloco F, 5º Andar

***FinTechs* e microcrédito: potencial armadilha para os mais vulneráveis e risco sistêmico no Brasil**

Fernando Amorim Teixeira¹

Introdução

A palavra crédito (do latim *creditu*) significa a confiança que se tem de que se vai receber algum recurso emprestado. Sendo assim, um traço inerente a qualquer operação creditícia é a inevitabilidade de uma hierarquia entre um credor (aquele que crê que vai receber) e um tomador, implicando em múltiplas formas de cobranças e punições. Desta feita, dívidas podem ser interpretadas como armas de domínio moral entre sujeitos e classes sociais e foram se transmutando *pari passu* as transformações do sistema financeiro ao longo da História.

Desde a Segunda Guerra Mundial, o mundo viveu dois momentos bem definidos do ponto de vista das finanças - e que tiveram impacto na oferta de crédito. No primeiro, o acordo de *Bretton Woods* estabeleceu regras comerciais e financeiras para o Pós-guerra, tendo como caráter principal uma ampla coordenação sistêmica, além de margens de autonomia de política econômica para os países. No entanto, essa arquitetura (marcada como uma espécie de capitalismo mais comportado) foi se tornando paulatinamente disfuncional para o sistema monetário e financeiro, a partir do fim dos anos 60. Desde então, seu traço principal foi uma crescente desregulamentação², onde inovações alimentaram continuamente uma infinidade de produtos e serviços financeiros, culminando na Crise Financeira Internacional de 2008.

Em paralelo, esse período foi permeado pelo êxodo rural e uma crescente migração populacional para os grandes centros urbanos, principalmente em países pobres. A junção de um adensamento financeiro mais especulativo, por um lado, e de uma urbanização crescente, por outro, teve como uma de suas facetas, reformatações recorrentes nas formas de ofertar e demandar crédito. Nesse sentido, qualquer discussão a respeito da importância do adiantamento de recursos para o desenvolvimento econômico, deve atentar para como essas reconfigurações de fato se consumaram - e se consomam - em cada país, região ou mesmo nas diferentes localidades.

Desde o fim da década de 2000, as novas tecnologias vêm trazendo contornos específicos a esse processo, englobando diversas esferas da vida social e econômica. Neste cenário, o sistema de crédito como um todo esteve em constante metamorfose e o microcrédito, especificamente, se tornou uma das modalidades de empréstimo que mais vem sofrendo transformações. Comumente voltado a substratos sociais de baixa renda que ora precisam de um capital inicial para exercer alguma atividade, ora para o próprio

¹ Técnico do Departamento Intersindical de Estatísticas e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), doutorando do Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal Fluminense (PPGE/UFF) e pesquisador do Grupo de Pesquisa em Financeirização e Desenvolvimento (FINDE).

² Para um maior detalhamento, ver Carneiro (1999).

consumo – e com frequência para arcar com compromissos das dívidas que estão vencendo –, experimentamos há pelo menos cinco décadas diferentes “ondas” de promessas, com múltiplas dimensões³.

A principal premissa para seus defensores é que os sistemas financeiros, ao fornecerem crédito para microempresas e pessoas físicas, dariam o pontapé para a geração de um círculo virtuoso. Por essa lógica, se acionariam as engrenagens de alocações (ótimas) de recursos dentro das localidades, capazes de reduzir os níveis de pobreza. Ao atentarmos para o mundo real, no entanto, deve-se ressaltar que dentre os muitos programas e experiências já testadas, as que tiveram o Estado com participação direta ou indireta de bancos públicos – ainda que em conjunto com outras organizações –, tiveram mais êxito em termos sociais e econômicos⁴.

Para refletirmos sobre o potencial impacto da oferta de crédito via *Fintechs* para a população mais vulnerável no Brasil, assim como seu caráter “instabilizador” do ponto de vista sistêmico, elegeram-se nesse artigo levantar uma discussão sobre o microcrédito no chamado “capitalismo de plataformas”⁵. Para tanto, o artigo divide-se em três seções, além dessa introdução e das reflexões finais.

A primeira parte do texto trabalha a perspectiva dessas novas tecnologias no endividamento via “inclusão financeira”. A seção seguinte explora o incentivo governamental à entrada de tais plataformas no mercado de crédito no Brasil e a atração de grandes investidores. Já a terceira, busca jogar luz à população-alvo dessas plataformas, até então alijados do sistema financeiro e os potenciais riscos sistêmicos decorrentes.

1. A promessa de inclusão financeira como solução para o desenvolvimento local

Dois processos merecem ser entendidos separadamente para que a análise do endividamento dos mais vulneráveis possa ser feita de forma a compreendê-lo dentro do fenômeno das plataformas financeiras, o de bancarização e o da inclusão financeira por plataformas. Se nos anos 2000 ocorreu um grande aumento da “bancarização” no Brasil, quando milhões de trabalhadores abriram contas em bancos comerciais – muito por conta da formalização sem precedentes do mercado de trabalho –, esse processo não é sinônimo de outro, no qual famílias são arrastadas para dentro da lógica financeira sem qualquer resguardo, muitas vezes por fora do sistema bancário tradicional.

³ Para uma análise mais entusiasta do microcrédito como saída para o desenvolvimento ver Neri e Medrado (2010). Importante ressaltar que o exemplo analisado pelos autores, o CrediAmigo, é operacionalizado por um banco público, o Banco do Nordeste.

⁴ Dentre suas razões, estaria uma maior compreensão das necessidades daquelas populações e de que maneira os arranjos poderiam gerar algum bem-estar e portas de saída. Ver mais em Feil e Slivnik (2019).

⁵ Termo cunhado por Sascha Lobo e Martin Kenney em 2014.

Longe de significar uma defesa *per se* da bancarização⁶, considera-se salutar a diferenciação, tendo em vista que quando pensamos no crédito ofertado pelas novas plataformas, estamos tratando de um público-alvo diferente. Nessa nova onda de inclusão financeira, não são apenas os trabalhadores formais assalariados, mas sim os informais, o precariado de forma geral, que se objetiva atingir. E os potenciais impactos dessa nova realidade não podem ser negligenciados.

Se no campo macroeconômico a hegemonia do pensamento neoliberal foi capaz de gerar distorções no bem-estar e organização da sociedade⁷ como um todo, incentivar micro finanças meramente via mecanismos de mercado traz consigo a possibilidade de gerar transtornos na vida cotidiana dos indivíduos e localidades mais pobres. Ademais, tais mecanismos acabam por construir um novo caminho de extração de recursos e potenciais instabilidades, com diversos casos já documentados no mundo.

Foi por esta via que, dos anos 1990 em diante, um conjunto de produtos financeiros que incluía micro poupança, micro seguro, *micro leasing* (dentre outros), se desenvolveu tanto por dentro do sistema bancário tradicional, quanto por outros agentes financeiros. E, ao contrário do que se poderia supor, tendo em vista que a crise financeira de 2008 se constituiu em uma crise hipotecária derivada de “invenções de mercado”, os defensores da “inclusão financeira” dos mais pobres conseguiram, no pós-crise, dar mais um impulso a esse fenômeno através de uma gama de serviços financeiros relacionados às novas tecnologias.

Nessa toada, o movimento mais recente associado à 4ª Revolução Industrial e à chamada 5ª onda de inovação bancária, inclui tecnologias de intermediação, também conhecidas como *FinTechs* (*Financial Technologies*), ainda pouco estudadas do ponto de vista de seus potenciais efeitos no endividamento da população. Isso porque a nova roupagem tecnológica “a poucos cliques de distância de qualquer pessoa”, torna ainda mais atraente e poderosa a ideia de que os pobres são capazes de gerenciar sua própria pobreza.

De forma bastante sucinta, *FinTechs* são organizações que combinam modelos de negócios e tecnologia inovadoras para ofertar serviços financeiros a empresas e pessoas. O Brasil⁸ atualmente atrai a atenção de investidores dispostos a explorar oportunidades de negócios por conta do tamanho de sua população ainda alijada de acesso ao crédito convencional. Para pensarmos o que vem ocorrendo por aqui, o ano de 2014 talvez possa ser considerado um marco da ruptura e da virada para um modelo de inclusão financeira via canais não convencionais de crédito, agenda esta que caminhou em paralelo com outras agendas políticas e econômicas⁹.

⁶ Dado que uma vez correntista os bancos tendem a empurrar produtos e serviços a taxas extorsivas.

⁷ Ao relegar à política fiscal um papel secundário, por vezes criminalizando-a.

⁸ Que curiosamente serviu de “cobaia” para programas de microcrédito na segunda metade do Século XX. Na ocasião, a cidade de Recife foi escolhida para um programa piloto.

⁹ Desde então, o país atravessou diferentes momentos como a eleição e o Golpe Parlamentar que derrubou a Presidente Dilma Roussef, a imposição da agenda de mercado de Michel Temer, culminando na eleição do ultraliberalismo de Bolsonaro/Guedes.

Desde então, ocorreu uma nova onda de grandes reformas estruturais (Terceirização, Reforma Trabalhista, Reforma da Previdência, Privatizações, etc.), houve um aumento vertiginoso do desemprego e da informalidade e, concomitantemente, um maior incentivo à entrada de plataformas eletrônicas no mercado. Estas, por sua vez, têm na difusão do telefone celular (*smartphones*) e nos aplicativos o grande trunfo, dada a importância cada vez maior dessas tecnologias na intermediação das relações sociais e financeiras.

Por essa perspectiva, seus entusiastas acreditam que se todos puderem ter acesso ao crédito e “guiar seu próprio destino”, automaticamente se acionam os mecanismos econômicos de precificação e alocação de recursos (de forma ótima), tendo em vista que as informações sobre aquele mercado estariam facilmente acessíveis e poderiam ser assimiladas por àquela população. Sendo assim, esse mecanismo de adiantamento de recursos, por si só, seria capaz de resolver as complexidades do desenvolvimento local, libertando enfim os mais pobres dos tentáculos do Estado¹⁰.

Essa utopia liberal, construída por décadas por organismos multilaterais através de seus braços e relações com governos e *think tanks* locais. Contou ainda com o apoio de agências governamentais (como a *United States Agency for International Development*, USAID) na propagação das iniciativas e teve como grande chamariz o *Grameen Bank* (também conhecido como “Banco dos Pobres”), de Muhammad Yunus. O agraciamento de Yunus com o Nobel da Paz em 2006 trouxe ainda mais força a uma série de programas de incentivos para que os países destruíssem tudo o que foi construído no Pós-Segunda Guerra Mundial, o que incluía: o enfraquecimento de sindicatos, programas de bem-estar social, legislação sobre salário mínimo, tributação progressiva, esforços contra evasão fiscal, direitos trabalhistas, etc. A promessa de que a pobreza seria erradicada em uma geração foi repetida exaustivamente.

Porém, o que se viu nos anos subsequentes foi que o modelo de desenvolvimento via “inclusão financeira” privada apresentou diversos problemas (BATEMAN, 2018). Dentre os diferentes casos estudados na África e na América Latina, foi possível identificar problemas de deslocamento e de saída para quem contraiu crédito dentro das localidades e comunidades mais pobres, além de gerar poucos empregos e declínio na renda média (BATEMAN, BLANKENBURG e KOZUL-WRIGHT, 2019). Os aumentos dramáticos no endividamento individual também destruíram o funcionamento de muitas comunidades com extração do valor de uma população historicamente marginalizada.

Não obstante, se o crédito concedido via agências físicas¹¹ não entregou o prometido, o desenvolvimento das novas tecnologias e das chamadas *FinTechs* vieram para dobrar a aposta. Um dos grandes diferenciais observáveis em outros lugares do mundo é que o conjunto de serviços financeiros disponíveis não se baliza pelas

¹⁰ Tais ideias, já prescritas em Hayek (1944) e Friedman (1962), preconizam que o empreendedorismo individual é a chave para o desenvolvimento, o crescimento e a liberdade.

¹¹ Que no Brasil se deu via sistema bancário tradicional, mas também através das chamadas “financeiras” nos últimos anos.

exigências tradicionais, com contrapartidas rígidas, garantias por ativos ou recebíveis, dentre outros. Sua funcionalidade deriva de um sistema de pontuação semelhante às plataformas de entrega ou transporte e a “nota” de cada indivíduo garante a disponibilidade de um novo empréstimo.

Um dos possíveis desdobramentos dessa lógica vale ressaltar, seria a perda de controle sobre níveis e formas de endividamento. Desta feita, existe grande possibilidade de que reguladores e *policy makers* não sejam capazes de enxergar – e agir – para resguardar a estabilidade da economia e, ao mesmo tempo, criar mecanismos para lidar com o alto comprometimento da renda de cada “usuário”.

O Banco Mundial¹² em conjunto com a USAID, mais uma vez capitaneiam o processo ao defender que essa “inclusão financeira” vai, enfim, permitir que pessoas desenvolvam negócios ou construam um “colchão” para emergências. Defendem, mais uma vez, que ter acesso a serviços financeiros é uma etapa crítica para reduzir a pobreza e a desigualdade, havendo agora uma oportunidade sem precedentes de usar a tecnologia para alcançar a inclusão universal.

Segundo a UNCTAD, desde a crise de 2008, a intermediação financeira não bancária, ou seja, aquela relacionada às novas tecnologias cresceu duas vezes mais rapidamente que aquelas atreladas a bancos convencionais. Ainda que todo esse movimento seja relativamente novo no Brasil, diversos países desenvolvidos e em desenvolvimento já apresentaram resultados concretos. Talvez o caso mais emblemático tenha se estabelecido no Quênia, onde um sistema de transferência de dinheiro e pagamento entre pessoas por um aplicativo de celular se tornou extremamente popular no país. O produto, desenvolvido pela empresa M-Pesa, fora lançado em 2007 com financiamento do governo do Reino Unido e de propriedade da Safaricom (do Grupo Vodafone).

Para defender os efeitos positivos dessa *FinTech* no desenvolvimento local, diversos estudos foram empreendidos, sendo o mais conhecido intitulado "Os impactos de longo prazo sobre pobreza e gênero do dinheiro móvel" (Suri e Jack, 2016¹³), que sustentava que a M-Pesa havia retirado 194 mil famílias da pobreza e contribuído para uma redução de 2% na pobreza total do país. Esse estudo, largamente difundido, foi utilizado como pretexto para que outras plataformas do tipo se proliferassem (BATEMAN, DUVENDACK e LOUBERE, 2019).

Não obstante, Bateman, Duvendack e Loubere (2019) reexaminaram as bases de dados utilizadas e descobriram que diversos aspectos relacionados aos benefícios da plataforma M-Pesa eram altamente discutíveis. Segundo os autores, foram ignorados fatores de saída e deslocamento, assim como de endividamento crescente. Além disso, apontaram também para falhas na metodologia de avaliação utilizada, dentre outras incongruências. Ademais, os autores alegam que o documento tem caráter de “estudo

¹² Ver mais em: <https://www.worldbank.org/en/topic/fintech>

¹³ Tradução própria.

patrocinado”, uma vez que foi financiado pelo *Financial Sector Deepening* (FSD¹⁴) e pela *Gates Foundation*¹⁵. O intuito, portanto, teria sido de gerar um produto que atendesse a objetivos bem específicos.

Para além dos potenciais impactos, outra característica fundamental dessas novas plataformas reside em sua capacidade de atrair grandes investidores. Nesse sentido, encontrar patrocinadores nacionais ou estrangeiros e torná-las altamente lucrativas para seus acionistas seria a tarefa colocada aos governos de plantão. Para tanto, o esforço deve se voltar para construir um arcabouço institucional e jurídico para dar garantias e atrair capital de fundos patrimoniais e fundações de milionários para “ajudar países pobres a reduzirem a pobreza”.

2. As novas tecnologias financeiras de crédito no Brasil

A frase de apresentação da Associação Brasileira de Crédito Digital (ABCD), em estudo em conjunto com a consultoria *Price Waterhouse and Coopers*, talvez seja emblemática para ilustrar o que está colocado para o Brasil, num futuro próximo. Segundo a associação:

Cerca de um terço da população de brasileiros adultos não é atendido pelo sistema bancário tradicional e não tem acesso a crédito. São 45 milhões de pessoas que movimentam mais de R\$ 800 bilhões por ano. Metade delas simplesmente não utiliza bancos para depositar seus recursos. O cenário aponta para a existência de um mercado inexplorado para as *FinTechs* de crédito, plataformas on-line não operadas por bancos comerciais tradicionais e que apostam em tecnologia de ponta para facilitar transações de crédito, oferecendo uma experiência de uso inovadora e simplificada (ABCD, 2019, P.6).

Para entender o que vem ocorrendo nesse mercado nos últimos anos e compreender seus potenciais impactos para o país, porém, é necessário dar um passo atrás e analisar o *modus operandi* do sistema de crédito brasileiro. Conhecer as taxas de juros cobradas a pessoas físicas e jurídicas e correlacioná-las ao aumento vertiginoso das *FinTechs* recentemente pode permitir enxergar quão forte é a retórica de se instituir essas plataformas e, ao mesmo tempo, perceber a ausência de debate em torno dos potenciais impactos para a população.

O sistema bancário brasileiro é de fato muito concentrado. Cinco bancos detêm mais de 80% do mercado no Brasil (BC, 2019) sendo três privados e dois públicos. Esse oligopólio bancário, juntamente com a baixa relação crédito/PIB (em torno de 60%) e com a gestão da política monetária brasileira nas últimas décadas, calcada no sistema de

¹⁴ Estabelecido pelo “Departamento de Desenvolvimento Internacional” do Reino Unido para apoiar o desenvolvimento de mercados financeiros inclusivos no Quênia, desde 2005.

¹⁵ Fundação de Bill e Melinda Gates.

metas inflação, colocam os *spreads* bancários¹⁶ do país como o segundo maior do mundo (DIEESE, 2019).

Outra característica que merece ser mencionada é que, desde 2016, existe um movimento de retomada do papel dos bancos privados, que atualmente detêm a maior fatia do estoque de crédito no Brasil¹⁷. Nesse sentido, por deliberação dos Governos Temer e Bolsonaro, os Bancos Públicos vêm reduzindo sua participação no crédito total, enquanto que Itaú, Bradesco e Santander abocanham mercados de menor risco. Como consequência, temos que o crédito continua concentrado, caro e cada vez menos pensado como política pública.

O resultado prático é que os bancos brasileiros estão entre os mais lucrativos e rentáveis do mundo (DIEESE, 2019). Em 2019, por exemplo, o montante total dos lucros dos cinco maiores bancos foi de R\$ 108 bilhões, crescimento de 30% em 12 meses, em um momento do país no qual sua economia “patinava” – dados que evidenciam um descolamento entre o lado financeiro e o lado produtivo da economia¹⁸.

Em anos mais recentes, o crescimento do lucro também está associado às novas tecnologias incorporadas à relação banco-cliente. Isso porque o setor financeiro é o setor que mais investe nessas tecnologias (Fintech Report, 2020), além de financiarem *startups* e outras plataformas para incorporarem inovações e terem algum controle sobre o mercado. Sendo assim, pelo menos no caso brasileiro, essas instituições são muitas vezes proprietárias diretas ou indiretas de *FinTechs*.

A pesquisa “CIAB Febraban 2020” traz algumas informações importantes para refletirmos sobre as transformações no setor. Consta, por exemplo, que o *smartphone* já é o principal canal de intermediação financeira no país¹⁹, o que significa que a barreira tecnológica, antes tida como entrave, vem se rompendo rapidamente. Desta feita, acessar clientes através de plataformas digitais não parece ser um empecilho para o desenvolvimento dos novos ofertantes de crédito no Brasil.

Para quem investe nesse tipo de negócio, por sua vez, o país vem se mostrando um mercado de alto potencial, com alargamento da entrada de novas plataformas nos últimos anos. A agenda BC+ do Banco Central do Brasil (BCB), combinada com a criação de entidades jurídicas próprias como as Sociedades Especiais entre Pessoas (SEP) e a Sociedade de Crédito Direto (SCD) são facetas dessa transformação. Desde 2017, o Banco Central e a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) com o intuito de

¹⁶ O *Spread* Bancário, de forma bastante simplista, é a diferença entre a taxa de juros de captação e de empréstimos dos bancos. É calculado basicamente pelo diferencial entre a taxa básica (Selic) e a taxa de juros cobrada ao consumidor final. Essas taxas finais, por sua vez, são historicamente abusivas no Brasil e variam em cada modalidade de crédito.

¹⁷ Nos governos Lula e Dilma, os bancos públicos brasileiros cumpriram papel fundamental no aumento do crédito, impulsionados pela política anticíclica no Pós-Crise de 2008. Em 2013, se tornaram a principal fonte de crédito do país, atingindo sua maior participação em 2016.

¹⁸ Em 2019, importante lembrar, os bancos públicos foram os que mais aumentaram seus lucros, vendendo ativos, privatizando subsidiárias, esvaziando o quadro de funcionários, fechando agências físicas e aumentando o número de agências virtuais.

¹⁹ Os chamados “*heavy users*”, ou seja, aqueles que utilizam de forma ostensiva o banco pelo celular, já são a maioria dos clientes.

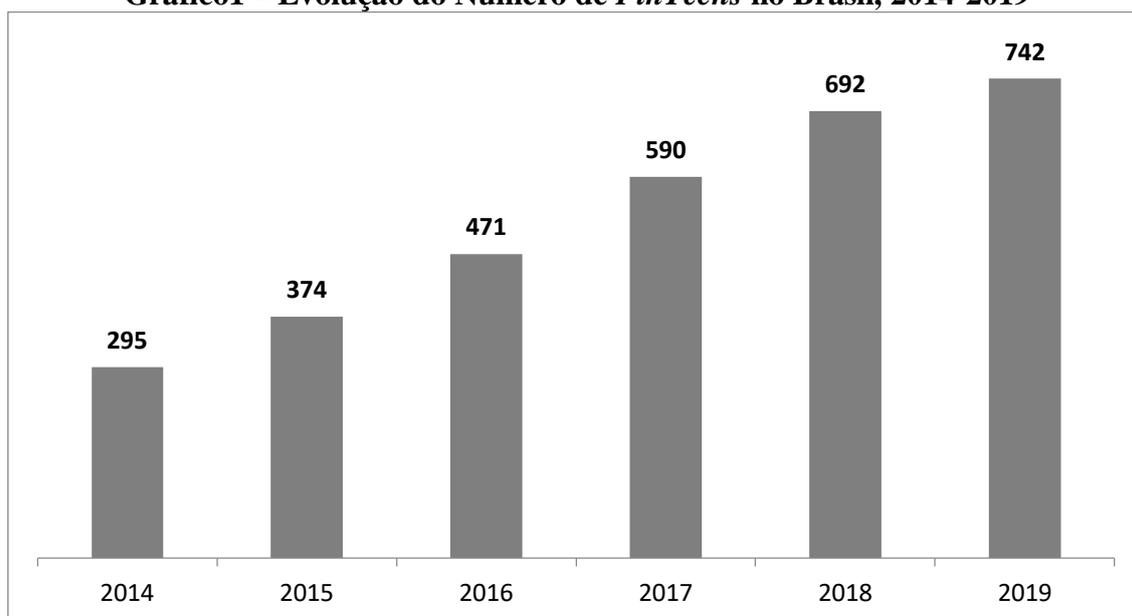
criar o ambiente mais propício vêm testando modelos para aperfeiçoar a regulação no processo conhecido como “*sandbox*”²⁰ regulatório, dado que são agentes financeiros que necessitam de um arcabouço diferenciado do mercado convencional.

No caso de investidores estrangeiros, houve ainda outro facilitador, consumado no Decreto Presidencial de 2018 que visava estimular uma maior participação destes no mercado brasileiro. De acordo com o decreto:

Fica dispensada a edição de decretos presidenciais para cada pleito de participação estrangeira no capital dessas instituições, permitindo mais agilidade no ingresso de investimentos estrangeiros nas *FinTechs* de crédito, estimulando a entrada de novas instituições no sistema financeiro (DECRETO Nº 9.544, de 29 de outubro de 2018).

Segundo o Banco Central, tal medida seria positiva, dado que vinha a contribuir para o aumento da concorrência²¹ e da inovação tecnológica no sistema financeiro. Não por acaso, o Brasil é o destaque em investimentos na América Latina (Global Fintech Hub Report, 2018) e viu o total de *FinTechs* saltar de 295 para 742, entre 2014 e 2019, crescimento de 150%. O Gráfico 1 ajuda a ilustrar essa expansão recente.

Gráfico1 – Evolução do Número de *FinTechs* no Brasil, 2014-2019



Fonte: Distrito FinTech Report, 2020 – Elaboração própria.

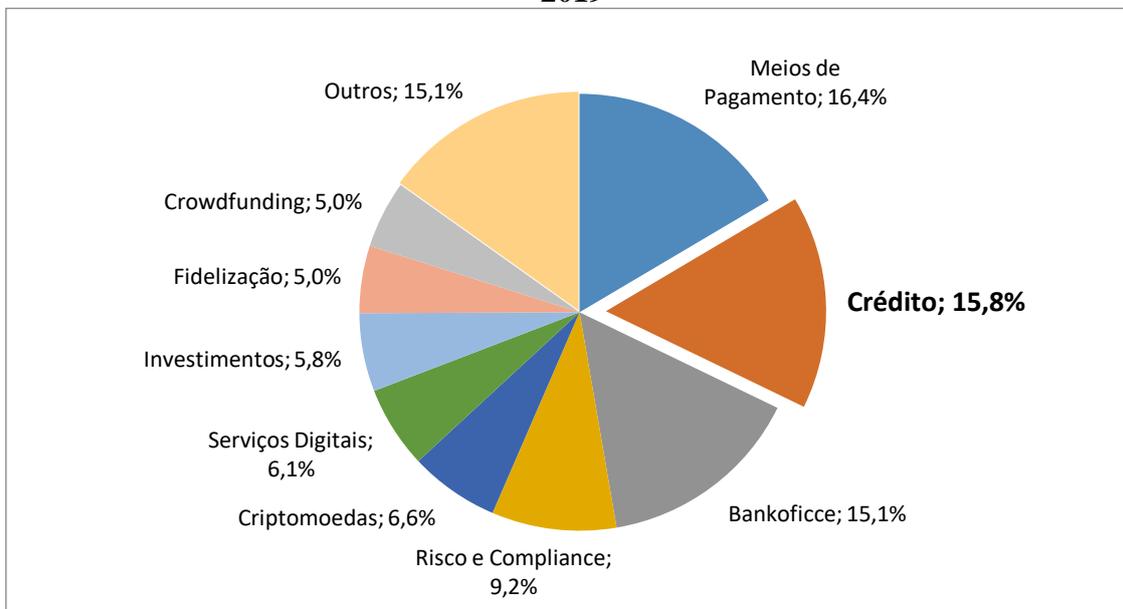
Quando olhamos apenas para as plataformas voltadas a fornecer crédito (tendo em vista que são bastante diversificadas em produtos e serviços), temos que a participação destas na quantidade total de iniciativas era de 15,8% em dezembro de

²⁰ Alguns aspectos que as “*sandbox*” buscam atender: permitir que o regulador compreenda melhor o mercado para garantir proteções ao consumidor; permitir que mais produtos sejam previamente testados para que, quando chegar ao mercado, esteja em conformidade regulatória; reduzir tempo e custo e permitir maior acesso ao financiamento dessas plataformas, dado que a redução da incerteza regulatória tende a atrair investimentos.

²¹ Fica evidente que o argumento do aumento da competição, por conta do descrito oligopólio existente no Brasil, cai “como uma luva” para que essa livre entrada de grupos estrangeiros seja estimulada.

2019. Esta seria a segunda modalidade no número de plataformas existentes, ficando atrás apenas das direcionadas a meios de pagamento (Gráfico 2). Ademais, das 117 *FinTechs* de Crédito existentes, havia uma distribuição em nichos específicos de mercado, sendo: 43 de oferta direta; 39 de *marketplace*; 18 de antecipação; 13 de Pessoa-a-Pessoa (P2P) e; 4 de consórcios.

Gráfico2 – Participação das *FinTechs* no Brasil, por modalidade, dezembro de 2019



Fonte: Distrito FinTech Report, 2020 – Elaboração própria

Podemos observar pelos dados mencionados que o mercado de plataformas para grandes investidores está em considerável expansão. Os impactos para os mais pobres, no entanto, ainda não são passíveis de mensuração tendo em vista que a concessão de crédito por essas plataformas para essa população ainda é marginal. Não obstante, o que se vê em outros lugares do mundo é que regulações mais “brandas” permitiram que tais plataformas cobrassem juros acima da média – além de galopantes, depois de determinados patamares iniciais (BATEMAN, 2018, p.12) –, injetando caráter perverso a pequenos empréstimos. A facilidade para tomar um novo empréstimo para pagar os demais, acaba ainda induzindo os clientes a entrar em um círculo vicioso, com altos graus de comprometimento da renda²².

3. Microfinanças, vulnerabilidade e risco sistêmico no Brasil de 2020

Com os elementos trazidos nas seções anteriores fica evidente que as populações mais vulneráveis, compostas por trabalhadores informais, alijados do crédito tradicional e que precisam de recursos extras para sobreviver são os alvos principais das novas

²² Para se conhecer os efeitos práticos da entrada de novas plataformas financeiras no Quênia, ver: <https://www.bloomberg.com/news/features/2020-02-12/tech-startups-are-flooding-kenya-with-apps-offering-high-interest-loans>

plataformas financeiras de microcrédito. Essas pessoas, apesar das condições de vida precárias, têm tido cada vez mais acesso a *smartphones* e podem facilmente acessar plataformas de empréstimos virtuais. Os riscos, no entanto, precisam ser explicitados - e acredita-se - são de duas naturezas distintas.

Por um lado, existe a possibilidade de geração de sobre-endividamento, impondo caráter perverso para famílias, “microempreendedores” e as localidades mais pobres como um todo. Por outro, uma regulação mais branda, alimentada pela inter-relação entre essas plataformas e o sistema financeiro convencional e à lógica de oferta do crédito dessas novas plataformas, podem resultar em incentivos a comportamentos especulativos das unidades econômicas, com risco de contágio sistêmico.

3.1 A população sem acesso a crédito como alvo das novas plataformas no Brasil

O Brasil tem atualmente 172 milhões de pessoas em idade para trabalhar, das quais 105 milhões estão na força de trabalho, segundo a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua trimestral (PNADC-IBGE, primeiro trimestre de 2020). Desse total, 92 milhões estavam empregados antes da pandemia, enquanto quase 13 milhões estavam no desemprego.

Tomando-se em consideração apenas os empregados, 36% tinham carteira assinada, 13% estavam no setor público e outros 5% eram empregadores, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Sendo assim, quase metade da força de trabalho empregada trabalhava por conta própria, sem carteira assinada, como trabalhador doméstico ou como trabalhador familiar auxiliar.

Por essa fotografia, é possível visualizar o contingente de pessoas e “microempreendedores” que tradicionalmente estiveram fora do escopo dos bancos, por não serem “bancarizadas” e pelo “alto risco” de inadimplência. Esse quadro, porém, teve como agravante um conjunto de reformas recém-implementadas como a Trabalhista (2017) e a da Previdência (2019), apenas para citar duas que contribuíram para o desmonte do papel social do Estado no Brasil.

A deterioração das condições de vida das pessoas, segundo dados da PNADC-IBGE pode ser vista pelas mudanças no mercado de trabalho nos últimos anos. Entre 2014 e 2019, o contingente de desocupados no Brasil aumentou de 6,7 para 12,6 milhões, elevação de quase 90%. Ademais, no mesmo período, os trabalhadores por conta própria passaram de 21,1 milhões para 24,2 milhões. Desses autônomos, 80% não tinham CNPJ, qualquer proteção trabalhista, nem contribuía para a previdência.

Apesar de esses fatos evidenciarem a piora do quadro econômico e social do país, o que seria um obstáculo a mais para acessar crédito (pelo o que foi explicitado nos tópicos anteriores) tende a deixar de sê-lo - e não necessariamente será positivo. A questão que fica para refletirmos é o efeito prático dessa inclusão pela via de plataformas de mercado e como isso reverberará na vida dos mais pobres e na estabilidade econômica.

3.2 A lógica das *FinTechs* ofertantes de Microcrédito e o potencial de risco sistêmico

Para além da discussão sobre o impacto na vida das pessoas, outro aspecto importante a ser explorado se relaciona com o potencial de geração de risco sistêmico ao se ofertar crédito em larga escala para uma população sem emprego formal, eventualmente sem renda e que tende a se refinanciar constantemente para sobreviver. Como paralelo histórico recente, podemos citar os empréstimos hipotecários nos EUA na crise do *sub-prime* onde a população “NINJA” (*no Income, no Job, no Assets*) foi constantemente estimulada a contrair dívidas, com sérios impactos para a estabilidade da economia americana (e mundial) no fim dos anos 2000.

No caso brasileiro, o endividamento exacerbado pode ser pensado a partir das condições pré e pós-Covid. Isso porque a modalidade de “refinanciamento” de dívidas já se enquadrava como uma das principais demandas por novos créditos no país, em janeiro de 2020²³. Sem embargo, tal condição tende a se agravar no futuro próximo, diante da demora do crédito convencional em chegar a esse nicho de mercado e da própria extensão da crise²⁴. Uma maior participação das *FinTechs* na oferta de crédito no pós-crise seria então vista com bons olhos. Mas quais seriam os riscos?

Levanta-se aqui a hipótese de que a lógica das plataformas ofertantes tem o potencial de exasperar a fragilidade financeira tanto de famílias, quanto de micro empresas. Por uma perspectiva minskyana, essa tendência seria inerente à própria dinâmica do processo econômico, ou seja, unidades econômicas tendem a se mover de um estado de maior robustez para um estado de fragilidade ao longo do tempo (Minsky, 1986). Isto ocorreria em função das mudanças nas expectativas dos agentes ao longo do ciclo e pela forma como esta mudança se transmitiria através do sistema financeiro²⁵. No Brasil, a inter-relação entre os bancos tradicionais e essas novas plataformas de crédito podem canalizar um processo onde as unidades econômicas - estimuladas por uma regulamentação “mais branda” -, incorram em maiores riscos, gerando instabilidade financeira a partir da disseminação de estruturas especulativas.

Ademais, uma de suas especificidades seria um aumento da competição entre os ofertantes de crédito. Nesse processo, caracterizado por uma espécie de concorrência via inovação, a destruição criativa (de caráter schumpeteriano), diferentemente de

²³ Seguida de recursos para pagar o cartão de crédito e o cheque especial. Ver mais em: https://recontaai.com.br/2020/02/26/para-pagar-dividas-consumidores-buscam-dinheiro-emprestado-em-janeiro/?fbclid=IwAR3lr0apS4j05GJF99WozOIJd56BxEz_gfaS2mPgZlA9YPhwfUSc9sFasOjU

²⁴ <https://valor.globo.com/financas/noticia/2020/04/19/calote-deve-voltar-ao-nivel-da-recessao.ghtml>

²⁵ A tipologia básica das estruturas financeiras minskyanas consiste-se em: Unidades *hedge* são aquelas em que as margens de segurança entre lucros e compromissos financeiros são suficientes para garantir que, em todos os períodos futuros, os lucros superem as despesas com juros e o pagamento de amortizações; Unidades especulativas buscam manter margens de segurança menores que as unidades *hedge*, pois especulam que não vai haver aumento nos custos financeiros a ponto de inviabilizar seus projetos (normalmente necessitam de refinanciamento de parte das obrigações que surgem num segundo momento); já Unidades *Ponzi* têm posturas financeiras especulativas e seus lucros não são suficientes nem mesmo para cobrir o valor dos juros devidos, tornando imperativo tomar recursos adicionais emprestados para que a unidade possa cumprir seus compromissos financeiros. Ainda que mais voltadas à estruturas empresariais, podem ser pensadas também a partir de unidades familiares.

quando ocorre pelo lado produtivo da economia, teria seu *start* no mercado financeiro. Colocar uma instituição financeira em posição de falência (ainda que por razões competitivas) pode ter efeitos de contágio, necessitando assim de observação atenta e constante por parte dos reguladores.

À atual conjuntura brasileira, soma-se ainda a redução recente da taxa básica de juros (Selic) aos menores níveis em termos históricos, aumentando a liquidez do sistema. Um incremento no estoque total crédito, devido à concessão por essas novas plataformas e um aumento do endividamento geral em proporção do PIB (causado pela crise da pandemia), pode ter efeitos paradoxais. Ao mesmo tempo em que é capaz de gerar aumento de lucros e rendas setorialmente (exacerbando a excitação de investidores desses tipos de plataforma), podem também impactar diretamente na fragilização das unidades endividadadas²⁶.

A gama de serviços ofertados na lógica das microfinanças acaba por atrelar diretamente inovações financeiras e tecnológicas às unidades familiares. A percepção de que podem tomar novos empréstimos - caso tenham “nota” suficiente, o caráter de estabilidade dos juros iniciais dessas plataformas (como já explicitado anteriormente) e o aumento escalonar a partir de determinado momento, podem transformar uma unidade *hedge* em especulativa e uma especulativa em *ponzi* num curto espaço de tempo. E para demandantes que já tendem a ser *ponzi* como os mais vulneráveis?

²⁶ Neste caso, importante colocarmos um pequeno “porém”. Não estamos, indubitavelmente, em um momento de excitação dos agentes como um todo, a ponto destes aceitarem incorrer em maiores riscos. No entanto, estaremos no pós-crise, a depender do montante de crédito ofertado por essas plataformas, lidando com agentes endividados e que podem se sentir atraídos pelo acesso “fácil” a esse crédito.

Reflexões Finais

Uma maior oferta de recursos através de canais não convencionais juntamente com o desmonte do papel social do Estado em garantir direitos básicos, é o que se vislumbra para o Brasil de 2020 em diante. Com o desenvolvimento das tecnologias, o fácil acesso pela maior parte da população e a anuência (ou seria ausência?) do Estado, explorar uma população já marginalizada parece ser uma excelente opção de curto prazo.

Um amplo endividamento da população calcado no microcrédito privado ofertado por *FinTechs* terá, seguramente, reflexos na saúde, na educação, na habitação, nas práticas de cobrança, dentre outros. A entrada de tecnologias pouco reguladas pode abrir espaço para uma série de atividades como lavagem de recursos ilícitos, elisão fiscal, criminalização de devedores ou mesmo uma volta à servidão por dívida – já encontrada em outros países²⁷. Como agravante, a crise desencadeada pela Covid-19 tende a acelerar esse processo.

No caso brasileiro, a gestão por parte do governo e o prolongamento da crise colocarão um exército de trabalhadores para fora do mercado de trabalho. Adicionalmente, deve haver um maior endividamento da população e de microempresários, sendo quem dentre os que falirem, muitos não conseguirão retomar seus negócios no curto prazo e, ainda assim, terão que lidar com dívidas pregressas, esgarçando todo um tecido econômico e social.

Não obstante, ao mesmo tempo em que a extinção de microempresas e de postos de trabalho a elas associadas se manifesta em forma de drama para uns, deve se materializar em oportunidade para as novas plataformas ofertantes de microcrédito. Por conta disso, as *FinTechs* de crédito necessitam de observação atenta e constante por parte de reguladores e *policy makers* para não alimentarem operações especulativas, com alto potencial de geração de opacidade, descambando em uma crise financeira de grandes proporções no médio prazo.

²⁷ Essa realidade já é encontrada no Camboja, por exemplo. Ver mais em Bateman (2020).

Bibliografia

- Associação Brasileira de Crédito Digital. A nova fronteira do crédito no Brasil. Pesquisa *FinTechs* de Crédito. ABCD, 2019.
- Banco Central do Brasil. Relatório de Administração, 2018. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/content/publicacoes/Documents/ra2018-versao-impressao.pdf>
- Bateman, M. Fin-Tech as a destructive force in the field of local economic development. Paper presented in 2nd International Conference SINCERE, Dubrovnik, Croatia, 2018.
- Bateman, M. Land Titling improves access to Microcredit in Cambodia: be careful what you wish for. Paper presented in Institutions for equity and resilience, annual world bank Conference on Land and poverty, Washington, USA, March 2020.
- Bateman, M. Duvendack, M. e Loubere, N. Is fin-tech the new panacea for poverty alleviation and local development? Contesting Suri and Jack's M-Pesa findings published in *Science, Review of African Political Economy*, 46:161, 480-495, 2019. DOI: 10.1080/03056244.2019.1614552
- Carneiro, R. Globalização financeira e inserção periférica. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 8 n. 2: jan.1999, p.57-92
- Diário Oficial da União. Decreto Presidencial nº 9.544, de 29 de outubro de 2018. Disponível em: http://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/47744656/do1-2018-10-30-decreto-n-9-544-de-29-de-outubro-de-2018-47744588
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos. Nota Técnica 208 - Juros e spread bancários no Brasil: Razões estruturais para os patamares elevados. DIEESE, São Paulo, 2019.
- Distrito Fintech Report, 2020.
- Feil, F. e Slivnik, A. Brazil: Latin America's unsung hero. In: *The rise and fall of global microcredit: development, debt and disillusion*. In: Bateman, M., Blankenburg, S. e Kozul-Wright, R. (Orgs.). Routledge, Nova York, 2019.
- Global Fintech Hub Report. *The Future of Finance is Emerging: New Hubs, New Landscapes*, 2018.
- Guttman, R. *Finance-Led Capitalism Shadow Banking, Re-Regulation, and the Future of Global Markets*. Palgrave Macmillan, 1st edition, New York, NY, 2016.
- Minsky, H. *Stabilizing an Unstable Economy*. Yale University Press, 1986
- Neri, M. e Medrado, A. *Experimentando Microcrédito: Uma Análise de Impacto do CrediAmigo no Acesso a Crédito*. Rio de Janeiro, RJ, 2010.
- Suri, T., & Jack, W. The Long-run Poverty and Gender Impacts of Mobile Money. *Science* 354 (6317): 1288–1292, 2016